**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** | 南土资产、大道环球、国元证券、北大方正人寿、同犇投资、上海拓牌资产、东北证券、上海乘安资产、和聚投资、上海泽恒基金、淳杨私募、智迩科技、深圳翼虎投资、前海恒邦兆丰、深圳龙腾资产、深圳云溪基金、富荣基金、深圳纽富斯、红土基金、中欧瑞博投资、恒生前海基金、兴业证券、红塔红土基金、恒立基金、宝盈基金、中道投资、深圳景泰利丰、中庸资产、思晔投资、申万宏源、西部证券、玄甲基金、海南宽行私募、广东乐赢私募基金、深圳凯丰投资、Point72 |
| **时间** | 2023年5月 |
| **地点** | 线上会议+券商策略会+公司会议室 |
| **公司接待人员** | 董事长：蔡向挺  董事会秘书：蔡幸伦  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** | 1. **请问公司怎么看待病理行业的发展空间？**   答：病理诊断可以通俗的理解为肿瘤诊断，我们认为这个赛道在未来的一段时期内大有可为。具体表现在：第一，在各种原因影响下，肿瘤发病率越来越高。第二，目前国内肿瘤诊断水平比较低，主要市场是国外品牌处在相对垄断的地位，目前国家也在提倡国产替代进口，这也给我们公司的未来发展提供了一个比较好的机会。   1. **公司在病理诊断行业的布局有哪些具体措施？具有什么优势？**   答：公司的优势主要体现在两点：一是在产品的研发布局上，另外一个是在业务模式的协同上。  具体措施，首先体现在产品布局，病理诊断行业包括很多技术以及方法学，比如细胞病理、组织病理、PCR、免疫组化（IHC）、荧光原位杂交（FISH）等。安必平在这些技术平台有比较明确清晰的布局，并且逐步形成公司产品的竞争优势。第一我们从最初的液基细胞学的形态学诊断延伸到蛋白、基因层面的诊断。我们还通过数字化、智能化，提高这条产品线的竞争力。四月底我们与北京协和医院（组长单位）、中国医学科学院肿瘤医院、安徽省立医院、浙江省肿瘤医院等多家医院举行了“宫颈液基细胞学图像辅助诊断软件临床试验”研究者会议，我们的产品性能得到了国内顶级机构的认同，也从侧面证明了产品的性能优势和竞争力。  其次，我们在蛋白检测层面建立了免疫组织化学（IHC）平台，目前有200多个自研自产的一抗，另外我们也在开发独具特色的免疫组化全自动设备，虽然我们在免疫组化这个平台起步较晚，但我们有信心后来居上。  我们比较有优势的另一个技术平台是荧光原位杂交（FISH），在这个技术平台上，我们无论是在品种数量、市场占有上都是国内品牌龙头。所以在产品布局上，我们有信心在肿瘤诊断这个领域建立自己的竞争优势。同时，从报表中也可以看出，我们的研发投入这两年快速增长，夯实了我们产品布局的实力。  另外在业务模式的协同上，我们公司正在进行帮助基层医院提升病理能力的服务业务。首先这非常符合国家加强基层医院能力建设的政策方针，其次也是我们在业务模式上协同作战、体现差异化竞争优势的一个抓手。因为我们产品比较齐全，同时病理专家资源也比较丰富，在整个帮扶基层医院的过程中，可以通过代教培训、远程诊断来提升基层医院的病理能力。在病理能力提升的业务模式上，我们具有比较明显与产品线协同的优势。   1. **国内病理医生比较缺乏的原因是什么？未来如何解决这个问题？**   答：国内病理医生比较缺乏，是多种因素综合造成的。首先跟这个职业有关，病理行业是一个基于经验学的学科，跟搞科研不一样，不能靠记忆数据或者理论来提升，一定要通过足够的阅片经验才能成长。所以一定要看过足够多的片子，才能够获得这个经验，这是基本原则。  第二个原因是以前我们的医疗机构不是特别重视病理诊断，技术也比较单一，更多都是通过显微镜去看一些组织的变化。所以一些医疗专业的毕业生不是很愿意选择这个职业发展方向，从业积极性不高。  近年随着肿瘤发病率的增加，病理诊断的重要性越发凸显，诊断技术和方法也不断丰富，国家也意识到这个问题，这也是我们为什么要把基层医院病理能力提升起来的原因。  我们除了能够提供产品之外，还拥有强大的专家资源队伍，同时成立了控股子公司秉理科技，通过网络技术、人工智能来解决上述现实问题。通过带教培训、远程诊断，把整个基层医院病理医生的诊断能力逐步提升上来。   1. **能否介绍下公司病理AI的业务模式？**   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. **病理AI选择宫颈癌为切入口原因以及相比其他做宫颈癌AI企业公司区别？**   答：公司的首款AI 产品做宫颈癌筛查有几个原因：首先我们本身在宫颈癌筛查业务具有一定的先发优势，公司的拳头产品就是细胞学以及宫颈癌HPV筛查，开发病理AI 具备丰富的样本以及专家判读资源。其次，AI项目在宫颈癌筛查有物价标准，这意味着医院有购入AI 产品的政策支持。第三，宫颈癌筛查是可预见的一个AI 成熟应用场景。作为筛查项目，最大的工作量是筛阴，AI 算法的逻辑基础就是帮助病理医生筛掉大比例的健康人群，我们预计的目标是在AI 的介入下，能够完成65%-75%的筛阴工作，医生只需要看剩下的存疑或者问题样本即可，所以AI 在宫颈癌筛查上是一个比较成熟的应用场景。  公司打造的是“细胞学试剂+制片染色设备+扫描仪+AI判读”智能化整体筛查方案，以保证我们AI 的准确性和稳定性。通过扫描仪和AI判读，可以提高我们原有技术平台的核心竞争力，对细胞学试剂形成有效的护城河以及拉动效应。   1. **能否介绍下公司共建业务的推动情况？**   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、医疗机构提供定制化的项目共建服务。  公司今年计划通过医联体、专科联盟的方式推动病理共建业务，以助力基层医院病理的发展，实现规模化增长。   1. **2022年公司毛利率和净利率分别有不同程度的下滑，预计今年情况是怎样的？**   答：2022年公司毛利率下滑主要是因为外购产品的增加。外购业务并非公司主业，今年公司仍然会聚焦主业，随着自产产品占比的提升，以及降本增效的管理策略，预计毛利率和净利率会有一定幅度回升。   1. **今年收并购方面以及海外市场规划？**   答：公司的收并购业务始终采取与公司主营业务优势互补的原则，通过研发创新、市场渠道互融共通，实现强强联合，今年会继续在这个前提下寻找投资并购的机会。海外市场方面，今年随着疫情的放开，公司在积极参与海外市场的展会推广，同时以不同类型的优势产品切入日本、东南亚以及欧洲市场。   1. **公司在伴随诊断业务中和药企的合作布局情况和进展？**   答：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。我们去年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。 |