

证券代码:300244

证券简称:迪安诊断

公告编号:定 2019-001

迪安诊断技术集团股份有限公司 2018 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仍为立信会计师事务所(特殊普通合伙)。

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 620,458,296 为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 0.25 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	王彦肖	桑赫	
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

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,以提供医学诊断服务外包为核心业务的医学诊断服务整体解决方案,凭借具有迪安特色的“服务+产品”一体化商业模式成为体外诊断行业的领先者。

公司依托全国连锁化医学实验室平台和诊断产品销售渠道资源,致力于先进的医学诊断技术的临床应用及技术创新和商

业模式创新，业务涉及诊断服务、诊断产品销售、技术研发生产、健康体检、冷链物流、司法鉴定、CRO 中心实验室等领域，以不断完善的整体化解决方案服务体系，通过纵向与横向的有效资源整合，形成整合营销竞争优势，实现医学诊断平台的多服务领域拓展与上下游产业链的整合式发展战略。

公司的主要业务除了传统的 1.0 版的诊断产品代理模式和 2.0 版的诊断外包服务模式外，近年推出的 3.0 版合作共建模式也逐步走向成熟。所谓合作共建模式，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。报告期内，公司三种商业模式互为补充有效满足各级医疗机构客户的服务需求。

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：人民币元

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业收入	6,966,857,366.95	5,004,124,178.11	39.22%	3,823,980,623.37
归属于上市公司股东的净利润	388,608,434.97	349,592,987.53	11.16%	262,760,903.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	329,633,642.12	220,440,372.36	49.53%	246,198,708.05
经营活动产生的现金流量净额	373,237,375.45	38,510,798.84	869.18%	132,247,094.40
基本每股收益（元/股）	0.71	0.64	10.94%	0.48
稀释每股收益（元/股）	0.71	0.64	10.94%	0.48
加权平均净资产收益率	15.55%	15.97%	-0.42%	13.63%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	10,665,400,879.20	7,389,643,136.76	44.33%	5,717,513,498.55
归属于上市公司股东的净资产	3,675,937,618.96	2,351,954,550.25	56.29%	2,087,743,441.94

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,209,299,973.11	1,745,750,671.95	1,930,682,221.18	2,081,124,500.71
归属于上市公司股东的净利润	62,806,304.39	141,263,844.27	87,913,275.83	96,625,010.48
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	59,747,966.07	134,180,273.65	75,468,543.94	60,236,858.46
经营活动产生的现金流量净额	-295,522,612.70	150,100,742.63	49,977,011.01	468,682,234.51

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	35,734	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	34,174	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	38.09%	209,865,838	157,399,379	质押	143,020,000	
赖翠英	境内自然人	2.89%	15,951,080	0	质押	14,020,000	
徐敏	境内自然人	2.62%	14,417,718	10,813,288	质押	8,580,000	
杭州迪安控股有限公司	境内非国有法人	2.55%	14,040,000	11,700,000	质押	5,960,000	
香港中央结算有限公司	境外法人	1.60%	8,835,797	0			
中信证券－招商银行－中信证券健康共享优质增发集合资产管理计划	其他	1.27%	7,020,000	7,020,000			
浙江迪安诊断技术股份有限公司－第一期员工持股计划	其他	1.27%	7,020,000	7,020,000			
中国工商银行股份有限公司－易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.21%	6,666,703	0			
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.09%	5,985,000	0			
浙江迪安诊断技术股份有限公司－第二期员工持股计划	其他	0.92%	5,050,024	0			
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

是

(1) 公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	到期日	债券余额(万元)	利率
浙江迪安诊断技术股份有限公司 2016 年面向合格投资者公开发行公司债券(第一期)	16 迪安 01	112453	2021 年 09 月 27 日	80,000	3.25%
报告期内公司债券的付息兑付情况	公司于 2018 年 9 月 27 日支付自 2017 年 9 月 27 日至 2018 年 9 月 26 日期间的利息，本次付息的债权登记日为 2018 年 9 月 26 日，凡在 2018 年 9 月 26 日(含)前买入并持有本期债券的投资者享有本次派发的利息；2018 年 9 月 26 日卖出本期债券的投资者不享有本次派发的利息。(临 2018-057)				

(2) 公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

公司聘请上海新世纪资信评估投资服务有限公司(以下简称“新世纪评级”)对公司的资信情况进行了评级。2018 年 5 月 31 日，根据新世纪评级的《迪安诊断技术集团股份有限公司及其发行的 16 迪安 01 跟踪评级报告》，公司的主体信用等级为 AA，债券的信用等级为 AA。

(3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	同期变动率
资产负债率	55.91%	60.12%	-4.21%
EBITDA 全部债务比	19.04%	20.19%	-1.15%
利息保障倍数	5.31	6.58	-19.30%

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

医疗器械业

报告期内，公司借助国家大力发展健康服务业新政的东风，以打造“医学诊断整体化服务提供商”为总体战略目标，从以往拼速度、拼体力、做宽度转变为拼耐力、拼能力、做深度的经营策略，以技术创新驱动产业发展。同时，为有效应对行业政策及竞争格局变化，公司坚持“服务+产品”一体化实施战略，重点推进合作共建等创新模式的深入执行，加快先进技术引进及高端技术平台的打造，凭借模式创新、技术创新及整合式营销竞争策略，提升全要素服务能力，进一步增强公司核心竞争力。报告期内，公司实现营业收入6,966,857,366.95元，较上年同期增长39.22%，实现归属于母公司净利润388,608,434.97元，较上年同期增长11.16%，实现扣除非经常性损益的归属于母公司净利润329,633,642.12元，较上年同期增长49.53%。

