

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：2023-002

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（ <u>股东大会交流</u> ）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 4 月 24 日 15:00-17:00
地点	全景网“全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ） （本次年度业绩说明采用网络远程的方式举行）
上市公司接待人员姓名	董事长：陈海斌 董事、总经理：黄柏兴 财务负责人：姚震 董事会秘书、副总经理：陶钧 独立董事：丁国其
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2023 年 4 月 24 日采用网络远程的方式举行 2022 年度业绩说明会，公司与投资者进行了互动交流和沟通，文字互动问答环节主要内容如下（具体内容详见附件）。
附件清单(如有)	2023 年 4 月 24 日业绩说明会交流主要内容
日期	2023 年 4 月 24 日

附件：

2023年4月24日业绩说明会交流主要内容

序号	提问内容	回复内容
1	陈总，您好！请问在拓展三甲医院市场方面，贵公司有哪些新的举措，今年的目标是多少？同时，作为重资产行业，贵公司的如何进一步提高各地区实验室的资产利用率和管理水平，实现更高的业务量和利润水平了？	尊敬的投资者，您好！今年公司的战略性业务就是攻山头，无论是精准中心、合作共建，还是特检外送、双谱入院，我们都要推动跟三甲医院的紧密型业务合作。相较于友商，我们不仅有服务，还有产品；不仅有基因平台，还有代谢和蛋白平台，而且我们有现在三甲医院高质量发展非常需要的成果转化承接能力，今年，我们计划精准中心继续开拓近30家。公司不属于重资产行业，我们一直通过持续精益化的服务和运营能力，实现规模化下的收入和净利双增长。谢谢！
2	2022年，有多少应收未收账款，能收回的有多少，怎么收回，有多少收回的概率很小？	尊敬的投资者，您好！2022年应收账款余额105亿元。我们非常重视应收账款的管理，成立CEO一把手工程的治理小组，分区域分客户，专项跟进；并加大应收账款考核力度，提升业务人员在收款工作方面的绩效考评指标权重，23年预计收回大部分。谢谢！
3	单个精准中心的盈利能力能说明一下么	尊敬的投资者，您好！精准中心是迪安在业内非常有竞争力的规模化特检上量模式，目前43家精准中心，已有24家实现盈利，最早成立的精准中心，单店规模已达到近3000万。通过精准中心拉动的特检业务，近年呈现快速增长的趋势。谢谢！
4	商誉未来减值风险还有么	尊敬的投资者，您好！目前公司存在商誉的公司经营情况正常。谢谢！
5	应收账款账龄半年的有多少，一年的有多少，正常的回款期多长	尊敬的投资者，您好！22年应收账款1-6个月的占比63%，一年以内占比88%，都在正常结算周期内。谢谢！
6	公司财务有存贷双高的特点，为什么不能偿还一部分贷款	尊敬的投资者，您好！公司会对未来3-6个月的经营及投资情况进行测算，根据需要适当储备资金。未来公司将更加关注资金结构的合理性，提高资金使用效率。谢谢！
7	陈总，您好！请问贵公司的应收账款居高不下，请问是否存在坏账风险？今年准备计提旧账多少？在催收方面，公司有什么具体方案？如何化解应收账款的风险了？	尊敬的投资者，您好！公司的应收账款现状基本是跟业务模式特征和收入规模增长匹配，目前应收账款主要来自于医疗机构和政府，坏账风险较低，整体坏账风险可控；今年仍会跟以往一样，按照会计准则进行常规性的计提应收。在回款方面，常规业务产生的应收一直在正常的回款滚动周期；与新冠检测有关的应收，我们已跟各地政府保持紧密的联动和对接，在今年预计会收回大部分。谢谢！

