**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5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** | 久久联创、德胜汇盈基金、富业盛德资产 |
| **时间** | 2022年5月 6日、5月11日、5月19日 |
| **地点** | 公司会议室及线上会议 |
| **公司接待人员** | 董事会秘书：蔡幸伦投资者关系高级经理：陈元元 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **交流的主要问题及答复：**1. 为什么公司去年以及今年一季度的营收在增长，利润却下滑？

答：公司2021年度营收增幅16.93%，今年一季度营收增幅20.68%，利润下滑主要有以下几个原因：首先是公司更加注重研发，投入持续加大，2021年度研发投入4590.19万元，同比增长65.52%，今年一季度研发投入1481.3万元，同比增长143.97%。其次，影响去年以及今年一季度利润的另一个共同因素是，公司在去年第三季度搬到新产业园，固定资产折旧、摊销费用和水电费等大幅增加。另外影响去年利润的一个因素是终止实施2021年限制性股票激励计划增加股份支付费用735.52万元；不过另一个正向的变化是公司销售费用有所下降。1. 随着经销模式占比增加，会不会带来利润下降？

答：不存在降低利润的问题。扩大经销商规模，并不是把现有的客户从直销模式换为经销，经销只对增量市场。现有的直销客户模式不变，只是随着市场的扩容，经销的比例会越来越大，并不影响原有利润。1. 集采会给公司的价格体系带来压力吗？

答：我们现在还没有遇到这个问题。病理科诊断是个系列流程，大多产品比如试剂、设备需要配套，目前还没有纳入集采。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。但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。以广州市为例，广州市2015-2017年病理诊断项目的平均收费标准逆势提升29.61%。定价政策对病理科发展比较支持。1. 病理共建业务的目标客户以及模式是什么？公司前期投入压力大不大？

答：主要是与基层医院病理科开展共建业务。目前国内医院的病理科呈现以下几个特点：首先病理医生非常缺乏。国内在册病理医生不到两万人，与欧美对比的缺口大约有6-7万人。而且病理医生培养周期非常长，跟临床医生一样要读五年本科，病理科在医院是个后台科室，不直接面向病人，虽然很重要，但以前在医院不太被重视，所以病理医生的收入、待遇等跟其它临床科室比也相对较差。第二个特点：国内病理科资源多集中在大城市三甲医院，基层医院的病理科比较薄弱。因为病理科是个基于经验学的科室，大医院病人多，看的片子多，病理医生的实践经验以及能力提升也比较快。根据2020年我国卫生健康事业发展统计公报数据，我国三级医院约2749个，二级医院约9687个，一级医院约11264个。然而，根据卫健委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。日前《国家卫生健康委办公厅关于印发“千县工程”县医院综合能力提升工作方案（2021-2025年）的通知》显示，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。“千县工程”中明确指出组建的肿瘤防治中心、病理资源共享中心，均离不开病理科的支撑。病理科的建设与升级成为1000多家县级医院的重点任务之一，是刚需。但病理科建设需要资金、建设、运营等长期系统化投入，加上病理医生严重缺乏，对于县域医院来说难度非常大。我们的病理共建业务就是从零开始帮助这些基层医院建设病理科，指派技术员，投入我们的试剂和设备，通过数字病理产品，进行远程数据传输和共享，在疑难病例诊断上充分利用互联网的优势，整合全国病理专家资源。我们病理共建业务的预期效果是，实现以“输出产品、带教医生”的方式，帮助有需要的基层医疗机构建设病理科、培养病理专业人才，将病理科标本从原来的院外送检模式变成院内诊断模式。此项业务前期投入基本都是公司自研自产的试剂和设备，无需外购，成本可控，共建完成后与医院病理科进行收入分成。从去年的实践来看，这个模式受到了基层医院的认可。1. 能否介绍下公司的AI智能化阅片以及预期实现的效果？

答：从目前的试验来看，人机大赛中AI智能化阅片比人工的准确性高很多。病理诊断是基于经验学，病理医生数量紧缺成为限制病理行业发展的重要因素。目前我国注册病理医生2万左右，保守估计缺口至少在6-7万人。病理人工智能有望解决病理医生紧缺问题。由于病理诊断目前主要是手工操作主导，耗时长，且标准化程度低。我们希望通过病理自动化、标准化以及智能阅片，把病理科的取样、制片、染色、阅片通过机器实现，最后通过辅助诊断系统，直接出诊断报告。如果病理人工智能投入临床使用，我们预计能够减少病理医生 65-75%的“筛阴”读片工作，而病理医生只要将注意力集中在可疑位点即可。1. 公司未来最大的增长点或者亮点在哪里？

