

问止中医营销“高招”：免费学习班实为引流

中经记者 陈婷 赵毅 深圳报道

有实体连锁医馆,但90%的患者都在线上问诊;使用人工智能“中医大脑”为患者看诊,声称“人机集合比人更强”……问止中医官网上,处处显露着这家中医医疗机构的“与众不同”。

但就在近日,有多位消费者向《中国经济报》记者表示,其通过社交媒体平台接触到问止中医旗下精一书院免费学习班,随

消费者投诉连连

发生纠纷后被问止中医“拉黑”的还有杜先生。

“我一心想要治好吐痰的问题,出于对医疗机构的广告与医生承诺的信任,严格遵医嘱,坚持连续服药长达5个月,其间不仅没有解决我原本吐痰的就诊诉求,反而直接导致病情急剧恶化。”张女士告诉记者,彼时其通过社交媒体平台了解到问止中医,该机构开设的学习班声称弘扬中医文化,免费教学中医。作为学员,张女士在该机构互联网医院的介绍中了解到,问止中医称专注于中医治疗呼吸系统疾病,通过祛痰化痰、清热解毒等治疗方法针对性治疗。2025年1月至6月,张女士在问止中医就诊,其间共看诊18次。

“当时我就在微信小程序上看诊,注册账号后挂号,和医生打视频电话,打完视频就开药了。”张女士说。后来,她在服药初期出现腹泻,“对方让我服用米粥,治疗约1个多月时,药物毫无作用,吐痰症状毫无改善,主动向医生反馈治疗无效。该医生刻意引导,反复劝说我不要停药,要求我坚持连续服药半年,称长期服用方能见效。”治疗期间,张女士称其常年稳定的吐痰症状持续加重,但医生称之为排病反应。直到最后一次就诊,张女士称其吐痰依然严重,便停止治疗。此外,张女士质疑为其看诊的医生

后在该机构问诊,却遭遇治疗后病情复发、超剂量用药、身体不适等情形,其质疑问止中医或诊疗不当,要求机构出面解决纠纷但无果。

张女士(化名)告诉记者,其在问止中医门诊部互联网医院就诊半年,诉求为根治其长期吐痰的慢性病困扰,共花费约1.3万元,但在该机构治疗后病情反而恶



图为问止中医位于深圳宝安区的线下门店。

陈婷/摄影

开了超药典规定剂量的药材,其在服药期间出现身体不适,并称停药1年仍未恢复至就诊前状态。

“该机构毫无责任担当,不处理纠纷矛盾,反而恶意操作,直接将我的个人就诊账号拉黑。”张女士说。如今,她用原先挂号看诊账号再次登录问止中医微信小程序后,页面无法正常显示。

发生纠纷后被问止中医“拉黑”的还有杜先生。

“问止中医在快手、抖音、微信视频号宣传,林大栋(问止中医联合创始人兼首席医疗官)是倪海厦的弟子,免费教学传播中医,还创办了一个中医大脑,说是集合了像

化,至今未恢复至就诊前状态。杜先生的母亲在2022年有过脑出血,2024年1月开始在问止中医线上就诊,2025年其母亲再次脑出血,杜先生要求问止中医退回收取的10万余元费用。王女士称,其有过肾移植病史,当时到问止中医诉求为调理身体,由于其拒绝线上看诊,机构为其安排了线下看诊。“一台电脑和一张简

陋的桌子,医生穿着一身皱巴巴发黄的白色大褂,然后闭着眼睛给我把了脉,看了我的舌头,告诉我说:‘你的病非常严重’。”就在第一次用药期间,王女士出现身体不适。

对于上述消费者反映的情况,记者致电致函问止中医方面,接听电话的工作人员称将转达采访需求,但截至发稿未作进一步回应。

很多中医大师倪海厦这样的经验,治疗各种疑难重症,高血压、糖尿病、脑出血之类的,宣传得很神奇。”杜先生说。

从2024年1月开始,杜先生的母亲在问止中医就诊服药,其间病情复发,杜先生质疑该机构存在诊疗不当、超药典规定用量开药等问题。在两年的治疗中,问止中医共收取杜先生10万余元的费用,杜先生要求退费未果,反遭机构踢出学员群,拉黑处理。

