

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：2025-011

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、兴业证券、中金公司、华创证券、申万宏源证 券、中泰证券、华安证券、太平洋证券、东北证券、国盛证券、 招商证券和华西证券 12 家证券联合主持的 2025 年三季度业绩交 流电话会)			
参与单位 名称及人员 姓名	华夏基金 广发基金 嘉实基金 招商基金 鹏华基金 景顺长城基金 天弘基金 中银基金 中欧基金 兴证全球基金 上银基金 创金合信基金 国联安基金 信达澳亚基金 银河基金 浦银安盛基金 富安达基金 太平基金 博远基金 诺安基金 新华基金 建信基金 人保养老 慎知资管 华泰资管 长江证券资管 大家资管 天风证券资管 兴业证券 国泰海通证券 中金公司 华创证券 中泰证券 申万宏源证券 华安证券 太平洋证券 东北证券 国盛证券 招商证券 华西证券 国海证券 东吴证券 等共 105 家机构 119 人			
时间	2025 年 10 月 30 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			

投资者关系 活动主要 内容介绍	一、介绍公司 2025 年前三季度经营情况 普蕊斯是一家大数据驱动型临床研究服务商，始终秉持“以患者为中心”的理念，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织（SMO）业务，致力于为中国临床试验执行提质增效，助力新药更快惠及患者。 2025 年第三季度，公司实现营业收入 2.19 亿元，同比增长 9.84%；2025 年前三季度实现营业收入达 6.09 亿元，同比增长 2.59%，整体收入保持稳步增长态势。2025 年第三季度，公司净利润 3,322.54 万元，同比大幅增长 91.60%；扣非净利润 3,112.99 万元，同比增长 120.72%，盈利能力显著改善。2025 年前三季度，公司净利润为 8,738.15 万元，同比增长 20.92%；扣非净利润为 6,967.44 万元，同比增长 11.48%，主要是由于公司持续落地的精细化运营管理措施，有效提升了经营效率与管理韧性。 自创立以来，公司专注于承接具备创新性及高临床价值新药的 SMO 项目。截至 2025 年 9 月末，公司累计承接国际和国内 SMO 项目超 4,200 个，在执行项目数 2,538 个，公司员工总数为 4,271 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。 在稳健发展的同时，公司始终重视股东回报。公司 2025 年前三季度利润分配方案为派发现金股利合计 537.23 万元，与股东共享发展成果。 二、公司回答了投资者提问，问题汇总如下： 问：目前公司整体新签订单的趋势如何？ 2025 年前三季度，在政策持续支持、创新药企海外授权引进（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。尽管行业短期仍存在一定的竞争压力，但行业 and 客户需求呈现较好的复苏态势，2025 年公司前三季度的询单量、新签订单同比实现较快增长。
--------------------------------	---

投资者关系 活动主要 内容介绍	在医药创新生态链中，SMO 作为连接研发端与临床端的关键纽带，其价值正日益凸显。随着国内创新药研发能力、临床研究水平与数据质量不断提升，中国药企的 License-out 交易持续活跃，已成为推动产业增长的重要引擎。 未来，公司将持续聚焦 SMO 主业，以高质量交付与精细化运营为核心，积极把握行业复苏带来的发展机遇。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，不断提升服务效能与核心竞争力。 问：新签订单中，各类客户的占比及变化情况？ 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。从趋势上看内资药企在新签订单金额中的占比正逐步提升，主要受以下因素驱动： ①公司业务以肿瘤项目为主。根据公开数据显示，中国肿瘤临床试验格局近年来发生显著变化，2024 年中国已首次超越美国和欧洲，成为全球肿瘤试验最大发起国，在全球肿瘤试验中占比达 39%。随着 ADC 等新兴治疗模式快速发展，肿瘤试验成功率持续提升，实体瘤领域表现尤为亮眼。同时，研发主体结构也在转变，更多本土新兴药企凭借其灵活机制与专注策略，正成为推动创新研发的重要力量，这也直接带动了公司来自内资药企的订单占比提升。 ②受创新药企海外授权合作（BD）活跃的推动，国内药企研发投入有所增加，为 SMO 行业带来持续性项目需求。 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。公司将持续夯实头部和中大型客户群的稳定性，同时强化长尾新客户的市场跟进，构建健康均衡的客户生态，为实现可持续业务增长奠定基础。 问：创新药出海的背景下公司承接了哪些工作？未来是否会继续受益？ 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
--------------------------------	---

投资者关系 活动主要 内容介绍	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 显示，2025 年 1-10 月国内 license-out 交易突破 100 起，总交易金额突破千亿美元。 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：每一笔成功的 BD 交易往往伴随 1 个或多个新临床试验项目的启动，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 交易推进的项目，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、时效要求高，更青睐具备高质量交付能力的头部 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：开展 BD 交易的药企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：信息化系统对人员效率提升预期节奏？ 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，对提升中国新药研发效率与质量具有重要支撑作用。 作为行业先行者，公司已累计承接超过 4,200 项国际与国内临床研究项目，在复杂项目方案执行与国际标准对接等方面积累了深厚的 实践经验，这为信息化系统提升人效奠定扎实基础；同时，成熟的质量管理体系为实现降本增效提供了可靠保障。 在发展战略层面，公司始终将数智化技术的开发与应用置于
--------------------------------	--

投资者关系 活动主要 内容介绍	核心位置。通过自主开发等多种形式，致力于构建高效协同的临床试验研发管理平台，逐步实现对传统人工操作模式的升级，进而提升项目执行效率，更好的为客户提供优质服务。 问：行业竞争格局？ 当前 SMO 行业正经历资源逐步向头部集中的阶段，竞争格局呈现以下主要特点： ①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。 ②临床试验项目呈现多中心、多疾病、方案复杂化的趋势，大型药企更倾向于选择运营稳定、服务网络完善、具备复杂项目执行能力的头部供应商，以保障项目质量与推进效率。 ③随着新版《药物临床试验机构认定管理办法》落地与 GCP 法规修订推进，国内药物临床试验监管体系不断完善，并与国际标准进一步接轨。监管机构对临床试验项目监管核查力度的加强，对 SMO 企业的质量管理与运营规范性提出了更高要求，进一步凸显了体系化、标准化运营企业的发展优势。 问：公司采取了哪些降本增效的措施？ 为持续提升经营效率与市场竞争力，公司主要从质量管控、数智化建设和成本管控等方面推动降本增效，具体而言： ①质量管控方面：公司构建了系统化的质量管理体系，包括建立 280 余份标准操作规程（SOP）及 40 余项负面清单，持续加强员工培训与考核，依托数智化系统增强质量管控能力。截至 2025 年 9 月末，公司接受的各类国家局省局、FDA 视察及 EMA 视察中，均无重大发现。高质量交付已成为公司长期发展的核心护城河。 ②数智化建设方面：公司持续推动数字化的开发与应用，通
--------------------------------	--

投资者关系 活动主要 内容介绍	过自主开发等形式搭建临床试验执行管理平台，融合人工智能等新技术，提升服务效率与人力资源效能。 ③成本管控方面：通过优化组织架构、强化内部绩效考核，不断提升员工工时利用率。同时，科学规划人力资源储备与配置，实现人力投入与项目需求的动态匹配。
附件清单	无
日期	2025 年 10 月 30 日