

证券代码：300244

证券简称：迪安诊断

编号：2026-002

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 投资者网上提问 |
| 时间 | 2026年5月13日（周三）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、董事、副总经理、财务负责人 赵德康 3、独立董事 李天天 4、副总经理 吴维严 5、副总经理、董事会秘书 陶钧 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、陶总您好，想咨询下公司是否有涉及 AICRO 业务的战略规划？如果有，现在商业化进展如何？ 尊敬的投资者，您好！公司依托服务超 2 万家医疗机构积累的高质量、多组学检测数据，正与药企、CRO 企业在早期靶点发现、临床试验设计、患者招募、伴随诊断等环节探索 AI 及大数据合作。目前，公司及旗下医策科技已与数家药企及研究机构开展合作链路打通，相关业务已有收入产生，但体量较小。谢谢！ 2、21PB 医疗数据的商业化变现路径中，哪个场景最先产生规模 |

化收入？

尊敬的投资者，您好！在公司 21PB 医疗数据的商业化变现中，预计药企/CRO 合作场景（包括真实世界研究、靶点/生物标志物研发、临床试验支持等）将最先实现规模化收入。主要原因在于药企对高质量真实世界数据具有明确的刚性需求和较强的付费意愿，且该场景下的商业化路径和合规框架相对清晰。目前，公司已在杭州数据交易所完成医疗领域首单数据交易，打通了从数据治理到合规交易的全链路闭环。与此同时，公司也在同步推进产品类变现，如临床、实验室、健康管理三大场景的标准化产品，通过订阅、项目制或增值服务的方式创造中长期增长空间。谢谢！

3、陶总，病理业务作为公司传统优势，2025 年收入增速是多少？

数字化病理的渗透率是多少？AI 的使用情况又是如何？

尊敬的投资者，您好！病理业务本身是公司深耕多年的传统核心优势业务，现阶段国家层面持续上调病理业务收费标准、扩容收费项目，政策红利充分打开了该业务的发展空间。随着国家医保局明确将 AI 辅助诊断纳入病理收费，公司凭借已获批的宫颈细胞病理 AI 三类证，正加速推动病理服务从传统模式向智慧化病理转型。目前公司已在重庆、浙江、江苏等省市率先打造出可复制、可推广的标杆样本，完成了从装机试用、正式启用到按病例计费的流程验证，从试点验证向规模化复制过渡的阶段，预计病理 AI 业务将逐步进入规模化放量阶段。关于数字化病理渗透率，行业尚无权威统计数据。谢谢！

4、2025 年、2026 年 Q1AI 相关收入分别是多少？口径如何定义（产品 / 服务 / 数据服务 / 模型订阅）？AI 收入在财报中体现在哪个科目（诊断服务 / 其他业务 / 数据服务）？是否单列或可拆分？AI 收入拆分：病理 AI（医策科技）、CDSS / 专病模型、实验室自动化、数据服务、海外 AI 各自收入 / 占比多少？

尊敬的投资者，您好！公司 2025 年推出 AI 三年战略规划，2024 年 AI 相关收入约 2000 万，2025 年我们已完成 AI 三年战略规划的“第一步”，2026 年将持续推动 AI 产品在临床、实验室、健康管理三大场景的规模化落地与商业化变现，目标实际创收及在手订单金额再翻一番。谢谢！

5、陶总您好，宫颈细胞病理 AI 辅助诊断软件取得三类证后，商业化推进进展如何？截止目前覆盖了多少家医疗机构？2026 年的装机目标及收入预期？病理 AI 多模态大模型目前的研发进展如何？后续还有哪些 AI 三类证产品管线即将获批？

尊敬的投资者，您好！自取得 NMPA 三类证后，产品商业化进程显著加速，尤其国家医保局新版病理收费指南将“病理 AI 辅助诊断”纳入收费项目后，三类证产品具备进入医保付费场景的先发优势，为医院采购和按例收费模式落地提供了政策基础。截至 2025 年底，该产品已累计覆盖 500 余家医疗机构，累计出具超 600 万份报告，目前正重点推进存量客户从试用、装机向正式收费转化，同时通过省级经销商、区域病理中心、第三方实验室及医院 PIS 系统集成等方式持续扩大覆盖。

2026 年，公司将重点围绕三类证产品在医院端的医保付费落地，推动按次收费、软件授权、区域平台合作等多种商业模式并行，计划进一步提升装机规模，预计病理 AI 相关业务将进入规模化放量阶段。在技术研发方面，公司自研的“灵眸”病理多模态大模型已完成在宫颈细胞学、组织病理、免疫组化定量分析等多个场景的产品化应用，能够支持 HE、TCT、IHC 等多类型病理图像的智能分析，并持续向多癌种、多任务、多模态辅助诊断能力扩展。后续产品管线方面，公司将围绕组织病理 AI 辅助诊断、IHC 定量分析及肿瘤微环境分析等方向持续推进注册申报，目前已有 Ki-67、PD-L1 等 IHC 相关模块取得二类证，后续将根据临床价值、医保支付空间和注册路径，推动更多高价值病理 AI 产

品进入三类证注册管线。谢谢！

6、董秘您好，公司 31 数智化体系中，四大方向在 2025 年各自产生的收入贡献大约是多少？2026 年预期增长目标是多少？数智化转型对传统 ICL 业务的协同效应，有哪些具体量化指标？

