

ADICON® 艾迪康®

破晓新程 共启新局

艾迪康 (9860.HK) 投资者开放日暨五年战略规划发布会

2026年9月3日 中国·上海

公司管理层

- | | | |
|----|---------------|--------------|
| 01 | 杨凌 | 董事会主席 |
| 02 | 王乐刚 | 执行董事兼首席执行官 |
| 03 | 王成栋 | 高级副总裁兼业务负责人 |
| 04 | 王斌 | 副总裁兼创新事业部负责人 |
| 05 | 葛顺 | 副总裁兼营销中心负责人 |
| 06 | Lawrence Wang | 首席财务官兼联席公司秘书 |

ADICON® 艾迪康®

破晓新程
共启新局

艾迪康9860.HK
投资者开放日暨五年战略规划发布会
欢迎致辞

2026上半年业绩回顾

经营拐点之年

2026年H1：经营拐点之年，核心业务进入增长快车道

破晓新程
共启新局

12.85亿

总收入

+1.1% YoY
重回正增长

37.9%

毛利率

+2.1pct
显著提升

5142万

经调整净利润

+19.6% YOY
重回正增长

1.84亿

经调整EBITDA

11.7% YOY
重回正增长

特检

整体表现

+11.1%

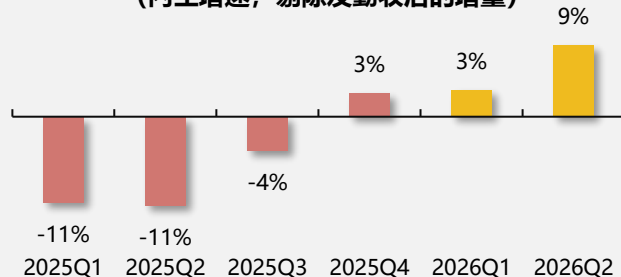
2026H1
收入同比

30%

2026H1
收入占比

特检业务同比增长11%，且呈现加速增长趋势

特检板块收入同比增速
(内生增速，剔除友勤收后的增量)



共建

整体表现

+17.4%

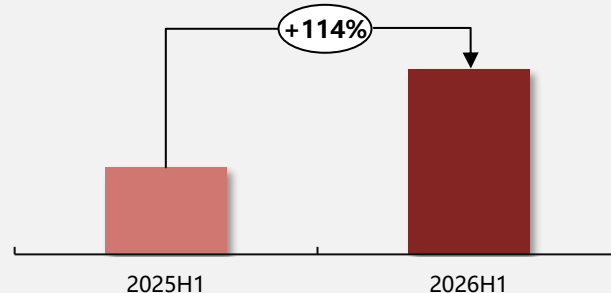
2026H1
收入同比

14%

2026H1
收入占比

共建板块订单实现翻倍增长，成为公司营收增长重要增长点

共建业务新签订单



CRO

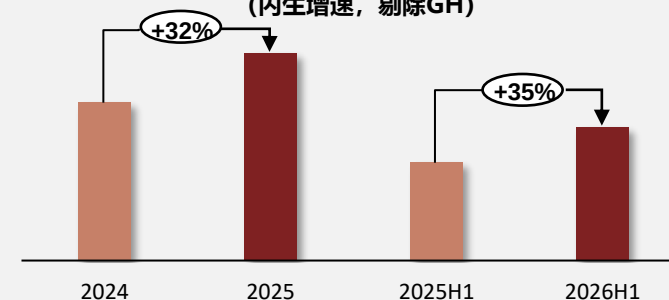
整体表现

+34.9%

2026H1
收入同比

CRO板块收入维持高增长，新签订单强劲增长

2025年/2026上半年CRO板块收入趋势
(内生增速，剔除GH)



