

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：2026-009

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（国泰海通证券、东吴证券、东方财富证券、东方证券、国联民生证券、国盛证券、华泰证券、华创证券、兴业证券、西部证券、中金公司、中信证券和中泰证券 13 家券商联合主持的 2026 年半年报业绩交流电话会）
参与单位 名称及人员 姓名	华夏基金 嘉实基金 华安基金 平安基金 交银施罗德基金 浦银安盛基金 国联安基金 中航基金 中信保诚基金 信达澳亚基金 申万菱信基金 银河基金 新华养老保险 天治基金 华宝兴业基金 长城基金 国泰海通证券 华创证券 国联民生证券 中信证券 东方证券 中金公司 等共 57 家机构 76 人
时间	2026 年 8 月 31 日
地点	上海公司会议室
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	一、介绍公司 2026 年半年度经营情况 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，为全球创新药的研发提供高效合规的临床试验现场管理（SMO）服务。 受前期生物医药行业结构性调整、周期性波动及临床研究外包

投资者关系 活动主要 内容介绍	行业竞争日趋激烈的叠加影响，公司短期面临较大经营压力与竞争挑战。2026年上半年，公司实现营业收入 37,236.95 万元；实现归属于上市公司股东的净利润 259.19 万元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-1,068.07 万元。 公司不断提升服务效能与质量，加强业务覆盖范围，丰富项目执行经验。截至 2026 年 6 月末，公司累计承接超过 4,700 个国内外临床试验项目，在执行项目 2,740 个，累计助力 260 余个产品在国内外获批上市，公司员工总数为 4,597 人，累计服务 980 余家临床试验机构，服务范围覆盖全国 200 多个城市。公司高度重视质量管控，坚持以高质量服务交付为核心。截至 2026 年 6 月末，公司累计共接受国家药监局核查 408 次、FDA 视察 19 次及 EMA 视察 5 次，均无重大发现。 未来，公司将积极拓展对外商务，继续推进组织管理创新，积极探索人工智能和新技术在临床试验执行上的开发与应用，持续为客户交付高质量项目执行服务。 二、公司回答了投资者提问，问题汇总如下： 问：公司净利润不及预期的原因？ 2026 年上半年，公司净利润同比下滑主要是由于前期签订的部分低毛利的合同陆续进入执行阶段，导致本期营业收入同比有所下降，同时 SMO 业务依托业务人员提供服务，随着公司在执行项目数量持续增加，一线业务人员产能紧张，公司相应增加了业务人员储备，职工薪酬支出同比上升较多，使得公司短期盈利承压。 面对挑战，公司进行了深刻的管理复盘。公司积极拓展对外商务，加快企业数智化升级步伐，创新临床服务，巩固与优质且多元化客户群体的业务合作，向客户交付高质量的临床试验服务，持续提升核心服务质量与效率。同时，公司持续推进组织管理创新，将目标制定、权责落实和考核激励深度融合，健全公司培训和管理体系，加强人才的开发、培养和储备，强化资源调配与部门协同赋能，提升企业综合运营效率，努力改善公司经营的基本面。
--------------------------------	--

投资者关系 活动主要 内容介绍	问：公司新签订单的趋势如何？ 2026 年上半年，公司新签不含税合同金额 4.50 亿元，同比下降 25.07%，主要系公司业务人员产能较为紧张，对部分盈利指标不达标的订单进行了取舍所致。截至 2026 年 6 月末，公司存量不含税合同金额为 19.84 亿元，与去年同期末基本持平，存量合同储备充足，为公司长远稳健发展构筑坚实基础。尽管外部环境仍具有不确定性，公司对未来发展还是保持信心，主要基于以下三点： 第一，行业刚需稳固。SMO 行业作为医药研发链条中的重要环节，仍具备刚需属性与长期增长潜力。 第二，自身竞争力坚实。经过多年的行业深耕、客户积累与全国渠道网络建设，公司在 SMO 领域已构筑起较高的竞争壁垒。 第三，公司的质量管理与交付能力获得认可，截至 2026 年 6 月末，公司累计共接受国家药监局核查 408 次、FDA 视察 19 次及 EMA 视察 5 次，均无重大发现。这也为公司下一阶段的高质量发展奠定了坚实基础。 问：行业订单价格整体复苏态势如何？ 2026 年上半年，行业 and 客户需求复苏呈现较好的趋势，订单价格同比有所上涨，具体来看是由三大结构性因素支撑： ①内外需求共振，价格支撑具备一定基础：跨国药企受专利悬崖影响，对外部优质产能需求激增，中国医药资产的全球性价比优势进一步凸显。国内药企通过出海授权获得充裕资金，反哺了自身临床试验投入，形成了内外双向驱动的需求格局。 ②资本环境改善，存量项目逐步释放：随着投融资市场活跃度回升，前期因资金受限而放缓的存量 IND 项目（临床试验申请）已陆续推动。资本面的改善不仅缓解了研发端的资金压力，也直接加快了订单转化节奏，为服务价格提供了修复动力。 ③监管趋严，订单向头部集中：2026 版《药物临床试验质量管理规范》（GCP）施行后，监管对合规性的要求进一步提升。这使得药企更倾向于选择质量体系完善、合规记录优良的头部 SMO
--------------------------------	--

