

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

（中国（上海）自由贸易试验区李冰路 67 弄 5 号楼）

海外营销及研发中心项目可行性分析报告

二〇二五年八月

一、新项目基本情况及可行性研究

（一）项目概况

1、项目名称：海外营销及研发中心项目

2、项目实施主体：MEDICILON USA CORP

3、项目实施地点：美国波士顿

4、项目投资情况：预计总投资额为 4,000 万元人民币（折合美元约 562.52 万元，以 2025 年 8 月 27 日汇率测算，具体外币金额以增资当日汇率为准），拟使用剩余募集资金投资额为 4,000.00 万元。本项目旨在通过向全资子公司 MEDICILON USA CORP 增资以实施“海外营销及研发中心项目”，依托公司拥有的海外研发及销售团队，基于公司多年来积累的覆盖亚洲、北美、欧洲等地区的众多知名客户，以发挥美国波士顿子公司既有的海外销售与研发平台优势，进一步提升公司在海外生物医药市场的品牌影响力、客户服务效率和业务获取能力，从而加速其国际化进程，大力拓展海外市场，力争逐步提升公司的海外业务占比。募集资金将主要用于优化人才配置，购置先进的研发设备等，具体投资构成如下：

序号	费用名称	投资金额（万元）	占比（%）
1	人工费用	3,098.00	77.45
1.1	人员薪酬	3,098.00	77.45
2	管理费用	538.00	13.45
2.1	房屋租赁费用	538.00	13.45
3	仪器耗材及其他费用	364.00	9.10
合计		4,000.00	100.00

（二）项目实施的必要性和可行性

1、项目实施的必要性

（1）不断提高公司项目承接能力，积极满足大客户的业务需求

在研发成本急速增加和研发难度提升的双重压力下，医药企业越来越倾向于通过研发外包的模式来降低新药研发的成本，CRO 参与新药研发的渗透

率不断提高。根据 Frost & Sullivan 的数据显示，2023 年全球 CRO 的市场渗透率为 49.2%，预计到 2028 年将提升至 58.2%，渗透率稳步提升，药企逐渐加大外包比例是未来趋势。药企对 CRO 的实验室条件、实验设备和人员素质的要求也不断提升，通过实施本项目，公司将构建更全面、高效的研发服务能力，及时掌握客户需求及市场信息，能够有效提高公司项目承接能力。

本项目的实施，将完善实验设备条件，完善商务拓展和研发服务团队建设，能够很好地满足海外大型制药企业大规模、标准化和持续性新药研发服务需求。

（2）顺应全球化需求，增强公司的市场地位

随着大量资本和人力涌入国内 CRO 行业，这种高速扩张的模式使 CRO 企业和人员快速增加，行业竞争加剧，给国内的 CRO 企业带来了挑战。CRO 企业随之调整资本开支规模和方向，国内头部竞争对手纷纷推进全球产能建设，均在海外建立并完善 BD 团队和客户网络，寻找新的机遇。公司紧跟 CRO 行业国际化趋势，通过美国子公司作为海外市场的前沿窗口，加速拓展海外业务，海外订单逐步放量，亟需完善本地化服务网络以支撑业务拓展，海外营销及研发中心是全球化的重要支撑，实施本项目有助于公司抢占海外市场份额，加快完善海外业务拓展网络体系，以维持和提升其全球竞争力，为后续公司实现海外业务目标奠定坚实基础，增强公司的市场地位。

（3）海外业务规模扩大带动营运资金需求增加

公司已在美国波士顿建立约 2,000 平米研发办公场地中心，海外营销及研发中心项目是公司实现真正全球化运营不可或缺的战略支点，未来将与国内商务网络形成协同，全力支持全球合作伙伴的药物研发。

随着公司近年来加大海外拓展的力度，美国子公司的规模扩大，采购、生产、经营管理等各个环节开支将会较大比例的增加，仅依靠内部经营积累等方式已经难以满足日益增长的营运资金需求。

（4）优化商务拓展效率和效果

随着创新药研发节奏的加快，全球创新药市场规模持续增长。公司在海

外市场尚处于快速渗透期，实施本项目，有利于公司与海外客户面对面的交流、实地的技术展示和本地化的快速响应，加快信任建立和项目推进效率。本地团队能更有效地进行潜在客户挖掘、需求评估、提案谈判和合同签订，缩短销售周期，提高转化率。同时提供更及时的售前、售中和售后支持，组织或参与本地行业会议、研讨会，强化客户粘性，挖掘更多客户资源，及时把握行业的发展趋势并响应客户需求，抓住潜在的市场机会。

2、项目实施的可行性

(1) 有利的政策环境提供强有力的支持

国家政策方面，高度支持创新药产业发展。近年来，有关部门积极出台创新药相关政策措施，包括加大对生命科学基础研究的支持力度、改革创新药价格形成机制、进一步完善药品审评审批制度、落实加强知识产权保护、放宽医疗市场准入以促进生物医药国际合作等，从生物医药生命全周期的各个环节支持创新药发展，为 CRO 企业提供了良好的发展环境。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》，强调要全链条强化政策保障，优化投融资、审评审批机制，合力助推创新药突破发展，上海市、北京市等地方政府陆续出台支持生物医药产业全链条创新发展的具体实施细则，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。作为临床前 CRO，2015 年以来公司参与研发完成的新药项目已有 588 件通过中国 NMPA、美国 FDA、澳大利亚 TGA 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，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。

