

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

(2021年12月)

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	2021年12月1日： 长江证券、淡水泉、中欧基金、博道基金、大成基金、华泰证券、圆信永丰、九泰基金、天治基金、玖鹏资产、德邦自营、竣弘投资、永赢基金、融通基金、上银基金、君和资本、源乘投资、华夏基金、华宝基金、人寿养老、东吴基金、申九资产、人保资产、华富基金、遵道资产、富国基金、招商证券、恒越基金、嘉合基金、景林资产、华安基金、金鹰基金、泰康资产、沅京资本、安邦资管、南华基金、德邦基金、惠升基金、南土资管、国信证券、嘉实基金、中金基金、金元顺安、广发基金、平安养老、中银理财、中信资管、银河基金、博时基金、泰旻资管、益恒投资、天弘基金、兴全基金、进化论资管、国联安基金、海富通基金、汇添富基金、上海慈阳投资、上海珺容投资、上海瞰道资管、浙江九章资管、金元顺安基金、前海人寿保险、上海恒复投资、上海世诚投资、英大国际信托、华美国际投资、红塔证券资管、上海汐泰投资、上海竑观资管、北京遵道资管、上海觉承资管、北京东方睿石、信达澳银基金、中信产业基金、景顺长城基金、交银施罗

德基金、光大保德信基金、深圳金友创智资管、WT Asset、长江证券（自营）、华夏财富创新投资、上海东方证券资管、兴业证券（自营）、鼎天资管（香港）、国泰君安证券投资部、摩根士丹利华鑫基金、中信建投证券（资管）、中泰证券（上海）资管、荣源鼎丰（珠海）资管、中国银河证券投资管理部

2021年12月3日：

华西证券、新华基金

2021年12月7日：

兴业证券、上投摩根、德邦基金、睿扬投资、汇丰晋信、睿远基金、华安基金、蜂巢基金、太保资产、观富资产、磐泽资产、上海易正朗投资

2021年12月7日：

开源证券、恒越基金

2021年12月9日：

信达证券、国泰君安、德邦证券

2021年12月9日：

广发证券、博时基金、上海利幄、兴银基金、泰康资管、开源证券、长盛基金、东兴基金、宁银理财、嘉实基金、大成基金、华创证券、同方证券、青榕资管、富国基金、华安基金、宝盈基金、上银基金、申万宏源、东方证券、长安基金、东北证券、国泰基金、博道基金、博裕资本、睿远基金、银华基金、中信证券、华泰证券、德邦基金、上海执云投资、青岛澄明资管、创金合信基金、深圳多鑫投资、北京安惠投资、上海申九资管、深圳福汇资管、北京神农投资、西藏源乘投资、广发银行股份、中国人保资管、中信保诚基金、杭州汇升投资、上海复需投资、深圳镭盛投资、浙江巴沃资管、上海雷球资管、上海万晟实业、国华人寿保险、上海红象投资、中银国际证券、上海茂典

资管、长江证券股份、上海潼骁投资、上海恬昱投资、横琴新橙资管、上海途灵资管、广东惠正投资、上海天戈投资、中科沃土基金、上海汐泰投资、上海壹德资管、恒生前海基金、华安证券股份、东亚前海证券、深圳市复和资管、深圳市凯丰投资、深圳市和沣资管、天津易鑫安资管、北京金百镭投资、上海少藪派投资、北京清和泉资管、交银施罗德基金、上海天倚道投资、泓诺基金（深圳）、元兹投资（上海）、北京汉和汉华资管、深圳市同利德资管、珠海盈米基金销售、深圳前海云溪基金、国泰君安证券股份、深圳市本利达资管、北京江亿资本管理、伟星资管（上海）、浙江浙商证券资管、淡水泉（北京）投资、深圳市前海成恩资本、深圳市前海华邦基金、Schroders、华泰证券（上海）资管、长江证券（上海）资管、上海混沌投资（集团）、上海盛宇股权投资基金、上海浦东发展银行股份有限公司、上海弘尚资管中心（有限合伙）、PICC 中国人保（香港）资管、Brilliance Capital Management Ltd 才华资本、Foundation Asset Management (HK) Limited

