**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：2023-014

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 北京枫瑞资产管理有限公司 吴蕊；国联基金管理有限公司 杜伟；诺安基金管理有限公司 黄友文；上海人寿保险股份有限公司 方军平；Green Court Kevin Ke；上海景熙资产管理有限公司 张宁；浦银安盛基金管理有限公司 刘诗瑶；景顺长城基金管理有限公司 张欢；上海景领投资管理有限公司（分支）傅深林；北京金百镕投资管理有限公司 马学进；天风证券 张雪；华创证券 张良龙；国盛证券 杨芳；东北证券 余丹；平安基金 周思聪；国新证券 秦墅隆；永赢基金管理有限公司；中信证券 魏通 张斌斌；金元顺安基金管理有限公司 张预立；太平洋证券 郭子娴；光大保德信基金管理有限公司 邵琳；国信证券经济研究所 张佳博 张超；申万宏源 张静含 凌静怡；太平洋证券 谭紫媚；开源证券 岑峻宇；西南证券 陈辰；安信证券 龚涵清；民生证券 袁维超；富敦资金管理有限公司 刘逸飞；中国人保资产管理有限公司 王忠波；国药投资 魏连碧；上海原泽私募基金管理有限公司 王家晨；邓普顿投资顾问有限公司 Fan Yuheng；长江证券 徐晓欣；国泰基金管理有限公司 王浩；渤海人寿保险股份有限公司 万明；安信基金 许杰；兴证全球基金管理有限公司 谢长雁；国信证券股份有限公司 邹九零；深圳市康曼德资本管理有限公司 耿浩；北京颐和久富投资管理有限公司 米永峰；金元顺安基金管理有限公司 张预立；中信建投证券股份有限公司 刘岚；光大证券 黎一江；国元证券 马云涛 |
| **时间** | 2023年11月09日、10日 |
| **地点** | 线上会议、公司会议室 |
| **公司接待人员** | 董事会秘书：蔡幸伦  数智化事业群总监：张浩  财务总监：侯全能  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、所属行业及发展特点、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产品目前的进展情况？远期规划？盈利模式？**   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。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、荧光原位杂交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。  公司的宫颈细胞学AI正在进行临床试验。AI对公司的战略重要性主要有两个方面。第一，帮助公司抢占大三甲客户，替代进口品牌，我们通过“试剂+制片设备+扫描仪+AI判读”智能化筛查方案，可以解决这些医院对诊断效率和诊断准确性的需求痛点。第二，我们的整体方案的核心竞争力解决的就是病理科缺人的问题，通过我们流水线全自动化制片过程，再加上扫描仪和AI判读，最终实现样本进-结果出，是我们打造数字病理科的一个重要策略。  从盈利模式来说，我们提供的是“检测试剂+制片设备+扫描仪+AI判读”的智能化方案，AI提高了公司产品的核心竞争力，是抢占大三甲市场，替代进口品牌的有利抓手，同时也构筑了稳固的护城河，有助于在稳定现有客户的基础上，通过提高检测效率增加现有客户对试剂的使用量。   1. **公司投资方信医疗的考虑以及后续关联业务的规划？**   答：从我们公司的四化战略来说，无论是AI落地到病理科，还是整个全自动的流水线进入到病理科质控管理，都需要相应的系统对接。公司也有系统研发经验，但随着公司战略布局不断拓宽AI品类，以及病理共建通过医联体、专科联盟的方式形成了中心医院辐射多家基层医院的布局，需要面对层出不穷的个性化系统需求。此外，一般系统对接的是医院信息科，与我们的渠道病理科也有错位。