（一）诊断服务综合能力有效提升，精细化管理实现有效赋能

报告期内，公司加大对实验室经营管理和运营管理方面的力度，成立诊断服务事业部，采取全方位、多维度的措施促进实验室综合服务能力有效提升，推动实验室管理走向精细化，为各检验子公司业务开展实现有效赋能，进一步提升其标准化、规模化及成本领先的竞争优势。2018年度，公司检测样本量约3800万个，测试数约1.35亿例。

经营管理方面，诊断服务事业部以客户为中心，聚焦提升客户满意度，提升客户服务价值，持续加大对营销体系的建设，重点开发优质客户，促进客户单产显著提高；针对尚未盈利实验室，公司打通运营、市场、财务等集团多部门成立运营效能提升专项诊断小组，通过多维度数据分析及检验子公司实地走访，全方位排查问题，定期复盘，提出切实可行的措施，有效缩短实验室盈亏平衡周期或实现减亏，整体效能提升明显；在应收账款管控方面，从源头抓起，加大过程管控，以客户端和公司收款端为切入口，建立应收账款跟踪机制，加大客户审核管理并成立专项小组专项跟进，全面强化诊断服务业务回款工作。

运营管理方面，加强制度建设及创新激励机制建设，建立实验室运营效能评价标准，引导项目人员提升主观能动性，自主改进实验室工作流程，提升运营效率；成立集团技术创新委员会、病理专家委员会、检验专业学组，充分发挥内外部技术专家的作用，提升实验室的技术研发、转化与检测能力，促进技术驱动战略的深化落地；公司高度关注各检验子公司的风险管理，总部多部门联合现场检查整改，建立有效的飞行检查机制和预防机制；同时，公司以ISO15189、美国CAP等国际标准准则为基础建立连锁化标准化质量管理体系，报告期内有5家检验子公司顺利通过ISO15189现场评审，5家通过ISO15189定期复评审，1家通过CAP定期复评审，目前集团共计15家检验子公司获得ISO15189认证，随着质量管理工作的推进及认证认可工作的持续开展，迪安诊断质量成熟度逐步提升，为提供可靠的诊断服务保驾护航。

报告期内，公司实验室综合管理能力显著提升，持续建立多层次的网络布局，凭借创新商业模式有效实施，客户覆盖广度和深度进一步加强，为公司的业绩增长提供了坚实的基础，公司诊断服务实现营业收入2,299,586,688.94元（不含司法鉴定），较上年同期增长22.38%。

（二）渠道资源融合创新稳步推进，经营管理能力全方位提升

报告期内，公司基于“真诚、尊重、包容、进取”的融合文化，以“新心相印、合和共赢”的战略管理目标，强化“服务+产品”的业务融合能力，积极运用迪安体系已有的医学实验室网络化平台、冷链物流配送系统、IT信息化系统、供应链管理系统和高端检测技术平台等全产业链的生态资源优势，促进渠道价值深化与重构，在维护好传统业务的基础上，积极推进创新业务的拓展，强化各产品子公司的内部运营管理，促进其在区域市场的精耕细作。

一方面，公司以组织架构、权限授权、人、财、物、运营等多方面打通为渠道整合总方针，成立诊断产品事业管理中心，积极推进战略协同，推进ERP系统和管理体系建设、项目管理与支持，现已完成全部产品子公司ERP系统的上线，实现全国业

务信息系统的打通，同时各产品子公司均获得第三方物流贮存与配送服务经营许可，其中内蒙古丰信成为内蒙古地区首家获证企业；另一方面，公司通过释放当地实验室股权给当地管理团队方式，借助股权合作纽带加强各地渠道与服务业务的协同发展。目前北京、云南、内蒙古、新疆、陕西等地均已完成实验室股权转让或增资，让合作伙伴共同参与中心实验室或区域新中心的建设与发展，推动各地区组织架构的全面整合，实现权利义务绑定，真正打通服务与产品的资源共享与利益分配机制，进一步促进各地产品业务与服务业务的协同发展。与此同时，通过全面的人才盘点和组织架构调整，建立产品公司人才建设和流动培训机制，定期组织渠道管理会议，加强信息沟通与相互学习，提升团队磨合与融合度，同时定期举办经营专题报告与管理会议，对于各地区经营情况进行解读和分析，为公司的业务发展与转型打下坚实的组织基础。

在国家医改不断深化的背景下，各产品子公司积极实施“服务+产品”一体化模式创新与整合式营销的差异化竞争策略，公司在陕西、内蒙、河北、北京、云南等多个区域，充分利用当地渠道资源，并与公司服务业务的结合，在精准中心、合作共建、区域检验中心等新业务上都有了突破，协同效应凸显，为未来渠道业务增长奠定新的支撑点。报告期内，公司诊断产品销售业务实现营业收入4,470,697,981.18元，较上年同期增长49.22%。

