

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：2023-017

投资者关系活动类别	<input 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 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	工银瑞信基金、国泰基金、安信基金、圆信永丰基金、兴业基金、中海基金、长江养老保险、国君资管、光证资管、东方证券资管、天风资管、恩宝资管、AIHC 瓴健投资、The Capital Group、清池资本、兴业证券、中信证券共 17 家机构 22 人
时间	2023 年 9 月 7 日
地点	上海浦东文华东方酒店
上市公司接待人员姓名	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 42.20%，归母净利润 6,194.12 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</p>

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>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 &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：目前国内 SMO 行业竞争格局？</b></p> <p>目前我国 SMO 行业仍处于早期发展阶段，市场格局较为分散，呈现数家头部企业与多家尾部企业并存的竞争格局。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，国内医药监管政策加持利好具备创新类项目服务能力的 SMO 企业，预计 SMO 行业集中度将不断提升并向头部 SMO 集中。</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>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>公司将通过加强全面预算管理、成本分析与管控、提高员工工时利用率等内控手段使得公司盈利能力得到保障与提升；并基于丰富的项目实践经验及实践中积累的项目执行大数据，对公司核心技术持续迭代优化，进一步提升公司的核心技术和服务能力，以实现公司收入稳定增长。</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：公司的报价体系是怎么样的？</b></p> <p>公司拥有一套完整的报价体系，根据项目的具体情况与客户协商报价，签署合同时，合同报价中通常会预留合理的利润空间，价格制定过程主要包括：①分析客户提出的服务范围与具体需求；②评估自身承接项目所需的人员、时间及其他资源投入；③估算所需资源投入的成本，并考虑一定成本加成后确定初步报价；④结合项目的疾病领域、临床实验方案等衡量执行难度，并考虑既往或未来合同关系、项目竞争情况等与客户协商确定最终报价。</p>
--------------------------------	--

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p><b>问：请问订单执行的周期大概是多久？</b></p> <p>临床试验项目周期通常为 2-3 年甚至更长，项目进度受到研究药物的疾病领域及药效、临床试验方案、受试者入组等因素的影响而在不同年度、不同期间内有所差异。</p> <p><b>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？</b></p> <p>公司一直重视在公司精细化管理方面下功夫，特别是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>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，提升了人员管理效率。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 9 月 7 日</p>