“抖音里有宣传问止中医精一书院的免费学习班,说是倪海厦弟子林大栋创办的,出于对倪海厦的信任,我参加了他们的免费学习

班。”与张女士和杜先生情况类似,王女士通过“免费学习班”接触到问止中医。“助教发了很多线下门店,让去看诊。一开始他们让我用视频进行面诊,我拒绝了。”后来几经周折,王女士在门店线下看诊。“对方看了看舌头,把了一下脉,就告诉我病情很严重,需要长期服药。我的诉求是想吃药,但对方说必须开5副药,交钱才能看药方,并承诺药很安全。我不得已才交了钱,共花了500元,吃了一次(药)就中毒了。”王女士说。后来,王女士及其家属多次向有关部门投诉反映情况,问止中医方面将其踢出学员群,相关负责人避而不见。

两度IPO未果

问止中医曾在2025年1月及7月两次赴港IPO,但都没有后续。

患者为什么选择来问止中医?问止中医官网显示的答案是:“因为我们专注于应用纯中医对治绝症重症疑难病。有时候,患者在其他地方找不到好的治疗方案,最后来到我们这里。有时候,患者是因为对中医的认同而选择我们。有时候,患者就是纯粹希望得到更好的中医医疗品质而来到问止。”

记者打开问止中医微信小程序了解到,该机构癌重症、疑难症医生挂号费从100元到300元不等。不过,黑猫投诉平台上,有关问止中医的投诉达20余条,涉及诊疗不当、夸大疗效、服药后身体不适等。消费保平台上,对问止中医的投诉以虚假宣传居多。

问止中医曾在2025年1月及7月两次赴港IPO,但都没有后续。招股书显示,自2018年成立以来,问止中医为一家专注于为中医行业量身打造具有人工智能的临床辅助诊疗系统的科技公司。“中医大脑于单机版中医经方专家系统的基础上建立,该系统最初由林大栋开发,用于中医诊断及治疗。通过将机器学习及人工智能功能整合至该系统,我们将其开发为中医大脑。随着中医大脑的演变及成熟,我们将业务扩展至提供中医医疗服务。”

“中医大脑,人工智能在线开方系统,智能帮手,辅助医生,速成名医。”问止中医官网如此显示。

招股书显示,问止中医的收入主要来自中医医疗服务。2022—2024年,该业务收入分别为5042.1万元、1.67亿元、2.11亿元,2025年前5个月收入约为9000万元。其中线上业务收入占比保持在90%左右。2025年前5个月,患者线上就诊次数(指已

完成且已支付的个人咨询总数)达约9.3万次。公司中医医疗服务收入的最大份额来自全科,占比为48.2%。

截至2025年7月21日,问止中医经营11家线下诊所(包括一个门诊部),并聘有93名全职医师,所有医师均借助“中医大脑”提供咨询及处方服务。截至2025年5月31日,问止中医的医师平均中医执业年资约为5年。不过,据问止中医微信公众号披露的文章,整个医师团队平均年龄30岁,以应届医学硕士毕业生为主。

对于客户拓展,问止中医方面在招股书中指出,中医医疗服务提供商往往面临重大客户教育难题、低治疗依从性的问题。因此建立一个让客户更了解并信任中医为中心的客户服务渠道十分关键。“为应对这些挑战,我们采取多方面的策略,旨在减少教育客户所需的资源。精一书院是该策略的核心。”

精一书院是问止中医另一业务支柱,为该公司的线上中医社区。截至2025年5月31日,该社区已有31万名累计注册会员。问止中医方面称:“大部分患者均通过精一书院了解到我们。”

