

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

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>线上参与单位名称及人员姓名</b>	嘉实基金 基金经理 郝淼 嘉实基金 基金经理 刘康平 嘉实基金 基金经理 归凯 嘉实基金 研究员 孙晓晖 华创证券医药组 助理研究员 张良龙 华创证券医药组 助理研究员 陈俊威 松熙私募基金 总经理、创始合伙人 罗迟放 松熙私募基金 基金经理 姜思辰 新华基金 赵东宇 新华基金 赖庆鑫 新华基金 赵强 银华基金 孙昊阳 天弘基金 张秀磊 交银基金 周珊珊 交银基金 楼慧源 高毅资产 刘慧敏 高毅资产 万明亮 景顺长城 谢燕萍

	<p>景顺长城 詹成</p> <p>鹏华基金 蔡春根</p> <p>鹏华基金 程卿云</p> <p>华泰柏瑞 张弘</p> <p>长城基金 程书峰</p> <p>长城基金 余欢</p> <p>中欧基金 任逸哲</p> <p>泰达宏利 张帅</p> <p>富国基金 孙笑悦</p> <p>富国基金 吕泽楠</p> <p>浙商基金 白玉</p> <p>民生加银 郝梦娇</p> <p>财通基金 张胤</p> <p>长信基金 胡梦承</p> <p>东方红 江琦</p> <p>泰康资产 陈璟</p> <p>信诚基金 陈爽</p> <p>金鹰基金 孙倩倩</p> <p>工银瑞信 李乾宁</p>
<b>时间</b>	2024年1月5日 15:00 至 17:00
<b>地点</b>	线上
<b>方式</b>	线上会议
<b>上市公司接待 人员姓名</b>	董事会秘书：邬彤 先生
<b>投资者关系活 动主要内容介 绍</b>	<p>1、公司做糖尿病照护有多少年了？成果有哪些？</p> <p>回复：2016年10月，公司互联网医疗的糖尿病诊疗照护“0+0”新模式在天津代谢病医院和北京北大医院落地，经过多年的摸索，公司在糖尿病管理服务方面的经验不断积累，并形成了有战斗力的核心团队。2023年上半年度，糖尿病照护业务</p>

相关收入约 1,481 万元，其中在国内的营业收入约 973 万元，在国外的营业收入约 508 万元。国内开通付费模式的合作医院共 97 家，经统计，付费患者的依从性远超过免费管理的患者，付费到期后患者依然能有一定自我管理的惯性维持，测量习惯好于免费管理中的患者，照护的病人规模超 18 万人。在美国，医保已经明确了“互联网+医疗”服务的付费方式，公司的美国子公司已通过“0+0”新模式，在慢病管理领域与约 50 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，照护病人数约 1 万人。目前公司的糖尿病诊疗照护“0+0”新模式处于加速推广阶段，已在全国约 50 个城市、300 余家医院落地。通过我们的模式管理糖尿病，可以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%，有效性得到验证。

2、新冠产品相关库存是否存在效期问题？涉及减值问题？  
怎么设定生产计划和库存

回复：公司会根据会计准则来进行存货减值的会计处理，并根据市场需求和库存对生产进行调整。随着 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销，已逐步形成品牌优势，公司美国 iHealth 子公司在亚马逊和官网是直接 to c 销售，为了配合该销售模式，主要采取“以销定产+安全库存”相结合的生产模式，根据客户的采购意向或者订单组织生产的同时，保留一部分安全库存。这样可以保持相对的均衡生产，减小市场需求变动对生产组织管理的影响。

3、三联检的注册进度？价格？

回复：FDA 的申请要求是明确的，公司会按照要求做好准备工作，提交相关资料，争取尽早满足 FDA 要求，通过认证。

目前还没有确定最终的零售价格，预计甲流、乙流和新冠三联检产品零售定价会比新冠单检高一些。

4、CGM 怎么规划的，上市销售时间？

回复：公司正集中精力和资源，加紧 CGMS 项目推进进度。持续血糖监测仪（CGMS）是糖尿病管理的工具，CGMS 可以提供连续的血糖变化，解决了采集频率问题，用户观测血糖变化更加便利，不仅可以丰富公司的血糖产品线，更可以通过在糖尿病诊疗照护“0+0”新模式的应用，有效推动公司互联网医疗战略的发展。由于公司计划 CGMS 上市后推向中、美市场，所以我们要将专利相关工作做扎实。

5、分红预期？

回复：公司一贯重视投资者回报，注重维护公司和全体股东的权益，近年来自满足分红条件的年度开始，持续进行现金分红。此外，公司分别于 2021 年度现金分红达 3.19 亿元，回购公司股票约 2 亿元（根据规定视为当年现金分红），2022 年度现金分红 11.77 亿元，2023 年回购公司股票约 10 亿元。公司近年来的利润分配预案是在兼顾公司未来发展规划以及股东利益的基础上制定的。公司在经营发展和股东回报方面有持续规划，期待投资者共同关注公司长远发展。

6、未来业务规划介绍

回复：随着 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销，已逐步形成品牌优势，iHealth 品牌的物联网血压计、额温计受到用户的欢迎，在美国亚马逊电商平台销售情况良好，其中 iHealth 血压计多次占据亚马逊电子臂式血压计品类第一名。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。

