

证券代码：300244

证券简称：迪安诊断

编号：2026-003

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	☐ 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（ ）
参与单位名称及人员姓名	中金证券、中泰证券、中信建投、中信证券、国联民生证券、银河证券、华创证券、天风证券、国盛证券、东吴证券及其邀请的106名参会人员
时间	2026年8月24日（周一）下午15:30~17:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理 陈海斌 2、副总经理 师玉鹏 3、董事、副总经理、财务负责人 赵德康 4、副总经理 吴维严 5、副总经理 刘贞 6、副总经理 王玥 7、副总经理、董事会秘书 陶钧 8、医策科技总经理 王晓梅
投资者关系活动主要内容介绍	一、半年度公司经营情况整体说明 2026年是公司成立30周年，也是新五年战略和AI战略落地的第二年。上半年，公司坚持“回归商业价值本源，以内部确定性应对外部不确定性”的战略方向，全面转向聚焦盈利质量和健康现金流的发展模式。上半年整体趋势向好，业绩基本达成年初预算目标，尤其是在利润增长上取得了不错的成果。这是战略转型的初步兑现——不再单纯追求规模，而是追求商业价值本源。 在业务主线上，公司以“精准共建战役”为核心抓手。上半

	年重点推进“一战四化”，即精准共建战役，加上配送业务化、业务学科化、学科商业化、技术市场化，业务结构持续改善。三级医院收入占比已经达到 52.68%，高价值特检业务占比持续提升，肿瘤伴随诊断、病原 tNGS、生殖健康等重点疾病板块全面增长，这是利润改善的核心支撑。 在内部精益管理上，通过一系列降本增效的举措，减少坏账，三项费用率全面下降，公司盈利能力有实质性改善。 在新增长引擎的布局上，公司加速 AI 赋能、健康管理、业务出海的布局以及自研产品的突破：例如宫颈细胞病理 AI 辅助诊断软件取得三类证，“启迪索微”多模态大模型持续迭代，迪安生物的结核舌拭子产品取得三类证。 8 月国家医保局发布了检验类价格项目立项指南，把全国检验收费统一成 662 个主项目。对于迪安这种具备规模化、标准化服务能力的头部企业来说是制度性利好。 医药行业的竞争逻辑已彻底改变——告别资源驱动，转向技术、服务、合规的综合实力比拼。迪安在“研产销检”一体化产业链、海量医疗数据资产、AI 技术布局这几个维度上，具备先发优势和壁垒。 二、投资者问题回复 Q1：公司上半年整体毛利率同比提升 2.53 个百分点，达到 30.12%；服务毛利率同比提升 6.48 个百分点，达到 39.61%。是什么原因？如何展望全年及未来几年的毛利率趋势？ 回复： 公司毛利率提升主要源于三方面：（1）服务业务结构优化，三级医院及高附加值项目占比提升，有效对冲了一般检验项目价格下调的影响；（2）精益管理与供应链降本显效，降本增效体系持续优化成本端；（3）坚持“现金流>利润>收入”导向，主动清退低毛利业务，资源向高价值客户集中。
--	---

