**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8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** | 申万医药、民生证券、国盛证券、国信证券、西南证券、开源证券、Point72 Hong Kong Limited、淡水泉、康曼德资本、慎知资产、华富基金、嘉实基金、宏鼎投资、北京鸿浩明凯、光大证券、北京宏道投资、中科沃土基金、观和投资、中银国际资管部、上海翀云投资、中泰资管、凯石基金、野村资管、阳光资管、楹联基金、进化论资管、深圳鑫然投资、国泰君安证券、银河证券、国新证券、永赢基金、创金合信、华安证券、青榕资产、中加基金、观和投资、西南自营 |
| **时间** | 2023年8月 |
| **地点** | 线上会议 |
| **公司接待人员** | 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. **请介绍下公司今年病理科共建业务的进展？**

答：公司将病理科共建、病理能力提升服务作为核心业务之一，通过此前的实践摸索，公司病理服务业务的路径逐渐清晰，通过医联体、专科联盟的形式，以三级医院等大客户为核心，通过既有产品、业务的协同效应，切入基层医院的病理科共建。截至2023年上半年，累计与全国 17 家基层医院病理科开展共建业务。1. **病理科收费有下降趋势吗？**

答：梳理各地物价政策来看，病理科近年的收费处于上升趋势，不同地区大概会有10%-30%幅度不等的增长。“精准治疗、诊断先行”，病理是重大疾病诊断的金标准，所以在未来医保控费和精准诊疗的大方向下，病理科的地位、收费、医生的配置、重要性等会越来越凸显。1. **如何看待医疗反腐对行业以及公司业务的影响？**

答：医疗反腐在长期来看其实是要回归医疗的本源和本质，就是哪些产品、哪些服务要为患者提供一个最好的诊断和治疗，这个是医疗反腐的核心目标。医疗反腐对净化整个医疗行业比较有利，特别对于我们这些在病理行业已经有一定的沉淀积累和品牌的公司。从长期来看，我们作为病理诊断产品以及服务的提供商，能切实帮助各个层级的医院提高诊断和治疗水平，造福广大病患。1. **公司AI产品的盈利情况如何？未来盈利方式是什么？**

答：公司的宫颈细胞学人工智能辅助诊断产品已经启动三类证的临床试验。已经获得二类证的病理医学图像分析处理软件和全自动数字切片扫描系统在市场推广、试用过程中获得较高认同，公司的“细胞学试剂+制片设备+扫描仪+AI判读”智能化筛查方案已形成，提高了公司产品的竞争壁垒。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，尤其是对我们拓展大三甲医院的客户、替代进口细胞学试剂产品非常有帮助。1. **AI的准确性以及如何看待该产品竞争力？**

 答：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。公司开发的宫颈细胞学人工智能辅助诊断产品在临床科研评价中反馈良好，正在进行临床试验。结合公司研发的其他细胞学数字化、智能化产品，巩固了公司细胞学的市场地位，对原有产品形成有效护城河，同时带动了新增市场的开发。2023年上半年，基于公司的宫颈液基细胞学人工智能辅助诊断软件（LBP-PIAS）在 2022 年完成的科研回溯性评价研究，相关科研团队撰写的论文在国际权威学术平台《现代病理学》发表，课题为：《Improving the Accuracy and Efficiency of Abnormal Cervical Squamous Cell Detection with Cytologist-in-the-Loop Artificial Intelligence》。同时该产品也获得了美国 ASCCP 科技创新奖。1. **公司伴随诊断业务和药企合作情况的进展如何？**

 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。公司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。上半年公司免疫组化（IHC）产品业务发展迅速，新成立了蛋白技术研究院，建立了蛋白瞬转表达平台，将实现所有公司自主知识产权蛋白原料的自产化，大大降低成本与供货周期。1. **公司的产品主要是针对哪些癌种？**

答：首先在癌种上我们的液基细胞学和HPV筛查两个技术线比较明确，妇科主要是以宫颈癌为主，非妇科会涉及到甲状腺癌、膀胱癌等癌肿。其次，免疫组化（IHC），我们自产的抗体有200多种，荧光原位杂交（FISH）探针的数量也有100多种，所以这两个产品线对应的是很多不同癌种。比如说HER2，它既可以做乳腺癌的诊断，也可以做胃癌的诊断。所以有的技术平台看的是靶点，而不是看某一个癌种。综合公司的技术平台来说，可以对应数十个癌种的筛查和诊断。1. **公司海外市场拓展有什么新进展？**

答：公司在去年正式成立了海外事业部，通过参加一些海外的交流和展会，已经在包括日本、中东、越南等国家和地区开展海外销售，我们未来也会不断加大对海外市场的投入。1. **加速消除宫颈癌战略对公司业务有什么带动？**

答：2020 年 11 月，世界卫生组织（WHO）发布了《加速消除宫颈癌全球战略》，到 2030 年实现目标：90%的女性在 15 岁前完成人乳头状瘤病毒（HPV）疫苗接种；70%的女性 35 和 45 岁之前定期接受高效检测方法筛查；90%确诊宫颈疾病的女性得到规范的治疗和关怀。2023 年 1 月，国家卫健委发文《关于印发加速消除宫颈癌行动计划（2023-2030）的通知》提出：到 2025 年，适龄妇女宫颈癌筛查率达到 50%；到 2030 年，适龄妇女宫颈癌筛查率达到 70%。同时明确通过为年轻女性接种 HPV 疫苗、在适龄女性中开展宫颈癌筛查、及时治疗宫颈癌及癌前病变等三级预防措施能够有效防控并最终实现消除宫颈癌。并提出要促进新技术参与宫颈癌防治，积极推广宫颈癌筛查和诊疗适宜技术，探索运用互联网、人工智能等新技术优化宫颈癌筛查和诊疗服务流程。 公司的液基细胞学和HPV筛查两个产品线，主要面向宫颈癌筛查，同时公司打造的“细胞学试剂+制片设备+扫描仪+AI”整体化智能筛查方案，主要就是通过互联网、人工智能的技术提高宫颈癌筛查的效率和诊断的准确性，希望能通过这些先进的产品和技术提高我们国家宫颈癌筛查的渗透率，实现宫颈癌的早防、早治。1. **解禁后实控人这边是否有减持计划？**

答：公司实控人及其控制的凯多投资暂时没有减持计划。 |