

证券代码:300244

证券简称:迪安诊断

公告编号:定 2021-001

迪安诊断技术集团股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

立信会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所由未变更。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以 620458296 为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 1.3 元(含税),送红股 0 股(含税),以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

| | | | |
|----------|--------------------|--------------------|--------|
| 股票简称 | 迪安诊断 | 股票代码 | 300244 |
| 股票上市交易所 | 深圳证券交易所 | | |
| 联系人和联系方式 | 董事会秘书 | 证券事务代表 | |
| 姓名 | 沈立军 | 祝迪生 | |
| 办公地址 | 杭州市西湖区三墩镇金蓬街 329 号 | 杭州市西湖区三墩镇金蓬街 329 号 | |
| 传真 | 0571-58085606 | 0571-58085606 | |
| 电话 | 0571-58085608 | 0571-58085608 | |
| 电子信箱 | zqb@dazd.cn | zqb@dazd.cn | |

2、报告期主要业务或产品简介

(一) 主要业务及经营模式

公司主要面向各类综合医院与专科医院、社区卫生服务中心(站)、乡(镇)卫生院、体检中心、疾病预防控制中心等各级医疗卫生机构提供医学诊断整体化解决方案,主要业务涉及检验服务、产品服务、健康管理、司法鉴定、CRO、冷链物流等领域。

公司以全方位满足各级医疗机构各阶段、各场景的服务需求为导向,依托全国连锁化的实验室网络和渠道资源,通过技术创新和模式创新,不断完善和精进医学诊断整体化解决方案服务体系,实现上下游产业链的整合式发展,践行“让国人平等地分享健康”的使命。

(二) 公司所处行业的发展趋势

为全面贯彻落实“健康中国2030”纲要,随着人口老龄化以及人们健康意识和消费能力的提升,国家卫生体制改革不断深入推进,医保控费、DRGs、DIP、分级诊疗、医联体和医共体等政策逐步落地,医疗模式由治疗向预防转化,医保支付改

革要求更“精准”和更“节约”，医院对盈利性和成本控制更加重视，医学诊断服务市场结构转移调整和资源重构，从而催生整体化服务需求释放。一系列政策的推行给行业内企业带来了新的挑战，同时也带来了发展的机遇。

1、医改政策加快行业变革机遇与挑战并存

2020年5月9日，国家发展改革委、卫生健康委、中医药局印发《公共卫生防控救治能力建设方案》，指出：全面改善疾控机构设施设备条件，实现每省至少有一个达到生物安全三级（P3）水平的实验室，每个地级市至少有一个达到生物安全二级（P2）水平的实验室，具备传染病病原体、健康危害因素和国家卫生标准实施所需的检验检测能力。

2020年5月21日，国家卫健委发布《关于进一步完善预约诊疗制度加强智慧医院建设的通知》，大力推动互联网诊疗与互联网医院发展。

2020年6月1日，《基本医疗卫生与健康促进法》作为我国卫生健康领域首部基础性、综合性法律正式实行，其中“强基层”是《基本医疗卫生与健康促进法》的主要亮点之一，即以基层为重点，采取多种措施优先支持县级以下医疗卫生机构发展，提高其医疗卫生服务能力。

2020年7月13日，国家卫健委印发了《关于全面推进社区医院建设工作的通知》，指出：完善基层医疗卫生服务功能，不断提升基层医疗卫生服务能力，进一步推动分级诊疗制度建设。

2020年8月1日，国家卫健委发布了《关于印发医学检验实验室管理暂行办法的通知》，要求各省级联防联控机制医疗救治组集中组织一次对辖区内所有医学检验实验室的全面检查，以加强独立设置的第三方医学检验实验室管理，保证医疗质量和医疗安全，规范行业发展。

2020年8月17日，国家卫生健康委、国家发展改革委发布了《综合医院“平疫结合”可转换病区建筑技术导则（试行）》，要求各级卫生健康行政部门以“平战结合、分层分类、高效协作”为原则，构建分级分层分流的城市传染病救治网络。通过加强公共卫生体系建设，完善公共卫生应急机制，强化基层卫生防疫，大幅提升防控能力，以解决在疫情防控中暴露的公共卫生应急管理等方面的薄弱环节，坚决防止疫情反弹，坚决守护人民健康。

2020年9月18日，国家卫健委发布《关于印发紧密型县域医疗卫生共同体建设评判标准和监测指标体系（试行）的通知》，文件明确了具体的评价标准和监测指标体系，指出2020年力争使我国90%的县医院、县中医院分别达到县医院、县中医院医疗服务能力基本标准要求。

