证券代码：300244 证券简称：迪安诊断

**迪安诊断技术集团股份有限公司投资者关系活动记录表**

  **编号：2019-001**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 （股东大会交流） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 兴聚投资：王晓明、赵枫、蒋凌云兴全基金：邱晓旭富安达基金：刘云鹏中泰证券：谢木青东方证券：李峰六禾投资：周山人 等 |
| 时间 | 2019年9月3日星期二 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | BD总监：燕智，证券事务代表：祝迪生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、ICL的竞争格局现阶段处于什么状态？2019年上半年公司服务业务的发展如何？****答：**目前ICL行业中仅有迪安和金域完成了全国的网络布局，随着医改政策的深化和竞争的加剧，新进入者业务开拓压力和达到盈亏平衡时间逐步上升，进而难以复制前期快速扭亏为盈的循环，这对市场参与者提出了更高的要求，行业资源和行业份额也逐步向龙头企业聚集，马太效应凸显，迪安诊断凭借完善的服务能力和领先的技术能力在行业内取得领先的优势地位。2019年上半年，迪安诊断旗下实验室运营状态良好，总体业务保持稳健的增长态势，新建实验室减亏趋势明显，预计年底会有多家实验室扭亏为盈。同时，在跑马圈地后，公司加大对高端项目的开拓力度，积极打造肿瘤、感染、病理等特色专科，持续加大营销体系的建设，提升服务能力和运营能力，为客户提供更多的检测项目，进一笔挖掘客户深层次价值，进而促进特检项目高速增长，为服务业务的持续发展增添新的驱动力，贯彻公司技术创新驱动战略的落实。**2、近两年公司的资本性支出主要在哪些方面？****答：**首先，2016年和2017年，迪安建设了近20家实验室，仪器、设备、场地建设等进行了集中投入；同时，为满足日益增长的业务量和检测要求，对部分成熟实验室进行了改扩建和设备升级；其次，近两年公司以技术创新加速企业升级，持续加大研发投入，积极提升特检能力，努力打造质谱和基因检测两大技术平台，引进国外先进技术，购买了高精尖的设备，这对公司也有一定的资本消耗；最后，未来随着实验室逐渐盈利，技术平台搭建逐渐完成，资本性支出预计呈现稳步减少的趋势。**3、请问公司FMI的项目发展情况如何？****答：**2018年，公司与FMI、ROCHE开展战略合作，获取FMI全面基因组测序分析(CGP)相关技术的独家授权，并建设完成FMI肿瘤精准诊断实验室，同时在9月份成功推出FoundationOne CDx产品。目前，公司FMI项目进展顺利，2019年上半年，公司FMI平台报告质量受到客户高度认可，同时，迪安积极优化流程，努力研发小Panel项目，以满足中国市场的多样化需求，助推肿瘤个性化诊疗在中国的发展，为肿瘤患者提供更多、更合适的治疗方案。随着市场的进一步开拓以及客户对肿瘤精准诊断技术的逐步认可，未来公司FMI项目有望实现临床放量，成为助力公司业绩增长的重要支撑点。**4、公司产品业务和服务业务定位？****答：**公司自创立之初，始终秉承“服务+产品”一体化商业模式，持续推进“医学诊断整体化服务提供商”的平台型企业战略目标。服务业务和产品业务的融合的核心均是以客户为中心，为其提供全方位的业务。依托渠道商的优质医疗资源和完善的服务能力，公司服务业务得以快速开拓，实现协同发展，促进业绩的快速增长，有利于新建实验室的快速扭亏为盈，因此2019年上半年，在拥有渠道优势的服务公司，保持了高速的增长；同时，产品公司的客户多为三级医院，服务公司的客户多为二级和二级以下医院，三级医院对于服务公司后续开拓特检业务，搭建精准诊断平台提供的良好的客户基础，与此同时，服务客户的积累也为产品公司的市场下沉工作奠定了良好的基础，服务和产品紧密链接、资源互补，从而实现融合发展；最后，“服务+产品”的结合，可以有效地抵御政策波动的影响，有助于公司长期稳定的可持续发展。**5、公司与上游厂商的合作模式是怎样？****答：**迪安诊断作为医学诊断整体化解决方案提供商，作为一家平台型公司，迪安拥有丰富的客户资源，具有极强的上游议价能力和成本管控能力，公司将在保证质量的前提下，考虑产品性能、采购价格、稳定性、实验操作方便程度等多方面因素来选择合作伙伴。目前，公司与罗氏、希森美康、西门子等国际知名品牌保持良好的合作关系，同时，公司也积极欢迎与质量过硬的国产品牌加强合作深度，公司与供应商之间的合作遵循商业原则，致力于为客户提供优质的服务。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年9月3日 |