

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：2025-007

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	信达证券、恒立基金、国盛融创投资、海港人寿、康曼德资本、金信基金、红塔红土基金、创富兆业金融管理、深圳翼虎投资、国源信达、华西基金、安信基金、宝盈基金、富国基金、红土创新基金、东吴证券、华夏基金、清和泉资本、相聚资管、建信基金、国金基金、中信证券资管、中泰自营、诺安基金、明世伙伴基金、格林基金、兴合基金、中加基金、明汭投资、诚旸投资、申万宏源证券、英大保险资管、新华基金、恒泰证券、中国东方资管、东方基金、平安基金、渤海人寿、国新证券、泰康资管、银杏资管、新沃基金、华鑫证券、君阳基金、汇杰达理资本、霄沣投资
时间	2025年3月12日-3月14日
地点	线上沟通、券商策略会
公司接待人员	董事、副总经理：蔡幸伦 数智化产品线总监：张浩 证券事务代表：杜坤
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司的一体机设备是什么时候推出的？有哪些功能？</p> <p>答：公司液基细胞学平台创新推出自主研发的一体机，在2024年底投入市场。病理科诊断具有自动化程度低、诊断时间长的特点。病理诊断可分为取样、制片、染色、诊断四个环节，制片染色过程又包括了打号、震荡、离心、染色、封片等多个步骤，制片及染色后成片是否清晰都会直接影响最终的诊断结果，因此对制片的技术人员专业水平具有较高要求，需要更多的专业人力投入。病理科的自动化、标准化能在制片和阅片的过程减少人工干预，提高样本一致性，促进医疗机构的诊断结果互联、互通、互认。</p>

液基细胞学一体机可以融合此前多机功能，不仅能节省病理科设备的空间占用，同时可以提高样本的流转效率，减少人工依赖。通过流水线全自动化制片过程，再加上扫描仪和 AI 判读，实现自动化、智能化操作，最终实现样本进-结果出的应用场景。

2. 公司海外业务布局进展和重点规划区域？

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. 公司的产品研发策略是什么？

答：我们将继续推动病理行业的自动化和智能化双重提升。虽然智能化重要，但人工操作环节过多会影响制片的质量，因此我们需维持硬件和 AI 的共同发展。近年来我们的研发投入较大，去年推出的细胞学流水线在大型医院试用后收获好评，相比于现有技术有显著提升。未来将探索在免疫组化、荧光原位杂交产品线也能实现“样本进-结果出”的应用场景。我们考虑与一些医疗 AI 公司进行合作，我们不做基座模型的开发，而是与科研机构以及专业公司进行交流与探索。

4. 荧光原位杂交平台是否可以为客户提供产品定制服务？

答：公司凭借在荧光原位杂交技术领域的深厚积累，掌握了从探针设计到荧光标记的全套核心技术，已推出 400 多个荧光原位杂交探针试剂。公司能够根据临床需求个性化定制各类实体肿瘤和血液肿瘤的相关探针，满足了临床对多靶标探针及不同设计方案的特定需求，实现个性化定制，及时满足客户需求。客户使用公司 FISH 探针发表的文献累计 170 余篇。文

章发表于国内外著名学术期刊，包括美国外科病理学杂志、中华病理学杂志等专业病理学期刊。

5. 公司病理共建的模式是怎样的？

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。