2021年12月17日：

海通证券、正心谷、国联安、上海理成、中海基金、嘉实基金、国寿资产、九牧基金、东财基金、华夏基金、同泰基金、华泰柏瑞、银河基金、中银基金、天治基金、博道基金、银华基金、东海证券、富国基金、广发基金、人保资管、长城基金、汇丰晋信、宝盈基金、信达澳银、创金合信基金、CloudAlpha

2021年12月23日：

申万宏源、淡水泉、九泰基金、丰岭资本、蜂巢基金、招商基金、天惠投资、东北证券、中庚基金、榜样投资、中海基金、国投瑞银、仙湖投资、华富基金、鲁商私募、红土创新、中粮信托、纯达基金、泓澄投资、嘉实基金、

	<p>诺德基金、永安财险、南方基金、农银理财、招银理财、瑞橡资本、盈峰资本、博时基金、凯石基金、大威德投资、杭州丰熙投资、创金合信基金、北京塔基资管、上海晨燕资管、上海天井投资、青岛鸿竹资管、江苏瑞华投资、新华基金股份、上投摩根基金、天津易鑫安资管、上海朴道瑞富投资、西藏中睿合银投资</p> <p>2021年12月24日：</p> <p>中泰证券、粤民投、新华基金、长城自营、天治基金、民生信托、竝观投资、盛宇投资、循远资产、九泰基金、华美投资、观富资产、凯石基金、源乘投资、中金资管、同泰基金、星泰投资、中泰资管、中再资产、域秀资本、禹田资本、华夏基金、东吴人寿、正圆投资、诺德基金、仁布投资、国君自营、兴全基金、银河基金、万家基金、博远基金、天弘基金、中银基金、国泰基金、汇安基金、坚果投资、尚雅投资、华宝基金、信诚基金、海富通基金、新活力资本、交银施罗德、工银瑞信基金、华泰证券资管、香港京华山一、宁波金信资产、信达澳银基金、陕西德盈投资、西南证券自营、光大保德信基金</p> <p>2021年12月30日：</p> <p>民生证券、宁波理财</p>
<p>时间</p>	<p>2021年12月1日、2021年12月3日、2021年12月7日、2021年12月9日、2021年12月17日、2021年12月23日、2021年12月24日、2021年12月30日。</p>
<p>参会方式</p>	<p>通讯方式、公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>创始人&CEO: CHUN-LIN CHEN</p> <p>首席顾问: 王国林</p> <p>财务总监: 刘彬彬</p> <p>董事会秘书: 薛超</p> <p>证券办公室: 翁少凡</p>

**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，位于上海张江高科技园区、上海浦东川沙经济园区和南汇凯龙商务园区，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。

2021 年 1-9 月，公司实现营业收入 78,629.82 万元，同比增长 81.62%。公司受益于持续增长的国内外药物研发景气度，公司管理团队紧紧围绕董事会确定的年度经营目标，坚持同步提升研发服务能力和市场拓展能力。自 2020 年以来公司持续加大药物研发新技术的投入，提高研发团队专业能力、效率和质量，夯实临床前一体化综合服务优势，不断提升的研发服务能力赢得客户高度认可，推动市场订单保持高速增长。同时，公司继续深化国内商务拓展网络，加大海外商务团队建设，持续高增长的客户需求为业绩增长提供保障，并反向拉动研发服务能力的提升。

2021 年 1-9 月，公司实现归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为 18,095.40 万元和 17,618.48 万元，同比增长分别为 142.06%和 145.70%。净利润增长的主要原因系公司强化管理，积极推进各项提质增效措施，一体化优势和规模效应逐步体现，运营效率和盈利能力稳步提升，实现净利润快速增长。

