

证券代码：688202

证券简称：美迪西

上海美迪西生物医药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-03-002~006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	2025年3月12日 信达证券、人保养老 2025年3月18日 国盛证券、华宝基金、湘禾投资、涌乐投资、德邦证券、易方达基金 2025年3月21日 开源证券、大成基金
时间	2025年3月12日、2025年3月18日、2025年3月21日
地点	公司会议室、通讯方式
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：卓楠 财务总监：张冬花 证券办公室：翁少凡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问题：公司海外市场的战略规划？</p> <p>回答：目前公司已在美国波士顿投入使用约 2,000 平方米的研发办公场地，服务范围涵盖化学、生物、动物实验，目前已投入使用并实现创收。波士顿实验室将与国内各研发实验中心配合、联动，在资源共享的同时，实现差异化发展，重点满足海外客户日益增长的需求，不断加强与全球合作伙伴的沟通协作，为欧美客户的商务拓展提供有效支撑。</p> <p>此外，公司还在欧洲、亚太地区等海外产业核心区域多点布局，加强实验室能力以及商务团队的建设。目前公司在海外已拥有十多名 BD 团队，将继续加强欧洲市场 BD 的团</p>

队建设，增加海外 BD 和国内科研团队沟通，建立客户信息情报系统，做好大客户服务管理，逐步建立适应海外市场竞争的市场销售体系。此外，公司将积极参与海外行业会议，增加科研团队定期拓展频率，积极主动地拓展海外市场。

2024 年前三季度，公司境外客户收入约占主营业务收入 36%，且境外订单同比实现增长，力争将公司的海外业务占比逐步提升至 40-50%，为公司的发展和增长提供新思路、新方向、新动能。

2、问题：公司的产能情况？

回答：公司目前正在运营的研发实验室，分别位于张江高科技园区、川沙经济园区、南汇美迪西新药创新中心、杭州萧山区以及在美国波士顿的研发中心。未来将根据公司的战略规划和业务发展情况，稳步推进募投项目的建设。

3、问题：近期实验用猴的供应情况如何？

回答：近期实验用猴的价格趋于稳定。公司已积极采取丰富采购渠道、深化与实验动物供应商的合作等多项措施保障公司实验动物，特别是实验用猴的供应稳定，能够满足公司经营的需要。

4、问题：公司今年的人员招聘计划？

回答：公司高度重视 CRO 行业对专业技术人员的需求，作为人才密集型企业，公司一直高度重视技术人才队伍及管理人才队伍的建立，注重内部人才梯队的建设。为满足业务发展需求，公司同步配置了高素质人才，2024 年上半年公司本科及以上学历员工比例为 81.78%，硕博比例 29.32%。公司加大引进优秀技术和管理人才，包括首席运营官 (COO)、首席战略发展官 (CSDO) 和首席技术官 (CTO) 等已经加盟，更多优秀人才继续招聘之中，并积极培养和提拔内部优秀员工，助力公司的未来发展。未来，公司各事业部继续落实各项组织精简工作，协同各部门进行专业化资源的整

合、共享，旨在合理控制人员规模，提升人员使用的效率。公司会依据市场情况以及成本控制情况，持续优化内部组织及人才结构，落实各项人效提升措施，适时调整人员招聘计划，使之与公司业务的发展情况相匹配，以保障未来业务的发展以及项目的顺利实施。

5、问题：公司将采取哪些措施改善经营情况？

回答：公司将积极应对行业和市场环境的变化，一如既往深耕主营业务，持续优化经营，加大国内外市场拓展力度，提升项目实施及项目交付的效率，确保经营有序进行，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任。未来公司将积极通过开发新客户、完善创新药研发平台、优化内部组织及人才结构、降本增效等方式提升内部自身竞争力和盈利能力，希望以充满韧性、敏捷性的组织更好地应对外部市场变化。公司加大引进优秀技术和管理人才包括首席运营官（COO）、首席战略发展官（CSDO）和首席技术官（CTO），将助力公司的未来发展。同时，对外继续加大国内外市场特别是国外市场的拓展力度，公司已在美国波士顿建立研发实验室，将以此为战略支点，不断加强与全球合作伙伴的沟通协作，为欧美客户的商务拓展提供有效支撑，力争逐步提升公司的海外业务占比，为公司的发展和增长提供新思路、新方向、新动能。

