**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：2024-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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 券商策略会 |
| **参与单位名称** | 信达证券 唐爱金 曹佳琳、拾贝投资 沈威宇、建信养老 谭翔宇、信达澳亚 杨珂、华宝基金 易镜明、太平基金 胡宏亮、前海开源基金 范洁、金信基金 谭智汨、泰信基金 陈颖 |
| **时间** | 2024年2月23日 |
| **地点** | 线上沟通 |
| **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** | 首先就公司的基本情况、业务技术、研发特点、所处行业市场等进行了基本介绍，随后就投资者关心的问题进行了沟通交流。   1. **AI对公司价值怎么看？**   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。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。  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，替代进口品牌提的有利抓手，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. **公司共建业务的进展如何？**   答：公司将病理科共建、病理能力提升服务作为核心业务之一，通过此前的实践摸索，公司病理服务业务的路径逐渐清晰，通过医联体、专科联盟的形式，以三级医院等大客户为核心，通过既有产品、业务的协同效应，切入基层医院的病理科共建。  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。  2023年下半年公司积极组建了专业的共建团队，目前人员配备基本到位，也完成了统一规范化培训，接下来会加大力度拓展病理共建市场。中长期来看，公司希望通过专业的团队、清晰的市场定位，实现病理共建业务在点数以及收入上实现稳健增长。   1. **HPV集采对公司的影响以及如何应对？**   答：公司的HPV28型全分型检测试剂盒顺利入选集采A组，我们也可以看到集采后价格大幅降低。从整个市场来看，首先HPV DNA检测试剂盒的价格降低将减轻公众的医疗费用负担，其次将带来行业的整合与营商环境的净化。我们判断，收费下调伴随着HPV DNA检测作为宫颈癌作为初筛的方法，不管是临床端还是两癌筛查端，HPV DNA检测量将迎来再一次腾飞的风口，具有稳定的产品质量和优质的售后服务的企业将遥遥领先。此次公司集采入选后，虽然价格有调低，但在保持原有需求量的基础上，未来公司可以凭借稳定的产品质量争取到更多的新增市场。同时公司将继续结合宫颈细胞学+HPV联检的优势，借助宫颈癌智能筛查方案，拓展两癌筛查、第三方检测市场以及体检市场。   1. **除了宫颈癌，有无其他拓展癌种？**   答：公司的业务主要是聚焦肿瘤筛查与精准诊断，目前有700多个注册备案产品，在医学技术上来说，病理诊断以组织、细胞形态学，或者分子和蛋白的靶点为主要观察对象，可以覆盖数十个癌种的检测。  **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。** |