尊敬的投资者，您好！2025 年公司“3+1”数智化四大板块暂未分拆披露收入，整体处于快速拓展阶段，AI For 实验室、AI For 临床、AI For 健康、数据产品的收入已到达年度战略目标，26 年预期增长超过 100%。同时数字化产品作为迪安“产品+服务+数字化”整体解决方案的重要解决部分，分别在精准中心、合作共建与检验外送不同模式的业务拓展和上量有明显的协同效应。谢谢！

7、陶总你好，公司作为诊断行业龙头，目前 AI 相关的产品也有一定程度的开发。请问目前作为终端客户的医院对 A 产品的采购情况怎么样，如何看待传统医疗设备的 AI 更新换代和升级？

公司在诊断产品的更新换代做了哪些准备，未来的投入将会是哪些方面？对于算力投入这块，公司是采买华为阿里云的算力还是自建算力，算力方面的投入大概是多少？未来公司是有自建算力的打算吗？谢谢！

尊敬的投资者，您好！目前医院对公司 AI 产品的采购主要体现在三大块：一是 AI 病理，受国家医保局将 AI 辅助诊断纳入收费且三类证为合规前提的政策驱动，公司病理 AI 产品已获 NMPA 三类证，正加速从试点进入临床收费采购阶段；二是临床科研服务，以 X-Med 专病数据库、科研分析云等为代表，三级医院为提升科研产出和“国考”排名，付费意愿强，已落地近 50 家头部医院；三是健康管理，以“迪晓智”智能体等为代表，面向体检中心、医联体及个人健康管理需求，提供报告解读、风险评估和干预方案，处于市场拓展与付费模式探索期。未来，公司将围绕“3+1”数智化体系（临床、实验室、健康管理三大场景及数据服

务)持续加大研发与市场投入。

公司采用自建与公有云(阿里云、腾讯云、华为云)相结合的混合算力架构,根据业务场景弹性调度,无固定的刚性比例。目前公司暂无大规模自建算力的计划,未来将结合业务规模、数据合规要求及成本效益,动态评估各算力来源的配置比例。谢谢!

8、请详细介绍 X-med 临床科研大数据平台的核心功能、商业模式和 2026 年升级方向。截至 2025 年 4 月底,已接入多少家医院?今年的接入目标是多少?

尊敬的投资者,您好!X-Med 临床科研大数据平台核心功能包括多源数据治理、专病数据库建设、科研分析及智能课题设计等。商业模式以三级医院为主要客户,采用项目制建设及科研服务变现。截至 2025 年末,该平台已累计落地近 50 家头部医院。2026 年,公司将重点扩充专科病种库数量、升级临床辅助诊疗模型及多组学分析功能,预计合作客户数量较 2025 年增长 50%。谢谢!

9、请问公司 2025 年 AI 业务(含病理 AI、智能执行机构、数据服务、健康管理智能体等)的具体收入是多少?2026 年翻番的基数是按收入口径还是订单口径?中报是否会首次单独披露 AI 业务收入?

尊敬的投资者,您好!公司 2025 年推出 AI 三年战略规划,2024 年 AI 相关收入约 2000 万,2025 年我们已完成 AI 三年战略规划的“第一步”,2026 年将持续推动 AI 产品在临床、实验室、健康管理三大场景的规模化落地与商业化变现,目标实际创收及在手订单金额再翻一番。目前暂无计划在 2026 年半年报中单独列示 AI 业务收入,因其体量尚小,未达到会计准则规定的业务分部单独列示标准(通常需占总营收 10%以上),谢谢!

10、公司如何看待许多科技巨头进入 AI 医疗行业?公司与阿里健康、蚂蚁阿福有何合作关系?

尊敬的投资者，您好！科技巨头入局 AI 医疗恰恰印证了赛道的长期价值，对行业整体是利好。巨头在算力与通用大模型方面具备优势，而公司拥有医疗合规数据、临床场景、线下实验室网络及合规变现等核心壁垒，双方是互补合作而非替代竞争关系。目前公司与阿里健康、蚂蚁阿福分别在医学检验服务、健康管理、AI 产品推广、医疗健康大数据共享等方面都有一定合作。谢谢！

11、国家《检验医学项目立项指南》包含 587 项检测及 AI 扩展项，公司目前已实现 AI 赋能的检测项目有多少项？预计何时能实现全部项目覆盖？AI 目前主要应用于检测流程的哪些环节？

尊敬的投资者，您好！AI 赋能的检测项目进度受政策落地节奏、临床验证需求及各地收费衔接进度等多重因素影响，存在较大不确定性。目前 AI 主要应用于检测流程中的样本前处理、智能审核、图像辅助判读、报告智能解读等环节。谢谢！

12、公司提出 2026 年 AI 收入 / 订阅订单翻番，基数是哪一年？2026 年全年 AI 收入指引区间？AI 对整体营收的拉动：2025 年 AI 收入占总营收比例？2026/2027 年目标占比？病理 AI 三类证产品 2025-2026 年收费例数、单例均价、收入分别是多少？医保 / 自费比例？

尊敬的投资者，您好！公司 2025 年推出 AI 三年战略规划，2024 年 AI 相关收入约 2000 万，2025 年我们已完成 AI 三年战略规划的“第一步”，2026 年将持续推动 AI 产品在临床、实验室、健康管理三大场景的规模化落地与商业化变现，目标实际创收及在手订单金额再翻一番。谢谢！