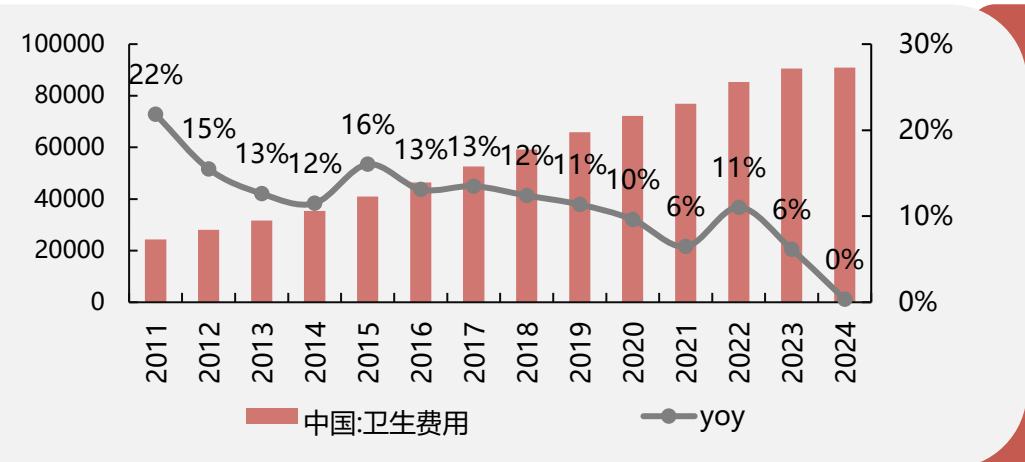
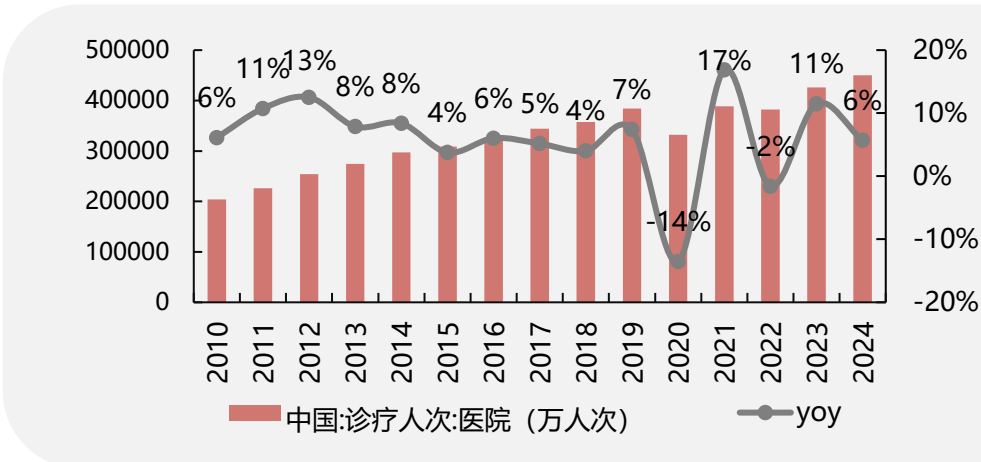
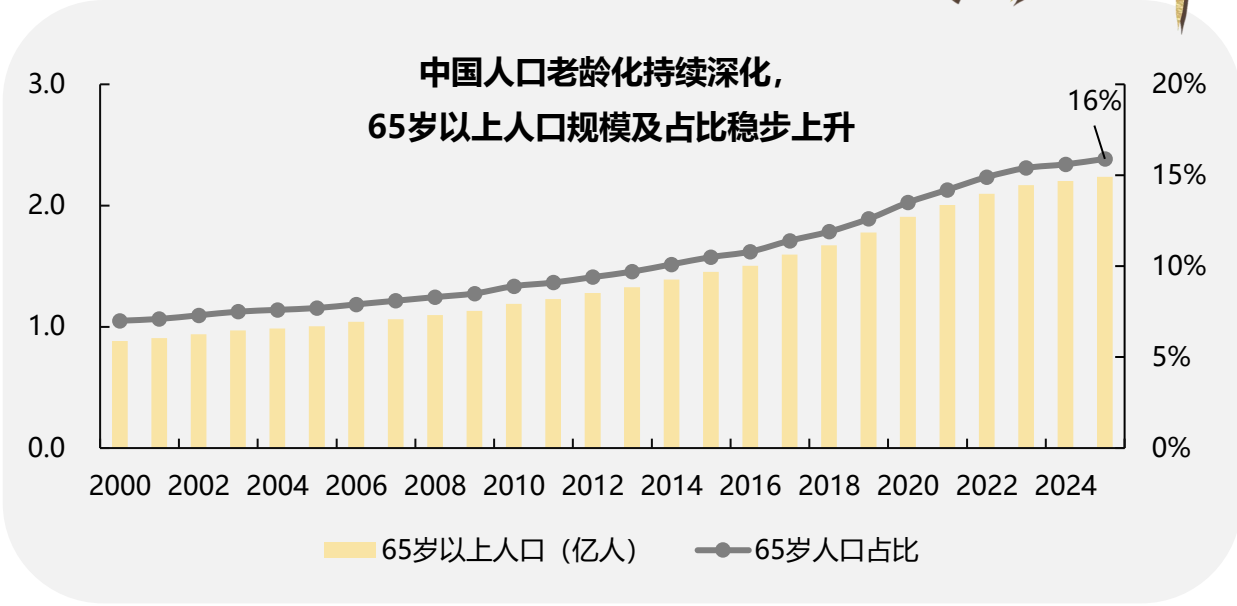
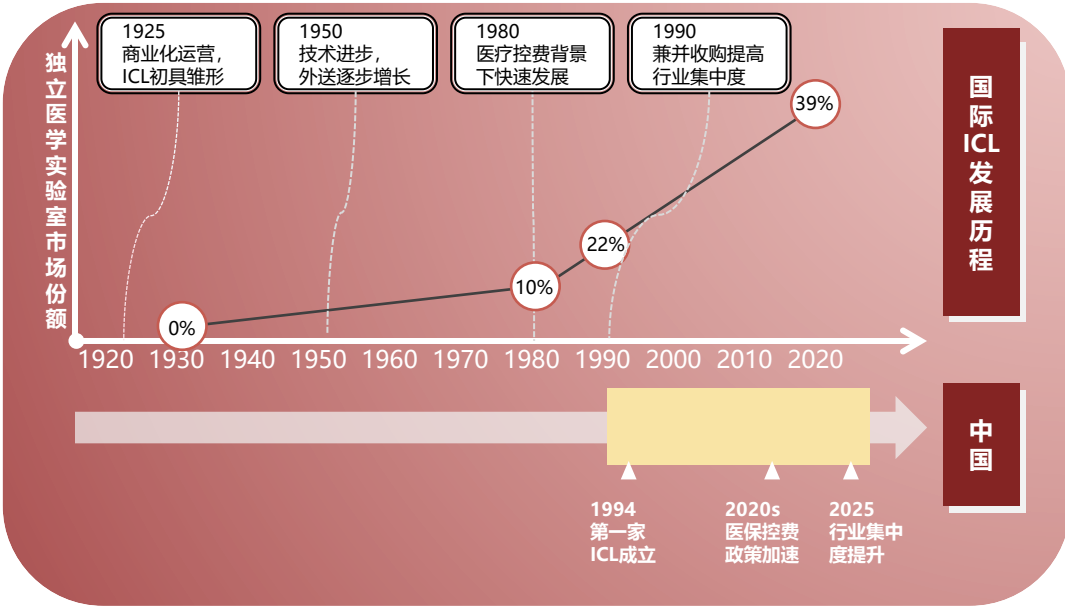
五年战略规划