2020年12月11日，国家卫健委发布《全国公共卫生信息化建设标准与规范》（试行），针对目前全国公共卫生信息化建设现状，着眼未来5-10年全国公共卫生信息化建设、应用和发展的基本要求，进一步明确和强化了全国公共卫生信息化建设的基本内容和建设要求。

2、医疗服务需求扩容市场空间，寡头竞争格局显露雏形

受人口老龄化、消费升级等因素影响，我国医疗卫生需求持续增长。老龄化加深带来医疗就诊需求的增加；同时，随着居民消费收入的增长、人口结构的改变，人民对健康管理、疫病预防的需求愈发旺盛，“防未病”的观念深入人心。相较旺盛的需求而言，我国公共医疗资源分配不均、供给严重不足，医学检验市场前景极为广阔。

随着医改的不断深化，行业变革和资源重组将不断加速，马太效应将进一步凸显。未来的行业竞争必将是规模和综合服务能力的竞争，行业集中度会进一步提升。迪安诊断通过打造整体化解决方案服务提供商，满足各级医疗机构的不同需求，势必在行业洗牌过程中进一步强化竞争优势，巩固行业龙头地位，增强可持续发展的能力。

3、诊断技术日新月异，加快构筑行业新的增长点

现代医学已经进入了“预测性、预防性、个体化、参与性”的4P医学模式，其中体外诊断的快速发展已经成为4P医学发展的核心推动力。特别是分子诊断、质谱分析、图像识别等新技术在临床诊断领域得到了越来越广泛的应用，为疾病的早期筛查、确诊、治疗方案制定以及疗效评价提供了灵敏度更高，特异性更好，诊断效率更高，成本更低的解决方案。体外诊断行业将有望成为临床医学本轮快速发展的引领者，从而实现更加快速的发展。

1) 高通量化的技术趋势。通过体外诊断设备的中高通量化，体外诊断技术得以实现单位检测成本的大幅下降，检测效率的显著提升，而这为以规模效应构筑行业壁垒的医学诊断服务机构提供了更加坚实的竞争优势。2) 数据价值的凸显。无论是基因测序、质谱检测还是数字病理，大数据的分析能力与积累已经成为衡量临床检验机构技术能力和产业价值的核心指标。这为具有标本量优势的大型医学诊断服务机构带来了极大的先发优势。3) 诊疗一体化的趋势。随着精准医疗的发展，伴随诊断已成为诊断服务的下一个发展热点，医学诊断服务机构通过专业化的技术平台打造和临床推广，将成为推动体外诊断行业紧跟精准医疗快速商业化步伐的有利抓手。

（三）主要业绩驱动因素

报告期内，公司以研发驱动技术创新，依托临床质谱和分子诊断两大技术平台，潜心打造技术力、产品力、营销力和组织力，基于肿瘤、感染、慢病、妇幼四大学科，开发及升级以临床为中心的疾病解决方案；积极在省外开拓精准中心商业模式，聚焦资源推动特检业务，以综合性特检平台带动区域性特检外包增量；部分实验室跨越培育期，集中进入扭亏为盈拐点，收入和利润共振促进业绩加速；自有产品陆续拿证，渠道网络和检验服务协同发力，增厚了自有产品的市场竞争力，产品业务收入实现突破；渠道借助区域龙头优势，不断丰富产品线和服务能力，行业集中度增强更多市场话语权，业绩随疫情控制恢复较快；生态业务受阶段性疫情影响，以强劲的内生增速抵消市场业务量淡期，全年业绩保持稳健。报告期内，公司

实现营业收入106.49亿元，增速25.98%，归母净利润8.03亿元，增速131.20%。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

| | 2020 年 | 2019 年 | 本年比上年增减 | 2018 年 |
|------------------------|-------------------|-------------------|-----------|-------------------|
| 营业收入 | 10,649,161,772.92 | 8,453,207,047.41 | 25.98% | 6,966,857,366.95 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 802,932,543.96 | 347,281,816.96 | 131.20% | 388,608,434.97 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 739,496,807.35 | 271,908,813.81 | 171.97% | 329,633,642.12 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 1,547,226,992.61 | 483,185,627.75 | 220.21% | 373,237,375.45 |
| 基本每股收益（元/股） | 1.29 | 0.56 | 130.36% | 0.71 |
| 稀释每股收益（元/股） | 1.29 | 0.56 | 130.36% | 0.71 |
| 加权平均净资产收益率 | 18.58% | 9.04% | 9.54% | 15.55% |
| | 2020 年末 | 2019 年末 | 本年末比上年末增减 | 2018 年末 |
| 资产总额 | 12,398,749,686.11 | 10,750,013,417.63 | 15.34% | 10,665,400,879.20 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 4,697,870,632.84 | 3,983,799,129.09 | 17.92% | 3,675,937,618.96 |