13、LabCorp 合作的具体进展如何？美国市场 AI 病理产品何时开始贡献收入？

尊敬的投资者，您好！公司始终以开放的姿态关注全球范围内的战略合作机遇，目前与 LabCorp 未开展业务合作。公司 AI 病理

产品已出海至巴西、新加坡、印度尼西亚、泰国、马来西亚、香港等多个国家和地区，并与亚洲 IHH Healthcare Berhad 开展规模化合作部署，推动 AI 病理产品在海外市场的落地应用。关于美国市场，因涉及 FDA 报证及政治等因素，目前没有进驻。谢谢！

14、目前是否有客户付费使用公司的 AI 工具？都是什么样的客户，哪种类型的？公司提出 2026 年 AI 收入 / 订阅订单翻番，基数是哪一年？2026 年全年 AI 收入指引区间？AI 对整体营收的拉动：2025 年 AI 收入占总营收比例？2026/2027 年目标占比？病理 AI 三类证产品 2025-2026 年收费例数、单例均价、收入分别是多少？医保 / 自费比例？

尊敬的投资者，您好！目前已有三级医院、县市级医联体/医共体单位及科研机构付费使用公司的 AI 病理、专病库、智检联域、迪晓智等产品。AI 业务与公司整体规模相比，目前体量尚小。公司 2025 年推出 AI 三年战略规划，2024 年 AI 相关收入约 2000 万，2025 年我们已完成 AI 三年战略规划的“第一步”，2026 年将持续推动 AI 产品在临床、实验室、健康管理三大场景的规模化落地与商业化变现，目标实际创收及在手订单金额再翻一番。谢谢！

15、陶总您好，公司的 AI 产品需求方比如医院，对于 AI 产品的付费意愿如何？对于 AI 产品的接受度如何？

尊敬的投资者，您好！目前医院客户对 AI 产品的需求有明显增长，AI 临床科研产品和专病库付费意愿强，已落地近 50 家头部医院；辅助诊断类受医保政策驱动，三类证产品正从试用向收费加速转化，接受度快速提升。谢谢！

16、除迪晓智外，公司与华为在 AI 算力、云计算、大数据等领域还有哪些深度合作？与阿里集团除蚂蚁外，在互联网医疗、药

品流通等方面是否有合作？同时，公司是否进一步与其它头部科技企业进行合作？

尊敬的投资者，您好！公司与华为在 AI 算力、盘古大模型及“迪晓智”健康智能体方面保持深度合作；依托晓飞检业务，与阿里健康在互联网医院线上检验科、居家检测等领域持续合作；同时，公司也与腾讯健康、中科院及各地中试基地开展生态合作。谢谢！

17、在人工智能大模型的应用上，目前除了接入 deepseek、阿里千问外，还在使用哪些大模型？未来在人工智能的算力、人员的投入是怎么样安排的？

尊敬的投资者，您好！公司根据不同的业务场景需求，开放接入国内外领先的通用大模型，并在此基础上依托自有医检大数据和知识库，构建自研垂类模型“启迪索微”。目前在人工智能方面的投入已达数千万元每年，未来几年将按照战略规划逐年递增。谢谢！

18、陈总，公司特检业务重点布局的赛道有哪些，哪些项目是独有的或者有明显的差异化优势的？截止 2025 年已经有 4300 多项检测，未来检测领域的研究上，会向哪些方向聚焦？采取的策略又是什么？

尊敬的投资者，您好！截至 2025 年公司已拥有超 4500 项检测项目。重点布局以下特检领域：一是深耕血液、神经、肾脏、生殖等重大疑难疾病领域，优先布局具备新药诊疗闭环、多技术平台融合且可结合 AI 深度赋能的方向；二是发力慢病健康管理及院外个体健康管理领域，重点研发以唾液、尿液等无创样本替代传统采血的检测技术，更好适配居家筛查与日常健康管理需求；三是紧扣国内新型免疫治疗与创新药物临床应用，布局临床指导价值明确、技术门槛高的特色特检项目，如结核舌拭子无创检测；四是抢抓行业发展机遇，重点布局数字病理与 AI 智能病理相关产品，顺应病理产业向高价值、智能化升级的趋势。谢谢！

19、公司目前数据领域的商业拓展情况如何？商业闭环是否打通，要实现 AI+数据战略，公司采取什么样的策略？内生式还是外延式进行呢？

尊敬的投资者，您好！公司数据业务已打通商业闭环，在杭州数据交易所上架 20 款产品并完成医疗领域首单交易。公司采取“内生+外延”并行策略：依托超 21PB 自有医检大数据平台，同时与头部三甲医院合作专病库、与杭州数据局共建城市及医疗行业可信数据空间，稳步推进数据战略。谢谢！

20、AI 技术的应用为公司实验室带来了多大的效率提升？检测错误率降低了多少？对人力成本的节约效果如何？公司内部整体 AI 的应用情况如何？未来管理成本能否进一步因为 AI 的广泛应用而降低？

尊敬的投资者，您好！AI 技术已深度融入公司实验室运营，覆盖样本信息录入、自动分拣、智能审核等多个环节。在实验室端，受益于 AI 规模化应用与全流程覆盖，2025 年公司整体人效提升接近 30%，同时大幅提升检测的准确率。在公司内部，AI 已在人力资源、供应链管理、营销、财务等职能领域广泛应用，成为降本增效的关键工具之一。随着公司在“3+1”数智化体系上的持续投入，并加速 AI 全流程覆盖与复用，未来整体管理成本仍有进一步下降空间。谢谢！