——分业务梳理

01

普检

普检：ICL长期行业趋势 | 解决诊疗人次vs卫生费用的剪刀差



近年, 卫生费用增速长期明显低于诊疗人次增速, ICL助力医疗体系降本增效

普检：五年战略规划目标 | 依托样本量增长，实现稳健基本盘



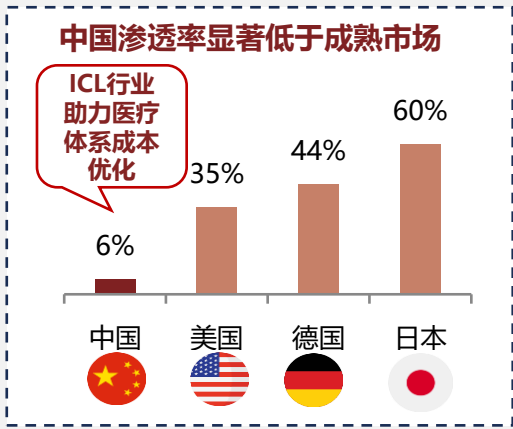
政策环境

在检验立项指南、DRG/DIP付费改革等措施背景下，带来行业价值评价逻辑转变、推升行业龙头集中。



外包提速

这将推动医院收入模式发生根本性转变，检验科将从传统“利润中心”转变为“成本中心”，长远将加速第三方外包渗透率的提升，行业格局向具备成本优势的诊断检验龙头集中。



普检稳健

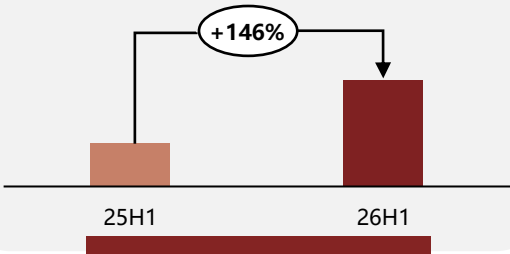
在此背景下，我们预计该业务在价格压力的背景下，ICL渗透率+龙头集中度提升，有望带动普检收入的稳健基本盘。



招标跃升



2025H1vs2026H1：市场机会参与数



02

共建



《医疗卫生强基工程实施方案》 2025年9月

内容:

- “强设施、沉资源、育人才、投资金、优服务”五大版块
- 十五五期间，支持**1000个左右紧密型县域医共体**建设，推进县级医院、重点中心乡镇卫生院提质升级，加强县区医学影像、心电诊断、**医学检验**、消毒供应、药品供应和药学服务等资源共享，这些医共体将实现“乡镇检查、县级诊断、结果互认”的便捷服务模式，避免重复检查和资源浪费。
 - 统筹紧密型县域医共体现有资源，建立**人力资源、财务、医疗质控、医保、信息数据**等管理中心，促进医共体内服务均质化。推进检查检验结果互认。

时间:

- 方案明确提出到**2025年底**，全国90%以上的县要基本建成紧密型县域医共体。
- 到2027年紧密型县域医共体基本实现县和县级市全覆盖。**
- 到2030年县域医共体紧密性、协同性进一步提升。**

资源:

- Ø 2025年，中央财政将统筹约88亿元资金用于支持此项工程。
- Ø 在2024年，国家已先行安排了100亿元支持紧密型县域医共体建设。



《紧密型县域医共体医学检验中心建设与服务指南(试行)》 2026年5月

推行“一县一中心”集约化设置，明确县域检验中心建设标准

共建：五年战略规划目标 | 100+ 区域检验中心



共建

整体表现

+17%

2026H1
收入同比

14%

2026H1
收入占比

+37%

22-25年
CAGR

大单签约放量，战略合作相继落地

- ✓ 2026 年上半年达成：新签订单金额同比增长 +114%；2026 上半年收入近 1.8 亿，同比+17%；公立三级医院收入同比+11%
- ✓ 政策红利：县域医共体 / 区域医疗中心建设提速，需求加速释放
- ✓ 战略升级：聚焦优质项目，推动业务向规模化、高价值升级

