**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4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** | 中信证券、申港证券、东方证券、中泰证券、华安证券、北京屹唐赛盈基金、北京金卫联盟基金、普华永道、毕马威、天爱资本 |
| **时间** | 2022年4月 15日 |
| **地点** | 公司会议室及线上会议 |
| **公司接待人员** | 董事会秘书：蔡幸伦 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **交流的主要问题及答复：**   1. 公司现在的在研产品有哪些？   答：截至2021年末，公司处于三类证注册申请状态的医疗器械产品共有11个，均处于临床试验阶段。还有1个二类证处于技术审评阶段。这些产品都对应我们现有的技术平台，分别有荧光原位杂交（FISH）、免疫组织化学（IHC）以及PCR的产品。   1. 公司主要产品是用于什么癌种的筛查？   答：公司目前注册和备案的产品有五百余项，对应的试剂预期用途不是按癌种划分，而是对应检测的靶标。综合来说，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，公司已形成了覆盖宫颈癌、乳腺癌、肺癌、淋巴瘤、白血病、 软组织肿瘤等数十种癌种的超过 500 种获证产品。   1. 公司准备拓展体检机构市场吗？体检机构对报价很敏感，公司如何看待这个问题？   答：是的，我们是要拓展体检机构这一市场。公司以前主要面向临床客户，现在我们已经就临床客户和非临床客户建立了不同的销售团队与销售体系。   1. 公司病理AI的发展逻辑以及市场现状是什么？   答：现在有很多初创公司也在进行病理AI的开发，但大多是进行单产品线开发。我们理解当前医院病理科其实希望解决的是整体效率问题，而不仅仅是需要某个产品。所以我们病理AI的发展逻辑是结合公司现有产品线，基于已有的试剂和设备产品形成整体的解决方案。对于医院病理科细胞学项目而言，最大量的工作是筛查阴性，通过我们的整体解决方案，可以提高病理科医生的诊断效率，帮助他们把确定没有问题的大部分样本先筛除，这样病理医生可以集中精力看不确定或有问题的那一小部分。目前公司细胞学辅助诊断系统已经取得二类证，与现有液基细胞学试剂与设备形成协同效应，能促进我们夯实在细胞学领域的地位。其他的数字病理产品，包括像病理扫描仪、病理科数据库、病理报告系统都可以单独进行销售。细胞学AI辅助诊断产品今年要进入三类证的临床注册申报阶段，未来拿到证预计可以单独进行销售。   1. 能否详细介绍下公司病理科共建的模式？   答：我们病理科共建业务对应的客户主要是县级医院和地市级医院，这些地区常规一般有三类主要医院，包括妇幼保健院、县级中医院，以及县人民医院或者中心医院，我们一般选其中一家进行病理科共建。前期我们投入自己的设备和产品，同时在当地派病理技术员，帮当地医院把自己的病理医生培养起来，此后我们参与病理科收入的分成。   1. 公司与腾讯合作开发的智能辅助诊断系统大概多久能推向市场？对于公司的利润增长预期有多少？   答：我们跟腾讯合作的宫颈细胞学人工智能辅助诊断产品已经获得了二类证，目前已经在市场上进行试用，这个产品能跟我们现有的宫颈细胞学试剂和设备形成协同效应。目前虽然细胞学诊断的国产化率比较高，但标杆性大三甲医院还是采用进口产品居多，这些医院最关注的是如何提高整体诊断效率，我们希望把这个产品组合作为开拓标杆性医院市场的拳头产品，通过提高整体诊断效率，抢占市场份额。   1. 公司PCR产品线上市比较久，现在有没有更新产品的研发？   答：目前基于PCR产品线我们有两个HPV的检测试剂盒，HPV18型和HPV分型28型两种产品，现在在研的有一个16+2的HPV产品，即16个不分型加2个分型产品，目前已经完成了临床试验，正在推进后续注册工作；另外除了HPV分子检测，我们在点突变上也有布局，正在进行相应产品的研发。   1. 目前公司主要产品或者服务的市场空间有多大？以及我们3~5年上市推广的产品有多少？   答：这个问题要分产品线看，首先是液基细胞学，我们认为目前的市场空间是巨大的，中国有超过3亿的适龄女性要进行液基细胞学的筛查，但是目前国内的覆盖率不足30%，对比欧美超过80%的覆盖率，还有很大提升空间。  其次是HPV的情况，《子宫颈癌综合防控指南》推荐的是细胞学检查和HPV检查联检，而我们是国内为数不多可以提供联检方案、联检产品的公司，我们可以看到HPV筛查的厂家比较多，凯普、亚能、硕世、豪洛捷等，他们的HPV业务大概在三~五亿左右的规模。在新冠检测后PCR的基础设施逐渐完善的前提下，HPV是PCR非常好的检测项目，我们也会在宫颈癌联检的产品线上逐步发力。  再次我们非常看好免疫组化检测市场。目前，国内免疫组织化学（IHC）产品市场主要由国外企业主导。我国65%-70%免疫组织化学（IHC）市场份额被罗氏、丹科、徕卡等国外企业占据，剩余30%-35%市场份额被国内企业占有。随着国产替代的趋势及国内厂家技术的不断发展创新，国产厂家在免疫组化市场中的份额将进一步增加，免疫组化已成为公司增长最迅速的产品线之一。 另外随着大分子抗体创新药的不断面世，免疫组化成为这种抗体药物非常好的伴随诊断或者说用药指导的检测手段。  第四个是病理共建业务。目前国内二级医院一共有九千多家，二级医院一个比较强的需求是建立病理科或者说加强病理科诊断能力。病理科的诊断能力直接对应医院的治疗能力，特别是外科手术对病理科要求很高。同时病理科承接很多冰冻切片的诊断需求，冰冻切片要求非常短的时间要出报告，院外送检的模式下石蜡切片还可以满足，但冰冻切片可能不太适合。我们目前跟基层病理科谈共建都很受欢迎，市场需求比较强劲。   1. 目前股票价格跌破发行价，公司有没有什么维稳股价的计划？   答：目前公司业务正常开展，二级市场股票价格受多方因素影响。下一步公司除持续努力做好研发创新、产品经营等工作，从业绩提升角度拉动公司价值外，也将在依法合规前提下继续提升信息透明度，增进投资人对公司价值的了解。   1. 目前公司股东高特佳的减持期到期，是否半年内还会启动减持？   答：股东的减持行为是股东基于自身需要所做出的，除已经披露的相关减持计划公告外，公司暂未收到新的减持计划。   1. 4月1日公告公司启动股权激励，这次激励限售期为多久？   答：本次激励计划的有效期为自限制性股票首次授予之日起至激励对象获授的限制性股票全部归属或作废失效之日止，最长不超过60个月。激励对象通过本次限制性股票激励计划获授的限制性股票归属后，不额外设置禁售期，禁售规定按照相关法律、法规执行。 |