

证券代码：300244

证券简称：迪安诊断

编号：2026-004

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（电话会议、线上会议）
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、银河证券组织的投资者
时间	2026 年 10 月 12 日、10 月 21 日
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、董事、副总经理、财务负责人 赵德康 3、副总经理 师玉鹏 4、副总经理 刘贞 5、副总经理 吴维严 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 9、首席 AI 科学家 王宇
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 （一）公司三季报经营情况 前三季度实现营业收入 74.09 亿元，同比下降 2.07%；归母净利润 4.82 亿元，同比增长 750.28%；扣非净利润 4.18 亿元，同比增长 1074.80%。经营性现金流 8.24 亿元，保持在历年高位。 单季度看，第三季度营收 26.35 亿元，同比增长 0.23%，归母净利润 2.50 亿元，同比增长 438.03%，营收逐季改善趋势明确。 分业务板块来看，前三季度： 诊断服务业务收入 26.45 亿元，同比增长 0.87%，呈逐季改

	善态势，累计增速由负转正； 渠道产品业务收入 47.10 亿元，同比下降 4.47%，降幅收窄；自有产品业务收入 3.00 亿元，同比增长 5.70%，延续增长。 （二）公司 AI 战略全景 2025 年 6 月，公司首次发布 AI 三年战略规划，明确了“深耕医疗健康场景，以‘AI+数据’为引擎，引领产业生态智能化未来”的 AI 战略定位。并且明确未来 3 年，集团整体 AI 业务的业绩贡献每年实现 100%的增长。 1. 稀缺的高质量数据：随着技术的发展迭代，在 AI 医疗领域，最稀缺的资源是高质量数据。 迪安依托全国覆盖的技术平台和服务网络，积累了涵盖形态学、基因、病理、蛋白代谢、时空组学等 22PB 的多组学、多模态数据，且每年约有 1.6PB 持续性的新增数据量；目前，公司已清洗治理完成 6PB+高质量数据，可供各类模型随时调用。 除了自检数据，公司还通过与医疗机构、公卫系统合作，触达到以患者为中心的疾病全病程管理的相对完整和持续性的数据，以支持全时序全流程的模型训练。 2. 核心的两款自研大模型：区别于市场通用的大模型，迪安更聚焦于垂类模型。 “启迪索微”多模态大模型，基于基因、代谢到形态学等多组学特点建立，并于 2025 年通过国家网信办算法备案。 “灵眸”多模态大模型，专注于病理领域，可横跨 11 大器官、涵盖近百种肿瘤亚型。其独创的病理“思维链”框架完整还原医生临床诊断路径，实现病理诊断推理路径的可视化。 3. “3+1”产品矩阵与应用场景：基于大数据和模型能力，迪安针对不同客户群体推出 3+1 产品矩阵。 AI for 临床：主要面向三级医院；是目前 AI 产品落地的核心战场，公司选择从临床科研和临床辅助决策切入，X-Med 与 Patho Insight 等产品线并行推进。
--	--

AI for 实验室：面向区域检验中心及医联体/医共体；推出三大核心解决方案：区域医共体数字化解决方案，智慧实验室运营方案，IVD/ICL + AI 联合解决方案。

AI for 健康：面向健康管理场景；依托检测与循证医学优势，推出面向未病人群的特色健康管理平台及针对肿瘤患者的全病程管理平台。

数据产品和服务：作为独立模块提供；从数据基建、数据资产化、数据服务三维度构建；

3+1 产品矩阵一方面以增值服务或整体解决方案形式，服务于迪安现有的客户生态。另一方面拓展至原先主业未覆盖的客户群体，IVD 企业、制药企业、保险机构、公共卫生机构及所有医疗健康生态参与者。

二、投资者问题回复

Q1：8 月 14 日国家医保局发布检验立项指南后，首发的 6 个省份都会在近期相继发布价格方案，随着地方价格政策的持续落地，对于公司主业的边际改善是否可以理解呈现出利好？

回复：

公司对检验立项指南的整体判断保持不变：短期影响可控，中长期机遇大于挑战。

首批落地城市的价格执行方案中，项目价格有升有降，整体呈现“价格平移+结构调整”特征，一方面压缩可被标准化替代的常规检验项目，进一步凸显 ICL 高通量、自动化、大批量样本处理的规模优势；另一方面为具备技术价值、需要临床判读的项目保留合理定价空间，与公司预期一致。本次新增 130 余项创新项目，覆盖类器官药敏、前沿分子检测等领域，为特检、创新检验建立全国统一收费立项依据，利好精准检测、肿瘤伴随诊断等创新业务落地。同时质谱等高端特检纳入合规加收清单，拥有技术壁垒、人工复核投入高的项目，可获得合理溢价。