投资者关系 活动主要 内容介绍	服务商，这种结构性变化不仅稳定了头部企业的议价能力，也加速了行业订单向头部聚集的趋势。 综合来看，在需求扩容、资本改善与监管升级的三重共振下，预计下半年行业订单价格将保持稳步回升态势。 问：公司订单执行节奏及上半年临床一二三期项目量价变化？ 临床试验通常持续数月至数年，公司承接的临床试验项目执行周期通常为 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，使得项目合同的实际执行周期与合同约定周期存在差异。 从公司内部统计数据来看，公司 2026 年上半年承接的临床一期、二期项目量和合同金额同比均有上升。 问：公司 AI 的应用进展与展望？ 公司始终重视加速数字化与智能化升级，持续以技术创新赋能临床试验的效率与质量提升，自主研发的“蕊星临床试验文本生成算法”已通过国家备案，基于该算法搭建的蕊星智能管理系统，集成问答机器人、患者招募、隐私脱敏、医学文件辅助生成、临床试验质控、e-TMF 自动分类和质检等核心功能，能从核心环节推动临床试验项目高质高效开展，加速项目推进与新药落地。 2026 年下半年公司将重点推动已建设功能深度落地应用，并积极探索人工智能和新技术在临床试验执行上的运用和创新，逐步实现对传统人工操作业务模式的升级，并通过数智化技术为内部管理提质增效，从业务端和管理端两个方向赋能企业综合运营效率的提升。 问：公司客户结构占比情况？ 作为国内最早一批进入 SMO 行业的公司，公司积累了深厚的项目管理与执行经验，建立起覆盖全国的临床试验机构网络，服务可覆盖全疾病种领域，凭借专业化的服务能力，成为众多跨国制药企业、国内创新药公司和 CRO 公司（CRO 主要以跨国 CRO 为主）三大类客户的合格供应商，公司与 2025 年全球前 10 大药企均
--------------------------------	--

投资者关系 活动主要 内容介绍	有合作，具备较为突出的优质创新药物项目服务能力。 公司服务客户结构占比情况与国内承接新药临床试验申办方的整体趋势基本保持一致，在政策支持、创新药企海外 BD 交易活跃及技术突破的多重驱动下，内资药企在公司新签订单金额中占比正逐步提升。未来，公司在巩固国内客户和 Biotech 领域市场占有率的同时，将继续积极拓展外企申办方及 CRO 项目资源，力求在国内外客户结构之间实现更加均衡的发展布局。 问：公司人员招聘规划？ 公司人员招聘规划的核心策略是：基于现有项目存量与新签订单的增量需求进行科学预测与动态部署，实现人员规模与业务发展的同步、健康增长。 整体来看，公司 2026 年上半年储备的新人为下半年及未来的接单能力提升奠定了基础。截至 2026 年 6 月末，公司员工人数为 4,597 人，相较于 2025 年 6 月末的员工人数 4,157 人净增 440 人，同比增加 10.58%。未来，公司会紧密关注市场人才供需、行业趋势及政策导向，灵活调整招聘策略，持续优化人才梯队结构。同时通过加强培训、AI 赋能、完善的考核激励体系来提升员工工时利用率及人均产值，推动成本结构优化。
附件清单	无
日期	2026 年 8 月 31 日