**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**

**（2022年12月）**

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 金信基金、北京奥天奇投资、明世伙伴基金、上海证券、中泰证券、国信证券、人保资产、兴业基金、淡水泉、九泰基金、青骊投资、兴证全球基金、国海富兰克林、深圳前海精至资产管理、上海秀界投资管理、厦门财富管理顾问有限公司、嘉实基金、前海联合基金、浦银安盛基金、首创证券、辰翔私募、湘财证券、五矿证券、翼虎投资。 |
| **时间** | 2022年12月 |
| **地点** | 线上会议 |
| **公司接待人员** | 董事会秘书：蔡幸伦投资者关系高级经理：陈元元证券事务代表：杜坤 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **病理科在医院是一个什么样的地位，现阶段发展有什么特点？**

答：病理科是大型综合医院必不可少的科室之一，其主要任务是在医疗过程中承担病理诊断工作。病理诊断往往被作为绝大部分疾病，尤其是肿瘤的最终诊断，被誉为疾病诊断的“金标准”。病理诊断对肿瘤的确诊、分型、用药指导、复发监控、药效监控有着不可或缺的意义。 国家卫健委2022年7月发布《2021年我国卫生健康事业发展统计公报》，截止2021年末，全国共有医疗卫生机构103.1万个，医疗卫生机构床位数944.8万张，三级医院3275个，二级医院10848个，一级医院12649个。按照卫生部2009年发布的《病理科建设与管理指南（试行）》中规定的标准，二级、三级医院均需设置病理科，每100张床位需配置1-2名病理医师的要求，截止2021年末，病理医师需求量约为14.17万人，而现有病理医生仅2.1万人，缺口高达12万人。根据国家卫健委2019年全国抽查数据显示，超59.9%的医院未设置病理科或未开展病理业务。病理医生资源极度不均，近70%的病理医生集中在三级医院。同时，病理医生培养周期长，至少3-5年，需熟记5-10万例病理标本形态，才能独立签发病理诊断报告。目前大部分基层医院病理科主要为外送模式，但外送模式可控性低，仅能解决短期临床需求，不利于开展术中诊断。病理科需要投入病理人才与设备，对于缺乏病理科建设运营经验的基层医院来说：人才提升难、科室发展难。针对上述问题，国家出台一系列政策，鼓励和扶持病理科的建设与发展。国家卫健委于2021年11月发布《“千县工程”县医院综合能力提升工作方案（2021-2025年）》，提出加快建设高质量人才队伍，加大对重点领域、紧缺专业、关键岗位专业技术人才的引进力度，加强包括病理科在内的14项学科专业和骨干人才培养培训，构建人才梯队，并提出“力争通过5年努力，全国至少1000家县医院达到三级医院医疗服务能力水平”的总体目标。近年来，医保控费压力逐步蔓延至各个细分领域，药品、耗材、检验、影像类领域的收费标准逐年下调。而病理诊断领域总体控费压力较小，收费标准甚至有逆势上调趋势。整体来看，病理诊断项目收费标准的上调为国内病理诊断行业注入较强动力，随着国家政策支持不断加强以及肿瘤精准诊断的市场增长，病理科的诊断业务未来有望实现快速增长。1. **病理诊断行业会受到集采政策的影响吗？**

答：目前我们遇到的集采压力不大，国家虽然在药品、耗材、检验、影像类领域的收费标准逐年下调，但对病理诊断领域总体控费压力较小，收费标准甚至有逆势上调趋势，整体政策比较支持病理科的发展。从医保大环境看，我们预计未来试剂的价格必然会往下走，但目前病理科距离集采可能还比较远。1. **公司未来研发投入会继续增长吗？主要投入的方向是什么？**

答：2022年全年的研发投入大概会占营业收入的10%—12%。未来随着营收的增长，研发费用率大概也会维持这个比例。公司目前主要专注于肿瘤筛查和精准诊断，战略发展方向还是会聚焦于主业。在保持传统产品的稳定性和创新性的基础上，研发方向会侧重病理AI、肿瘤筛查和伴随诊断业务。1. **可以分技术平台介绍一下公司的市场发展吗？**

答：公司目前注册和备案的产品有六百余项，基于公司的液基细胞学（LBP）、聚合酶链式反应（PCR）、荧光原位杂交（FISH）和免疫组织化学（IHC）等核心技术平台，公司已形成了覆盖宫颈癌、乳腺癌、肺癌、淋巴瘤、白血病、 软组织肿瘤等数十个癌种的650多种获证产品。公司本身产品线比较齐全，像液基细胞学、荧光原位杂交、免疫组化等等，这些都是应用在病理科。不同技术平台因为复杂程度不同，在使用上对应的病理科室所处医院等级也会有些不一样。比如说细胞学的技术平台主要集中在小三甲和二级医院，我们会通过AI提高竞争力。另外一方面病理AI很适合做大规模筛查，比如说像政府的两癌筛查项目、体检项目等非临床市场，主要是基于健康人群，特别需要用病理AI去减轻病理医生的工作量。对于荧光原位杂交（FISH）和免疫组织化学（IHC），要通过国产替代的方式去提高市占率。另外还要通过病理共建的服务业务，拓展下沉市场。1. **公司未来的增长点在哪里？**

