

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：2023-001

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"/> 其他（ <u>投资者线上会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	富国基金、天弘基金、易方达基金、景顺长城基金、海富通基金、信达澳亚、宝盈基金、申万菱信基金、华商基金、诺德基金、长城基金、兴业基金、广发基金、工银瑞信、华夏基金、银河基金、浦银安盛基金、Orbimed、高毅资产、国海富兰克林基金、泰达宏利基金、泰信基金、华宝基金、泰康基金、中融基金、中加基金、中海基金、永赢基金、国泰基金、鑫元基金、富安达基金、融通基金、益民基金、国海医药、德邦证券、长江证券、东北证券、中信建投医药、华西医药、保银投资、宁银理财、东方证券资管、百年资管共 71 人
时间	2023 年 1 月 10 日-2023 年 1 月 16 日
地点	上海 公司会议室
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	一、介绍公司基本情况 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：公司的存量合同有多少？

随着公司业务规模的不断扩大，公司截至 2022 年 6 月 30 日，已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为 12.91 亿元。

问：公司业务合同平均多长时间可以转化确认为收入？

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：请介绍一下公司客户整体的续约情况？

公司凭借严格的质量控制体系和高效的人才复制体系，保障服务质量的稳定性和人才供给的稳定性持续满足客户需求，从而与重要客户保持稳定的合作关系和较好的合作粘性，重要客户的流失风险较小。公司已通过默沙东、诺和诺德、百时美施贵宝、礼来、艾伯维等众多知名跨国药企客户的稽查程序并被纳为其合格供应商，这种长期形成的客户关系具有较强的稳定性和高度的相互依赖性，形成了 SMO 行业中较高的客户准入壁垒。

问：公司规模超 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

	<p>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。</p> <p>问：能否介绍一下公司的人员扩张节奏？</p> <p>公司作为 SMO 服务的专业提供商，将根据行业快速增长的临床试验需求，有效扩大公司的服务覆盖区域和人员，推进临床试验站点的深度和广度，扩大公司业务覆盖面和辐射密度，充分挖掘潜力市场，稳步提升市场份额，进一步提升公司的盈利水平。</p> <p>问：公司提高核心竞争力的措施有哪些？</p> <ol style="list-style-type: none"> 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	2023 年 1 月 16 日