

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：2024-008

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
参与单位名称及人员姓名	广发基金 华夏基金 中欧基金 银华基金 大成基金 融通基金 长城基金 创金合信基金 人保养老 远舟资本 长盛基金 信达澳亚基金 先锋基金 金鼎资本 摩根士丹利基金 前海开源基金 东北证券 华创证券 国盛证券 圆信永丰基金 光大证券 中信证券 华福证券等 28 家机构 34 人
时间	2024 年 5 月 13 日—5 月 17 日
地点	上海 深圳 北京
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><b>一、介绍公司基本情况</b></p> <p>普蕊斯是一家大数据驱动型临床研究服务商，坚持“以患者为中心”，通过将临床试验和医院实际场景进行解构，创建出一套临床试验全流程项目管理体系，深耕 SMO 业务，为中国临床试验执行提质增效，助力新药更快惠及患者。</p> <p>2023 年，公司积极推动年度经营计划的贯彻落实，整体经营情况良好。报告期内公司实现营业收入 76,004.26 万元，同比增长 29.65%，主要是由于外部经营环境对临床试验项目开展的</p>

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>干扰逐步消除或减弱，项目业务进度恢复较大所致；公司实现归属于上市公司股东的净利润 13,472.98 万元，同比增加 86.06%，主要由于报告期内项目执行效率有所提升所致。公司新签不含税合同金额 12.92 亿元，同比增长 23.89%，订单增加主要由于全球医药公司等持续投入研发资金，以及国内外制药企业的新药临床试验对外包服务的需求增加所致。截至 2023 年底，公司存量不含税合同金额为 18.81 亿元，同比增长 24.97%。</p> <p>2024 年第一季度，生物医药发展趋势和投融资环境受到阶段性影响，临床研究外包行业短期面对多重考验和压力。公司结合公司面临的内外部环境变化，积极推动年度经营计划的贯彻落实，公司整体经营情况良好。2024 年第一季度，公司实现营业收入 18,453.27 万元，同比增长 17.42%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,957.01 万元，同比增长 7.74%；归属于上市公司股东的净利润 2,273.72 万元，同比下降 10.22%，主要由于报告期内收到政府补助金额同比下降较多所致。</p> <p>同时，公司进一步加强业务覆盖范围，丰富项目经验。截至 2024 年 3 月 31 日，公司累计参与 SMO 项目超过 3,100 个，在执行项目数量为 1,885 个，公司员工增至 4,407 人，服务 930 余家临床试验机构，可覆盖临床试验机构数量超过 1,300 家，服务范围覆盖全国 190 多个城市。</p> <p>未来公司将继续扩大服务范围，加速信息化建设和人才组织能力建设，提升管理效能，不断夯实在 SMO 行业的领先地位。</p> <p><b>二、公司回答了投资者提问，问题汇总如下：</b></p> <p><b>问：公司采取了哪些措施提高 SMO 行业竞争力？</b></p> <p>①作为国内 SMO 行业第一梯队的企业，公司成立之初即强调 SMO 服务中的项目管理与质量控制，发展十余年致力于提高临床试验的执行质量和执行效率。公司基于不断积累的项目执行经验和数据，不断对标准操作规程 SOP 体系进行更新与完善。目前已经沉淀了一套科学详实的 SOP 体系，涵盖 270 余份 SOP 制度文</p>
--------------------------------	--

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>件，可有效保障管理团队与员工开展日常经营管理和项目执行管理等活动。2023年，公司共接受63次NMPA核查、2次FDA核查及1次EMA核查，通过率100%。</p> <p>②同时，公司凭借自身完善的SOP流程体系与快速的人才复制体系实现快速扩张，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的市场地位。截至2024年3月底，公司员工总数为4,407人，专业的业务人员超4,200人，累计服务930余家临床试验机构，可覆盖临床试验机构数量超过1,300家，服务范围覆盖全国190多个城市，能够满足客户绝大多数项目需求。截至2024年3月底，公司已累计承接超过3,100个国际和国内SMO项目，在执行SMO项目1,885个。</p> <p>③公司通过进一步扩大并加强SMO领域的技术创新，强化数字化提质增效。公司依托过往经营累计的项目经验，通过公司数据库的实时更新及统计，协助申办方进行研究中心选择、受试者入组方案等，具体而言，以公司临床试验执行策略建模服务为例，通过自主研发的大数据建模系统，可以充分利用既往项目的执行数据，能在最短时间内构建选点模型、启动模型、入组模型、风险模型、质量模型、数据模型、患者研究者费用模型等，帮助客户实现合理的资源分配，更快更高效地推进申办方临床试验的落地和执行。</p> <p><b>问：公司2023年毛利率提升主要是来自哪些因素？</b></p> <p>2023年公司营业收入同比增长29.65%，成本费用也保持与收入相匹配。公司2023年毛利率提升，主要是因为①外部环境对临床试验项目开展的干扰逐步消除或减弱，项目进度逐渐恢复；②各地方陆续出台支持全产业链创新药发展的政策，特别是临床试验阶段。参与临床试验对医院综合实力等多维度提升有积极影响，医院自主参与临床试验且对临床试验开展的重视程度有较大提升，整个项目执行效率提升，比如受试者入组速度、医院伦理审批速度加快；③在信息化系统管理模式的运行下，公司项</p>
--------------------------------	--

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>目执行效率不断提升，使得 2023 年毛利率提升较多。</p> <p><b>问：公司业务合同平均多少时间可以转化确认为收入？</b></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。</p> <p><b>问：公司远期的人员规划以及针对人效提升的策略与计划？</b></p> <p>2023 年度，公司员工人数由上年末的 3,638 人增至 4,186 人，全年净增加 548 人；2024 年第一季度员工总数增至 4,407 人，一季度净增加 221 人。</p> <p>公司招聘计划是根据已有项目、新签项目与人员的匹配情况，确定人员的招聘。人效提升的策略与计划方面公司主要将持续在精细化管理方面下功夫，继续加大对 ERP 系统与项目管理执行体系的开发，提高员工工时利用率和人力资源储备的科学性，提质增效。</p> <p><b>问：公司未来业务拓展规划？</b></p> <p>2023 年，公司根据申办方、研究中心细分升级服务内容，为申办方提供 FSP 服务、临床试验执行策略建模服务、第三方稽查服务、患者招募等服务；为研究中心提供 GCP 培训、GCP 资质申请、中心推广、第三方稽查、技术体系搭建等服务。</p> <p>公司坚持深耕 SMO 业务的发展战略，集中公司优势资源推动核心业务发展，并加快企业信息化升级步伐，进一步扩大并加强 SMO 领域的技术创新，强化数字化提质增效，依托丰富的高质量创新药项目服务经验，持续通过建立健全培训体系和管理体系，提升核心服务能力，扩大品牌知名度和社会影响力，并通过提高公司临床试验站点覆盖的深度和广度，巩固行业地位、提升市场占有率。</p> <p>公司中长期的愿景是成为大数据驱动型临床研究服务提供商，公司密切关注行业动态及趋势，在条件成熟的情况下，积极</p>
--------------------------------	--

	把握市场机会，结合市场需求和自身业务优势，完善产业链横纵向的布局，助推各业务板块的协同发展。
附件清单	无
日期	2024年5月17日