

证券代码：301257

证券简称：普蕊斯

普蕊斯（上海）医药科技开发股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-013

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 券商策略会 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（由长江证券主持，兴业证券、海通证券、东吴证券、中信建投证券、申万宏源证券、光大证券、中金公司、太平洋证券、华西证券、信达证券、国盛证券、国元证券、开源证券、华安证券联合组织的2023年半年度业绩交流电话会）
参与单位名称及人员姓名	长江证券、海通证券、兴业证券、东吴证券等共166家机构196人
时间	2023年8月28日、2023年8月30日-2023年9月1日
地点	上海公司会议室 上海国际会议中心 兴业银行大厦 环球金融中心
上市公司接待人员姓名	总经理 杨宏伟 董事会秘书 赖小龙
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>普蕊斯深耕于临床试验现场管理服务（SMO），主要为国内外制药公司等客户提供包括前期准备计划、试验点启动、现场执行、项目全流程管理等一站式临床试验现场管理服务。受益于政策推动医药行业高质量发展以及公司SMO自身的业务优势，公司今年上半年业绩增长稳健。</p> <p>公司今年上半年营业收入3.48亿元，同比增加42.2%，归母净利润6194.12万元，同比增加218.86%。订单方面，今年上半年公司新签不含税合同金额6.29亿元，同比增长32.94%。随着我国药监部门对于药品质量管理迈上新台阶以及新药研发难度不断提</p>

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>升，SMO 在医药临床研发中的渗透率预计将进一步提升。截至报告期末，公司存量不含税合同金额为 17.54 亿元，同比增长 35.88%。</p> <p>公司自创立初期便致力于承接具有创新性 & 高临床价值新药的 SMO 项目，SMO 执行项目数量亦稳步增长。截至 2023 年 6 月 30 日，公司累计参与 SMO 项目超过 2,700 个，在执行项目数量为 1,635 个，公司员工增至 4,019 人，服务超过 820 家临床试验机构，可覆盖临床试验机构数量超过 1,300 家，服务范围覆盖全国 180 多个城市。</p> <p>公司主要客户为国际药企或国内知名创新型药企，与在中国开展业务的全球前 10 大药企、全球前 10 大 CRO 均有合作。为包括默沙东、精鼎、罗氏、强生、诺华、百时美施贵宝、艾昆纬、礼来、恒瑞、康方等在内的知名药企和 CRO 提供临床试验现场管理工作，具备较为突出的优质创新药企服务能力。</p> <p>公司累计推动 130 余个产品在国内外上市，在血液肿瘤、胸部肿瘤、消化肿瘤、心血管疾病、泌尿肿瘤、内分泌疾病、感染性疾病等多个细分疾病领域具备了较大的竞争优势。公司顺应国内临床试验发展的方向，不断夯实在 SMO 行业的领先地位，加强布局 SMO 项目管理制度和人才培养体系，坚持“以患者为中心”的理念，致力于在药企、研究者和患者之间打造一个相互关联的平台，加快和提高中国临床试验研发速度和质量。</p> <p>二、公司回答了投资者提问，问题汇总如下：</p> <p>问：请问近期国家药监局发布的《药物临床试验机构监督检查办法（试行）（征求意见稿）》对 SMO 行业和公司会有什么影响？</p> <p>我国在 1997 年颁布第一版《药物临床试验质量管理规范》（简称 GCP），随后在 2003 年对 GCP 做了更新，并且在 2020 年发布最新版本的 GCP，经过一系列地修订完善，为临床试验发展提供助力。国家药监局发布的《药物临床试验机构监督检查办法（试行）（征求意见稿）》（以下简称“《监督检查办法》”）整体上</p>
--------------------------------	---

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>来看是旨在促进我国药物临床试验研究进一步规范化发展，提升临床试验的质量，推进药物的高水平研发，是利好整个 SMO 行业健康发展的。</p> <p>临床试验性命攸关，质量管理体系是公司的立身之本。公司作为中国最早一批进入 SMO 行业的企业，始终响应相关法律法规对临床试验及质量检查的规定，符合《监督检查办法》的规范要求。今年以来普蕊斯参与的多个临床试验项目顺利通过国家局核查。普蕊斯始终坚持“以专业赢得职业尊重”，积极投身新药临床试验管理服务。核查通过是认可更是动力，期望新药研究硕果累累，为更多患者带去希望。</p> <p>问：请问一二级市场资本投融对公司业务开展的影响如何？</p> <p>随着经济的高速发展和老百姓对健康需求的提升，总体上来看国内创新药市场规模预计呈现持续增长的态势，对公司业务开展的影响具体可从四个方面来分析。</p> <p>首先，国家政策上的支持加上技术靶点的突破自然会吸引到资本市场的关注，从而加大对药品研发资金的投入。</p> <p>其次，公司的客户定位主要是中高端药企客户以及研发创新药的药企。外资客户相对来说受资本市场投融资的影响比较小，外资客户的资金实力比较强。</p> <p>第三，以恒瑞为代表的国内药企，其规模体量也较大，成长速度快，自有资金相对较多，研发产品会受一定资本市场的影响，但是总体上还是保持了一定研发投入的节奏。</p> <p>最后，目前 SMO 行业的集中度不高，伴随头部 SMO 企业客户资源、人才规模、机构覆盖率逐步扩大，技术、品牌与口碑等方面加速巩固，预计 SMO 行业集中度将不断提升并向头部 SMO 集中。</p> <p>问：请问预计 SMO 未来三到五年行业增速是怎样的？</p> <p>首先，随着客户对于临床试验是做出来而非监查出来观念的转变，SMO 已逐步成为临床试验的标配。</p>
--------------------------------	--