8	陈总，您好！请问公司 ICL 业务的全国布局和市占率能实现反超吗？如何进一步提高公司的净利率？	尊敬的投资者，您好！公司现在在全国已经实现了“1 家总部实验室+4 家大区实验室+35 家省市区实验室+43 家精准中心+650 家合作共建”的纵深网络布局，经过这么多年技术平台的完善及“服务+产品”模式的精耕，我们 ICL 服务收入的增速近几年一直位于行业首列，我们跟友商的规模差距正在逐步缩小。伴随着规模效应及精益管理的价值体现，公司净利率会进一步的提升。谢谢！
9	陈总好，黄总好！你们和管理层既然这么看好公司前景，你们自己是否有个人的增持计划？我问的不是公司的增持，是你们个人的增持计划有吗？	尊敬的投资者，您好！火车头员工持股计划，就是含高管在内的火车头核心骨干以自有资金购买，并非公司性质的增资。谢谢！
10	请问迪安对未来五年营业增速和净利率预计是多少	尊敬的投资者，您好！我们近期 5 年战略规划于 20 年推出，当时提出服务收入年复合增速超过 20%，这三年在疫情的影响下，我们服务业务收入（剔除新冠）年复合增长率超 15%，高于行业增速，基本符合公司战略规划的要求；未来，我们预计诊断服务会呈现加速度发展态势，伴随着规模效应和集团精益管理的执行，公司净利率会有进一步的提升。谢谢！
11	陈总，黄总好！请问贵司 2023 年和 2024 年全年销售额和净利润的规划目标是分别多少？	尊敬的投资者，您好！我们预计 23 年诊断服务会呈现加速发展的态势，自有产品仍会高速增长，渠道产品会稳定增长；随着规模效益及精益管理的价值体现，公司毛利率会持续高于行业。谢谢！
12	陈总很有魅力，且坚定看好迪安的未来，能不能承诺 1 至 3 年不减持，给投资者以信心！	尊敬的投资者，您好！非常感谢您对我本人的关注，但一个公司的质量，是通过其长年经营业绩均能高于行业的稳定实现，而不是由创始人是否减持决定的。我毕生的心血和事业都在迪安，目前我没有减持计划。谢谢！
13	请问迪安一季度公司 23 年营收是多少	尊敬的投资者，您好！一季度，医院常规门诊量在一月受到较大影响，二月起呈现明显恢复和增长趋势，公司抓住切换期，以领先的基因组学、蛋白组学和代谢组学三大平台，凭借优势技术、重点学科和“服务+产品”模式组合拉动。较去年同期（剔除新冠业务），诊断服务收入呈现加速增长，渠道产品业务继续稳定增长。具体信息可关注一季度报告。谢谢！
14	市场需要公司绘制一个美好的前景未来，希望公司在做实业的同时，也能够提高资本市场的运作水平，吸引更多的投资者投资公司的未来！	尊敬的投资者，您好！非常感谢您的建议，公司也已经意识到，并在进一步提升和加强，我们希望公司的内在价值，能被更多的投资者看到。谢谢！
15	各位公司领导，公司股票不能反应公司价值，请各位高	尊敬的投资者，您好！非常感谢您的建议，含高管在内的火车头员工持股计划于 2022 年 1 月 27 日完成购买，买入股数 71.42 万股，均价 29.40 元/股。谢谢！

