

证券代码：300244

证券简称：迪安诊断

编号：2024-001

迪安诊断技术集团股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年5月14日（周二）下午 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理陈海斌 2、财务负责人赵德康 3、独立董事李天天 4、董秘陶钧
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问公司是否有进行医疗器械的注册分类变更？这一举措是否会对公司的产品销售和市场份额产生影响？另外，公司在进行注册分类变更时是否需要满足特定的法规和标准要求？如果有，公司是否已经做好了相应的准备和调整？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司会根据业务需求及政策要求做好医疗器械的注册分类变更，该举措不会对公司经营产生重大影响。谢谢！</p> <p>2、续前问，如果正如财务负责人所述客户普遍信誉良好，是不是可认为从2019年至今所有的十个亿的信用减值都可以回收回来，扩大后期利润？如果是行业普遍存在的问题，公司有无联合同行业知名企业向国家有关部门反馈行业出</p>

现的困境（拖欠货款） 这几年的资产减值数据也大，请财务负责人解释下具体成因？

答：尊敬的投资者，您好！信用减值后应收款回款冲回会在每季度的报表中体现；公司一直在重点推进应收账款的回款工作，近几年的资产减值情况公司已在定期报告中进行了披露。资产减值的计提主要根据会计准则的要求，这几年资产减值的计提大部分与应急业务相关。谢谢！

3、公司为何五月份停止回购？是对自己公司没信心了吗？

答：尊敬的投资者，您好！根据规定5月的回购情况将在6月初的回购进展公告中披露。谢谢！

4、根据年度报告，我们了解到公司存在重大合同，我想请问一下这些重大合同的具体情况是什么？比如合同的金额、合同的期限以及合同的对象等。另外，公司在履行这些重大合同的过程中，是否存在一些风险和挑战？公司又是如何确保合同的履行情况，以及保证合同的有效性和合规性的呢？

答：尊敬的投资者，您好！重大合同具体情况详见2023年年度报告”第六节十五、重大合同及其履行情况“，谢谢！

5、公司在2023年内是否有新注册的医疗器械？是否有变更注册的医疗器械？这些新注册或变更的器械是否能够进一步提升公司的市场竞争力和盈利能力？另外，公司在研发和推广新医疗器械方面是否有具体的计划和策略？谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！敬请关注公司2023年年度报告之“第三节 管理层讨论与分析之医疗器械产品相关情况”。谢谢！

6、作为董秘，在“引导投资人做出一个合适预期，让投资人的预期与公司长期的经营发展目标相一致。”这个问题上，您认为是否合格

答：尊敬的投资者，您好！您这个问题非常犀利，坦诚说，我不知道是否“合格”，因为股价的走势也出乎我的意料。但在证券条线这么多年，我带领IR团队一直坚持做好公司与资本市场沟通的“桥梁”，我们经历过顺势期，也熬过低谷期。任何行

业都会有波动起伏，迪安作为二十几年的企业，不那么年轻，但又处在仍快速发展的行业，ICL 只要具有成本及技术的优势，从全球任何国家及市场规律来看，这个行业的发展前景是绝对可期的。只是我们现处在医疗改革的变局中，更需要企业及个人锚定初心，在正确的道路及路径上，有战略定力和耐力，扬我所长，补我所短。谢谢！

7、请问赵总，从一季报数据来看，又新增了几个亿的应收款，也就是说一季度回款金额小于一季度营收，那是否意味着公司的常规业务回款也在恶化？请不要删除问题，谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！一季度因为有春节假期的影响，回款工作会受到一定影响。目前常规业务回款情况基本正常。谢谢！

8、请问赵总，公司这几年一直强调出海，也一直在行动，但在营收上却一直没看到有什么成效，目前累计产品、服务出海有产生多少收入呢？过亿了吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前第一家海外医学检验实验室已于 2024 年 4 月 19 日在越南开业，后续海外业务收入情况您可关注公司定期报告。谢谢！