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>第二，市场还是向头部集中，特别是对于一些跨行的或者中小的 SMO 逐步呈现收缩的一个状态。</p> <p>第三，总体上公司也在加强管理的过程。首先我们的报价一直相对比较稳定，体现在收入端相对来说整体增速比较好。其次在人员培训这一块的成本优势，体现了公司的优势，另外在深耕 SMO、精细化管理方面，从信息化系统、项目管理系统都做了大量的工作，我们觉得整体从这一块来说我们具备一定的优势，市场份额会相对更加集中。</p> <p>从公司经营数据上也可以得到印证，截至2023年6月30日公司新签不含税合同金额6.29亿元，同比增长32.94%。</p> <p>问：公司净利率目前已经达到 19%，请问后续的展望？</p> <p>公司新签不含税合同金额6.29亿元，同比增长32.94%，营业收入同比增长42.2%，成本费用也保持与收入相匹配，加之外部环境对临床试验项目开展的干扰逐步消除或减弱，项目进度逐渐恢复，我们有信心能够完成全年增长目标并保持净利率稳定。</p> <p>问：公司在信息化方面的优势有哪些？信息化赋能主要体现在哪？</p> <p>公司依托自主开发的内部信息化管理体系，将先进的质量管理体系融入管理系统，能够有效的执行临床试验合同外包服务，在与申办方、临床试验机构、研究者沟通协调及项目实施管理过程中，能够迅速做出反应，及时给予反馈，确保了临床研究的高效进行，能够充分满足客户需求。</p> <p>同时，公司依托在 SMO 行业积累超 2,700 个项目经验，通过公司数据库的实时更新及统计，协助申办方进行研究中心选择、受试者入组方案等，加快临床试验方案的启动速度。</p> <p>信息化和数字化对提高 SMO 业务效率是有较高价值的，可以提高临床试验执行效率。目前在临床试验执行层面尚有较多采用人工方式进行的，比如患者预约随访目前多采用人工电话方式进行，这一项可以运用 IT 技术实现一键预约、提醒患者用药等功</p>
--------------------------------	---

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>能，从而提高执行效率，降低成本。</p> <p>问：AI 等技术创新会给公司带来什么影响？</p> <p>公司始终重视信息化及新技术在临床试验执行上的运用，也在探索各种可以提高临床试验执行效率的技术和手段，通过完善公司信息化体系，实现整合运营数据管理与项目数据管理的多重功能，数字化赋能临床试验项目管理，为临床试验现场管理服务提供更高效率的保障。</p> <p>问：公司现在人员超过 4,000 人了，请问公司远期的人员规划是怎样的？</p> <p>截至 2023 年 6 月 30 日，公司员工人数由上年末的 3,638 人增至 4,019 人，其中业务人员超过 3,800 人，同比去年人均创收是有所提升的。</p> <p>公司扩张的战略主要还是依靠自身的商务承接业务情况来做扩张，有自己的节奏。公司在人力资源调配方面有联动系统，在商务和资源的匹配我们有了精准的测算。我们主要是根据具体的项目情况，有效扩大公司的服务覆盖区域和人员，推进临床试验站点的深度和广度，扩大公司业务覆盖面和辐射密度，充分挖掘潜力市场，稳步提升市场份额。</p> <p>问：随着 CRC 人员扩张，会不会存在管理半径的瓶颈？人员扩张后成本、效率、质量是如何控制的？</p> <p>公司一直重视在公司精细化管理方面下功夫，自从募投项目启动以来，公司加大了对 ERP 系统的开发与对项目管理执行体系的开发，重视信息化建设，通过技术信息化的加强，能够把我们的管理能力提升到新的境地，从而帮助解决我们企业面临的人员规模庞大，人员分散的管理问题。</p> <p>报告期内随着募集资金的到位，公司进一步升级信息化系统以提升员工产值管理及用人科学预测管理，大大提高员工工时利用率和人力资源储备的科学性，加强了成本管控和人员的精细化管理，同时增强组织架构的科学性和人员培训，提升了人员管理</p>
--------------------------------	---

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>效率。</p> <p>同时，人员管理研究院加强了各项智能管理方法的开发和运用，对人才快速复制、人才管理起到助力作用，稳定的管理及专业人才团队是公司提供高质量临床试验现场管理服务的有效保证，进一步增强公司核心竞争力。公司管理人员也相应适配性的进行调整增加，管理效率逐步提升。</p> <p>问：请问公司业务板块拓展规划是怎样的？</p> <p>公司始终坚持深耕SMO业务的发展战略，集中公司优势资源推动核心业务发展，并加快企业信息化升级步伐，进一步扩大并加强SMO领域的技术创新，强化数字化提质增效，依托丰富的高质量创新药项目服务经验，持续通过建立健全培训体系和管理体系，提升核心服务能力，扩大品牌知名度和社会影响力，并通过提高公司临床试验站点覆盖的深度和广度，巩固行业地位、提升市场占有率。</p> <p>同时，公司也有在进行小范围业务板块拓展的尝试。未来遇到合适的业务机会，公司会积极开展其他业务的布局。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年9月1日</p>