答：主要有以下几个板块：首先我们非常看好免疫组化产品线的增长。免疫组化是对蛋白层面的检测，对肿瘤的鉴别诊断、分型诊断和伴随诊断方面有很高的应用价值。随着国内蛋白药物、大分子药发展不断加速，我们也在接触一些大型药企，拟在伴随诊断领域进行深入合作。近年来公司不断加大免疫组织化学（IHC）产品线研发力度，完善免疫组织化学（IHC）研发评价体系和质量控制体系。截至去年底公司已成功研发出全自动免疫组化染色机以及201个一抗产品，该产品线共获得2个三类注册证和301个一类产品备案证，取得的医疗器械备案证或注册证数量位居行业前列。公司免疫组织化学（IHC）产品业务发展迅速，是未来公司重要的研发和市场拓展方向。第二个增长点是数字病理板块。继此前与腾讯AIlab的合作之后，最近华为也与我们达成了合作协议。腾讯和华为在数字病理方面都选择了我们，主要是看好我们有数据、有产品。数字病理的前提是必须有标准的制片流程和标准化的阅片流程才有可能实现数字化，腾讯和华为有很强的数据处理能力或者AI能力，但是没有前端数据，这正是我们擅长的领域。我们与市场上其他做数字病理AI最大的不同，我们做的不仅仅是AI，还包括全系列的试剂和设备，可以打通整个病理科的工作环节。我们希望最后实现的场景是：医生把一个玻片放进流水线，自动完成脱水、包埋、切片、染色、扫描等环节，最后AI出一个辅助诊断结果。为了这一目标，我们今年会在数字病理板块持续加大投入。第三个板块就是病理共建。去年共建板块首年实现了一千多万的收入，上量比较快。近期国家在推“千县工程”，力争在五年内1000多家县级医院达到三级医院的服务能力水平。从二级上升到三级一个非常重要的条件就是配备病理科，所以二级医院病理科建设是未来一段时间的市场刚需。1. 公司的病理共建业务与市场上其他病理服务有什么不同或优势？

答：目前市场上有很多第三方送检公司，我们与这些公司最大的区别是：多数第三方送检公司承接了病理科业务，基层医院不需要自己建设病理科，而是送到第三方公司直接拿结果。病理科关乎整个医院外科和门诊的诊疗能力，比如冰冻切片要求检测的时间非常短，我们病理共建业务的初衷是，通过提高基层医院病理诊疗效率和能力，让病人和样本都留在医院。我们在拓展病理共建业务的同时，也感受到基层医院对这一模式的认可和欢迎。1. FISH做伴随诊断的临床意义有多大？

答：随着新药研发难度和成本的不断增长，伴随诊断成为研发环节中重要的一环。伴随诊断在药物研发阶段可有效提高新药研发成功率，降低研发成本。根据ARK研究，伴随诊断的新药研发可将研发成本降低60%左右。同时，伴随诊断能筛选出有效病人，提高临床试验的成功率，从而提高新药获批的概率。荧光原位杂交（FISH）的优势在于可实现“分子+形态学”，直观显示DNA片段及基因之间的相对位置与方向，空间定位精确；灵敏、特异性好，可同时分析分裂期和间期的多个细胞，并进行定量；可以检测隐匿或微小的染色体畸变及复杂核型。公司的荧光原位杂交（FISH）探针标记技术为公司自有技术，结合自主研发的全自动设备，大幅简化病理医生的操作难度，在国内荧光原位杂交（FISH）市场占有率仅次于美国雅培公司，自研探针累积发表论文60余篇，是国内荧光原位杂交（FISH）技术的领先企业。1. 对于免疫组化的国产替代，在市场推进过程中有什么阻力吗？

答：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、徕卡、DAKO等国外企业占据，剩余30%-35%市场份额被国内企业占有。国产替代一方面有政策规定，另外随着国内厂家技术的不断发展创新，与外企的技术差距逐渐减小，国产厂家在装机响应速度、定制化服务上明显快于外企，这些优势还是受到了医院的认可。1. 公司股权激励方案中制定业绩目标的依据是什么？如何达成？

答：主要是在公司过往业绩增长情况的基础上，结合公司的战略发展目标，以及各个业务板块的市场预期制定的。除了我们原本既有的核心业务板块保持稳定增长外，未来还有几个新的增长点，首先是免疫组化产品线，公司一直在不断加大免疫组织化学（IHC）产品线研发力度，随着国产替代成为趋势以及大分子药发展不断加速，免疫组化是未来公司重要的研发和市场增长点。其次是数字病理板块，第三是我们的病理共建业务。1. 前期进来的投资者已经解禁，目前减持的情况怎么样？未来有减持计划吗？

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. 公司发展是单纯依靠自身内生性增长，还是有并购、投资之类的计划？如果有，方向是什么？

答：公司也有看一些投资、并购标的，包括技术类、产品类公司，比如甲基化早诊、NGS等前沿技术类公司，前期可能会以参股的方式介入，和公司产品形成技术或市场的协同，条件成熟了再进行并购。 |