

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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
线上参与单位名称及人员姓名	通过网络远程方式参加公司“2021年度及2022年第一季度网上业绩说明会”的广大投资者
时间	2022年5月5日 15:00-16:30
方式	网络远程文字方式
上市公司接待人员姓名	董事长：刘毅 先生 董事会秘书：邬彤 先生 财务总监：孙喆 先生 独立董事：孙卫军 先生 保荐机构代表：欧阳凌 先生
投资者关系活动主要内容介绍	主持人发言： 公司已公布2021年报及2022年一季度报告，为了让投资者更好的了解定期报告内容，公司董事长兼总经理刘毅，财务总监孙喆，董事会秘书邬彤，独立董事孙卫军，保荐机构代表欧阳凌将于今日（星期四）15:00-16:30 在本次业绩说明会上，详细解读了关于定期报告及公司治理、发展战略等投资者所关心的问题。 公司高管回答投资者提问： [问题 1/37]请问公司关于巨额利润的支配有什么具体计划？投资金融衍生品会不会不如增加研发投入更合适？或者进行相关并购，再或者投入 o+o

[财务总监孙喆回答]您好，公司根据业务需求以及金融市场变化做好资金使用规划，实现资金的保值增值。公司拟定的 2021 年度利润分配方案是则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣除回购专用账户中股数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 7.00 元(含税)。该利润分配方案尚需公司股东大会审议。剩余资金一部分将用于公司糖尿病诊疗照护“0+0”新模式在中国和美国的落地以及在爆款产品两大核心战略的实施，一方面会充分利用近年来 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销形成的品牌优势，在试剂盒方面，目前该产品仍有持续的市场需求，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司会挖掘市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。另一方面会加大在互联网医疗领域的投入，计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，服务更多的糖尿病患者。其余暂时闲置资金拟将不超过 95 亿元人民币或等值外币用于现金管理，不超过 27 亿元人民币或等值外币用于证券、衍生品投资（主要选择发行主体资质较高、风险较低的债券类、固收、类固收产品，以及对汇率波动风险有对冲功能的衍生品工具）

**[问题 2/37]@独立董事孙卫军 董事会是否考虑子公司在美上市？**

[独立董事孙卫军回答]您好，公司美国子公司 iHealth 暂无在美国上市的计划，感谢您的关注。

**[问题 3/37]@公司董事长兼总经理刘毅 刘总，网上说九安在加州马上建工厂，是真是假？**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，公司正在选址，准备在美国自建工厂，满足美国本土供应需求。通过自动化设备进行内包外包生产，尽可能降低对人工的依赖。感谢您的关注。

**[问题 4/37]@公司董事长兼总经理刘毅 刘总您好，能说一下公司未来发展方向吗**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，公司会继续加速推动两大战略落地。一、“爆款产品战略”，发挥 iHealth 在美国的品牌影响力，在试剂盒方面，目前该产品仍有持续的市场需求，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司还将研发和寻找中国最好的技术和产品，将更多的爆款 IVD 和家庭检测类产品、物联网健康产品推向美国市场，不断提高核心竞争力和综合实力，实现公司的长久稳健发展。二、“加速在中美两地推广糖尿病诊疗照护“0+0”新模式”，在有利的行业发展趋势和政策支持的推动下，公司将会加快糖尿病诊疗照护“0+0”新模式在中国、美国的落地。计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。感谢您的关注。

**[问题 5/37]@公司董事长兼总经理刘毅 请问刘董事长，美国政府第二批订单中标了吗？进展如何？谢谢！**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，我们也在关注美国官方发布的消息。根据我们掌握的情况，美国一共有 10 亿人份的采购计划，并未区分第一批和第二批。美国政府会根据疫情发展以及美国试剂盒发放情况，决定试剂盒的后续采购订单。公司如有达到深交所《上市规则》中重大合同披露标准的情况会按相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注。

**[问题 6/37]请问主持人，对贵司今后可持续的发展有什么规划**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，公司会继续加速推动两大战略落地。一、“爆款产品战略”，发挥 iHealth 在美国的品牌影响力，在试剂盒方面，目前该产品仍有持续的市场需求，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司还将研发和寻找中国最好的技术和产品，将更多的爆款 IVD 和家庭检测类产品、物联网健康产品推向美国市场，不断提高核心竞争力和综合实力，实现公司的长久稳健发展。二、“加速在中美两地推广糖尿病诊疗照护“0+0”新模式”，在有利的行业发展趋势和政策支持的推动下，公司将会加快糖尿病诊疗照护“0+0”新模式在中国、美国的落地。计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。感谢您的关注。

