

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：2022-005

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 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	中欧基金、汇添富、平安养老、泰康资产、农银汇理基金、银华基金、银河基金、国泰基金、财通基金、弘毅远方基金、中银资管、翊安投资、安信基金、中金医药、中信建投医药、申万宏源医药、德邦医药、信达医药、国新证券、西部自营、泰旻资产、汐泰投资、混沌投资、汇升投资、弢盛资产、鲸域资本、上海宝弘景资产、世界金融控股集团上海控本企业管理有限公司、楹联健康基金、中舱科技、长鸿资本、上海筑田投资/青岛羽田私募基金等共 54 人
时间	2022 年 11 月 9 日-11 月 10 日、11 月 16 日-11 月 17 日
地点	上海公司会议室、上海金茂君悦大酒店、上海凯宾斯基酒店
上市公司接待人员姓名	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	<b>一、介绍公司基本情况</b> 普蕊斯成立于 2013 年，专注于向国内外制药公司、医疗器械公司及部分健康相关产品的临床研究开发提供 SMO 服务，基于过往经营积累的临床试验项目执行经验，为客户提供包括前期准备计划、试验点启动、现场执行、项目全流程管理等服务，实现临床试验外包管理的一站式服务，从而更加高效快速地推进申办方临床试验的落地和执行。经过多年在 SMO 领域的深耕，截至 2022 年 6 月 30 日，公司累计承接超过 2,100 个国

际和国内 SMO 项目，累计共推动 90 余个创新药或医疗器械产品在国内外上市，公司已在项目管理能力、项目执行经验、临床试验机构覆盖能力等领域建立了一定市场地位。

## 二、回答环节

### 问：SMO 行业有哪些行业壁垒？

#### 1、客户准入壁垒

临床试验的申办方对 SMO 供应商制定了一套严格的考核流程，申办方尤其是外企或者大型药企的 QA 团队，通常会对 SMO 供应商展开约 3-9 个月的系统稽查流程，只有通过系统稽查后才能被纳入合格供应商名单，有资格参与后续具体项目的竞标和项目执行。考虑到合格供应商较高的前期筛选成本、后续较为严格的剔除标准，以及为保证 SMO 服务的稳定性、确保临床试验的执行满足 GCP 的要求，申办方一旦确定合格供应商之后将较少发生更换供应商的情况。

#### 2、机构覆盖率的规模化壁垒

我国开展多中心临床试验、参与国际多中心临床试验已成为临床试验的趋势，作为一个 SMO 服务的供应商，机构覆盖率是行业的特殊性决定的，需要尽可能多的去覆盖临床试验机构，满足不同客户的不同适应症项目的需要。新进入企业通常缺乏稳定和专业的的人才储备以及项目执行经验，对医疗机构的覆盖范围较小，较难和临床试验机构进行深度合作，面临较高的规模化壁垒。

公司基于多年经营与快速扩张，通过丰富的人员储备和广泛的临床试验机构覆盖形成了较强的规模化优势。在覆盖广度方面，截至 2022 年 6 月 30 日，公司可覆盖临床试验机构数量超过 1,100 家，服务范围覆盖全国 160 多个城市，基本能够满足客户绝大多数项目需求。在覆盖深度方面，除了与医院合作开展临床试验项目执行，公司还通过向医院内部人员提供临床试验相关的培训以提升其临床试验的专业能力及执行标准，或

协助尚不具备试验资质的医院建立临床试验执行管理体系并获得国家药监局的试验资格准入，从而进一步加强对临床试验资源的覆盖深度，与临床试验机构建立长期良好的合作关系。

### 3、人员储备规模壁垒

机构数量广泛，同时需要配备丰富的人员规模，才能更好的推进项目。截至 2022 年 6 月 30 日，公司已拥有超过 3,400 名专业的业务人员，对于公司可覆盖的临床试验机构，公司在当地均已建立稳定和专业的 PM 与 CRC 等人才储备，可在申办方要求下迅速进入当地临床试验机构开展临床试验现场管理服务。

