

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：2026-003

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	中信证券、深圳坤西基金、广州明博投资公司、中山证券、博士科技公司、国投证券、民生银行
时间	2026 年 7 月 23 日-2026 年 7 月 29 日
地点	安必平公司总部
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	2026 年一季报介绍： 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%。 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？公布征求意见稿的省份有哪些？ 答：截至目前，全国已经有 23 省市公布了立项指南的细则，其中 10 省市（重庆、青海、上海、内蒙古、湖北、河北、甘肃、贵州、黑龙江、四川）已经明确或即将执行，有 13 省市（安徽、天津、新疆、河南、江西、江苏、广西、山东、浙江、广东、湖南、云南、山西）公布了征求意见稿。

2. 公司数字化核心产品与销售模式是什么？软硬件是否捆绑销售？

答：公司数字化核心产品为数字病理扫描仪（硬件）+ AI 病理辅助诊断软件（软件），分属两家主体公司运作，销售模式灵活。硬件、软件支持独立销售，同时可根据医院科室建设需求，提供软硬件一体化打包入院方案。整体以标准化设备与 AI 系统为入口，带动试剂、服务持续落地，形成“设备+软件+试剂+服务”的完整病理数字化解决方案。

3. 病理价格立项指南是否带动扫描仪销售？今年进院、发货增速如何？

答：国家医保局《病理类医疗服务价格项目立项指南（试行）》对公司扫描仪销售形成极强的政策驱动。新政明确将数字切片扫描、云端存储纳入病理定价成本，并设置数字化缺项减收机制，倒逼医院完成病理数字化升级，采购合规扫描仪成为科室刚需。

由于政策去年年底落地，医院年度预算已锁定，多数医院正在走专项补预算、追加采购流程，院内试用、设备报备需求非常旺盛。反映到经营端，今年上半年公司扫描仪+AI 系统合作医院数量、入院医院层级均实现显著环比、同比提升，数字化入院渗透率持续加速。

4. 病理试剂国产替代周期为什么长？整体替代节奏如何？

答：国内三甲医院病理科长期由外资品牌垄断，试剂国产替代周期普遍在 9—12 个月，核心壁垒不在设备，而在医生阅片习惯与临床安全性验证。各厂商试剂染色配方高度保密、染色色调与细胞形态存在差异，国内病理医师在校及临床长期使用进口试剂切片，形成固定判读经验。

因此国产试剂入院必须经过入库试用、多批次临床比对、医生养成阅片习惯三个阶段，确认诊断无偏差、临床安全可控后，医院才会稳定批量采购，属于慢周期、高粘性的替代过程。目前公司软硬件已率先标准化入院，持续带动试剂逐步渗透。

5. 公司中长期核心增长逻辑与增量看点？

答：公司增长分为基础盘稳健增长与第二曲线高增。基础盘依托 LBC、HPV 等四条成熟产品线，持续受益于国产替代与基层、三甲医院渗透实现稳健增长。

中长期核心增量为创新药企伴随诊断业务、国际业务。伴随诊断业务是随着靶向、免疫创新药临床治疗有强制配套伴随诊断的刚性要求，医院采购不受病理医生阅片习惯制约、需求确定性强、付费属性更好，市场空间远大于常规病理试剂。目前公司已与多家头部药企达成合作，同步推进配套药物伴随诊断试剂及 AI 研发，是未来最确定的高增长曲线。

国际业务是利用公司现有产品资源，将更有性价比的病理设备、试剂、AI 等产品销售至全球。目前公司产品已进入日本、新加坡、欧洲等地区。

6. 收购颂明荧光扫描仪的核心战略价值？

答：本次收购是公司精准补短板、完善全品类病理数字化布局的产业型并购。颂明荧光扫描仪已于今年 3 月取得二类注册证，补齐了公司 FISH 荧光扫描硬件空白，完整支撑 FISH 检测、FISH-AI 算法研发及商业化落地。

项目可完全复用公司成熟的全国医院销售渠道，快速实现产品入院放量。收购后颂明全部知识产权统一纳入上市公司体系统筹管理，持续迭代布局，以较小投入完善高端分子病理软硬件产品线，整体产业协同价值突出。