9、请问目前政府层面大力搭建区域检验中心及院内应检尽检等政策要求，对公司业务发展是否存在较大的不利影响？

从今年一季度公司营收情况来看，在 23 年一季度受放开影响有一个月不能完全正常开展业务的情况下，今年一季度营收仍出现明显下滑，说明影响还蛮大的，公司如何突破？

答：尊敬的投资者，您好！第三方独立实验室的定位一直以来都是国内各级医院的诊断补充，是中国公共卫生体系的组成部分之一；医院外送的检测项目或是医院基于技术、人员做不了的，或是因样本量较少检测成本较高的，本身与“应检尽检”的政策并不冲突。今年一季度的业务同比影响，主要是去年尚有增量的特殊检测业务，基数门槛较高。谢谢！

10、请问陈董，在受公司应收款和商誉高启，减值不断的影

响下，公司在二级市场股价表现极差，给投资者带来较大损失，在此情况下，公司是否有未来提高股东回报、提振二级市场信心、预期的相关计划安排？如未来每年安排固定比例的利润进行回购注销、分红，以此来提升股价。

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您的建议，我们将结合公司的运营发展阶段及有息负债的比例统筹考量。谢谢！

11、公司的新冠应收款还有多少未收回？

答：尊敬的投资者，您好！公司会积极推动应收账款回款工作，有关应收账款回款情况您可关注公司定期报告。谢谢！

12、年报显示，公司在 2023 年的超募资金中有一部分被用于暂时补充流动资金。我想请问一下，这部分资金的具体用途是什么？是否已经全部归还？另外，公司在使用这部分资金时是否有明确的计划和策略，以确保资金的有效利用和回报？

答：尊敬的投资者，您好！2022 年 11 月 18 日，公司召开第四届董事会第二十四次会议、第四届监事会第十七次会议，审议通过了《关于使用部分闲置募集资金暂时性补充流动资金的议案》，同意公司使用部分闲置募集资金暂时性补充流动资金，总额不超过人民币 1 亿元，用于与主营业务相关的生产经营，使用期限自董事会审议批准之日起不超过 12 个月，到期将归还至募集资金专项账户。截至 2023 年 12 月 31 日，公司实际使用了 7,500 万元，并截至 2023 年 7 月 21 日，将募集资金人民币 2500 万元提前归还至募集资金账户，又于 2023 年 11 月 30 日将剩余的暂时补充流动资金的闲置募集资金人民币 5,000 万归还至募集资金账户，至此暂时补充流动资金已全部归还。谢谢！

13、贵公司从 219 年开始每年都进行资产减值及信用减值，根据公开数据，整理如下：2019 年 资减-1.76 亿 信减-3895 万；2020 年 -4.75 亿 -9351 万；2021 年-2.722 亿 -9824 万；2022 年-6.24 亿 -3.052 亿；2023 年-1674 万 -3.831 亿；2024 一季度-145.2 万 -9278 万。请问这是公司

风险内控的问题还是行业普遍现象？

答：尊敬的投资者，您好！定期计提资产减值是《企业会计准则》的要求；每年度，公司严格按照《企业会计准则》的规定对资产进行减值测试，对存在减值迹象的资产计提减值，从而准确、公允地反映财务状况和经营成果。谢谢！

14、我想了解一下，作为公司在医学检验领域的子公司，迪安医学检验中心有何特色和竞争优势？在这个领域中，公司是否有独特的技术或服务，以及如何与其他竞争对手区分开来？另外，公司是否有计划进一步扩大在医学检验领域的业务，并如何应对激烈的市场竞争？

答：尊敬的投资者，您好！迪安的特色是我们已打造了“研产销检”的一体化产业链，夯实了业内不可复制的综合竞争优势；同时，我们有高效的技术转化及全国连锁的运营管理能力。公司会进一步发挥“成本领先、技术引领”的优势，持续扩大市场占有率。谢谢！