21、对于算力投入这块，公司是采买华为、阿里云的算力还是自建算力，如果三都有的话各自比例大概是多少？未来公司是有自建算力的打算吗？

尊敬的投资者，您好！公司采用自建与公有云（阿里云、腾讯云、华为云）相结合的混合算力架构，根据业务场景弹性调度，无固定的刚性比例。目前公司暂无大规模自建算力的计划，未来将结合业务规模、数据合规要求及成本效益，动态评估各算力来源的

配置比例。谢谢！

22、陶总你好，公司作为诊断行业龙头，目前 AI 相关的产品也有一定程度的开发。请问目前作为终端客户的医院对 AI 产品的采购情况怎么样，如何看待传统医疗设备的 AI 更新换代和升级。公司在诊断产品的更新换代做了哪些准备，未来的投入将会是哪些方面？谢谢！

尊敬的投资者，您好！医院对 AI 产品的采购正加速从试点走向临床收费闭环，核心驱动力来自国家医保局将 AI 辅助诊断纳入病理收费，且明确采用三类证产品是合规前提。公司已有病理 AI 产品已获 NMPA 三类证。未来，公司将围绕“3+1”数智化体系（临床、实验室、健康管理三大场景及数据服务）持续加大研发与市场投入。谢谢！

23、请问董事长，现在 A 股市场不断走出新高，虽然现在公司基本面有了一定的好转，但公司股价严重低迷步履蹒跚，公司的市值管理明显缺失，严重影响公司的市场形象，陈董是如何看待这种现象，有否改进举措？

尊敬的投资者，您好！2025 年公司实现营收 100.96 亿元，归母净利润 0.44 亿元，成功实现扭亏为盈。公司高度重视市值管理与全体股东的长期利益，坚持聚焦主业，积极拓展第二增长曲线，持续推动公司价值稳步提升。同时，公司将持续加强与资本市场沟通交流，通过“基本面修复+战略升级+股东回报+沟通强化”四重举措，扎实推动高质量可持续发展。谢谢！

24、陈总，请详细介绍公司癌症早筛联盟和县域癌症筛查旗舰中心的具体运营模式、盈利模式和复制标准。该模式与同行相比的核心差异化优势是什么？是否又一次一次对政策理解后的业务模式的创新？2025 年早筛业务收入规模及增速是多少？2026 年增长目标是什么？早筛，是否有机会成为共识未来的增长点？

尊敬的投资者，您好！该项目是迪安与全国县域肿瘤防治中心联合体联合推出的战略合作项目，由迪安负责检验外送及院内运营，联合打造防、筛、诊、治、康一体化模式，包括早期筛查信息系统、后续诊疗的 MDT、外科与内科培训课程，以及患者后续管理信息系统支持。我们与其他第三方检测机构的核心差异在于，公司可提供全链路整体解决方案而非单一检测，同时也是对紧密型医联体政策的创新升级。2025 年公司肿瘤早筛业务增速较高，具备成为未来重要增长点的趋势。谢谢！

25、陶总您好，宫颈细胞病理 AI 辅助诊断软件取得三类证后，商业化推进进展如何？截止目前覆盖了多少家医疗机构？2026 年的装机目标及收入目标？

尊敬的投资者，你好！目前公司已在重庆、浙江、江苏等省市率先打造出可复制、可推广的标杆样本，完成了从装机试用、正式启用到按病例计费的流程验证，从试点验证向规模化复制过渡的阶段。截止 2025 年末，公司病理 AI 系列辅助诊断产品已累计发布超 600 万份报告，在国内 500 余家医院应用。2026 年公司将快速推动从单点医院部署向区域化打包式覆盖。谢谢！

26、陶总您好，公司 31 数智化体系中，四大方向在 2025 年各自产生的收入贡献大约是多少？2026 年预期增长目标是多少？数智化转型对传统 ICL 业务的协同效应，有哪些具体量化指标？

尊敬的投资者，您好！AI 业务与公司整体规模相比，目前体量尚小，但作为战略性新兴业务，其增长速度与战略意义远超当前的收入占比，2025 年我们已完成 AI 三年战略规划的第一步，2026 年将持续推动 AI 产品在临床、实验室、健康管理三大场景的规模化落地与商业化变现，实际创收及在手订单金额再翻一番。数智化产品作为迪安“产品+服务+数字”整体解决方案的重要一环，分别在精准中心、合作共建与检验外送不同模式的业务拓展和上量上有明显的协同效应。谢谢！

27、比如：营收规模、净利润率、AI 业务收入占比、海外收入占比、诊断服务收入恢复正增长的节奏等。公司能否给出分年度的战略里程碑，让投资者可以跟踪验证？

尊敬的投资者，您好！公司新五年（2025-2029 年）战略规划已明确将定位升级为“医学诊断智能解决方案引领者”。为实现这一目标，公司内部已制定清晰的战略路径：一是持续提升内部管理水平与组织级能力，优化运营效率与人才梯队；二是聚焦盈利与健康现金流，坚持“现金流利润收入”的经营导向；三是构建“技术+产品+管理”三位一体的核心竞争力，打造长期护城河。最终目标是实现 ICL 营收规模领先与智慧诊疗 AI 产品行业影响力第一。谢谢！