（三）合作共建创新模式逐步成熟，项目优选铸就行业标杆

报告期内，国家卫健委颁发《关于进一步改革完善医疗机构、医师审批工作的通知》，提出：医疗机构可以委托独立设置的医学检验实验室等提供检验、诊断、影像等服务；国家卫健委、国家中医药管理局颁发《关于印发全面提升县级医院综合能力工作方案（2018-2020年）的通知》，提出：依托县级公立医院建立医学检查检验等中心，到2020年，500家县医院达到“三级医院”服务能力要求；同时强调“在规划布局医联体过程中，要将社会力量举办医疗机构纳入其中，具备条件的也可以牵头组建医联体”；另外，国家及多省出台关于重点加强县域医共体建设等政策，明确将在100个城市医疗集团和500个县域医共体建设试点。这些政策进一步明确鼓励民营机构参与医联体等建设，包括支持有实力的民营机构承担医联体的主体角色，未来第三方独立医学实验室将与区域检验中心在合作共建等领域有更多合作空间。

迪安作为合作共建模式的先行者，自推出此创新业务模式以来，受到市场各参与主体的高度关注。因其有效满足对未来行业发展和政策变化大趋势的要求，合作共建模式在业内的复制与推广进一步提速。但，合作共建的深入推行对企业的管理和服务有着更高的要求。迪安深耕IVD行业多年，以打造“医学诊断整体化服务提供商”平台型企业为战略定位，深化“服务+产品”一体化战略实施，拥有丰富的实验室运营管理经验和前端供应链管理能力和能力，通过服务和产品的融合、高端精准平台建设及国际先进技术引进能够为客户提供更具竞争力的整体解决方案，综合竞争优势明显。

报告期内，公司在政策春风的指导下，继续深化合作共建创新业务模式，以“新营销、新运营，攻守合一”的发展思路推动合作共建业务的均衡发展，不断开拓单体医院、区域检验中心、精准诊断中心合作共建以及集采服务多种子模式，同时联合渠道资源，共同开发区域市场，最大化发挥自身平台优势，对合作医院从技术、人员、管理、文化、体系建设等方面提供双向需求驱动的服务供给，根据客户的发展情况及服务周期分层次、分阶段的逐步推进输出，致力于为客户提供医学诊断整体化解决方案。

同时，为有效协同国家医联体、医共体等医改政策，公司积极调整合作共建发展战略，从前期的跑马圈地注重项目数量提升到现阶段的精进共建、精心运营，更加注重项目质量的转变，进一步明确项目推进标准，及时终止和淘汰不合格项目，优选标杆项目，促进合作共建模式逐步走向成熟。现阶段，公司大力推进与区域检验中心、区域内龙头医院进行合作共建，尤其关注区域医共体、以及未来有望成为医共体主体医院的龙头医院。报告期内，公司与多家大型三甲医院达成战略合作，通过投资设立区域检验中心的方式，承担医院检验科及病理科职能，创建院企紧密联动技术交流及研发合作新模式。同时，区域检验中心以商业化模式运作，建立现代企业经营管理体制，导入公司在医疗诊断服务方面的专业优势，提高医院服务能力和服务质量，为百姓提供更优质的医疗服务。

报告期内，公司合作共建中心强化内部运营管理，全面提升内部管理对业务的支撑能力。公司推行项目管理制度，提升

项目推进效率；打通各职能模块，与商务、财务联动配合打通回款工作链条，加强应收账款回款工作管理；举办实验室专业技能比武、6S精益管理等特色评选评比活动，进一步提升合作共建实验室技术能力与管理水平；建立五年三阶段增值服务体系，从科室管理、精益运营、质量体系、技术与学科、人才培养等多个维度满足不同层级医院在不同合作阶段的增值服务需求，进一步凸显公司竞争优势。

报告期内，合作共建业务稳步增长，新增福建、湖北、吉林、新疆等区县市场25个，连续签约10余家大型三甲医院，开拓多个新的区域检验中心，全国合作共建客户数量超过400家，新增项目60多家，业务覆盖达30多个省市自治区。随着公司合作共建项目质量及综合服务能力的进一步提升，与原有传统业务模式互为补充，满足各级医疗机构不同需求，有助于增强可持续发展的能力，未来将成为驱动公司业绩成长的强有力支撑。

（四）高端技术平台建设持续加码，有效构筑行业技术壁垒

报告期内，公司以技术创新驱动打造核心竞争力，持续加大研发投入，聚焦“精准医疗、远程医疗、智慧医疗”的发展方向，积极布局精准医疗产业链，在上游产品产业化、质谱诊断和基因测序等高端精准技术平台取得长足进步，加强国外先进技术的引进与国际合作，开展肿瘤、病理、感染等特色学科的科学研究与医学转化研究，促进科研成果的临床转化与应用，贯彻公司技术创新驱动战略的落实。

报告期内，公司在上游产品转化方面取得重大进展，共取得三类注册证2项，二类注册证1项，备案产品增加到23项，目前有2个三类诊断试剂产品进入注册程序，病理和分子诊断产品进一步丰富。其中，公司在宫颈癌预防方面已形成了较为完整的病理+分子双平台联合检测产品系列，能够实现一次取样同时进行多项病理学和DNA检测，提升检测结果可靠性及患者体验感，助力宫颈癌防治工作。同时，迪安生物聚焦病理和分子诊断领域，持续开展产品研发转化活动，自建的“杭州金迪安诊断技术研发中心”获得杭州市企业高新技术研发中心认定且被浙江省评选为2018年度“小微企业成长之星”。

