

证券代码：002432

证券简称：九安医疗

天津九安医疗电子股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中金公司：府嘉颖 盘京投资：温旭鸾 和谐汇一：陈凯 湖南科大军银投资集团：彭德伟、曾露生 东方红资产管理：刘中群 成都天府资本投资管理有限公司：汪余艺 瑞华控股：王谟强 上海汐泰投资管理有限公司：董函 MassAve Global：周伊莎 华能贵诚信托：孙宇 巨杉资产：何川 胜恒投资：孙远 申万宏源证券：孟令伟 德邦资管：郝晓婧
时间	2023年3月2日 15:00-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：刘毅 先生 董事会秘书：邬彤 先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司董事长、总经理向参会人员介绍了公司历史沿革、经营业务情况，包括公司糖尿病诊疗照护“0+0”新模式在中国、美国的推广和爆款产品两大核心战略的发展情况等。参会人员在听取公司介绍后依次提问，具体内容如下： 1、公司手握大量资金，未来战略和资金使用规划？加大研发支出？外延并购？加大分红？ 回复：公司始终集中精力和资源，紧密围绕加速推动糖尿病诊疗照护“0+0”新模式在中国、美国的落地战略和爆款产品战略开展主营业务，核心战略相关业务会继续进行投入。爆款产品方

面，随着 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销，给 iHealth 品牌带来了良好的品牌知名度和用户口碑，未来公司会依据市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。本次新冠疫情对民众的生活方式和习惯产生了深刻的影响，更接受和习惯使用 IVD 自测产品就是其中之一，公司看好后续家庭自测类产品和家用医疗健康产品的市场机会。糖尿病照护方面，我国陆续出台对互联网+医疗领域的支持政策，互联网+医疗服务纳入医保报销范围工作正逐步推进。公司计划在全国共开设约 600 家照护中心，形成专业的糖尿病照护管理体系。

无论是拓展新业务还是扩大现有业务规模，都需要时间、经验的积累，需要学习、摸索的过程，还要遇到合适的时机，没有人能随随便便成功。公司目前集中精力和资源推进核心战略的发展，这是分阶段实施的，不需要短期内投入百亿级的资金。在新的行业、新的业务方面，公司采取非常谨慎的态度，在短期内做出百亿级投资决策对公司很有挑战，在找到新的产业方向前，公司可以通过委托理财等方式，在保障日常生产经营资金需求，有效控制风险的前提下，提高资金使用效率及收益率，争取实现公司和股东收益最大化，使现金资产保值增值，维护股东最大利益。

分红方面，公司会参照监管规则以及《公司章程》中相关规定，制定方案并提交公司董事会、股东大会审议。

2、九安医疗试剂盒等受益于新冠疫情的产品销量持续性如何？

回复：试剂盒产品的销售情况受当地疫情发展变化、当地防疫政策和市场竞争环境等因素影响，而疫情发展很难预测，具有较强的不确定性。作为一家医疗企业，我们考虑的是在防疫需求最大的时候、健康受到威胁的时候，最大限度去满足。

3、新冠相关厂房设备减值安排？

回复：公司具备成熟的生产组织能力，有足够的专业人员储备，负责品质、物料和计划安排。面对当时试剂盒产品需求激增的挑战，公司协调供应链资源，快速找到合适的合作方，外协工厂的加入对公司 iHealth 试剂盒产能的快速提升做出了重要贡献。公司柯顿工厂通过购置自动化设备以提升产能，但该部分投入与销售额规模相比非常小。美国建厂的投入，按照目前通行的会计计量方法，并不会以费用的形式集中体现。而是将会形成各种资产，在今后一个相当长的时期内通过产出成品的形式贡献收入，并随着时间的推移通过折旧、摊销等方式逐渐计入到成本费用。美国工厂当前用于新冠抗原检测试剂盒，未来可扩展用于生产其它相同原理的检测类产品。关于相关资产减值的问题，公司会按照会计准则来处理。