28、公司战略规划里说 AI 收入翻倍增长，但是 25 年年报，26 年 1 季报都没有单独列出来，这块的收入能讲一讲吗？

尊敬的投资者，您好！AI 业务与公司整体规模相比，目前体量尚小。2025 年我们已完成 AI 三年战略规划的“第一步”，2026 年将持续推动 AI 产品在临床、实验室、健康管理三大场景的规模化落地与商业化变现，实际创收及在手订单金额再翻一番。谢谢！

29、陶总，截至当下，公司今年新增了多少家精准医学中心和合作共建实验室？2025 年已运营精准中心的，单店平均年收入和投资回报周期分别是多少？

尊敬的投资者，您好！截止 2025 年末，公司新增共建实验室 78 家，累计数量近 900 家；新增精准中心 20 家，累计达 110 家，其中 6 8 家精准中心已盈利。成熟的一家精准中心，年业务收入可达 1500 万元—3000 万元。谢谢！

30、特检占比 48%的行业天花板大致在什么水平？从 48%进一步提升到 60%的瓶颈是技术能力、市场认知还是医保定价？精

准中心 2025 年同比增长超 30%，2026 年能否维持同等增速？

尊敬的投资者，您好！参考 Labcorp、Quest 等国际巨头，特检的长期天花板预计在 60-70%之间，提升至 60%理论可行，但需突破多重瓶颈，包括医保机制、市场认知、技术能力等。公司精准中心 2025 年业务收入同比增长 17%，2026 年业务的增速仍会显著高于普检。谢谢！

31、2026 年公司的研发投入计划是多少？研发投入的重点方向是什么？近几年公司的研发费用持续降低，是否能支撑 AI+战略的实施？

尊敬的投资者，您好！2026 年公司在 AI 上的研发投入将保持稳步增长，重点聚焦 AI For 临床、AI For 实验室、AI For 健康三大主赛道。谢谢！

32、2029 年医学诊断智能解决方案引领者的战略目标，对应的量化指标是什么？

尊敬的投资者，您好！公司新五年（2025-2029 年）战略规划已明确将定位升级为“医学诊断智能解决方案引领者”。为实现这一目标，公司内部已制定清晰的战略路径：一是持续提升内部管理水平与组织级能力，优化运营效率与人才梯队；二是聚焦盈利与健康现金流，坚持“现金流利润收入”的经营导向；三是构建“技术+产品+管理”三位一体的核心竞争力，打造长期护城河。最终目标是实现 ICL 营收规模领先与智慧诊疗 AI 产品行业影响力第一。谢谢！

33、请问凯莱谱上市进展怎样？

尊敬的投资者，您好！感谢您对凯莱谱的关注。股份制改造（即“股改”）是企业迈向资本市场的重要步骤。公司控股子公司凯莱谱已于 2023 年 11 月完成了由有限责任公司改制为股份有限公司的相关工作。目前，凯莱谱仍在上市进程的持续准备中，公司

将根据相关事项的明确进展，依法依规及时履行信息披露义务。
谢谢！

34、陶总，您好，公司战略定位升级为医学诊断智能解决方案引领者，但公司 25 年年报和 26 年 1 季度报未披露 Ai 相关业务收入，25 年公司 ai 业务产生的收入贡献大约是多少？2026 年预期增长目标是多少？数智化转型对传统 ICL 业务的协同效应，有哪些具体体现？

尊敬的投资者，您好！2025 年公司 AI 业务的贡献规模已实现三年战略的分解目标，2026 年业绩目标仍是同比翻番。数智化对传统 ICL 的协同效应显著：一是提效降本，AI 智能审核缩短人工时长 50%以上；二是增值增收，AI 辅助诊断纳入收费，带动特检与高端检测占比提升；三是粘性增强，依托 21PB 多模态数据与“灵眸”大模型，提供科研、伴随诊断与真实世界研究服务，深化与 2.2 万家医疗机构合作；四是模式升级，从单一检测向“检测+AI 辅助诊断+数据服务”转型，打开非医保业务新空间。谢谢！

35、陈总，公司 C 端业务目前的收入规模和同比增速是多少？主要收入来源是什么？针对 C 端品牌认知度低、与主品牌关联弱的问题，是否有明确的品牌整合计划？

尊敬的投资者，您好！公司 C 端业务目前处于快速培育阶段，收入主要来自迪安健检及晓飞检平台的消费级居家检测、健康筛查、妇健及功能医学等服务。针对当前 C 端品牌认知偏弱、与迪安主品牌关联度不足的问题，公司已有清晰品牌整合规划：将晓飞检定位为集团唯一 C 端核心品牌，强化迪安专业医检的信任背书，统一品牌形象与传播体系，打通 B、C 两端实验室、技术和专家资源，依托线上平台与线下采血网点加大市场推广，逐步提升 C 端品牌知名度、用户心智及与主品牌的协同联动。
谢谢！

36、陶总，详细介绍一季度 ICL 业务的情况，营收下滑的原因，产品结构的变化？4 月份单月是否出现明显环比改善？特检和普检业务的增速分化情况如何？

尊敬的投资者，您好！2026 年第一季度 ICL 业务，仍受检测服务价格、医保控费等政策因素影响，短期营收规模阶段性承压。4 月份单月的业绩成长环比逐步改善，精准中心业务成长较为明显。谢谢！

