

证券简称：安必平

证券代码：688393

广州安必平医药科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-008

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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
参与单位名称	西南证券 杜向阳 陈辰、京东方科技集团健康医疗事业群 于超群、中海基金 童科贤、国盛证券 杨芳 王震、上海琦轩投资 杨春雨、金元顺安基金 张预立、安信资管 刘亚洲、众安保险 冯航、深圳翼虎投资 熊斌、中信资管 沈宇威
时间	2024年6月19日、20日
地点	券商策略会、线上会议
公司接待人员	投资者关系高级经理 陈元元
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先就公司2024年一季度经营情况、研发进展、业务技术、所处行业市场等进行了基本介绍，随后就投资者关心的问题进行了沟通交流。</p> <p><b>1. 公司AI和数字化产品的进展以及规划？</b></p> <p>答：公司的宫颈细胞学人工智能辅助诊断系统正在进行三类证的注册申报。围绕病理科数字化，公司也研发了一系列包括一体机、扫描仪、AI等自动化、数字化的仪器和设备。</p> <p>目前我国病理行业发展面临病理医生缺乏、分布不均匀、培养周期漫长等特点。公司判断，只有通过推动病理科（四化）自动化、标准化、数字化、智能化发展，才能解决病理检测市场的需求与行业发展人才缺口的错位问题。从公司战略来说，一直在积极布局细胞病理、组织病理、免疫组化、荧光原位杂交等各个技术线的全自动化仪器设备的研发与迭代。自动化、标准化是解决病理制片环节效率与质量稳定的基</p>

础，数字化、智能化则是提高病理诊断效率与准确性的有效助力。

从盈利模式来说，我们提供的是“检测试剂+制片设备+扫描仪+AI判读”的智能化方案，AI提高了公司产品的核心竞争力，是抢占大三甲市场，替代进口品牌提的有利抓手，同时也构筑了稳固的护城河，有助于在稳定现有客户的基础上，通过提高检测效率增加现有客户对试剂的使用量。

## 2. 能否介绍下公司共建业务的进展以及未来规划？

答：病理科共建业务是公司非常有独特竞争优势的一个业务，首先非常符合国家医疗卫生事业整个分级诊疗、强基层发展方向。现在医疗资源分布不均匀，大量优质资源集中在大型三甲医院，要做到大病不出县，必须加强基层医院的诊疗能力。病理共建业务非常符合国家政策导向。其次，从公司发展战略来说，公司一直聚焦病理诊断试剂和设备，产品线比较齐全，病理共建业务是公司从产品延伸到服务的自然发展路径。与第三方外送业务不同，我们能提供全套的诊断试剂和设备，以及积累的全国病理专家资源，可以帮助基层医院从0到1建设病理科，并实现专家带教，持续运营科室。第三，公司经过近20年的发展，积累了2000多家医疗机构的资源，通过客户的专家资源，我们也反复打磨了病理共建的业务模式，2023年从共建点数上也实现了比较好的产出，同时也得到了当地政府、医联体带教医院的支持。

2023年公司组建了专业的共建团队，包括专职的营销管理以及运营人员，完成了统一规范化培训，并制定了明确的岗位分工、培训流程，截至2023年末，累计与全国33家基层医院病理科开展共建业务，与11家医联体、专科联盟签约共建。今年的重点会分为两个部分，第一个是继续增加共建点数，第二个是把已签约的共建医院运营起来，体现到收入上。

## 3. 请问 HPV 集采对公司业务的影响，如何应对？

答：公司的HPV28型全分型检测试剂盒顺利入选集采A组，我们可以看到集采后价格大幅降低。从整个市场来看，首先HPV DNA检测试剂盒的价格降低将减轻公众的医疗费用负担，其次将带来行业的整合与营

商环境的净化。我们判断，收费下调伴随着 HPV DNA 检测作为宫颈癌初筛的方法，不管是临床端还是两癌筛查端，HPV DNA 检测量将迎来风口，具有稳定的产品质量和优质的售后服务的企业将遥遥领先。此次公司集采入选后，虽然价格有调低，但在保持原有需求量的基础上，公司可以凭借稳定的产品质量争取到更多的新增市场。同时公司内部将加大降本增效，优化原材料价格。未来继续结合宫颈细胞学+HPV 联检的优势，借助宫颈癌智能筛查方案，拓展两癌筛查、第三方检测市场以及体检市场。