	公司诊断服务业务已提前完成结构性布局以应对政策变化。近两年资源持续向高等级医院、精准中心和共建实验室倾斜，依托规模效应和供应链优化消化价格压力；目前诊断服务板块检测量稳步增长，毛利率逐季修复，验证了“以量补价、以结构换利润”战略路径的可行性。 政策将重塑行业竞争格局。价格管控、合规管理等要求抬高行业准入门槛，加速行业出清；院内检验科受规模短板与价格承压影响，外包需求有望释放，有利于头部 ICL 进一步提升市场渗透率。 综上，该政策降低行业不确定性、坚持鼓励创新、回归临床价值，规范行业竞争秩序，让具备真实临床价值的检验项目获得合理定价出口。公司后续核心策略不变，持续优化业务结构、提升运营效率、夯实检测质量。 Q2：公司预期后续省份落地后，行业渗透率是否会加速提升？如何看待诊断服务后面两年的增长斜率？ 回复： 渗透率提升的方向是确定的，节奏是渐进的，模式是多样的。 渗透率统计口径扩容。由标本外送单一形式延伸为“院内共建+院内精准+外送”一体化口径，将诊断服务在医疗机构内的实际覆盖纳入统计。 政策推动外包需求释放。检验立项指南统一价格项目与计费规则，医院检验科由“利润中心”转向“成本中心”，将推动更多项目外包或与院内合作。 落地存在传导周期。从各省市价格方案征求意见及正式发布，到市县执行、医院端完成系统改造、合规流程招标合作，尚需时间。 模式多样则体现在：伴随医共体、医联体及专科联盟的推动，地市级医联体中心单位负责外送收集，无法开展的项目再外送给第三方。这一模式与迪安诊断的精准中心、合作共建模式相契合，
--	---

	通过整体外送和服务保障提升渗透率，满足各级医疗机构的临床检测需求。 关于增长斜率，截至 2026 年三季度，诊断服务收入同比已转正，整体增速在逐渐提升；未来两年，公司将更加注重“有利润的收入、有现金流的利润”，在结构优化的同时提升经营效率与盈利能力，力争高质量增长。 中长期看，医疗端需求持续释放，有助于公司“顶天立地”战略推进：一方面为三级医院提供差异化高附加值服务，共建精准中心和区域医疗中心，依托数智化研发能力推动专病专科领先领域的临床检测服务；另一方面在基层诊疗能力提升中，通过共建医共体、医联体模式提升基层诊疗能力，推动检测服务业务增长。同时，公司围绕健康管理业务，从医共体升级到健共体模式，依托全病程管理系统，发展非医保支付的健康管理、慢病管理、居家检测等业务。 在行业聚焦和出清过程中，公司有望把握更多机会。 Q3：公司诊断服务业务逐季改善，截至三季度末实现转正，同比增长 0.87%，是否代表 ICL 行业需求见底回升？还是客户结构出现了实质性改善？ 回复： 回顾前三季度，诊断服务 Q1 负增长约 8%，Q2 实现正增长 1.5%，Q3 正增长约 9%，三季度实现累计同比转正是公司经营调整与行业结构性变化共同作用的结果。我们预计四季度将保持这一势头。 公司层面——客户结构与业务质量持续优化。截至三季度末，合作共建累计突破 900 家；精准中心累计突破 120 家，收入同比增长 45%；三季度新增三级医院客户 169 家，三级医院收入占比提升至 53%；高价值业务放量，叠加公司主动清退低毛利业务、聚焦优质客户，推动收入企稳回升；同时通过精益管理对成本端的改善支撑盈利质量。
--	--

