

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：2023-011

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> ）
参与单位名称及人员姓名	招商基金、兴证全球基金、华安基金、景顺长城基金、中银基金、兴业基金、永赢基金、安信基金、开源基金、摩根士丹利华鑫基金、中金资管、玖鹏资管、国君资管、国华兴益保险、开源证券、太平洋证券、华西证券等共 25 家机构 36 人
时间	2023 年 7 月 3 日—7 月 4 日、2023 年 7 月 11 日
地点	上海公司会议室 上海香格里拉大酒店
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 赖小龙
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>普蕊斯作为国内领先的大数据驱动型创新 SMO，为国内外制药公司等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，实现临床试验现场管理外包的一站式服务，从而高效快速地推进申办方临床试验的落地和执行。</p> <p>公司自创立初期便致力于承接具有创新性及高临床价值新药的 SMO 项目，SMO 执行项目数量亦稳步增长，截至 2023 年 3 月 31 日，公司累计参与 SMO 项目超过 2,500 个，在执行项目数量为 1,505 个。截至 2023 年 3 月 31 日，公司已拥有超过 3,700 名专业的业务人员，服务近 800 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 160 多个城市。</p>

<p>投资者关系</p> <p>活动主要</p> <p>内容介绍</p>	<p>公司主要客户为国际药企或国内知名创新型药企，与在中国开展业务的全球前 10 大药企、全球前 10 大 CRO 均有合作。公司参与了较多的国内外热门项目，服务可覆盖肿瘤、内分泌疾病、医疗器械、病毒性肝炎、免疫性疾病、血液系统疾病、感染等共 24 个领域。公司凭借专业化的服务能力和丰富的项目执行经验在行业内树立了较好的品牌及口碑。</p> <p>公司坚持“以患者为中心”的理念，致力于在药企、研究者和患者之间打造一个相互关联的平台，加快和提高中国临床试验研发速度和质量。</p> <p>二、公司回答了投资者提问，问题汇总如下：</p> <p>问：请问目前 SMO 行业集中度是怎么样的？</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：请问 SMO 行业有哪些行业壁垒？</p> <p>1、客户准入壁垒：</p> <p>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。</p> <p>2、机构覆盖率的规模化壁垒：</p> <p>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 SMO 服务的供应商，机构覆盖率是行业的</p>
--------------------------------------	--

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>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 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。</p> <p>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 2023 年 3 月 31 日，公司服务近 800 家药物临床试验机构，可覆盖临床试验机构数量超过 1,300 家，服务范围覆盖全国 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。</p> <p>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 2023 年 3 月 31 日，公司已拥有超过 3,700 名专业的 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。</p> <p>4、快速的人才复制体系壁垒： SMO 行业是人员密集型行业，首先作为医药研发行业，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。</p> <p>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 3,700 名业务人员进行岗前培训、专业培训、项目管理培训、</p>
--------------------------------	--

投资者关系
活动主要
内容介绍

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。

问：请问公司订单收入是如何确认以及收款节点是如何约定的？

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

投资者关系 活动主要 内容介绍	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
	<p>问：公司对新人是如何培训的，培训新人的周期一般是多久？</p> <p>公司作为中国 SMO 开拓者，自成立之初就十分重视人才的引进和培养，坚持人才是公司发展的根本动力。秉承作为 SMO 的“黄埔军校”理想，主要招聘并培养新人，通过开发、引进人才，对于新员工提供带教、线上和线下专业培训体系。</p> <p>公司为减少 SMO 行业普遍面临的人员高流动率带来的风险，搭建了完善的人员管理及培训体系、严谨的质控体系，可将无临床试验经验的新人通过人才快速复制体系在短时间内培养为合格临床研究协调员（CRC）从业人员，有效加强了 CRC 专业人才的储备，保证临床项目保质保量高效执行。主要采用片区管理模式，培训体系由日常线上培训、日常线下培训以及项目类专项培训等三项组成，其中日常线上培训包括 GCP 培训、SOP 培训、CRC 辅助课程等内容，日常线下培训包括一对一带教培训、周培训、实操类培训、片区组会等形式和内容，项目类专项培训包括项目方案和流程培训、项目组内交流培训等。</p> <p>培训周期一般为 3 个月，CRC 在实际进行现场执行工作前需至少有 3 个月的相关培训经历，公司建立的完善培训体系和后续高效的执行是保证 CRC 人才快速复制的基础。</p> <p>问：随着 CRC 人员扩张，公司会不会存在管理半径的瓶颈？</p> <p>临床公司始终重视精细化管理，特别是随着募集资金的到位，公司进一步升级了信息化系统和项目管理执行体系，从资源分配、项目管理、报表数据的管理上，都有了很大的提升。同时，人员管理研究院加强了各项智能管理方法的开发和运用，对人才快速复制、人才管理起到助力作用。通过技术信息化的加强，能够把公司的管理能力提升到新的台阶，从而解决公司面临的人员规模庞大、人员分散的管理问题。</p>				
	附件清单	无			
日期	2023 年 7 月 12 日				