37、公司 2026 年在 C 端业务的投入计划是多少？是否借鉴了国外先进的健康管理模式？将通过哪些具体措施提升 C 端用户触达率和转化率？

尊敬的投资者，您好！C 端业务作为公司未来发展的重点之一，2026 将持续投资资本支持其发展壮大，公司融合了国外市场化健康管理模式与中国分级诊疗特色，2026 年将原属集团的 C 端品牌“晓飞检”划归至全资子公司迪安生物旗下；成立独立运营主体“迪安医健”，专注居家检测、功能医学与健康管理。AI 产品“迪晓智”同步面向 B/C 端，C 端功能（如报告解读、健康问答）优先上线；全国布局超 1,000 个采血点，覆盖一二线城市社区与体检中心，同时，自建冷链物流网络支持居家样本配送。谢谢！

38、病理 AI 的按效付费模式，目前已落地多少家？收费标准和回款情况如何？目前按效付费模式已签约多少家医院？平均单次 AI 辅助诊断收费多少？医院端实际回款情况如何？按效付费模式下的毛利率与软硬件销售模式有何差异？

尊敬的投资者，您好！目前该模式处于从试点验证向规模化复制过渡的阶段，公司已在重庆、浙江、江苏等省市率先打造出可复制、可推广的标杆样本，完成了从装机试用、正式启用到按病例计费的流程验证。收费标准主要参考各地落地政策，单例通常在 75 至 105 元之间。回款方面，已落地项目具备基本闭环，回款

节奏受各地医保落地进度和医院系统改造速度影响。与软硬件销售模式相比，按效付费前期需承担部署和市场教育成本，随着病例量提升，成熟期毛利率通常更高。公司将坚持“软硬件销售+按效付费+区域平台合作”并行策略。谢谢！

39、陈总，罗氏近期以 10.5 亿美元并购美国病理 AI 公司 PathAI，公司作为国内 ICL 龙头，是否有通过并购补足短板的计划？如果进行外延式扩张，将重点关注哪些领域？

尊敬的投资者，您好！关于股权方面的并购，公司始终持非常开放的态度，致力于高质量的发展。谢谢！

40、管理层您好。近期监管层面高度重视提高上市公司质量与投资者回报。请问公司未来三年是否有明确的提高分红比例的规划？在现金流充裕的情况下，是否会考虑增加分红频次（如中期分红）以增强中小投资者获得感？

尊敬的投资者，您好！公司已制定 2024-2026 年三年分红回报规划，明确累计现金分红不低于同期可分配利润的 50%，持续提升分红比例、强化投资者回报。在现金流保持充裕的情况下，公司将积极评估中期分红的可行性，更好回馈中小投资者。谢谢！

41、诊断服务收入环比改善的趋势明确，但同比仍未转正。公司判断今年恢复正增长的依据是什么？预计哪个季度实现单季同比转正？普检和特检的恢复节奏是否有差异？

尊敬的投资者，您好！目前公司诊断服务环比改善趋势明确。2026 年随着特检占比与三级医院收入占比持续提升，DRG/DIP 推动检验外包率提升，内部运营持续优化等内外部多重因素的积极影响，为逐季恢复性增长提供了支撑。因受外部环境与行业相关政策落地节奏的影响存在不确定性，公司力争下半年实现诊断服务业务整体同比转正。从经验上判断特检恢复更快、弹性更强；普检受医保控费、价格压力影响仍承压，以稳量提质、逐步修复为

主。谢谢！

42、2026 年一季度末，应收账款 60.35 亿元中，账龄超过 1 年的占比多少？非新冠类应收的账龄结构和坏账计提比例是否充分？2026 年全年经营现金流能否维持 2025 年 20.28 亿元的水平？

尊敬的投资者，您好！2026 年一季度末的应收账款账龄结构与 2025 年年报中的结构基本一致，烦请查阅年报具体数据作参考。公司应收账款采用统一的会计政策计提坏账，预期 2026 年度公司经营现金流仍会保持稳健和持续改善。谢谢！

43、陈总，公司与罗氏等国际头部医疗科技公司的合作具体在哪些领域？是否有联合研发项目？如何看待 Tempus“检测+数据+药物”的商业模式？哪些方面值得借鉴？

尊敬的投资者，您好！公司与罗氏等国际头部企业主要在肿瘤、质谱、妇幼等领域有深度合作。我们非常看好 Tempus“检测 + 数据 + 药物”的闭环商业模式，值得借鉴的核心是：以规模化检测积累高质量临床数据资产，搭建标准化数据平台，形成数据产品和数据应用，打通诊断、科研与新药研发协同链路。谢谢！

44、李总，面对公司市值长期低迷，在市值管理上，是否有做过相应的建议？

尊敬的投资者，您好！提出的建议如下：1、建议董事会研究常态化回购、提高分红比例等市值维护措施；2、强调公司加强与资本市场沟通，优化投资者关系活动频次；3、探索股份回购用于股权激励，绑定核心团队与股东利益；4、建议公司加强 ESG 披露。谢谢！

