**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**

编号：2023-011

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 兴证全球基金 谢长雁 |
| **时间** | 2023年10月10日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **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. **前不久体外检测试剂省际联盟集采启动，其中HPV纳入集采对公司有什么影响？**   答：我们公司主要有两个HPV检测产品，一个是18型的不分型的试剂盒，一个是28型分型的试剂盒。我们的HPV产品主要是以妇科市场为主，妇科会比较关注分型的问题。您提到的HPV集采产品，主要是指16+2的产品，就是做早筛市场，包括像政府的两癌筛查，或者体检机构这种。  此前我们主要是做妇科，相关产品跟两癌筛查、体检等在细分领域不是直接竞争，所以对集采的压力不大。那么近两年公司也在布局面向两癌筛查、体检等市场，包括对应的产品。基于此前的技术积累、市场细分策略，在集采的大背景下，我们希望能够以更强的价格优势介入新的早筛市场。   1. **我们了解到其他IVD公司今年海外市场比较活跃，此前看到公司也有布局，能否介绍下海外市场的情况？**   答：公司在去年正式成立了海外事业部，今年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。我们最直观的一个感受就是海外市场需求非常旺盛，尤其是东南亚、一带一路等国家，对我们的细胞学、免疫组化、FISH等技术，试用之后还比较认可。2023年可以称为我们的海外销售元年，虽然体量从0到1还没有对公司业务形成实质影响，但我们非常看好海外市场的潜力，公司也会继续通过战略梳理，在未来几年把海外市场作为一个重要的战略增长点。   1. **能否介绍下公司病理共建的进展，从更长的时间维度上公司如何平衡投入和产出？**   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。  我们的共建业务粗略划分有两种模式，一种可以称为项目共建，就是医院规模比较大，已经有病理科，也有自己的病理医生，可以开展组织病理、细胞病理、HPV等基础项目，那需要提高病理科的水平，我们可以提供分子病理、免疫组化、FISH等项目共建。还有一种是完全没有病理科的基层医院，要从零到一开始建设。前一种因为医院有一定的片源，所以上量比较快，后一种我们则需要评估一个投入产出比。  由于共建业务投入的都是公司自产的试剂和设备，成本相对可控。那今年可能会增加一些人力成本，随着对共建布局的推进，公司今年引入了一批专门的共建销售人员，区别于过往试剂、设备的销售，希望通过专业的团队、清晰的市场定位，在未来两三年实现一个共建点数、收入的稳健增长。   1. **公司对伴随诊断业务的预期该怎么看？**   答：公司去年成立了伴随诊断事业部，我们主要是开展基于免疫组化和荧光原位杂交的形态学伴随诊断。伴随诊断业务有两个明显的特点，一方面试剂盒按三类证管理，周期非常长。第二跟药物相关，得配合药物的临床、上市等等，既有时间成本，也有药物不能上市的风险。  那我们公司还是会坚持做伴随诊断，其实一个重要的方向是回归免疫组化技术本身，我们非常看好免疫组化这条线，同时也一直布局一抗、二抗的自研自产，我们今年不断有一些新的抗体研发出来，通过与药企的合作，带动新的应用和新的产品。同时我们今年也在免疫组化全自动仪器方面加快了研发力度，相关产品上市后有望提高公司与进口品牌的竞争力。所以说短期内，伴随诊断业务与免疫组化技术线关联紧密，是个长期的战略性布局。   1. **展望未来三五年，公司各条产品线的策略如何规划？**   答： 首先免疫组化这条线，我们希望通过解决抗体原料的自产、自动化设备升级，能够进入国产品牌第一梯队。其次FISH这条线，在保住国产第一品牌的基础上，通过伴随诊断业务能够做出一些创新型增长，同时利用好FISH在海外的良好反馈，拓展相关国家的市场。第三，细胞学这块，利用AI、医学部等优势，拓展大三甲医院，抢占进口品牌的市场份额。第四，病理共建业务能够实现规模效应，带来一定增量。 |