

上海之江生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2025年3月)

编号：2025-001

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	鑫元基金
时间	2025年3月18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 证券事务专员 李成思
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. 问：想了解一下贵公司的使命 / 愿景的意义。</p> <p>答：公司的愿景是“基因解码生命，科技守护健康”，使命是“做全球有影响力的基因诊断技术产品供应商”。上海之江生物作为一家专注传染病领域的分子诊断企业，公司致力于通过科技创新，帮助客户更早、更快、更准确地了解自身的健康状况，为疾病的预防、诊断和治疗提供科学依据。分子诊断不仅是公司的业务核心，更是公司守护全人类健康的起点。未来，公司致力打造覆盖预防、诊断、治疗一体化的全生命周期健康管理体系，为人类健康提供全方位的解决方案，让科技真正成为守护健康的坚实屏障。</p> <p>2. 问：想了解一下贵公司的新品推出从立项到市场推广的整个流程。</p> <p>答：公司坚持“以需求为导向、确保成本可控、技术优先以及质量保障”的原则，拥有一套严谨高效的项目立项流程。从最初的需求提出与评估，到细</p>

致的需求梳理、分类及排序，再到立项决策和产品开发，直至项目的交付与后续跟踪，整个过程高效衔接，确保将市场需求转化为高质量的产品，在力求满足客户需求的同时，实现技术和经济效益的最大化。

3. 问：想了解一下贵公司的客户群体及其偏好。

答：公司专注于分子诊断试剂及仪器设备的研发与销售，产品广泛应用于公共卫生安全、医学临床诊断、出入境检验检疫以及食品安全检测等领域。公司主要客户包括医疗机构、疾病预防控制中心以及海关等单位。在选择供应商时，这些客户特别重视产品的品质和性能的可靠性，同时也非常看重供应商能否提供优质的售后服务和技术支持。尽管价格也是考虑因素之一，但在医疗健康领域，产品的质量和服务水平往往比价格更具决定性的影响。

4. 问：想了解一下贵公司对下属子公司的管理模式。

答：之江生物作为集团公司，专注于试剂的研发、生产和销售，是核心业务的基础；子公司——之江科技负责设备的研发和生产，与试剂业务协同，提供一体化解决方案；子公司——上海奥润专注于磁珠材料的研发和生产，自研自产自销，且为集团公司的试剂生产提供关键原材料支持；子公司——之江未来致力于微流控芯片、类器官等前沿技术的研发，布局未来创新领域；子公司——之江美国专注于研发创新、国际注册认证及先进技术对接，承担集团技术前沿探索的重任；子公司——之江新加坡作为海外生产基地，重点辐射东南亚市场，完善集团全球供应链体系。各子公司的产品线独立运营，专注于各自领域的研发与生产，以确保专业性和效率；同时，在销售渠道上实现协同合作，共享资源与客户网络，最大化市场覆盖和业务拓展能力。

5. 问：想了解一下贵公司的未来发展规划。

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；二是注重内源性技

术创新的同时，通过并购和合作实现外源性增长，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，实现从传染病向肿瘤领域的战略拓展，推动在疾病早筛、伴随诊断、复发监测、治疗等应用场景的多元化发展；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。

6. 问：想了解一下贵公司的海外商业计划。

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。基于多年发展，公司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。同时，通过多品类试剂与自动化设备的搭配，结合一站式技术服务支持，为海外客户提供整体解决方案。

公司将加大全球布局及海外市场业务拓展的步伐，纵深全球布局及本地化深耕，巩固现有研发基地，新建和扩大智能制造工厂规模。加快规模化产品的CE、FDA等海外认证。持续加强营销网格化建设，聚焦重点国家、重点领域，推进本地化团队建设，提升客户精细化管理水平。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。