

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：2024-009

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（“股东来了”系列活动·走进上市公司——普蕊斯）
参与单位名称及人员姓名	参加《股东来了》2024 走进上市公司活动的个人投资者 华夏基金 长信基金 清池资本 华夏未来资本 湘财证券 红筹投资 原点资产 上海保银投资 中信证券 光大证券 等 13 家机构 30 人
时间	2024 年 6 月 4 日—6 月 5 日
地点	上海公司会议室 上海香格里拉大酒店 上海凯宾斯基大酒店
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	<b>一、介绍公司基本情况</b> 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。 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%，

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>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：请介绍一下目前行业格局和公司竞争优势？</b></p> <p>目前我国 SMO 行业仍处于早期发展阶段，市场格局较为分散，呈现数家头部企业与多家尾部企业并存的竞争格局。伴随头部 SMO 企业客户资源、人才规模、机构覆盖率逐步扩大，技术、品牌与口碑等方面加速巩固，国内医药监管政策加持利好具备创新类项目服务能力的 SMO 企业，预计 SMO 行业集中度将不断提升并向头部 SMO 集中。</p> <p>公司在行业竞争中具备以下多种优势：</p>
--------------------------------	--

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>①公司作为国内最早一批进入 SMO 行业的公司，凭借专业化的服务能力，成为默沙东、诺华、恒瑞、诺和诺德、百时美施贵宝、康方、礼来、艾伯维等众多知名国内外药企客户的合格供应商。截至 2024 年 3 月 31 日，公司已累计承接超过 3,100 个国际和国内临床项目，并累计推动 140 余个产品在国内外上市。</p> <p>②公司根据 GCP 和 ICH-GCP 的规范要求，建立了全面的临床试验标准操作规程 SOP，涵盖了临床试验的各个环节，通过标准化的项目管理体系，可以有效地保证公司临床试验服务的稳定性和可靠性，推动临床试验方案的高效执行。</p> <p>③截至 2024 年 3 月 31 日，公司员工增至 4,407 人，服务超过 930 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，具备丰富的人员储备及临床试验覆盖能力，充分满足申办方临床试验需求。</p> <p>④公司依托完善的培训体系及快速的人才复制能力，能够高效的执行临床试验合同外包服务，同时管理层多具备 10 年以上行业从业经验，多数具有国内外制药企业及 SMO 的工作经历，深刻理解医药研发流程及管理体系，保证临床试验的可靠性及稳定性。</p> <p>⑤公司依托自主开发的内部信息化管理体系，将先进的质量管理体系融入管理系统，能够有效的执行临床试验合同外包服务，数字化质量管理和风险管控，可有效为申办方赋能。</p> <p><b>问：公司在重症药物方面有哪些突破和优势？</b></p> <p>截至 2024 年 3 月底，公司已累计承接超过 3,100 个国际和国内临床项目，参与了较多的国内外热门项目，服务可覆盖血液肿瘤、胸部肿瘤、消化肿瘤、泌尿肿瘤、罕见病等共 24 个领域，并在血液肿瘤、胸部肿瘤、消化肿瘤、心血管疾病、泌尿肿瘤等多个细分疾病领域具备了较大的竞争优势。公司在肿瘤领域，截至 2023 年 12 月公司已累计推动 61 个肿瘤新药和 11 个肿瘤生物类似药或化学仿制药产品在国内外上市。此外，公司还承接执行</p>
--------------------------------	--

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>有 ICU 相关重症的临床试验项目。</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：公司客户结构主要是怎么样的？</b></p> <p>公司客户类型主要是跨国制药企业、国内创新药公司和 CRO 公司三大类，其中 CRO 主要以跨国 CRO 为主。公司自创立初期便致力于承接具有创新性 &amp; 高临床价值新药的 SMO 项目，与 2023 年全球前 10 大药企均有合作，具备较为突出的优质创新药物项目服务能力，提供的 SMO 服务质量高、效率高，处于同行业先进水平，符合国际标准。</p> <p><b>问：能否简要介绍一下公司近期的分红策略？</b></p> <p>公司利润分配政策符合《公司章程》的利润分配原则及国家相关法律法规，具备合法性、合规性及合理性。目前公司正处于成长发展的重要阶段，制订的利润分配政策充分考虑了宏观经济环境、行业特点和机遇、企业发展战略、广大投资者回报等多方面因素，符合公司持续、稳定的利润分配政策，也符合广大股东的长远利益，有利于公司的长期可持续发展。未来公司将通过不断提升企业盈利能力，根据相关法律法规和公司实际经营情况，合理安排分红。</p> <p><b>问：公司 2024 年度经营计划？</b></p> <p>2024 年，公司将从①高质量交付：持续提供创新临床服务，为客户交付高质量项目执行服务，持续提升客户体验，深度分析挖掘客户需求，进一步扩大服务范围，增加市场份额；②拓技术创新：积极探索信息化和新技术在临床试验执行上的运用和创新，提高临床试验执行效率；整合公司大数据平台资源，培育、强化在重点疾病治疗领域优势，提升公司在行业中的竞争地</p>
--------------------------------	---

<b>投资者关系 活动主要 内容介绍</b>	位，为公司可持续性发展打好基础；③强组织管理：持续推进组织管理创新，将目标制定、权责落实和考核激励有机结合，通过ERP形成可视化数据和智能化的管理报表，强化管控过程中的资源调配和部门间的赋能，通过内部管控模式信息化升级，实现战略、服务、人才等方面在行业中的领先地位。通过以上三个方面，致力于提升企业综合运营效率，实现降本增效，高质量完成公司全年设定的目标和任务。
附件清单	无
日期	2024年6月5日