质谱平台方面，公司以专业质谱平台为基础，围绕临床检验、代谢组学、Pharma CRO与法医毒理等多个应用方向，已组建一支由多名具有丰富质谱经验且在北美及欧洲临床诊断、医药开发等领域工作多年的高级专家领衔的专业团队，并建立了国内技术水平一流的连锁化质谱应用实验室-杭州凯莱谱。杭州凯莱谱主要围绕临床检测与研究、代谢组学、环境及临床毒理四大应用方向开展科研及临床转化，开发的检测项目涵盖了维生素类、遗传代谢病检测、药物浓度、胆汁酸谱、类固醇激素、元素分析、小分子代谢产物。目前杭州凯莱谱在迪安旗下多个省份独立医学实验室协助建立质谱平台，全面布局中国质谱市场，协助多个大型三级医院建立标准化临床质谱实验室。同时持续推进与迪安生物及迪赛思的战略合作，将实验室成熟的检测方法学进行试剂盒转化生产，目前自主研发的25羟基维生素D、脂溶性维生素群等多个符合中国市场的临床质谱诊断试剂盒产品已完成一类备案。另外，凯莱谱十分注重自主创新，已受理发明专利2项。2018年度先后通过CAP PT 25羟基维生素D、血清治疗药物、内分泌项目等多个卫生部室间质评项目。与此同时，公司在已有的专业质谱技术平台上，有效嫁接国际先进技术，进一步提升公司质谱技术的研发与转化能力。报告期内，公司与全球仪器巨头丹纳赫旗下SCIEX中国子公司共同成立的合资公司——浙江迪赛思设立完成，2018年9月，其GMP厂房整体建设完工并开始试生产。截至2018年底，迪赛思已取得两个一类产品备案并已开始生产和销售。未来，迪赛思将继续专注于研发生产液相色谱串联质谱相关体外诊断产品，陆续完成包括脂溶性维生素试剂盒、甲氧基肾上腺试剂盒及质谱仪等的研究、开发，进一步推动高端质谱技术在国内的产业化与国产化，提升国内质谱技术的源头创新能力。报告期内，公司与美国Agena Bioscience, Inc. (Agena) 达成战略合作，合作授权迪安指定生产平台就Agena的核酸质谱相关体外诊断产品进行中国本土化注册与生产，迪谱诊断作为该项目实施平台，已与Agena共同设计完成MassARRAY核酸质谱遗传分析系统在中国的一款型号——迪谱诊断核酸质谱仪DP-TOF 384，该产品为市场提供了一个具有显著成本优势，简易工作流程和高通量的全自动解决方案，未来将在药物基因组学、遗传病检测、肿瘤防治和微生物多重感染等临床应用方面大显身手。目前，迪安不仅引进了专业技术团队进行了质谱平台建设、产品开发和临床推广，并已搭建成型在中国质谱领域最全面最领先的产品线布局，致力于为全国医学实验室用户提供优质的体外诊断产品和高品质的专业技术支持综合服务。

基因测序领域，公司以遗传学与肿瘤基因组学为核心，打造全方位基因测序平台与有效临床推广模式。通过自主创新研发，已获得多项国际领先的专利知识产权，所积累的大量样本资源与数据资源，使智能辅助诊断系统的实现成为可能。公司拥有NGS高通量基因测序、FISH、数字PCR、基因芯片等高精尖分子诊断技术平台，开发了“迪安肿瘤精准诊疗系统解决方案”，产品覆盖实体肿瘤、血液病和淋巴瘤，可为患者进行家系风险评估、靶向用药指导、疗效及预后评估，全方位服务精准医疗。报告期内，公司在进一步完善已有分子诊断技术平台的基础上，加大与国际先进技术的合作力度。2018年4月，迪安与Foundation Medicine, Inc. (FMI) 及罗氏制药分别签订独家合作协议，迪安通过获取FMI全面基因组测序分析(CGP)相关技术的独家授权，建立FMI美国本土以外的第一个实现检测到报告全流程的迪安肿瘤精准诊断实验室，在中国大陆地区实现FMI旗下相关产品的应用，同时与罗氏进行独家合作，共同推动国际先进测序技术在中国区域的临床应用。2018年9月，专门针对实体肿瘤精准诊断的FoundationOne CDx (F1CDx) 在中国大陆的首份报告签发，标志着迪安诊断与FMI合作以来，首款全面基因组测序分析服务产品正式运营。该报告也是迪安诊断FMI实验室自启动运营以来，首份正式签发的报告。截至2018年底，FMI项目与多家医疗机构和医院签订合同，产品质量备受专家认可。

报告期内，公司继续积极布局精准诊断中心商业模式，推行“3P+3C”项目模式，实行“店长制”保障项目高效运行，将精准诊断中心打造成为临床检测公共平台和科研服务公共平台。截至2018年底，公司已在省内外开展10余家精准诊断中心建设，精准诊断中心作为各大医院的公共科研平台，逐渐发挥科研的优势，目前各精准诊断中心运行良好，业务规模逐步增加，公司布局的精准诊断+精准治疗产业链已初见成效，未来有望分享中国精准医疗市场的巨大红利。