15、在 2023 年年度报告中，公司的营业收入和净利润都出现了下降。我想请问一下，公司对于这一情况有何解释？是否存在业务下滑或其他原因导致的财务表现不佳？另外，公司是否有相关的应对措施来应对这一局面？

答：尊敬的投资者，您好！剔除应急业务影响，公司营业收入和净利润基本稳定。公司会坚守“医学诊断整体化解决方案提供者”的定位，通过专业化、标准化、信息化、集约化、规模化的服务，提升价值体现。谢谢！

16、我注意到报告中提到公司的经营活动产生的现金净流量与净利润存在差异。我想了解一下，这个差异的原因是什么？是因为公司在经营活动中存在一些特殊的现金流出或流入吗？另外，这个差异对公司的财务状况和经营情况有何影响？是否存在潜在的风险或挑战？

答：尊敬的投资者，您好！2023 年报经营活动产生的现金净流量与净利润的差异主要为经营性应收项目的减少、资产减值准

备、固定资产折旧、使用权资产折旧、财务费用等项目的正向变动（详见《2023 年度报告》“第十节财务报告—七、合并财务报表项目注释—61、现金流量表补充资料”中的相关内容）；公司在经营活动中不存在特殊的现金流出或流入；上述差异对公司财务状况和经营情况产生积极的影响，不存在相关的潜在风险和挑
战。谢谢！

17、请问是什么原因导致了今年公司的营业收入和净利润都出现了较大幅度的下降这种情况？公司是否已经找到了解决问题的方法，并有何规划来应对未来的发展？

答：尊敬的投资者，您好！剔除应急业务影响，公司营业收入和净利润基本稳定。公司会坚守“医学诊断整体化解决方案提供者”的定位，通过专业化、标准化、信息化、集约化、规模化的服务，提升价值体现。谢谢！

18、请问公司的医疗器械注册证是否有效？是否存在失效的情况？另外，公司是否有相关措施来确保注册证的有效性和合规性？谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！根据《医疗器械监督管理条例》规定，医疗器械注册证的有效期为 5 年。公司产品部门配备专人负责在注册证到期前 6 个月进行延续注册，目前公司在售产品注册证均有效。谢谢！

19、贵司这几个月已经增持了 500 多万股，最高增持价为 18 元左右，公司的回购价上限为 28 元，而北向资金在短短的几个月内从持有公司 9 多已经降至 4 左右，公司目前股价也创了国家救市以来的新低，公司的增持举动、包括整个资本市场的走势与投资者对公司的认可度相悖，请问贵司怎么理解这个现象？

答：尊敬的投资者，您好！我们非常重视股价的表现，今年已累计回购 552.95 万股。公司持续打造差异性的核心竞争力，以提升企业经营质量为着力点，以“真诚透明”的信息披露原则与投资者交流，相信公司的成长价值终会在股价上体现。谢谢！

20、公司的前十大股东之一华融今年大规模减持是什么原因？

答：尊敬的投资者，您好！公司未知股东华融减持的具体原因。谢谢！

21、公司的股价已连跌4年，公司高管为什么不增持，给投资人信心？为什么回购都这么慢，想抄散户的底吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司高管参与了公司第一期火车头员工持股计划，该员工持股计划通过二级市场集中竞价交易方式累计购入公司股票714,200股，占公司总股本的0.12%，成交均价为29.40元/股，购买总金额为人民币20,997,772.27元（含交易费用）；有关回购情况请关注公司每个月的进展情况。谢谢！

22、从财报可以看到，公司一季度毛利率大幅下降，主要原因是什么？反腐和集采对应公司毛利率影响大吗？

答：尊敬的投资者，您好！一季度因为有春节假期的影响，是传统的业务淡季，公司经营的规模优势没有得到充分体现所以毛利率有所下降。集采会促使IVD成本进一步下降，有助于规模化效益下的诊断服务板块扩大成本领先竞争优势；迪安文化价值观的基石就是“合规的生意才是好生意”，我们非常注重党建和合规文化的建设，零容忍不合规的商业行为。公司支持国家医疗反腐的整治工作，行业清朗，良币驱除劣币，加速市场份额集中在成本领先和技术领先的合规程度高的企业，所以医药反腐不仅不会对公司运营造成不利影响，相反有利于公司进一步的提升市场份额。谢谢！