	管增持股份，提升投资者信心。	
16	陈总好，公司 2019 年做出的 5 年规划目标有变化吗？包括 2024 年成为诊断服务行业第一、服务收入年复合增速 25~30% 的具体目标。另外，公司加速设立精准中心，这些新设中心短期会拉低服务收入的净利率吗？，将来服务的净利率能有多大的提升空间？	尊敬的投资者，您好！我们近期 5 年战略规划于 20 年推出，当时提出服务收入年复合增速超过 20%，这三年在疫情的影响下，我们服务业务收入（剔除新冠）年复合增长率超 15%，高于行业增速，基本符合公司战略规划的要求；23 年，我们预计诊断服务会呈现加速度发展态势。精准中心是公司与三甲医院基于特检综合平台的院内合作，它不仅在短时间归集了合作医院存量的特检业务，同时也推进了公司在该区域特检外包的市场开拓；随着特检业务占比的提升，我们的毛利率会进一步提高；在 22 年底我们共有 43 家精准中心，，预计 23 年底精准中心将突破 70 家，24 年突破 100 家。谢谢！
17	迪安现在有多少员工？一般员工工资如何？	尊敬的投资人，您好！截止 22 年底，公司共有 13128 位员工，公司视员工为家人，注重企业经营发展的成果与员工共享，为员工建立健全的薪酬与晋升体系、福利体系和保障机制，搭建与公司畅通的沟通渠道，营造和谐的工作环境和氛围。谢谢！
18	你好，各位领导，我想问一下公司怎么看待东盟以及海外市场？未来是否准备加大海外投资和开拓？形成国内国外双循环	尊敬的投资者，您好！我们非常重视海外的市场，也希望能形成国内国外双循环。基于迪安目前已储备的自有产品线及综合性的技术平台和服务运营能力，是到了可以出海的时候了。22 年，我们的产品就在多个国际展览上亮相，也已成功销售到多个国家和地区，今年我们计划在越南成立迪安的第一家海外实验室。谢谢！
19	董事长每年都减持，谁还对你家股票有信心，自己对自己都没信心	尊敬的投资者，您好！感谢您对公司股价的关注，我们跟您一样重视股价的表现。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	金域股价是迪安的 3 倍？你们无动于衷吗？	尊敬的投资者，您好！感谢您对公司股价的关注，我们跟您一样重视股价的表现。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！
21	请问公司预计什么时候可以实现内在成长消除有息负债？	尊敬的投资者，您好！公司根据战略规划的发展阶段，平衡自有资金和有息负债的比例，降低整体资金成本，从而提高公司价值。谢谢！
22	看到贵公司今年 10 月会在越南建立第一所海外实验室，请问目前海外实验室预计什么时候可以盈利？	尊敬的投资者，您好！秉承着不从零开始的市场开拓策略，我们会跟当地战略伙伴一起，推动越南 ICL 市场。根据我们聚集的战略资源和财务模型测算，大概率在 3 年内达到盈亏平衡。谢谢！
23	请问核酸检测应收账款，公司预期能收回百分之多	尊敬的投资者，您好！我们正在跟各地政府紧密的对接中，目前回款在有序的推进。谢谢！

	少？预计什么时候能体现？	
24	迪安在二级市场上跌跌不休，你们就是这样回报投资者的吗	尊敬的投资者，您好！感谢您对公司股价的关注，我们跟您一样重视股价的表现。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！
25	开设海外实验室预计单个需要多了投入？多久能收回成本？	尊敬的投资者，您好！服务出海，我们已经思考及论证了很久，为此，我本人在去年带队也基本走遍了东南亚跟中国国情较相似的国家，目前我们首选计划在越南开设第一家海外中心实验室，也秉承着不从零开始的市场开拓策略，我们会跟当地战略伙伴一起，推动越南 ICL 市场。根据我们聚集的战略资源和财务模型测算，大概率在 3 年内会扭亏为盈，早于国内的盈亏平衡周期。谢谢！
26	请问迪安一季度公司营收是多少	尊敬的投资者，您好！一季度，医院常规门诊量在一月受到较大影响，二月起呈现明显恢复和增长趋势，公司抓住切换期，以领先的基因组学、蛋白组学和代谢组学三大平台，凭借优势技术、重点学科和“服务+产品”模式组合拉动。较去年同期（剔除新冠业务），诊断服务收入呈现加速增长，渠道产品业务继续稳定增长。具体信息可关注一季度报告。谢谢！
27	请问公司对于近几年营收和利润增长有没有什么明确目标？	尊敬的投资者，您好！我们预计 23 年诊断服务会呈现加速发展的态势，自有产品仍会高速增长，渠道产品会稳定增长；随着规模效益及精益管理的价值体现，公司毛利率会持续高于行业。谢谢！
28	同业公司金域医学近 400 亿的市值，为什么迪安诊断差距这么大，是否有计划引入战略投资者	尊敬的投资者，您好！相较于金域，迪安不仅有诊断服务，我们更有拳头性的自有产品，同时，我们还有满足医院基本需求的 IVD 产品供应链体系。我们跟客户的粘性更强，合作内容也更多，相信市场会逐渐发现迪安差异性的核心竞争力。我们欢迎国内外各类投资者关注到中国的 IVD、ICL 及迪安。谢谢！
29	投资迪安时间越长，亏损越多？金域的股价是迪安的 3 倍，这么多年来，你们回报投资者了吗？	尊敬的投资者，您好！感谢您对公司股价的关注，我们跟您一样重视股价的表现。公司一直潜心打造差异性的核心竞争力，我们的经营质量及业绩每年都在持续提升。股价受多种因素的影响，我们相信公司的成长价值终会在股价上体现。谢谢！
30	请问我们与美团合作，渠道的业务增长预计能贡献多少	尊敬的投资者，您好！与美团合作会增加 TO C（晓飞检）检验业务营收，不增加渠道业务收入。谢谢！

