普蕊斯 20260831

2026H1 业绩短期承压，提价策略与 AI 赋能驱动中长期拐点

摘要

- 2026H1 业绩承压，扣非净利润首亏，主因系 2024-2025 年低价订单进入执行期及战略性人员储备导致成本上升，毛利率同比下降 13.34%。
- 行业需求复苏显著，公司采取提价策略聚焦高盈利项目，上半年新签合同 4.5 亿元，平均单价明显提高，在手不含税合同额达 19.84 亿元。
- 产能瓶颈逐步缓解，上半年员工净增 440 人至 4,597 人，虽短期推高薪酬支出 6.1%，但为下半年及 2027 年业务扩张奠定基础。
- AI 赋能进入全员应用阶段，患者入组评估效率从 4 小时缩减至 5 分钟，计划 2026 年底完成 SMO 全生命周期 AI 产品开发以实现降本增效。
- 客户结构中内资药企占比升至 70%，受益于创新药出海及投融资回暖，跨国药企及头部内资药企需求共振，带动订单价格稳步回升。
- 低价订单负面影响预计 2027 年基本消化完毕，下半年新签订单与收入预期环比/同比改善，研发投入将维持在收入的 4%-5%。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体业绩、经营状况及核心运营数据？

2026 年上半年，公司实现营业收入 3.72 亿元，归母净利润为 259.19 万元，扣除非经常性损益后的净利润为负 1,068.07 万元。收入同比下降的主要原因是前期签订的部分低毛利率合同在本期进入执行阶段。同时，由于在执行项目数量持续增加，一线业务人员产能紧张，公司相应增加了人员储备，导致营业成本及职工薪酬支出同比上升，对短期盈利造成压力。经营活动产生的现金流量净额为负 3,051.95 万元。 截至 2026 年 6 月末，公司资产总额为 15.3 亿元，归属于母公司的净资产为 12.66 亿元。存量不含税合同金额为 19.84 亿元，现金储备近 5.8 亿元，为公司长远发展提供了坚实基础。 从经营层面看，2026 年上半年行业与客户需求呈现良好复苏趋势，订单价格同比有所上涨，公司上半年新签不含税合同金额达 4.5 亿元。客户方面，公司与全球前十大药企保持稳定合作，质量管理体系累计通过 408 次国家药品监督管理局的核查、19 次 FDA 及 5 次 EMA 的视察，均无重大发现。项目布局上，公司承接了 ADC、小核酸、减重、CGT、治疗用核

药等多个前沿疾病领域的项目，累计推动超过 260 个产品获批上市，其中肿瘤领域，特别是血液肿瘤和胸部肿瘤，是项目布局的核心。 截至 2026 年 6 月末，公司员工人数为 4,597 人，累计承接临床试验项目超过 4,700 个，在执行项目为 2,740 个。服务网络覆盖全国 200 多个城市，累计服务超过 980 家临床试验机构。在数字化方面，公司自主搭建的蕊星智能系统已在隐私脱敏、患者招募、医学文件辅助生成、临床试验质控及 e-TMF 自动分类质检等场景投入使用，下半年将重点推进 AI 的进一步应用与推广。

鉴于公司二季度业绩承压，管理层如何展望 2026 年全年的业绩和利润，并计划采取哪些措施改善经营基本面？

2026 年上半年业绩表现不及预期，扣非净利润首次出现亏损。这其中既有外部环境影响，如第二季度资本市场状况导致客户签约速度放缓，但根本原因在于公司对行业复苏带来的人员管理挑战预估不足。 为改善经营基本面，公司将从三个维度推进工作：第一，对外积极拓展商务，以扎实的交付能力夯实客户信任；第二，对内加强人才的开发、培养与储备，强化资源调配和部门协同；第三，加快 AI 产品的落地部署与推广使用，以实现降本增效。 尽管外部环境存在不确定性，但公司对未来发展仍充满信心，主要基于三点：首先，SMO 行业作为医药研发链条的重要环节，具备刚需属性和长期增长潜力；其次，公司经过多年深耕，在客户积累、全国渠道网络方面已构建了坚实的竞争壁垒；最后，公司的质量管理与交付能力获得广泛认可，为高质量发展奠定了基础。 关于利润端，2024 年和 2025 年签订的低价订单陆续执行，对收入和毛利率产生了不利影响。同时，在执行项目数量较去年同期增加了 12.85%，加之生物科技行业回暖导致大量有经验的 CRC 转岗至 CRA，一线交付能力面临阶段性压力。为保证项目交付质量并为未来业务扩张做准备，公司进行了战略性人才储备，期末员工人数同比净增 440 人，使得职工薪酬支出同比上升 6.1%。此外，上半年投资收益因理财资金规模和收益率下滑，以及新增办公楼租赁费用，合计影响损益 710 万元。这些因素共同导致 2026 年上半年毛利率较去年同期下降 13.34%。此举虽对短期盈利造成压力，但为中长期业务规模扩张奠定了基础。

