IVD 行业日报｜2026年10月22日

分享版 · 供同行交流参考
检索窗口：2026-10-21 06:30 至 2026-10-22 06:30（24小时）
数据来源：21财经、雅培Q3报告、中财网、中国经济新闻网、每日热点（CMEF）、腾讯新闻、广州日报大洋网、上海证券报、新浪财经、Medical Xpress、广东省医保局、浙江省药监局、中国经济网/新京报等公开信息，事实与判断已区分标注

一、今日一句话总结

雅培用「收购肿瘤诊断+分拆营养」完成聚焦诊断的资产重组，国内 CMEF 开幕首日检验大模型晒出「审核采纳率超 90%」的实证数据——全球巨头与国产大厂同时把「诊断+AI」押成主业，渠道商的选品与话术都要跟着换锚点。

二、今日重点 TOP 5

#	要点	来源/日期
1	雅培 Q3：营收 130.13 亿美元（+14.5%），诊断收入 33.05 亿美元（报告 +46.7%、可比 +6.4%，Exact Sciences 并表拉动），宣布分拆营养业务（2027 年底前完成），聚焦「器械+诊断」。	21财经/雅培 Q3 报告 2026-10-21
2	安图生物获国内外首款化学发光法乙流抗原证：乙型流感病毒抗原检测试剂盒（磁微粒化学发光法）获 NMPA 注册证，改写门急诊流感检测方法学格局。	上海证券报公告 2026-10-21
3	迪安诊断前三季度扣非净利增逾 10 倍：披露 22PB 多组学数据、「灵眸」病理大模型落地超 1000 家医院。	中国经济新闻网/中财网 2026-10-21
4	CMEF 开幕首日检验 AI 实证数据亮相：迈瑞七款启元专科大模型中，检验大模型审核解读建议采纳率超 90%；威高推全域智慧检验生态系统。	每日热点/腾讯新闻 2026-10-21
5	全国 7 个国家医疗 AI 中试基地签署协同发展共建协议：算力、数据、模型、场景跨区域互通共享。	广州日报大洋网 2026-10-21

三、行业动态速览

政策与监管

#	动态	企业	渠道	从业者
1	10月21日，广东省医保局出台通知：推动公立基层医疗机构全面参与集采、县域医共体统一采购配送结算；逐步降低以设备物耗为主的检查检验类项目价格；深挖「AI+医保」场景，推动「AI+经办」「AI+客服」落地。**【判断】**经济大省把「降检查检验价格」写进文件，与检验立项指南「同检同价」方向叠加——在粤渠道商推「仪器免费投放+耗材捆绑」要提前准备成本拆分方案；「AI+医保」被点名，智慧化项目基层立项有了政策抓手。（来源：广东省医疗保障局，2026-10-21）	检查检验价格下行方向在省级文件中被明确，设备折旧/耗材捆绑模式的合规与成本拆分要求提高。	在粤推「免费投放+耗材捆绑」要提前准备成本拆分方案；「AI+医保」被点名，智慧化项目基层立项有了政策抓手。	跟踪经济大省价格政策方向，是判断检验支付端松紧与项目立项逻辑的先行信号。