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

| | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 营业收入 | 1,532,799,567.28 | 2,940,546,836.06 | 2,999,063,111.36 | 3,176,752,258.22 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 6,651,663.58 | 494,709,483.38 | 397,993,439.46 | -96,422,042.46 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 2,144,330.74 | 467,914,155.80 | 373,686,792.06 | -104,248,471.25 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -319,876,954.09 | 340,534,823.14 | 409,670,442.89 | 1,116,898,680.67 |

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

| 报告期末普通股股东总数 | 28,702 | 年度报告披露日前一个月末普通股股东总数 | 41,614 | 报告期末表决权恢复的优先股股东总数 | 0 | 年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数 | 0 |
|--------------|--------|---------------------|--------|-------------------|---------|---------------------------|---|
| 前 10 名股东持股情况 | | | | | | | |
| 股东名称 | 股东性质 | 持股比例 | 持股数量 | 持有有限售条件的股份数量 | 质押或冻结情况 | | |
| | | | | | 股份状态 | 数量 | |

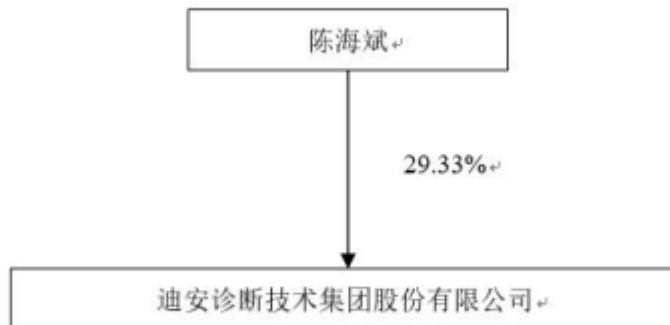
| | | | | | | |
|------------------------------------|---|--------|-------------|-------------|----|------------|
| 陈海斌 | 境内自然人 | 29.33% | 181,973,438 | 152,541,178 | 质押 | 44,364,000 |
| 香港中央结算有限公司 | 境外法人 | 11.79% | 73,157,491 | | | |
| 中国华融资产管理股份有限公司 | 国有法人 | 3.68% | 22,847,326 | | | |
| 全国社保基金四一八组合 | 其他 | 2.14% | 13,308,619 | | | |
| 高华—汇丰—GOLDMAN, SACHS & CO.LLC | 境外法人 | 1.95% | 12,088,621 | | | |
| 杭州迪安控股有限公司 | 境内非国有法人 | 1.87% | 11,609,490 | | | |
| 中信证券—中信银行—中信证券卓越成长两年持有期混合型集合资产管理计划 | 其他 | 1.83% | 11,340,074 | | | |
| 徐敏 | 境内自然人 | 1.64% | 10,171,038 | 10,063,288 | 质押 | 1,500,000 |
| 中国建设银行股份有限公司—银华同力精选混合型证券投资基金 | 其他 | 1.29% | 8,000,000 | | | |
| 中国农业银行股份有限公司—银华内需精选混合型证券投资基金（LOF） | 其他 | 1.22% | 7,599,947 | | | |
| 上述股东关联关系或一致行动的说明 | 1、公司前 10 名股东中，杭州迪安控股有限公司的控股股东为陈海斌； 2、除上述外，公司未知上述其他股东间是否存在关联关系，也未知其是否属于上市公司持股变动信息披露管理办法中规定的一致行动人。 | | | | | |

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年是极不平凡的一年，是全民抗疫攻坚克难的一年，是“十三五”收官的一年，同时也是公司深化转型的关键之年和步入全新5年发展时期的开局之年。过去的一年，公司遵循公立医院价值凸显、医保控费大势所趋、国产替代势不可挡的三个行业趋势判断，坚守以疾病为导向的医学诊断整体化解决方案提供者的定位，围绕产品服务化、服务产品化、产业数字化和数字产业化的举措，以行业自信、战略自信、文化自信和机制自信，全面推进技术创新和模式创新，营业收入和净利润再创新高，经营质量持续提升。报告期内，公司实现营业收入106.49亿元，同比增长25.98%，归母净利润8.03亿元，同比增长131.20%。

