

上海之江生物科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	中泰证券、西部利德基金
时间	2024年6月14日
地点	上海市闵行区陈行公路2168号智慧广场9号楼之江生物会议室
公司接待人员姓名	公司副总经理兼董事会秘书：倪卫琴 证券事务代表金宇丹
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流的主要问题及答复：</p> <p>1. 公司团队来自浙江，想了解一下贵公司扎根上海的原因。</p> <p>答：公司创始人邵俊斌博士，出生于中医世家毕业于浙江大学内科学专业。2003年SARS疫情，他成功利用基因检测试剂确诊了浙江省的第一例SARS样本，也让他看到了分子诊断领域不断深耕的前景和使命。邵俊斌博士于2005年带领团队创建了上海之江生物，自主研发了一系列应用于疾病精准预防、诊断的国际领先核心技术。上海作为生物医药制造的重镇，也是国际大都市，营商环境开放、监管优化、人才密集、公共资源丰富、政策优惠，故而一直在上海扎根、成长、拓展壮大。</p> <p>2. 想了解一下贵公司2023年度营业收入组成情况。</p> <p>答：公司主营分子诊断试剂和仪器设备。仪器设备方面，已形成11大系列，用于更好的满足客户的不同需求；分子诊断试剂方面，共有500多项产</p>

品，已形成 20 大系列，覆盖了绝大多数国家法定传染病。2023 年公司核酸检测试剂收入占全年营业收入比例为 73.17%，分子诊断仪器收入占全年营业收入比例为 20.37%。

3. 想了解一下公司高管持有公司的股份情况。

答：上海之江药业有限公司、宁波康飞顿斯投资管理合伙企业，这两家作为上海之江生物的持股公司，其持股成员基本都是之江生物的团队人员。同时为进一步调动公司员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益紧密结合在一起，促进公司健康可持续发展，公司通过集中竞价交易方式进行股份回购，回购的股份将在未来适宜时机用于员工持股计划或股权激励。

4. 想了解一下贵公司的研发情况。

答：根据公司《2023 年年度报告》，在职员工 305 人，研发人员 132 人，占比 43.28%，2023 年研发支出 6100 万元左右，研发投入占营业收入的比例达 22.24%。公司下置之江研究院，以高效的技术研发与产品转化平台为抓手，以市场需求为主要研究方向，适当兼顾前沿探索，全面打造技术护城河。目前在上游原材料开发、磁珠提取、自动化设备、流水线、高通量测序、分子 POCT、抗体药物研发等研发方向都有相应布局。公司将充分发挥创新主导作用，调动各方面资源，提高全要素生产率，积极推进项目研发建设，驱动项目快速投产，努力实现公司可持续、高质量发展，以良好的业绩回报投资者信任。

5. 想了解一下贵公司今年的海外计划。

答：海外市场是公司的重点布局方向，也是未来新的增长空间。目前公司的海外业务主要集中在欧洲、东南亚、非洲等地区。公司在美国圣地亚哥设立的研发中心，以研发和国际注册及先进技术对接为主；在新加坡设立的机构作为海外生产基地的布局。公司经过多年的发展，积累了丰富的研发经验和数据资源，建立了成熟的研发生产流程，在面对突发事件时能够快速响应。结合多

品类试剂与自动化设备的搭配及一站式技术服务支持，公司将加大全球布局及海外市场业务拓展的步伐，同时加快规模化产品的 CE、FDA 等海外认证。

6. 了解一下贵公司目前的抗体药情况。

答：目前公司在垂直一体化方向上布局，延申产品链、产业链、价值链，致力于新药及上游关键原材料的研发创新。基于前期的研发创新储备，看好抗体药物在肿瘤、自免疾病及感染性疾病治疗上的应用，公司 2016 年、2020 年通过两轮投资，持有领先的创新抗体药物发现公司三优生物股权。公司已与三优生物建立合作团队，一旦项目获得突破，将建立从早筛到抗体药物的全周期管理能力。此外，公司成立了上海之江未来材料科技有限公司，以纳米磁珠等核心上游原材料和关键工艺为创新突破口，目前在膜技术、类器官芯片和微流控分子 POCT 等领域取得了阶段性的成果。

7. 了解一下贵公司的市场销售模式情况。

答：公司持续加强国内营销网格化建设、推动营销全面覆盖。从高端到基层、从医院到疾控、从检验到临床，以“产品+服务”双轮发展驱动，聚焦重点区域、重点领域，强化学术营销、技术营销赋能，持续推进客户精细管理和区域深耕；同时，优化渠道管理机制，与渠道商形成深度合力，激活潜力共享共赢，实现产品和服务销售规模的快速增长。

8. 了解一下贵公司的资金未来使用规划。

答：截至 2023 年 12 月 31 日，公司货币资金 24 亿多。一是聚焦资源高效型运营，合理分配至日常运营及各研发管线。基于多年的技术与实战经验的积累，公司将加大海外市场布局，聚焦重点国家、重点市场开拓深耕，通过投资、参股、合作等方式，布局上中下游相关产业链中一些较高技术壁垒、核心竞争力较强的项目。二是加强资金管理，按照相关规定严格控制风险，适时投资安全性高、满足保本要求、流动性好的理财产品，在安全、合规的前提下充分发挥资金的使用效能。

9. 了解一下公司的未来业务展望及增量点。

	<p>答：一是以科技创新为引擎，继续精益求精，不断完善公司现有产品质量，进一步促进以技术、质量、品牌、服务为核心的竞争优势；二是通过自有研究平台，适当兼顾前沿探索在新材料、新装备、新工艺研究和新品开发方面不断推进，开拓新的产品线，丰富产品矩阵，推出多重、高灵敏产品，为客户提供更快速、更准确、更智能的诊断服务；三是积极开拓国际市场，以美国、新加坡公司为抓手，进一步加大全球布局及海外市场业务拓展的步伐。</p>
--	---