答：首先公司的全自动数字切片扫描系统和病理图像分析处理系统已经分别拿到了二类证，数字化智能化产品不仅可以形成单独的销售收入，还会带动试剂和设备的销售，对原有业务形成护城河。其次，通过与基层医院进行共建，可以拓展下沉市场。此外，我们还比较看好免疫组化产品线的快速扩容，一方面是国产替代政策带来国产免疫组化品牌的市场扩容。另一方面，随着大分子药研发热度增强，会刺激市场对免疫组化检测的需求。未来伴随诊断业务也将会为公司收入带来持续增量。1. **AI的业务模式是什么？**

答：公司的宫颈细胞学AI，最主要解决的问题是筛阴工作。国内病理医生比较缺乏，细胞学诊断特别依赖医生的判读，我们预期的场景是，通过AI完成大部分的筛阴工作，进而让医生把主要精力集中在可疑点位，提高诊断效率和诊断准确性。数字化、智能化产品不仅本身可以实现产品销售收入，由于病理 AI 研发就是基于公司的试剂和设备，AI产品推广之后，也会带动细胞学试剂和设备的销售。1. **公司共建业务的模式以及前景该怎么看？**

答：公司自2021年开展共建业务并实现首年收入以来，已经形成针对不同层级病理科的不同需要，提供定制化共建服务。对于基层医院来说，《国家卫生健康委办公厅关于印发“千县工程”县医院综合能力提升工作方案（2021-2025 年）的通知》显示，要力争通过5年努力，全国至少1000家县医院达到三级医院医疗服务能力水平。“千县工程”中明确指出组建的肿瘤防治中心、病理资源共享中心，均离不开病理科的支撑。病理科的建设与升级成为 1000 多家县级医院的重点任务之一，是刚需。其次对于已经配置有病理科的部分医院及医疗机构来说，病理诊断水平和能力仍较弱、有病理资质却无诊断能力或无疑难诊断能力等问题制约着病理科的发展。公司的病理共建业务能够为这些医院、医疗机构提供常定制化的项目共建服务。1. **公司病理共建业务和第三方检验公司的送检服务区别有哪些？**

答：我们的病理共建业务，跟目前第三方检验公司的模式不太一样，它们的业务逻辑本质是外包基层病理科的检测业务， 把术后的标本外送到它们的中心实验室出检测报告。我们的逻辑是基于公司自身的产品和设备，帮助当地基层医院把病理科建设起来，把病理检测留在院内。从医院的长期发展来看，要提升诊断和手术水平，必须配置病理科，同时依据国家政策要求，二级医院升三级，也需要配置病理科。1. **宫颈癌细胞学和HPV筛查的区别以及公司的优势是什么？**

答：宫颈癌的发病进程比较长，HPV病毒感染后，往往需要8-10年以上的时间才会发展成宫颈癌。细胞学+HPV联检是宫颈癌筛查必备检查项目，目的是通过早筛查，实现早治疗，两种检查能够取长补短、相互补充。从方法学上来说，HPV检测敏感性很强，可以快速检测出有没有病毒感染，但是病毒的感染只能提示风险，并不能反应宫颈癌的发病进程，如果呈阳性，尚需结合细胞学检测，进一步观察细胞或者组织形态的改变，医生才能确认病变程度以及相应的治疗方式。无论是临床医生诊断还是宫颈癌筛查指南均推荐联检方式，我们是市场上少数可以提供联检的公司。1. **免疫组化的市场增长驱动主要有哪些？**

答：免疫组化市场规模正在快速的崛起，首先免疫组化的检测本身需求在增加。其次是国家在很多地方推行进口替代，也带动了免疫组化国产装机量的增长，对国产品牌的自主研发也是很好的激励和支持。1. **公司伴随诊断业务发展如何？**

答：公司布局的伴随诊断业务主要是基于免疫组化（IHC）和荧光原位杂交（FISH）两个技术平台的形态学伴随诊断，一方面公司这两个技术平台布局多年，拥有技术积淀，另一方面无论是免疫组化还是 FISH，均需要依赖医生的判读，这也是公司多年深耕病理科积累的资源优势。我们去年专门成立了药企服务和伴随诊断事业群，已经跟多家药企在推进伴随诊断业务的共同开发和合作。1. **公司利润增速下滑的主要原因是什么？**

答：影响到净利润增速的主要原因是：一是公司上市后研发投入持续加大。二是因为公司2021年下半年搬了新产业园，形成了比较大的固定资产折旧、摊销等费用，管理费用也大幅上升。1. **公司的主要客户群体是哪些？**

答：公司的客户主要是以三级公立医院为主，目前公司有2000多个医疗机构及病理科客户，其中三级医院有1000多家。未来公司将继续拓展头部医院以及国外品牌的市场，通过病理能力提升、病理科共建的服务拓展县域医院的下沉市场。除了临床市场，公司也在拓展非临床市场，其中包括“两癌”筛查项目、体检中心等。 |