**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：2025-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 民生证券、长盛基金、博远基金、峰岚投资、博时基金、上海汐泰投资、敦和资管、上海季胜投资、上海肇万资管、华夏久盈资管、东吴基金、浦银安盛基金、乾璐投资、人保资管、亚太财险、上海于翼资管、德邦基金、中山证券、国寿安保基金、中再资管、长城财富保险资管、光大保德信基金、中国人寿养老保险、国华兴益资管公司、上海海宸投资、嘉实基金、长城基金、汇安基金、国盛证券、华夏财富创投、橡果资产、景顺长城、华西基金、汇升投资、保银基金、正圆投研、银河资管、同泰基金、富安达基金、兴业基金、健顺投资、富兰克林邓普顿、诚盛投资、红杉医药、高毅资产、益民基金、安联资管、海富通基金、泰信基金、深圳金泊投资、东盈投资、润晖投资、天弘基金、上海冰河资管、青骊投资、诺鼎资产、大湾区基金、中信建投证券、工银瑞信基金、正圆私募基金、杭州宇迪投资、鹏华基金、上海玖鹏资管、工银安盛资管、北京源乐晟资管、Trivest Advisors Limited、农银人寿保险、国华兴益保险资管、中邮证券、相聚资管、Pinpoint Asset Management Limited、信达澳银基金、Yong Rong (HK) Asset Management Limited、上海明汯投资、上海和谐汇一资管、浙江浙商证券资管、上海丹羿投资、江西彼得明奇私募基金、北京泓澄投资、北京成泉资管、寻常（上海）投资、Hao Advisors Management Limited、申万宏源证券、北京源阖投资基金、HSZ (Hong Kong) Limited、中国国际金融股份、中加基金、Manulife Investment Management (Hong Kong) Limited、上海聚鸣投资、中海基金、中邮人寿保险、Pinnacle Investment Management Limited |
| **时间** | 2025年2月12日-2月14日 |
| **地点** | 线上沟通 |
| **公司接待人员** | 董事、副总经理：蔡幸伦  数智化产品线总监：张浩  证券事务代表：杜坤 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **AI在病理诊断中的核心价值及未来商业模式？**   答：AI在病理诊断中的核心价值主要体现在两方面：一是诊断效率提升，通过AI辅助缩短病理医生培训周期，降低基层医院诊断门槛；二是成本控制，如抗体质检，我们探索用AI优化内部生产质检流程，减少人力依赖，未来有望降低抗体研发成本。  未来的商业模式：一是产品捆绑销售，将AI模块嵌入数字化解决方案（如扫描仪+软件服务），从而提升产品溢价能力；二是在宫颈细胞学人工智能辅助系统获批三类证后探索独立收费或软件授权的模式；三是在基层共建服务中通过AI赋能远程诊断，推动病理科共建业务规模化。   1. **公司宫颈细胞学人工智能辅助系统进展如何？**   答：该产品由安必平提供数据与专家支持，腾讯提供算法能力，最主要解决的问题是筛阴工作，目前已经完成临床试验，正在三类证注册申报阶段。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。该产品已标注视野图像超100万，标注细胞超260万，在9个医学中心的第三方测试中均有较高的特异度。目前公司的“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已经在医院病理科推广试用，可以减轻细胞学医生的工作量。   1. **公司如何获取开发病理AI所需的数据？**   答：主要通过以下四种方式：一是开源数据，比如在一些指南、书籍或线上论坛中有持续积累的数据，这些数据覆盖多器官、多病种，有很好的广度和模态的丰度；二是与医疗机构开展科研合作或临床合作，可以合规获取高质量的医疗数据，这也是我们建立标准化数据与标注的重要来源；三是通过爱病理APP，经过多年运营，现已成为目前国内最大的病理从业者的交流社区，积累了大量的病例讨论和教学案例；四是通过共建业务，基层医院的数字化切片上传至中心实验室，形成多层级数据库。   1. **公司病理AI如何赋能现有业务？**   答：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。“自动化、标准化、数字化、智能化”已成为病理科发展的必然趋势。AI 辅助诊断在2024年11月首次被列入国家医保局立项指南，目前已发布的主要是体现在放射检查、超声检查和康复类项目，立项指南编制还将扩围至检验病理类，加之此前三部门联合发布《卫生健康行业人工智能应用场景参考指引》也已经涵盖了人工智能在病理切片诊断的应用场景，我们判断这将极大促进病理数字化和智能化的发展。  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、荧光原位杂交等多个技术线的全自动化仪器设备的研发与迭代。自主研发推出了涵盖多平台多型号的病理自动化设备、多通量数字病理切片扫描仪、数字病理质控与信息管理系统、病理专病库以及人工智能辅助诊断系统等一系列创新产品和服务，以提供智慧病理科解决方案。  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. **高质量数据获取是否仍是AI应用的壁垒？**   答：AI研发的核心三要素是数据、算法与算力，作为一个垂直领域的AI研发与应用的公司，算法与算力并不是我们的强项，我们更能发挥的优势就是垂直领域的数据收集、处理、利用的能力。我们的应对策略包括对于数据多维度的筛选，体现在：量度方面，数据量要大；广度方面，数据尽量覆盖多器官、多病种；真度方面，数据要正确、准确；丰度方面，模态匹配要丰满。这里最重要的是构建这个数据库和相关的标准，这也是我们在做不同算法测评时的方法。以及与香港科技大学合作联合实验室开发自动化数据标注，减少人工标注成本。   1. **公司在AI领域的布局规划**   答：大致分为三个方向：第一就是内部赋能，例如通过使用AI技术提高IHC抗体质检的效率；第二是产品赋能，包括设备智能化与试剂诊断的智能化，除了我们在做的宫颈细胞学AI产品和细胞学流水线之外，公司也在探索免疫组化和荧光原位杂交平台的AI辅助产品的开发，同时也在与相关药企合作AI的落地应用；第三是大模型技术的探索，特别是多模态大模型，目前我们的核心工作是进行病理数据的标准化标注、专科大模型的构建等。   1. **AI对于公司海外市场的拓展是否可以提供助力？**   答：经过前期的探索，我们对于海外市场的拓展的目标区域主要在东南亚、中东等病理资源匮乏的地区，设备的自动化与诊断的智能化是我们产品与其他竞争对手的差异化体现,借助数智化诊断方案降低对于高水平病理医生的依赖，实现“中心实验室辐射基层”模式。   1. **公司在AI医疗赛道与同业竞争者相比的优势是什么?**   答：我们的优势在于：首先，我们是一家“检测试剂+制片设备+扫描仪+AI判读”全链条的产品公司，可以尝试设备+AI、试剂+AI等不同的商业模式，使AI投入可以更快转化为收益；第二，我们是专注于病理行业的一家垂直领域的公司，通过公司20年的发展，积累了丰富的专家和医院合作关系，对我们合规的获取高质量数据和场景验证等有着天然的优势。而且我们目前专注在做病理相关的模型研究，更容易集中资源出成绩；第三，结合我们的共建业务，探索全数智化基层病理科建设方向，可以从更基础的一些癌种上实现AI的落地，提高基层医院诊断能力的同时也降低共建的运营成本。 |