**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**

**（2023年2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** | 上海兴蒙投资、华泰柏瑞基金、博道基金、睿郡资产、国泰元鑫资管、青榕资产、凯丰投资、开源证券、国盛证券、富国基金、广发基金、南方基金、华夏基金、泰康资产、国泰基金、华安基金、大成基金、前海开源基金、信达澳亚基金、申万菱信基金、华商基金、天弘基金、信诚基金、安信基金、泰达宏利基金、华夏久盈资管、太平资产、新华资产、泰信基金、财通资管、光大永明资产、华宝基金、西部利得基金、中银基金、光大保德信基金、太平基金、摩根华鑫基金、国华兴益、银河基金、上银基金、泰康香港、阳光资产、中加基金、华泰资管、循远投资、国海自营、兴证资管、富安达基金、宽潭资本、英大资产、亚太财险、诺德基金、青骊投资、照友投资、东方阿尔法、国新自营、玖鹏资产、淳厚基金、静衡投资、运舟资本、平安理财、慎知资产、睿亿资产、远信投资、源峰基金、中加基金、汇升投资、瀚亚投资、保银投资、Dymon Asia、五地投资、汐泰投资、惠升基金、聚鸣资产、恒越基金、同犇投资、天风资管、汐泰投资、熙德博远资本、益民基金、国君资管、兴全基金、弘康人寿、闻天私募、路翔资本、东吴证券、华宝基金、南方基金、财通证券、金信基金、森锦投资、翼虎投资 、深圳世纪海翔、深圳致远富海、北京遵道资产、申万菱信、杭州优益增、四川富邦金马资产、中信建投、国寿养老、重阳投资、海南泰昇私募、中融基金、玄元投资、keystone、泰康资产香港、东方阿尔法、泰信基金 |
| **时间** | 2023年2月 |
| **地点** | 线上会议+现场调研+券商策略会 |
| **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** | 1. **能否介绍下2022年疫情对公司的影响？**

答：2022年由于各地疫情管控影响，医院相关科室停诊、肿瘤患者就医不便，与公司业务相关的肿瘤筛查和精准诊断业务等非紧急性检查受影响较大，为了适应市场需求，公司提高了部分代理产品的业务，业务结构出现了变化。2023年随着经济复苏，公司依然会以自产产品为主，不会改变整体战略。 1. **公司的业务有什么优势？**

答：公司的技术和产品主要是基于肿瘤筛查和精准诊断，面向医院病理科。随着肿瘤发病人数逐年增加，降低大病医疗成本、优质医疗资源下沉政策不断推进，与肿瘤用药相关的伴随诊断业务也快速发展，病理行业越来越受到国家以及医院的重视，病理科在发达地区的大型医院已经得到快速发展，随着科室受重视程度的提高，有望向基层医院下沉，带来整个行业增量发展。1. **能否介绍下公司产品在宫颈癌筛查方面的特点？**

答：宫颈癌的发病进程比较长，HPV病毒感染后，往往需要8-10年以上的时间才会发展成宫颈癌。细胞学+HPV联检是宫颈癌筛查必备检查项目，目的是通过早筛查，实现早治疗，两种检查能够取长补短、相互补充。从方法学上来说，HPV检测敏感性很强，可以快速检测出有没有病毒感染，但是病毒的感染并不能反映宫颈癌的发病进程，如果呈阳性，尚需结合细胞学检测，进一步观察细胞或者组织形态的改变，医生才能确认病变程度以及相应的治疗方式。临床医生诊断一般采用联检方式，包括国内宫颈癌防控指南，对于30-64岁的主流人群，也推荐细胞学+HPV联检的筛查方式。我们公司既有液基细胞学的试剂和设备，同样也有基于PCR技术的HPV基因检测试剂产品，是市场上少数可以提供联检的公司。为了提高核心竞争力，公司此前一直在布局数字化病理产品，在宫颈癌筛查中，已经形成了“试剂+设备+扫描仪+AI判读”的一体化智能筛查方案。基于智能化筛查的优势，公司在巩固提高原有的临床市场之外，还会继续拓展国家两癌筛查市场、体检市场和海外市场。1. **HPV疫苗的普及对未来宫颈癌筛查有什么影响？**

答：2020年11月17日，WHO世界卫生组织启动加速消除宫颈癌全球战略，宣布了三个关键措施：疫苗接种、筛查和治疗。该战略称，到 2030年实现下列目标：90%的女孩在15岁之前完成HPV疫苗接种；70%的妇女在35岁和45岁之前接受高效检测方法筛查；90%确诊宫颈疾病的妇女得到治疗。从现有HPV疫苗的功效评估，并不能实现所有型别预防以及终身免疫，所以无论是国际通行做法，还是我们国家的防控指南，筛查仍然是宫颈癌重要防控手段。HPV疫苗的接种推广，一定程度上可以提高人们对宫颈癌防控的意识，推动我国宫颈癌筛查率的提高。1. **宫颈癌筛查的市场空间该怎么看？**

