**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6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** | 国信证券、民生证券、深圳市惠通基金、泰康基金、东方红基金、富国基金、交银施罗德基金、易方达基金、匀丰资产 |
| **时间** | 2023年6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. **请问公司在病理行业如何布局以及未来增长怎么看？**   答：公司专注病理诊断，即肿瘤诊断。涉及到病理诊断的相关技术，这几年我们做了比较全面的布局，基本覆盖了病理诊断的各个技术平台。其次每一个技术平台我们也进行了深耕细作，对产品做了纵深研究，从整个研发投入的占比也可以看出，近几个报告期，同比都有比较大的增幅，这也为未来实现更好的业务增长奠定了基础。   1. **ChatGPT可能会引发AI在各个行业的历史性革命，请问公司怎么看待这个变革机会，如何应对？**   答：AI对人类社会的工作、生活将带来了革命性改变，整个社会都处在这个巨变浪潮之中。AI对于医疗尤其是病理诊断行业也起到非常大的推动作用，我们认为AI的应用，特别是在肿瘤诊断这个场景，比起其他医疗领域应用价值更强。因为病理诊断、肿瘤诊断更多是形态学、经验学，对人的依赖非常高，这些恰恰是AI最擅长的应用场景，所以我们高度认同 AI 对病理诊断的帮助。  从布局来说，我们跟腾讯、华为、香港科技大学都有合作，从不同角度切入AI产业。当然因为 AI 在医疗诊断领域应用是一个新生事物，这里涉及到国家的医疗政策或者医学伦理，这种探索没有太多可以借鉴的经验。公司也在积极尝试，期待能在这个领域提早布局，善用科技的力量，提升病理诊断的数字化和智能化。   1. **公司如何看待国产替代的市场空间？**   答：首先公司对自己的技术充满信心。我们此前对肿瘤诊断的各个技术平台、产品线，都有自己的布局和研发投入，我们的目标是把肿瘤诊断的各条产品线努力做到极致。  其次，随着我们国家科技的进步，我们的产品在技术层面跟国外公司的差距越来越小。比如公司产品此前也获得了日本厚生省的认证，在日本医疗机构的试用过程中也得到了他们的高度认同。这也从侧面佐证了我们的产品在技术层面跟国外公司的差距越来越小。  第三，随着我们国家的整体发展趋势，医疗卫生改革的目标就是使广大老百姓都能够享受到改革红利，国产替代是非常重要的一环，我们对国产替代的市场空间充满信心。   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. **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。 |