

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：2025-09-002

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	广发证券、申万菱信、国泰海通、国寿养老、西部证券、光大证券、泰康资产
时间	2025 年 9 月 22 日至 2025 年 9 月 26 日
地点	公司会议室
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	一、公司介绍环节 美迪西成立于 2004 年，是一家专业的生物医药临床前综合研发服务 CRO 公司,致力于为全球医药企业和科研机构提供全方位的符合国内及国际申报标准的一站式新药研发服务。公司服务涵盖医药临床前新药研究的全过程，主要包括三大业务板块——药物发现、药学研究及临床前研究。 2025 年 1-6 月，公司营业收入保持稳健，实现营业收入 5.40 亿元，同比增长 3.64%。实现归属于上市公司股东的净利润为-1,289.84 万元，较上年同期亏损减少 5,733.19 万元，第二季度实现单季度扭亏为盈。主要系报告期内公司营业收入较上年同期增加 1,898.60 万元，公司在持续加大美

	国市场拓展及美国研发中心的投入的同时严格控制各项成本费用，营业成本较上年同期减少 5,279.68 万元所致。 2025 年上半年，公司管理层积极应对外部市场环境的变化，引领公司夯实临床前一体化综合研发服务能力，提升项目实施及项目交付的效率，确保经营有序进行。 二、问答环节 1、问题：公司海外业务的拓展情况？ 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。2025 年 1-6 月，公司境外客户收入为 2.48 亿元，同比增长 31.08%，且境外新签订单金额同比增长约 40%，不断推进国际化战略。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。 同时，公司在欧洲、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。2025 年 1-6 月，公司境外收入占主营业务收入 45.89%，占比较去年同期提升 9.55 个百分点。且境外新签订单金额同比增长约 40%，力争将公司的海外业务占比逐步提升至 50%，为公司的发展和增长提供新思路、新方向、新动能。 2、问题：实验用猴的价格变化及供应情况？ 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。 3、问题：公司在行业中的竞争优势？ 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 2025 年 6 月，公司参与研发完成的新药及仿制药项目已有 588 件通过中国 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 510 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 30 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。 4、问题：公司在 AI 技术方面的布局？ 回答：公司作为 CRO 企业，提前把握布局热点技术平台，持续紧密跟踪创新药物研发前沿动态，公司紧跟研发热
--	--

	点趋势，持续加强加大热点药物研发关键技术研究，主要包括构建“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等一系列重要创新研发技术平台建设，同时开发了 AI ADMET 预测模型提升药物研发的效率和成功率。目前，公司在与多家 AI 创新药研发公司开展合作的基础上，已经搭建了 AI 药物发现服务平台，充分整合外部技术资源和内部研发能力，实现双向赋能。同时，公司的“基于人工智能技术的一站式创新药临床前研发服务平台项目”已获得政府立项并已经开始为客户服务。公司将结合自身业务，积极探索相关技术在研发业务中的应用，不断增强公司的研发服务能力与竞争优势。 5、问题：公司是否有扩展其他业务的计划？ 回答：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。公司将在夯实现有主业的基础上，根据业务实际情况逐步寻求拓展上下游产业链的合适机会，期望能够契合公司国际化战略，进一步补齐生物药，尤其抗体药物的药物发现、药学研究能力，加强现有研发技术平台，对现有业务链条进行补充或加强。后续如有相关计划，公司将依据相关法律法规及时履行相应的决策程序及信息披露。 6、问题：公司对国内 CXO 行业未来发展的看法？ 回答：近年来受宏观环境及医药投融资节奏放缓影响，CRO 行业一度面临挑战，但创新药企及 CRO 公司依然持续积极推进研发工作，积极探索创新药出海道路。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。截至目前，公司已助力多款创新药物成功出海，也持续关注新兴医药企业的出海战略和商业化落地，全力支持全球合作伙伴的药物研发，助力创新药企扩展全球化版图。 其次，国家政策方面，高度支持创新药产业发展，继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》，地方性支持生物医药产业全链条创新发展的具体实施细则陆续出台，有望利好行业及公司未来持续发展。政策指引下医药产业基金投资活动频繁，新基金陆续筹备设立。此外，2025 年 3 月发布的政府工作报告中进一步明确下一步支持方向，“健全药品价格形成机制，制定创新药目录，支持创新药发展”，优化药品集采政策。另外，2025 年 6 月 9 日，中央发布“民生 10 条”，提到“制定出台商业健康保险创新药品目录”。2025 年 9 月 12 日，国家药监局发布《国家药监局关于优化创新药临床试验审评审批有关事项的公告（2025 年第 86 号）》，提到对符合要求的创新药临床试验申请，在受理后 30 个工作日内完成审评审批，创新药审评再次加速。政策端的大力支持对国内创新药产业的中长期发展有着积极影响。 作为临床前 CRO，2025 年上半年，公司参与研发完成的新药项目已有 68 件通过审批进入临床试验，其中 59 件通过 NMPA 批准进入临床试验，9 件通过美国 FDA 的审批进入临床试验，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。 7、问题：公司目前的团队结构以及人员方面的规划情况？ 回答：公司高度重视 CRO 行业对专业技术人才的需求，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，截至 2025 年 6 月底，公司本科及以上学历员工比例为 85.37%，硕博比例为 28.65%。公司加大引进优秀技术和管理人才，包括首席战略发展官(CSDO)和首席技术官(CTO)、事业部的负责 VP 等均已加盟，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。同时，公司制定了 2025 年员工持股计划及限制性股票激励计划，旨在吸引和留住优秀人才，充分调动其积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，确保公司发展战略和经营目标的实现。 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。 8、问题：公司订单执行的周期情况？ 回答：公司主要有三种服务模式：产品定制模式、设计研发模式和联合攻关模式，三种模式所需要的周期有所不同。产品定制模式中，化学服务、生物学服务和原料药制剂研究服务大概 1-3 个月，药效学研究服务 1-10 个月；设计研发模式，根据具体约定服务内容，所需周期存在差异，约半年到两年半；联合攻关模式（FTE），根据合同具体约定，
--	--

	通常情况是半年或 1 年。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 22 日至 2025 年 9 月 26 日