（五）细分板块业务发展势头强劲，“诊断+”生态圈未来可期

迪安健检是依托迪安诊断平台，以深度体检为入口、持续创新为动力、信息化集成为手段、会员制服务为目标、打造集健康体检、健康管理、医疗服务和健康保险于一体的区域性连锁健康服务机构。报告期内，迪安健检设立和参与的6家特色体检中心正式投入运营。2018年，温州健检、桐庐健检、武义健检、与杭师大附院合作的国际健康管理中心相继开业运营。在模式上，公司逐步调整健检板块业务发展策略，探索创新模式，从民营体检转变为合作共建模式，通过与各地公立医院或龙头医院以公办民营、民办公助、公司合营等形式开展合作共建，助力公司体检业务快速发展。继全程医疗“Medical Mall”建成国内首家“医技共享、医疗资源共享、服务共享”的共享平台后，提出升级“I-Health Mall”医疗创新模式，将服务对象从“Medical Mall”针对高净值人群延伸为普惠医疗；在运营上，与杭州师范大学成立治未病与健康管理中心，引入个性化健康管理会员制度，由杭州师范大学医学院健康管理博士团为会员提供健康管理服务，深入治未病与健康管理服务产业布局；在体检业务上，引入个性化深度体检概念、与强大的功能医学检测以及最具前瞻性的基因检测技术结合，独创行业前沿精准诊断深度体检产品。迪安健检整合公司优势资源将公立医院的专业品质与民营企业营销力、服务力相结合，优势互补，协同发力，不断创新模式，把最优质的质量、最领先的技术、个性化医疗健康管理服务推送至每一个社区家庭。报告期内，迪安健检实现营业收入98,245,179.48元，同比增长35.31%。

迪安鉴定以“鉴定服务+平台服务+产品服务”三驾马车发展战略，积极打造并推广迪安鉴定品牌的影响力和知名度。截至2018年底，公司已在浙江、上海、甘肃、吉林、天津、湖南、内蒙古、北京、山西等9个省、直辖市和自治区建立了直属的司法鉴定机构，连锁化发展模式初具规模，并已成为全国连锁机构最多的集团化运作的鉴定品牌。鉴定服务方面，司法鉴定业务范围已涵盖法医类、物证类和声像资料鉴定，并积极探索环境损害鉴定业务，未来还将结合市场需求和公司优势培育非传统司法鉴定业务项目。平台服务方面，2018年，司法板块教育平台还接受内蒙古司法厅、湖南省司法厅、浙江省司法厅等多个行政管理部门或行业协会委托，组织近1000名司法鉴定人继续教育培训，为地区司法鉴定人能力提升承担社会责任。公司逐渐完善迪安鉴定科学研究院品性评估培训基地（国家品性评估师唯一培训发证单位），并积极拓展业务范围和应用场景，形成涵盖心理测评、品性评估、心理危机干预和心理健康等综合性服务平台。产品服务方面，公司成立“迪安鉴科”子品牌承担产品服务，并于2018年底推出第一款自主知识产权的“便携式快速毛发毒品筛查仪”，应用于吸毒人员成瘾认定、戒毒人员效果监控、特殊岗位人群吸毒人员筛查等，目前已在多个公安禁毒部门使用，为禁毒工作提供快速、便捷的科学方

法。同时，迪安鉴科还将通过代理、合作和研发逐步布局司法鉴定行业仪器设备、试剂和实验室整体建设等业务。报告期内，迪安鉴定实现营业收入62,313,900.30元，同比增长128.68%。

深海冷链是第三方医学诊断行业内少数具有第三方医疗器械经营许可、高危病原微生物菌毒种等特殊资质的冷链物流企业。报告期内，深海冷链坚持冷链集成技术研发、全球运输网络、精益管理体系建设、核心骨干培养，全面打造“深海健康”的专业化品牌，并形成良好的市场口碑和反馈。2018年在医疗器械、生物制品领域的成熟运作基础上，强势推进临床及商业化药品市场份额，建立超30家以上的标杆药品生产研发客户，并与默沙东、华东制药、海正药业等多家知名药企达成战略合作。同时公司在打造冷链技术衍生和服务能力上，自主研发了深海健康品牌的温控箱、温度计，并建成冷链服务咨询、设备验证等延伸服务的专业团队。深海冷链不断增强为市场赋能、为医疗行业提供优质高效的专业冷链物流服务能力。报告期内，深海冷链通过流程梳理与合规化完善，不断提升服务质量，建设专业化能力和运输网络，在全国建成具有竞争能力的智慧冷链物流网络的信息平台，打通上下游的服务流和信息流，建立并推行100余项药品质量体系制度流程、冷链运营管理体系制度流程；加强各地运营中心网点建设，为生产厂家、商业单位、区域实验室提供诊断试剂等存储及运输服务，同时有效满足集中采购模式下的高效供应链平台建设要求，推动与公司产品渠道资源的高效协同。