巨头动态

#	动态	企业	渠道	从业者
1	10月21日，雅培发布 Q3 财报：营收 130.13 亿美元（+14.5%）；诊断收入 33.05 亿美元，报告增速 46.7% 主要来自今年 3 月完成收购的 Exact Sciences 并表，可比增长 6.4%——核心实验室诊断 14.38 亿美元（+5.4%）、癌症诊断 9.68 亿美元（可比 +13.8%，约占诊断收入 29.3%）、快速及分子诊断 8.99 亿美元（可比 +0.9%）。同期宣布拟分拆营养业务为独立上市公司（2027 年底前完成，备考收入约 85 亿美元），分拆后保留业务约 420 亿美元、器械+诊断占比约 86%。**【判断】**巨头用「买肿瘤诊断、拆营养」把身家押在诊断与器械上，结直肠癌血筛等早筛品类会被巨头资源推热，国内同类品牌有跟进窗口；代理雅培成熟产品线的渠道商要留意区域策略变化。（来源：21财经/雅培 Q3 报告，2026-10-21）	巨头资产重组聚焦诊断与器械，癌症早筛成为核心增长引擎，国内早筛赛道迎来需求红利。	早筛品类关注国产品牌跟进窗口；代理雅培成熟产品线的老板留意区域策略调整。	「并购高成长业务+分拆成熟业务」是评估巨头战略重心的通用框架，报告增速要剔除并表因素看可比增速。
2	10月21日，迪安诊断披露三季报及投资者关系活动记录：前三季度扣非净利同比增长超 10 倍，新签客户 1237 家；延伸 AI 数智化「3+1」体系——积累 22PB 多组学数据（年增约 1.6PB），自研「启迪索微」与专注病理的「灵眸」大模型（覆盖 11 大器官、近百种肿瘤亚型），灵眸已落地超 1000 家医院；对检验立项指南的判断为「短期影响可控、中长期机遇大于挑战」。**【判断】**ICL 龙头把「数据+AI」做成第二增长曲线，病理 AI 进入千院级交付——ICL+AI 联合解决方案会下沉到区域检验中心，区域代理商的谈判筹码可能从「送检量」变成「能否帮实验室接入 AI 方案」。（来源：中财网/中国经济新闻网，2026-10-21）	ICL 龙头以「数据+AI」构建第二增长曲线，病理大模型验证千院级规模化路径。	与 ICL 合作的代理商，谈判筹码正从「送检量」转向「帮实验室接入 AI 方	「22PB 数据+6PB 已清洗」说明高质量数据是医疗 AI 的真实门槛，理解数据资产逻辑比追模型参数更重要。

#	动态	企业	渠道	从业者
			案」的能力。	

AI+IVD

#	动态	企业	渠道	从业者
1	10月21日 CMEF 开幕报道，迈瑞携覆盖重症、围术期、检验等七款启元专科大模型打造「启元生态」；启元检验大模型由迈瑞与南医大深圳医院合作研发、2025 年落地，审核解读建议采纳率超 90%；重症大模型 5 秒内梳理病情、1 分钟完成病历撰写。**【判断】**检验大模型第一次有了可公开引用的「采纳率」数据——AI 不再是演示概念，而是被科室实际使用的审核工具；「设备+AI+耗材」绑定模式下，未来招标参数会从通量速度转向审核采纳率与人效指标，渠道商拜访检验科时应学会算「AI 账」：少雇几个人、少出几例差错、审核提速多少。（来源：每日热点/腾讯新闻，2026-10-21）	检验 AI 进入「可量化交付」阶段，采纳率成为新竞争指标，大厂完成设备与耗材之外的第三重绑定。	拜访检验科学会算「AI 账」：人效、差错、审核提速——比性能参数更能打动科主任。	「审核采纳率」是评估检验 AI 实用价值的第一硬指标，看演示不如看采纳率数据。
2	10月21日报道，遂宁市第一人民医院携手华为云开启智慧病理 AI 应用：打通数字切片扫描、存储、医生工作站、PIS 系统到医生复核的闭环；采用「云上安全存算、以租代建、开箱即用」模式，PIS 集成周期约一周、本地消费级 PC 即可承载 AI 推理；基层医院完成扫描与端云协同后即可调用病理模型完成初筛、会诊与报告回传。**【判断】**智慧病理建设门槛从「自建机房+高端工作站」降到「一台扫描仪+消费级 PC+云订阅」，县域与地市市场被打开——有基层医院资源的代理商，可把「远程病理会诊+AI 初筛」打包成轻量方案切入。（来源：中国经济新闻网，2026-10-21）	云-边-端架构让病理 AI 具备基层规模化交付能力，降低医院初始投入门槛。	有基层医院资源的代理商，把「远程病理会诊+AI 初筛」打包成轻量方案切入县域市场，是病理线最明确的增量场景。	基层病理医生缺口是刚需，「云上能力+本地扫描」的轻量化路径比集中自建更可复制。
3	10月21日，全国 7 个国家人工智能应用中试基地（医疗领域）——北京、上海、广东、浙江、安徽、河南、辽宁——签订协同发展共建协议，推动跨区域算力、数据、模型、场景互通共享；广东基地已打造公共卫生、临床诊疗两个垂类大模型，中山三院展示智能病理诊断成果「1 分钟完成全片自动分析」。**【判断】**医疗 AI 从单点试点走向国家级基础设施化，「中试基地」会成为 AI 诊断产品从研发到院落的加速器——渠道商选 AI 产品时优先挑已进入中试基地体系的品牌，注册与落地的确定性更高。（来源：广州日报大洋网，2026-10-21）	中试基地体系为医疗 AI 产品提供算力、数据与合规支撑，进入体系=注册与转化通道更顺。	选 AI 产品优先挑已进入中试基地体系的品牌，落地确定性更高。	七大基地跨区域互通意味着医疗 AI 供给将加速均质化，基层可共享的能力资产在增多。