2022—2024年,问止中医癌重症、疑难症、全科的客单价逐年上升。2025年前5个月,分别达1440.4元/次、1042.8元/次、665.6元/次。2022—2024年及2025年前5个月,问止中医营收分别约6216.9万元、1.89亿元、2.36亿元、1.1亿元;期内亏损分别约1.54亿元、1.94亿元、4536.7万元、4384.1万元。报告期内,问止中医为解决患者投诉而支付的现金赔偿总额约为9.5万元。

营收多年“原地踏步” 金迪克困于单品

中经记者 晏国文 卢志坤 北京报道

作为采用第五套上市标准的科创板生物医药公司,以流感疫苗为主要产品的金迪克(688670.SH)近3年营收在1亿元上下波动。

金迪克核心唯一上市的疫苗产品为适用于3岁以上人群接种的成人型四价流感疫苗。2025年,金迪克募投项目产能消化成难题

金迪克IPO时的募投项目分别是新建新型四价流感病毒裂解车间项目、创新疫苗研发项目、补充流动资金及偿还银行借款项目。这3个项目分别计划投资6亿元、1亿元、4.36亿元,合计为11.36亿元。

作为核心募投项目,截至2025年年底,新建新型四价流感病毒裂解车间项目累计投入资金为5.78亿元,累计投入进度为96.09%。

按照原计划,新建新型四价流感病毒裂解车间项目预计于2024年1月达到预定可使用状态。但在建设过程中,因为疫情及2023年7月当地暴雨导致的临时停产等事件影响,该项目产生了延期,当时计划达到预定可使用状态延期至2026年4月。

今年4月23日,金迪克再对新建新型四价流感病毒裂解车间项目延期,预计于2027年7月达到可使用状态。公告显示,新建新型四价流感病毒裂解车间项目设备已全部到位,并已完成原液与制剂的生产工艺验证、原液与制剂注册批样品生产。

金迪克方面表示,本次项目延期的主要原因为:为保证原液与制

剂的生产工艺验证的稳定,公司增加了实验批次生产,导致时间投入增多;同时,公司目前可商业化生产的流感疫苗车间只有一条原液生产线,为保障公司现有四价流感病毒裂解疫苗产品的上市销售,公司集中力量进行了商业化四价流感病毒裂解疫苗产品生产,导致原液与制剂注册批样品生产较预计时间延后。

据招股书,在IPO前,金迪克四价流感疫苗车间设计产能约为每年1000万支。募投项目新建新型四价流感病毒裂解车间项目设计产能约为3000万支。

近几年,因为行业竞争加剧和流感疫苗接种需求未得到释放,金迪克的实际疫苗生产量和销售量在大幅减少。

据了解,四价流感病毒裂解疫苗产品比较特殊,时效性强,有效期仅有12个月,流感季结束后当季的四价流感病毒裂解疫苗只能进行报废处理。

据统计,金迪克四价流感病毒裂解疫苗生产量和销售量的峰值是774.64万支和478.35万支,分别发生在2021年和2020年。

万支,销售量年均仅100多万支。市场需求与产能之间存在明显的匹配问题。

在2025年年报信息披露监管问询函中,上海证券交易所科创板公司管理部对金迪克主营业务、销售费用等问题进行了关注。

金迪克方面未对《中国经济报》记者采访作出回应。

2023—2025年,金迪克四价流感病毒裂解疫苗的生产量分别为294.57万支、208.49万支、255.58万支,销售量分别为138.14万支、116.97万支、164.76万支。生产量和销售量均远低于实际产能和IPO募投项目的规划产能。

金迪克于2021年8月在科创板上上市。上市前的2020年,金迪克业绩处于历史最好的时期。尽管如此,在招股书中,金迪克也曾提示过相关风险。若公司自上市之日起第4个完整会计年度触发《上海证券交易所科创板股票上市规则》第12.4.2条的财务状况,即经审计扣除非经常性损益前后的净利润(含被追溯重述)为负且营业收入(含被追溯重述)低于1亿元,或经审计的净资产(含被追溯重述)为负,则可能导致公司触发退市条件。