23、公司目前面临的重大风险是什么？

答：尊敬的投资者，您好！关于公司面临的风险，敬请关注公司2023年年度报告“第三节 管理层讨论与分析之公司可能面对的风险”。谢谢！

24、能否请您介绍一下公司在诊断服务业务方面的增长这方面的优势和发展计划？在竞争激烈的市场中，公司如何保持竞争力和市场份额？另外，公司是否有进一步扩大诊断服务

业务的计划？如果有，公司将采取什么样的策略来实现这一目标？谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！我们的战略定位是“服务+产品”整体化解决方案的提供商，诊断服务是我们的主营业务，目前我们在 ICL 领域已是龙头之一。公司将进一步通过“顶天立地”的经营方针，加强学科建设，搭建优势技术平台，着力提升特检及三级医院的业务占比；同时下沉业务网络，顺应分级诊疗，通过成本优势，扩大普惠检测的基本盘。谢谢！

25、迪安诊断公司的医疗器械是否有与其他产品配套使用的情况？如果有，那么这些配套使用的产品有哪些？另外，这些配套使用的产品在市场上的需求如何？是否存在潜在的增长空间？

答：尊敬的投资者，您好！迪安专注在 IVD 领域，我们自研的 IVD 设备及试剂大部分为开放性的平台，在一定情形下，可跟市面上的同类产品进行组合使用，我们看好国产 IVD 的发展前景。谢谢！

26、请问公司未来是否有股东回报计划？如固定比例利润回购注销股份、分红等，以此提振市场信心？请不要删除问题好吗？

答：尊敬的投资者，您好！我们每年有一定的分红比例锚定基线，同时，这几年，我们也在积极的下降负债率，减少财务费用的支出。谢谢！

27、1，请问公司的应收账款中有多少是政府所欠的新冠检测费用，预计能收回多少？

2，公司历年已计提的应收帐款损失在以后年度有收回来直接增加利润的吗？

3，集采对公司有多大影响？另外现在政策上是否收紧了各医院的外送检测量？

答：尊敬的投资者，您好！1、公司会积极推动应收账款回款工作，有关应收账款回款情况您可关注公司定期报告。2、公

司会根据相关会计准则的要求对应收账款计提或冲回减值损失，公司有专门的部门对应收账款进行跟进及催收。3、公司是以“产品+服务”为核心的医学诊断整体化解决方案提供商，集采会促使 IVD 成本进一步下降，有助于规模化效益下的诊断服务板块扩大成本领先竞争优势，从长期看不会对公司业务有不良影响。谢谢！

28、公司是否有计划在未来的一段时间内进行重大资产出售？如果有的话，能否透露一下计划的方向和时间？这个计划是否与公司的战略目标相一致？对公司未来的发展有何影响？谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！公司锚定“医学诊断整体化解决方案提供商”战略定位，如有重大资产出售情况请关注公司后续公告。谢谢！

29、请问公司是否披露了“质量回报双提升”行动方案？该行动方案的具体内容是什么？另外，公司在实施该行动方案的过程中，是否会面临哪些挑战？公司对于该行动方案的预期效果是什么？是否有具体的指标来衡量行动方案的实施效果？