得益于国家鼓励创新药研发的大环境，国产新药 IND 数量快速增长，临床试验登记数量不断走高，为 CRO 发展提供长远动力。近年来国产创新药的出海进程也显著提速，根据医药魔方数据，2024 年国产创新药 BD 交易总金额和首付款分别为 523 亿美元和 41 亿美元，双双刷新历史最高纪录，海外药企对中国研发能力高度认可。截至目前，公司已成功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。

（2）广阔的海外市场为项目提供了充足的业务发展空间

受益于医药行业刚需属性、人口老龄化不断加剧，全球医药市场未来仍将保持稳定增长态势。药物研发是医药行业向前发展的重要驱动因素，21世纪以来，制药企业在药物研发投入力度上不断加大。根据 Frost & Sullivan 数据，全球医药行业研发投入将由 2023 年的 2,606 亿美元增长至 2028 年的 3,592 亿美元，复合年增长率约 6.6%。基于 CRO 企业在新药研发中有助于提高研发成功率、压低研发成本、缩短研发周期，医药企业对其认可度提高，全球 CRO 行业的渗透率也在稳步提高。同时，全球医药市场规模持续增长，新药研究层出不穷，预计亦将推动全球 CRO 行业发展。根据 Frost & Sullivan 的数据，全球 CRO 市场规模由 2018 年的约 539.1 亿美元增长至 2023 年的约 821.1 亿美元，复合年增长率约为 8.8%，预计 2026 年全球 CRO 市场规模将达到 1,064.5 亿美元，2030 年达到 1,477.3 亿美元。

我国的 CRO 行业虽然相较海外发达国家起步较晚，是近二十年才发展起来的新兴行业，但随着研究技术能力的提高，中国 CRO 向国际监管水平接轨并具有研发成本及人才优势，我国的 CRO 行业稳步发展，在国际创新药研发市场中展现越来越重要的作用，持续吸引国际 CRO 需求向中国转移。随着全球市场对 CRO 服务需求的增加，国内 CRO 企业都在积极探索，走出国门，努力建立和提升国际化服务能力，按照国际规范进行所需的行业资质认证，积极布局与开拓国际市场。

综上，全球 CRO 市场空间广阔，中国的 CRO 企业积极加速国际化步伐，为本项目创造了充足的业务发展空间，有利于提升国际竞争力。

（3）公司积累的商务拓展经验和研发服务经验为项目实施提供了坚实基础

经过二十多年的发展与运营，公司已建成一支较为成熟完善的销售团队，积累了丰富的经验并树立了良好的口碑，并成功地拓展了为国内外大型制药企业及众多新兴的知名创新生物技术企业提供全方位新药临床前研发的服

务。在寻找海外市场增长点方面，公司将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，增加科研团队定期拓展频率，逐步建立适应海外市场竞争的市场销售体系。目前公司已在美国波士顿建成研发办公场地，与国内各研发实验中心配合、联动，进行资源共享，可有效应对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。公司在国内外客户中已建立良好的技术口碑和服务记录，具备承接复杂国际项目的能力。通过本项目的实施，充分依托公司国内外研发中心积累的丰富运营管理经验、强大的研发团队以及较高的服务能级，不断推进研发能力建设以及商务团队的拓展，以匹配海外业务规模扩张的需求。

（4）公司具备顺利实施本项目的资源储备

公司经过多年的发展与积累，已组建了优秀的营销团队，建立了海内外营销网络，在中国多个重点城市建立了专业服务网络，并且营销网络遍及全球多个国家和地区，海外客户覆盖了美国、欧洲、日本、韩国等地区，至今已积累了众多国际知名医药企业及科研机构客户，包括合作超过 15 年的武田制药（Takeda）、吉利德科学公司（Gilead）、阿斯利康（AstraZeneca）、PTC Therapeutics, Inc.（NASDAQ:PTCT）等国际药企的认可。公司将以波士顿实验室为核心抓手加速全球化战略落地，公司将通过“线上+线下”双引擎驱动品牌全球化，提升品牌认知度，线上优化海外官网建设、强化数字化营销，线下以波士顿实验室为窗口积极参与国际行业会议。此外，公司以“高效响应”和“精准交付”为核心重塑客户服务体系，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。

人才是 CRO 企业发展的基础，也是公司持续稳定发展的动力源泉。公司自成立以来一直深耕 CRO 行业，积累和培养了大量的研发人才，同时亦不断吸收和引进外部人才。经过多年的发展，公司已经形成了一支专业完善、经验丰富、梯次合理的人才队伍，积累和完善了人才培养和引进经验，在海外已拥有由十多名人员构成的 BD 团队。同时，本次项目实施位于美国，美国拥有数量众多的顶尖名校，具备丰富的人才资源，且医药产业发达，为公司

本项目的人才招募提供了基本保障。综上，公司丰富的客户资源与人才基础为项目实施提供坚实保障。

二、本次募集资金运用对公司财务状况及经营管理的影响

公司本次关于部分募投项目终止并将剩余募集资金投入新项目、永久补充流动资金及继续存放在募集资金专户是公司根据实际情况、市场及行业环境变化和公司战略布局做出的审慎决定，不会导致主营业务的变化和调整，不会对公司的正常经营产生重大不利影响，符合中国证监会、上海证券交易所关于上市公司募集资金管理的相关法律法规、规范性文件及《上海美迪西生物医药股份有限公司募集资金管理制度》的规定，不存在损害公司及全体股东利益的情形，符合公司长期发展规划。

三、总结

本次募集资金投资项目符合未来公司整体战略发展规划，具有良好的市场前景和经济效益，符合公司及全体股东的利益。同时，新项目可以优化公司的业务结构，为后续业务发展提供保障。

上海美迪西生物医药股份有限公司董事会

2025年8月27日