

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：2024-015

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	国信证券、北京颐和久富投资、中国人寿资产、前海联合、国华兴益保险资产、鲍尔太平有限公司、安信基金、广州玄甲私募基金、首创证券、上海景领投资、宝盈基金、海富通基金、Abu Dhabi Investment Authority、兴证全球基金、安信证券资产、民生加银基金、博时基金、国寿安保基金、上海东方证券资产、国信弘盛私募基金、施罗德投资管理、长安基金、海南鑫焱创投、兴证全球基金、国信弘盛私募基金
时间	2024年12月17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>1. 公司病理 AI 的布局情况？</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>

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. 公司与腾讯合作的情况

公司与腾讯 AI Lab 在算法上合作，共同开发的宫颈细胞学人工智能辅助系统正在三类证注册申报阶段，该产品最主要解决的问题是筛阴工作。国内病理医生比较缺乏，细胞学诊断特别依赖医生的判读，我们预期的场景是，通过 AI 完成大部分的筛阴工作，进而让医生把主要精力集中在可疑点位，提高诊断效率和诊断准确性。该产品已标注视野图像超 100 万，标注细胞超 260 万，在 9 个医学中心的第三方测试中均有较高的特异度。目前公司的“细胞学试剂+制片染色设备+扫描仪+AI 判读”智能化整体筛查方案已经在医院病理科推广试用，可以减轻细胞学医生的工作量。该产品同时获得了美国 ASCCP 的科技创新奖，相关论文也在了学术期刊《Modern Pathology》和《Acta Obstetricia et Gynecologica Scandinavica》发表。

3. 公司与华为合作的主要内容是什么？

答：公司与华为的合作主要是在病理数据库和算力生态方面，打造整个病理科全科数字化的产品。我们在市场拓展中观察到，很多医院的病理科对于全科数字化需求在不断加速，病理数据到底怎么上云、打通应用是很多大型省级肿瘤医院非常关切、并想突破的问题。所以我们跟华为合作是基于华为的数据库和算力能力，去打造整个病理科数据库和全科数字化的产品。

4. 公司 HPV 集采的影响和应对措施

答：HPV 集采后虽然价格在逐步下调，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，降低原材料采购价格。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。

5. 病理共建的推进情况？

答：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%。

6. 公司伴随诊断业务布局？

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。随着肿瘤新型药物不断推进，我们认为大分子药的伴随诊断市场将迎来快速发展。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。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。