**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：2023-012

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 长城基金沈文皓、新华基金张帅、荣疆投资陈舜义、长鸿资本唐国强、欣歌投资赵丽萍 |
| **时间** | 2023年10月18日 |
| **地点** | 民生证券策略会 |
| **公司接待人员** | 投资者关系高级经理：陈元元 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 首先从公司业务板块、所属行业、研发以及经营情况、核心竞争力、肿瘤检测技术平台及等市场拓展等方面对公司进行介绍，随后就投资者关心的问题进行了沟通交流。   1. **公司AI产品的开发逻辑以及进展是什么？**   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。通过此前6000多例的科研试验表明，我们这款AI能减少病理医生大约一半的工作量。目前三类证的临床试验也正在推进中。  基于公司的宫颈液基细胞学AI在 2022 年完成的科研回溯性评价研究，相关科研团队撰写的论文在国际权威学术平台《现代病理学》发表，课题为：《Improving the Accuracy and Efficiency of bnormal Cervical Squamous Cell Detection with Cytologist-in-the-Loop Artificial Intelligence》。同时该产品也获得了美国 ASCCP科技创新奖。   1. **目前AI产品的市场推广情况如何？**   答：公司开发出涵盖“细胞学试剂+制片设备+扫描仪+AI判读”的宫颈癌筛查智能化整体解决方案，获得了各层级医院的认可，并形成了以整体解决方案为主、单项产品和服务灵活组合的销售方式，有望以点带面，推动公司宫颈癌相关产品和服务的扩容。公司通过“细胞学试剂+制片设备+扫描仪+AI判读”的宫颈癌筛查智能化整体解决方案，突破了部分大三甲医院市场，验证了公司市场策略的有效性，并在使用过程中获得了大三甲医院的认可，对部分进口品牌产品形成了替代。   1. **AI产品的战略规划怎么看？**   答：目前我国病理行业发展面临病理医生缺乏、分布不均匀、培养周期漫长等特点。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。我国病理医生资源极度不均，近70%的病理医生集中在三级医院。加之病理医生培训周期漫长、基层医院病理科建设难度大等现实困境制约着我国病理诊断行业的发展。  公司判断，只有通过推动病理科（四化）自动化、标准化、数字化、智能化发展，才能解决病理检测市场的需求与行业发展人才缺口的错位问题。从公司战略来说，一直在积极布局细胞病理、组织病理、免疫组化病理等各个技术条线的全自动化仪器设备的研发与迭代。  自动化、标准化是解决病理制片环节效率与质量稳定的基础，数字化、智能化则是提高病理诊断效率与准确性的有效助力。  从逻辑上来说，自动化、标准化、数字化的积累，一方面是进行智能化AI的基础，另一方面四化类设备产品也能带来相应技术条线的试剂和设备的销售，提高公司原有产品的竞争壁垒。  从市场层面来说，AI产品提高了公司的核心竞争力，对于抢占大三甲市场，替代进口品牌提供了有利的抓手，同时也有助于稳固现有客户，通过提高检测效率增加客户对试剂的使用量。  综合来说，四化是公司重要的战略布局，通过病理科数字化升级，提高公司的核心竞争力，创造增量市场。 |