

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：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>股东大会交流</u> ）
参与单位名称及人员姓名	方正证券、中银证券、中泰证券、中信证券、中金证券、开源证券、太平洋证券组织的 2022 年年度业绩说明会
时间	2023 年 4 月 17 日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长 陈海斌先生 财务负责人 姚震先生 副总经理、董事会秘书陶钧女士 首席信息官 吴维严先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2022 年经营情况及 23 年展望：</p> <p>2022 年是公司五年战略规划最关键的第三年，收入突破 200 亿，利润突破 14 亿。</p> <p>公司围绕重点疾病学科，与 100 多位国内知名 KOL 建立产学研及成果转化合作，参与 11 个重大疾病专科联盟；围绕三级医院，导入领先的基因组学、代谢组学及蛋白组学等多组学技术平台，全面升级精准中心的建设，帮助医院打造一体化的精准诊疗模式；围绕自研产品，“凯莱谱”在临床质谱产业化与多组学创新诊断双赛道上成绩亮眼，“迪谱诊断”在核酸质谱和纳米孔单分子测序两大前沿技术方向上</p>

加速新产品研发与临床落地，“迪安生物”在总营收和国际业务拓展上实现双向突破，未来，公司还会不断引进和叠加新的产品线，将“渠道力”转化成“产品力”，持续提升自有产品的比重。

公司进一步加大对科技、人才、创新的投入，现拥有国家级科学家头衔的专家 50 余名，教授级专家 120 余，正高及博士 220 余名。2022 年，公司还发表了学术论文 70 多篇，其中在国际顶级医学期刊上发布了 SCI 论文 30 篇。

在国际化方面，公司在新加坡成立了海外国际总部，参加了一些有影响力的国际展会，“金迪安”产品外销至全球 9 大国家和地区，在国际市场上开始建立自己的品牌知名度。

在数字化方面，公司推进“医学诊断数字化”向“医学诊断智能化”的升级，借力科技和数据/AI 的驱动，帮助客户建设了大数据管理平台，同时原研开发的病理人工智能系统也在众多三甲医院投入使用。

2023 年展望：1) 核心业务快速增长：精准中心/合作共建加速推进；宏基因、血液病等学科产品超预期增长；自研产品两弹一星销售超预期（串联质谱计划销售 100 台，Q1 出货 40 台）。2) 出海：自从黄总加入迪安，目前迪安管理团队为国际化团队，有海外运营经验，公司于 22 年也启动了对东南亚市场调研，经过两轮调研后决定在越南开第一家实验室，目前筹建情况在计划进度内，预计在 10 月前开启，且公司启动对泰国、马来西亚、印尼的调研，马来西亚的医院也前往公司进行调研。

二、公司回答了投资者提问，问题汇总如下：

1、请问精准中心的核心优势和今年的规划？

答：

1) 精准中心是为客户量身打造的模式，不仅可以解决临

床诊断需求，还帮助医院进行科研转化。

2) 迪安和头部三甲医院形成战略合作模式，标杆企业浙江精准中心经历 5-6 年发展，每年贡献 3000 万收入。

3) 精准中心的核心优势在于不从零开始，存量起步；多技术平台打包式合作；树特检技术标杆，利区域其他医院的特检外送业务；科研及成果转化紧密联动。

4) 公司借助渠道三级医院的客户资源，在全国各个省市复制，今年精准中心目标是突破 70 家，明年突破 100 家。

2、陈总在股东信提到年内走访了多家三甲医院，请介绍下目前三级医院的检测需求情况？

答：

1) 不同三级医院的需求不一样。省级三甲：承接国家医学研究中心的重任，关注科研转化，希望科研产品能落地并实现市场化；地级市三甲：希望做好学科建设，使某些学科成为国（省）内前列，发展重点实验室；县级市三甲：更多关注如何实现降本增效。

2) 公司针对不同三级医院需求提供不同产品和服务，通过建设精准中心和三级医院形成紧密的合作关系。

3、自产产品今年增长目标，主要是哪些产品驱动？

答：

1) 剔除 22 年新冠产品相关收入，23 年自产产品预计超过 50% 的增速。

2) 迪安生物：HPV、液基、两癌和数字病理产品，均有较大增长。

3) 凯莱谱：串联质谱设备销售超进度完成，试剂开始上量。

4、精准中心/合作共建和 ICL 有什么区别，是否存在协同？

答：

1) 多业务模式组合：院内共建（精准中心/合作共建）和检验外包（ICL）相辅相成，共同组合满足医院高质量发展和成本控制需求。

2) 全国纵深网络布局：广度覆盖（ICL）+深度下沉（精准中心/合作共建）

5、独立实验室 ICL 盈利情况？服务业务未来如何规划？

答：

1) 40 家独立医学实验室中，35 家实现盈利。

2) 规划：今年增速超去年，突破山头医院，继续发力特检：
A.升级运营力，打造国家级精准中心标杆，建立示范引领；
B.深化技术力，围绕重点学科，加大优势学科产品线的技术上量，丰富自研产品线，实现 LDT 和 IVD 两条腿走路，为精准中心提供充足弹药；
C.推进数智化，继续开发数字化诊断产品，实现业务数字化和数字业务化双线齐发；
D.迭代业务模式，升级区域检验中心共建共享的模式创新，赋能医共体、医联体建设。

