

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：2024-013

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	汇添富基金、广发基金	
时间	2024年11月27日	
地点	公司会议室	
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>1. 公司病理 AI 的情况以及如何看待“人工智能辅助诊断纳入医疗服务价格立项指南”？</p> <p>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。AI 辅助诊断首次被列入国家医保局立项指南，目前已发布的主要是体现在放射检查、超声检查和康复类项目，立项指南编制还将扩围至检验病理类，加之此前三部门联合发布《卫生健康行业人工智能应用场景参考指引》也已经涵盖了人工智能在病理切片诊断的应用场景，我们判断这将极大促进病理数字化和智能化的发展。</p> <p>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，以提供智慧病理科解决方案。</p> <p>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</p>	

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. 公司在免疫组化的竞争优势是什么？

答：首先公司今年在免疫组化获得三张伴随诊断三类证，分别是 HER2 抗体试剂、ER (雌激素受体)、PR (孕激素受体)，对应乳腺癌免疫组化法检测套餐。公司作为国内第三家获得 HER2、ER、PR 三张免疫组织化学三类证的国产厂家，这对于公司后续在市场推广和提升免疫组织化学在中国市场占有率具有积极的意义。其次是设备上，我们上半年在全国病理年会上展出的 HYPER S9 免疫组化全自动染色系统，从前期设计研发到生产，都是公司自主进行，预计很快上市推广。未来我们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，所以 HYPER S9 对于我们免疫组化的产品线具有战略意义。此外就是围绕 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。

3. 病理共建的业务模式及推进情况？

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。

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 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%。

4. 公司伴随诊断业务应用什么方法学？

答：公司主要是开展基于免疫组化和荧光原位杂交的形态学伴随诊断。伴随诊断业务有两个明显的特点，一是试剂盒按三类证管理，周期非常长。第二跟药物相关，得配合药物的临床、上市等等，既有时间成本，也有药物不能上市的风险。公司将药企伴随诊断做为战略业务之一，其中一个重要原因是回归免疫组化技术本身，我们非常看好免疫组化这条线，同时也一直布局一抗、二抗的自研自产，不断有新的抗体研发出来，通过与药企的合作，带动新的应用和新的产品。同时我们也在免疫组化全自动仪器方面取得重大进展，HYPER S9 免疫组化全自动染色系统上市后有望提高公司与进口品牌的竞争力。因此，伴随诊断业务与免疫组化技术线关联紧密，是个长期的战略性布局。

5. 研发费用的主要投入方向及未来的研发布局规划？

答：研发费用目前主要投入方向是病理数字化产品、液基细胞学一体机、荧光原位杂交平台新探针开发、免疫组织化学平台核心原料抗体开发及伴随诊断原研抗体开发。未来将重点布局收入增速较快的荧光原位杂交平台、免疫组化平台和病理数字化相关产品。