

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：2024-012

投资者关系活动类别	<input 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
参与单位名称	国盛医药、天弘基金
时间	2024年11月20日
地点	线上沟通
公司接待人员	董事、副总经理：蔡幸伦、证券事务代表：杜坤
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司与本次参与集体接待日活动的投资者进行了互动交流，就投资者关注的问题进行了回复，具体问题回复如下：</p> <p>1. 病理共建业务的进展情况如何？</p> <p>答：病理科共建业务是公司具有独特竞争优势的一个业务，首先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，能够为不同层级客户定制病理能力提升解决方案。</p> <p>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</p>

2024年9月底，公司已累计与全国56家基层医院病理科开展共建业务，与18家医联体、专科联盟签约共建，共建业务收入同比增速超过90%。

2. 公司海外业务的布局和进展？

答：公司的海外业务主要方向是日本、新加坡、越南、中东等市场。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十分庞大；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。第四，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。

3. 公司AI及数字化的布局如何？

答：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。“自动化、标准化、数字化、智能化”已成为病理科发展的必然趋势。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、荧光原位杂交等多个技术线的全自动化仪器设备的研发与迭代。自主研发推出了涵盖多平台多型号的病理自动化设备、多通量数字病理切片扫描仪、数字病理质控与信息管理系统、病理专病库以及人工智能辅助诊断系统等一系列创新产品和服务。

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。

4. 公司是否会考虑并购？

答：公司在积极寻求本领域合适的并购标的，重点关注产业链上下游的整合，以不断加深公司护城河，实现产品与投资相结合的竞争优势。