

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：2024-010

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 券商策略会
参与单位名称及人员姓名	工银瑞信基金 天弘基金 博时基金 南方基金 嘉实基金 鹏华基金 银华基金 景顺长城基金 中银基金 华宝基金 摩根基金 东方证券资管 安信基金 鹏扬基金 长盛基金 光大保德信基金 汇安基金 君弘资管 博道基金 银河证券 兴银理财 人保资管 长江养老 平安理财 中信资管 华泰资管 财通资管 华夏久盈资管 国海证券 长江证券 长城证券 东北证券 华西证券 等 63 家机构 70 人	
时间	2024 年 6 月 12 日—6 月 13 日、2024 年 6 月 18 日—6 月 19 日、 2024 年 6 月 21 日	
地点	上海公司会议室 上海凯宾斯基大酒店 上海金茂君悦大酒店 深圳 北京	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 赖小龙	
	<b>一、介绍公司基本情况</b> 普蕊斯是一家大数据驱动型临床研究服务商，坚持“以患者为中心”，通过将临床试验和医院实际场景进行解构，创建出一套临床试验全流程项目管理体系，深耕 SMO 业务，为中国临床	

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>试验执行提质增效，助力新药更快惠及患者。</p> <p>2023 年，公司积极推动年度经营计划的贯彻落实，整体经营情况良好。报告期内公司实现营业收入 76,004.26 万元，同比增长 29.65%，主要是由于外部经营环境对临床试验项目开展的干扰逐步消除或减弱，项目业务进度恢复较大所致；公司实现归属于上市公司股东的净利润 13,472.98 万元，同比增加 86.06%，主要由于报告期内项目执行效率有所提升所致。公司新签不含税合同金额 12.92 亿元，同比增长 23.89%，订单增加主要由于全球医药公司等持续投入研发资金，以及国内外制药企业的新药临床试验对外包服务的需求增加所致。截至 2023 年底，公司存量不含税合同金额为 18.81 亿元，同比增长 24.97%。</p> <p>2024 年第一季度，生物医药发展趋势和投融资环境受到阶段性影响，临床研究外包行业短期面对多重考验和压力。公司结合公司面临的内外部环境变化，积极推动年度经营计划的贯彻落实，公司整体经营情况良好。2024 年第一季度，公司实现营业收入 18,453.27 万元，同比增长 17.42%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,957.01 万元，同比增长 7.74%；归属于上市公司股东的净利润 2,273.72 万元，同比下降 10.22%，主要由于报告期内收到政府补助金额同比下降较多所致。</p> <p>同时，公司进一步加强业务覆盖范围，丰富项目经验。截至 2024 年 3 月 31 日，公司累计参与 SMO 项目超过 3,100 个，在执行项目数量为 1,885 个，公司员工增至 4,407 人，服务 930 余家临床试验机构，可覆盖临床试验机构数量超过 1,300 家，服务范围覆盖全国 190 多个城市。</p> <p>未来公司将继续扩大服务范围，加速信息化建设和人才组织能力建设，提升管理效能，不断夯实在 SMO 行业的领先地位。</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：目前公司在行业内的竞争地位如何？可比上市公司来说，公司自身最大的优势是什么呢？</b></p>
--------------------------------	---

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</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，公司在 SMO 行业中处于第一梯队。</p> <p>公司在行业竞争中具备以下多种优势：</p> <p>①公司作为国内最早一批进入 SMO 行业的公司，凭借专业化的服务能力，成为默沙东、诺华、恒瑞、诺和诺德、百时美施贵宝、康方、礼来、艾伯维等众多知名国内外药企客户的合格供应商。截至 2024 年 3 月 31 日，公司已累计承接超过 3,100 个国际和国内临床项目，并累计推动 140 余个产品在国内外上市。</p> <p>②公司根据 GCP 和 ICH-GCP 的规范要求，建立了全面的临床试验标准操作规程 SOP，涵盖了临床试验的各个环节，通过标准化的项目管理体系，可以有效地保证公司临床试验服务的稳定性和可靠性，推动临床试验方案的高效执行。</p> <p>③截至 2024 年 3 月 31 日，公司员工增至 4,407 人，服务超过 930 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 190 多个城市，具备丰富的人员储备及临床试验覆盖能力，充分满足申办方临床试验需求。</p> <p>④公司依托完善的培训体系及快速的人才复制能力，能够高效的执行临床试验合同外包服务，同时管理层多具备 10 年以上行业从业经验，多数具有国内外制药企业及 SMO 的工作经历，深刻理解医药研发流程及管理体系，保证临床试验的可靠性及稳定性。</p> <p>⑤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，数字化质量管理和风险管控，可有效为申办方赋能。</p> <p><b>问：公司客户结构主要是怎么样的？</b></p> <p>公司客户类型主要是跨国制药企业、国内创新药公司和 CRO 公司三大类，其中 CRO 主要以跨国 CRO 为主。公司自创立初期便致力于承接具有创新性及高临床价值新药的 SMO 项目，</p>
--------------------------------	---

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>与 2023 年全球前 10 大药企均有合作，具备较为突出的优质创新药物项目服务能力，提供的 SMO 服务质量高、效率高，处于同行业先进水平，符合国际标准。</p> <p><b>问：公司新签订单在外界环境不确定性环境下，公司市场策略是否会调整？</b></p> <p>公司每年年初会根据各申办方的管线制定 2024 年新签订单的目标。目前订单仍然主要为 MNC、国内大药企及上市的 Biotech 类型客户的创新药项目为主，具体新签订单数据每半年度会进行披露。</p> <p>根据市场最新情况，公司 BD 每周、月、季持续进行动态调整策略，积极拓展与新老客户的合作。在盈利的前提下，根据市场情况结合公司毛利率情况进行动态调整，核心还是向客户交付高质量项目执行服务。</p> <p><b>问：请问公司今年人员扩张计划是怎样的？公司新招人员的专业情况是怎样的？</b></p> <p>SMO 的服务人员需要拥有临床医学、药物化学、药物制剂、护理学等与 SMO 服务紧密相关的专业背景，以及满足四、六级英语的要求。新人需历经 1-3 月培训周期，完成内部 GCP、各类法规及新药研发专业课程及相关操作技能等课程的培训并通过内部考核，且拥有较强的人际沟通能力、环境适应能力、数据处理能力。</p> <p>2023 年度，公司员工人数由上年末的 3,638 人增至 4,186 人，全年净增加 548 人；2024 年第一季度员工总数增至 4,407 人，一季度净增加 221 人。</p> <p>公司招聘计划是根据已有项目、新签项目与人员的匹配情况，确定人员的招聘。人效提升的策略与计划方面公司主要将持续在精细化管理方面下功夫，继续加大对 ERP 系统与项目管理执行体系的开发，提高员工工时利用率和人力资源储备的科学性，提质增效。</p>
--------------------------------	--

附件清单	无
日期	2024年6月21日