

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：2025-010

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	天风证券、善思投资、弘毅远方基金、明世伙伴基金、泰信基金、东北证券、光大保德信基金、于翼资产、中加基金、农银汇理基金、上海兆顺私募基金、人保资产
时间	2025 年 5 月 6 日-5 月 8 日
地点	公司会议室、券商策略会
公司接待人员	董事、副总经理：蔡幸伦 投资者关系总监：杨洁
投资者关系活动 主要内容介绍	1. 细胞学和 HPV 市场规模及竞争情况？ 答：国内细胞学和 HPV 市场规模约 70 亿，细胞学约 40 亿，HPV 约 30 亿。安必平在国产细胞学品牌中排首位，但其入院价和客户群与进口品牌有差异，未来将重点布局头部医院份额。 2. 免疫组化和荧光原位杂交市场及竞争情况？ 答：国内免疫组化市场约 50-60 亿，罗氏诊断等进口厂家占 70%左右份额，安必平在国产厂家中按收入规模大概排第五，按三类证数量排第三。荧光原位杂交市场约 3 亿，安必平占 25%左右，三类证获证数量排首位。 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。

3. 公司布局病理数智化产品的策略？

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。我们首先在液基细胞学产品线进行 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。2024 年，数智化板块收入超 1000 万，同比增速超 80%。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. 公司布局病理数智化产品的策略？

答：共建业务是病理科相对蓝海的市场，安必平做病理共建的初心与 ICL 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，模式受客户欢迎。截止 2024 年末，公司已与全国 60 家基层医院病理科完成共建项目，与 23 家医联体、专科联盟签订共建协议。2024 年，病理科共建业务收入同比增长 94%。2025 年一季度新增共建点和收入也有较好增长。

5. 宫颈细胞学 AI 三类证的获批时间及收费问题，销售规划

答：宫颈细胞学 AI 已经完成临床试验，目前是发补阶段，预计明年一季度获批。

国家医保局在 2024 年 11 月 20 日印发的《放射检查类医疗服务价格项目立项指南（试行）》中明确规定，在已收取诊断相应项目检查费用后，不宜单就人工智能辅助诊断再向患者额外收费。各地在执行中也是贯彻医保

	的要求，借助人工智能辅助诊断的，不叠加收费，患者可以自己选择，但是自费。 销售规划：AI 是给公司的产品销售赋能的，公司会探讨不同的落地模式，最终都要落到现有产品的销售上。 6. 关税政策对公司的影响？ 答：对公司影响偏正面，公司将利用关税及国产替代政策，抢占进口厂家市场，目前病理诊断产品厂家仍以美国厂家为主，公司将迅速反应，进行进口品牌经销商、终端客户的拜访跟进。另外，公司实行自研自产策略，对进口原料的依赖低，成本可控。
--	--