

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：2024-005

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	东方财富证券 牧鑫资产
时间	2024年6月27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><b>交流的主要问题及答复：</b></p> <p>1. 想了解一下公司高管团队情况。</p> <p>答：公司的管理团队主要来自于浙江。2003年SARS疫情，公司创始人邵俊斌博士，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。后于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。公司其他核心高管层都是跟随上海之江一路成长、具有多年诊断领域、财会领域、管理领域经验。上海之江生物的持股公司——上海之江药业有限公司、宁波康飞顿斯投资管理合伙企业，其持股成员基本都是公司的团队成员。</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</p>

收入比例为 20.37%。

**3. 想了解一下公司的主要原材料供应问题。**

答：一是原材料自研自给自足。公司已建立自己的研发和生产体系，对核心原材料实现内部自给自足，可以有效降低对外部供应商的依赖，增强供应链的安全性。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。二是国际化采购策略。选择国外质量更为稳定、信誉良好的原料供应商。三是供应商多元化与固化。即便是同一种原材料，也选择至少三家品牌作为供应商，这样可以在保证供应链弹性的同时，通过竞争机制促使供应商保持最优性价比和服务。同时定期评估供应商表现，动态调整合作名单，确保供应链的高效与稳定。

**4. 想了解公司的纳米磁珠制备技术情况。**

答：公司全资子公司上海奥润微纳聚焦于磁性纳米材料及其生物学应用技术与产品开发，拥有多项具有自主知识产权的专利技术。产品包括系列化磁性纳米微球、核酸提取试剂盒及配套多功能磁分离器，为核酸、蛋白和细胞分离纯化，疾病的快速与早期诊断等领域提供了新型、高效、快捷的工具和解决方案。公司研发的纳米磁珠除了自用，也供应海外的客户，会出口到德国、澳大利亚等国家。未来也将在磁珠的其他方向持续用力。

**5. 想了解公司不同等级的医院覆盖情况。**

答：公司的检测试剂与设备覆盖了全国不同等级的医疗机构，如协和、301、瑞金、中山、华山等众多知名医院以及部分疾控中心、出入境检验检疫部门。

**6. 想了解 IVD 行业未来主要的增长点情况。**

答：2024 年医疗器械行业受到外界环境变化呈现出一定周期性变化，甲乙流、呼吸道合胞、肺炎支原体、猩红热链球菌等呼吸道病原体检测需求呈现出明显季节性上涨态势；集采政策的快速扩面已进入到国产替代与政策落地的加速期，国内头部优秀企业凭借优异的产品性能与质量替代了部分国际产品市场；设备以旧换新政策也在鼓励行业的快速发展。同时，行业也在加速洗牌与整合，头部效应越来越明显，呈现出较明显的波动上升趋势。

**7. 想了解一下集采对于公司相关产品的降价影响情况。**

答：受集采的影响，公司相关的产品价格会略有下降，但公司产品体系丰富，主要产品为分子诊断试剂和仪器设备。分子诊断试剂方面，共有 500 多项产品，已形成 20 大系列，覆盖了绝大多数国家法定传染病。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，包含快速自动化核酸提取系列、组织样本自动化处理系列、生产实验自动化系列等。在集采规则的影

响下，集采产品的毛利率会有一些波动，未来集采产品品类的范围可能会进一步扩大，但集采对公司影响有限。公司将持续精益经营管理模式，加强企业竞争优势。

**8. 想了解一下公司应收账款情况控制较好的原因。**

答：公司建立了严格的信用评估体系，对客户的支付能力、信用历史、经营状况等进行细致的审查；同时公司实施了严格的应收账款管理制度，包括定期对账、及时催收、明确的账龄分析等。通过这些措施，确保应收账款信息的准确性，及时发现并处理逾期账款，减少账款拖欠的风险。另外，公司客户主要是医院、疾控中心、海关、动物疫病预防控制机构等，由于其公共服务性质或较强的政府背景，往往拥有较为稳定的资金流和较高的信誉度，因此公司应收账款情况良好。

**9. 想了解一下，在竞争激烈的市场环境下企业如何脱颖而出？**

答：一是产品的唯一性和创新性，开发具有独特卖点的产品或服务，满足市场上未被充分满足的需求，或者通过技术创新提供超越竞争对手的解决方案；二是领先性，持续关注行业动态，提前布局新技术、新趋势，确保企业在技术上保持领先地位；三是成本与质量优势：通过优化供应链管理、提高生产效率或采用先进的成本控制策略，实现成本领先，同时保证产品和服务的高品质及稳定性，增强客户的信任和忠诚度。四是市场扩张与“出海”战略：拓宽销售渠道，加大出海力度，进一步加大全球布局及海外市场业务拓展的步伐。

**10. 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。