	行业层面——需求端出现积极信号。2026 年上半年院内门诊量同比增长 4%，检测量修复。检验立项指南统一收费规则后，医院检验科由“利润中心”向“成本中心”转变趋势明确，利好外包渗透率中期提升。 Q4:公司三季度末经营性现金流达到 8.24 亿元，较去年同期，稳定在历年高位，是什么原因？如何展望全年现金流？ 回复： 现金流改善主要得益于三方面： 战略导向转变带来结构性改善。在新五年战略规划引领下，公司业务导向由“规模优先”转为“现金流和利润领先”，客户层级与业务结构持续优化，三级医院回款质量和收入总额改善较好，对现金流贡献最大。 日常资金管理与现金流管控多措并举。近两年持续推进降本举措，包括工作效率提升、采购端管理、支付计划管理，缩短 AP 与 AR 账期差距。今年年初起加强长账龄管理，由董事长亲自挂帅，财务负责人支持配合，取得较好成效。同时加强日常现金管理，现金池既能满足运营要求，又不沉淀过多现金。 新冠相关应收款回收亦有贡献。该类款项的回款节奏取决于当地政府资金状况和支付节奏，公司持续关注并积极推进。 展望全年：公司将继续坚持“现金流>利润>收入”的经营导向，随着业务结构优化和回款管控深化落地，全年经营性现金流有望保持较好水平。 Q5: 公司前三季度整体毛利率达到 30.42%，同比提高 1.35 个百分点，环比上半年提高 0.3 个百分点；同时前三季度累计归母净利润 4.82 亿元，单三季度实现归母净利润 2.50 亿元。请问毛利率持续改善和单季利润高增，主要驱动因素是业务结构优化，还是其他原因？ 回复： 业务结构优化是根本驱动因素。在最近一次战略刷新中，公
--	---

	司明确三级医院是我们的价值高地，其收入占比提升带动扣率提升，对毛利率起重要决定作用。三种服务模式中，精准中心收入同比增长 45%，扣率相对较高；合作共建也有较好增长。而毛利率较低、价格较低的外送业务，最近两个季度量和价都已见底。两块高毛利业务增长较快，对外送业务的毛利影响形成很好对冲。 精益管理持续提升经营效率。公司近年关停并转低效实验室、适度控制技术平台铺设节奏，以提高人效，同时推进实验室智能系统升级与供应链管理强化，成本及费用端改善明显。 非经常性因素。单三季度利润包含收购迪谱诊断的投资收益和一些新冠回款带来的利润冲回。剔除后主营业务盈利质量仍在持续改善和提升。 Q6：公司在今年的中国防痨年会上发布国内首创“舌拭子+痰液”双样本结核分子诊断试剂盒，该三类证产品的临床意义与业务增长路径是什么？ 回复： 在今年中国防痨协会天津年会上，公司联合中国防痨协会、中国疾控中心结核病预防控制中心及张文宏主任，发布了迪安“舌拭子+痰液”双样本结核分子诊断试剂。 临床价值有两块：一是结防所、定点医院用于密接等重点人群筛查；二是疾控系统对边远高发地区开展大规模高通量筛查。现有 PPD 皮试、胸片筛查效率有限，舌拭子主动筛查已在浙江、新疆、澳门试点，从敏感度、特异性、卫生经济学等维度验证了可行性。这也是同类产品中只有迪安获得国家疾控结防所、防痨协会和国家传染病医学中心共同支持的原因。 业务上，公司专门围绕结核舌拭子制定 3—5 年战略目标，各地组建疾控团队，契合国家主动筛查转型方向；国内标杆叠加 WHO 认可，推动海外扩展。一带一路沿线及非洲、东南亚、东亚结核高发，是重要方向。产品组合上，以结核为切入点，延展
--	---

耐药检测、NTM 检测及艾滋等高危人群检测套餐。公司持续开展临床和卫生经济学研究，配合修订防控指南，推动规模化落地，未来复合增速目标远高于传统产品和普通 IVD 产品。

Q7：与瑞金医院合作的白血病智能体具有怎样的战略意义？

回复：

该合作是公司在临床辅助决策领域的重要战略起点，可从三个层面理解：

高起点、高标准的战略切入。血液病亚病种多、复杂程度高，患者基数随老龄化逐步扩大，相关医疗服务、药物及检测市场处于快速成长期，国家持续出台政策支持血液病作为重要慢性病进行管理。瑞金医院拥有国内领先的血液病专家资源与海量临床数据，公司具备多组学、多模态数据融合能力、覆盖 2 万多家医疗机构的服务网络及完整的数据安全与合规治理体系，双方优势高度互补，目标是打造具有领先水平的专病智能体，后续有望争取中美两地报证。

血液肿瘤是 AI 专病智能体合适的“第一站”。血液肿瘤诊断历经约 40 年已形成相对完整、标准的 MICM 综合诊断体系，成为事实上的全球标准，多组学数据完整程度都更适合 AI 模型的训练与应用；从第一个靶向药到 CAR-T，诸多治疗范式均先在血液肿瘤突破再延伸至实体肿瘤，诊断需求将随着治疗方式增长而快速增长。

血液肿瘤是起点而非终点，具备向多学科延伸的范式价值。未来公司将沿三个维度延伸：一是病种延伸，从白血病逐步覆盖淋巴瘤、多发性骨髓瘤等其他血液病，并进一步拓展至神经、感染、肿瘤和免疫等重点学科；二是诊疗全流程深化，从精准诊断向治疗阶段推进，增加用药风险评估、药敏及耐药预测、愈后随访等功能；三是合作范围扩展，联合更多头部三甲医院复制合作模式，依托公司服务网络向全国特别是基层医疗机构推广。