答：尊敬的投资者，您好！公司尚未披露“质量回报双提升”行动方案。谢谢！

30、公司的回购完成没有？按照最低的 1 亿回购还是上限 2 亿回购？回购的股份能否注销

答：尊敬的投资者，您好！公司回购相关信息请关注我们的进展性公告；此次回购的股份使用方向为实施员工股权激励。谢谢！

31、请问陈总，迪安花大价钱收购了好几个药品流通企业，结果又是大幅计提商誉，收购的这几个流通企业与你本人有什么关系？否则傻子都不会高价买这样的流通企业？

答：尊敬的投资者，您好！我们在 15-16 年期间通过收购区域优质 IVD 龙头渠道商，完成公司“产品+服务”双轮驱动模式

从浙江走向全国的战略布局。这几年，虽然有阳光采购及集采等行业政策的影响，但渠道业务仍保持着稳定的成长。最重要的是，通过渠道在当地二十多年的业务深耕及积累，我们服务业务不从零开始，快速切入市场份额，并且带动了围绕特检业务的精准中心模式在全国的开花结果。我们看到了渠道目前面临的阶段下压力，但也看到了渠道优质的客户资源及线下服务能力，迪安”服务+产品“的协同效应正在显现。另，这些渠道商与本人并无任何关联关系。谢谢！

32、减持了近二十个亿这么多，还要把青岛智颖这样的垃圾流通商业公司高价注入迪安，然后计提商誉，请问陈总青岛智颖在迪安收购前与你是什么关系？

答：尊敬的投资者，您好！我们在 15-16 年期间通过收购区域优质 IVD 龙头渠道商，完成公司“产品+服务“双轮驱动模式从浙江走向全国的战略布局。这几年，虽然有阳光采购及集采等行业政策的影响，但渠道业务仍保持着稳定的成长。最重要的是，通过渠道在当地二十多年的业务深耕及积累，我们服务业务不从零开始，快速切入市场份额，并且带动了围绕特检业务的精准中心模式在全国的开花结果。我们看到了渠道目前面临的阶段下压力，但也看到了渠道优质的客户资源及线下服务能力，迪安”服务+产品“的协同效应正在显现。另，这些渠道商与本人并无任何关联关系。谢谢！

33、1，公司能否会切入到基因治疗方面，比如近期热点糖尿病的治疗。第三方检测的模式注定是弱势地位，政府和医院永远是强势的甲方，这就是应收账款高居不下的根本原因。所以公司必须要另找出路，找到拳头看家的独门绝技。

2，公司股价下跌较多，是否低估了？公司有提升股价的举措吗？

答：尊敬的投资者，您好！您的建议非常好，我们一直想做的是诊疗一体化的模式，不是说切入治疗领域，而是希望诊断跟治疗的关联度及传导性能更紧密，我们现在检测，都是以疾病线

的治疗为导向的组合；同时，我们跟医院合作的精准中心，也可以理解成是医院的诊疗一体化中心；关于股价的下跌，我们已在今年陆续进行了回购。谢谢！

34、报告中提到公司在 2023 年的经营活动产生的现金净流量同比增加了 17.20%，我想了解一下这个增长的原因是什么？是因为公司在经营方面采取了什么措施或者策略吗？另外，这种增长是否可持续？公司在未来是否有进一步提升现金流的计划？

答：尊敬的投资者，您好！2023 年度经营活动产生的现金净流量同比增长的主要原因是应收账款大比例回款，以及严格按信用期支付货款。在经营上，公司全面强化应收账款回款工作，从源头抓起，加大过程管控，通过建立健全完善的信用制度与合理的信用期限，加强后续催收力度并加大应收账款责任制实施力度，从而加快应收账款的回笼；同时，公司继续优化和拓展供应商的合作，提高授信额度和信用期，充分利用供应商的信用，节约资金成本，从而确保经营性现金流的持续提升。谢谢！

35、1，公司有市值管理提升计划吗？

2，第三方检测行业前景如何？目前市场竞争度如何？迪安诊断在行业中的竞争地位如何？与其他公司相比，优势在哪里？

答：尊敬的投资者，您好！1. 公司重视市值管理，并倡导积极 / 及时 / 透明的投资者交流，我们更关注内在经营价值的提升对市值锚定基线的抬高。2. 第三方检测行业在中国尚处于快速发展期，目前虽市场参与者较多，但迪安在行业的领先地位已明显巩固，与其他公司相比，我们更有“服务+产品”整体化解决方案产业链的优势，也有精准中心，合作共建等满足客户全生命周期的业务组合模式。谢谢！

