

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：2023-019

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 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	招商基金、长城基金、国信永丰基金、红筹投资、瀚伦投资、乾瞻资产、中华保险资管、华鑫证券、东吴证券、信达证券共 10 家机构 23 人
时间	2023 年 9 月 13 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	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>普蕊斯深耕于临床试验现场管理服务（SMO），主要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、项目全流程管理等一站式临床试验现场管理服务。受益于政策推动医药行业高质量发展以及公司 SMO 自身的业务优势，公司今年上半年业绩增长稳健。</p> <p>公司今年上半年营业收入 3.48 亿元，同比增加 42.20%，归母净利润 6,194.12 万元，同比增加 218.86%。订单方面，今年上半年公司新签不含税合同金额 6.29 亿元，同比增长 32.94%。随着我国药监部门对于药品质量管理迈上新台阶以及新药研发难度不断提升，SMO 在医药临床研发中的渗透率预计将进一步提升。截至 2023 年 6 月 30 日，公司存量不含税合同金额为 17.54 亿元，同比</p>

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>增长 35.88%。</p> <p>公司自创立初期便致力于承接具有创新性 & 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 6 月 30 日，公司累计参与 SMO 项目超过 2,700 个，在执行项目数量为 1,635 个，公司员工增至 4,019 人，服务超过 820 家临床机构，可覆盖临床机构数量超过 1,300 家，服务范围覆盖全国 180 多个城市。</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。为包括默沙东、精鼎、罗氏、强生、诺华、百时美施贵宝、艾昆纬、礼来、恒瑞、康方等在内的知名药企和 CRO 提供临床试验现场管理工作，具备较为突出的优质创新药企服务能力。</p> <p>公司累计推动 130 余个产品在国内外上市，在血液肿瘤、胸部肿瘤、消化肿瘤、心血管疾病、泌尿肿瘤、内分泌疾病、感染性疾病等多个细分疾病领域具备了较大的竞争优势。公司顺应国内临床试验发展的方向，不断夯实在 SMO 行业的领先地位，加强布局 SMO 项目管理制度和人才培养体系，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：请问预计 SMO 未来三到五年行业增速是怎样的？</p> <p>首先，随着客户对于临床试验是做出来而非监查出来观念的转变，SMO 已逐步成为临床试验的标配。</p> <p>第二，随着一些中小 SMO 公司逐步呈现收缩的一个状态，市场存在向头部企业集中的趋势。</p> <p>第三，总体上公司在加强精细化的管理。首先我们的报价一直相对比较稳定，体现在商务端来说整体增速比较好。其次在人员培训及成本管控也具有优势，另外在深耕 SMO、精细化管理方面，从信息化系统、项目管理系统都做了大量的工作，我们觉得</p>
--------------------------------	---

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>整体来说我们具备一定的优势，市场份额会相对更加集中。</p> <p>从公司经营数据上也可以得到印证，截至 2023 年 6 月 30 日公司新签不含税合同金额 6.29 亿元，同比增长 32.94%。</p> <p>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 talent 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 6 月 30 日，公司服务 820 多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 180 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</p>
--------------------------------	--

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>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 6 月 30 日，公司已拥有超过 3,800 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。</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 3,800 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。</p> <p>(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。</p> <p>问：订单执行的周期大概是多久？</p> <p>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</p>
--------------------------------	--

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>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。</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：公司现在人员超过 4,000 人了，请问公司远期的人员规划是怎样的？</p> <p>截至 2023 年 6 月 30 日，公司员工人数由上年末的 3,638 人增至 4,019 人，其中业务人员超过 3,800 人，同比去年人均创收是有所提升的。</p> <p>公司扩张的战略主要还是依靠自身的商务承接业务情况来做扩张，有自己的节奏。公司在人力资源调配方面有联动系统，在商务和资源的匹配我们有了精准的测算。我们主要是根据具体的项目情况，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。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 9 月 13 日</p>