### 4、快速的人才复制体系壁垒

SMO 行业是人员密集型行业，首先它是一个医药研发行业，要求必须具备最基础的医药行业的基础知识、新药研发的理论体系知识以及项目管理知识等。随着 SMO 在临床试验领域的深化，对人员的素质要求逐步提升，因此对人才的复制体系和培训体系要求很高。

公司基于过往长期运营累积形成的人员管理及培训体系，对超过 3,400 名业务人员进行岗前培训、专业培训、项目管理培训、职业规划等，能够对新人进行快速、科学培养，以保证公司内部专业人才的稳定供给。同时，在人员培训以及项目执行、项目管理过程中，将过往的企业管理经验和项目执行经验又不断丰富、更新培训体系、SOP 体系并形成软件系统和“知识库”等成果，使公司在人员规模与项目规模不断扩大的情况下，仍能实现稳定有效的人员管理与项目管理，高质高效的开展项目。

### 5、项目经验壁垒

既往的执行经验可以帮助申办方缩短试验周期，具备完善项目管理体系的 SMO 企业可将标准的操作流程，快速复制到其他临床试验项目，提高临床试验项目的效率。

**问：请介绍一下公司今年新签合同金额情况，以及公司业务合同平均多长时间可以转化确认为收入？**

2022 年上半年，公司新增不含税合同金额 48,732.73 万元，同比增长 57.77%。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，故同一个项目在不同期间内的收入确认并非线性分布。

**问：请介绍公司如何进行收入确认以及怎么约定收款节点？**

公司 SMO 服务属于在某一时段内履行履约义务，采用投入法确认履约进度。当履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，公司按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

合同执行中，约定了项目收款进度、金额及权利，公司签署的主要业务合同中约定的收款节点主要如下：

收款节点	主要工作类型	累计收款进度	收款权利约定	备注
节点 1	合同签订	0%至 30%	合同签订后开票	-
节点 2	中心启动	15%至 45%	达到收款节点开票	不同项目再细分节点
节点 3	受试者入组	60%至 80%	达到收款节点开票	不同项目再细分节点
节点 4	受试者随访	85%至 95%	达到收款节点开票	不同项目再细分节点
节点 5	数据库锁库及中心关闭	100%	达到收款节点开票	不同项目再细分节点

**问：公司的报价体系是怎么样的？**

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。

**问：公司人员规模超 3,500 人，请问公司日常如何进行管理？**

临床试验的实际执行中，涉及人员众多、投入较大、流程复杂、文件繁多、患者管理工作复杂、监管法规要求严格。为了对临床试验执行涉及的全部工作进行有效管理，公司通过将过往的企业管理经验和项目执行经验沉淀成培训体系、SOP 体系、软件系统和“知识库”等，使得公司在人员规模与项目规模不断扩大的情况下，仍能实现稳定有效的人员管理与项目管理，高质高效的开展项目，从而建立了可复制、可持续的大规模人员管理和项目管理能力壁垒。

具体而言，当公司人员规模与项目规模不断增长时，公司可凭借标准化的培训体系对新人实现快速培养，为新项目提供稳定和专业的的人才供给。同时，公司可依据过往经验，不断对培训体系进行迭代更新，保证人才的培养满足行业与监管的最新要求。此外，公司自成立时即建立并不断更新的 SOP 体系使得员工在公司日常运营和项目执行中都能遵循一贯且明确的执行标准，减少新员工或新项目执行失误的风险。最后，公司为日常运营和项目执行的各个业务层面开发了可操作性强的软件系统，并积累了方方面面、内容丰富的“知识库”，使得员工仅依靠软件系统和“知识库”即能习得日常运营和项目执行中的绝大部分流程和操作，解决执行中遇到的大部分问题，公司也不断基于日常运营和临床试验中积累的执行经验对软件系统和“知识库”不断优化迭代。

**问：公司提高核心竞争力的措施有哪些？**

1、建立内部研究院制度，不断优化迭代人员管理和项目管理能力，保证人才的稳定供给和项目的精细化管理；

2、定期审查及更新质量控制体系，从而保证项目的质量控制符合最新的行业及监管要求；

	3、持续积累项目执行数据库，不断提升前期建模能力； 4、借助募投资金，持续拓展临床试验机构覆盖能力。
附件清单	无
日期	2022年11月18日