

凯普顿医药 项目介绍

一、公司概况

凯普顿医药的运营主体为北京凯普顿医药科技开发有限公司（英文名 Beijing Kepton Pharmaceutical Technology Development Co., Ltd.，对外品牌与域名使用 Captain / captain-cro.com），成立于 2014 年 9 月 25 日，法定代表人为裴萌，登记机关为北京市大兴区市场监督管理局，营业期限至 2044 年 9 月 24 日。第三方工商信息平台显示，公司注册资本为 2253.086419

万元人民币，实缴资本与注册资本一致；注册地址位于北京市大兴区春和路 52 号院 5 号楼 8 层 810，公司对外披露的办公地点还包括北京市大兴区金地威新国际中心 B 座 8 层。公司所属国民经济行业分类为“科技推广和应用服务业—其他科技推广服务业（M7590）”，人员规模在 100—499 人区间，2025 年工商年报社保参保人数约 110 人，属于中型企业口径。工商平台另显示公司拥有商标信息 22 条、专利信息 60 条、著作权信息 48 条，并持有 2 项行政许可，对外投资企业 3 家、分支机构 9 家。

在本次研究所关注的国资／产业基金医疗布局图谱中，凯普顿医药被归入中关村发展集团基金群（中关村资本／中关村创投／中关村科学城／北脑基金）的投资标的，具体出资方为中关村创投、瞪羚基金与中发展启航基金，细分赛道归类为

CXO，主营业务表述为“临床产品研发服务（CRO）”，投资轮次为 A 轮，投资时间为 2023 年 6 月，投资金额未透露，当前阶段为已商业化，总部城市为北京。

从企业自述来看，凯普顿创立的初衷是“解决企业从新药研发投资到产品早期销售中的关键问题”。这一定位跨越了传统 CRO 的边界：既包含新药研发链条中的临床试验运营环节，也向前延伸至新药立项评估与投资模型，向后延伸至产品上市后的销售与推广支持。公司官网将自身概括为一家以“技术+资源=产品”为理念，采用标准化、资源化、软件化方式提供临床研究服务的机构。

二、核心业务与服务体系

凯普顿的业务体系可以拆解为三条主线。

第一条主线是临床研究运营服务，即狭义的 CRO 业务。公司临床研究部门由项目经理（PM）与临床监查员（CRA）团队构成，官网表述其项目经理普遍具备 6—10 年医药行业运营经验，CRA 普遍具备 4 年、8 个项目以上的临床操作经验，可提供从可行性评估、立项、项目管理、监查到注册申报的全套临床研究服务。公司在管理模式上强调“CRO PM 与 SMO PL 平行对照互补式管理”：PM 负责项目整体运营管理，PL（项目组长）负责研究中心研究者操作规范性管理，两者在中心调研、中心启动、首例入组、质量控制等关键节点上形成交叉校验。公司还披露了若干量化的过程管理动作，例如 PM 与 PL 从不同角度制定中心调研问卷、CRA 与 CRC 在不同节点开展三次中心调研评估、PM 100% 协同中心启动、PL 协同 100% 首例入组、在 20% 受试者入组时 100% 质控中心等。

第二条主线是围绕临床研究的配套专业服务，包括新药的评估与咨询、注册策略及政府事务、临床研究相关医学事务、药物警戒管理、数据管理与统计分析。公开介绍显示，公司希望依托四个数据平台开展业务，分别指向中国医药产品经济学评价和投资模型、中国医疗资源实时调研系统、中国受试者互联招募系统，以及中国医药产品上市后无缝销售和推广平台。

第三条主线是产品商业化前置服务，包括无缝化市场销售与推广、产品定位与大品种培育。这一部分服务在传统 CRO 中并不常见，更接近 CSO（合同销售组织）与市场准入咨询的交叉地带，也是凯普顿“从研发投资到产品早期销售”这一自我定位的落点。

在数字化能力上，公司披露自主开发了 DTPlus 系统（对外称“数据溯源专家”），用于应对注册核查政策收紧背景下的临床数据可溯源性问题。行业媒体在对公司的专访中提及，凯普顿在慢病临床研究的数字化管理上，将服务流程拆分为 1105 个标准化动作，并针对 685

个关键难点落实执行表单，这一“颗粒度管理”方法是公司对外强调的运营特色之一。

三、主要产品与服务包

与多数按人天或按里程碑报价的 CRO 不同，凯普顿在官网上以“产品化”方式命名其服务包，公开表述包括“小临床研究收割机”“大临床研究切割机”“大临床研究收割机”“超大临床研究收割机”等。这类命名的实质是按临床研究规模与复杂度划分标准化交付模块，配合公司强调的“标准化、资源化、软件化”三化方法，试图降低单个项目的定制化程度，从而在质量、速度与价格三者之间寻找可复制的平衡点。公司公开材料称其运营特色为“精准、快速、创新”，并在流程上给出了具体的提速路径：在组长单位环节选择高频伦理中心并在方案定稿阶段提前沟通伦理；在中心启动环节于伦理阶段同步推进协议沟通；在病例入组环节依托专业组内推荐渠道、门诊住院及核心科室针对性招募、多介质传播、基层医院合作等组合式招募方案；在数据收集环节按访视同步收集 CRF；在答疑环节同步收集、同步解答以缩短锁库时间。上述内容均为公司自述口径，第三方验证数据未公开披露。

在网络布局上，公司官网表述其团队分布在 10 个城市，早期招聘材料中也曾提及“10 个战略布局城市”与“300 多位行业精英”的表述。需要说明的是，不同时间点、不同渠道披露的人数口径存在差异（工商年报社保口径约 110 人），实际在职规模以公司最新披露为准，本文不作推定。