31	<p>请问公司今年在人工智能领域与医学检测结合方面是否有发展方向,通过结合人工智能服务,加快检测速度,提升用户体验感,以及减少成本方面的思考?</p>	<p>尊敬的投资者,您好!迪安一直在积极布局数字化及人工智能领域,我们引进了IBM数据分析及算法团队,推动整个实验室管理的自动化、智能化运营。今年,我们会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,为客户提供增值服务和差异化服务。谢谢!</p>
32	<p>公司领导好,公司2019年做出的5年规划目标有变化吗?包括2024年成为诊断服务行业第一、服务收入年复合增速25~30%的具体目标。另外,公司加速设立精准中心,这些新设中心短期会拉低服务收入的净利率吗?,将来服务的净利率能有多大的提升空间?</p>	<p>尊敬的投资者,您好!我们近期5年战略规划于20年推出,当时提出服务收入年复合增速超过20%,这三年在疫情的影响下,我们服务业务收入(剔除新冠)年复合增长率超15%,高于行业增速,基本符合公司战略规划的要求;23年,我们预计诊断服务会呈现加速度发展态势。精准中心是公司与三甲医院基于特检综合平台的院内合作,它不仅在短时间归集了合作医院存量的特检业务,同时也推进了公司在该区域特检外包的市场开拓;随着特检业务占比的提升,我们的毛利率会进一步提高;在22年底我们共有43家精准中心,预计23年底精准中心将突破70家,24年突破100家。谢谢!</p>
33	<p>嘉宾你好,迪安诊断2023年一季度应收帐款是多少?谢谢!</p>	<p>尊敬的投资者,您好!公司的应收账款现状基本是跟业务模式特征和收入规模增长匹配,目前应收账款主要来自于医疗机构和政府,坏账风险较低,整体坏账风险可控。我们非常重视应收账款的管理,成立CEO一把手工程的治理小组,分区域分客户,专项跟进;一季度应收账款具体金额可关注一季度报告。谢谢!</p>
34	<p>请问公司是否准备在研发方面加大投入?以获取更好的发展</p>	<p>尊敬的投资者,您好!公司以“技领未来”为长期战略目标,近5年,研发费用投入保持稳定增长,在今年,我们仍会加大研发投入,围绕着四大学科及公司优势的技术平台,以技术驱动业务长续发展。谢谢!</p>
35	<p>公司股价几年如一日,说明市场对公司的的发展根本不满意,你觉得是市场错了还是管理层错了?</p>	<p>尊敬的投资者,您好!一个以“百年企业”愿景去打造强护城河的企业,它会以长期主义耐心打磨相对难度较大的差异性竞争力,股价虽以公司价值为轴线浮动,但它反应的还是相对短期区间的财务、资金面及行业情况等。公司现在“服务+产品”整体解决方案的价值已经开始促进各业务的加速度发展,基于对行业及政策的理解及自身基因的判断,我们对公司未来发展充满信心。谢谢!</p>
36	<p>意思是一季度业绩不好呗</p>	<p>尊敬的投资者,您好!公司一季度业绩预告已发布,一季度预计盈利:15,500万元-23,000万元。一季度,医院常规门诊量在一月受到较大影响,二月起呈现明显恢复和增长趋势,公司抓住切换期,以领先的基因组学、蛋白质组和代谢组学三大平台,凭借优势技术、重点学科和“服务+产品”模式组合拉动,特检业务和普检业务实现双突破。较去年同期(剔除新冠业务),诊断服务收入</p>

