**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：2025-005

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 山西证券、碧云资本、长城财富保险资管、国华人寿、富唐资管、上海阿杏投资、嘉实基金、正圆投资、中天汇富基金、太和投资、尚诚资管、苏州君榕资管、国信弘盛、九泰基金、天弘基金、博远基金、鸿运私募基金、山证资管、浦银安盛基金、中国人保资管、工银资管全球、华润元大基金、上海肇万资管、新华基金、北京金百镕投资、博荣资本、青岛中航赛维投资、广州鼎熙私募证券投资基金、北信瑞丰、易家资产、泰康资管、上海健顺投资、武汉唯尔思股权投资基金、道仁资产、兴证证券资管、厦门圆和景明投资、国联基金、长盛基金、上海呈瑞投资、上海杭贵投资、中邮证券、红塔红土基金、上海领久私募基金、融通基金、中原自营、华鑫证券、海港人寿 |
| **时间** | 2025年3月4日-3月5日 |
| **地点** | 线上沟通 |
| **公司接待人员** | 董事、副总经理：蔡幸伦  证券事务代表：杜坤 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **公司免疫组化产品线的研发进展如何？**   答：公司去年在免疫组化平台获得三张伴随诊断三类证，分别是 HER2抗体试剂、ER(雌激素受体)、PR（孕激素受体），对应乳腺癌免疫组化法检测套餐。公司免疫组化产品线共获得4个三类注册证和300多个一类产品备案证，获证数量处于国家免疫组化厂家前列，并且公司拥有200余种自产抗体克隆原料，大大降低成本与供货周期，这对于公司后续在市场推广和提升免疫组织化学在中国市场占有率具有积极的意义。其次是设备上，公司推出自主研发的 HYPER S9 免疫组化全自动染色系统，未来我们的三类证产品以及伴随诊断、药企服务业务均会围绕创新设备进行密切绑定，推动装机和入院，形成完整的闭环，我们希望通过装机上量带动整个免疫组化产品线实现收入扩容。   1. **公司海外业务如何布局？**   答：公司的海外业务主要方向是日本、新加坡、越南、中东等市场。公司会主推现有大单品宫颈细胞学+AI，首先从产品质量上来讲，公司成立之初即做宫颈细胞学，在产品质量和稳定性上均有保证；其次从体量上看，这个产品对应的宫颈癌筛查市场十分庞大；第三，从海外准入上，包括东南亚国家甚至欧盟的 CE，公司评估宫颈细胞学注册报证相关资料链条比较清晰，可以快速推进多个国家的市场。第四，东南亚、中东、欧盟南部等国家也面临人口基数大、病理发展落后等特点，我们可以复制在国内市场的竞争策略，通过我们的自动化设备、AI 阅片来和国际品牌进行差异化竞争。   1. **请介绍下公司病理共建的业务模式**   答：公司利用自身强大的病理科医生资源及产品整体解决方案，通过旗下控股的医学检验所与全国各层级医院病理科开展共建业务，将病理科标本从原来的院外送检模式变成院内诊断模式，切实提高医院临床诊断能力。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。一方面可以充分利用公司 2300 多家医疗机构客户以及专家资源，深化现有大客户业务与合作；其次，联动三级医院，积极帮扶基层医院，使公司业务进一步下沉；第三充分响应国家强基层医疗的政策方向，推动省市优质医疗资源向县域下沉，结合县医院提标扩能工程，补齐县医院医疗服务和管理能力短板，逐步实现县域内医疗资源整合共享。此外，公司根据市场需求不断创新服务方式，在病理科共建的基础模式上，结合不同地区的实际情况，延伸设计了区域病理中心、宫颈癌筛查中心、远程病理会诊中心共建等多层次服务方式，并对服务和产品进行灵活组合配置，充分满足客户个性化需求。。   1. **公司各业务线的竞争格局以及增长怎么看？**   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。 |