

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：2026-001

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	华创证券、天风证券、中邮证券、天治基金、上海耀之资管、上海荣晟私募基金管理、上海珺容投资管理、上海泓盛资管、巨杉（上海）资管、吉渊投资管理、华夏基金、红塔红土基金、光大证券
时间	2026年4月29日
地点	线上会议
公司接待人员	董事、副总经理：蔡幸伦、 董事、副总经理：孙华 数智化研发副总：张浩 董事会秘书、财务总监：侯全能 证券事务代表：杜坤 投资者关系总监：杨洁
投资者关系活动主要内容介绍	董事会秘书、财务总监介绍 2025 年年报及 2026 年一季报情况： 2025 年公司实现营业收入 34,444.56 万元，同比下降 26.84%；实现归属于上市公司股东的净利润-4,702.34 万元，同比下降 320.86%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常损益的净利润-6,388.89 万元，同比下降 548.22%；研发投入合计 4,423.50 万元，占营业收入的比例为 12.84%。 2026 年一季度实现营业收入 7,955.08 万元，同比增长 9.66%；实现归属于上市公司股东的净利润-183.46 万元，同比增长 83.42%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常损益的净利润-275.04 万元，同比增长 78.79%；研发投入合计 900.32 万元，占营业收入的比例为 11.32%。

2025 年，公司利润总额下降 684.71%，主要原因系国家集采政策全面落地实施，公司 HPV 产品线因售价同比显著下降，导致该业务收入减少约 4,652 万元，该产品线毛利率同步承压，毛利同比减少约 4,583 万元。同时，公司对各类资产进行全面清查，基于谨慎性原则，公司对合并报表范围内存在减值迹象的相关资产进行了减值测试，并相应计提了减值准备，计提的资产减值损失金额较上年同期增加。2025 年，公司经营活动产生的现金流量净额上升 1,029.39%，主要原因系报告期公司加快应收账款收回，支付的推广费用减少以及支付员工薪酬减少的影响。

问答交流：

1. 2025 年《病理类医疗服务价格项目立项指南（试行）》出台之后，现在有多少个省市已经执行了新的指南？对公司的销售方面有没有直接的带动？

答：截止到目前，只有重庆在 2026 年 2 月落地执行，其他地区尚未执行，国家医保局要求各省在 6 月底前发布指南细则。重庆的医院现在重新做扫描仪及 AI 的采购计划，6 月份之后会有更多的订单和采购的体现。

2. 宫颈细胞学 AI 三类证已经于 3 月底获批，目前是否已经在推广销售，今年的收入或者进院目标是多少？

答：宫颈细胞学 AI 三类证的获批，对安必平企业发展及国内宫颈癌筛查行业均构成利好。安必平宫颈细胞学 AI 具备核心差异化优势，是国内业内唯一可同时适配沉降制片、膜式制片两大主流工艺的智能诊断产品。2026 年全国病理年会上，公司更是重点发力、强势推广宫颈细胞学 AI 产品，进一步强化市场声量与行业渗透率，有望深度赋能基层及三甲医院宫颈癌早筛规范化、智能化发展。

国内有细胞学产品的医院有 1000 多家，对 AI 的需求量非常大。但是医院的采购和使用需要流程，AI 三类证的入院更多的会在下半年体现。

3. 宫颈细胞学 AI 的获批能不能够带动现有的 LBC 的增长以及促进其他板块的销售？

答：国内行业价格竞争日趋内卷，而宫颈细胞学 AI 产品落地后，既能稳固安必平现有各类产品的存量基本盘，形成业务护城河；同时国产替代进程正持续深化，有望撬动更多医疗机构合作意愿，拓展院端合作空间。

4. AI 叠加到主业上之后，客户的粘性有没有提升，形成依附性和商业闭环？

答：安必平具备“产品+检测”一体化完整解决方案布局。公司在宫颈细胞学终端赛道拥有极高的市场占有率、行业认可度与品牌口碑，客户粘性和合作依附性突出。依托多产品线协同并行的优势，完备的宫颈细胞学整体解决方案，进一步拉升安必平在病理行业的品牌影响力与综合核心竞争力。

5. AI 研发方面的布局，今年以及未来三年能看到的重要突破有哪些？

答：2025 年 12 月《病理类医疗服务价格项目立项指南（试行）》发布，是业内首份专项正式文件，深刻重塑行业产品发展路径与商业模式。

新规确立病理行业全面数智化趋势，同时把原有打包收费拆分为制片费、诊断费，诊断费用可与 AI 企业分成，虽然落地有过程，但大势确定、终将推行。

政策落地后，安必平产品线布局更加清晰，研发也会深度绑定现有主业。公司还联动药企共建 AI 辅助诊断工具，精准筛选适配用药人群，后续将以三类证获批，正式投入临床应用。

6. 2025 年，安必平完成了对颂明医疗的并购，这对公司业务有什么协同？现在整合效果如何？

答：颂明医疗在荧光扫描仪领域具备扎实的产品布局，安必平并购该公司，核心是为 FISH 产品线的标准化、智能化升级铺路，为病理科临床应用筑牢基建根基，也为后续布局复杂 AI 算法研发搭建重要载体。

颂明医疗拥有成熟硬件产品，安必平具备完善的全国销售渠道，双方优势互补，现阶段业务整合推进顺畅。同时，荧光扫描仪二类医疗器械注册证也在并购完成后顺利获批落地。

7. 未来公司并购的方向？

答：国际化布局：配合公司出海业务发展规划，安必平正积极接洽海外合作资源，意向引入战略合作伙伴，并探索以股权合作的方式深度绑定、协同发展。

AI 数字化与病理流水线：在病理流水线及 AI 数字化赛道布局上，公司希望吸纳行业顶尖技术团队融入自研研发体系。未来将延续并购整合思路，持续推进如收购颂明医疗这类产业并购，补齐技术与硬件短板。

药企服务与伴随诊断：药企合作及伴随诊断业务正处在行业爆发前夜，临床与药企端需求持续释放，具备广阔的成长空间与市场增量潜力。

8. 病理共建业务的规划如何？

答：公司过往病理共建业务始终保持稳健高增长态势，后续将持续巩固优势、加大资源投入，进一步做大做强相关业务板块。同时公司同步优化内部运营体系，全方位提升经营管理与服务质量。

未来该业务将重点向地市、县级医院输出各类数字化病理产品，助力基层医院补齐病理诊断短板、优化临床诊疗方案。

9. 公司年报中提到病理共建业务争取尽快实现盈利，这个板块达到什么收入体量能盈利？

答：公司更注重每个共建点的经营质量，2026 年一季度共建板块微亏，

	2026 年病理共建业务预计会实现盈利，盈亏平衡点是收入达到 5000 万（包括试剂销售与服务收入）。
--	---