45、陈总，全国医保飞检常态化下，公司如何确保合作共建实验室及外送业务的合规性？是否有内部自查和风控体系升级的具

体措施？

尊敬的投资者，您好！公司一直把合规作为经营底线，严格把控各项业务的全流程合规。我们已建立完善内部风控与自查体系，开展日常常态化自查、高风险专项排查和飞检模拟演练；此外强化全员合规培训，将合规纳入绩效考核，从源头防控风险，保障业务稳健合规经营。谢谢！

46、陈总，今年以来国家加速推动分级诊疗以及实施一系列强基工程，公司如何看？能为公司带来什么样的业务机会和增长点？分级诊疗的全面推动，是否会影响到公司甲业务量的营收占比？公司针对国家持续推动的这些工程，采取什么样的应对措施？

尊敬的投资者，您好！我们判断这对迪安是确定性的长期战略利好和全新增量机遇。一方面政策推动基层首诊、双向转诊、县域医共体和基层医疗机构标准化建设提速，带动区域检验集约化、基层常规检验量快速提升，为公司常规检验外送、区域检验中心、医共体共建业务带来明显业务增量和新的业绩增长点；另一方面分级诊疗全面推进后，三甲医院逐步聚焦疑难重症与高精尖诊疗，普通常规检验需求下沉基层，三甲医院的业务结构性调整再所难免，其中，高端分子诊断、肿瘤伴随诊断、罕见病检测等高毛利项目占比持续提升，整体营收质量和盈利水平进一步优化。针对国家持续推进的分级诊疗和强基工程，公司将大力承接县域医共体检验中心和区域集约化实验室的常规检验与筛查业务，同时持续深耕三甲医院高端精准检测、科研合作和项目共建，完善上下双向转诊样本流转体系，依托全国实验室网络、供应链优势和技术平台能力，抓住基层扩容、三甲升级的结构性红利，实现整体业务稳健增长与业务结构持续优化。谢谢！

47、2026 年全年资本开支预算是多少？主要用于哪些方向？在现金流大于利润大于收入的经营导向下，如何平衡产能扩张投入与现金流健康？

尊敬的投资者，您好！2026 年资本开支将继续保持开放的态度，在高质量发展的目标下保持审慎、适度、聚焦，具体以公告数据为准。公司在现金流 利润 收入导向下，会坚持先盈利再扩产、先存量优化再增量布局，严控资本开支节奏，确保现金流健康，实现高质量发展。谢谢！

48、医策科技除已获批的三类证外，还有哪些三类证在申请中？

目前审批进度如何？除了病理 AI 上，是否进一步向外部延伸？

尊敬的投资者，您好。公司正在推进组织病理 AI 三类证的申报，具体进度请参照 NMPA 公示。同时，公司正从病理 AI 向多学科会诊（MDT）AI 场景延伸，覆盖临床辅助决策、肿瘤全病程管理等方向。谢谢！

49、赵总，医保支付方式改革（即时结算）对公司应收账款、毛利率、经营性现金流、信用计提会带来哪些影响？

尊敬的投资者，您好！医保即时结算改革对公司整体属于长期实质性利好。1、即时结算可以缩短医院端结算周期，从源头降低应收规模、优化账龄结构；2、减少因长账龄产生的资金成本与信用减值计提压力；3、提升业务运营效率，有助于稳定并改善整体毛利率。4、回款的及时性可以提升经营性现金流的稳定性与可持续性，进一步夯实公司资金安全垫。谢谢！

50、2025 年计提后，公司商誉总余额还有多少？渠道业务 2.2 亿商誉对应的资产组 2026 年盈利预测是否考虑了安徽集采的冲击？如果渠道业务收入继续收缩，是否有触发二次减值的风险阈值？

尊敬的投资者，您好！2025 年计提后，公司商誉总余额 3.86 亿元。前两年安徽集采政策的逐步落地，随着政策推进，相关风险正在进一步下降。渠道业务 2026 全年预算与经营计划已充分考虑该因素的影响，公司每年也会根据市场及经营情况做商誉减值

的测试，目前从短期看，进一步减值风险较低。同时公司将通过内部管理手段提升资本投入回报水平，减值风险整体可控。谢谢！

51、陶总您好，新一轮医保支付改革对 ICL 检验项目的价格和收入影响如何？公司如何应对？

尊敬的投资者，您好！新一轮医保支付改革在 DRG/DIP 全面落地、技耗分离及检验限价集采叠加下，对 ICL 行业带来常规检验项目价格明显承压、毛利收窄，高端特检项目价格降幅相对温和以及部分项目反而价格提升、依托临床价值保持盈利韧性的格局，整体呈现价格下行但医院检验外送需求持续扩容、业务结构不断优化的态势。面对这一变化，公司一方面持续优化业务结构，稳定常规检验规模化运营，做强分子诊断、伴随诊断、血液病、罕见病等高毛利高临床价值特检赛道，布局前沿创新检测项目；另一方面通过供应链集中采购、国产替代、实验室自动化升级全链路降本提效，同时深化医院合作共建模式、加速精准中心开拓，对冲医保降价压力、优化营收利润、提升市场份额。谢谢！

52、公司经营不断好转，尤其是经营现金流表现亮眼，考虑到公司资金充沛，建议公司除了年报利润分配外，在中报也推出分红送转方案，让全体股东享受公司发展红利，提升公司在资本市场的形象。

尊敬的投资者，您好！公司将充分考量投资者的意愿、公司资金情况以及公司已经发布的《未来三年（2024-2026 年）股东分红回报规划》，实施积极、持续、稳定的利润分配办法。谢谢！