6、问题：未来公司业务发展战略？

回答：未来一段时间内公司仍将专注于临床前研究服务，公司将围绕临床前研究一体化策略，持续深化融合发展，不断增强公司在临床前一体化研究的竞争优势。生物药作为药物创新发展的重要方向，也是公司临床前一体化业务拓展延伸的主要方向之一，公司将持续夯实完善 ADC 药物、小核酸药物等生物药临床前一体化研发平台建设，将目前的一体化优势从化学药延伸至生物药领域，进行横向扩张。公司

将在海外产业核心区域多点布局,并以美国波士顿研发中心为据点迈出全球化战略的关键一步。公司将持续夯实创新药研究及国际申报中心之药物发现和药学研究及申报平台、创新药研究及国际申报中心之临床前研究及申报平台,全面提升化学、生物、制剂和临床前研发服务水平,实现研发产业链一体化服务,为客户提供种类更多、难度更大、附加值更高的研发服务,将公司建设成为一家具有国际竞争实力的大型研究服务企业。

7、问题：公司今年的商务拓展情况？

回答:目前公司的商务拓展以及生产经营工作正在积极开展,公司积极应对外部市场环境的变化,加大国内外市场特别是国外市场的拓展力度,为未来的持续发展奠定良好基础。

公司持续围绕“内抓技术整合,外促交流合作”,在继续做深做透国内市场的同时,切实加大海外市场拓展力度。国内市场通过多措并举、精准施策来稳增长,海外市场持续多点发力、聚力扩宽求新突破。在稳固国内市场份额方面,公司挖掘各事业部的特色增长业务板块,并参加 ADC、核酸、基因治疗、AI 等热门领域的行业会议、学术交流专题研讨会,进一步宣传公司业务,积极拓展挖掘长三角、京津冀、成渝、大湾区、香港、新加坡等地区生物医药园区市场潜力。在寻找海外市场新增长点方面,公司在海外产业核心区域多点布局,加强商务团队的建设,增加集中拓展和培训的频率,助力海外 BD 和国内科研团队沟通,逐步建立适应海外市场竞争的市场销售体系。此外,公司积极参与海外行业会议,增加科研团队定期拓展频率。目前,公司已投入使用美国波士顿的研发实验室,波士顿实验室将与国内各研发实验中心联动,为欧美客户的商务拓展提供有效支撑。

8、问题：公司如何看待国内行业未来的发展？

	<p>回答: 尽管当前国内生物医药领域的投融资环境有待复苏, 但创新药企及 CRO 公司依然持续积极推进研发工作。GLP-1、ADC、小核酸等药物类别的持续活跃, 出现了新的机遇。此外, 一些大型制药企业正积极探索利用 AI 技术创新药物发现, 提升研发效率。这种趋势对 CRO 行业也产生了积极影响, 促进美迪西在内的 CRO 企业紧跟创新药物研发前沿动态, 提前布局新技术平台, 不断丰富服务内容, 助力新药的研发进程。</p> <p>其次, 国家政策方面, 高度支持创新药产业发展, 全链条支持政策陆续出台, 有望利好行业及公司未来持续发展。2024 年 7 月 5 日召开的国务院常务会议审议通过《全链条支持创新药发展实施方案》, 北京、广州、珠海等多地政府发布了创新药高质量发展的支持政策, 上海市也出台了《关于支持生物医药产业全链条创新发展的若干意见》, 持续加大创新药研发支持力度以及强化投融资支持, 明确利用 CRO 促进创新药的成果转化, 助力生物医药产业实现更高水平、更高质量发展。作为临床前 CRO, 2024 年上半年公司参与研发完成的新药及仿制药项目已有 65 件通过 NMPA 批准进入临床试验, 4 件通过美国 FDA 批准进入临床试验, 加速创新药的研发进程。未来各项支持政策的落实落细, 将会为国内 CRO 企业提供更多机会, 有望提升国内创新药企业研发投入信心, 促进生物医药产业持续创新发展, 进而带动国内创新药以及 CRO 公司的整体发展。公司也将继续在新药研发的核心环节创新, 不断加强技术平台建设, 巩固在国内外市场的竞争力, 继续发挥 CRO 的重要专业作用, 支持更多优秀的创新药获批临床。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 3 月 12 日、2025 年 3 月 18 日、2025 年 3 月 21 日