

证券代码：300244

证券简称：迪安诊断编号：2025-003

## 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	<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>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位	<p>“迪安诊断 2025 年投资者开放日暨新五年战略发布会”，参与单位包括：中邮证券、长城证券、西部证券、天风证券、中泰证券、国联民生证券、中信建投、长江证券、东吴证券、国盛证券、国海证券、信达证券、华安证券、中银国际证券、银河证券、华金证券、国泰海通证券、太平洋证券、西南证券、富国基金、湘财基金、安信基金、华泰资管、宁银理财、浙江纳轩私募、晨曦(深圳)私募、北京和聚投资、誉辉资管、华夏未来资管、淡水泉投资、上海弘理资管、上海岳海资管、深圳市红筹投资、上海弥远投资、杭州正班私募、新思路投资、上海长鸿资管、上海申银万国研究所等。</p> <p>重要提示：参会人员名单由现场签到表整理披露，公司无法保证所有参会人员及其单位名称的完整性和准确性，敬请投资者注意。</p>
时间	2025 年 6 月 6 日（周五）下午 14:00-17:00
地点	杭州市西湖区金蓬街 329 号迪安诊断一楼报告厅
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理陈海斌 副总经理 洪汉华 副总经理、首席信息官吴维严 副总经理、财务负责人赵德康 监事会主席师玉鹏 副总经理、董事会秘书陶钧 实验室总经理 王玥 首席 AI 科学家王宇

	医策科技总经理王晓梅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍迪安诊断的新五年战略规划及三年（2025-2027）数智化战略规划</p> <p>（一）迪安诊断新五年战略规划</p> <p><b>1、行业趋势：</b></p> <p>（1）医疗服务市场持续增长，优势竞争进一步强化。</p> <p>（2）医学诊断短期盘整，长期仍具备较大增长潜力。</p> <p>（3）合规监管强度凸显行业竞争要素，进一步促进行业整合洗牌。</p> <p><b>2、公司战略定位优化：</b></p> <p>从“医学诊断整体化解决方案提供者”，调整为“医学诊断智能解决方案引领者”。</p> <p><b>3、回归商业本源，坚守不变真理：</b></p> <p>（1）以内部管理水平及组织级能力提升的确定性，来应对下一个战略周期中外部政策与环境的不确定性；</p> <p>（2）经营目标导向从规模和收入增长，向聚焦盈利和健康现金流的高质量发展转变；</p> <p>（3）在稳健经营的同时，积极创新开拓，构建围绕“技术+产品+管理”的核心竞争力，为业务有效增长和公司的长期发展提供坚实的基础。</p> <p><b>4、核心竞争要素：</b></p> <p>（1）规模化成本领先；</p> <p>（2）差异化服务/技术增值；</p> <p>（3）商业模式创新；</p> <p>（4）AI+大数据新生态。</p> <p><b>5、战略目标：</b></p> <p>（1）营收规模第一；</p> <p>（2）智慧诊疗 AI 产品行业影响力第一。</p> <p>（二）迪安诊断三年（2025-2027）数智化战略规划</p>

### 1、战略定位及目标

(1) 战略定位：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。

(2) 战略目标：数智产品营收年复合增长率超过 100%。

### 2、“算力-数据-模型-应用”的 AI 全栈布局：

(1) 模型层，采用“自主攻坚+生态整合”双轨策略，基于 29 年积累的基因、病理、流式细胞学等医疗数据，自主研发三大垂直领域专用模型（基因分析、病理识别、血液病智能诊断），同时集成 DeepSeek、通义千问及 OpenAI 形成技术联合体。这些模型由统一的 AI 中台调度管理，实现推理加速、资源优化与数据安全管控，并为上层应用（如智能实验室系统、辅助诊疗工具）提供技术引擎。

(2) 数据层，通过多元异构集成技术兼容院内院外多源数据，经采集清洗、挖掘建模等全流程工程治理，构建多组学多模态医疗大数据平台，最终向产业链伙伴开放数据资产运营服务，实现从原始数据到价值资产的转化。

