IVD 行业日报 | 2026年10月11日

分享版 · 供同行交流参考

覆盖范围：10月9日—10月11日（周末回溯3天；个别国际事件标注原日期，与上期不重复）｜视角：IVD 企业 · 渠道商 · 从业人员

一、今日一句话总结

国家医保局《检验类医疗服务价格项目立项指南（试行）》正式落地——检验收费进入"同检同价"时代，靠方法学差价吃饭的日子开始倒计时。

二、今日重点 TOP 5

#	重点	来源+日期
1	检验立项指南（试行）发布：662个主项目+114加收项+7扩展项，原则上不按方法学分立项，"同检同价"；设质谱、定量检测等加收项（光明日报/国家医保局 10-10）	光明日报 10-10
2	金域×广医一院×腾讯发布病理基因大模型 DeepGEM 2.0：AI"看图识基因"最快1分钟，覆盖12个肺癌靶向基因，预测精确度最高90%，将部署超500家医疗机构（中国新闻网 10-10）	中国新闻网 10-10
3	燃石"燃石朗清"NGS血液ctDNA多基因试剂盒进入NMPA优先审批，系《肿瘤基因变异检测试剂技术审评要点》发布后国内首个（燃石医学官网 10-10）	燃石医学 10-10
4	上海14部门纠风方案严查公立医院采购与异常低价；财政部2号文对IVD仪器设低价审查线，"几元中标、靠试剂回本"被围剿（今日头条 · 医界新风向 10-09）	医界新风向 10-09
5	金域医学Q2单季归母净利同比+358.5%；"AI IN ALL"累计165个智能体、模型调用超4000万次、人均单产+5.81%（今日头条 10-10）	今日头条 10-10

三、行业动态速览

板块一 · 政策与监管

#	动态	企业	渠道	从业者
1	检验立项指南（试行）落地：葡萄糖等不再按干化学/酶法分立项，统一"同检同价"；设"定量检测""质谱检测""间接免疫荧光显微镜检测"等加收项，叶酸、乙肝/丙肝核酸检测单独立项（光明日报 10-10）	方法学价格溢价被制度性压缩，需逐省盘点产品立项归属	靠"高值方法学试剂差价"赚信息差的利润被削平；加收项产品是新利润线	选品方向标：卖"有加收项资格"的产品，不卖"会被合并立项"的同质化产品
2	上海14部门发布纠风任务分工方案，11项46条直指公立医院采购与异常低价；财政部2号文对生化、发光、血球、流水线等IVD仪器设低价审查线（医界新风向 10-09）	低价中标、免费送仪器锁试剂的玩法被政策围剿	竞争力回归服务能力：解决方案型渠道优于"关系+低价"渠道	帮医院做流程优化、质控、降本方案是新基本功

板块二 · 巨头动态

#	动态	企业	渠道	从业者
1	金域医学Q2营收15.33亿元、单季归母净利同比+358.5%；数据资源超30PB、38款数据产品挂牌数据交易所（今日头条 10-10）	效率指标取代规模指标，AI+数据成第二增长曲线	ICL的AI能力正在改变与代理商的合作界面	效率与数据能力成为ICL岗位新要求
2	东方海洋子公司质谱生物"水溶性维生素测定试剂盒（LC-MS/MS）"获山东省局注册证，覆盖7种B族维生素（证券日报 10-09）	临床质谱赛道再添标准品项目	维生素检测是质谱临床化经典入口，适合基层布局	质谱落地门槛在降低
3	九强生物及子公司获5款试剂注册证：AST、总IgE、抑制素B、碱性磷酸酶、凝血酶时间（东方财富 10-09）	生化/凝血常规品线继续扩容	常规品可选标的增加、竞争加剧	常规品利润空间继续收窄
4	雅培完成Exact Sciences约210亿美元收购后Q3财报定档10-21，巴克莱首覆给120美元目标价；罗氏为刚果（金）提供埃博拉检测实验室设备（GenomeWeb 10-07/09）	巨头用并购买增长，肿瘤早筛是"下一个十年"押注	早筛布局宜早，但要挑有真实临床动销的厂家	观察Exact并表后诊断业务收入曲线