一、推出5年战略规划，引领高质量发展

报告期内，公司推出五年战略规划，秉承“让国人平等分享健康”的庄严使命，坚守“医学诊断整体化解决方案提供者”的战略定位，聚焦覆盖各级医疗机构全生命周期的综合精细化服务，以专业化、标准化、信息化、集约化、规模化助力各级医疗机构持续降本增效及提升医学价值。以客户需求为导向，从上游IVD产品研发生产和医疗检验项目开发转化，到中游产品服务化和服务产品化的整合式平台化推广，再至下游检测及临床服务的技术支持，从打通产业链到打通价值链，协同前后端，实现客户价值最大化；从“产品思维”转向“整体解决方案思维”，增强组织力、人才力、技术力、信息力、运营力和资本力的六维支撑体系，深度打造全维度的整体化解决方案，推动链条式高质量发展；以技术驱动学科发展，以学科发展支撑临床技术，围绕四大学科（肿瘤+感染+慢病+妇幼），提供临床所需的多疾病解决方案；加大研发投入，建构三级技术研发体系，医学中心指引发展方向，研发中心进行前瞻性的创新研究，各工厂研发部优化及升级现有技术，共同推进产品和技术的高效创新。

为确保战略规划的最终实现，公司通过战略目标引领和管控各板块的发展方向，以检验服务和产品服务为高价值区，战略性专注，从解码战略、分解目标到落实绩效，逐级承接，完成各业务战略、区域战略、子公司战略、职能战略以及每年里程碑目标的确定。

二、贡献专业力量，全力抗击疫情

报告期内，新冠肺炎疫情爆发，公司投入8支研发团队，600名PCR技术人员，2000多名配送人员，全国日均最高可检测量达60万例，累计核酸检测量超2500万人份，最大程度发挥了公司的专业价值和社会价值。依托“技术研发及产品生产+医学诊断服务+健康管理”三位一体的战略优势，围绕临床诊断、治疗指导、预后判断、发病机理研究四大领域，公司为国内首家推出包含10大创新技术和产品的“新冠病毒感染整体化诊断解决方案”，其中，3款新冠检测相关试剂盒获欧盟CE认证，1款新冠检测试剂盒获国内唯一一张5年期认证；依托专业的病毒检测能力，36家实验室均被指定为第三方新冠病毒核酸检测指定机构，其中14家实验室承担集中隔离点检测业务，覆盖了中国大陆30个省、直辖市、自治区；依托严谨细致的科研技术，公司参与新冠感染者血清的代谢组-蛋白组多组学研究，关于新冠的研究成果分别在全球权威期刊《新英格兰医学杂志》、《柳叶刀》、《Cell》发表；依托“奋勇向前、协同作战、永不言弃”的战队文化，公司在八大省市保卫战成为第三方实验室主力军，其中在武汉、新疆、北京等地承接了当地单体最大的检测量，在最紧急关头，公司仅用7天，建成1200平米，可日检7万例的“雷迪实验室”；依托“服务+产品”的独特业务模式，公司协助建立200余家传染病复查防控实验室，助力国家构建传染病防控网络；依托6年TOC健康管理经验，公司线上通过天猫、支付宝、百度、微信等渠道入口，截至目前，公司线下设382个采样点，覆盖全国100个城市，完成超过近40万人份的预约量检测。

公司在疫情期间担当敢为的突出表现，获得了各地政府、卫健委及行业协会的肯定及感谢，被评为“科技战疫先进典型单位代表”、“抗击新冠肺炎疫情先进集体”、“抗疫先行企业”、“先进基层党组织”等，品牌影响力和美誉度进一步提升。

三、ICL服务业务全面提速

报告期内，检验服务总收入48.2亿元，较去年同期增长62.31%，其中，13家ICL实验室实现扭亏为盈。截止目前，公司已有38家ICL实验室，34家实现盈利，集中盈利期已经到来。

1.三级联动织密网络，合作共建助力医疗卫生资源下沉

报告期内，公司加速推动“中心实验室+区域实验室+合作共建实验室”三级联动的服务网络模式，由点控线，不断下沉织密覆盖范围，以成本优势和技术优势扩大区域市场份额；院外诊断外包业务与院内合作共建共同发展、互为补充，不仅增加了客户的粘性和延长合作周期，更是内化长周期持续挖掘增量外包需求。公司现已形成32家中心实验室，6家区域实验室，500余家合作共建实验室（含约200家核酸共建）的规模。其中，一级及其他医疗机构占客户总数68%，收入占比为49%；二级及以上医院占客户总数32%，收入占比为51%。随着分级诊疗的纵深推进，公司覆盖的基层医疗机构外包需求有望持续有效释放。

合作共建是公司整体解决方案能力的最完整呈现，公司于12年就在国内首家进行该模式的探索，也是目前真正能全领域一站式院内满足科室降本增效及提升医学价值需求的服务商。公司推出“迪智”合作共建专业品牌，以“降本、扩项、转型、深挖”为核心，从精益运营、项目优化、冷链物流、质量体系、供应链管理、信息化系统、技术与学科等个性化服务标准化产品输出，集中资源聚焦医共体区域中心和高质量的项目，通过运营效率的提升以及现有业务的深挖，实现存量客户的二次业务产出。报告期内，公司合作共建的3家二级医院通过ISO15189认可现场评审。