答：中国有4亿适龄女性，如果按照每三年筛查一次，渗透率达到80%，每年大约有1亿多人次需要进行宫颈癌筛查。如果按照细胞学+HPV联检测算，市场空间大约有190亿元。由于我国医疗资源分布不均，以及大众对宫颈癌筛查的认知不够充分，我国宫颈癌筛查整体渗透率不足30%，尤其是中西部以及农村地区覆盖率更低。国家卫健委发布的《国家卫生健康委关于贯彻2021-2030年中国妇女儿童发展纲要的实施方案》明确要求，到2030年适龄妇女宫颈癌人群筛查率达到70%以上。未来几年，我国宫颈癌筛查市场还有很大的增长空间。1. **分子检测是否有降价趋势？公司如何应对？**

答：疫情之后，随着PCR实验室基础建设的普及，降价是不可避免的趋势，公司一直努力提高技术研发壁垒，通过规模效应，加强核心竞争力。我们通过细胞学+HPV的形式，形成宫颈癌筛查联检的竞争优势。FISH技术主要用于精准诊断和伴随诊断，目前还没有降价趋势。1. **能否介绍下公司共建业务的模式以及发展前景？**

答：公司自2021年开展共建业务并实现首年收入以来，已经形成针对不同层级病理科的不同需要，提供定制化共建服务。对于基层医院来说，《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，要力争通过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。其次对于已经配置有病理科的部分医院及医疗机构来说，病理诊断水平和能力仍较弱、有病理资质却无诊断能力或无疑难诊断能力等问题制约着病理科的发展。公司的病理共建业务能够为这些医院、医疗机构提供常定制化的项目共建服务。从医院的长期发展来看，要提升诊断和手术水平，必须配置病理科，同时依据国家政策要求，二级医院升三级，也需要配置病理科。我们非常看好这一业务的发展前景。1. **LDT的推动对公司共建业务是否形成竞争？**

答： 2022年以来，广州、上海、杭州陆续出台政策推动LDT试点工作，从各地区政策亮点来看，最值得关注的是明确公立医院可以作为LDT的主体，而此前相关的LDT政策的执行主体主要是医检所。这意味着在公立医院，可以明确开展前沿检测项目，IVD企业或者医检所在同类检测项目没有获得注册证之前，可以加速产品入院，缩短商业化进程。对于我们公司来说，比较前沿的检测产品比如甲基化、数字PCR可以快速在公立医院进行商用。试点医院也非常欢迎LDT的模式，因为医院可以自己建立全流程质量控制。对于尚且无法直接进行试点的医院，可以通过我们的医学检验所，以共建实验室的方式，更好地打通LDT模式。公司现在主推的共建是跟医院病理科进行的能力提升，包括病理科相关产品和设备的建设，与LDT模式鼓励新技术新产品发展的业务重合度不高。1. **公司未来研发投入的方向和规划是什么？**

答：公司目前主要专注于肿瘤筛查和精准诊断，战略发展方向还是会聚焦于主业。在保持传统产品的稳定性和创新性的基础上，研发方向会侧重病理AI、肿瘤筛查和伴随诊断业务。1. **公司未来的增长点该怎么看？**

答：首先公司的全自动数字切片扫描系统和病理图像分析处理软件已经分别拿到了二类证，数字化智能化产品不仅可以形成单独的销售收入，还会带动试剂和设备的销售，对原有业务形成护城河。其次，通过与基层医院进行共建，可以拓展下沉市场。此外，我们还比较看好免疫组化产品线的快速扩容，一方面是国产替代政策带来国产免疫组化品牌的市场扩容。另一方面，随着大分子药研发热度增强，会刺激市场对免疫组化检测的需求。未来伴随诊断业务也将会为公司收入带来持续增量。1. **公司病理AI的优势以及发展预期是什么？**

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。1. **免疫组化的市场增长驱动主要有哪些？**

答：免疫组化市场规模正在快速的崛起，首先免疫组化的检测本身需求在增加。其次是国家在很多地方推行进口替代，也带动了免疫组化国产装机量的增长，对国产品牌的自主研发也是很好的激励和支持。1. **公司免疫组化业务有什么优势或者策略？**

答：在免疫组化这个产品线，我们除了积极把握传统检测市场国产替代的发展机遇，加强市场推广外，也在积极拓展伴随诊断市场，推动与药企的共同开发和合作。1. **能否介绍下伴随诊断的业务模式以及发展前景？**

答：伴随诊断业务与肿瘤用药和新靶点的发现息息相关，随着肿瘤新型药物不断推进，我们认为大分子药的伴随诊断市场将迎来快速发展。公司布局的伴随诊断业务主要是基于免疫组化（IHC）和荧光原位杂交（FISH）两个技术平台的形态学伴随诊断，一方面公司这两个技术平台布局多年，拥有技术积淀，另一方面无论是免疫组化还是 FISH，均需要依赖医生的判读，这也是公司多年深耕病理科积累的资源优势。公司专门成立了药企服务和伴随诊断事业群，已经跟多家药企在推进伴随诊断业务的共同开发和合作。1. **公司是否有集采的压力？**

答：目前我们遇到的集采压力不大，国家虽然在药品、耗材、检验、影像类领域的收费标准逐年下调，但对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，整体政策比较支持病理科的发展。从医保大环境看，我们预计未来试剂的价格必然会往下走，但目前病理科距离集采可能还比较远。 |