公司在手订单与新签订单的具体情况如何？对于新签订单的下滑，管理层如何分析其原因，并预计订单何时能恢复同比增长？同时，前期低价订单的影响预计将持续到什么时候？

关于全年业绩和利润预期，公司持相对保守的态度。2024 年和 2025 年签订的低价订单对业绩的影响预计到 2027 年能基本消化完毕。公司预计下半年新签订单额及收入将实现环比和同比改善，并密切关注下半年扣非归母净利润能否实现扭亏。 2026 年上半年新签订单同比下降主要受三方面因素影响： 第一，价格策略的优化调整。上半年行业需求明显复苏，整体产能偏紧，客户对价格回升的接受度增强。在此背景下，公司聚焦于高盈利的优质项目，对订单总量形成了一定影响，但上半年新签合同的平均单价有较多提高。 第二，业务产能阶段性紧张。2026 年版 GCP 的实施对服务标准提出了更高要求。同时，市场活跃度回升加剧

了人才竞争，特别是 CRO 行业释放大量 CRA 岗位，吸收了较多经验丰富的 CRC，导致市场上资深 CRC 资源紧张。公司为维护行业生态，坚持自主培养新人，而新人需经过一至三个月的培训才能上岗，这造成了暂时的产能压力。 第三，新签订单贡献下降。由于公司在上半年采取了较为坚决的提价策略，并对低价订单进行了一定的取舍，导致新项目承接速度减缓，新项目对当期收入的贡献占比有所降低，进而影响了整体收入。 目前，随着储备的业务人员陆续完成培训并上岗，产能紧张的情况已基本得到缓解，为下半年及未来的接单能力提升奠定了基础。公司也认识到上半年的提价策略可能步伐过大，后续会进行相应调整。

请问公司对于 2026 年全年的招聘规划是怎样的？

公司的核心招聘策略是基于现有存量项目和新签订单的增量需求，进行科学预测与动态部署，以实现人员规模与业务发展的同步健康增长。全年将按照年初既定的招聘计划推进，预计人员总数不超过 5,000 人。截至 2026 年 6 月末，公司员工增至 4,597 人，上半年净增 440 人，同比增长 10.58%。这些储备的新人为下半年及未来的接单能力提升奠定了基础，目前下半年产能紧张状况已有所缓解。公司将紧密关注市场人才供需、行业趋势与政策导向，灵活调整招聘策略，持续优化人才梯队结构。同时，通过加强培训、AI 赋能以及完善考核激励体系，致力于提升员工工时利用率及人均产值，推动成本结构优化。

公司 AI 产品的应用进展、量化效果及未来展望如何？

2026 年上半年，公司 AI 产品应用已从前期的试点和培训阶段，全面进入全员日常使用阶段，实现了内部规模化部署。一线业务人员在真实场景中持续提供反馈，推动了产品功能的迭代优化，部分应用模块已完成多轮版本升级，功能与业务场景的适配度显著提升。在夯实内部应用的基础上，公司正同步面向申办方与医院端推进 AI 产品的推广工作，目前这两类外部用户对产品的认可度整体较高，反馈积极。 从量化效果来看，AI 工具在标准化、重复性高、耗时长的核心操作环节已显现出显著的提效价值。例如，通过将医院的 SOP 流程和医生特点画像构建成 AI 带教系统，新人到达研究中心后可直接通过与 AI 交互了解流程，无需资深员工重复讲解，后者仅需进行答疑解惑，这极大地提升了人才快速复制的效率。展望未来，AI 产品的价值将进一步延伸至以下层面： 首先，提升项目竞标的差异化优势与竞争力。目前有 6 个 AI 产品在持续迭代升级，另有 8 个新场景正在开发中。例如，正在开发的一款竞标辅助产品，旨在将以往需要多人花费数天甚至数周的竞标准备工作（如分析、制作 PPT 等）缩短至一天内完成，从而大幅降低无效产出，使项目经理和商务拓展人员能更专注于项目执行。为此，公司也引进了阿里的 FDE 专家团队进驻，共同进行系统探索与开发。 其次，深化内部管理提效。AI 正持续改造运营流程，降低对人力的依赖。例如，过去将临床试验方案、实验室检查等资料拆解录入为 CRC 可用的“To-do list”，一位经验丰富的 PM 需要花费近八个小时，且产出质量与个人经验强相关。现在借助 AI，不仅能在半小时内完成，并且产出内容比经验丰富的 PM 制作的更为全面地。这实现了 PM 能力的“平权”，削弱了经验差异带来的影响，同时大