	未来的毛利率展望：服务端，检验立项指南落地后一般检验项目价格略有承压，但质谱、病理等高附加值项目获得加收项合规收费路径，整体影响可控；产品端，下半年甲功、肿标等集采全面落地，公司通过向共建、检验科整体智能化解决方案、精准中心建设等业务转型以及加快国产替代等方式对冲下行压力。 全年综合毛利率预计会因为产品集采落地环比小幅回落，但幅度有限；中长期随高毛利业务放量及降本增效持续推进，毛利率有望稳步上移。 Q2：公司上半年检测量同比增长 6%，检测量上升的驱动因素是什么？算下来客单价大概还有 7%—8% 的下降，主要原因是什么？另外，收入降幅也在收窄，ICL 行业是否已经迎来拐点？ 回复： 检测量上升来自两方面：（1）“共建+精准”持续聚焦发力，共建实验室上半年新增 39 家，累计超 900 家；精准中心新增 7 家、累计 117 家且收入增长 47%；（2）三级医院新签与上量，上半年新签 121 家、收入占比升至 52.68%，存量客户高价值项目渗透率提升（肿瘤伴随诊断+34%、病原 tNGS+27%、生殖健康+26%），客户单产持续增加。 客单价下降则主要受两点影响：（1）医保控费传导，按病种付费下医院加强检验组套优化、大套餐向价值套餐回归，叠加物价动态下调；（2）行业出清阶段的价格挤压——过去几年，部分中小实验室通过低价竞争，对客单价形成阶段性压制。随着行业持续出清、头部企业集聚效应增强，整体价格环境已趋于稳定。但前期已降价项目的价格基数效应仍在，对客单价仍有一定的拉低影响。 行业最艰难时期已经过去，正处于从底部逐季修复的通道，修复节奏存在区域与业务条线差异。目前看来，利润端修复确定性较高，通过优化业务结构、精益化管理以及主动清退低毛利业
--	---

	务，上半年归母净利润同比增 21 倍，毛利率提升 2.53 个百分点；量价两端均向好，量已率先企稳回升，收入降幅收窄，核心业务走出底部。 Q3：宫颈细胞病理 AI 辅助诊断软件取得三类证后，具体落地订单情况以及未来预期？后续是否有其他病理 AI 三类证产品管线规划？ 回复： 截至 2025 年底，该病理 AI 产品已覆盖 500 余家医疗机构、累计出具超 600 万份报告，目前更增至近千万份海内外临床辅助诊断报告。 三类证获批后，核心变化是商业模式的切换——叠加 2026 年 AI 辅助诊断纳入医保病理收费项目，公司以“政府签约锁入口、（区域智能病理诊断中心+区域智能筛查中心）双中心树标杆、KOL 定标准、经销商铺网络”四环联动，覆盖病理诊断与宫颈癌筛查两大场景；该模式已在重庆、浙江、江苏跑通，2026 年正由区域试点向全国规模化复制。 海外方面，前期已完成多国注册准入与标杆客户验证（出海 1.0），2026 年依托已有渠道与标杆案例步入出海 2.0 规模化起量阶段，国内外业务双轮驱动。 其余病理 AI 三类证沿两个维度推进——横向以自研“灵眸”多模态大模型从宫颈细胞学向组织病理、免疫组化定量等全学科延伸（支持 TCT、HE、IHC 等图像分析，已获二十余项 NMPA/CE 等注册证），纵向推动高价值产品由二类向三类升级（组织病理 AI、IHC 定量、肿瘤微环境分析等）。 整体发展逻辑为：以“灵眸”大模型为技术底座，三类证宫颈癌产品为现金牛，组织病理与 IHC 定量为第二增长曲线，构建覆盖细胞、组织、免疫、分子的全学科病理 AI 三类证矩阵。 Q4.上半年 AI 相关业务贡献有多少？公司的“3+1”数智化产品最新落地情况，公司认为未来商业化价值最大的是哪块？
--	---

回复：

公司持续推进“3+1”数智化战略体系，各板块均已取得实质性商业落地：AI For 临床方面，X-Med 临床科研大数据平台上半年新增落地超 10 家头部医院，累计落地超过 60 家三甲医院，并同步搭建细分场景专病智能体；病理 AI 三类证产品也在全国规模化复制中。AI For 实验室方面，“智检联域”累计落地近 40 个区域医疗中枢。AI For 健康管理方面，整合推出“迪晓智”健康管理及功能医学门诊平台，面向体检中心、医联体及个人提供报告解读、风险评估、干预方案等应用。数据产品与服务方向，完成近 10 个高质量数据集产权登记，并助力医院完成数据产权认证闭环。

截至今年 6 月底，集团 AI 相关业务的业绩贡献合计约 4000 万元，主要由 AI for 临床和 AI for 实验室业务组成，但公司认为未来商业化潜力最大的板块是数据产品和服务，这一判断基于公司在数据领域的全链路能力：