4、后疫情时代公司业务发展规划？非新冠业务计划靠什么获得业绩持续高增长？

回复：公司的两大核心战略是加速推动糖尿病诊疗照护“0+0”（Offline+Online）新模式在中国、美国的落地战略以及爆款

产品战略。糖尿病照护方面，我国陆续出台对互联网+医疗领域的支持政策，互联网+医疗服务纳入医保报销范围工作正逐步推进。公司计划在全国共开设约 600 家照护中心，形成专业的糖尿病照护管理体系。爆款产品方面，公司在疫情期间，2020 年保障了额温计在国内外公共卫生防疫需求、2021 年推出 iHealth 试剂盒，逐渐成为在美防疫的主要产品之一。连续两年的成功实践正是对爆款产品这一战略的集中体现。CBS、NBC、ABC、纽约时报、华尔街日报新闻中，iHealth 频频亮相在美国家喻户晓，iHealth 品牌在美国的影响力大幅提升。未来，公司会充分利用近年来 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销形成的品牌优势，依据市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。

5、公司非新冠产品在行业内市场占比如何，产销瓶颈在哪，是否有扩产或进军新领域的计划？

回复：具体财务数据要以公司 2022 年年度报告为准，公司预约于 2023 年 4 月 29 日披露年报。除 iHealth 试剂盒业务外，经过多年的积累，九安及 iHealth 系列产品获得了良好的品牌知名度和用户口碑。随着 iHealth 品牌在美国影响力的大幅提升，iHealth 品牌的额温计、物联网血压计，受到用户的欢迎，在美国亚马逊电商平台销售情况良好。公司通过试剂盒业务获得了良好的资金储备，为未来可以陆续推出更多爆款产品奠定了基础。随着 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销，给 iHealth 品牌带来了良好的品牌知名度和用户口碑，未来公司会依据市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。

公司会继续坚持加速推动糖尿病诊疗照护“0+0”（Offline+Online）新模式在中国、美国的落地以及爆款产品两大核心战略的推进实施，聚焦在主业发展。其他对外投资事项公司会结合自身发展需求，评估投资标的的情况，审慎选择投资标的、作出投资决策。

6、糖尿病诊疗照护“0+0”新模式和慢病管理公司有哪些布局？未来战略重心在哪？行动计划有哪些？

回复：目前公司的糖尿病诊疗照护“0+0”新模式已在全国约 50 个城市、250 余家医院落地。糖化血红蛋白达标率平均值从基线的 30%左右提升到 60%左右，不良率降到 5%以下，规范管理率达到 70%，有效性得到了验证。在美国，公司的美国子公司已通过“0+0”新模式，在慢病管理领域与 50 多家诊所进行合作，在医生和患者中形成良好的口碑，带动了更多的医生加入。公司计划未来在全国共开设约 600 家照护中心，形成专业的糖尿病照护管理体系。

7、CGM 进度及内部优先级？

回复：持续血糖监测仪（CGMS）研发项目是公司募投项目之一，目前处于研发阶段，还需要一段时间。此外，我们也可以选择跟优秀伙伴合作。持续血糖监测仪（CGMS）是糖尿病管理的工具，使用更加方便，可以加速推动公司互联网医疗战略的发展。

8、海外市场经营规划？

回复：公司十多年前就在美国设立了分支机构，多年来在当地积累了丰富的渠道资源和经验，美国子公司对接美国政府客户，多次获得了联邦政府、州政府的试剂盒订单。随着 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销，给 iHealth 品牌带来了良好的品牌知名度和用户口碑，未来公司会依据市场需求，利用我们的销售渠道和认证能力，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。