人在草木间

了时效。目前流程是，项目助理将新项目资料上传至系统，次日即可生成初步的“To-do list”分发给 PM 进行微调。 公司计划在 2026 年年底前完成整个 SMO 执行层面全生命周期 AI 产品的开发，并希望通过 2026 年全年在内部、客户端和医院端的持续推广与深度运营，推动 AI 产品在 2027 年实现更大范围的应用覆盖和更深层次的价值释放。

从客户构成来看，全球药企、全球 CRO 及国内药企等各类客户的需求变化情况如何，以及未来的业务拓展方向是怎样的？

公司客户类型的选择主要依据 CDE 发布的 IND 批件情况，并未对特定客户类型有特殊偏好。目前，公司的服务网络已覆盖全国，产能面向所有国内客户。客户主要分为跨国制药企业、国内创新医药公司和 CRO 公司三大类别。从 2026 年上半年的新签订单金额来看，内资药企占比约为 70%，而外资药企加上 CRO 的占比约为 30%，其中 CRO 客户主要以外资 CRO 为主。从趋势上看，内资药企在新签订单金额中的占比正在逐步提升。展望下半年，公司在保证国内客户和 biotech 市场占有率的同时，将继续拓展外企申办方及 CRO 项目，以提升这些客户群体的业务承接比例。

公司 AI 赋能带来的人效提升预计将在何时显现，其提升空间有多大？

公司预计在 2026 年年底完成 SMO 业务全生命周期（从计划、启动、执行、反馈到结束）的 AI 应用开发，CRO 相关的 AI 产品开发则可能在 2027 年进行。 AI 对项目整体效率的提升难以在短期内完全显现，其效果释放需要遵循项目自身的生命周期。公司目前对 AI 应用遵循分阶段导入原则：对于已在运行的老项目，为保证流程稳定性和数据连续性，暂不进行改造；但对于老项目中仍处于入组期的部分，会引入部分 AI 产品；所有新启动的项目则将全面启用 AI 工具支持。由于临床试验存在既定且不可压缩的时间周期，AI 的介入无法改变其固有的操作时序和逻辑。 然而，在单点操作环节，AI 的效率提升已非常直观且可量化。以患者入组判断为例，传统模式下，一位有经验的医生与 CRC 协同完成一份入组评估通常需要 3 到 4 个小时，而借助 AI 工具后，该项工作仅需 5 分钟即可完成。

公司在 AI 技术应用方面的进展、目标以及 2026 年的工作重点是什么？

AI 技术在单个操作环节已充分证明其百分之百的有效性和可靠性，获得了申办方和执行医生的高度认可。基于单点验证的成功，随着单点效能逐步向流程串联延伸，整体效率有望实现显著跃升。然而，目前尚缺乏系统性的量化数据支撑，因为 AI 产品仅在特定节点介入，而非覆盖从项目启动到结题的全流程。尽管 AI 的效益释放将是一个渐进过程，但其整体价值备受期待。 未来的目标是将临床研究协调员的角色进行划分，其中 50%的工作涉及与患者、医生、医院各科室及申办方的沟通交流和原始数据信息收集，而剩余 50%的工作中，期望通过 AI 赋能提升其中 60%至 70%的工作效能。为实现此目标，公司正与头部技术厂商合作，持续推进产品功能的技术迭代和场景拓展。 2026 年的工作重点聚焦于两方面：

一是推动已建成的 AI 功能在业务端实现深度落地应用；二是在更多临床应用场景中积极探索 AI 的适配与延展。通过 AI 技术对业务链和管理链的双向赋能，逐步升级替代传统的人工操作模式，稳步提升组织的整体人效水平。

