

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：2025-008

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 （国泰海通证券、中金公司、华创证券、信达证券、中泰证券、 华安证券、东北证券、国盛证券 8 家证券联合主持的 2025 年半年 报业绩交流电话会）			
参与单位 名称及人员 姓名	易方达基金 华夏基金 天弘基金 浦银安盛基金 博远基金 诺安基金 博道基金 华泰资管 慎知资管 晨壹投资 磐石投资 中昂国际投资 永诚财产保险 太平资管 丹羿投资 英大国际信托 国泰海通证券 中金公司 华创证券 信达证券 中泰证券 华安证券 东北证券 国盛证券 兴业证券 东方证券 国海证券 申万宏源证券 长城国瑞证券 光大证券 长江证券 太平洋证券 招商证券 山西证券 等 46 家机构 56 人			
时间	2025 年 8 月 29 日			
地点	上海公司会议室			
上市公司接 待人员姓名	总经理 杨宏伟 董事会秘书 赖小龙			
	一、介绍公司 2025 年上半年度经营情况 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			

投资者关系 活动主要 内容介绍	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%。 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。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。
--------------------------------------	---

投资者关系 活动主要 内容介绍	二、公司回答了投资者提问，问题汇总如下： 问：公司上半年订单情况如何？ 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%。 公司在订单拓展方面的核心策略为：努力保持核心头部客户群的稳定性，中大型客户维护成效显著，构建了健康均衡的客户生态。SMO 行业是动态长期服务行业，公司经营的核心逻辑还是保障高质量服务的交付，同时强化长尾新客户的市场跟进，同步提升中小客户的粘性，以此平滑业务波动，驱动公司业务可持续性增长。 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，
--------------------------------	---

投资者关系 活动主要 内容介绍	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：行业目前需求如何？ 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。在医药创新生态链中，SMO 已成为连接研发端与临床端的关键纽带。从需求端来看，行业呈现以下趋势： ①过去十年，中国创新药产业迎来了前所未有的变革与突破，从监管改革到资本驱动，从自主创新到全球布局，中国制药行业正在经历从“追赶者”向“引领者”的跃迁。根据医药魔方数据，2015 年至 2024 年期间由中国企业自主研发的创新药数量已超过 700 个，位居全球首位；中国药企原研的首创药物（FIC）创新药的研发管线数量已经跃居全球第二，仅次于美国，反映出国内生物医药研发一直处在比较活跃且高质量的创新发展阶段。在 ADC、双抗及小核酸等前沿领域，中国药企凭借早期布局、热门靶点覆盖、研发成本与临床执行效率等优势，已建立起全球竞争力。同时，国内临床数据质量的持续提升进一步强化了中国企业在国际合作中的话语权。 ②从临床批件数量来看，2024 年中国药物临床试验登记与
--------------------------------	--

投资者关系 活动主要 内容介绍	信息公示平台公示的药物临床试验数量达 4,900 项，同比增长 13.9%，其中新药临床试验数量为 2,539 项，同比增长 9.3%；2025 年上半年，国家药监局已批准 1 类新药 43 个，同比增长 59%，上述数据反映出我国生物医药研发与创新领域预计呈现增长态势。 ③同时随着部分头部跨国药企（MNC）面临其明星药物专利悬崖对收入的影响以及持续增长的需求压力，拥有充足现金储备的部分 MNC 正积极布局有望产出重磅药物的研发领域以补充产品管线，这为中国药企出海交易创造了重要机遇。 尽管行业短期面临一定的竞争压力，但中长期来看全球及中国医药企业研发支出预计保持健康良好发展趋势。 问：公司在 AI 方面的建设？ 今年以来国家多部委协同发力，出台系列政策推动人工智能与生物医药深度融合，重点支持其在临床试验等关键场景的创新应用与智能化升级。2025 年 4 月，国家卫健委、国家医保局、国家药监局等七个部门联合发布《医药工业数智化转型实施方案（2025-2030 年）》，旨在以数智化改造为主攻方向，统筹提升医药工业数智化发展和智慧监管水平，以场景化、图谱化方式推进医药工业高端化、智能化、绿色化、融合化发展。 公司积极响应行业趋势，始终重视数智化技术的开发与应用，将其作为公司重要的发展战略。通过自主开发等多种形式，公司搭建了高效协同的临床试验执行管理平台，融合人工智能等新技术，将先进的质量管理体系融入平台，实现数据可视化与智能化管理，提升执行效率，助力公司为客户提供高质量的临床试验外包服务。 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，
--------------------------------	---

投资者关系 活动主要 内容介绍	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：行业目前出清情况？ 目前我国 SMO 行业进入新的发展阶段，头部 SMO 企业在客户资源积累、专业人才规模、研究机构覆盖率等方面持续拓展，技术壁垒、品牌影响力与行业口碑等方面加速巩固，加之国内医药监管政策利好具备创新类项目服务能力的 SMO 企业，部分中小型 SMO 企业已经开始逐渐出清，行业集中度不断提升并向头部 SMO 集中。 问：公司下游客户回款节奏如何？ 2025 年上半年，公司经营活动现金流量净额同比增长 29.88%，现金流状况趋势向好。公司客户整体信用资质较高，实质性坏账占比极低。同时，公司持续加强应收账款管理，建立健全客户信用体系，推动回款状况逐步改善。
附件清单	无
日期	2025 年 8 月 29 日