技术与新品

#	动态	企业	渠道	从业者
1	10月21日公告，安图生物获 NMPA 颁发的乙型流感病毒抗原检测试剂盒（磁微粒化学发光法）注册证（国械注准20263402159，有效期 5 年），用于体外定性检测鼻拭子和口咽拭子样本中的乙型流感病毒抗原；截至公告日市场上已获证的乙流抗原产品主要为胶体金法/乳胶法，本品为国内外首款化学发光法乙流抗原试剂。**【判断】**流感抗原检测从「快速但粗糙」走向「自动化+定量+可联网」，与门急诊生化免疫流水线同机运行；秋冬流感季前装机窗口明确，但化学发光方案要兼顾单检成本与 TAT（周转时间），代理商锁品时先算清这两笔账。（来源：上海证券报（安图生物公告），2026-10-21）	乙流抗原方法学升级开辟「化学发光流感菜单」新品类，与既有免疫平台形成协同。	秋冬流感季前是装机窗口，锁品先算清单检成本与 TAT 能否兼顾；老胶体金库存注意清库节奏。	「首款化学发光法乙流抗原」是方法学替代的标志性事件，门急诊流感检测的自动化逻辑值得研究。

企业与资本

#	动态	企业	渠道	从业者
1	10月21日报道，觅瑞（Mirxes）分国别推进东南亚商业化：2025 年上半年东南亚及其他市场收入 726 万美元、早期检测及精准多组学收入同比 +71.2%；在印尼与上市分销商 PT Diastika Biotekindo 签 MOU；泰国 FDA 认可新加坡 HSA 批准、审评周期从约 300 天压缩至约 150 天，马来西亚互认机制最快约 30 个工作日注册。中国市场方面，觅小卫（GASTROClear）2025年10月获 NMPA 三类证（境内首个胃癌筛查 IVD），2026年3月中标江西九江约 3 万人胃癌筛查项目，并与海港人寿探索「筛查—健康服务—保险」协同模式。**【判断】**早筛出海的「新加坡跳板」路径被走通，国内 IVD 企业出海多了一条务实选项；国内「政策定价先行+保险支付」组合也在复制。（来源：新浪财经/同花顺财经/和讯网，2026-10-21）	「新加坡注册→东盟互认」的出海路径可复用，务实选项明确。	具备东南亚本地注册与渠道资源的中国早筛厂商是潜在合作对象。	HSA ML4 监管信用→东盟审评压缩的机制，是理解区域监管一体化红利的样本。

市场与数据

#	动态	企业	渠道	从业者
1	10月21日报道，据易观分析数据，中国 AI+医疗市场规模已突破 1500 亿元，年均复合增速 40%—50%，远高于医疗行业整体；OpenAI 收购 Orchestra Bio 并整合入 Rosalind，甲骨文与阿斯利康探索 AI+真实世界数据；国内卫宁健康 WiNGPT	AI+医疗市场 1500 亿规模、40%—	从「大厂 AI 方案的本地实施与培训伙伴」	市场增速远超医疗行业整体，AI 能力

#	动态	企业	渠道	从业者
	3.0 覆盖 150 家医院，美年健康联合华为云、润达医疗发布「健康小美」。**【判断】**AI 医疗的高增速意味着检验相关 AI（审核、报告、健康管理等）的采购预算在扩容，渠道商不必等「成熟再入场」——可从「大厂方案的本地实施与培训伙伴」角色低风险切入。（来源：腾讯新闻（易观分析数据），2026-10-21）	50% 增速，检验 AI 预算扩容信号明确。	角色切入，是检验线代理商的低风险起步姿势。	正在成为检验从业者新的职业溢价来源。