战略合作



九州通



迈瑞医疗

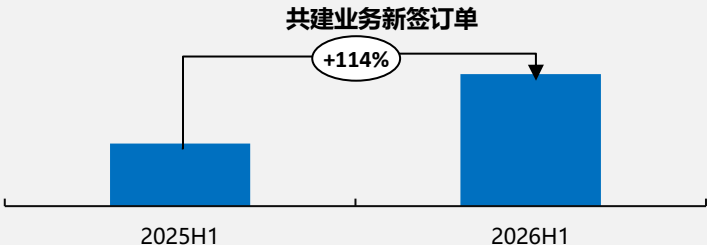


首都医科大学



临安区区检中心

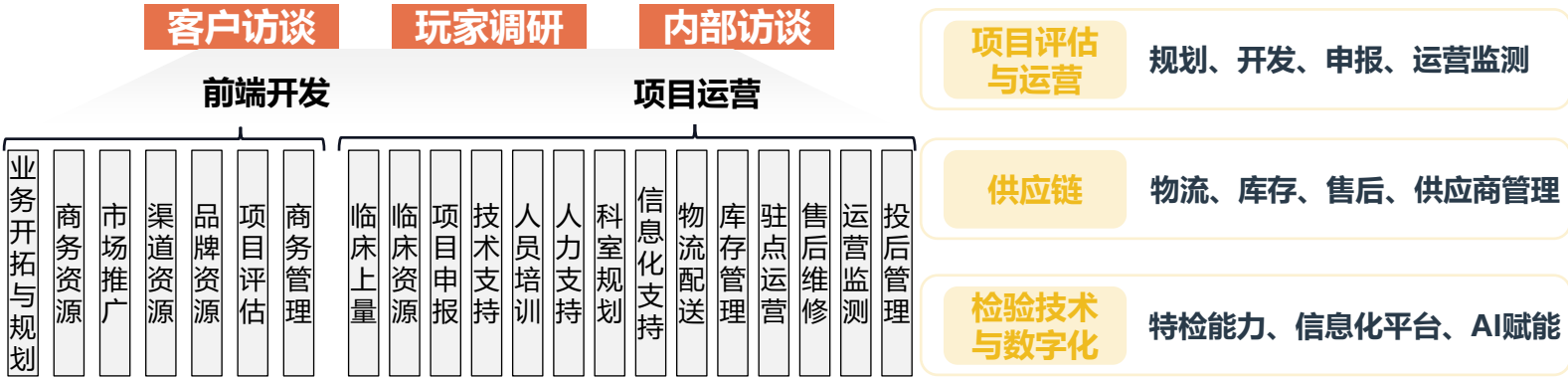
2026H1共建板块订单实现翻倍增长，将成为公司营收增长重要增长极



2026年~2031年五年规划目标：100+ 区域检测中心

大区	领头羊省份	子公司	大区	领头羊省份	子公司
浙江省区	浙江	杭州/温州	华东	安徽	合肥
华中	湖北	武汉	华东	上海	上海
华中	河南	郑州/信阳	华北	陕西	西安
华中	江西	南昌	华北	河北	石家庄
华南	云南	云南	华北	天津	天津
华南	湖南	长沙	华北	北京	北京
华南	贵州	贵州	川渝及东北	四川	成都
华南	广东	广州	川渝及东北	重庆	重庆
华南	福建	福州/厦门	川渝及东北	辽宁	沈阳
华南	广西	南宁	川渝及东北	吉林	吉林
华东	山东	济南/青岛	川渝及东北	黑龙江	黑龙江
华东	江苏	南京			

艾迪康能力：覆盖开发及运营全链条



03

特检

两大标志性信号：政策护航 + 技术突破



过去一个月，行业发生了两件标志性事件，为ICL特检业务的加速发展提供了强劲的政策与技术支持。

政策端 · 2026.08.14

创新项目收费通道打开

检验类医疗服务价格项目立项指南发布

662

主项目全国统一

114

个加收项

7

个扩展项

- 检验首次被赋予“诊断”价值，骨髓形态学、微生物鉴定等明确出具诊断报告
- 前沿特检项目首次获批立项：肿瘤类器官药敏、循环肿瘤细胞、神经生物标志物
- 技术溢价通道保留：质谱、定量检测等加收项体现优质优价

特检从“出一个数”到“给一个结论”，定位逻辑升级

技术端 · 2026.08.19

需求天花板打开

mRNA 个性化癌症疫苗 III 期临床达到双终点

49%

复发 / 死亡风险↓

59%

远处转移风险↓

68.8%

5年无复发生存率

- Moderna 与默沙东联合宣布 intismeran 联合 Keytruda，1137 例高危黑色素瘤患者
- IIb期 5 年数据：无复发生存率 68.8% vs 49.1%，消息当日 Moderna 涨 177%
- “一人一药”前提是“一人一测”—— 每个创新药背后对应大量伴随诊断需求

伴随诊断需求量级抬升，肿瘤特检空间打开

两条信息，释放了相同的信号，也进一步印证了，艾迪康聚焦“特检”成为核心战略业务单元

策略一：深化核心品线，聚焦重点项目

整合能力验证：元德友勤收购案例

- 快速完成业务整合与团队融合
- 血液品线 2026 年实现20%+增长，远超行业平均
- 建立标准化整合流程，可复制到更多品线
- 技术平台、客户资源、渠道网络全面协同

下一步计划

将血液线的成功经验复制到肿瘤、感染、生殖遗传三大品线，聚焦重点项目产品的能力建设，形成品线矩阵的头部效应。

CAGR 40%+
重点品线复合增长率

聚焦头部项目产品，以高增长引领品线战略

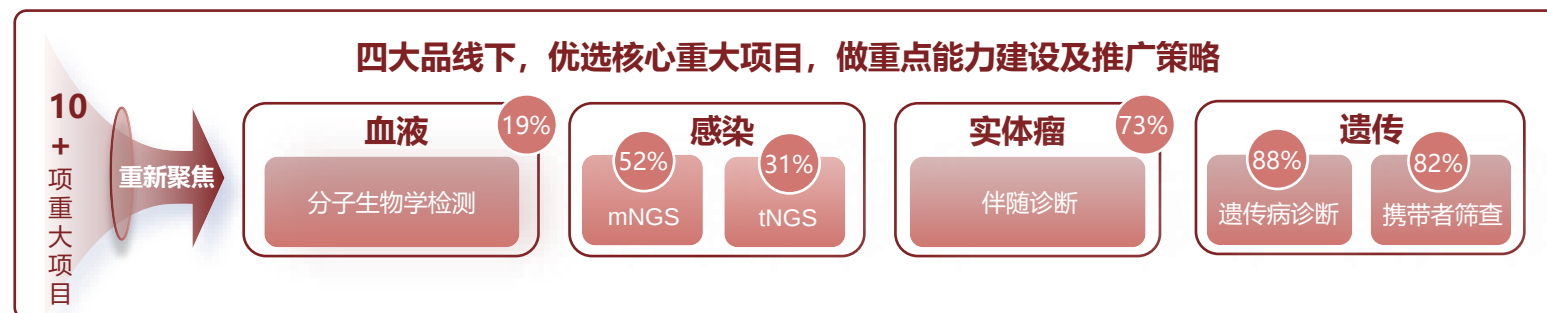
4核心品线矩阵

血液、肿瘤、感染、遗传四轮驱动，形成协同效应



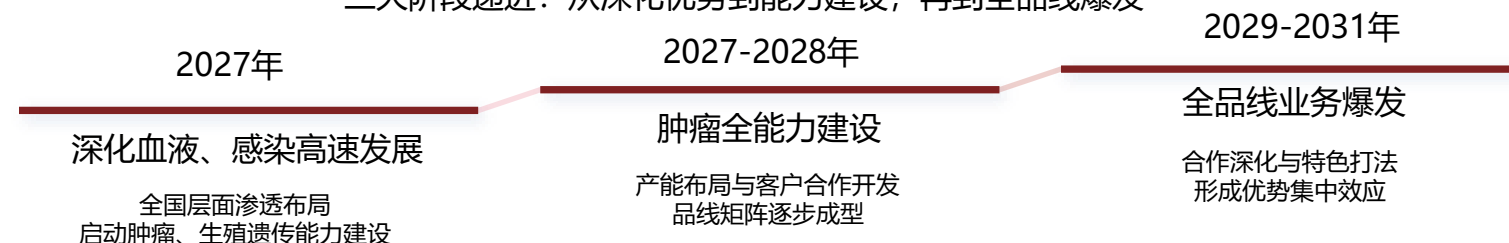
5年战略规划周期

2026-2031 分阶段推进，从单点突破到全品线领先



品线发展路线图 (2027-2031)