#### 4. 公司海外业务的进展以及规划？

答：2023 年公司的海外业务大概方向是日本、新加坡、越南、中东等市场。从产品角度看，公司会主推现有大单品宫颈细胞学+AI，首先从产品质量上来讲，公司成立之初即做宫颈细胞学，在产品质量和稳定性上均有保证；其次从体量上看，这个产品对应的宫颈癌筛查市场非常庞大；第三，从海外准入上，包括东南亚国家甚至欧盟的 CE，公司评估宫颈细胞学注册报证相关资料链条比较清晰，可以快速推进多个国家的市场。

从市场竞争看，目前宫颈细胞学的两个主要国际品牌就是 BD 和豪洛捷，东南亚、中东、欧盟南部等国家也面临人口基数大、病理发展落后等特点，我们可以复制在国内市场的竞争策略，通过我们的自动化设备、AI 阅片来和国际品牌进行差异化竞争。

#### 5. 公司荧光原位杂交（FISH）、免疫组化（IHC）入院及收入情况？

答：今年以来公司的 FISH 和 IHC 两条产品线增长比较快速。

日前公司 FISH 平台的 ALK 基因重排检测试剂盒获得了三类证，可定性检测非小细胞肺癌患者的 ALK 基因重排，用于克唑替尼药物的伴随诊断检测。这是公司 FISH 平台获得的第 9 张三类证，在国内品牌里三类证数量位居前列。在这个平台上，公司的产前染色体数目检测试剂盒（荧光原位杂交法）、HER2 基因检测试剂盒（荧光原位杂交法）两个大单品收入可以达到 FISH 产品线 50%多，尤其是产前筛查迎来快

速增长。在策略上，首先公司将依托自主研发优势，充分把握三类证产品以及数量优势，抓住大单品的市场增长机遇；其次 FISH 技术也是比较成熟的分子检测技术，对应分子靶点药物的应用，可以与药企开展靶点以及市场推广合作，同时伴随诊断业务也可以促进我们的 FISH 探针入院；第三，公司拥有 FISH 探针的合成、设计、生产的自主研发能力，对于市场端的科研需求，我们可以提供定制探针服务；第四，国内地市级医院也陆续开始开展 FISH 项目，公司也在积极把握市场机遇，做好前期客户培育和渗透。综合来看，我们判断 FISH 的市场规模也处在快速上升期。

公司今年在免疫组化的研发上会有一个比较明确的注册获证以及产出。近期 HER2 抗体试剂（免疫组织化学）获得伴随诊断三类证，ER（雌激素受体）、PR（孕激素受体）也获得了三类证，这是在研发上对应的乳腺癌免疫组化法检测套餐。其次是设备上，公司的 HYPER S9 免疫组化全自动染色系统已经进入市场推广阶段，该设备从前期设计研发到生产，都是公司自主进行。未来公司的三类证产品以及伴随诊断、药企服务业务均会围绕创新设备进行密切绑定，推动装机和入院，进而带动一抗、二抗上量，形成完整的闭环。此外围绕 HYPER S9 的主要配套试剂耗材也实现了自产，可以降低科室运营成本以及公司成本。我们希望通过装机上量带动整个免疫组化产品线实现收入扩容。

#### 6. 如何看公司今年的业绩增长点？

答：公司 2024 年一季度公司实现营业收入 1.01 亿元，同比增长 11.82%，归属于上市公司股东的净利润 798.93 万元，同比增长 2.17%。其中，一季度分产品线来看，液基细胞学、HPV、荧光原位杂交、免疫组织化学、病理共建收入分别增长 15%、4%、48%、47%、64%，结合公司此前发布的年报显示，公司荧光原位杂交、免疫组织化学两个产品线收入占比上升至 23%，随着近年研发投入的逐渐兑现，公司业务结构呈明显优化的趋势。

其它交流问题与前期已披露的投资者关系活动内容雷同，本次不再重复

	披露。
--	-----