2.重点学科推动特检业务，精准中心携手三甲医院共建

公司围绕四大学科，八大科室，重点打造临床专业诊断品牌，不断开发以疾病为中心的全病程诊断检测方案。肿瘤学科围绕实体肿瘤和血液肿瘤构建“防治、筛查、诊断、治疗、预后、监测”闭环，卵巢癌同源重组缺陷（HRD）评分检测在临床应用落地，助力多家知名药企的抗肿瘤药物临床实验；感染学科着力在一代测序、二代测序、核酸质谱、数字PCR和三代测序平台等高端检测平台的开发、科研合作以及临床转化，大量产品进入科研应用；慢病学科在安全用药、内分泌高血压、营养代谢、激素平衡、健康管理等领域，推动迪安双谱平台在临床的应用，重点推出精神神经类血药浓度与药物基因的组合、质谱检测原发性醛固酮增多症相关套餐等临床刚需套餐；妇幼学科已建立女性健康管理中心、不孕不育诊疗中心、出生缺陷防控中心和遗传病诊断中心四大疾病诊疗中心，连续承办九期遗传咨询班，培养了近1000名各省市医疗机构遗传咨询师。

公司为国内独家开创了“精准中心”模式，搭建了串联质谱、核酸质谱、高通量测序、基因芯片、fish、荧光定量PCR等高端检测平台，与三甲医院就综合性特检平台进行院内合作共建。公司以“精准中心”为“碉堡”，建立区域特检平台，拉动区域特检外包业务协同发展。报告期内，虽受疫情影响，但精准业务稳健增长，公司新增5家省外精准中心，累计共有20家精准诊断中心，其中7家实现盈利。

报告期内，公司开展线上线下各类学术论坛100余场，新开发检验项目116项；扣除新冠核酸和抗体检测，特检业务（分子诊断业务、病理诊断业务、微量元素和质谱诊断业务）贡献的收入占公司检验服务收入比例超过35%。

3.对内全面提升实验室质量，对外多维整合优质资源

公司始终将质量作为企业发展的生命线，通过“金啄木鸟”项目持续改进和精益求精，从质量文化、质量安全、质量管控及质量变革创新等多维度全面推进质量工作，不断提升实验室服务水平。报告期内，总部实验室通过CAP认证评审，覆盖4个专业平台，11个领域的全部项目；2家实验室新获ISO15189证书，5家实验室通过ISO15189定期监督评审，10家实验室通过ISO15189复评审。截止目前，累计共有21家实验室通过ISO15189认证，4家实验室获得CAP认证，NGS连续3年满分通过NCCL实体肿瘤高通量测序室间质评。

公司推行智能数字化的实验室全流程优化方案，利用大数据开发AI辅助系统，用技术产生高质量的数据，用数字为诊断技术赋能，用“数字+诊断产品”不断提升精准诊断、运营效率、人均效能和临床满意度，并有效缩短出报告时间。报告期内，公司在“数字+感染诊断技术研究及防控网络构建、数字+蛋白组/代谢组学研究及应用技术开发、数字+肿瘤精准筛查与精准诊断研究”这三大方向加大开发力度，继“省级智慧医疗研究院”、“医疗大数据省级重点企业研究院”、“杭州市“企业上云”云应用服务商”后，又被评为“浙江省数字医学诊断技术重点实验室”。

报告期内，公司加大与合作伙伴的技术创新和市场开拓力度，与贝康医疗共同开拓生殖健康新市场，与佰美基因共促西北地区精准医疗产业发展，与华润山东医药共同打造山东省大型检验平台，与信达生物共同开拓伴随诊断市场，与阿斯利康就HRD伴随诊断试剂盒（CDX）合作，与台湾行动基因合作促TMB检测标准化，与杭州市急救中心共建遗传性心律失常防控项目，与复旦大学附属华山医院合作代谢组学科研合作，与温州医科大学共建“精准医学研究院”，与杭师大附属医院共建“疑难肝病诊治中心”等。

四、IVD产品业务实现突破

报告期内，自有产品新增2个3类证书,4个二类证和16个一类证书。借助自身积累的营销渠道和网络基础，产品业务实现总收入60.32亿元，较去年同期增长10.17%，其中，自有产品业务收入3.76亿元，较去年同期增长214.54%，渠道产品业务收入56.56亿元，较去年同期增长5.6%。