公司与泰格医药共同设立的上海观合医药科技有限公司（以下简称“观合”）为公司布局CRO业务的重要构成，自成立以来取得重大突破和进展，2018年观合更是凭借扎实的实验室建设、人才团队、项目管理根基，充分利用突出的研发组织管理能力和科研转化能力，在常规平台、分子平台的基础上，完成了生物分析、二代测序、病理会诊与流式平台的搭建与人才建设，进一步完善为临床试验提供一站式检测的服务能力。同时观合中心实验室（Teddy Lab）作为BARC全球临床中心实验室的合作伙伴，在为临床试验提供中心实验室服务上有着接轨国际的标准，通过高质量的数据和服务水平得到了BARC的认可。2018年度荣获“2018年度上海市第二批高新技术企业”称号。截至2018年底，观合已累计获得软件著作权6项，申请专利6项；累计为200余项I-IV期药物临床试验提供了严格而复杂的实验室解决方案，客户群体覆盖阿斯利康、辉瑞、默克、葛兰素史克、强生、罗氏等国内外知名药企。未来，观合将持续重视科技研发，扎根中国日渐活跃的医药研发环境，立足精准医疗和伴随诊断领域，提高科研管理水平和核心竞争力，为客户提供更有价值的临床解决方案。

（六）信息化战略实施助运营，持续强化管理支撑体系

信息化建设方面，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，实现小数据基本闭环，引领创新型信息价值，打造 IVD 产业链科技创新、成本优化、服务领先的核心竞争力。围绕“基础服务、专业服务、商业服务和创新服务”四大服务模块，完成 LIMS、IrisLIMS 系统研发并上线使用；集团内业务财务一体化 ERP 经营平台，已累计上线近 50 家；“自营+第三方”医疗器械冷链物流 WMS/TMS/OMS/PA 平台，WMS 系统累计已上线 30 家；区域临床实验室管理系统上线 6 家，助力推进迪安合作共建中心布局全国的战略；血液病 MICM 综合诊断报告系统已于 4 月份上线并投入，使用；打造产业互联网集成供应链 II-ISC 平台（中央采购平台），截止报告期末，云供应链上线供应商 650 余家，采购商、医院近 600 家，并与罗氏、希森美康、西门子等云平台深度融合，协助其管理下属的经销商、客户资源，信息互联互通；FMI 云平台部署完成；两癌筛查平台中标浙江省卫建委“两癌”检查项目管理系统，业务范围涉及浙江省 550 余家两癌定点检查机构，全年新增用户量达 120 多万，覆盖约 700 万适龄妇女的两癌筛查；一次性通过 CMMI3 资质认证，团队整体协作能力进一步提升。

供应链管理方面，公司在报告期内实施多项有力措施，持续打造以中央采购平台为核心的大供应链体系。通过战略采购、智能仓储、冷链物流等重要环节的战略布局及持续深入的建设，已初步形成融合互通的资源共享型供应链生态圈。战略采购，重点进行供应链资源整合，集中精力与战略联盟供应商达成全面共赢局面，并开展对供应商结构的优化升级。2018 年新增战略联盟供应商近 40 家，并推行供应商优化机制。在提高采购产品质量的同时，公司积极探索降本增效新型采购模式，进一步实现公司的成本领先，年度采购新增降本同比增长近 100%。同时，公司深化落实“需求驱动”采供模式，强化供应链竞争力以应对市场需求；通过中央采购平台集中优势的发挥，考虑集团区域公司全国化布局，推进业务下沉、集采转定向的模式以实现内外部客户需求的快速响应与物流降本。智能仓储和冷链物流，得益于公司供应链信息系统的快速建设，目前已

实现物流、财务流、信息流的全覆盖和全过程有效监控。借助公司 IT 团队强大系统的开发能力，2018 年全面完成全集团 ERP 系统、主数据管理系统的上线，并达成绝大多数供应商在迪安云供应链系统的上线运作，并通过业务端的 SPD 系统铺开，进一步打造覆盖供应链上下游的仓储协同管理能力和仓配一体化的互联互通能力。

组织管理方面，公司在报告期内组建三大委员会：组织人才委员会、技术创新委员会、决策执行委员会。组织人才委员会定位于组织变革、人才培育、文化建设和激励机制，旨在聚集企业员工能量、促进人才发展、提高企业效能、推进企业文化落地。通过导入人才盘点工具实施全公司人才盘点计划，推动关键岗位人才培养计划，实施高潜人才发展项目以及岗位核心能力评估项目，致力于打造一支复合型人才队伍。技术创新委员会是公司技术、创新方面的议事和决策机构，负责根据公司整体战略，紧紧围绕专业发展、技术布局、梯队构建、源头研发、成果转化，以及与技术创新相关的 BD 和投资等工作作出总体部署并监督实施，做到具有科学前瞻性、行业引领性、企业奠基性、方向准确、目标明确，并对各级管理者的履职情况进行监督检查，确保各项组织目标的贯彻和落实。决策执行委员会作为一个跨职能、跨业务板块的集体议事及决策执行机构，其以“经营决策的执行准则及指导思想提炼，重大工作的布置与跟进，投融资项目的审议结论”等为主要的议事内容，实行会议及议案表决机制。三大委员会的组建及运行进一步提升公司在人才管理、经营决策、技术创新等方面的效率，全面推动企业效能增长，为经营管理提供强有力的体系支撑，促进公司持续健康发展。