2021 年前三季度公司整体发展态势良好，主营业务稳步发展。

二、问答环节

1、问题：公司目前订单的情况及预期？

回答：公司正继续完善销售和服务一体的市场营销体系，进一步深化大客户管理制度，通过不断加强建设国内外的商务拓展团队，建立适应市场竞争的市场销售体系。目前公司的新签订单情况良好，公司的商务拓展工作正在积极推进。

2、问题：公司如何应对团队规模扩张的做了哪些准备？

回答：公司已根据法律法规和规范性文件的规定建立健全了股东大会、董事会、监事会和管理层组成的公司治理架构，夯实了公司经营管理和内部控制的基础。

随着公司资产规模、营业收入、人员规模进一步扩大与提升，公司的管理体系、业务程序将更加严格，将在人才管理、技术进步、生产效率、市场开拓、财务管理、资本运作等方面提出更高的要求，亦将对公司管理层的管理能力提出新的挑战。公司已经做好了充分的心理准备，加强管理意识，为保持良好健康的成长态势，公司会不断提升运营和管理能力以适应经营规模扩大的需要。

3、问题：CDE 发布的《以临床价值为导向的抗肿瘤药物临床研发指导原则》的征求意见稿对公司有什么影响吗？

回答：该指导原则强调抗肿瘤药物研发贯彻以临床价值为导向，以患者为核心的研发理念，促进抗肿瘤药科学有序的开发，可以推动医药企业和其他新药研发机构更加理性地专注自己的研究方向，有助于引领行业高质量发展。相关政策的推出是未来医药创新产业更加规范化的必经之路，符合公司对未来行业整体发展趋势的判断。公司作为国内主要的一站式生物医药临床前研发服务 CRO 之一，具备全面的临床前新药研发服务能力，能够为客户提

供按照中美双报标准进行临床前试验服务。公司将持续推进和完善研发技术平台，吸引更多大型制药企业与生物技术公司客户，助力更多有临床价值的新药研发。

4、问题：公司人员招聘计划？人力成本会不会有明显变化？

回答：为满足日益增长的业务需求，公司同步配置了专业技术人才。CRO 是人才密集型行业，公司很重视人才队伍的建设，公司的人员招聘计划会与公司业务的增长和发展情况相匹配进行合理配置，以保障未来业务的发展以及项目实施。公司主营业务成本中人工成本比例保持稳定。

5、问题：研发技术平台的建设情况？

回答：公司扩大蛋白质降解技术（PROTAC）平台建设规模与应用；建立符合国际规范要求的小分子药物发现研发平台与放大生产工艺安全评价体系；持续推进完善新型生物技术药物（包括干细胞、CAR-T 细胞、ADC 药物、溶瘤病毒等基因治疗产品以及 mRNA 疫苗等）生物分析及临床前有效性、安全性评价技术平台的建设；启动基于人工智能（AI）的药物研发平台的建设与开发，包括新化合物分子设计以及药物代谢属性的预测，不断增强公司的研发服务能力与国际竞争优势。

6、问题：相比同行企业，公司的竞争优势在哪里？

回答：公司的竞争优势主要在于公司拥有从药物筛选到 IND 申报的临床前一体化新药研发能力及丰富的研发经验；在免疫肿瘤药物、抗体及抗体药物偶联物研发领域具有相对优势；专业人才团队优势；研究质量控制体系达到国际标准；公司拥有优质的客户群和良好的行业口碑。

7、问题：公司在 CDMO 方面的规划？

回答：公司的药学研究服务包括原料药研究服务和制剂研究服务，目前尚处在实验室研究阶段。CDMO/CMO 是公司未来努力重点扩张的方向。公司计划扩展 CDMO 服务量级，通过自身建设或并购，建立符合 GMP 标准的规模化生产基地。

8、问题：公司最新的产能利用和释放情况？

回答：目前公司拥有 7.38 万平方米的研发实验室，按照公司的战略规划和业务发展情况，正在逐步建设并投入使用。

9、问题：实验动物的价格和供应链情况？

回答：随着公司经营规模不断增长，公司对实验动物等原材料的需求不断增加。公司会加强与原材料供应商之间的合作，以获取稳定的供应来源，满足公司经营增长的需要。面对实验动物价格的上涨，公司在项目报价时会参考市场情况对报价进行合理调整。