三大阶段递进：从深化优势到能力建设，再到全品线爆发



以“专业”定位——深化品线能力建设，形成艾迪康在特检市场的专业品牌认知

策略二：聚焦头部市场，攻克三级医院



围绕领头羊城市建设产能中心，投入高端实验室技术及人才，成立特检大客户部，设立KA和大客户服务专员，聚焦800家头部三级医院的开发与上量。

市场潜力 × 能力匹配度

聚焦领头羊城市

产能规划

“业务领头羊”城市

在短期内拉动业务增长，同时提升高潜力市场份额，为大区特检业务奠定长期发展基础

	省份	大区
1	浙江	浙江
2	上海	华东
3	山东	华东
4	江苏	华东
5	四川	川渝及东北
6	河南	华中
7	湖北	华中
8	西安	华北
9	北京	华北
10	天津	华北
11	福建	华南
12	广东	华南
13	长沙	华南

头部市场战略定位

特检业务核心增长引擎来自三级医院。800 家三级医院贡献主要份额，是艾迪康特检战略的必争之地。普检医院则是特检导入的基础盘，通过开发联动、项目转化实现增量。

800+
三级医院目标

50%
头部市场占比目标

10000
普检医院基础盘



重点攻坚科室

围绕三级医院的核心科室进行深度渗透，按品线匹配对应科室形成「品线×科室」的精准攻坚矩阵：

重点科室	合作方向	对应品线
血液科	血液肿瘤 MICM 诊断、MRD 监测、出凝血检测	血液品线
肿瘤科	伴随诊断 NGS 系列、液体活检、肿瘤早筛	肿瘤品线
感染科	病原宏基因组 mNGS、多重病原检测、耐药基因检测	感染品线
遗传 / 生殖医学科	遗传病基因检测、新生儿筛查、携带者筛查	遗传品线
病理科	AI 辅助病理诊断、免疫组化、分子病理	全品线支撑
检验科	实验室共建、质控体系输出、LDT 联合开发	全品线支撑

领头羊城市产能布局

在核心城市建设特检产能中心，投入高端实验室能力，就近服务头部医院。形成区域化特检服务网络，提升响应速度与 service 品质。

KA 与大客户服务专员

成立三级市场大客户部，组建专业化 KA 团队，打破普检特检编制边界。实施一院一策略精准攻坚，从先定高潜力三级医院再匹配人员。

人员能力与 KOL 体系

聚焦检验科、病理科、肿瘤科、血液科、妇产科等重点科室，建立 KOL 网络，升级市场打法策略，提升团队专业能力与客户服务水平。

策略三：从检测提供商到病种服务商

破晓新程
共启新局

转型路径：从检测服务到病种解决方案

传统模式

检测提供商 样本检测 → 出具报告 客户粘性低，客单价有限

升级方向

病种服务解决方案 检测 + 诊断 + 伴随 + 管理 客户粘性高，客单价大幅提升

从做检测到服务病种，本质是将艾迪康的技术能力转化为临床价值与商业价值的双重杆

医院专科共建

与三级医院重点科室深度合作，共建特检平台与联合实验室，提供从检测立项到临床解读的一体化服务。

- 共建特检平台
- 联合实验室
- 临床解读支持
- 病种全链路服务

药企 B 端合作

借助 mRNA 肿瘤疫苗等新技术浪潮，与药企共建伴随诊断体系，参与临床试验中心检测，共享创新红利。

- 伴随诊断共建
- 临床试验检测
- 新技术早期介入
- 共享创新红利

报告体系升级

数据单 → 诊断报告

- 分级报告：常规 / 加急 / 疑难三级时效承诺
- 临床解读：每份报告附 " 临床意义与建议 "
- 专病模板：肿瘤 / 感染 / 血液各一套报告格式

专业人员前置

幕后 → 台前

- 新设诊断咨询师岗位，对接临床解读需求
- 病理 / 检验专家参与 MDT 多学科会诊
- 定期与重点科室检测结果回顾 + KOL 共建

客服团队转型

接单员 → 服务顾问

- 能力重塑：医学知识 + 报告解读考核上岗
- 分级服务：普通咨询 → 专业解读 → 专家对接
- 2 小时承诺：专业问题 2h 内实质回复

病种方案 × 数字化

单项目送检 → 病种服务包

- 一病一策：检测组合 + 诊断报告 + 编码对齐
- 医生端平台：查报告、问专家、看趋势
- 数据标准化：对接指南要求结构化上传

和客户一起，把检测服务推向指南里的“诊断报告”收费项
让每一次检测，都成为患者精准诊断的开始

04 ToC 业务

艾迪康ToC业务

基于场景和服务升级，打造艾迪康全新TOC品牌

以“持牌 ICL + 互联网医院”为信任与合规底座，DTC做品牌、直连用户与数据资产，B2B2C优化 CAC、可复制的规模利润；用“场景项目组套+渠道解决方案”的金字塔组合，走“专业健康管理”而非“消费猎奇”的差异化路线。

双轮驱动

核心商业模式

- ◆ DTC做品牌、做认知，做用户教育，私域运营
- ◆ B2B2C建生态、做规模、做壁垒，要盈利

业务策略

DTC

私域运营，品牌塑造、服务体验闭环、自营电商、内购&分销

B2B2C

针对性的解决方案
电商、互联网平台
医疗全链路渠道生态

品牌策略

专业临床级检测

独立C端品牌
官号打造（科普、专业形象、品牌认知度）
品牌代言人
站外社媒推广
站内引流转化
直播

产品策略

纯检测→健康管理方案

将检测嵌入场景
自检套盒：自营店铺销售
场景项目组套：围绕健康管理规划产品+服务组套
抗衰/减脂/营养/母婴/睡眠等
渠道解决方案：医美/保险/健管/连锁药诊/工会等

ToC 业务：核心策略及路径

DTC：从“0”开始建立C端品牌信任

产品X场景X检测服务

健康教育/科普认知

私域运营

品牌定位：

更懂你的家庭健康检测专家

产品+：

+ 专业认知

售前科普
专业检测
可医用报告

+ 便捷体验

居家采样
全程线上操作
来回顺丰包邮

+ 有效增值

报告解读
1v1 随访
赠送保险/检查...

