

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2月)

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称</b>	<b>2021年2月5日：</b> 东方证券、富国基金。 <b>2021年2月26日：</b> 东方证券、东方自营、长盛基金、鸿凯投资、鹏华基金、浦银安盛、睿扬投资、万方资产、万家基金、银河基金、创金合信、华宝基金、荣腾投资、东吴基金、东海证券、摩根士丹利华鑫基金、友山资产、若汐投资。
<b>时间</b>	2021年2月5日、2021年2月26日。
<b>参会方式</b>	公司会议室、通讯方式
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书：王国林 证券事务代表：薛超、卓楠
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<b>一、公司介绍环节</b> 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。

2020年，CRO行业景气度持续向好，公司竞争优势和品牌效应逐步显现，客户开拓能力和订单承接能力同步提升，同时公司持续加强技术平台和人才队伍建设，增强研发服务能力，提升运营效率，促进业绩持续稳步增长。根据已披露的2020年年度业绩快报公告，公司2020年度实现营业收入66,595.24万元，较上年同期增长48.19%，实现归属于母公司所有者的净利润为12,962.13万元，同比增长94.71%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为12,375.21万元，同比增长111.86%。

整体发展态势良好，主营业务稳步发展。

## 二、问答环节

### 1、问题：公司主要有哪些客户类型？

回答：公司的境外客户主要为知名跨国药企、创新型生物医药公司，境内客户主要为跨国医药企业设立在中国的研发公司、本土的大中型医药企业及新兴的生物医药科技公司。

### 2、问题：实验室的布局情况？

回答：公司在上海张江的实验室面积1,293.06平方米，川沙园区的实验室面积2.01万平方米，皆已全部投入使用。凯龙南汇商务园区是公司正在新建的实验室，也是本次IPO募投项目的所在地，总建筑面积5.23万平方米，目前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。

### 3、问题：项目订单的消化时长大概是多久？

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。

**4、问题：BD团队的情况？**

回答：公司经过多年发展及积累，已搭建丰富的营销网络，在北京、上海、广州、深圳、南京、苏州、杭州、成都、沈阳、济南、天津等地均有业务拓展团队，在美国、日本、韩国、英国等重要境外国家也有布局，能够近距离服务广大客户。

**5、问题：公司CDMO方面是否有规划？**

回答：是的。公司未来三至五年将通过自身规模的快速发展以及互补式的收购兼并发展，特别是在药物的CDMO/CMO方面也是公司努力重点扩张的方向。

**6、问题：公司2020年的收入和利润增长的主要原因是什么？**

回答：如业绩快报所述，2020年公司季度营业收入环比持续稳步增长，全年同比增长48.19%。主要系客户和市场对公司研发服务能力的认可度持续提升，充足的订单为业绩增长提供保障，2020年度公司新签订单13.07亿元，新签订单增长率达112.04%，新签订单中药物发现与药学研究、临床前研究单类型订单同步增长，INT即综合服务类订单增长率达289.30%，临床前一体化平台优势显现。同时公司持续增强拓宽研发服务能力，为业绩增长提供驱动力。

利润端的增长主要系公司综合毛利率有所提升所致。随着订单质量和业务结构的优化，运营效率的提升，公司盈利能力进一步增强。公司有序推进募投项目新实验室的建设和投入使用，同时通过改善和优化管理流程，提高了实验室和设备利用率，产能和人员的规模化效应逐步体现，2020年度综合毛利率为41.09%，较上年同期综合毛利率增长5.17个百分点，2020年度净利率为

	<p>20.19%，较上年同期净利率增长 4.94 个百分点。</p> <p><b>7、问题：公司人员的情况和招聘计划？</b></p> <p>回答：截至第三季度末，公司员工共 1,646 人，相比 2019 年末增长了 35.03%。CRO 是人才密集型行业，公司很重视人才队伍的建设，公司的员工的招聘计划会与公司业务的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。</p> <p><b>8、问题：股权激励费用对近几年的影响有多大？</b></p> <p>回答：如公司已披露的《关于向激励对象授予限制性股票的公告》所述，2020 年-2023 年公司激励计划摊销总成本为 2,419.20 万元，其中每年摊销成本分别为 117.60 万元、1,350.72 万元、655.20 万元、295.68 万元。在不考虑激励计划对公司业绩的正向作用情况下，成本费用的摊销对有效期内各年净利润略有影响，但影响程度不大。考虑到激励计划对公司经营发展产生的正向作用，由此激发管理、业务团队的积极性，提高经营效率，降低经营成本，激励计划带来的公司业绩提升将高于因其带来的费用增加。</p> <p><b>9、问题：对公司三大板块的发展规划？</b></p> <p>回答：未来公司将同步推进三大板块的发展，不断加强公司在临床前一体化研究的竞争优势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 2 月 1 日至 2021 年 2 月 28 日