10、问题：怎么看待整个 CRO 行业的发展趋势？

回答：中国的 CRO 产业整体呈现多、小、散的态势，国内 CRO 行业内的龙头企业较少，行业集中度相对也较低。当前，我国 CRO 业务往一体化方向发展趋势明显，国内大型 CRO 企业不断通过资本市场进行投资、并购等行为拓展产品线和服务，产业集中度逐步增强。参照国外的市场格局与发展路径，具备 GLP 资质且综合实力强、经营规模较大、研究质量较高、综合研发能力强的大型一体化 CRO 企业是未来行业的主流，行业资源将逐步向头部 CRO 企业集中。

11、问题：毛利率提升的原因？

回答：主要是公司充足的订单储备、良好的业务结构和持续迭代的研发服务能力，为公司良性发展提供有力支撑，充足的订单储备促进产能利用率和人员效率进一步提升。公司继续强化各项提质增效措施的执行，进一步巩固运营管理成果和竞争优势。

12、问题：公司对大分子药物研究方面有什么规划吗？

回答：在生物药领域，公司目前主要以临床前研究为主。生物药作为药物创新发展的重要方向，也是公司未来一体化发展的主要方向。

未来公司围绕临床前研究一体化策略，将持续深化融合发展，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。

13、问题：公司商务团队的配置情况？

回答：公司前瞻性地布局中国本土创新药市场机遇，加强国内医药研发市场的开拓力度，在北京、上海、广州、深圳、南京、苏州、杭州、成都、沈阳、济南、天津等重要城市建立了专业服务网络，为众多国内药企提供高质量、高效率、高标准的医药研发服务。

公司已成立药物发现板块国际服务部，未来会加大海外商务拓展的力度，建立具备国际竞争力的高标准高质量的药物发现实验室和研究团队，专注服务国际大型制药企业和创新药企业；加大在美国和欧洲地区商务团队的建设，建立专业化海外商务拓展团队，持续扩大境外业务规模。

14、问题：临床前研究板块快速增长的原因？

回答：主要原因是充足的订单储备为业绩增长提供保障，促进了产能利用率和人员效率进一步提升，人均产值有所提升。同时，公司立足现有技术平台，持续推进完善新型生物技术药物（包括干细胞、CAR-T 细胞、ADC 药物、溶瘤病毒等基因治疗产品以及 mRNA 疫苗等）生物分析技术及临床前有效性、安全性评价技术平台的建设，逐步拓展公司的服务领域，增强了我们临床前研究和申报的综合服务能力与竞争优势，临床前研究业务板块的业务结构和订单质量进一步优化，这也提升了这个板块业务的人均产值。

15、问题：公司设定股权激励的业绩考核指标是如何考虑的？

回答：为实现公司战略及保持现有竞争力，公司的激励计划公司层面的考核指标为营业收入或净利润，该指标能够真实反映公司的经营情况和市场情况，是预测企业经营业务拓展趋势、衡量公司成长性的有效性指标。根据激励计划业绩指标的设定，公司业绩考核目标为 2021-2023 年营业收入需较 2020 年增长分别不低于 60%、156%、310% 或净利润需较 2020 年增长分别不低于 70%、189%、391%。

公司是在综合考虑了宏观经济环境、公司历史业绩、行业发展状况、市场竞争情况以及公司未来的发展规划等相关因素的基础上，设定了本次限制性股票激励计划业绩考核指标。

16、问题：新签订单转化为收入的时间？

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

	<p>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。</p> <p>17、问题：公司国际服务部的建设情况？</p> <p>回答：公司已成立药物发现板块国际服务部，未来会加大海外商务拓展的力度，建立具备国际竞争力的高标准高质量的药物发现实验室和研究团队，专注服务国际大型制药企业和创新药企业。公司将加大在美国和欧洲地区商务团队的建设，持续扩大境外业务规模。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 12 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日