品牌建设：

体系打造

商标/IP矩阵
物料设计

平台宣导

品牌传播
价值宣传

专家背书

专家认证
口碑背书

IP矩阵

自有IP
IP合作

运营：

自有店铺

互联网医院积累忠实客户资产
私域流量沉淀、复购转化

平台店铺

天猫、抖音、京东、小红书
主流平台品牌曝光、企业形象

营销推广：

私域运营

社群互动
会员运营

推广引流

站外付费推广
达人矩阵/直播

种草体验

真实体验
口碑传播

站内转化

站内流量转化
复购提升

B2B2C：与行业伙伴共建医疗全链路生态解决方案

场景项目包

抗衰

减脂

睡眠

亚健康

营养

免疫

母婴

男性

早筛

性病

互联网

阿里、字节、美团、京东、等互联网大平台

- C端服务能力最完善的检验合作伙伴
- 共建医-检-诊-药-险闭环

行业渠道

保险

产品体系设计（项目选择疾病相关、筛诊治体系、报告解读）

医美

医美项目关联、及后续患者管理

健康管理

产品体系设计（筛查-诊断-随访；轻疾-重疾）、报告解读、就医通道

连锁药店

保健品/药品关联项目（比如营养检测、炎症疾病检测、性病检测）

企业工会

高值自取样套盒上线企业福利平台；上门团检、福利筛查

建设目标

规模化

5+ 行业标杆案例

20+ 渠道合作

3+ 战略合作平台

10+ 场景项目包

建设路径

开拓

◆ 各行业渠道资源开拓

医学专业

◆ 医学方案
◆ 售前咨询
◆ 客户培训

报告

◆ 跨组报告定制
◆ 结果解读、健康建议

技术

◆ 支持客户定制
◆ 系统对接、AI报告解读

运营

◆ 专业运营、售后客服

标杆解决方案

◆ 形成行业的标杆案例，可复制推广

05 CRO

CRO：中心实验室 | 受益创新药需求增长，强化肿瘤+自免领域布局

破晓新程
共启新局

CRO

临床试验及注册报证

上市后临床诊疗

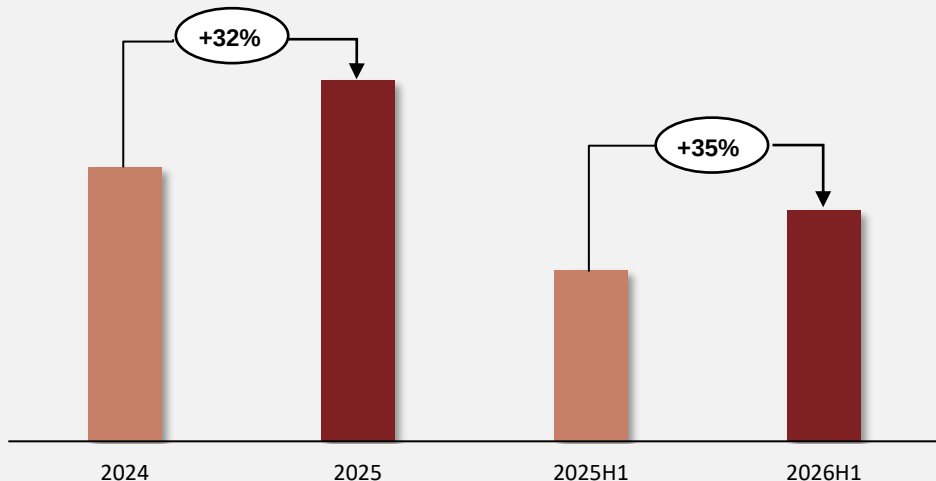
2026H1收入同比
+35%

2026H1新签订单
强劲增长

与甘李药业(603087.SH)
签署战略合作框架协议



2025年/2026上半年CRO板块收入趋势
(内生增速，剔除GH)



5年战略规划目标

1

受益全球创新药需求扩张，CRO需求强劲

- 公司在GLP领域能力凸显，订单、收入实现强劲增长
- 与甘李药业签署战略合作框架协议，强化生态布局

2

赛道拓宽：加码自身免疫+肿瘤大潜力市场

- 自建增强（慢病和自免管线能力建设，分子/病理产品开发）核心技术壁垒。自身免疫领域成为公司CRO第二增长曲线
- 内部整合（肿瘤管线能力建设）完善元德友勤血液肿瘤CRO质量体系建立、与Guardant Health协同做大中国市场份额实现品牌价值。肿瘤领域成为公司CRO第三增长曲线

AI for Science: 探索mRNA能力边界的打开

破晓新程
共启新局

疫苗制备相关检测

已具备肿瘤检测和分析的完整流程，可搭建WES 和 RNA-seq 肿瘤检测体系，HLA 高分辨已有成熟的检测和分析流程。将继续搭建AI生信新抗原筛选模型，补齐新抗原筛选全链条能力

疫苗生产环节相关检测

艾迪康目前有成熟的数字PCR 平台，通过数字PCR 对mRNA 疫苗给药后的特异性免疫应答精准定量。可根据每例患者疫苗序列、定制探针引物进行检测

疫苗后疗效监测 (MRD)