36、疫情三年以及疫情后两年来公司持续走低但是董事长总经理拿着高薪没有与公司同呼吸共命运，请问合适吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司的薪酬体系参照行业的薪资

水平制定，主要由固薪及奖金两部分组成，奖金根据公司的经营业绩完成情况合理浮动。谢谢！

37、请问公司在 2023 年度报告中提到的固废处置业务的处理固废原料主要来自哪里？是否是公司特意收购的，还是来自环卫业务收集到的？另外，公司对于固废处置业务的发展前景如何看待？是否有进一步扩大业务规模的计划？

答：尊敬的投资者，您好！我们并没有固废处置业务。谢谢！

38、截止一季度，新冠的应收款还剩余多少？预计多久能全部出清？

答：尊敬的投资者，您好！公司会积极推动应收账款回款工作，有关应收账款回款情况您可关注公司定期报告。谢谢！

39、年报显示，公司的流动资产和非流动资产都有所增加。我想了解一下，这些增加是由于公司的业务扩张还是其他原因？另外，公司是否有相应的资产管理和投资计划来有效管理这些新增资产？谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！23 年年报中公司的流动资产和非流动资产都未有增加。谢谢！

40、公司在组织变革方面有哪些具体的举措和进展？另外，我也想知道，公司是如何确保组织变革的顺利进行的呢？希望您能给予详细的解答，谢谢

答：尊敬的投资者，您好！人才梯队及组织能力建设是我这几年非常关注及投入的领域；组织变革的顺利推进取决于观念 / 利益和行为习惯的适应性，要先提高并统一认知，充分论证，试点先行，立标杆和典型。迪安这几年升级了价值观，通过”民主生活会”照镜子，让干部能勇于接受批评与自我批评，打开了组织；同时通过轮岗及带教模式，打破岗位 / 条线 / 地区壁垒，驱动人才的流动；大刀阔斧实行内部管理变革，简化流程，精兵简政，汰弱留强，实现组织与人才的双向升级，不断激发公司活力。谢谢！

41、公司能否每月公布一次应收账款的回收情况？

答：尊敬的投资者，您好！公司会积极推动应收账款回款工作，有关应收账款回款情况您可关注公司定期报告。谢谢！

42、对于医疗卫生行业来说，ESG 相关表现与公司的未来发展息息相关。贵公司在路孚特得分较为一般，是 B-，与行业平均相比较为普通。公司计划如何处理 ESG 风险？是否制定了具体的 ESG 指标改进计划？另外，2023 年度相关报告是否有什么亮点？

答：尊敬的投资者，您好！公司一直以来非常重视 ESG 管理工作，坚持将可持续发展理念融入到公司的日常管理和生产运营。2023 年，公司不断强化企业可持续发展理念，提升 ESG 融入企业发展战略和日常经营管理的深度和广度，维护各利益方价值，共同促进经济、社会和环境的高质量发展。公司也获得中国上市公司 ESG 百强、新浪财经金责奖最佳社会（S）责任奖、2023 中国医药上市公司 ESG 竞争力 TOP20 等奖项。2023 年度相关报告的亮点可阅读公司披露的《2023 年度 ESG 报告》。谢谢！

43、您好！根据年度报告，我注意到公司在 2023 年新设了多家子公司。我想了解一下，这些新设子公司的业务范围是什么？它们对公司整体生产经营有何影响？是否能够进一步推动公司的发展和增加利润？感谢！