当前 SMO 行业的订单价格恢复情况如何，以及对未来价格趋势有何展望？

2026 年上半年，SMO 行业客户需求相较于 2024 年和 2025 年有明显复苏，价格呈现回暖趋势。公司自身签订的项目价格有比较明显的提升，预计下半年将延续这一态势。市场价格回暖主要由三大结构性因素支撑： 第一，内外需求共振。跨国药企受专利悬崖影响，对外部优质产能的需求增加，同时中国医药资产的全球性价比优势凸显。国内药企通过出海授权获得充裕资金，反哺临床试验投入，形成了内外双向驱动的需求格局。特别是出海成功的药企，在项目开展和资金推动上的力度已不亚于传统外企。 第二，资本环境改善。随着投融资市场活跃度回升，前期因资金受限而放缓的存量 IND 项目在 2026 年陆续获得推动，加速了订单的转化节奏，为服务价格修复提供了动力。从公司内部数据看，2026 年第三季度的中标项目量正在有效恢复，在公司有选择性地控制订单量以提升价格的策略下，整体中标量与 2025 年同期相比没有太大差距。 第三，监管趋严。国家药品监督管理局的监管要求显著提升，例如公司在 2026 年上半年接受了 79 次国家局核查。这使得药企更倾向于选择质量体系完善、合规记录优良的头部 SMO 服务商，加速了行业订单向头部企业集中，稳定了头部企业的议价能力。 综合来看，在需求扩容、资本改善与监管升级的三重共振下，预计下半年行业订单价格将保持稳步回升的态势。尽管如此，仍需关注部分同行可能为弥补 CRO 业务的业绩而采取降价策略的潜在影响。公司将坚持自身节奏，以技术驱动替代劳动密集型模式，实现长期发展。

考虑到 2024 年和 2025 年承接的低价订单，公司当前订单的盈利水平如何？对未来毛利率的变化，以及在 AI 方面的研发投入规划有何展望？

临床试验项目周期通常为两到三年，甚至更长，80%至 90%的合同金额会在三年左右体现。2024 年和 2025 年承接的低价订单，其影响主要在合同执行的第二和第三年对收入确认产生较大影响，预计到 2027 年这部分订单对盈利能力的影响将基本消除。 在研发投入方面，AI 是驱动未来业务增长和效率提升的关键。公司已通过 POC 验证了 AI 技术路线的可行性，并引进了大型技术厂商共同开发临床试验场景的技术。2026 年的规划是完成 SMO 执行体系的 AI 产品开发，同时已在进行 CRO 相关产品的需求探讨与开发，如 eTMF、周报、月报、远程监察及远程 CTMS。从 2027 年开始，研发重点将转向 CRO 的 AI 体系开发，旨在打造“AI+CRO”的创新模式，为上下游业务拓展奠定基础。 为保障算力、算法及人才等基础资源，整体研发费用投入预计占收入的 4%至 5%左右。目前公司已配备四台华为 910B、一台阿里的 16 卡芯片服务器以及两台 H20，这些资源目前仅能满足基本需求。随着 AI 在患者招募、中心筛选等业务环节的全面应用，为支撑更大规模的数据处理和更高频的实时交互，未来需要持续扩容算力基础，相应的研发投入也将随

之增加。

行业当前的景气度恢复情况如何？上半年临床一期、二期、三期项目的量价变化是怎样的？以及订单出现季度性波动的原因和后续的恢复预期是什么？

2026 年上半年行业客户需求相较前两年有明显复苏，价格回暖信号也更加明显，整体行业产能偏紧，客户对订单价格回升的接受意愿更强。从公司内部数据看，上半年一期和二期项目的数量及合同金额同比上升较多。 新签订单出现季度性波动主要有三方面原因： 第一，主动的价格策略调整。在行业需求复苏的背景下，公司聚焦于高盈利质量的项目，对于部分价格敏感型客户及坚持低价竞标的项目选择不续约或不参与。同时，在付款条件上与客户进行了更多协商，以期改善首付比例和付款周期，有效控制应收账款。 第二，业务产能阶段性紧张。2006 年版 GCP 实施后，医院对 CRC 的服务标准持续提高。同时，行业复苏带动了人才竞争加剧，特别是 Biotech 和 CRO 行业释放的大量 CRA 岗位吸收了部分经验丰富的 CRC。为保证行业健康发展，公司坚持以自主培养新人为主，依托 AI 赋能和培训体系，新人需 1 至 3 个月上岗。上半年储备了较多新人，为下半年及未来的接单能力奠定了基础，预计下半年产能紧张状况将有所缓解。 第三，优先保障项目交付质量。上半年国家局的核查频次和要求显著提高，公司在 2026 年前六个月接受了 79 次国家局核查和 4 次美国 FDA 核查，均以零缺陷通过，同期有 30 多个产品获批上市。为确保高质量交付，公司将有限资源优先集中于 2,740 个存量项目的稳健推进，因此适当放缓了新订单的承接节奏。 展望未来，公司对下半年及 2027 年的业绩释放保持信心。目前在手不含税合同额为 19.84 亿元，与 2025 年基本持平，现金流充裕。行业复苏趋势明显，创新药出海 BD 交易活跃，资金面改善，临床前研发的复苏也将传导至临床阶段。公司已启动前瞻性的人员储备计划，以确保在需求释放时产能能够跟上。