基于现有条件快速搭建定制化MRD监测流程和肿瘤免疫微环境监测流程。同时艾迪康是Guardant Health中国大陆生物制药市场20年独家授权方，希望未来相关检测能力有望进一步跃升。

个性化 mRNA 肿瘤疫苗商业模式流程图

01

取样



取肿瘤组织、抽血

获取患者肿瘤组织
(手术/穿刺活检)
及外周血样本

02

基因测序
找癌细胞突变

三期唯一服务商
Personalis



即将被Tempus 收购
Tempus 负责对接医院
收样本

获取患者肿瘤组织
(手术/穿刺活检)
及外周血样本

03

设计定制
mRNA 疫苗

核心研发
Moderna



并与 Merck 合作，将个性
化mRNA疫苗与K药联合使
用

基于新抗原设计个性化
mRNA 序列，进行体外验证、
优化，并完成临床级配方开发

04

疫苗原材料、
LNP 包裹辅料



多家原料厂商参与

提供 mRNA 原料、
LNP 包裹辅料、脂质、
核苷、酶等关键原材料

05

生产制造



Moderna 自有工厂为主
部分 CDMO 代工

完成 mRNA 合成、纯化、
LNP 包裹、灌装、质检等
生产流程

06

给药 + 后期
复查监测复发



复查 MRD 检测依旧：
Personalis/Tempus

医院给药（与K药联合使用）
定期复查（影像学+MRD检测）
监测复发与疗效

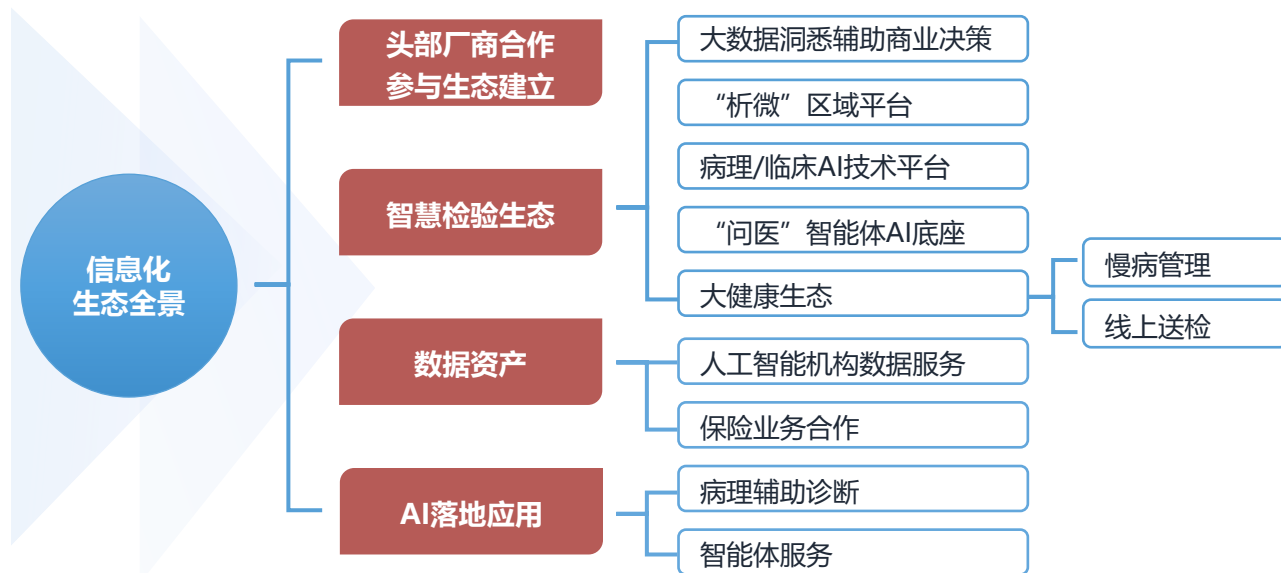
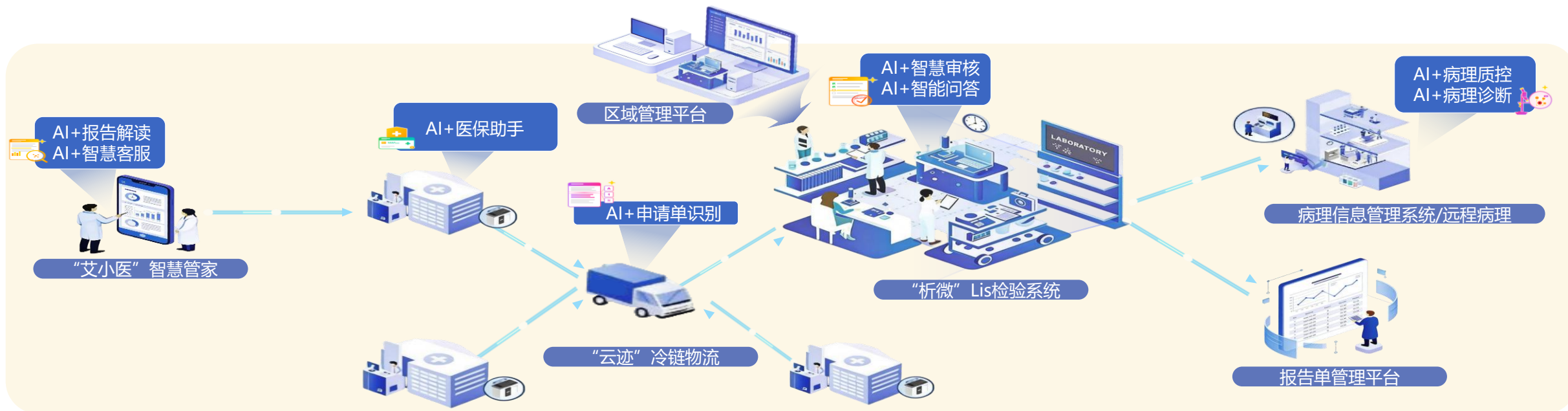
艾迪康/Guardant Health潜在相关环节