（1）数据基建扎实。依托近三十年行业深耕，通过全国 31 家连锁实验室、117 家精准中心以及 900 余家共建实验室，持续积累超 22PB 的多组学、多模态真实世界临床数据，并可帮助不同层级医院搭建高质量数据集。

（2）数据合规体系完善。公司已通过国家 DCMM 三级认证，并成为“杭州城市可信数据空间”首批共建和生态运营单位，确保数据全链路安全可控。

（3）数据资产化路径清晰。公司将异构临床数据进行标准化治理，形成可复用、可流通的数据产品，并拓展了两种服务模式：为三级医院提供数据资产化服务（含产品上架及授权运营），以及为头部三甲医院临床科研和 AI 大模型厂商提供标注后的高质量数据产品。

（4）全产业链数据闭环已具雏形。客户群体已覆盖头部医疗机构、模型厂商、创新药企、IVD 研发企业及政府机构等，逐

步打通“医院—药企—公卫—保险”的数据闭环。

Q5：检验立项收费已于 8 月 14 日正式发布，如何展望分价区的价格变化？怎么判断政策落地对行业 and 公司的影响？

回复：

本次立项指南的核心变化是从“方法学导向”转向“临床场景导向”，662 项主项目按照“服务产出”统一设置，原则上不再因检测方法不同单独立项。价格变化呈现三个特点：（1）结构性调整而非单向下调，技术含量高、临床价值明确的项目，价格有望得到合理体现；（2）四大价区差异化定价，体现区域间经济发展水平和医疗成本的合理差异；（3）短期影响有限，已开展项目价格不会断崖式调整，真正深远的影响在于竞争逻辑的转变——从“方法学收费”转向“临床价值定价”。

对行业来说，方法学超额利润空间收窄，竞争转向“质量+效率+服务”综合比拼；联检分档折扣利好规模化、集约化的 ICL 企业，头部优势更明显。

对迪安来说，整体影响偏积极，体现在：（1）项目储备充足，可根据新规则重新梳理组合项目，保持项目优势；（2）精准共建模式与政策方向高度契合；（3）规模化+数字化构筑成本壁垒。

总的来说，新规加速中小实验室出清、推动外包渗透率提升，公司凭项目储备、共建模式、规模化与数字化优势，有望持续巩固份额。

Q6：公司院内模式显现出高成长性，精准中心收入同比增加 47%，合作共建收入同比增加 4%，三级医院收入占比增加至 52.68%，收入增量主要来自新签客户还是存量客户？关注到公司这次不再披露“特检”的收入规模，原因是什么？

回复：

增长来自存量深耕和新签扩容：存量方面，精准中心大部分增长源于存量 110 家运营改善，盈利中心数量由 68 家增至 85 家；

	三级医院收入增长主要来自存量及次新签客户的单产提升，通过重点疾病领域的临床上量带动。新签方面，上半年新增精准中心 7 家、合作共建 39 家，新签客户尚处爬坡期，当期贡献有限，将在下半年及明年逐步释放。 公司当前阶段不再单独披露特检收入，主要有两点考量： 一方面，行业内对特检没有统一界定，各家公司划分标准存在差异，尤其在检验立项指南发布后，项目分类从“方法学导向”转向“临床场景导向”，过去以方法学为核心的特检定义正在被重构，特检与普检的政策边界趋于模糊。 另一方面，三级医院收入占比也能反映公司在高端市场的渗透能力和竞争壁垒。因此，公司选择以三级医院收入占比作为核心跟踪指标，更有利于市场清晰理解业务结构优化成果。 Q7: 公司半年度归母净利润为 2.32 亿元，同比增加 2160%，主要是什么原因？另外关注到公司研发费用下降，主要是什么原因？ 回复： 净利润提升的核心驱动因素与毛利率提升一致——业务结构优化叠加精益管理见效：精准中心等院内高毛利业务高速增长拉动整体盈利质量，同时供应链降本、实验室智能化等精益管理举措持续生效，进一步放大了利润弹性。 需说明的是，应急业务的应收减值于 2025 年底基本出清，同比应收计提损失减少，报表端已开始逐步体现真实经营结果。 研发费用表观上看似“下降”，实则是公司在新五年战略下的主动调整，体现在三方面： （1）研发策略更聚焦，推行标准化集成产品开发流程（IPD），收缩与主业关联度低的非核心项目，资源集中到中心实验室特检技术平台、AI 及数据要素等高价值方向； （2）自有产品策略更务实，不再追求所有产品自研，而是通过收并购、业务合作、渠道整合等方式获取竞争力产品——普
--	--