他山之石

#	动态	企业	渠道	从业者
1	10月21日，伦敦国王学院团队在 Nature Communications 发表 HRDPath 模型：不测 DNA，仅分析常规 H&E 病理切片即可预测高级别浆液性卵巢癌的 HRD 状态，独立验证集 AUC 0.846，综合多张切片时正确识别约 91% 的 HRD 阳性病例；团队称可减少对昂贵基因检测的依赖，但强调需更大人群验证。**【判断】**「切片→分子洞察」的国际路线持续被顶刊验证，伴随诊断（尤其 HRD、PARP 抑制剂用药指导）的检测入口未来可能被病理 AI 前移——国内肿瘤线渠道商谈判时应开始关注「AI 前筛+分子确认」的组合方案，纯卖 HRD 分子检测试剂盒的窗口期会被压缩。（来源：Medical Xpress（伦敦国王学院），2026-10-21）	H&E→HRD 路线被顶刊验证，伴随诊断入口或被病理 AI 前移，分子厂商需与数字病理平台结盟。	肿瘤线谈判关注「AI 前筛+分子确认」组合方案，纯卖 HRD 分子检测试剂盒的窗口期在收窄。	病理形态学信息被 AI 深度挖掘，病理与检验岗位的 AI 协作能力成为新的职业壁垒。

板块五 · 会议与活动

会议名称	时间	地点/要点
第94届CMEF（持续进行）	10月21–24日	北京·首都国际会展中心；双展联动近 27 万㎡、4000 余家参展企业、专业观众超 20 万人次；A4 馆新羿生物、阅微基因等 IVD 亮相；10月23日下午「AI 数字医疗赋能基层医疗体系建设研讨会」

四、AI+IVD 深度观察

迈瑞启元检验大模型晒出「采纳率 90%+」：检验科 AI 进入可量化交付时代

维度	要点
做了什么	10月21日 CMEF 开幕首日，迈瑞以覆盖重症、围术期、检验等七款启元专科大模型构建「启元生态」；启元检验大模型由迈瑞与南医大深圳医院合作研发、2025 年落地，公开关键数据为 AI 审核解读建议采纳率超 90%——AI 已嵌入检验科日常报告流而非停留在演示环境。同期威高主推「全域智慧检验生态系统」与迷你检验科流水线。
结果	检验科 AI 的竞争语言从「准确率论文」切换为「采纳率/人效」等运营指标：重症大模型 5 秒内梳理病情、24 小时数字孪生监测、1 分钟完成病历撰写；检验侧审核建议采纳率超 90%，成为首个可公开引用的检验大模型运营数据。
关键路径	迈瑞以「设备+AI+耗材」三重绑定构建生态护城河；威高等同业以「智慧检验生态+下沉流水线」跟进——大厂集体从卖单机转向卖「AI 化的科室运营」，检验科价值评估从报告速度转向审核质量与人力效率。
国内三条线	一，招标参数将逐步出现审核采纳率、AI 质控覆盖率等新指标；二，中小 IVD 厂商必须尽早决定在「大模型生态」中的位置——被集成还是自建垂类小模型，观望成本越来越高；三，与医院共建实证数据（南医大深圳医院模式）是最快的信任建设路径。

【判断】对行业：检验 AI 进入「可量化交付」阶段，竞争从仪器性能转向「AI+运营」整体方案，采纳率将成为招标新参数。对国内企业：与医院共建实证数据是最快的信任路径，中小厂商须明确生态位置。对渠道商：把「帮科室算 AI 账（人效/差错/提速）」写进拜访话术；威高迷你流水线等下沉产品是县域市场抓手。

行动清单

角色	现在就该做的一件事
企业	明确在检验大模型生态中的位置（被集成 vs 自建垂类），尽早与医院共建可公开引用的实证数据。
渠道	把「AI 三笔账（人效/差错/提速）」写进拜访话术；县域市场用迷你流水线+AI 方案切入。
从业者	理解「采纳率」等运营指标的评估逻辑，从仪器操作者向 AI 审核协作者转型。

五、明日关注

1. **10月22日**：罗氏 Q3 销售发布（市场预期营收约 157.12 亿瑞郎），诊断板块与中国区表现为关键看点。
2. **10月22—23日**：电极贴片省际联盟集采（22日模拟、23日正式报价）；23日为广东耗材含检验试剂挂网公示截止。
3. **10月21—24日**：CMEF 持续进行，10月23日下午「AI 数字医疗赋能基层医疗体系建设研讨会」。
4. **11月2日**：江西检验类价格整合公示期截止。
5. **持续跟踪**：检验立项指南首批六省征求意见稿齐集；安图乙流试剂挂网；迈瑞检验大模型商业化。

免责声明：本日报基于公开信息整理，【判断】处为个人观点，仅供行业交流参考，不构成投资建议。完整来源链接版可向作者索取。
作者：杨玖玲（90姐）｜深耕 IVD 35 年｜武汉大学临床检验诊断学硕士 · 美国乔治梅森大学访问学者