

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：2024-006

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 (东方证券、兴业证券、海通证券、长江证券、东北证券、信达证券、太平洋证券、中金证券、招商证券、开源证券、民生证券、华安证券、中泰证券、国海证券、华创证券 15 家证券联合主持的 2023 年年度和 2024 年第一季度业绩交流电话会)
参与单位 名称及人员 姓名	工银瑞信    融通基金    南方基金    中欧基金 华安基金    招商基金    华宝基金    诺安基金 中金基金    银华基金    前海开源基金    信达澳亚基金 东兴基金    长盛基金    圆信永丰基金    创金合信基金 南华基金    格林基金    北信瑞丰基金    富安达基金 富荣基金    博道基金    国新国证基金    粤民投私募基金 招商资本    建信资本    新华养老保险    勤远私募基金 碧云资本    康曼德资本    幸福人寿保险    运舟私募基金 野村资管    太平资产    阳光资管    混沌天成资管 东吴自营    趣时资管    怀真资管    阿里健康科技 华创资管    理成资管    锦洋资产    长城国瑞证券 弘尚资管    建投资管    上汽顾臻资管    中信建投证券 中金资管    招银国际    正心谷投资    通用技术投资 易同投资    保银投资    浪石投资    中融汇信投资 鹤禧投资    君茂投资    盟洋投资    前海华杉投资 贵源投资    同威投资    国鸣投资    国泰君安证券

	<p>晨曦投资 天九投资 青骊投资 华融证券          中信证券 光大证券 国信证券 国联证券          西部证券 财通证券 国都证券 中邮证券          等 95 家机构 122 人</p>
时间	2024 年 4 月 29 日—4 月 30 日
地点	上海公司会议室 上海浦东香格里拉酒店
上市公司接待人员姓名	总经理 杨宏伟 董事会秘书 赖小龙 证券事务代表 任婧
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，公司深耕 SMO 业务，为中国临床试验执行提质增效，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</p>

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>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：如何看待近期各地创新药及临床试验支持政策对公司的影响？</b></p> <p>在今年 3 月“创新药”首次写入两会国务院政府工作报告后，政府对创新药的具体支持政策正在渐次推出。北京、广州、珠海等地区陆续发布了促进鼓励生物医药产业高质量发展的相关政策，政策内容覆盖了临床开发、审评审批、临床应用与支付、进出口、投融资等创新药发展的各个阶段，在全链条给出了具体的措施和目标。各地政策文件的发布不仅凸显了政府对医药产业创新的重视，也表明了满足人民群众健康需求、提升国家医药产业创新能力和国际竞争力的决心。</p> <p>公司作为一家大数据驱动型临床研究服务商，也将会积极把握行业发展机遇，结合市场需求和自身业务优势，通过进一步扩大并加强 SMO 领域的技术创新，提升临床试验执行效率、有效控制试验成本、改善临床试验执行质量，助力更多新药、好药更快惠及患者。</p> <p><b>问：当前 SMO 价格是否有波动，请领导分析下目前行业的竞争格局以及展望？</b></p> <p>在全球投融资市场波动的影响下，生物医药行业短期出现调</p>
--------------------------------	--

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>整，一些企业面临预算支出的压力。公司经营的核心逻辑还是保障高质量服务的交付，助力新药更快上市。对于部分盈利指标不达标的订单，公司有所取舍，总体上还是注重保障订单的质量和坚定公司长期可持续性发展的战略。</p> <p>公司一直以来的定位是中高端客户和原研及创新药产品。得益于供应商筛选，入选供应商对于小型 SMO 公司来说是比较困难的；中高端客户的核心诉求是对产品的服务质量要求比较高及对最终研发结果的认可。这类客户报价主要看两点，不仅要看商务报价，也要综合公司的人员规模、项目经验、项目质量等方面的优势。截至 2023 年 12 月底，公司已累计助力 140 余个产品在国内外上市。总体来说，公司的客户集中度不高且客户质量较高，对订单有较好的保障。</p> <p>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，核心还是保证交付的质量。</p> <p><b>问：从年度来看，随着收入、订单的节节攀高，公司的人均创收都随之增高。请领导展望下人均创收未来继续上升的空间？</b></p> <p>人均创收提升方面，公司将持续在精细化管理方面下功夫，</p>
--------------------------------	---

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>继续加大对 ERP 系统与项目管理执行体系的开发。人员管理研究院进一步优化组织管理和组织设计，多层次多维度提升人员管理区域和职能的精准度，对人才快速复制、人才管理起到助力作用，提升工作效能和效率，把我们的管理能力提升到新的境地。</p> <p><b>问：公司 2023 年毛利率提升主要是来自哪些因素？</b></p> <p>2023 年公司营业收入同比增长 29.65%，成本费用也保持与收入相匹配。公司 2023 年毛利率提升，主要是因为①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；②各地方陆续出台支持全产业链创新药发展的政策，特别是临床试验阶段。参与临床试验对医院综合实力等多维度提升有积极影响，医院自主参与临床试验且对临床试验开展的重视程度有较大提升，整个项目执行效率提升，比如受试者入组速度、医院伦理审批速度加快；③在信息化系统管理模式的运行下，公司项目执行效率不断提升，使得 2023 年毛利率提升较多。</p> <p><b>问：公司2024年第一季度净利率有所下降，具体原因是什么？</b></p> <p>净利率方面，公司 2024 年第一季度政府扶持同比减少约 720 万元，占净利润比例约 32%。2023 年第一季度政府扶持金额 738.73 万元，若剔除政府扶持金额的影响，2024 年第一季度的净利润同比增加 25.93%，是高于营业收入的同比增速的。</p> <p><b>问：2024 年 Q1 毛利率环比有所下滑的主要原因是什么？</b></p> <p>首先，一季度有我国传统节日春节，对公司业务的执行影响时间较长，进而影响财务指标产生波动。</p> <p>其次，2024 年第一季度的毛利率为 25.33%，2023 年第一季度毛利率为 24.58%，同比增加 0.74%。从往年数据来看，每年第一季度的毛利率处于相对低点，2023 年第二季度、第三季度、第四季度的毛利率分别是 31.52%、33.69%、30.69%，每个季度整体上呈现逐步上升的趋势。</p> <p>最后，在人员方面 2024 年第一季度员工总数增至 4,407 人，一季度净增加 221 人，人员成本费用有所增加。</p>
--------------------------------	--

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p><b>问：公司现在人员已增至 4,407 人，公司新招人员的专业情况是怎样的？远期的人员规划以及针对人效提升的策略与计划？</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，体质增效。</p> <p><b>问：公司 2024 年度经营计划？</b></p> <p>2024 年，公司将从①高质量交付：持续提供创新临床服务，为客户交付高质量项目执行服务，持续提升客户体验，深度分析挖掘客户需求，进一步扩大服务范围，增加市场份额；②拓技术创新：积极探索信息化和新技术在临床试验执行上的运用和创新，提高临床试验执行效率；整合公司大数据平台资源，培育、强化在重点疾病治疗领域优势，提升公司在行业中的竞争地位，为公司可持续性发展打好基础；③强组织管理：持续推进组织管理创新，将目标制定、权责落实和考核激励有机结合，通过 ERP 形成可视化数据和智能化的管理报表，强化管控过程中的资源调配和部门间的赋能，通过内部管控模式信息化升级，实现战略、服务、人才等方面在行业中的领先地位。通过以上三个方面，致力于提升企业综合运营效率，实现降本增效，高质量完成</p>
--------------------------------	---

	公司全年设定的目标和任务。
附件清单	无
日期	2024年4月30日