质量体系建设方面，公司针对医疗行业特性与公司产业链发展战略的特色，倡导“全生命周期质量观”的理念：一方面，通过对每份检测样本从接收到检测出结果的全过程，实现实时监控与追溯记录，确保样本检测的质量水准；另一方面，凭借“服务+产品”的商业模式、不断完善的生态产业链和全球化的技术创新平台，实现产业业态的全生命周期之质量管理，提升大健康产业链中每一类型的业务、每一个业务实行环节的质量水平。近年来，公司提出“卓越品质”质量战略，构筑具有国际先进水平的质量管控模式，创建质量竞争核心优势，并将质量战略涵盖诊断服务、鉴定服务、产品经营供应链、健康管理、产品生产、冷链物流等多个版块，以“零缺陷”为质量管理理念和原则，秉承匠心、精益求精、忠于客户期望，铸就行业标杆。

（七）定增项目顺利落地，助力公司战略举措如期推进

报告期内，公司有效利用多种资本运作模式，扩大产业布局与完善服务网络，增强公司可持续发展能力。2018年12月28日，公司披露《非公开发行股票发行情况报告书》，标志着公司定增项目圆满落地。本次非公开发行自2017年启动以来遭遇严峻挑战，审核监管日益趋严，再融资新规、减持新规、资管新规轮番出台，定增发行市场规模大幅缩水。基于对公司发展的坚定信心，公司定增项目团队前后与500多家投资机构进行沟通，充分挖掘公司内在价值，向投资者传达公司发展战略及布局卡位，最终在资本寒冬下成功发行股票69,428,843股，融资金额10.75亿元。此次定增引进高盛、华融资产等国内外知名投资机构，也充分证明了投资者对公司长期投资价值的看好。

本次定增成功发行，公司资产负债率相应下降，资产结构更趋合理，有利于现有业务的扩展和补充，进一步提升核心服务能力、完善服务网络和产业布局、巩固公司现有竞争优势，同时增强技术创新能力和持续盈利能力，促进公司长期健康发展。

（八）秉承匠心打造行业领先品牌，积极践行社会责任

报告期内，公司持续加强品牌建设，梳理集团品牌战略规划及品牌架构，并匹配从视觉规范管理到话语体系管理的品牌体系制度，将品牌建设落到实处。除打造“迪安诊断”主品牌之外，联动迪安健检、迪安鉴定、凯莱谱、迪赛思、迪谱等业务品牌以及迪莲花等学科、产品子品牌，整体构建、运营全集团多品牌体系；公司通过国内外学术推广活动、线下渠道进行品牌推广；围绕公司企业文化，通过视觉设计创意输出集团画册、吉祥物、E媒体、礼品库等品牌形象；通过集团级官方媒体、旗下品牌新媒体阵营组成的新媒体矩阵，与外部第三方大众媒体合作等方式打开传播通路。报告期内，公司累计在社会公开发行的报纸、杂志、电视新闻中，首发报道130多篇；组织各类品牌推广学术活动及市场活动近万场。报告期内，公司

获得“2018年度中国服务外包医药健康行业之星”、“2018年度中国服务外包成长型企业TOP100”、浙江省人民政府质量奖“提名奖”、“浙江省上市公司内控30强”、“上市公司百强奖”、公司董事长陈海斌荣获“杰出杭商”等多项殊荣。杭州凯莱谱参与的《高发恶性肿瘤诊治新技术研究-乳腺癌早期诊断和精准化疗相关血清代谢生物标志物研究》项目被列入浙江省重点研发计划项目。沈阳迪安、郑州迪安、江西迪安、迪安生物等子公司获得国家高新技术企业资质，上海迪安、重庆迪安、温州迪安通过国家高新技术企业的再次认定。

报告期内，公司践行以“善”为核心的责任观，结合医学诊断的行业特色和公司服务于“大健康”的业务特色，形成了以关爱民生健康为主线，支持专业人才培养、帮扶弱势群体和助力慈善事业等为辅的多元化公益支持系统，设立“善”基金，树立“善”形象，有部署、有计划、有支撑地履行企业社会责任。公司“迪安诊断志愿同行服务团”组织多起各类公益活动，总服务人数超过万人；公司内部“善基金”援助人数达百余人，资助金额累计约500万元；公司积极参加社会慈善捐款捐助和社会公益项目，如两癌筛查、无偿献血等活动百余项，连续9年获得中国癌症基金会“社会公益奖”。

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

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

营业收入：本报告期发生额为696,685.74万元，较上年同期增长 39.22%，主要系：报告期内公司进一步融合诊断产品渠道资源，并购山东、河北等地的优质渠道商，医学诊断整体化服务新模式——合作共建的的成熟和成效，区域检验中心的下沉三四线城市及覆盖率提高，及基因测序和生物质谱技术等创新技术的培育和推广，确保了业务持续稳定增长。

营业成本：本报告期发生额为459,510.01万元，较上年同期增长 39.70%，主要系：报告期内诊断产品销售和诊断服务收入的大幅增长。

6、面临暂停上市和终止上市情况

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

一、重要会计政策变更

执行《财政部关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》

财政部于2018年6月15日发布了《财政部关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15号），对一般企业财务报表格式进行了修订。本公司执行上述规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	审批程序	受影响的报表项目名称和金额
（1）资产负债表中“应收票据”和“应收账款”合并列示为“应收票据及应收账款”；“应付票据”和“应付账款”合并列示为“应付票据及应付账款”；“应收利息”和“应收股利”并入“其他应收款”列示；“应付利息”和“应付股利”并入“其他应付款”列示；“固定资产清理”并入“固定资产”列示；比较数据相应调整。	董事会和监事会	“应收票据”和“应收账款”合并列示为“应收票据及应收账款”，本期金额2,909,804,165.27元，上期金额1,687,437,923.15元； “应付票据”和“应付账款”合并列示为“应付票据及应付账款”，本期金额1,314,236,015.09元，上期金额661,592,013.11元； 调增“其他应收款”本期金额0.00元，上期金额0.00元； 调增“其他应付款”本期金额52,982,637.65元，上期金额42,384,000.53元；
（2）在利润表中新增“研发费用”项目，将原“管理费用”中的研发费用重分类至“研发费用”单独列示；在利润表中财务费用项下新增“其中：利息费用”和“利息收入”项目。比较数据相应调整。	董事会和监事会	调减“管理费用”本期金额166,265,359.35元，上期金额131,964,559.04元，重分类至“研发费用”。

