

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：2025-009

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	中信建投证券、国盛证券、国联民生证券、信达证券、国信证券、中信证券、中邮证券、东吴证券、金恩投资、兴业基金、元兹投资、富安达基金、混沌投资、汇丰晋信基金、国联基金、深圳市正德泰投资、上海景领投资、广东正圆私募基金、浦银安盛基金、复华投信资管、恒生前海基金、玖鹏投资、广东银石投资、兴银理财、中航基金、嘉泽（厦门）私募基金、华创资管、中信保诚基金、鼎锋资管、诺安基金、深圳市尚诚资管、泰康资管、上海呈瑞投资、华夏基金、尚石投资、平安理财、上海世诚投资、红筹投资、橡果资产、深圳君茂投资、北信瑞丰基金、中信建投资管、华夏久盈、名禹资产、长城财富、上海尚雅投资、大家资管、泾谷私募基金、南华基金、翎展资本、北京颐和久富投资、深圳大道至诚投资、长江养老保险、BlackRock Asset Management、青骊投资、建信金融资产、合众资产、博时基金、北京宏道投资、上海迈维资管、途灵资产
时间	2025年4月23日
地点	券商策略会
公司接待人员	董事、副总经理：蔡幸伦 董事会秘书、财务总监：侯全能 证券事务代表：杜坤
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先就公司2024年年度经营情况、研发进展、业务技术等进行了基本介绍，随后就投资者关心的问题进行了沟通交流。</p> <p>1. 公司的荧光原位杂交和免疫组化产品线在2024年增长较快主要原因是什么？未来是否能继续保持较高增长？</p> <p>答：荧光原位杂交 FISH 和免疫组化 IHC 主要的增长动力有几方面：</p> <p>第一是 FISH 和 IHC 市场需求和市场规模增速较快，像 IHC 近几年市场</p>

增速为 20%-30%，主要源于肿瘤诊断的需求是在不断增强，并且这两个技术平台对于肿瘤患者后续的治疗方案如靶向药或免疫治疗具有重要指导意义，随着肿瘤创新药的发展，新增的靶点对应的探针或是抗体检测需求都带动了整个市场的增长。

第二是 FISH 和 IHC 国产替代空间较大，目前在国内市场中，仍以进口厂家为主，在国产替代的政策支持推动下，国产品牌有了较强的增长动力。

第三是 FISH 和 IHC 的产品三类证门槛较高，对研发投入的要求也很高。公司上市以来对于这两条产品线倾注了大量的研发投入，研发成果逐步兑现。2024 年，IHC 平台针对乳腺癌检测的重要指标如 HER2 抗体、雌激素受体、孕激素受体均成功获得三类证。FISH 平台 ALK 基因重排检测试剂盒获得三类证，HER2 基因检测试剂盒在 2021 年获得三类证，适应症是乳腺癌，该产品在 2024 年成功拓展胃癌伴随诊断适应症，也是国内首个获批胃癌 HER2 检测的伴随诊断的三类证。

我们认为 FISH 和 IHC 的主要竞争壁垒在于三类证的获证数量和质量、与药企创新药的新靶点合作、设备的自动化研发能力。公司这两条产品线的收入占比应该会越来越高。另外，公司除了有细胞学 AI 产品，同时也在开发 FISH 和 IHC 的 AI 产品。我们希望能打通试剂的三类证，加上自动化设备、数字切片扫描系统以及 AI 判读的全链条。所以我们认为 FISH 和 IHC 会构成公司未来收入增长的强劲动力。

2. HPV 集采对公司业绩短期造成压力，公司判断该业务何时能够迎来出清？

答：HPV 集采是自 2024 年二季度陆续开始执行集采价格，该产品线 2024 年收入同比下降 27%，我们预计今年 HPV 集采降价带来的收入下降影响可以出清。另外，公司有一款用于宫颈癌筛查的 HPV 新产品预计今年会获得三类证，我们预计就是 HPV 明年开始会有触底回升的趋势。

3. 2024 年数智化产品表现亮眼，公司对于该业务未来的展望？

答：公司开发数智化产品主要是为现有的各个平台产品赋能，我们是

希望在各个病理技术平台上布局“四化”的产品差异化策略，也就是流程标准化、设备自动化、切片数字化、诊断智能化。所以在 AI 产品上我们秉承目标和初心就是为我们现有的业务线进行赋能。我们首先在液细胞细胞学产品线进行 AI 商业化验证，未来会延伸在 IHC 和 FISH。回归到数智化产品对于收入端的贡献上，会体现为两类。首先是医院病理科室进行数字化升级建设，会采购一些像数字切片扫描仪、病理数据库等数字化产品，这类收入直接体现在数智化板块的收入增加。另外科室数字化的建设也会促进公司的试剂和设备入院，间接带来不同技术平台的收入增长。我们非常看好病理数智化产品，这是公司进行差异化竞争的优势体现。

4. 公司跟药企做伴随诊断方面的开发和合作进展如何？

答：我们目前是有两个伴随诊断共同开发的产品，是在临床试验阶段中。未来的三年应该每年平均可能会启动 3-5 个药企伴随诊断共同开发项目。公司的伴随诊断的收入主要体现在 IHC 产品线中，并未单独拆分产品线。与药企的伴随诊断合作有利于对公司竞争壁垒的构建。

5. 公司海外业务布局进展和重点区域规划

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。

AI 技术在出海中发挥重要作用，不仅提升了产品与客户需求的契合度，还提高了行业需求天花板，使公司能够与海外企业形成错位竞争。此外，海外市场对 AI 软件付费意愿相对较高，公司正在探索 AI 收费模式，以拓展盈利空间。

6. 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。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。

7. 目前合作的三甲医院有哪些，与其未来有哪些新的规划？

答：截至 2024 年底，公司共有 2,400 余家客户，其中 970 家是三甲医院，三甲医院主要是使用我们的 FISH 产品。公司其他产品线的客户群集中在腰部医院，目前的现状是国内病理市场以进口厂家为主。

公司抢占大客户的主要策略是与进口品牌相比形成差异化优势。首先体现在三类证的证照数量上。像 FISH 平台，我们现在是获得国内 FISH 三类证数量最多的厂家，有利于我们进行国产替代。第二是我们努力打通从试剂到自动化设备到扫描仪和 AI 判读的完整链条。第三是对于一些重点客户，我们会有专门的医学部团队提供定制化的服务，如进行科研合作，这是了解客户需求的一个很重要的方式。