

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：2023-003

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（ <u>投资者线上会议</u> ）
参与单位名称	广发基金、招商基金、华泰柏瑞基金、长城基金、前海开源基金、宝盈基金、摩根士丹利华鑫基金、富荣基金、金信基金、兴合基金、建信养老金、香元基金、佑诗私募基金、谢诺辰阳私募基金、中信建投证券、国新证券、国联证券、华鑫证券、智诚海威资管、辰注资本、德云资产、盈迈资产、涌容资产、赤祺资产、凛冬资产、玖歌投资、朴信投资、树山投资、道挚投资、六禾投资、复异投资、星良投资、point72、益海嘉里 34 家机构共 39 名参与人员
时间	2023 年 2 月 22 日-24 日、2023 年 3 月 2 日
地点	上海公司会议室、深圳湾万丽酒店、深圳东海朗廷酒店、合肥洲际酒店
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	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

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>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。</p> <p>二、回答环节</p> <p>问：公司的经营模式是什么样的？</p> <p>公司为客户提供临床试验现场管理服务，用项目管理方式组织实施临床试验，通过CRC协助研究者执行临床试验中非医学判断性质的工作，从机构角度自主推进试验进度和提高临床试验质量，确保临床研究过程符合GCP相关法规和临床研究方案的规定，从而获得收入、利润和现金流。</p> <p>问：请介绍公司如何进行收入确认？</p> <p>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。</p> <p>问：公司客户类型主要有哪些？</p> <p>公司客户类型主要是跨国药企、国内创新药公司、CRO公司三大类。</p> <p>问：公司是怎么开展商务谈判的？</p> <p>1、人员通知与安排</p> <p>本阶段主要包括以下步骤：①在公司与客户签订保密协议（CDA）之后，公司商务（BD）人员收到客户发送的招标通知（Request for Proposal, RFP）或涵盖项目重要参数的招标方案；②BD人员根据项目所在的适应症领域，与项目组管理人员沟通并安排负责报价的项目经理（PM），随后将RFP或招标方案转发给公司管理层、项目管理人员、负责报价的PM、报价审核人员、总监（AD）等，并抄送BD部门，形成项目号；③BD人员根据项目号，创建项目群并添加项目组相关</p>
--------------------------------	---

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>人员，用于后续项目相关事宜沟通。</p> <p>2、准备报价</p> <p>在前期人员通知与安排完成后，PM 将开始准备报价，本阶段主要包括以下步骤：①PM 准备项目报价，准备过程中如需要额外信息，BD 将协助对外沟通获取；②PM 完成初步报价后交予内部报价审核人审核并加密；③报价通过审核并确定后，由 BD 发出给申办方，并将申办方对报价的任何反馈及时通知报价 PM 进行相应更新。</p> <p>3、准备竞标资料</p> <p>在准备报价中或提交报价后，公司将接到申办方的竞标通知，并准备相应的竞标资料，本阶段主要包括以下步骤：①BD 与项目组管理人员沟通安排负责竞标的 PM；②相关 PM 根据客户要求准备竞标所需资料，并协调确定竞标时间；③在整个竞标过程中，与客户沟通时，相关人员均需注意对项目的专业解读、了解客户 PM 的实际需求并强调自身的竞争优势，从而提高竞标成功率。</p> <p>4、收尾与总结</p> <p>当竞标完成并得知结果后，公司将对报价与竞标流程进行收尾与总结，本阶段主要包括以下步骤：①若项目竞标成功，BD 需安排后续合同签署，BD 与项目组管理人员沟通安排项目执行 PM，并将执行 PM 介绍给客户进行对接；②若项目竞标失败，相关人员需深入挖掘原因并进行总结分析，改善后续的报价与竞标流程。</p> <p>问：公司的报价体系是怎么样的？</p> <p>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</p>
--------------------------------	--

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>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。</p> <p>问：请介绍一下公司服务客户的粘性？</p> <p>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，加大了新成立SMO企业的行业进入难度。</p> <p>问：请问SMO行业集中度目前是怎么样的？</p> <p>头部SMO企业在客户资源、人才规模、机构覆盖、技术、品牌与口碑等方面建立核心壁垒，且随着经营规模的逐渐扩大，客户资源进一步丰富、人才规模进一步扩大、机构覆盖率进一步提升、技术进一步更新迭代、品牌与口碑进一步建立，前述壁垒将进一步巩固，预计SMO行业集中度将进一步提升。</p> <p>问：公司提高核心竞争力的措施有哪些？</p> <p>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；</p> <p>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；</p> <p>3、持续积累项目执行数据库，不断提升前期建模能力；</p> <p>4、借助募投资金，持续拓展临床试验机构覆盖能力。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年3月2日</p>