

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：2025-016

投资者关系 活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div>
参与单位名称	广东国健安证券基金、广州明博投资、中天汇富基金管理、恒泰昌控股、广州起点投资、华银基金、中金资本、全景网、中泰证券疆亘资本、广东金豆子、国投证券、思德医疗、广州汇垠澳丰股权投资基金、广州汇川投资、松山创投、华福证券、尚颀资本、广州贤能传家、德生科技
时间	2025 年 12 月 16 日
地点	公司会议室
公司接待人员	董事会秘书、财务总监：侯全能 投资者关系总监：杨洁 证券事务代表：杜坤
投资者关系活动 主要内容介绍	<div>1. 公司三季报营收同比下降 28.29%，扣非净利为负同比下降 174.5%，幅度较大，请介绍原因及三费控制措施。</div> <div>答：前三季度营收下降主要有几方面的原因：1）HPV 集采，截止到三季度末，HPV 集采影响已全部出清；2）销售模式由直销转经销，出厂价格下调；3）FISH、IHC 产品线，增值税税率由 3%上调到 13%，影响了公司的收入。</div> <div>关于三费控制：销售费用方面，公司全面贯彻提质增效，对于人效低的销售、市场人员，公司会优胜劣汰，同时公司强化市场推广的准确性，追求更高的投入产出比；管理费用方面，公司内部精细化管理，运用 AI 工具和流程优化提升办公效率。研发费用方面，公司严格控制项目立项，并进行项目可行性分析，通过管理创新和技术手段提升研发效率，将有限的资源投入到最具价值的创新中去，提升研发的投资回报率。</div>

2. 公司为国内病理诊断领域产品线最齐全、种类和业务模式最多元企业之一，自主研发了液基细胞学（LBC）、免疫组织化学（IHC）、荧光原位杂交（FISH）、数字病理等技术平台的配套设备、试剂耗材，请详细介绍几大产品线核心技术壁垒。

答：LBC 是安必平起家的产品，现在已经成为国产企业龙头，公司自研 XPro90 液基细胞学全自动智检流水工作站已于 2024 年获批，今年已经实现商业化，安必平的宫颈细胞学 AI 三类证补充临床试验已经完成，到了最后拿证阶段，真正做到液基细胞学样本进结果出的全链条自研化，安必平 LBC 的护城河是不断加深的；

IHC 产品线，安必平拥有 200 余种自主研发的自研抗体，同时实现了免疫组化二抗等高端试剂的开发，完全自主知识产权全自动免疫组化染色机 Hyper S5/S9 上市，多个伴随诊断试剂开发/注册中，将来有望成为独家产品；

FISH 产品线，安必平拥有 9 个三类证，是国内拿证比较全的企业，有探针设计与制备的全链条自研能力，具有庞大的产品矩阵与持续拓展能力，公司今年新收购一家做荧光扫描仪的企业，后续会把 FISH 的 AI 研发提上日程；

数字病理领域，安必平有扫描仪和即将获批的宫颈细胞学 AI 三类证，宫颈细胞学 AI 的测试结果已经发表在重要国际期刊，最近一次的研究成果于 2025 年 4 月发表在《Nature Communications》上。

3. 公司 IHC、FISH、LBC 数字化方面 AI 的布局各自进展如何？

答：公司 LBC 领域的宫颈细胞学 AI 三类证已经完成补充临床试验，拿证进度正常推进；IHC 已经与药企签订合作协议，联合开发药物伴随诊断 AI，项目在有序推进中；FISH 领域公司已经收购了一家荧光扫描仪公司，后续会推进 FISH AI 的研发。

进院的难度主要是看医院和医生的接受程度，现在来看困难不是很大。难点在于收费，因为国家对计算机辅助诊断的收费一直没有放开，现在的

	<p>AI 医疗还没有很好的落地方式，安必平也会持续跟踪国家政策，推进公司 AI 产品的收费落地。</p> <p>4. 病理共建点现在有 76 家，这块业务同比增长 45.3%，请阐述下这块未来规划。</p> <p>答：病理共建业务是公司非常有独特竞争优势的一个业务，首先非常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。病理共建业务非常符合国家政策导向。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与专家资源，公司也反复打磨了病理共建的业务模式，目前已进入 4.0 模式。2026 年开始，公司将推进病理共建业务的提质增效，预期 2026 年该业务板块实现盈利。</p> <p>5. 宫颈细胞学 AI 具体进展当哪一步？预计获批时间</p> <p>答：宫颈细胞学 AI 三类证，现在已经完成补充临床试验，公司会尽快递交补充材料，预计 2026 年获证。</p> <p>6. 在 FISH 方面，公司为国内第一梯队品牌，拥有三类注册证 9 个，其中新获批的胃癌 HER2 检测伴随诊断试剂盒为国内首家，公司还获取什么重大突破进展，就这块未来发展前景分析下</p> <p>答：FISH 方面，安必平的核心竞争力不仅体现在当前已取得的商业化成果（如拥有 9 个三类注册证及国内首家获批的胃癌 HER2 检测伴随诊断试剂盒），更在于其围绕“核心技术自主、产品管线拓展及前沿平台布局”所构建的持续突破能力与广阔发展前景。重大突破进展包括原料自产体系的深化与规模化，新产品注册证的持续扩充以及技术平台的迭代。</p> <p>未来发展前景：</p>
--	---

	<p>(1) 市场渗透与国产替代的双重驱动</p> <p>在医保控费、鼓励国产创新医疗器械的大背景下，安必平作为拥有自产原料、全链条技术和丰富注册证的国产龙头，将在 FISH 这一高值检测领域持续加速进口替代。其成本优势与本地化服务能力，将助力其从三甲医院向基层市场渗透。oligo 探针的规模化合成有望进一步降低单次检测成本，使 FISH 检测更具可及性，激活更大的潜在市场。</p> <p>(2) 从精准诊疗到伴随诊断生态的延伸</p> <p>胃癌 HER2 伴随诊断试剂盒的获批是一个里程碑，预示着公司正从传统的病理诊断向伴随诊断切入。安必平将更深地嵌入肿瘤精准诊疗链条，价值量显著提升。</p> <p>(3) “设备+试剂+AI”的一体化壁垒加固</p> <p>公司自主研发的全自动 FISH 设备、将结合研发中的荧光扫描仪及 AI 辅助判读系统，形成深度协同效应。未来，通过持续的数据积累和算法迭代，AI 系统有望实现更复杂的判读，从而构建一个“从硬件、试剂到数据分析的完整生态闭环”，护城河不断加深。</p> <p>7. FISH 数字化上一直寻找荧光扫描仪的并购与合作，公司经营现金流为正值，是否考虑在哪些方面并购需求？</p> <p>答：2025 年安必平已经完成荧光扫描仪研发公司的并购，后续会持续关注病理领域合适标的。</p> <p>8. 公司经营业绩下滑厉害，PE 和中小股东又不间断二级减持，二级走势逐级下降，公司层面将采取哪些维稳举措提振投资者信心？</p> <p>答：从现在看未来三年，2025 年将是安必平最难的一年，这一年有 HPV 的集采落地、公司营销改革等一系列客观事实，2026 年安必平聚焦在主营业务的增长以及 AI 产品的落地，降本增效，通过资源整合提升行业竞争力，做出业绩来回报股东。同时强化信息披露与透明度，积极回应投资者关切的问题，让市场充分理解公司的价值。</p>
--	---