6、凯莱谱液相色谱串联质谱应用场景及优势如何？

答：

1) 应用于内分泌、心血管、安全用药、精神医学、生殖、孕产、泌尿、儿童生长发育、健康管理等多个临床医学领域。

2) 优势在于：
A.上游原材料自主可控，凯莱谱战略收购“天津阿尔塔”，自有产品线实现全面涵盖核心原材料、试剂耗材产品、仪器硬件及应用方案；
B.服务+产品整合式营销，凯莱谱不仅提供国内领先的质谱仪器+配套的试剂套餐，还提供标准化的人才培训、实验室搭建、质量管理体系建设，帮

助客户更好地将技术应用于临床； C.持续创新，凯莱谱持续加大研发多组学创新诊断，解决了众多临床和生命科学研究中遇到的疑难问题。

7、请谈谈公司在人工智能和 AI 诊断布局及后续展望？

答：

1) 完成独立研发的实验室管理平台在全国的部署，今年更多聚焦于互联网跟 AI 技术结合，实现整个实验室管理的自动化、智能化运营。

2) 向医技人员、患者推出迪安自检小程序，让用户线上完成样本跟踪、报告单查阅、异常检测、患者管理、健康记录管理等功能，有效提升客户体验。

3) 研发数字病理解决方案，包含病理实验室作业和质量管理系统、数字切片智能存储、远程病理会诊平台以及 AI 辅助分析和诊断，目前正在众多的三甲医院投入使用，预计今年会取得 AI 辅助分析诊断三类证。

4) 建设多组学大数据平台，通过数据采集、数据集成、数据建模挖掘、数据分析、生物样本库建设，为三级医院提供全方位的临床科研的数据服务，目前正在多家省级医院推广实施。

5) 面向 C 端用户推出晓飞检健康平台，通过互联网合作，提供线上线下诊断结合的医疗健康服务。

6) 与多家医疗机构学科带头人、科技公司联合探索人工智能技术在医疗检测场景的应用，如报告单解读、知识图谱优化、临床决策辅助等。

7) 规划展望：公司率先布局各类数字化解决方案，为客户提供增值服务和差异化服务，吸引客户并增加粘性；未来随市场接受度上升，增加数字化服务收入。

8、公司病理 AI 业务主要聚焦宫颈癌，怎么实现大规模的商业化？

答：

1) 病理从专科角度划分，主要有细胞病理、组织病理、免疫组化和分子病理。公司从细胞病理切入有两个原因：一是医生诊断容易形成公认的系统规则；二是细胞病理体量最大，其中 70%-80%与宫颈癌细胞阅片和诊断相关。

2) 公司通过多个渠道实现病理 AI 商业化：一是病理 AI 软件和公司设备绑定销售，形成一体解决方案；二是病理 AI 软件单独销售、和第三方设备绑定销售；三是结合迪安合作共建场景，通过远程病理会诊平台形成整体解决方案。

3) 市场空间测算：全国 4.5 亿适龄妇女，每年检测 1.2 亿，30%筛查率，国家政策要求 2030 年达到 80%筛查率，预估市场空间 200 亿元。

9、公司产品端未来在集团内的定位以及后续发展策略是什么？

答：

1) 公司“服务+产品”双轮驱动的战略定位不动摇，该定位符合中国以公立医院为主导的发展路线，这里的“产品”是指自有产品。

2) 发展策略：继续引进领先技术平台的产品线，布局精准医疗领域；积极调整渠道存量产品的自有化程度；推动海外增量市场的开拓。

10、2022 年特检占比 39.8%，跟 2021 年基本持平、甚至略微下降，具体原因是什么？

答：

1) 统计口径发生了变化：2021 年披露的特检占比分母

是传统 ICL，占比 40.87%。为了简化公司对外的业务口径，22 年统一到传统诊断（含 CRO+司法鉴定+健康管理）的口径，因分母变大了，所以看起来占比下降。

2) **特检收入**：2022 年剔除新冠后，传统诊断收入 46.35 亿元，特检收入 18.4 亿，同比增长 26%，在传统诊断的占比持续稳步提升。其中，剔除新冠的感染同比增长 178%，免疫同比增长 55%，安全用药同比增长 32%，血液病同比增长 22%。

11、2022 年末现金流为 16.39 亿，较一季度有非常大的好转，请问是什么因素导致的？

答：

1) 年末优于年初，部分跟公司经营回款周期性有关，一般下半年回款会比上半年好；同时，去年公司管理层加大了对应收回款的力度。

2) 公司资金管理安全性逐步提升：A. 长短贷比得到优化，长期债务占比为 50%，资金安全性强；B. 银行授信充分，至去年末，获得的授信总额超过 100 亿；C 信用度提升，主体外部信用评级从 2A 变为 2A+。

12、截至 2022 年底应收账款里面，新冠占比多少？2023 年第一季度回款情况如何？后续回款节奏？

答：

1) 公司应收 99.5 亿，服务应收款余额为 57 亿，占比 56%，其中新冠应收为 35 亿。

2) 一季度回款符合季度目标。因回款有周期性影响，预计 Q2-Q3 的回款会达到更好水平。

13、请问公司负债情况？负债会否偿还一部分以及会否有大

	<p>额资本开支？</p> <p>答：</p> <p>1) 负债现状：2022 年公司资产负债率为 54.87%，同比略有提升，但融资结构持续优化。</p> <p>2) 资金计划：公司会在 23 年降低一部分负债。</p> <p>3) 资本开支：未来除了越南实验室、四大区域中心实验室的升级改造之外不会有大额资本开支。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 17 日