1.“两弹一星”产品初露锋芒

在液相质谱领域，控股子公司凯莱谱是公司自研产品的“原子弹”。凯莱谱以多组学生物标志物发现为源泉，质谱技术为主要平台，推进核心生物标志物的发现并将其进行产品转化，在体外诊断、临床研究、代谢组学、环境与临床毒理等多个应用方向，提供覆盖“产品+服务+管理”的临床质谱整体解决方案。报告期内，凯莱谱引进高瓴等战略投资人，完成第二轮市场化融资；25-羟基维生素D检测试剂盒（液相色谱-串联质谱法）等3个二类试剂盒已完成注册并上市，多个在研二类/三类临床质谱诊断试剂盒产品包括多种类固醇激素检测试剂盒、多种维生素检测试剂盒、多种药物浓度检测试剂盒等进展顺利。

在核酸质谱领域，参股子公司迪谱诊断是公司自研产品的“氢弹”。迪谱诊断致力于“核酸质谱检测系统及其创新型诊断试剂盒的研发生产”，国产DP-TOF飞行时间质谱检测系统已获得注册证，该检测系统是国内首台获批的通用型临床级核酸质谱仪。报告期内，迪谱诊断启动药物基因组检测试剂盒的临床注册，同时与中源协和、吉凯基因等公司达成战略合作，在肿瘤、遗传病、感染等领域申报检测试剂盒。

在病理诊断产品和分子诊断产品领域，全资子公司迪安生物是公司自研产品的“人造卫星”。迪安生物通过“金迪安产品+渠道商网络+实验室配套检测服务”这一组合拳竞争优势，正式对外挺进国内市场。报告期内，细胞病理系列产品有：采样耗材、保存液系列产品、制片设备（离心式液基细胞制片器、快速沉淀式液基细胞制片器、制片染色一体机）；组织病理产品正处于起步阶段，有产品CK5/6、CD3、P40和P63这4个免疫组化诊断产品；分子诊断系列产品有：样本保存液、核酸提取试剂、全自动核酸提取仪、MC-1000荧光定量PCR仪、PCR试剂（HPV23分型检测试剂盒、HBV核酸定量检测试剂盒、CT/NG/UU核酸检测试剂盒）。截止本报告期，迪安生物已取得三类注册证4项，二类注册证1项，一类备案产品38个。

2.渠道业务转型升级产品化和服务化

公司渠道网络已覆盖16个省份、自治区、直辖市，共计代理国内外近千个产品，客户多为各省市龙头医院，三级医院占

比达60%以上。随着近年两票制、阳光采购及国产替代的趋势演变，高度分散的渠道行业不断整合，粗放式的代理模式逐渐淘汰，龙头渠道商迎来了集中度提升的良机。公司的渠道均为当地IVD领域的龙头渠道商，除了提供产品销售外，更是承担了供应链服务商的角色，基于多年积累的价值创造链接，能够更精细化、更多元化的增加与客户的触点和粘性，满足客户基于产品衍生的综合服务需求。

报告期内，渠道业务在2020年一季度受到疫情影响严重，后续随着疫情控制，恢复较快。在产品端，公司基于集约化和规模化的优势，持续优化与原有厂家的合作方案，以客户下沉及新商业模式为驱动，深挖原有客户潜力，拓展新客户边界；基于国产替代潮下厂家快速打开市场的需求，强渠道资源增加了公司话语权和选择权，产品线的持续丰富增强了公司竞争壁垒和毛利率的改善；自有产品的陆续面市，更是激活了“研产销”的产业链价值，让公司的自有产品更具市场竞争力。

报告期内，在服务端，公司加强冷链物流、工程维修、智能仓储、信息化管理、供应链优化等内嵌式渠道服务，以“服务+产品”一体化满足客户需求，并探索服务独立产品化的外在模式；挖掘三级医院客户资源，高举高打协同推进精准中心模式的特检业务突破；渠道网络有序下沉至二级医院（区县级医院），与检验业务整合发展，共同推进区域检验中心及合作共建业务的渗透。

五、生态协同业务稳健发展

报告期，迪安健检在传统体检业务受疫情限制开展的情况下，积极投入抗疫一线，承担各项新冠检测采样任务，实现收入1.4亿元。大力扩展电商平台模式，推出“晓飞检”线上2C居家检测品牌，通过自助取样、快速送检、专业检测、专家解读，从易采样、易保存的项目入手，相继开发19个产品上线（HPV、肌肤基因检测、小儿/成人安全用药、肠道菌群等）；增加省级医院的绿色通道转诊率，重点打造体检套餐设计能力、报告解读能力、供应链整合能力和优质医疗资源的整合能力；积极探索县域市场，推进与县域医共体的合作共建，打通医疗与健康的最后一公里，尝试基于社区（乡村）的健康管理模式的打造。