06

AI赋能

“AI+智慧生态” 信息化服务全景

ADICON® 艾迪康®



AI生态建设

数字底座：打造一体化区域检验业务平台：

艾迪康打造以 LIS 检验系统、病理信息管理系统为根基的一体化数字化业务平台，整合区域管理平台、“云迹” 冷链物流系统、报告单管理平台、前端应用及配套周边系统，对外输出定制化开发、数据安全、运维保障等全流程技术支持服务

智能引擎：多维赋能智慧区域检验中心：

平台搭载自研 AI 智能核心引擎，输出 AI 报告解读、AI 医保助手、AI 病理质控、AI 病理诊断等多重智能化能力，从运营、质控、诊断多维度赋能一体化全覆盖智慧区域检验中心落地。

07

外延并购

股东赋能：全球医疗产业资源 + 并购能力 + 治理能力， 向更高平台进发

破晓新程
共启新局

THE CARLYLE GROUP
GLOBAL ALTERNATIVE ASSET MANAGEMENT

核心价值 凯雷赋能使艾迪康具备“内生增长 + 外延并购 + 全球化协同”的多轮驱动，公司发展由单一ICL向综合实验室服务平台进军。

历史的赋能路径

2018

长期资本进入

凯雷投资并成为控股股东，艾迪康进入其全球医疗投资组合

2022

与Guardant Health独家战略合作

面向跨国药企、国内创新药企大规模提供CGP测序服务

2023

港股上市成功9860.HK

完成港交所上市，形成股权融资、治理透明度与品牌背书

2025

收购元德友勤-补强血液

收购公司 100% 股权；元德友勤聚焦医学检验服务，补强诊断产品与实验室网络。

冠科生物

全球化跨越式并购

曾拟以 2.04 亿美元收购 Crown Bioscience 100% 股权，全球临床前肿瘤模型龙头企业

历史的赋能路径

并购能力

以股东资源、交易经验及资本支持，提升大型并购的可执行性。

核心逻辑
从“区域补强”升级至“全球平台并购”

产业协同

连接全球药企、CRO、诊断及医疗服务生态，为客户与技术合作创造入口。

核心逻辑
拓展ICL\CRO\AI等医疗服务赛道与海外收入边界

治理与资本

长期持有、董事会治理及国际资本市场经验，增强战略的领先性与市场信任。

核心逻辑
降低转型执行风险，提升经营执行力和可持续性

能力验证

2025H1 vs 2026H1：血液板块收入
(假设友勤于报告期期初完成收购)

+18%

25H1 26H1

2025H1 vs 2026H1：血液学板块收入
(剔除友勤后的增速)

+28%

25H1 26H1

外延并购：ICL+CRO+AI+IVD 多领域整合行业优质标的

破晓新程
共启新局

元德友勤收购，补强血液
拟收购 Crown Bioscience

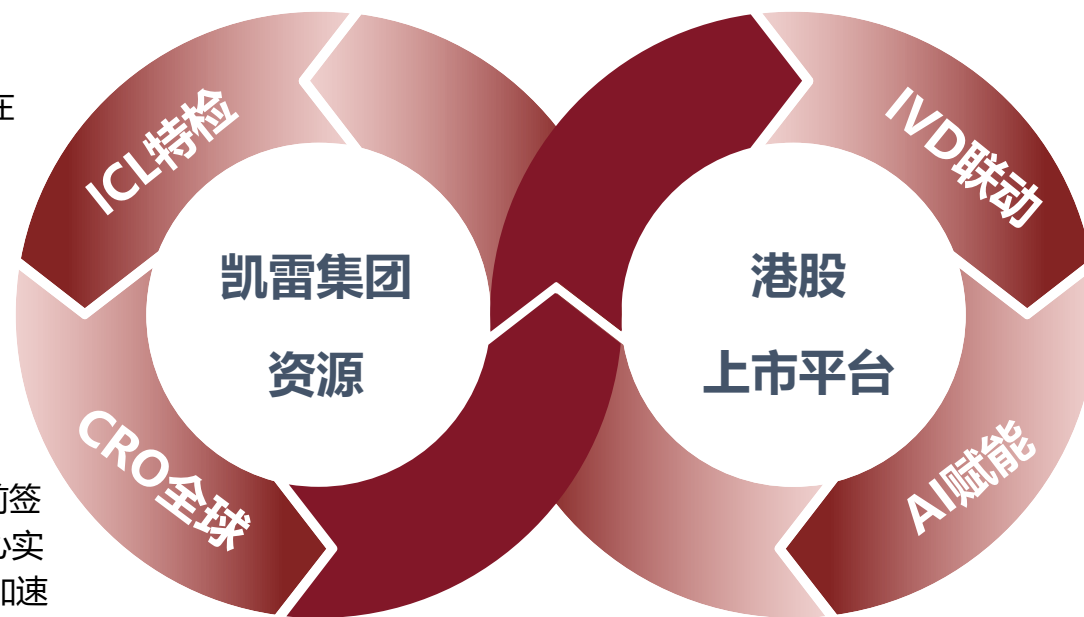
国内独家合作全球液体活检龙头
Guardant Health

ICL特检扩张

基于元德友勤的成功整合经验，深化在血液、肿瘤、病理及感染领域的布局，巩固特检业务的市场领先地位。

CRO全球布局

基于与Guardant Health合作、及此前签约冠科生物的经历上，进一步探索中心实验室及更广泛CRO领域的并购机会，加速实现中国乃至全球市场的全链条服务覆盖。



IVD创新联动

规避红海竞争，聚焦具有创新性的IVD产品并强化上下游联动，通过差异化战略提升产品竞争力与商业价值。

AI诊断升级

依托内外部AI能力，推动人工智能技术在诊断场景中的深度应用与技术迭代。

依托港股平台+凯雷资本优势，构建外延并购——四大核心业务增长极

ADICON® 艾迪康®

破晓新程
共启新局

总结与展望

问答环节

欢迎您的提问

ADICON® 艾迪康®

破晓新程
共启新局