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: 2025-005

投资者关系 活动类别	□特定对象调研	□分析师会议
	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	☑其他
参与单位名称	山西证券、碧云资本、长城财富保险资管、国华人寿、富唐资管、上海阿杏投资、嘉实基金、正圆投资、中天汇富基金、太和投资、尚诚资管、苏州君榕资管、国信弘盛、九泰基金、天弘基金、博远基金、鸿运私募基金、山证资管、浦银安盛基金、中国人保资管、工银资管全球、华润元大基金、上海肇万资管、新华基金、北京金百镕投资、博荣资本、青岛中航赛维投资、广州鼎熙私募证券投资基金、北信瑞丰、易家资产、泰康资管、上海健顺投资、武汉唯尔思股权投资基金、道仁资产、兴证证券资管、厦门圆和景明投资、国联基金、长盛基金、上海呈瑞投资、上海杭贵投资、中邮证券、红塔红土基金、上海领久私募基金、融通基金、中原自营、华鑫证券、海港人寿	
时间	2025年3月4日-3月5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	
	1. 公司免疫组化产品线的研发进展如何?	
投资者关系活动主要内容介绍	答:公司去年在免疫组化	公平台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。公司免疫组化产品约	栈共获得 4 个三类注册证和 300 多个一类产品
	备案证, 获证数量处于国家负	色疫组化厂家前列,并且公司拥有 200 余种自
	产抗体克隆原料,大大降低成本与供货周期,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,	
	公司推出自主研发的 HYPER S9 免疫组化全自动染色系统,未来我们的三	
	类证产品以及伴随诊断、药金	个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,形成完整的闭环,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。

2. 公司海外业务如何布局?

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. 请介绍下公司病理共建的业务模式

答:公司利用自身强大的病理科医生资源及产品整体解决方案,通过旗下控股的医学检验所与全国各层级医院病理科开展共建业务,将病理科标本从原来的院外送检模式变成院内诊断模式,切实提高医院临床诊断能力。通过此前的实践摸索,公司病理服务业务的路径逐渐清晰,通过医联体、专科联盟的形式,以三级医院等大客户为核心,通过既有产品、业务的协同效应,切入基层医院的病理科共建。一方面可以充分利用公司 2300 多家医疗机构客户以及专家资源,深化现有大客户业务与合作;其次,联动三级医院,积极帮扶基层医院,使公司业务进一步下沉;第三充分响应国家强基层医疗的政策方向,推动省市优质医疗资源向县域下沉,结合县医院提标扩能工程,补齐县医院医疗服务和管理能力短板,逐步实现县域内医疗资源整合共享。此外,公司根据市场需求不断创新服务方式,在病理科共建的基础模式上,结合不同地区的实际情况,延伸设计了区域病理中心、宫颈癌筛查中心、远程病理会诊中心共建等多层次服务方式,并对服务和产品进行灵活组合配置,充分满足客户个性化需求。。

4. 公司各业务线的竞争格局以及增长怎么看?

答:首先免疫组化这条线,我们希望通过解决抗体原料的自产、自动化设备升级,能够进入国产品牌第一梯队。其次 FISH 这条线,在保住国产第一品牌的基础上,通过伴随诊断业务能够做出一些创新型增长,同时利用好 FISH 在海外的良好反馈,拓展相关国家的市场。第三,细胞学这块,利用 AI、医学部等优势,拓展大三甲医院,抢占进口品牌的市场份额。第四,病理共建业务能够实现规模效应,带来一定增量。