

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	中金证券和国泰海通证券组织的 2025 年年度业绩交流会
时间	2026 年 3 月 30 日 19:00-20:00
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、介绍公司 2025 年度主要经营情况</p> <p style="padding-left: 2em;">一、新签订单情况</p> <p>2025 年临床研究外包行业进一步整合，行业竞争趋于良性。公司商务发展（BD）部门及全体员工一方面继续深耕国内优质客户，持续开发临床研发及相关业务订单，尤其是来自国内药企和优质生物科技公司的订单；另一方面也积极开拓来自大型跨国药企的业务机遇。报告期内，公司订单需求较 2024 年加速增长，净新增订单（新签订单剔除取消订单后）金额为人民币 101.6 亿元，同比增长 20.7%。2025 年，公司新签订单的平均单价已经企稳，并有望在 2026 年重回增长态势。</p> <p style="padding-left: 2em;">二、收入</p> <p style="padding-left: 2em;">1、临床试验技术服务</p>

2025 年度临床试验技术服务收入 32.67 亿元，同比略微增长 2.79%。影响临床试验技术服务收入主要因素为：1) 国内创新药临床运营业务收入同比下滑，主要因为行业周期和结构性变化，截至 2024 年底公司存量国内创新药临床运营在手订单金额与往年相比有所下降，导致 2025 年公司执行的国内创新药临床试验整体工作量有所下降。在 2025 年第四季度，公司执行的国内创新药临床试验工作量已经有所恢复；2) 同时，2023 年以来，受国内行业竞争格局影响，国内临床运营新签订单的平均单价有所下滑，导致公司在 2025 年执行该等订单时同等工作量对应产生的收入相应有所减少。2025 年，公司国内临床运营新签订单的平均单价已经企稳；3) 报告期内，公司仍有部分国内创新药临床运营订单被取消，同时仍有部分订单因客户资金问题产生较为明显的回款压力，从而被公司主动终止，该等订单主要来自于国内依赖外部融资的存量初创型生物科技公司，这对板块的收入产生了一定的负面影响。针对这类项目，报告期内，公司的工作重点是及时收回服务费款项，在我们的努力下，取得了一定的成果，2025 年公司的经营性现金流同比继续改善。

随着存量项目的出清、行业的复苏和前端需求的回暖，我们预计国内创新药临床运营业务会在今年逐步改善。

公司海外临床运营业务报告期内继续呈现出较快的增长态势，在北美的临床运营业务收入持续快速增长。受益于前端需求的回暖，尤其是国内和海外 IND 相关的需求，板块内的临床注册业务恢复明显，收入同比恢复较快增长，且增长态势有望延续。

2、临床试验相关及实验室服务

2025 年度临床试验相关服务及实验室服务收入 34.47 亿元，同比增长 4.57%。2025 年，受益于充足的业务需求，尤其是来自于跨国药企的订单需求，板块内的现场管理

(SMO) 业务同比继续实现良好的增长。同期，板块内的数据管理与统计分析业务相对稳健；实验室服务收入与去年同期相比基本持平，主要受到方达控股在美国的业务复苏受美国产业周期影响慢于预期，以及中国的业务受到了国内行业激烈竞争态势的影响；报告期内，公司 2024 年底并表的中心实验室业务对板块收入也有增量贡献。报告期内板块内的医学影像业务受益于肿瘤临床项目的需求增加，继续实现了良好的增长。

三、毛利率

2025 年度公司主营业务毛利率由上年同期的 33.27% 下降至 26.53%。临床试验技术服务毛利率由上年同期的 29.56% 下降至 20.09%，主要受国内大临床业务部分订单取消、同时 2023 以来签署订单单价下滑影响；临床试验相关及实验室服务毛利率为 32.64%，与上年同期的 36.84 % 相比有所下滑，主要由于现场管理 (SMO) 业务占比提升 (该类业务毛利率水平较低)，以及公司 2024 年底并表的中心实验室业务毛利率也低于板块整体水平。

二、公司回答了投资者提问，具体如下：

1、问：公司战略与 2026 年展望

答：核心战略是持续推进数字化、智能化，自研 AI 大模型平台已落地商用，布局药物警戒、CRA 辅助等 AI 应用；巩固临床资源合作关系，拓展国际业务和海外布局。

开年业务亮点：与某全球龙头 MNC 签署战略合作协议，参与其全球早期临床研究策略制定，提供全方位支持。

2、问：AI 对临床 CRO 未来有何影响，以及公司作为临床 CRO 龙头的竞争优势？

答：AI 会深度重塑流程化、医学判断偏少的业务 (如数据 DM、medical writing、翻译)，AI 普及后单价可能略有降低，但时效会有大幅提升，盈利水平仍会明显提升；AI 对临

	<p>床 CRO 及临床前 CRO 有增量贡献。</p> <p>竞争优势：核心临床试验的医学和合规护城河足够高，AI 无法替代 serious evidence 相关业务；临床资源（GCP 临床中心、符合要求的病人）稀缺，公司在临床资源方面有优势。</p> <p>3、问：临床订单景气度修复是否已从早期传递到 II 期到 III 期等后期大临床阶段？</p> <p>答：去年临床订单中早期项目需求更旺盛，临床执行项目数在去年半年报有调整（因申办方未更新状态，公司主动调整并在定期报告披露）；今年能看到去年新进的早期项目逐渐往 II 期转化，个别可进入 III 期；目前早期项目需求仍会持续跑赢晚期项目，且早期项目快速增加的趋势有望延续。因中国 RND 产业链融入全球，早期项目方向清晰，海外 MNC 战略合作也将贡献更多早期项目。</p>
附件清单 (如有)	无