

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：2025-013

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	宏道投资、博时基金、金鹰基金、中信证券、拾贝投资、诚盛投资、诺安基金、北信瑞丰基金
时间	2025 年 6 月 16 日-6 月 30 日
地点	投资机构反路演、券商策略会
公司接待人员	投资者关系总监：杨洁
投资者关系活动 主要内容介绍	1. 宫颈细胞学 AI 产品与现有产品相比，竞争力体现在哪里？ 答：公司在研的宫颈细胞学 AI 三类证，临床试验病例接近 2000 例，且与进口产品做了临床对比，目前处于发补阶段。2025 年 4 月，由中国医学科学院北京协和医学院牵头，联合全国多家权威医疗机构完成的临床测试研究成果在国际顶级期刊《NatureCommunications》上发表，该研究全面评估了一种深度学习辅助的液基细胞学诊断模型在临床环境中的应用价值，本次研究所使用的 AI 模型是由安必平负责核心算法的设计与部署，研究显示，在社区组织筛查场景中，AI 模型在 CIN2+（高级别病变及以上）识别上的敏感性与资深病理医师相当（87.8%vs. 85.4%），但还能发现部分高级细胞病理学家漏诊病例，为基层筛查提供技术兜底。在医院机会性筛查场景中，AI 辅助将初级细胞病理医生的敏感性从 65.7%提升至 85.7%，特异性从 73.7%提升至 84.0%，同时将阴道镜转诊率从 28.2%显著降至 19.3%（$p<0.0001$），优化了分流效率，减少不必要医疗资源消耗。 2. AI 对公司的销售有哪些贡献？能不能量化？ 答：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。

3. 公司的研发投入重点方向有哪些？

答：公司上市以来保持高强度投入，2024 年研发投入 6,006.37 万元，占公司营业收入 12.76%，重点投向病理数智化及肿瘤伴随诊断试剂开发。免疫组化（IHC）与荧光原位杂交（FISH）同比增速均超 20%，成为新的业绩增长点；数智化产品收入激增 80%，数字切片扫描系统及宫颈细胞学人工智能软件覆盖全国近 300 家医疗机构。今年会持续加强伴随诊断三类证、人工智能、流水线设备研发，构建高竞争壁垒。

4. 病理共建的业务模式及推进情况？

答：病理科共建业务是公司具有独特竞争优势的一个业务，首先符合国家医疗卫生事业整个分级诊疗、强基层发展方向。现在医疗资源分布不均匀，大量优质资源集中在大型三甲医院，要做到大病不出县，必须加强基层医院的诊疗能力。病理共建业务符合国家政策导向。其次，从公司发展战略来说，公司一直聚焦病理诊断试剂和设备，产品线比较齐全，病理共建业务是公司从产品延伸到服务的自然发展路径。与第三方外送业务不同，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。第三，公司经过近 20 年的发展，积累了 2000 多家医疗机构的资源，通过客户的专家资源，我们也反复打磨了病理共建的业务模式，能够为不同层级客户定制病理能力提升解决方案。2023 年公司组建了专业的共建团队，包括专职的营销管理以及运营人员，完成了统一规范化培训，并制定了明确的岗位分工、培训流程，截至 2024 年底，公司已累计与全国 60

	家基层医院病理科开展共建业务，与 23 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%。
--	---