公司甲流、乙流和新冠三合一产品已经开始美国 FDA 认证相关流程，公司将加快进度，争取早日推出新品，满足更多用户的测试需求。

公司的在研产品持续血糖监测仪（CGMS）是公司的募投项目之一，属于公司核心战略相关项目，现在正在加紧实现过程中，公司计划 CGMS 上市后推向中、美市场。

互联网医疗领域，糖尿病诊疗照护“0+0”新模式是公司从“0 到 1”探索并推广的，市场上没有成熟的案例可以抄作业。这场互联网浪潮下的医疗行业改革，是机会也是挑战。除了公司，还有众多互联网巨头企业，也在从不同角度、不同方向尝试进入互联网医疗领域。糖尿病乃至慢性病患者基数足够大、市场足够大，目前尚未形成行业竞争的格局。公司认为医疗的本质，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。目前在国内，公司的糖尿病诊疗照护“0+0”新模式已经覆盖至约 50 个城市的 300 余家专业医疗机构。2025 年在全国共开设约 600 家照护中心是公司募投项目的计划，该项目目前正处于加速推广阶段，公司会力争尽早达成目标。

为实现资产的长期保值增值，公司组建了资产管理部门，聘请了在资产管理领域从业经验丰富的专业人员。我们的投资团队一直以稳健的投资策略为核心，参考国际上较为主流的机构投资者的投资方式进行包含固定收益为主，权益、另类资产等多资产多策略多元分散化的大类资产配置。

公司还与专业投资机构合作共同投资，所参与投资的基金投资方向主要为医疗健康，以及信息技术、先进制造、新材料、基于大模型的新一代人工智能相关领域等，公司未来也将围绕与主业相关的医疗健康，以及科技领域进行布局。

7、国内同行应该都想去美国卖产品，九安有什么优势？

回复：品牌优势：近年来，随着 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销，已逐步形成品牌优势，iHealth 品牌的物联网血压计、额温计，受到用户的欢迎，在美国亚马逊电商平台销售情况良好，其中 iHealth 血压计多次占据亚马逊电子臂式血压计品类第一名。通过近年来美国政府大批量采购，以及公司在试剂盒产品短缺情况下有现货、发货快、简单易用等优势建立的口碑，iHealth 已经在美国成为了主流品牌，iHealth 试剂盒多次蝉联美国亚马逊工业与科学品类销售排行榜冠军。基于民众对于试剂盒产品的关注和使用，iHealth 品牌在家用医疗健康产品领域的影响力和认知度快速提升。

渠道优势：公司十多年前就在美国设立了子公司，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。通过“新零售”模式拓展 B2C 端市场，上线公司官网和亚马逊等大型电商平台。

团队优势：疫情期间，美国 iHealth 子公司员工抱着志在必得的决心和一往无前的精神，不分昼夜高效对接联邦、州、县、市、学区学校以及医疗机构的公共卫生防疫需求，加速产品交付，不懈努力尽快让更多的人能用上试剂盒测试，为家庭和学校提供健康保护。企业价值观的实现和落地，提升了公司整体凝聚力和战斗力，相信在公司未来遇到新的挑战时，这样训练有素的团队仍然能够发挥这样的凝聚力优势。公司的团队经过了额温计和试剂盒的磨练，提高了能力，也为未来可以陆续推出更多好产品奠定了基础。

8、三联检有别家在认证吗

回复：其他厂家是否申请公司不太清楚，我们相信同行可能

也在申请。但目前尚未有 OTC 用途的抗原甲流、乙流和新冠三合一产品获得 FDA 认证。

#### 9、公司血压计卖得不错？

回复：公司从事医疗器械行业以试剂盒、血压计、血糖仪、体温计为主打产品，“九安”和“iHealth”品牌已经在国内外积累了很好的知名度和口碑。近年来，随着 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销，已逐步形成品牌优势，iHealth 品牌的物联网血压计、额温计，受到用户的欢迎，在美国亚马逊电商平台销售情况良好，其中 iHealth 血压计多次占据亚马逊电子臂式血压计品类第一名。公司继续加大创新投入力度，并实现产品的更新迭代。推出了免绑式血压袖带，可以适配多种血压计型号，用户使用更加简单、舒适，提升产品易用性，取得外观设计专利。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。

#### 10、如何看待公司互联网医疗模式在中国和美国的前景

回复：公司坚定看好糖尿病诊疗照护“0+0”新模式战略的前景，糖尿病是慢病的最大病种之一，患者人数多，照护管理难度高。目前国内糖尿病诊疗中普遍存在的问题和痛点为患者看病有效时间短、体验差、不会自我管理，没有院外数据、没有院外管理、依从性差、并发症风险大、并发症负担重。公司认为医疗的本质，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。糖尿病诊疗照护“0+0”新模式持续通过对糖尿病病人实时跟踪管理和生活干预，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。逐步形成对患者监测、饮食、运动、药物、心理的全

	<p>病程闭环管理，帮助患者行为的改变。使用糖尿病诊疗照护“0+0”新模式，已经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%，有效性得到验证。互联网模式与传统行业不同，其早期是以用户规模、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，也诞生了很多快速成长的互联网公司，一系列支持与规范政策指引随之出台，行业得以快速发展。我们相信互联网+医疗行业也将如此。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“0+0”新模式在中国及美国的推广、落地。</p> <p>11、美国三联检产品的市场空间？</p> <p>回复：近几年，美国民众的生活方式和习惯发生很大变化，更接受和习惯使用 IVD 自测产品就是其中之一，产品的销售情况受当地流感、新冠等病毒的发生和变化情况影响，很难准确预测未来的销售情况。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024. 1. 5</p>