2026年第一季度,金迪克营业收入为89.88万元,同比减少74.05%,主要是产品销量下降所致;归属于上市公司股东的净利润为-2239万元,较上年同期亏损扩大。截至报告期末,归属于上市公司股东的所有者权益为10.77亿元。

单一产品贡献全部收入

作为单一上市产品,四价流感病毒裂解疫苗贡献金迪克全部营收。2025年,该产品的营业收入为1.13亿元,毛利率为64.37%,较上市首年2021年的85.56%下降明显。

金迪克流感疫苗产品采购对象以各地疾控中心为主。由于流感疫苗的季节性特征,销售高峰期一般在当年的6—10月。

问函的回复公告显示,2025年,金迪克四价流感病毒裂解疫苗中标价格均为88元/支(不包含储存运输费)。

2025年,金迪克销售费用为6660.73万元,同比增长46.41%。其中,销售服务费为5734.68万元,占比为86.1%,同比增长50.46%。其他应付款中的应付销售服务费为6514.79万元,比期初增长53.75%。

2025年,金迪克销售服务费、销量和营收的增长幅度分别为50.46%、40.85%、39.7%。可以看出,销售服务费的增长带动了产品销售量和营收的增长,但销售服务费增幅高10个百分点左右。

同期,前十大推广服务商发生的服务费金额合计约2300万元,金迪克仅对第十大推广服务商吉林市合实生物科技有限公司付款17万元。

对于应付销售服务费持续增长未结算的原因,金迪克方面称,公司为强化资金统筹管控,降低资金使用成本,并更好地应对经营活动现金流下降导致的资金风



图为金迪克展台。

公司官网/图

险,规定销售服务费在收到对应服务区域的销售回款后予以支付。同时,受当前市场环境、资金状况影响,应收账款回款周期延长,对应销售服务费结算付款顺延,导致期末应付服务费增加。

据了解,金迪克有3款产品完成Ⅲ期临床试验,分别是冻干人用狂犬病疫苗(Vero细胞)、四价流感病毒裂解疫苗(儿童)、三价流感病毒裂解疫苗。

2025年,金迪克研发费用为9177.92万元,同比增长173.08%,主要系上述3款疫苗研发投入增加所致。

年报显示,冻干人用狂犬病疫苗(Vero细胞)已完成Ⅲ期临床试验,目前正在按照程序向国家药监局进行产品注册申报工作;四价流感病毒裂解疫苗(儿童)Ⅲ期临床试验现场工作已完成,受试者血清已经中国食品药品检定研究院检验并完成检验工作,目前数据库已经锁定,正在推进后续工作;三价流感病毒裂解疫苗提交上市生产的申请已获受理,报告期内同步完成了注册检

验、标准复核、注册现场检查和GMP符合性检查,正在等待CDE的进一步审评。

金迪克研发团队力量相对比较单薄,截至2025年年底,研发人员数量为49人,同比减少7人。研发人员的学历结构是:博士研究生1名,硕士研究生学历4名,本科学历35名,专科学历9名。

在问函中,上海证券交易所科创板公司管理部关注到,金迪克2025年的研发费用主要集中在第四季度,比如:冻干人用狂犬病疫苗(Vero细胞)项目2025年研发费用为2782.64万元,该项目第四季度的研发费用为1185.71万元;四价流感病毒裂解疫苗(儿童)项目2025年研发费用为3514.04万元,第四季度的研发费用为1763.19万元。

三价流感病毒裂解疫苗(成人)2025年研发费用为1903.89万元,第四季度的研发费用为1726.09万元;三价流感病毒裂解疫苗(佐剂)2025年研发费用为142.38万元,第四季度的研发费用为115.67万元。