报告期，迪安司法鉴定实现收入1.16亿元。根据疫情发展情况，联合各实验室为公安机关开展“新冠+吸毒”联合检测；向行业限时免费推出宋慈网校在线学习，并推出鉴识之声直播、云鉴购、鉴识招聘和医疗损害云听证等十项措施助力抗疫和复工复产；新增虚拟解剖技术，测谎和诈病两个研究中心；由服务向“服务+产品”进化，建立毒筛领域的产品研发团队。

报告期，上海观合作为公司布局CRO实验室检测业务的重要板块，整体业绩受疫情影响，实现收入0.8亿元。报告期内，应发展需求，新设无锡观合医学检验所，进一步扩大实验室在NGS检测平台、生物分析平台、病理平台和细胞试验平台的能力；与阿斯利康签署战略合作协议，共同开发同源重组缺陷（HRD）肿瘤伴随诊断项目，并加入HRD检测公益联盟。截止目前，上海观合已累计为近300个I-IV期药物临床试验提供了严格而复杂的实验室检测服务。

报告期，深海冷链物流覆盖260个城市，通过完善WMS、TMS、OMS系统和CCTS系统，有效把控各个物流环节的运输质量，数据采集、存储，智能推荐最优配送路由线路，提升数字化运营管理模式，同时通过了国药、海正、信达、罗氏等审计，推动IVD智能化供应链平台建设，满足医共同体、医联体集采的合规控本高效运行。

六、精益管理提升运营效率

报告期，公司持续秉承“用人做事”的人才观，通过管理革新和疫情期间攻坚战役的一系列推动，快速决策，充分授权，不断机制创新提升组织的敏捷度；以企业文化和核心价值观为主轴，从增强组织战斗力、打造规模领导力、缩短干部培养周期等方面，建立依托迪安大学的多元化人才培养体系；坚持“好技术、好团队、好机制”的三好模式，用模式和机制去激发每个作战单元的企业家精神和创业状态；探索多层次多样化的绩效激励体系，推出针对不同业务模式、不同岗位职责的创新激励政策。报告期内，公司荣获“卓越典范企业奖”和“企业文化优秀企业”奖项。

报告期，公司着力打造“精益、高效、敏捷”的供应链服务体系，积极推动与第三方阳光采购平台的战略合作，实现了集团采购的“集约化、阳光化与统一化”；以供应商的集中式管理、采购行为的标准化管理、供应链的全数字管理为基础，实现了资源集聚与信息集成的共享采购模式。公司携手行业各战略伙伴，一方面着力提升供应链新基建底盘能力，另一方面共同推进覆盖全行业的智慧供应链协同网络建设，将极大促进供应链的全自动化与平台化的自动寻源与比价的新型数字供应链解决方案。

报告期，公司进一步深化“医疗诊断产业数字化平台经济”信息化战略，围绕“产业数字化，数字产业化”目标，在原有ERP、MDM、OA、WMS、决策分析等核心信息系统的基础上，引入CRM系统，升级eHR系统；针对新冠疫情，快速反应独立开发新冠筛查平台，极大提高了信息的采集效率和准确性；持续完善IrisLIMS（实验室管理系统），引入IoT设备智能管理平台、检测项目智能审核、智能语音录入等智能化功能，更高效处理海量数据；协助浙江省卫健委完成浙江省两癌筛查管理系统项目的升级和政务云的迁移工作，助力数字型政务服务转型。

公司需遵守《深圳证券交易所创业板行业信息披露指引第10号——上市公司从事医疗器械业务》的披露要求：

合作共建模式，是指在医院实验室人、财、物所有权不变的前提下，公司和医院达成合作协议，为医院实验室提供技术与管理方面的咨询建议和管理输出，对医院实验室的人员、场地、设备、试剂、项目、质量、服务、形象等提供全方位管理建议并协助实施，包括提供检验外包服务、管理咨询服务、试剂及设备销售或集中采购等各类服务，有效提升医院实验室诊断技术水平、质量管理水平，降低运营成本，提高实验室运营效率。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

□ 是 √ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位：元

| 产品名称 | 营业收入 | 营业利润 | 毛利率 | 营业收入比上年同期增减 | 营业利润比上年同期增减 | 毛利率比上年同期增减 |
|------|------------------|------------------|--------|-------------|-------------|------------|
| 诊断服务 | 5,082,296,545.95 | 2,594,602,568.87 | 48.95% | 61.99% | 35.49% | 9.98% |
| 渠道产品 | 5,656,335,127.12 | 4,238,727,056.05 | 25.06% | 5.61% | 7.81% | -1.53% |