9、公司的互联网医疗模式是如何提高医疗效果、降低医疗成本的？

回复：医疗的本质，是提高医疗效果、降低医疗成本。互联网、移动互联网、物联网能否助力解决医疗的这个核心问题，是互联网医疗是否成立和发展的根本。公司的糖尿病诊疗照护“0+0”新模式，将糖化血红蛋白达标率平均值从基线的 30%左右提升到 60%左右，不良率降到 5%以下，规范管理率达到 70%，有效性得到了验证。该模式从 2016 年落地实施，逐步变清晰，解决患者在日常生活中面临没人管、不会管、忘了管的问题，并减少了患者无效就诊的次数，提高了医生的诊疗效率。

比如小孩学习，在家就能自学，市面上有各种学习资料。那为什么还需要老师，需要上学呢？糖尿病管理也是如此，为了提高医生的效率、管理好患者的糖尿病，公司的照护师可以在日常对患者饮食、运动等生活方式上的干预，形成对患者监测、饮食、运动、药物、心理全闭环的管理，并有效收集相关体征监测数据，提高糖尿病管理效果。我们相信医疗服务一定会从医院延伸到家庭，糖尿病诊疗“0+0”新模式更强调的是医护的延续性服务，从线下到线上，线上线下一体化，线下是起点，线上是延续和延伸，为糖尿病患者提供长期的照护方案，持续的通过对糖尿病病人实时提供医学诊疗与生活干预，解决院外管理糖尿病患者的核心问题。我们深信，医疗的关键是医生，最宝贵的资源是医生的时间，我们模式的目的是不是利用医生的碎片时间，而是让医生在有限的看诊时间内，普惠到更多院内就诊患者，发挥医生最大的价值。

10、糖尿病诊疗照护“0+0”新模式的盈利模式是什么？

回复：盈利模式方面，美国医保已经明确了远程医疗服务付费方式，国内仍处于积累用户阶段，目前有少量服务费收入，规模化尚需一定时间。互联网模式与传统行业不同，其早期并不是以利润为核心的，是以用户规模、用户黏性为核心，我们糖尿病诊疗照护“0+0”新模式现阶段的最主要目标不是营业收入和利润，而是不断积累合作专业医疗机构数量和照护人数。网约车、外卖都是很好的例子，十多年之前，用手机软件打车、点外卖并不是主流的方式，当时也没有相关政策规范。但随着移动互联网的发展，给人们的生活带来了极大便利、解决衣食住行很多问题，也诞生了像头条、美团、滴滴、拼多多等快速成长的公司，一系列支持与规范政策指引随之出台，行业得以

	<p>快速发展。我们相信互联网+医疗行业也将如此。公司糖尿病诊疗照护“O+O”新模式的糖化血红蛋白达标率平均值从基线的30%左右提升到60%左右，不良率降到5%以下，规范管理率达到70%，有效性得到了验证。另一方面，入组患者人数的增加也会带动血糖类硬件产品的销售收入。公司的糖尿病诊疗照护模式让医生提高了诊疗效率，让患者的糖尿病得到了有效控制，用比较低的成本解决糖尿病没人管、不会管、忘了管的问题。糖尿病诊疗照护模式正处于加速推广阶段，公司计划未来在全国共开设约600家照护中心，形成专业的糖尿病照护管理体系。我们相信，医疗服务一定会从医院延伸到家庭。未来公司将加速推动互联网医疗的糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国及美国的推广、落地。</p> <p>11、医生为什么愿意参与糖尿病诊疗照护“O+O”新模式？</p> <p>回复：医生最宝贵的是时间，目前医生的大量时间花在解答患者重复的、简单的问题，影响了医生的诊疗效率。我们的模式引入照护师、营养师，帮助医生做患者的日常问题答疑、解决一般照护的问题，这就大大提高了医生的诊疗效率，节省了医生的时间。此外，公司的照护师可以在日常对患者饮食、运动等生活方式上的干预，形成对患者监测、饮食、运动、药物、心理全闭环的管理，把糖尿病管理从院内延伸到院外，提高了患者的糖尿病控制率，这也提升了医生的诊疗效果。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023.3.2