

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：2025-06-001~002

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称	中泰证券、信达证券、嘉实基金、天弘基金、兴银基金、人保养老等机构共 22 名投资者参会
时间	2025 年 6 月 10 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 证券办公室：翁少凡
投资者关系活动主要内容介绍	1、问题：公司内部为改善经营情况采取哪些举措？ 回答：公司管理层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。 2025 年第一季度，公司持续深化降本增效，毛利率有所提升，归属于上市公司股东的净利润较上期实现大幅减亏。在降本增效方面，公司将充分发展药物发现、药学研究、临床前研究三个事业部以及美国波士顿研发中心，并注重运营管理中心的建设。从成本管控的维度，切实推进精细化管理，全面围绕成本管控、数字化转型、合规化管理等方面推动降本增效，并将根据业务情况合理配置人员，在人力成本、采购支出、资源利用等多个维度实现降本增效，切实提升运

	营效率和盈利能力。 在业务结构优化方面，公司对国内外收入结构、业务结构方面做积极调整，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。并将通过实施大客户业务拓展策略，优化客户结构，提升大客户及优质生物技术公司占比，推动公司业务增长与产业发展相协同。 在加强研发能力方面，将构建“人类细胞模型-AI 预测-类器官”三位一体的创新技术服务平台，完善基于 AI 技术的一站式创新药临床前研发服务平台、偶联药物平台，完善细胞基因治疗平台等，推动现有一站式生物医药临床前研发服务平台向着前沿化、智能化领域迈进，有能力承接更多优质项目。 未来公司将继续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。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。 2、问题：公司相比于同行有什么竞争优势？ 回答：首先，公司拥有全面的临床前新药研发能力及丰富的研发经验。公司是国内少有的能提供从先导化合物筛选、优化、原料药制备、制剂工艺开发、药效学研究到临床前药代动力学及药物安全性评价等一系列服务的综合性 CRO。2015 年至 2024 年末，公司参与研发完成的新药及仿制药项目已有 520 件通过 NMPA、美国 FDA、澳大利亚 TGA 的审批进入临床试验，近三年平均每年助力约 100 件 IND
--	--

	在国内外获批临床。 其次，公司在免疫肿瘤药物研发领域具有相对优势，系统性地建立了超过 480 种肿瘤模型，长期为国际大型抗肿瘤药物公司武田制药等客户提供抗肿瘤药物研究服务。并且公司在抗体及抗体药物偶联物等热点领域中有突出的技术经验，已帮助客户完成了数十个 ADC 的整套临床前研究，其中 28 件已通过 NMPA、FDA 批准并进入临床试验阶段。 同时，公司具备专业人才团队优势，各业务板块主要管理人员均具有医药研发领域丰富的研究管理经验，硕士及博士人数占员工总数约三成；建立具有国际标准的研究质量控制体系，为国内少数能够符合中美双报标准的 GLP 研究机构；拥有优质的客户群和良好的行业口碑，至今已积累了众多国内外著名大型药企、知名创新生物医药技术企业及科研机构客户；紧跟新药研发趋势，持续加强加大热点药物研发关键技术研究，持续提升药物研发关键技术。 3、问题：公司在生物药领域的布局？ 回答：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重要方向之一。目前，公司在化学药研发领域已经具备了药物发现、药学研究、临床前研究的全面一体化研发服务能力；在生物药研发领域，公司已具备了系统且丰富的临床前研发服务能力，并已经启动了抗体、纳米抗体、ADC、核酸药物等生物药在药物发现阶段的研发技术平台建设，且已为部分客户提供研发服务。 公司将持续加强 ADC 药物、小核酸药物等生物药临床前一体化研发服务能力和规模的建设，完善生物药在药物发现阶段的研发技术平台建设以及合成生物学平台相关技术的开发，进一步夯实生物药的药物发现、药学研究能力。 4、问题：公司海外业务的拓展及规划情况？ 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。 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，公司将积极参与国际行业会议，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，公司境外客户收入约占主营业务收入 38%，且境外新签订单金额同比实现增长超过 20%，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。 5、问题：近期实验用猴的价格趋势及供应情况？ 回答：近期实验用猴的市场价格稳中有升。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。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 6 月 10 日