

杭州泰格医药科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称及人员姓名	海通证券、中金证券和浙商证券组织的 2024 年半年度业绩交流会
时间	2024 年 8 月 28 日 20:00-21:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司 IR 团队
投资者关系活动主要内容	<p>一、公司 2024 年半年度经营情况介绍如下：</p> <p>2024 年半年度公司主营业务收入 329,569.43 万元，其中临床试验技术服务收入 163,712.18 万元，临床试验相关服务及实验室服务收入 165,857.25 万元。2024 年半年度公司实现主营业务毛利润 128,949.26 万元，毛利率 39.13%，其中临床试验技术服务毛利 62,799.84 万元，临床试验相关服务及实验室服务毛利 66,149.42 万元。</p> <p>公司 2024 年半年度继续保持在中国临床外包市场的领先地位，同时持续加大对新兴业务和技术的投入以及产业生态圈的建设。公司持续完善和打造一体化临床研发服务平台，提升端到端的一站式服务能力。公司将通过建立特定治疗领域业务团队，不断拓展跨国药企和国内大型药企客户业务；通过可持续增长和潜在收购提升公司在美国和欧洲等地的商</p>

务和运营能力；同时将加强建设与行业各方的互惠协作关系，进一步巩固公司在国内市场的优势地位，提升全球市场份额，力求实现业务的可持续发展和业绩增长，为股东持续创造回报。

二、公司回答了投资者提问，问题汇总如下：

1、问：2024年上半年临床 CRO 行业国内竞争格局怎么样？

答：（1）公司在 2023 年以 12.8% 的市场份额继续保持中国临床外包服务市场的领先地位，并以 1.4% 的全球市场份额成为 2023 年唯一进入全球前十的中国临床外包服务提供商。

（2）外资客户订单比较多的药物警戒、真实世界研究等业务增加，行业占有率稳中有升；公司未来希望拿到更多海外临床的中国区业务；SMO 业务依托公司体系和过往优质服务质量，会获取更多增量市场份额。

2、问：公司近期对日本公司收购情况怎么样？

答：7 月在日本收购了一支数统团队，规模不大。本次收购主要有如下考量：以前来自日本的数统业务规模比较小，客户也不多。有一些比较大的注册地在日本的跨国药企，业务是在美国主导，真正日本本土的数统业务有很大拓展空间。数统是公司跨国药企占比较高的板块，美斯达有很多经验，希望借此进入日本市场获取订单。

3、问：公司外资药企客户收入占比多少，主要承接了他们哪些业务需求？

答：过去公司外资客户占比 1/3 左右，主要集中在数统和实验室业务，SMO 和其他业务占比较低，去年 6-7 月开始公司调整策略，从今年开始尤其二季度，外资客户占比已高于 1/3。外资客户重视中国市场，公司会继续强化与跨国药企的合作。

	<p>4、问：临床运营、现场管理等信息化管理覆盖度如何？</p> <p>答：目前公司 SMO 和数统业务的信息化水平有所提升，前沿技术去中心化 DCT 等正在逐渐铺开试点。临床是强监管的行业，需要先进行小范围的试点验证技术安全性和临床试验质量，后续才能推广到全国范围。目前已有很多医院开始进行 DCT 试点，随着技术广泛使用，毛利率会有明显提升空间。</p> <p>5、问：公司按治疗领域成立具有针对性的商务拓展业务团队，也成立了针对跨国药企的解决方案部门，对国内订单获取有何帮助？</p> <p>答：为了更有针对性的进行商务拓展，公司按治疗领域成立具有针对性的商务拓展业务团队，第一批选择成立了细胞和基因治疗（CGT）、GLP-1 以及放射性药物三个治疗领域的特别业务团队，整合公司在该类领域内的行业资源和业务经验，向该相关领域的客户和项目提供定制化的研发策略和临床开发服务。</p> <p>随着行业企稳，国内企业出海需求增多，有标志性交易出现等，专业的团队可以帮助公司取得更多国内客户以及跨国药企客户在中国开展的业务订单，提高行业市占率。</p>
附件清单 (如有)	无