**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10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** | 东北证券、光大证券、安信证券、中庚基金、万家基金、国泰基金、浦银安盛、华安基金、高毅资产、易方达基金、中信证券天德营业部、君心盈泰投资、钱缘私募、圆石投资、冠丰资产、金莉洋私募、广金投资、中投立赢私募、海南华银天夏私募、融政创沅私募、广东奶酪投资基金、广东雷石私募、慧为（珠海横琴）私募基金、金羊私募基金、珠海巨石资产、亚丁私募基金、国卓资产管理、深圳市复合资产管理、广东西域投资、广东凡德投资、珠海横琴知本金融投资、领路（深圳）私募证券基金、深圳坤酉基金、珠海市横琴嘉强基金、深圳前海向阳资产管理、广东洋湾证券投资基金、广东红石基金、广东大兴华旗资产管理 |
| **时间** | 2022年10月 |
| **地点** | 线上会议+公司现场参观+营业部活动 |
| **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** | **交流的主要问题及答复：**   1. **现阶段我国病理科发展处于什么阶段？公司认为未来病理科的发展趋势会是怎么样？**   答：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，病理医生占执业（助理）医师总量约0.5%，而现有病理医生仅2.1万人，缺口高达12万人。然而，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，无法开展术中诊断。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。此前也有一系列帮助优质病理诊断资源下沉的政策，比如：2019年，国家卫健委颁布《关于推进紧密型县域医疗卫生共同体建设的通知》国卫基层函[2019]121号鼓励社会力量办医疗机构医共体。鼓励以县为单位，建立开放共享的影像、心电、病理诊断和医学检验等中心，推动基层检查、上级诊断和区域互认；《关于促进社会办医持续健康规范发展意见的通知》国卫医函发[2019]42号，支持社会办医院与公立医院开展医疗业务、学科建设、人才培养等合作，倡导开展各类医疗机构广泛协作、联动、支持模式试点。  公立医院病理诊断收费不断上升，显示国家对病理科的重视程度日益上升。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. **公司对行业未来竞争格局的展望是怎么样的？**   答：公司将聚焦于肿瘤筛查与肿瘤精准诊断，深耕病理科业务，以液基细胞学（LBP）、免疫组织化学（IHC）、荧光原位杂交（FISH）、聚合酶链式反应（PCR）等技术平台为基础，不断加强研发，丰富公司产品在肿瘤早筛早诊、肿瘤分型、伴随诊断、疗效检测、复发检测等领域的应用；通过病理科“自动化、标准化、数字化、智能化”产品，帮助客户提高诊断能力与效率，加深与客户之间的粘性；通过基层病理科共建服务业务，促进公司渠道下沉，将公司产品优势与服务体系结合，迈向“产品+服务”双轮驱动的盈利模式。  从国家政策背景和行业发展趋势来看，无论是资源还是重视程度都有往病理科倾斜的趋势。具体体现比方说检验科的终端收费价格是不断降低的，但是病理科的收费包括像免疫组化、常规病理收费等，均可以看到处于上升阶段。  从公司自身来看，我们拥有近2000家医疗机构客户，因为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，因为细胞学技术平台相对比较简单，在这个层级的医院属于普遍性配置。对于细胞学的技术平台我们未来主要是通过“试剂、设备、扫描仪及病例AI”的整体解决方案去争取大医院的市场，提高我们的市占率，病例AI或者说智能化是我们与国外品牌竞争最有力的优势。另外一方面病理AI很适合做大规模筛查，因为大规模筛查面临的最大制约因素就是对病理医生的依赖程度很高，比如说像政府的两癌筛查项目，主要是基于健康人群，特别需要用到病理AI去减轻病理医生的筛阴工作。所以AI是我们在细胞学技术平台的最主要的拓展方向。对于FISH和免疫组化，因为这两个技术平台涉及到肿瘤的分型确诊等等，目前的集中市场还是在三甲、大三甲这类头部医院。比如对于FISH这个技术平台来讲综合医院排名里面前100的医院，大部分已经是我们的客户了。