**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：2024-004

|  |  |
| --- | --- |
| **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 券商策略会 |
| **参与单位名称** | 华安证券 谭国超 李婵、安联基金 张祝源、安联资管 韩成盛、安信基金 孙凌昊、北京金百镕投资 马学进、第一创业证券 兰越、赋远投资 杨骏晟、广慧 王博、广州玄甲私募 林佳义、湖南医药发展私募基金 张擎柱、景顺长城基金、景泰利丰 邹军辉、明亚保险经纪 边悠、南京硕明投资 陈金仁、宁波复华安鸿 孟湘明、宁波旭弘投资 王坚、平安养老 李志磊、前海长城基金 梁梓琪、勤智资本 于建杰、上海途灵资产 赵梓峰、上海鑫垣私募 史彬、上海涌津投资 傅逞强、上证资管 周领、深创投 郭森、深圳光影资本 余双宏、深圳市翼虎投资 黄琦、万和证券自营 许俊武、五地基金 彭心悦、亚洲红马 李伟、易方达基金 亓辰、肇万资产 李大瑞、浙江巽升资产 王思丹、中昂国际 胡明、中国国新 申艳波、中航基金 王子瑞、中天国富证券 关雪莹、中天汇富 许高飞、中信自营 刘瑞雯 |
| **时间** | 2024年3月7日 |
| **地点** | 线上沟通 |
| **公司接待人员** | 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** | 首先就公司的基本情况、业务技术、研发特点、所处行业市场等进行了基本介绍，随后就投资者关心的问题进行了沟通交流。   1. **公司宫颈癌筛查在细胞学和HPV这两条线的增长预期如何评估？**   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 联检是宫颈癌筛查指南建议检查项目，两种检查方法能够取长补短、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，但是病毒的感染只能提示风险，并不能反应宫颈癌的发病进程，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。无论是临床医生诊断还是宫颈癌筛查指南均推荐联检方式，我们是市场上少数可以提供联检的公司。 公司未来这两条线的增长主要来自以下几个方向：通过宫颈细胞学AI以及细胞学与HPV联检优势，首先拓展头部大三甲医院，抢占进口品牌市场。第二，巩固原有临床市场，通过提高效率提高增加客户试剂用量。第三，拓展国家两癌筛查市场、体检市场、第三方检测市场和海外市场。   1. **公司免疫组化技术有何优势，如何看增长空间？**   答：免疫组化技术有几个核心要素，常规一抗、伴随诊断一抗、二抗，以及 DAB、抗体稀释液、修复液等这些配套试剂和相应设备。从目前市场看，外资品牌占据了大约70%的市场份额，国内品牌中大部分一抗、二抗这些试剂采取的是外购形式，那么这对周期较长的三类证产品或者说伴随诊断业务有很大的断供风险，同时成本也不可控。我们公司的策略与优势是，第一实现抗体自产，我们拥有 200 多个自产的免疫组化一抗克隆号，有能力为药企提供定制化服务，抗体原料自研自产，成本可控，同时也避免了原料断供的风险。第二是加强免疫组化自动化、智能化设备研发，免疫组化作为重要的产品线，也是公司四化战略的一部分，在配套设备上实现全流水线性的自动化制片+AI判读，这也是抬高我们竞争护城河的重要部分。  由于肿瘤免疫治疗技术的提升，国内免疫组化检测市场规模正在快速的崛起。我国免疫组化市场仍由外资企业占据主导地位，国产免疫组化产品技术正迅速提升，同时价格优势明显。未来受益于行业持续高增长及国产化率提升，技术替代+进口替代空间大且进程加速，国内免疫组化市场迎来发展良机。   1. **FISH方法学的体量以及公司怎么布局？**   答：FISH技术的优势在于可实现“分子+形态学”，直观显示DNA 片段及基因之间的相对位置与方向。日前公司研制的ALK基因重排检测试剂盒（荧光原位杂交法）取得了国家药品监督管理局颁发的医疗器械注册证 (国械注准20243400362)。该试剂盒是国产第一张荧光原位杂交平台用于定性检测非小细胞肺癌患者的ALK基因重排，用于克唑替尼药物的伴随诊断检测。该试剂盒基于荧光原位杂交平台，具有灵敏度高、特异性强，可在组织上原位检测，直观了解ALK基因改变的特点。  这是公司FISH平台获得的第9张三类证，在FISH平台的布局上，首先公司将依托自主研发优势，在国内市场稳住三甲医院、科研院校等高端客户；其次联合公司免疫组化技术，开展形态学伴随诊断与药企服务业务；第三，在海外市场的销售与反馈中，公司FISH技术也成为进军日本、新加坡等高端市场的重要产品线之一；第四，国内地市级医院也陆续开始开展FISH项目，公司也在积极把握市场机遇，做好前期客户培育和渗透。   1. **公司AI以及数字化的进展如何？**   答：公司的宫颈细胞学人工智能辅助诊断系统正在进行三类证的注册申报。围绕病理科数字化，公司也研发了一系列包括一体机、扫描仪、AI等自动化、数字化的仪器和设备。  目前我国病理行业发展面临病理医生缺乏、分布不均匀、培养周期漫长等特点。公司判断，只有通过推动病理科（四化）自动化、标准化、数字化、智能化发展，才能解决病理检测市场的需求与行业发展人才缺口的错位问题。从公司战略来说，一直在积极布局细胞病理、组织病理、免疫组化、荧光原位杂交等各个技术条线的全自动化仪器设备的研发与迭代。自动化、标准化是解决病理制片环节效率与质量稳定的基础，数字化、智能化则是提高病理诊断效率与准确性的有效助力。  从盈利模式来说，我们提供的是“检测试剂+制片设备+扫描仪+AI  判读”的智能化方案，AI 提高了公司产品的核心竞争力，是抢占大三  甲市场，替代进口品牌提的有利抓手，同时也构筑了稳固的护城河，有  助于在稳定现有客户的基础上，通过提高检测效率增加现有客户对试剂  的使用量。   1. **公司共建业务的进展如何？**   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。  病理共建是公司非常重要的战略业务，我们也有足够的优势来拓展  这个业务模式。因为公司原来的客户都是三级医院，或者说一些头部三  甲医院的病理科。帮助这些医联体客户去带教他们的周边医院，第一能  够快速打造我们病理共建业务，第二也可以加深我们跟现有这些大医院、大专家病理科室的合作关系。共建业务既是我们拓展下沉市场的  重要方式，也对现有业务形成了反哺，提高了原有客户的品牌忠诚度。  2023年下半年公司积极组建了专业的共建团队，目前人员配备基本到位，也完成了统一规范化培训，接下来会加大力度拓展病理共建市场。中长期来看，公司希望通过专业的团队、清晰的市场定位，病理共建业务在点数以及收入上实现稳健增长。  **其它交流问题与前期已披露的投资者关系活动内容雷同，本次不再重复披露。** |