53、赵总，公司 2025 检测总量的情况与 2024 年相比变化如何？2025 营收的下滑的主要因素是什么？今年一季度营收下滑速率有所降低，后面趋势如何？

尊敬的投资者，您好！2025 年检测总量与 2024 年相比基本持平。2025 年营收下滑的主要因素有外部政策影响以及内部战略主动

关停并转低效实验室。短期影响了收入规模，但长期利好盈利与现金流。2026年一季度营收降幅收窄，预计未来经营会逐季企稳。谢谢！

54、陶总，技耗分离的全面实施，对于公司带来说，能带来什么？医院检验科从利润中心变为成本中心后，对公司的影响，对合作共建和精准中心的影响又是什么？

尊敬的投资者，您好！技耗分离全面实施叠加医院检验科从利润中心转向成本中心，对公司整体是重大政策结构性红利：一方面技耗分离实现技术服务与耗材定价剥离，医院不再依靠耗材创收，高成本、低频次、高技术门槛的特检项目外送意愿大幅增强，同时行业合规门槛抬升，中小实验室运营压力加大，进一步利好头部第三方 ICL 提升行业集中度；另一方面检验科转为成本中心后，医院不再追求检验营收增量，转而以严控成本、提质增效、聚焦高临床价值检验项目为核心，会带动公司外送业务体量和毛利特检占比稳步提升。对合作共建和精准中心业务来看，“合作共建”模式是帮医院降本、提质、减负的深度运营共赢模式，合作粘性更强、合作周期更稳；“精准中心”则凭借高端分子、质谱检测等高临床价值项目，契合医院差异化发展和技术能力提升的需求，也成为我们与三甲医院及深耕区域医疗市场的核心抓手。谢谢！

55、公司目 2025 年现金流创出历史新高？这个势头能否维持？

尊敬的投资者，您好！2025 年度经营现金流在新冠回款、应收账款管理和采购支付控制三方面的共同作用下创出历史新高，主要原因如下：

一是新冠业务的回款在 2025 年取得了积极进展。由于相关成本和费用已在前期支出，因此该部分回款对现金流的贡献占比非常高；

二是在日常常规业务的资金管理和经营性现金流管理方面，公司

多措并举，取得了明显成效。具体包括：一方面加强现金管理，对客户进行分级管理；另一方面将长账龄应收账款的回款作为全年重点工作，持续跟踪并取得良好效果；

三是自前年起持续推进降本增效，优化采购端管理，加强支付端的计划控制，实施以销定产，科学控制采购规模，从而有效提升了甲方在应付账款管理中的主动性。

2025 以后年度经营现金流仍会保持稳健、持续和健康发展。谢谢！

56、赵总，当前应收账款的账龄结构及回款趋势如何？2026 年针对坏账计提的展望是什么？已经计提的新冠应收款，今年能否实现大额度的回冲？全年的目标是多少？

尊敬的投资者，您好！公司目前应收账款账龄结构以 1 年以内为主，常规业务回款稳定。2026 年坏账计提的总额预计会较同期大幅下降。已经计提的新冠应收款只要回款就会有回冲。2026 年我们会进一步加强应收账款的管理，严控新增、加速清收动作。谢谢！

57、陶总，DRG/DIP 在浙江全面落地后，浙江省内医院整体检测外送率目前处于什么水平？较实施前提升了多少个百分点？是否还有进一步提升的空间？2025 年未全面实施 DRG 后，其它地方外送率预计在多长时间内能追平浙江？

尊敬的投资者，您好！据不完全统计，我们预估浙江省整体检测外送率已超过 15%，较实施前提升了至少 5 个百分点以上，是全国领先水平，目前仍有 10 个百分点以上的提升空间。全国 DRG/DIP 基本全覆盖后，不同省份的外送率仍有较长时间的区域不平衡，预计分别 2-5 年可逐步接近浙江。谢谢！

58、DRG/DIP 在浙江全面落地后，浙江省内医院整体检测外送率目前处于什么水平？较实施前提升了多少个百分点？是否还

| | |
|----------|---|
| | <p>有进一步提升的空间？ 2025 年未全面实施 DRG 后，其它地方外送率预计在多长时间内能追平浙江？</p> <p>尊敬的投资者，您好！据不完全统计，我们预估浙江省整体检测外送率已超过 15%，较实施前提升了至少 5 个百分点以上，是全国领先水平，目前仍有 10 个百分点以上的提升空间。全国 DRG/DIP 基本全覆盖后，不同省份的外送率仍有较长时间的区域不平衡，预计分别 2-5 年可逐步接近浙江。谢谢！</p> <p>59、陶总，DRG 全面实施后，医院对 ICL 的需求结构发生了哪些核心变化？哪些项目外送比例提升最明显？</p> <p>尊敬的投资者，您好！DRG 全面实施后医院最核心的变化，就是直接倒逼医院检验科从传统利润中心彻底转向成本中心，在病种打包付费、超支自担、结余留用的机制下，医院一边严控检验成本、精简非必要检查，一边重点保留和开展真正有临床诊疗价值的检验项目。在外送项目中，分子基因 NGS、肿瘤伴随诊断、自身免疫特种抗体、罕见病代谢检测、病理特检等项目，比例提升最为明显。谢谢！</p> |
| 附件清单(如有) | |
| 日期 | 2026-05-13 |