对于FISH和免疫组化，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，去提高二级医院或者小三甲医院的病理科能力，既能拓展下沉市场，也能获取一部分大医院的项目共建。   1. **公司做宫颈癌检测业务有什么优势？**   答：首先，安必平是国内少数可以实现细胞学+HPV联检的公司。其次，公司大力发展的数字病理AI业务，包括人工智能辅助诊断系统，可以提高宫颈细胞学的筛查效率以及准确性。基于健康人群的宫颈癌筛查其实阳性率很低，至少80%以上是健康人群，但病理医生却需要耗费大量时间和精力看这部分正常的细胞学片子。我们病理AI的目标就是自动完成65%-75%的筛阴工作，解放病理医生，让他们集中精力去看剩下的疑难以及不确定性强的片子。公司正在做的病理科自动化、标准化、数字化、智能化也可以降低病理科室运营成本。综上来说，公司在宫颈癌检测业务上的优势是能够提供病理诊断整体化、智能化的解决方案。   1. **公司各板块业务的发展规划是怎样的？增长亮点主要在哪里？**   答：公司原有的试剂和设备业务基本可以维持稳定的增速，未来的增长亮点可以从短期和中长期来看。短期3年内，最有潜力的当属数字病理和病理共建业务，首先随着公司数字病理、病理AI产品陆续获证，“试剂+设备+扫描仪+AI”的整体解决方案将会给公司业务带来明显增量，一方面是数字智能化产品自身的销售带来新增收入；另一方面也会带动原有的试剂和设备销售，形成联动效应；此外整体解决方案在开拓宫颈癌筛查的非临床市场形成突破。其次，国家在推“千县工程”，二级医院病理科建设是未来一段时间的市场刚需，病理共建业务将进入快速增长阶段。  细胞学市场很大，国外品牌市占率较高，国产品牌市场占有非常分散，想要超越国外品牌、实现进口替代，单纯从提高产品质量上难度较高，需要契机，我们认为病理AI就是实现细胞学弯道超车的机会。由于我们的病理AI产品研发就是基于安必平的试剂和设备，那么AI产品推广之后，会反过来带动细胞学试剂和设备销售，使用我们的整体方案，才能把检测效率和准确性最大化，对公司业务形成强有力的护城河。  此外3年内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，会极大刺激市场对免疫组化检测的需求，我们预计这块业务会保持持续快速增长。  如果从五年或者中期发展看，公司现在布局的伴随诊断业务将是持续发力的增长点。过去几年肿瘤治疗的小分子药竞争非常激烈，近两年基于蛋白层面的大分子药成为药企新的研发方向。所以公司在发力免疫组化以及其他公司很少涉及的FISH伴随诊断业务。   1. **公司的病理AI业务未来发展会涉及到哪些技术平台？**   答：公司上半年已经获得二类证的病理医学图像分析处理软件，以及正在申报三类证的病理AI，主要是针对宫颈癌筛查进行辅助诊断的人工智能产品。未来我们在病理AI方面也会往胃肠镜活检、免疫组化 AI 等方向发力。  首款AI产品做宫颈癌筛查有几个原因：首先我们本身在宫颈癌筛查业务具有一定的先发优势，我们的拳头产品就是宫颈癌细胞学以及HPV筛查，开发病理AI具备丰富的样本以及判读经验。其次，AI项目在宫颈癌筛查是有物价规定的，这意味着AI产品可以独立销售，但是目前在其他项目上尚且没有物价规定。第三，宫颈癌筛查是可预见的一个AI成熟应用场景。作为筛查项目，最大的工作量是筛阴，AI算法的逻辑基础就是帮助病理医生筛掉大比例的健康人群，我们预计的目标是在AI的介入下，能够筛除70%-80%的健康样本，医生只需要看剩下的20%-30%存疑或者问题样本即可，所以AI在宫颈癌筛查上是一个比较成熟的应用场景。在其他项目上，比如免疫组化目前AI还没有定价，同时诊断的要求也更高。我们的人工智能策略是先从宫颈细胞学入手，后续再延伸到胃肠镜活检，以及难度更高的免疫组化AI等。   1. **公司的病理共建业务是什么模式？有什么特点？**   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。  基本的模式是我们投入技术人员、设备和试剂，医院提供场地，并招聘专职的病理医生，我们从使用技能、做实验和判读诊断能力等多方面培训医生，通过几年的时间真正帮助基层医院建设自己的病理科，这期间我们参与共建科室的收入分成。  从市场拓展反馈来看，大多基层医院还是很希望把自己的病理诊断能力建立起来，特别是那些想提升自己外科水平的医院，病理科室非常重要，比如术中的冰冻切片对检测效率要求很高，外送会直接影响手术能力。