二、重要会计估计变更

本报告期公司主要会计估计未发生变更。

（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

2018年1月，子公司杭州迪安医学检验中心有限公司投资设立西藏迪安临床检验中心有限公司，故从2018年1月起将其纳入合并范围。

2018年1月，控股公司北京法润鉴识科技服务有限公司投资设立北京法润鉴识科技服务（常州）有限公司，故从2018年1月起将其纳入合并范围。

2018年1月，子公司浙江迪安证鉴检测技术有限公司协议控制湖南迪安法润鉴定技术有限公司，故从2018年1月起将其纳入合并范围。

2018年1月，子公司浙江迪安证鉴检测技术有限公司协议控制湖南迪安司法鉴定中心，故从2018年1月起将其纳入合并范围。

2018年1月，公司通过股权转让协议控制河北执信雅博医疗器械科技有限公司，故从2018年1月起将其纳入合并范围。

2018 年 2 月，子公司上海迪智设备租赁有限公司投资设立上海聿灏医院管理有限公司，故从 2018 年 2 月起将其纳入合并范围。

2018 年 3 月，子公司绍兴迪安华因生物科技有限公司投资设立杭州迪安华因生物科技有限公司，故从 2018 年 3 月起将其纳入合并范围。

2018 年 3 月，控股公司合肥迪安医学检验所有限公司投资设立铜陵迪安医学检验实验室有限公司，故从 2018 年 3 月起将其纳入合并范围。

2018 年 5 月，子公司新疆元鼎医疗器械有限公司投资设立阿克苏元和丰医疗器械有限公司，故从 2018 年 5 月起将其纳入合并范围。

2018 年 5 月，公司通过股权转让协议控制青岛智颖医疗科技有限公司，故从 2018 年 5 月起将其纳入合并范围。

2018 年 6 月，子公司浙江迪安证鉴检测技术有限公司投资设立山西法润迪安鉴定技术有限公司，故从 2018 年 6 月起将其纳入合并范围。

2018 年 6 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恒正迪安司法鉴定中心，故从 2018 年 6 月起将其纳入合并范围。

2018 年 6 月，公司通过股权转让协议控制杭州恒冠医疗器械有限公司，故从 2018 年 6 月起将其纳入合并范围。

2018 年 7 月，公司通过股权转让协议控制厦门迪安福医商贸有限公司，故从 2018 年 7 月起将其纳入合并范围。

2018 年 8 月，控股公司北京法润鉴识科技服务有限公司投资设立北京迪安法润鉴定技术有限公司司法鉴定所，故从 2018 年 8 月起将其纳入合并范围。

2018 年 8 月，控股公司厦门迪安福医商贸有限公司投资设立漳州迪安商贸有限公司，故从 2018 年 8 月起将其纳入合并范围。

2018 年 8 月，孙公司黑龙江迪安医学检验所有限公司投资设立齐齐哈尔迪安医学检验实验室有限公司，故从 2018 年 8 月起将其纳入合并范围。

2018 年 10 月，子公司浙江迪安证鉴检测技术有限公司投资设立浙江迪安法润鉴定技术有限公司，故从 2018 年 10 月起将其纳入合并范围。

2018 年 10 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鉴定科学研究院，故从 2018 年 10 月起将其纳入合并范围。

2018 年 11 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医学检验实验室有限公司，故从 2018 年 11 月起将其纳入合并范围。

2018 年 11 月，子公司杭州迪安医学检验中心有限公司投资设立深圳迪安医学检验实验室，故从 2018 年 11 月起将其纳入合并范围。

2018 年 11 月，孙公司佛山市迪安生物科技有限公司完成注销清算，故从 2018 年 12 月起不再纳入合并范围。

2018 年 12 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医疗器械有限公司，故从 2018 年 12 月起将其纳入合并范围。

2018 年 12 月，子公司杭州迪安医学检验中心有限公司投资设立宁波浙东迪安医学检验实验室有限公司，故从 2018 年 12 月起将其纳入合并范围。

2018 年 12 月，公司联营企业杭州意峥投资管理有限公司股东减资后退出，故从 2018 年 12 月起将其纳入合并范围。

2018 年 12 月，公司通过协议控制杭州海鲁股权投资合伙企业(有限合伙)，故从 2018 年 12 月起将其纳入合并范围。

2018 年 12 月，公司通过协议控制宁波梅山保税港区卓奇股权投资基金合伙企业(有限合伙)，故从 2018 年 12 月起将其

纳入合并范围。

迪安诊断技术集团股份有限公司

董事长：陈海斌

2019年3月30日