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

√ 适用 □ 不适用

报告期内，公司以研发驱动技术创新，依托临床质谱和分子诊断两大技术平台，潜心打造技术力、产品力、营销力和组织力，基于肿瘤、感染、慢病、妇幼四大学科，开发及升级以临床为中心的疾病解决方案；积极在省外开拓精准中心商业模式，聚焦资源推动特检业务，以综合性特检平台带动区域性特检外包增量；部分实验室跨越培育期，集中进入扭亏为盈拐点，收入和利润共振促进业绩加速；自有产品陆续拿证，渠道网络和检验服务协同发力，增厚了自有产品的市场竞争力，产品业务收入实现突破；渠道借助区域龙头优势，不断丰富产品线和提升服务能力，行业集中度增强更多市场话语权，业绩随疫情控制恢复较快；生态业务受阶段性疫情影响，以强劲的内生增速抵消市场业务量淡期，全年业绩保持稳健。报告期内，公司实现营业收入106.49亿元，同比增长25.98%，归母净利润8.03亿元，同比增长131.20%。

6、面临退市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项**(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

√ 适用 □ 不适用

2020年4月9日，公司第三届董事会第五十三次会议审议通过了《关于会计政策变更的议案》，董事会认为：本次会计政策变更能够更加客观公正地反映公司财务状况和经营成果，为投资者提供更可靠、更准确的财务状况和经营成果，不影响公司当年净利润及所有者权益，也不涉及以往年度的追溯调整，不存在损害公司及中小股东利益的情况。公司会计政策变更符合公司实际情况，符合《企业会计准则》及相关规定。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

2020年1月，子公司陕西凯弘达医疗设备有限公司股权转让北京唯康达科技有限公司，故从2020年1月起不再将其纳入合并范围。

2020年1月，子公司青岛智颖医疗科技有限公司股权受让并控制辽宁湛恩医疗科技有限公司，故从2020年1月起将其纳入合并范围。

2020年1月，子公司青岛智颖医疗科技有限公司股权受让并控制河南铸铭科贸有限公司，故从2020年1月起将其纳入合并范围。

2020年2月，子公司杭州凯莱谱精准医疗检测技术有限公司投资设立香港凯莱谱精准医疗有限公司，故从2020年2月起将其纳入合并范围。

2020年3月，子公司杭州迪安医学检验中心有限公司投资设立贵州迪安医学检验中心有限公司，故从2020年3月起将其纳入合并范围。

2020年3月，子公司浙江迪安深海冷链物流有限公司股权转让上海耀尚飞生物制品冷链物流有限公司，故从2020年3月起不再将其纳入合并范围。

2020年3月，子公司浙江迪安深海冷链物流有限公司股权转让泰州医药城圆方医药技术进出口有限公司，故从2020年3月起不再将其纳入合并范围。

2020年3月，子公司北京联合执信医疗科技有限公司股权受让并控制北京迪安执信医疗设备有限公司，故从2020年3月起将其纳入合并范围。

2020年4月，子公司甘肃迪安法润鉴定技术有限公司投资设立兰州迪安职业培训学校有限公司，故从2020年4月起将其纳入合并范围。

2020年5月，子公司青岛智颖医疗科技有限公司投资新设青岛川瀛致水医疗科技有限公司，故从2020年5月起将其纳入合并范围。

2020年5月，控股公司浙江迪安体检医疗管理有限公司武义分公司完成注销清算，故从2020年5月起不再纳入合并范围。

2020年6月，子公司浙江迪安法润鉴定技术有限公司投资设立浙江迪安鉴识科技管理有限公司，故从2020年6月起将其纳入合并范围。

2020年9月，子公司杭州凯莱谱精准医疗检测技术有限公司投资设立北京凯莱谱生物科技有限公司，故从2020年9月起将其纳入合并范围。

2020年9月，子公司浙江迪安证鉴检测技术有限公司投资设立内蒙古迪安法润鉴定技术有限公司，故从2020年9月起将其纳入合并范围。

2020年9月，子公司杭州凯莱谱精准医疗检测技术有限公司投资设立杭州凯莱谱质造科技有限公司，故从2020年9月起将其纳入合并范围。

2020年11月，子公司杭州凯莱谱精准医疗检测技术有限公司股权受让浙江迪赛思诊断技术有限公司，故从2020年11月起将其纳入合并范围。

2020年11月，控股公司内蒙古迪安拓丰医疗器械有限责任公司完成注销清算，故从2020年11月起不再纳入合并范围。

2020年11月，控股公司内蒙古迪安朗泽医疗器械有限责任公司完成注销清算，故从2020年11月起不再纳入合并范围。

2020年11月，控股公司内蒙古迪安卓康医疗器械有限责任公司完成注销清算，故从2020年11月起不再纳入合并范围。

2020年11月，子公司杭州凯莱谱精准医疗检测技术有限公司股权受让并控制浙江迪赛思诊断技术有限公司，故从2020年11月起将其纳入合并范围。

迪安诊断技术集团股份有限公司

法定代表人：陈海斌

2021年4月10日