经过公司研判，可以通过投资相对成熟的企业，把系统迭代、升级、维护乃至个性化定制的工作交给专业公司。经过筛选，最终选择了方信医疗。方信医疗是一家专注于智慧医疗产业的高新技术企业，致力于为客户在医疗信息化、医疗人工智能和医疗大数据领域提供创新的、安全先进的产品与服务。  投资方信之后，在一些具体项目上明显提高了效率，我们专注于把检测设备、扫描仪、AI做好，再跟方信的系统形成无缝对接，在销售端也打通了医院病理科与信息科的衔接，我们的产品以及整体方案就可以很快落地。这提高了我们推动医院病理科信息化改革的速度。同时公司也投资了擅长安全存储及数据管理产品的公司前云数据，很多病理科专家都不懂这部分的专业要求，但是医院信息科对于数据安全有很强的意识。通过把专业的系统、数据安全交换等交给专业公司，再与我们的“检测试剂+制片设备+扫描仪+AI判读”的智能化方案整体打包，就组成了一个完善的病理科数字化生态，可以解决病理科、信息科的需求。   1. **公司在海外市场拓展的情况如何？**   答：我们今年开始尝试做海外市场，主要进行了一些专家走访、市场调研、品牌梳理以及商务、销售和参展等工作。有两个反馈，首先海外市场竞争格局比较简单，基本是我们在国内市场遇到的各个技术线的几个国际头部品牌，直接进行的就是中高端竞争，利润空间比较清晰，几乎没有国内市场跟中小品牌的竞争。其次，在国外做一些品牌替换的时候，只需要参加比较严谨的产品测试即可，在技术水平、产品质量上我们对自己的产品很有信心，今年在日本、新加坡也进行了一些试用、测试，反馈效果都不错，这也增强了我们与国际头部品牌的竞争信心。   1. **HPV纳入安徽集采，预计对公司产生多大影响？公司将如何应对？**   答：日前安徽省医药集中采购平台发布《二十五省（区、兵团）2023年体外诊断试剂省际联盟集中带量采购文件（征求意见稿）》，是由安徽省牵头的25省（区、兵团）组成采购联盟，将联合开展包括人乳头瘤病毒（HPV-DNA）检测、人绒毛膜促性腺激素（HCG）检测在内的五大试剂品类进行集中带量采购。25省的规模等于国采，影响非常大。这次集采采取的是AB组的形式，先是医院报量，报量完成后，下一个阶段就是进行AB分组。  对于我们公司而言，战略是整个病理诊断产品和业务，HPV主要是与细胞学协同，是宫颈癌联检方案的一部分，我们在HPV产品线的策略就是稳定住人份数，继续与细胞学以及智能化筛查方案协同，稳住整个宫颈癌筛查的增长。   1. **能否分开讲解各等级医院，以及两癌筛查项目在城乡地区，主要使用的宫颈癌筛查手段？**   答：首先在两癌筛查上，由于不同省份经济发达的程度不同，所以在进行两癌筛查时，选择的技术也会有一定差异。比如说一些比较发达的城市，当地政府会额外增加一些补贴，这样就可以按宫颈癌防控指南要求实现联检。但是在一些欠发达地区，考虑性价比问题，可能会只考虑使用细胞学。虽然说现在指南要求是推动HPV初筛，再去做细胞学分流，但确实在不同地区情况不一样，所以选择方法也不太一样。  另外医院门诊其实都是HPV+细胞学联检，因为医生希望能够获取细胞形态学的差异，这样对后续进一步诊疗是有帮助的，这个也是我们在一些中大型的医院常看到方案。   1. **近期2家企业相继取得HPV筛查证，请问这对此前TCT筛查市场的影响，公司在这两类产品的布局？**   答：HPV市场短期最大的影响因素是集采，价格降低带来的行业格局也会发生改变。HPV筛查证虽然是趋势，但目前确实没有更大规模的数据证明在筛查上更有效，毕竟从结果上看跟临床效果相差不大，未来有可能会对不同地区、成本考量不同提供多样的选择。  关于HPV筛查证，我们相信接来下还会有公司获证，这是行业趋势，未来市场确实会进入到一个需要有筛查证的场景，根据筛查指南要求，公司也有相应的布局和应对。  对于公司来讲，更重视的还是门诊市场以及海外市场增长。尤其是细胞学筛查在门诊以及在海外的使用量上，还有很大空间。从专业技术看，细胞学和HPV这两个方法学本身也有一定互补性，没办法互相取代。所以我们肯定会两个产品线都继续做，但是也会有阶段性侧重。   