(3) 应用层，To B 端，针对县域医共体提供智检联域平台，整合智慧实验室与质控管理；面向头部三甲医院打造新一代作业平台，支撑单细胞测序、质谱等前沿技术，结合专病库与临床科研系统驱动精准诊疗；针对药企，通过 AI+CRO 优化研发流程。三大 B 端场景形成生态闭环——大三甲专病库可下沉赋能基层医疗，药企数据反哺临床决策模型。To C 端，公司推出“To H To C”概念，以“严肃医学”进行健康管理，构建诊前-诊中-诊后全周期管理平台，连通医生、健康管理师与患者终端，并基于健康数据与营养品、保险机构共建生态圈，实现“精准诊断-健康干预”的价值延伸。

### 3、短中长期产品管线规划：

迪安诊断的 AI 战略分阶段推进，立足现有成果加速商业化落地，未来三年（2025-2027）进入多点开发阶段：

(1) 诊疗端，“启迪索微”多模态生物数据模型首版已开

发完毕，先从血液病辅助诊疗智能体入手，后续进一步覆盖感染等多学科多临床场景辅助决策产品；“灵眸”多模态病理大模型 1.0 版已发布，精准诊断 57 种肿瘤亚型，后续扩至 80+ 亚型；同步升级 AI+CRO 医药研发平台，实现数字化质控、智能化分析等全流程管理；依托“X-MED”专病 AI 智能体，深耕血液、感染、生殖重点学科，并进一步构建专病数据生态平台；通过“智检联域平台”向基层医疗全要素智能化管理延伸，并形成健康管理区域检验生态服务闭环。

(2) 健康端，联合华为盘古模型推出功能医学健康促进书自动生成系统，扩展肠道菌群、心血管等特色健康产品智能报告解读和知识问答；建设国内首个功能医学智能诊疗系统，打通院内外全周期健康管理。

## 二、投资者的问题汇总情况

**1、现在有一种观点认为，行业“内卷严重”，迪安诊断如何通过差异化竞争突围？**

答：行业内卷是同质化竞争的表现，迪安诊断将在五年战略规划的指引下来进行差异化突围：

(1) 规模与成本优势：医学检验外送行业本质是规模成本领先竞争，这一要素始终存在，公司注重发挥规模优势降低成本；

(2) 技术与服务差异化：拥有独家技术产品，具备综合诊断优势，可提供多领域、多技术平台的综合检测服务；

(3) 模式创新：合作共建、精准中心等合规入院模式，满足医院诊疗需求；升级医联体/医共体整体解决方案，将服务延伸至疾病全生命周期管理；

(4) AI 与数字化赋能：依托多年医学诊断数据积累，构建算法模型，提升自身及客户端诊断效率与准确性，为医院降本增效、助力临床科研，赋能业务模式实现差异化竞争。

**2、当前医院经营压力加剧，如何看待检验外包趋势？集**

**采推进价格下调下，医保及医院对第三方检验是什么态度？**

答：我们对第三方检验的政策环境持积极判断。在去年战略调研期间，公司先后拜访相关管理部门，充分肯定了第三方在疫情期间对公立体系的补充价值，也明确支持规范化的第三方服务，真正打击的是中间商而非专业平台。

从浙江 2005 年检验降价并加速外包的经验来看，第三方检验短期承压，但很快倒逼医院加强成本核算，将不盈利项目外包，带动了第三方市场发展。如今多省已出台类似文件，预计全国范围内外包渗透率将从目前的 6% - 8% 提升至两位数。我们已接洽多家百亿级三甲医院，这表明他们在降本增效与开源创新中对第三方服务认可度不断提高。为保障智能化解决方案落地，公司正加快构建开放、高效的人才与组织体系，以在行业变革中把握确定性增长机会。