		呈现加速增长，自有产品业务实现高速增长，渠道产品业务继续稳定增长。谢谢！
37	请问未来的研发投入	尊敬的投资者，您好！公司以“技领未来”为长期战略目标，近5年，研发费用投入保持稳定增长，在今年，我们仍会加大研发投入，围绕着四大学科及公司优势的技术平台，以技术驱动业务长续发展。谢谢！
38	陈董，你好，今年会有减持计划吗，今年净利润有希望做到10个亿以上吗？	尊敬的投资者，您好！我对现在的迪安非常有信心，我们的技术平台更加完善，我们的组织架构更加敏捷，我们的企业文化和团队更加有战斗力，我们“服务+产品”的模式更加有市场粘性及开拓性。目前本人没有相关减持计划，有关公司业绩情况您可关注公司后续披露的定期报告。谢谢！
39	请问：一季度新冠营收账款还有多少没有收回来？	尊敬的投资者，您好！公司的应收账款现状基本是跟业务模式特征和收入规模增长匹配，目前应收账款主要来自于医疗机构和政府，坏账风险较低，整体坏账风险可控。一季度应收账款具体金额可关注一季度报告。谢谢！
40	怎么股价老是跌跌不休？	尊敬的投资者，您好！感谢您对公司股价的关注，我们跟您一样重视股价的表现。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！
41	你们股票价格怎么这么怪异	尊敬的投资者，您好！感谢您对公司股价的关注，我们跟您一样重视股价的表现。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！
42	陈老总，要不要再像前几年一样，疯狂减持了？？疫情三年的应收账款还能回多少，多久回？	尊敬的投资者，您好！我对现在的迪安非常有信心，我们的技术平台更加完善，我们的组织架构更加敏捷，我们的企业文化和团队更加有战斗力，我们“服务+产品”的模式更加有市场粘性及开拓性；目前本人没有相关减持计划；跟新冠有关的应收帐款，我们跟各地政府都在紧密的对接，目前仍在有序回款中。谢谢！
43	首先感谢黄柏兴总经理对迪安的付出！请问黄总，您19年加盟迪安时曾说过这么一句话“思考着如何能让迪安在正确的五年战略驱动中，尽可能实现市值翻三倍的增长”，时光如梭，转眼便剩一年时间了，目标还能实现吗？谢谢！	尊敬的投资者，您好！非常感谢您对迪安及我的关注，从罗氏出来后，我一直在思考如何让迪安成为行业内的NO1。20年初，与海斌一起，我牵头推出公司的5年战略规划，这几年，公司资源投入及经营举措，基本都沿着战略指引和滚动的战略解码在稳步推进，这让我非常欣慰。市值虽然没有实现，但公司的价值在不断的提升，相信，有一天，我们会共同看见。谢谢！
44	领导，您好！我来自大决策，贵司2022年核酸检测方向营收是多少呢？23年业绩	尊敬的投资者，您好！2022年核酸检测收入在80.39亿。23年一季度业绩预告已进行公告，感谢您的关注。

	较上一年是否会出现较大幅度波动？	
45	请问贵公司未来十年分红会稳定增加吗？大概的股息率是多少？	尊敬的投资者，您好！关于分红，公司非常重视，我们会兼顾公司长期主义的可持续发展与投资者阶段性分红回报的需求。谢谢！
46	在 2023 年第一季度业绩预告中，有“集中推进新冠检测产能一次性消化”，请对这句给予详细说明。	尊敬的投资者，您好！随着全国短时间实现了疫情防控的平稳转段，公司快速推进新冠检测相关产能的集中消化，精兵简政，但在一季度，相关成本及费用仍有较大一次性的承担。谢谢！