

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：2025-009

投资者关系 活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒券商策略会 ☐其他			
参与单位 名称及人员 姓名	融通基金 中欧基金 天弘基金 工银瑞信基金 嘉实基金 鹏扬基金 诺安基金 信达澳亚基金 新华基金 大成基金 兴银基金 摩根士丹利基金 国寿养老 人保养老 招银理财 泰康资产 慎知资产 招商资管 大家资产 长江资管 高毅资产 果实资本 远信投资 华夏未来资本 信达证券 国盛证券 兴业证券 国泰海通证券 东北证券 西部证券 光大证券 申万宏源证券 开源证券 华安证券 等共 61 家机构 87 人			
时间	2025 年 9 月 1 日—2025 年 9 月 5 日、2025 年 9 月 8 日 2025 年 9 月 10 日—2025 年 9 月 12 日			
地点	上海公司会议室 北京 深圳			
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	一、介绍公司基本情况 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，公司深耕临床试验现场管理组			

投资者关系 活动主要 内容介绍	织（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。 2025 年上半年，公司实现营业收入 39,010.09 万元；实现归属于上市公司股东的净利润 5,415.61 万元；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 3,854.45 万元。尽管公司 2025 年上半年整体业绩受到了第一季度阶段性承压的不利影响，但随着客户需求呈现较好复苏态势以及公司持续落地的精细化运营管理措施，2025 年第二季度公司营业收入及盈利水平呈现同比向好、环比显著改善的良好态势。具体来说，公司 2025 年第二季度营业收入同比增长 1.82%，环比增长 21.06%；实现归属于上市公司股东的净利润同比增长 45.17%，环比增长 528.73%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比增长 16.98%，环比增长 598.63%。 2025 年上半年，在政策支持、创新药企海外 BD 交易活跃及技术突破的多重驱动下，中国创新药行业进入高质量发展新阶段。公司管理层基于对宏观环境与行业竞争格局的深度研判，积极拓展对外商务，动态调整市场策略以获取更多订单。2025 年上半年行业 and 客户需求呈现复苏的迹象，公司询单数量同比实现较快增长，公司新签不含税合同金额 6.00 亿元，同比增长 40.12%，订单增加主要由于国内外制药企业的新药临床试验对 SMO 服务的需求增加所致。截至 2025 年 6 月末，公司存量不含税合同金额为 19.98 亿元，同比增长 9.45%。 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 SMO 项目。截至 2025 年 6 月末，公司累计承接超过 4,000 个国际和国内 SMO 项目，在执行 SMO 项目数 2,428 个。此外，公司在前沿研发领域如 CGT、ADC、治疗用核药、多抗、GLP-1 等研发管线上均有业务布局。截至 2025 年 6 月末，公司累计参与 ADC 项目 140 个、CGT 项目 73 个、治疗用核药项目 13 个、减重项目 35 个。公司员工总数为 4,157 人，累计服务 960 余家临
--------------------------------	---

投资者关系 活动主要 内容介绍	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 200 多个城市。 公司高度重视质量管控，坚持以高质量服务交付为核心。截至 2025 年 6 月末，公司累计接受国家药监局核查 281 次、FDA 视察 14 次、EMA 视察 5 次，均无重大发现。 公司将把握行业发展机遇，依托丰富的高质量创新药服务经验，深化 SMO 领域的技术创新，以数智化升级提升服务效能，进一步巩固行业地位、提升市场占有率。 二、公司回答了投资者提问，问题汇总如下： 问：国内药企 BD 交易频发，对公司的业务有哪些促进的作用？ 历经十余年的发展和积累，中国创新药产业正凭借强大的研发实力、前沿的技术布局和积极的国际化战略，发展成为全球第二大市场。全球制药巨头对中国创新药物研发成果认可度不断加深，中国创新药出海迈入“黄金时代”。根据医药魔方统计数据，2025 年上半年度中国创新药出海交易数量达 72 笔，交易总金额合计高达 600 亿美元。 随着国内生物医药领域海外 BD 交易日趋活跃，对公司的业务有如下三个方面的促进： ①带动公司新项目数量与合同金额的增长：每一个成功的 BD 交易，背后都可能意味着 1 个或多个新的临床试验项目启动，预计会为公司的业务带来增量。 ②项目经验与单项目收益的提升：通过 BD 交易的项目，通常是前沿领域（如 ADC、双抗、CGT 等）、瞄准大适应症或稀缺靶点的“明星资产”。这类项目技术复杂、标准严格、时效性强，对 SMO 供应商的服务能力要求更高，利好头部 SMO 企业。部分药企为抢占市场先机，往往愿为高质量、高效率的临床执行服务支付溢价。 ③增强客户粘性：对于开展 BD 交易的企业通常具备充足的资金，公司与国内 BD 交易金额较高的药企基本都有合作。公司
--------------------------------	---

投资者关系 活动主要 内容介绍	作为这类客户的供应商，通过高质量交付项目可以增强客户黏性，有助于公司在行业内建立口碑，进一步获得更多客户的商务合作机会，形成正向良性循环。 问：公司第二季度毛利率改善的原因有哪些？ 2025 年第二季度，公司毛利率实现显著改善。 从收入端，一方面，客户需求呈现良好复苏态势，公司询单量及新签订单同比快速增长，前期所签合同正逐步转化为收入，对整体收入的贡献持续提升；另一方面，受国内外生物医药授权合作（BD）活跃度增强的推动，部分药企研发的积极性和意愿较好，在研项目执行进度有所加快。 从成本端来看，短期订单价格的波动，促使公司加强成本管控、精细化管理和技术升级。公司通过优化组织架构、加强内部绩效考核、提升员工工时利用率及增强人力资源规划的科学性，以实现人均效能的提升。 问：公司目前客户订单结构占比如何？ 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及高临床价值新药的 SMO 项目，与 2024 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，为包括阿斯利康、艾昆纬、百时美施贵宝、百利天恒、百济神州、迪哲、复星医药、恒瑞、豪森、精鼎、君实、康方、科伦、罗氏、礼来、默沙东、诺华、强生、三生国健、宜联生物、映恩等在内的知名药企和 CRO 提供临床试验现场管理工作。 问：临床试验的质量管理一直被高度重视，公司是如何管控项目质量的？ 对于临床试验服务供应商而言，向客户交付高质量的服务和结果是创造的最重要价值，也是公司长期发展的坚实支撑和护城河。比如《药物临床试验机构监督检查办法》出台后，目前试验
--------------------------------	---

投资者关系 活动主要 内容介绍	机构、研究者都更加重视临床试验的质量管理，执行要求和标准都有所提升。截至 2025 年 6 月末，公司累计共接受各类国家局核查 281 次、FDA 视察 14 次及 EMA 视察 5 次，均无重大发现。 公司管控措施和方法主要有四个方面：①公司建立 280 余份临床试验标准操作规程 SOP 及 40 余项负面清单；②持续性加强员工的培训和考核；③内部质控团队持续加强对项目的检查和稽查力度；④提升数智化系统对质量管控的支撑。 问：公司人员招聘规划？ 公司招聘计划主要是根据已有项目、新签项目与人员的匹配情况来确定人员的招聘计划。依托公司完善的人员培训体系，公司将持续推进对新员工的招聘与培训工作，并适应市场供需变化、行业发展趋势以及监管标准，优化招聘结构，通过严格的考核机制确保培训质量，推动人才梯队的建设，为公司长远发展奠定坚实的人才基础。
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 12 日