**3、人工智能、大数据等技术为行业带来新机遇，人工智能在实现疾病治疗的精准化、普及化等方面有何优势？**

答：人工智能与大数据的融合，为精准医疗的实现提供了强大动力。

(1) 人工智能在医疗领域的应用场景越来越多元化。“人工智能+医疗”主要集中在八大应用场景，包括疾病风险预测、医学影像、辅助诊疗、药物挖掘、健康管理、医院管理、辅助医学研究平台、虚拟助理等。随着人工智能和医疗融合深化，新的应用场景将会不断涌现，为医疗服务和诊断行业带来新一轮的突破。

(2) 人工智能使精准医疗下沉至基层。国家强调要进一步提升基层医院的服务能力和水平，为城乡居民健康提供基础性保障。人工智能凭借强大的数据处理能力，快速分析医学影像和病历，辅助医生进行早期筛查和诊断，提高了诊断的效率和准确性。通过人工智能和大数据，智慧分级诊疗将医疗机构、医务人员、患者、卫生行政部门等进行整合，实现资源共享和服务协同。

(3) 数据整合和分析。借助人工智能、大数据等技术可以搭建血液病、神免、感染等专病数据库，构建基因、病理、蛋白等多模态大模型，为患者提供个性化治疗方案。

**4、在医疗 AI 领域，迪安的数据基座不仅来自自主业的海量数据，更是触达到医院院内多模态临床数据，还包括基层公卫的数据，由此形成的 AI 产品已较为丰富，有十几款。如果从支付方角度出发，未来三年公司将重点聚焦哪些客户群体？**

答：目前公司仍处于 AI 产品市场验证阶段，支付方划分尚难以精确量化，但短期内医疗机构是主要支付方，部分支付来自医药企业，未来将逐步延伸至患者端。未来三年，公司将以医疗机构和药厂为核心服务对象，因为这一群体与现有主营业务高度重合，且 AI 产品本身与主业协同效应显著。同时，公司将同步拓展患者端市场，聚焦非医保覆盖的健康管理与院外疾病管理领域，当患者对自我健康关注度提高，其付费意愿与能力亦随之增强。

**5、公司 AI 相关业务当前的收入规模及未来三年收入预期？**

答：2024 年，AI 相关业务收入约为 2000 万元，主要来源于 AI 病理等辅助诊断产品和专病库产品的商业化应用。公司每年在 AI 领域投入数千万元，核心聚焦数据平台、病理 AI 及健康管理三大方向。

根据三年战略规划，AI 业务涵盖四个方向：AI 驱动的临床辅助决策、健康管理、药企服务的 AI+CRO，以及数据基座和区域性“智检联域”业务。预计未来三年内，AI 业务收入将保持远超 100% 的年复合增长率。

**6、越南迪安实验室的运营标志着国际化迈入新阶段，下一步海外拓展的重点区域和策略是什么？**

答：越南实验室的落地标志着迪安诊断国际化从“产品出海”迈向“技术出海”的新纪元。未来迪安诊断将紧跟政府级项目参与“一带一路”医疗合作，或与当地头部医院以合资或共建

	<p>的形式开拓增量市场。</p> <p>首先，小步快跑夯实支点。以越南为战略试验田，通过合资共建等灵活模式，将国内验证成熟的“AI+医疗”方案本地化，重点突破病理资源短缺等痛点，实现从0到1的高质量破局。</p> <p>其次，持续输出中国智慧。依托国家级医疗合作项目，携手国内各大医院，向新兴市场输出两大核心竞争力：一是性价比优势，通过高效的集约化运营体系，降低基础诊疗成本；二是AI高附加值优势，利用自主创新的AI诊断技术，提高诊断效率，提升国际竞争力。</p> <p>最终，彰显中国智造价值。国内医学诊断行业可以借鉴中国新能源汽车出海的成功经验，以“高性价比筑基、高附加值破局”的战略模式，重塑全球诊断市场格局——让新兴国家用得上优质医疗，让世界看到中国诊断行业的技术深度与商业韧劲。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025-6-6