四、行业背景：中国临床研究服务市场

凯普顿所处的临床 CRO 环节，是中国医药研发外包产业链中与监管政策关联度最高的一段。2015 年“临床试验数据自查核查”以来，中国临床研究的质量门槛整体抬升；2017 年中国加入 ICH，临床试验的技术标准逐步与国际接轨；2020 年新版《药物临床试验质量管理规范》（GCP）实施，进一步明确了申办者、研究者、CRO 各方的责任划分，对数据可溯源性、受试者保护、风险基础的质量管理（RBQM）提出更细化要求。与此同时，仿制药一致性评价、创新药审评审批提速、真实世界研究政策试点等，共同构成了临床研究服务需求的多层次结构。

在需求侧，客户类型也在分化：既有从事创新药研发、需要国际多中心能力的 Biotech 与大型药企，也有从事改良型新药、仿制药一致性评价、生物等效性（BE）试验、医疗器械临床试验的中小企业，还有需要上市后研究、药物经济学评价与学术推广支持的成熟品种持有人。凯普顿公开材料中反复出现的“慢病临床研究”“大品种培育”“上市后无缝销售和推广”等表述，指向的主要是后两类需求。

五、竞争格局

中国临床 CRO

市场呈现“国际巨头+本土头部+专业化中型机构”的分层结构。国际方面，IQVIA、ICON（已整合 PRA Health Sciences）、Parxel、Fortrea/Labcorp、Syneos 等在国际多中心试验、全球注册路径方面具备长期积累。本土头部方面，药明康德旗下临床业务、泰格医药、康龙化成临床服务板块在项目数量、治疗领域覆盖与国际化能力上占据前列；诺思格、普蕊斯（SMO 方向）、阳光诺和、百诚医药等则在细分环节形成差异化。除此之外，市场中还存在大量区域性、专科化的中小型 CRO 与 SMO，其竞争要素更多体现在特定治疗领域的中心资源、入组效率与价格。

在这一格局中，凯普顿的差异化诉求集中在两点：一是流程标准化与数字化工具（DTPlus、动作拆解、执行表单）带来的交付一致性；二是从“研发前评估”到“上市后推广”的跨环节服务组合，试图以更完整的链条服务中型药企客户。公司在市场中的实际份额、客户结构、单项目规模等经营数据未公开披露，本文不作估计。

六、团队与组织

公开信息显示，裴萌为公司法定代表人，第三方平台显示其持股比例约为84.44%，为疑似实际控制人。公司自述其合伙人在国际药企与全球性 CRO 具备管理经验，运营高管普遍拥有 10—20 年行业经验，监查员岗位要求 3 年或 6 个项目以上经验。在组织管理上，公司对外提出"两种关系""3B 角色""倒金字塔式架构""教练方式""五化管理"等一套自定义的管理语汇，并强调其创新职业规划与"工资+绩效+项目提成+分红"的薪酬体系，将团队稳定性作为对外沟通的重点之一。这些属于公司自述的管理主张，其实际执行效果与人员流动数据未公开披露。

七、融资与资本

据多家创投数据库记录，凯普顿医药于 2023 年 6 月 30 日完成 A 轮融资，投资方为瞪羚基金、中关村创投与中关村发展启航产业投资基金（简称"中发展启航基金"），融资金额未披露。工商信息中注册资本由 2222.22 万元变更为 2253.086419 万元，与该轮融资时点大致对应。

其中，中关村发展启航产业投资基金成立于 2016 年 12 月，由中关村发展集团发起设立，定位为市场化运作的高科技企业股权投资平台，重点关注生物医药、下一代信息技术、新能源新材料与智能制造等北京市重点支持的高精尖产业方向；该基金对外披露的既往案例包括百济神州、诺诚健华等。中关村创投与瞪羚基金亦属中关村发展集团体系内的投资平台，前者聚焦硬科技早期项目，后者以支持"瞪羚企业"成长为特色。除本轮外，公司是否存在其他融资或股权变动，公开渠道未见完整披露，待确认。

八、发展展望

从公开信息可以看到，凯普顿的发展路径有三个可观察方向。其一是数字化工具的持续投入，DTPlu s 一类的数据溯源与流程管理系统能否从内部效率工具演进为可对外交付的产品，将影响其"软件化"主张的兑现程度。其二是服务链条的整合深度，公司横跨临床运营、注册事务、药物警戒、数据统计与商业化支持，链条的完整性既是差异化来源，也对组织能力与人才结构提出更高要求。其三是与股东资源的协同，中关村发展集团体系在北京医药健康产业中同时布局了创新药、医疗器械与产业服务平台类企业，产业链上下游的客户导入与场景对接是国资产业基金常见的赋能方式，但具体协同成效尚无公开数据可供衡量。

需要说明的是，凯普顿医药的收入规模、客户集中度、在手订单、盈利状况等核心经营指标均未公开披露；本文所引用的运营特色、管理方法与效率描述多来自公司自述口径，未经独立第三方验证。相关内容仅作行业与企业背景介绍之用。

信息来源：北京凯普顿医药科技开发有限公司官网（captain-cro.com）"关于凯普顿""CRO 介绍"栏目；天眼查、启信宝公开工商信息页面；投资界（PEdaily）企业页"凯普顿医药"；动脉网 VBDdata 企业页与相关专访报道；北京启航创业投资管理有限公司／中关村发展启航产业投资基金公开投资事件记录；本项目研究底稿"国资／产业基金医疗布局—中关村发展集团"详情页摘录（更新于 2026 年 7 月 30 日）。