此前国家也推出了“千县工程”的政策， 目标是未来五年要有1000家县级医院达到三级医院的诊疗水平，其中一个要求就是必须配备病理科，病理科建设就成了县级医院升三级的刚需，我们通过病理共建服务可以帮助县级医院真正建设和提高病理科水平，同时也能够把我们的渠道和市场更好的下沉到县域市场，整个病理科的市场也会自然扩容。   1. **能否介绍下公司伴随诊断的业务模式？伴随诊断业务的发展趋势该怎么看？**   答：伴随诊断在国内是一个相对比较新的赛道，它的发展有几个先决条件。首先最重要的就是药物的研发、临床应用不断创新，带动诊断技术突飞猛进，进而对临床治疗起到了明显的推动作用，所以IVD企业才能切入伴随诊断业务。比如过去五年伴随诊断发展的比较好的几个领域，就包括分子诊断平台和免疫诊断平台，包括PCR、NGS、IHC、FISH等方法学，其中以分子诊断平台为主。第二个影响伴随诊断发展的关键就是创新药物的技术发展，对应了相应检测业务的方法学。以PCR、NGS等分子检测伴随诊断业务走的比较快的原因，就是以前小分子药发展较快。但是新的趋势显示，大分子药物、免疫治疗药物的发展正在成为药企新的聚焦点。业内有人称免疫治疗是癌症治疗的一场革命，那对应的伴随诊断就不仅是PCR和NGS了，比如热门的免疫治疗药物O药和K药对应的伴随诊断的方法学就是免疫组化技术检测的PD-L1。  我们判断基于分子平台的伴随诊断业务已经是红海，而随着免疫治疗、大分子药的创新发展，基于免疫组化技术的伴随诊断业务将迎来新的发展蓝海。  公司布局伴随诊断业务主要是基于免疫组化和 FISH 两个技术平台，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，已经跟很多药企在推进伴随诊断业务的共同开发和合作，也有了不错的进展。   1. **如何看待LDT政策对行业和公司的影响？**   答：我们观察近期上海、杭州、广州等地出台的LDT政策最大的亮点在于明确公立医院作为LDT的主体，此前相关的LDT政策的受益主体主要是医检所。试点政策的变化意味着在公立医院里，可以明确开展前沿检测项目。  对IVD厂家来说在同类检测项目没有厂家有产品注册证之前，可以加速产品入院，加速产品商业化进程。  对公司的业务拓展来说也具有积极意义：首先公司正在布局的前沿技术，如数字PCR、甲基化技术等，可以通过LDT模式率先入院开展，加速产品应用在临床；其次，公司有病理科室共建服务，可以为共建的医院引进LDT项目，增加科室检测项目，提高共建服务的毛利率和运营效率。   1. **“财政贴息贷款助力医疗新基建”这一政策对公司近期业绩有影响吗？**   答：对于公司的病理业务来说，我们的客户主要是医院的病理科，而病理科对于在设备上投入的资金需求相对于医院如影像科等其他科室来说不是特别高，这个政策对于公司近期业绩的增量没有明显体现，至于未来的影响我们也在密切关注。   1. **公司医院客户覆盖情况以及未来拓展方向如何？**   答：公司的客户主要是以二级和三级公立医院为主。目前公司有2000多个医疗机构及病理科客户，我们是直销为主、经销为辅的销售模式，目前的大概比例是6:4。对于未来的市场拓展，一方面我们要继续深耕现有客户，包括推出病理AI和病理数字化产品，不仅可以实现独立收入，也可以反过来促进现有产品线的试剂和设备销售，形成原有业务的护城河。另一方面也积极响应国家优质医疗资源下沉的号召，把我们的病理科产品及服务植入县级等基层医院，扩大客户范围。综合医院排名前100的医院，大部分已经是我们的FISH产品客户了。另外对于FISH和免疫组化这两个技术平台，要通过国产替代的方式去提高大医院的市占率，同时基于这两项技术平台，我们也在积极拓展药企伴随诊断业务以及相关的检测服务。通过病理能力提升以及共建服务，拓展下沉县域市场的病理科建设，以及中等医院和大医院对于前沿项目比如分子平台的共建服务、宫颈癌智能筛查中心共建、病理科全科数字化等等。   1. **公司上半年利润下滑主要原因是什么？**   答：影响到净利润增速的主要原因是两类费用的增加：一是研发费用的增加，同比上升超过100%。二是因为公司去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，导致管理费用也大幅上升。在销售费用率上是有所下降的。   1. **公司研发投入增长比较快，重点是投向哪些方面？未来公司的研发投入会维持在什么样的水平？**   答：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 和伴随诊断业务。  今年全年的研发投入规划，大概会占到营业收入的10%—12%。未来随着营收的增长，研发投入比例也会维持在这个水平。 |