	检领域周期长、投入大、已入红海，公司倾向规模化采购与渠道合作，对明确可自研的领域则集中资源支持技术优势突出、KOL协同明确、商业价值更高的产品； （3）AI 板块投入结构差异，公司 AI 竞争力在于数据而非算力，数据治理成本属运营性支出、不计入研发费用，算力按需采用“自有+云算力”灵活部署，故实际投入未减、只是费用归属与结构变化。 研发费用的结构性下降是研发资源向高价值环节倾斜的结果，并非削减投入，而是“多路径获取竞争力”的体现。未来公司将遵循客户需求与技术进步双轮驱动的产品投资原则，有序、有重点、有节奏地加大研发投入，持续巩固技术壁垒，确保核心赛道的长期竞争力。 Q8：公司自有产品在 2025 年及 2026 半年度都实现了同比增长，自有产品的增长动能来源是什么？另外能否介绍下自有产品板块的规划？ 回复： 自有产品增长主要靠两大主力板块——凯莱谱（质谱）与迪安生物（病理+分子）。 凯莱谱围绕医学科研走向临床、推动设备与试剂报证，增长动力有四：（1）终端临床试剂上量，依托设备入院占有率全国领先的优势，随注册证丰富不断提升设备与客户端单产；（2）今年 CACLP 厦门会议发布的全自动、国产、全自主知识产权的质谱设备，解决手工前处理痛点，有望推动量级增长；（3）新立项指南明确质谱收费政策与额外收费项目，使收费路径更清晰合规；（4）海外渠道拓展，已出口欧美，增长较快，全自动设备报证上市后将进一步助力出海。 迪安生物已成立十多年，分子平台由 HPV 拓展至分子感染管线、病理平台囊括免疫组化，增长动力有两方面：（1）分子检测线，与上海感染与免疫科技创新中心合作研发的结核舌拭子
--	--

	三类证报证成功，布鲁氏菌、脑胶质瘤 LDT 等感染类管线也持续丰富；（2）病理线，拓展免疫组化设备与试剂、迭代硬件、完善远程病理软件，结合集团智能 AI 病理系统形成智能病理综合解决方案，免疫组化二代机上市，已具备 300 余个抗体试剂盒，并推进免疫组化三类证伴随诊断试剂报证。 自有产品战略将围绕“两弹一星”框架整体推进，以临床科研转化及自研产品为核心，积极参与国家重大项目课题、新开管线并推动报证，各板块各有侧重： 凯莱谱持续巩固串联质谱全国占有率领先地位，以全自动设备强化大三甲（尤其国家、省部级医院）竞争优势，并推动孕期糖尿病试剂盒、酒精肝代谢检测、蛋白组学新标志物等研发转化； 迪安生物聚焦分子感染与病理管线，深化与药厂、CRO 中心实验室及伴随诊断合作； 迪谱诊断围绕 C8 与耳聋两张三类证深耕客户，并借检验立项指南纳入核酸质谱的契机加速平台发展，同时以核酸质谱、三代测序拓展功能医学与肠道菌群等健康管理项目。 此外，策略上公司坚持内生与外延联合发展——增强面向临床的项目发掘与投资，联合外部基金强化临床转化及天使轮投资，补充新技术新管线。
附件清单(如有)	
日期	2026-08-24