答：尊敬的投资者，您好！2023 年新设子公司清单详见“23 年年度报告”，新设子公司主要为顺应国际及国内市场拓展需求。23 年新设子公司目前对公司整体生产经营影响较小，其业务体量的发展将进一步推动公司的发展和利润的增加，谢谢！

44、请问公司是否有涉及液相色谱-串联质谱检测系统？如果有的话，该系统在临床上有哪些具体的应用领域？另外，该系统在临床应用中的优势和竞争优势是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司控股子公司凯莱谱于 2022 年推出国产高性能液相色谱-串联质谱检测系统 CalQuant-S，于 2023 年推出另外两款国产液相色谱-串联质谱检测系统 KLPMD-U 与 KLPMD-R，目前广泛应用于临床医学检验领域，在人体基质样

本如血清、血浆、全血、尿液等中检测如类固醇激素、儿茶酚胺、治疗药物浓度、维生素、以及代谢产物、蛋白等诊断标志物。市场占有率稳居全国前三（含进口品牌）。凯莱谱液相色谱-串联质谱检测系统具有灵敏度高、抗污染能力强、皮实耐用的有点，非常适合临床复杂基质中低浓度生物标志物高特异性、高灵敏度、重现性要求高的检测需求。结合凯莱谱旗下迪赛思诊断自研的一系列试剂产品，国内领先的标准物质研发与溯源能力，以及凯莱谱专业的应用支持与售后服务团队，以及专业的医学科研与转化团队，可以广泛服务临床各类型的检测需求，提供高标准的临床质谱一体化解决方案。谢谢！

45、1, 公司是否每年都要进行应收账款的损失计提？政府目前欠款金额大概是多少？预计政府欠款要计提多大比例的损失？公司历年计提的损失在以后年度中有收回并直接增加利润的？

2, 公司股价下跌较多, 是否低估？公司后续有什么股价提升举措？

答：尊敬的投资者，您好！公司会根据相关会计准则的要求对应收账款计提减值损失，公司有专门的部门对应收账款进行跟进及催收。短期股价受多种因素的综合影响，公司以提升企业经营质量为着力点，以“真诚透明”的信息披露原则与投资者交流，相信公司的成长价值终会在股价上体现。谢谢！

46、请问陈总，你从买买买到商誉提提有什么感想？迪安的并购难道就是冲着计提商誉去的吗？并购的企业很多都与你有关系吧？

答：尊敬的投资者，您好！我们在 15-16 年期间通过收购区域优质 IVD 龙头渠道商，完成公司“产品+服务“双轮驱动模式从浙江走向全国的战略布局。这几年，虽然有阳光采购及集采等行业政策的影响，但渠道业务仍保持着稳定的成长。最重要的是，通过渠道在当地二十多年的业务深耕及积累，我们服务业务不从零开始，快速切入市场份额，并且带动了围绕特检业务的精准中

	<p>心模式在全国的开花结果。我们看到了渠道目前面临的阶段下压力，但也看到了渠道优质的客户资源及线下服务能力，迪安”服务+产品“的协同效应正在显现。另，这些渠道商与本人并无任何关联关系。谢谢！</p> <p>47、医院的应收账款坏帐的可能性大吗？今年预计利润增长多少？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！医疗机构客户信用良好，发生坏账的可能性不大。今年预计利润情况您可关注公司定期报告。谢谢！</p> <p>48、公司一年以上账龄应收账款较多，如不能尽快收回，后续需计提大量减值，请问一年以上应收账款的资产质量如何，2024年能收回多少？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司一年以上应收账款的客户主要为公立医疗机构及政府客户，客户信用良好，2024年公司相关部门会更加积极地推动应收款项的回收工作，减少一年以上应收账款的总额。谢谢！</p> <p>49、请问公司与新冠有关的资产是否已充分计提减值，后续减值风险如何？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好，公司与新冠有关的资产已按照会计政策要求计提了充分的减值准备，后续减值风险主要在相关应收账款的回收上，公司将持续全力推动相关应收款项的回收工作，谢谢！</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-05-14