

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：2023-014

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 type="checkbox"/> 券商策略会 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	易方达、景顺长城、中欧基金、东北证券共4家机构14人
时间	2023年9月4日
地点	上海公司会议室 上海中心大厦
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><b>一、介绍公司基本情况</b></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>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>公司自创立初期便致力于承接具有创新性 &amp; 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><b>二、公司回答了投资者提问，问题汇总如下：</b></p> <p><b>问：请问预计 SMO 未来三到五年行业增速是怎样的？</b></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>第二，随着一些中小 SMO 公司逐步呈现收缩的一个状态，市场存在向头部企业集中的趋势。</p> <p>第三，总体上公司在加强精细化的管理。首先我们的报价一直相对比较稳定，体现在商务端来说整体增速比较好。其次在人员培训及成本管控也具有优势，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，我们觉得整体来说我们具备一定的优势，市场份额会相对更加集中。</p>
--------------------------------	---

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</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><b>问：公司净利率目前已经达到 19%，请问后续的展望？</b></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><b>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？</b></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。协助申办方在研究中心选定、受试者入组等各方面，助力项目临床试验的效率。</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、提醒患者用药等功能，从而提高执行效率，降低成本。</p> <p><b>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？</b></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</p>
--------------------------------	--

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>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><b>问：请问公司业务板块拓展规划是怎样的？</b></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，公司也在进行部分业务板块拓展的尝试。在合适的时机积极开展相关业务的布局。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 9 月 4 日</p>