板块三 · 市场与技术

#	动态	企业	渠道	从业者
1	Natera多癌早检（MCED）获FDA突破性医疗器械认定，覆盖12个癌种性能评估（GenomeWeb 10-09）	MCED赛道全球提速	早筛产品线布局窗口	全球监管给血检开快车道
2	Guardant Health乳腺癌CDx获CE标志，服务阿斯利康新药，此前已获美日审批（GenomeWeb 10-09）	伴随诊断多市场协同获批成常态	"药+诊"捆绑模式值得研究	CDx是NGS厂商核心现金流

板块四 · 企业与资本

#	动态	企业	渠道	从业者
1	百趣生物完成近亿元B轮：中信建投领投、启明创投跟投，投向多组学+AI4S研发与新加坡/欧美实验室布局（科创板日报 10-10）	多组学+AI是资本共识	科研服务市场可关注区域合作	AI4S从工具型转驱动型
2	圣湘生物领投哲源科技近2亿元A2轮；上半年流水线落地60余套、全自动核酸检测分析仪上市两个月落地300余台（企查查 10-10）	分子诊断自动化进入放量期	分子流水线代理门槛与利润结构需重估	分子诊断正在复制发光的"流水线化"路径

板块五 · 会议与活动

会议名称	时间	地点/要点
Medlab Africa 2026	10月13-15日	南非开普敦，非洲实验室设备专业展，中国企业出海观察窗口（聚展网）
The MedTech Conference	10月18-21日	美国波士顿，AdvaMed主办，4000+决策者，设诊断与AI专题（AdvaMed官网）
第94届CMEF	10月21-24日	北京·首都国际会展中心，近4000家展商、17万㎡、100+场论坛，IVD与AI医疗为重点板块（同花顺 10-10）

四、AI+IVD 深度观察

案例｜DeepGEM 2.0：AI 把肺癌基因检测的"决策入口"重新定价了

维度	要点
做了什么	10月10日，广医一院联合金域医学、腾讯发布病理基因多模态大模型DeepGEM 2.0：依托金域31省近8000张数字病理切片迭代，普通PC端轻量化部署，同步启动50家机构多中心随机对照研究（中国新闻网 10-10）
结果	最快1分钟"看图识基因"，一次完成国内获批肺癌靶向药对应12个基因预筛，预测精确度最高90%；"AI初筛+特定基因靶向验证"有望把肺癌基因检测费用降至数百元区间
关键路径	AI的价值不是替代检测而是"路由"检测：大Panel NGS需求下移，PCR/免疫组化验证需求上浮且发生在基层；模型12-16周可扩容新基因、边际扩张成本极低，先铺装机量的企业形成数据飞轮
国内三条线	证据线：50家机构RCT支撑大规模临床应用验证；场景线：基层医院无需自建NGS平台，县域验证检测放量；合规线：嵌入金域KMDP数智病理系统走院内工作流

【判断】对行业：DeepGEM 2.0标志着检验AI从"辅助阅片"进入"检测路径分配"阶段——谁控制预筛入口，谁就分配下游检测流量；金域"大模型+全国ICL网络"是AI+物流+实验室的闭环打法。对国内企业：与其追大Panel NGS代理权，不如布局"AI初筛后承接验证检测"的PCR/IHC产品线，这才是AI创造出来的新增量。对渠道商：往后1-2年，县域市场PCR/免疫组化验证产品的动销是看得见的增量，单纯转卖NGS检测的中间商空间会被压缩。

角色	现在就该做的一件事
企业	把"AI初筛+验证"写进产品方案，给基层医院一套"不上NGS也能做肺癌精准用药"的组合
渠道	盘点手里PCR/免疫组化产品线与县域客户名单，按"AI预测高概率就近验证"重排拜访话术
从业者	补肺癌靶向用药基因与PCR/IHC验证工作流知识，向"会讲AI故事的检验销售"转型

五、明日关注

1. 10月13-15日：Medlab Africa 2026（开普敦）——中国企业非洲出海动向
2. 10月18-21日：The MedTech Conference（波士顿）——海外诊断巨头Q4风向

3. 10月21-24日：第94届CMEF（北京）——AI+IVD新品首发潮，渠道商选品窗口；10月21日雅培Q3财报（Exact Sciences并表后首个完整季度）
4. 持续跟踪：检验类立项指南落地后各省价格映射进度

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