Q8：智能体合作商业化收费模式是怎样的？定价和收入节奏如何？

回复：

迪安做智能体产品研发时一定会考虑商业化变现。我们判断未来会有三种模式：

一是软硬件一体本地部署：向医院出售包含 GPU 算力硬件和蒸馏小模型的整套系统，主要针对对本地化部署、数据不出院需求敏感的医院。

二是衍生服务与检测联动：通过辅助决策智能体带动新的检测试剂或技术销售。例如与某医院合作开发慢性白血病减药/停药预测模型，配套推出的检验套餐。这样就产生了新的检验服务收入——对患者收检验套餐费，我们与合作方之间收智能体调用费。

三是 API/Token 调用：以 SaaS 软件或智能体调用方式提供服务，可按月订阅，也可按 API/Token 调用收费。另外，明年计划启动智能体作为临床辅助决策医疗器械的报证工作，配合迪安国际化战略，利用海外成熟的 API 和 Token 调用模式拓展全球市场。

关于收费政策，目前国内医疗 AI 收费受政策强管控。鉴于国家政策有明确时间表：2027 年大规模推广临床辅助决策应用，2030 年在基层医疗机构全面落实。我们相信后续会有配套收费机制支持。基于市场对临床辅助决策智能体的刚需，我们对商业化变现的前景较为乐观。

Q9:关注到近期迪安诊断与泰格医药签署了战略合作协议，双方是锚定怎样的市场进行合作？对于 AI 制药能够产生怎样的协同？

回复：

迪安与泰格的合作可以从三个维度来介绍：

首先，让诊断从药物后期配套，前移到早期共创：传统新药

	研发和伴随诊断是先药后诊——药物到临床中后期或上市后，伴随诊断才引入。现政策鼓励创新药与伴随诊断同步立项、同步临床试验、同步申报。药物研发最大成本是试错，药诊协同能通过诊断技术筛选对的人群，用真实诊疗数据持续提供证据，让研发从“大海捞针”变成“精准捕捞”。 其次，客户融合与全链路数据打通：整合迪安服务的全国 2 万多家医疗机构与泰格服务的全球药企网络，打通以患者为中心的全病程数据，支撑药物早期靶点发现、临床一二三期患者入排招募，以及上市后伴随诊断的落地通道。 最后，全球市场战略卡位：依托泰格在亚洲、北美、欧洲的临床网络，以及迪安在越南、东南亚和中东的实验室布局。 Q10：公司病理 AI 产品目前商业化进展如何？ 回复： 商业化进展，从资质、数据、模式、生态、出海、创新引领六个维度均已就位： 资质壁垒：医策于 2025 年 12 月获批宫颈细胞数字病理图像辅助诊断软件 NMPA 三类医疗器械注册证，叠加国家医保局将人工智能辅助诊断纳入收费范围，具备“三类证+收费闭环”双重条件的企业屈指可数。 临床数据：截至今年上半年，宫颈病理 AI 产品已累计产出近 1000 万份临床辅助诊断报告；经多中心临床试验验证，筛查效率提升 100%，漏诊率下降超过 60%，推动病理医生从海量初筛升级为精准复核。 区域复制与规模化落地：在重庆、浙江、江苏已跑通“政府签约入口-双中心标杆-KOL 定标准-经销商铺网络”的四环联动模式。今年已与阿里云联合推出 AI 病理一体机，解决县域医院部署难题。 生态卡位：医策是病理 AI 行业基础设施的参与者。今年世界人工智能大会上，协同瑞金、港科大、丹纳赫等成立世界智慧
--	--

	医疗创新联盟。 全球化布局：产品已成功出海，覆盖 10 余个海外国家和地区。 创新引领：持续拓展病理 AI 赛道创新边界，已全面建设涵盖干湿实验室的 AI4S 病理 AI 验证平台。与国内外药企、CRO 公司有典型案例，包括类器官安全性有效性病理 AI 验证评价、脑机接口病理验证评价、肿瘤药物伴随诊断病理，以及 Claudin 18.2、HER2、PD-L1 等热门靶点。 我们预期今年是规模化复制起点，跑通更多省份，验证商业模式；明年为放量期，更多省份接入、更多医院开单、更多患者使用；后年成为常规收费项目，业绩持续加速释放。
附件清单(如有)	
日期	2026-10-21