1. **医联体的建设在近期有所加速，中心医院可以赋能基层医院，请问对公司业务有没有影响，将来公司会不会布局下沉市场？**   答：公司的共建业务目标，不仅仅是单个医院、单个病理科去做共建，我们一直以医联体、专科联盟做为一个重要拓展方向，即以一个三级医院、三甲医院牵头，去打造整个医联体内的病理科共建服务。除了医联体这个形式以外，甚至可以在某些省份的某个区域，以共建的形式把区域内的病理科室能力带教和培育起来。  病理共建是公司非常重要的战略业务，我们也有足够的优势来拓展这个业务模式。因为公司原来的客户都是三级医院，或者说一些头部三甲医院的病理科。帮助这些医联体客户去带教他们的周边医院，第一能够快速打造我们病理共建业务，第二也可以反向加深我们跟现有这些大医院、大专家病理科室的合作关系。共建业务既是我们拓展下沉市场的重要方式，也对现有业务形成了反哺，提高了原有客户的品牌忠诚度。   1. **病理共建业务开展的情况？行业反腐对共建业务的影响？**   答：三季度整个行业反腐确实对共建这种新业务拓展带来一定短期影响，但是长期看，公司还是非常看好这块业务。下半年公司积极组建共建团队，目前人员配备基本到位，也完成了统一规范化培训，接下来会在全国各地专门去拓展病理共建市场，即县域市场基层医院的病理科建设。中长期来看，我们判断病理共建会成为一个比较有力的增长点。   1. **请问公司免疫组化技术的布局情况和进展？**   答：公司在免疫组化领域是后来者，基本上是从国家把免疫组化大部分试剂从三类证转为一类证之后开始发力。免疫组化技术有几个核心要素，常规一抗、伴随诊断一抗、二抗，以及DAB、抗体稀释液、修复液等这些配套试剂和相应设备。从目前市场看，外资品牌占据了大约70%的市场份额，国内品牌中大部分一抗、二抗这些试剂采取的是外购形式，那么这对周期较长的三类证产品或者说伴随诊断业务是有很大的断供风险，同时成本也不可控。  我们公司的策略与优势是，第一实现抗体自产，我们拥有 200 多个自产的免疫组化一抗克隆号，有能力为药企提供定制化服务，抗体原料自研自产，成本可控，同时也避免了原料断供的风险。第二是加强免疫组化自动化、智能化设备研发，免疫组化作为重要的产品线，也是公司四化战略的一部分，在配套设备上实现全流水线性的自动化制片+AI判读，这也是抬高我们竞争护城河的重要部分。   1. **公司在免疫组化自动化平台设备和同类产品对比有何优势？**   答：公司拥有独立的自动化设备研发团队，主要包括以下几个方向：第一是病理科常规设备，第二就是各个技术线比如液基细胞学、免疫组化、荧光原位杂交等配套的制片、染色设备。  公司在今年下半年上市了两款全自动免疫组化设备，一款是Multi 64 免疫组化仪（每轮64片，日片量达192），另一款是Multi 160 全自动免疫组化染色机（每轮染色160片，日片量可达480片），这两款设备的主打优势就是通量大、体积小。目前市场上的进口品牌同类设备，普遍通量较低，且体积较大。三甲医院片量大，设备的工作强度和负荷很高，而且病理科设备较多，所以我们这两款产品主打的突出优势就是体积小、通量高，尤其是Multi 160主要装机就是三甲医院。  还有一款自研自产的Hyper 90全自动免疫组化染色系统， 这款设备新增了目前很多进口设备不具备的功能，首先第一特点就是让玻片动起来，玻片能够在几个环节自动的转移流动，提高效率。第二是染色完成后可以拓展的应用，比如叠加封片、扫描、并通过AI进行判读，这是未来免疫组化AI智能化非常重要的拓展功能。  对比国内主流的免疫组化机型来说，基本上还处于静止分步骤的放在一个缸里操作，由人工进行转移，大多不具备流水线性的自动化操作。公司非常看重Hyper 90这款设备，目前已经开始试产，并在一些头部医院装机测试。预计明年可以正式推向市场。下一步会实现染色机加封片机加扫描仪和AI的尝试，我们判断这个方向在国际市场都有一定的竞争力。  **其它交流问题与前期已披露的投资者关系活动内容雷同，本次不再重复披露。** |