**[问题 7/37]请问一下二季度政府订单可还有**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，公司 2022 年第一季度业绩较去年同期大幅增长主要是 iHealth 试剂盒产品销售收入提升带动的。而 iHealth 试剂盒产品的需求情况与美国疫情的发展情况直接相关，病毒变异、疫苗接种等情况均对疫情的发展产生影响，因此美国未来疫情的发展具有较强的不确定性，该不确定性可能较大幅度的影响试剂盒产品的需求情况。此外，市场竞争环境的变化，也会对公司 iHealth 试剂盒产品的销售带来一定影响。因此，目前暂无法准确预测公司 iHealth 试剂盒未来的销售情况。

**[问题 8/37]公司在美国亚马逊销售量怎么样？**

[董事会秘书邬彤回答]投资者您好，在过去的几个月，iHealth 的试剂盒产品不仅在美国多家主流媒体的报道中多次出现，也成为了在全美一年一度的超级碗中亮相的品牌之一，品牌的知名度和影响力均大幅提升。在亚马逊美国电商平台上可以看到，在几家知名品牌友商的产品零售价格下调至低于 iHealth 品牌试剂盒产品的情况下，iHealth 试剂盒产品在亚马逊工业和科学品类的销售排名目前仍为第一。感谢您

的关注。

**[问题 9/37] 请问刘总对于当前九安市值，股价，可否满意？**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，二级市场股价受多重因素的影响，短期涨跌难以判断，公司要做好自身业务，资本市场迟早会发现公司的价值。2021 年及 2022 年第一季度，iHealth 试剂盒及其他产品收入带来的丰厚现金流，为核心战略的加速实施提供了有力的保障。未来，公司会加速推进爆款产品战略以及糖尿病诊疗照护“0+0”新模式在中国和美国的落地战略，一方面，公司将充分利用近年来 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销形成的品牌优势，在试剂盒方面，目前该产品仍有持续的市场需求，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司还挖掘市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。另一方面，在有利的政策环境支持下，加大互联网医疗方面的投入，在中国、美国推广糖尿病诊疗照护“0+0”新模式，计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。公司将争取用优秀的业绩表现回馈一直以来支持公司的投资者，谢谢。

**[问题 10/37]@财务总监孙喆 你好请问 3 月 25 日 FDA 公布贵公司与雅培合中 1.7 亿份订单中贵公司占多少**

[财务总监孙喆回答]您好，公司如有达到深交所《上市规则》中重大合同披露标准的情况会按相关规定履行信息披露义务。目前公开可以看到美国联邦政府已经公布的是 雅培和 iHealth 共计 1.76 亿支，iHealth 单家 3.54 亿支，罗氏+西门子 1.38 亿支，其他一共 5 千万支左右，共计约 7.2 亿支。公司会继续密切关注美国联邦政府及北美市场的相关动态，力争抓住市场机遇。谢谢您的关注。

**[问题 11/37]@董事会秘书邬彤 请问亚马逊的回款是否及时**

[董事会秘书邬彤回答]投资者您好，美国亚马逊平台按照与公司美国子公司的商务约定正常回款。感谢您的关注。

**[问题 12/37] 打算什么时候分红**

[财务总监孙喆回答]您好，公司于 2022 年 4 月 29 日召开第五届董事会第二十四次会议，审议通过了关于公司《关于 2021 年度利润分配的议案》，拟定的 2021 年度利润分配方案是则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣除回购专用账户中股数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 7.00 元（含税）。该利润分配方案尚需公司股东大会审议。公司如涉及未来利润分配事宜，则会通过董事会决议、股东大会决策，并会第一时间履行信息披露义务，请投资者持续关注公司公告，谢谢您的关注。

**[问题 13/37] 请问一季度营收中亚马逊销售，美国政府订单。各州政府订单的占比是多少**

[财务总监孙喆回答] 您好，公司订单主要来源于政府订单、商业订单和亚马逊及官网订单等。联邦政府订单收入占一季度收入约一半。感谢您的关注。

**[问题 14/37]@董事会秘书邬彤 首先祝贺九安自去年年底以来取得的盛大业绩。然后，请问九安目前日产能是多少？是否满产满销？**

[董事会秘书邬彤回答] 您好，公司会根据订单安排生产计划，实时调整产能，以满足市场需求。感谢您的关注。

**[问题 15/37] 一季报业绩表现很优秀，请问有高送转及大额分红的计划吗？**

[董事会秘书邬彤回答] 投资者您好，公司未来如涉及利润分配事宜，需先经过董事会决议，再通过股东大会决定，公司会按照上市公司信息披露的相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注。

**[问题 16/37] 业绩能不能持续，近期有大订单吗**

[董事会秘书邬彤回答] 投资者您好，公司的 iHealth 试剂盒产品的需求情况与美国疫情的发展情况直接相关，疫情严重时，产品需求增加，公司过去一季度的业绩表明了这一点。在过去的几个月，iHealth 的试剂盒产品不仅在美国多家主流媒体的报道中多次出现，也成为了在全美一年一度的超级碗中亮相的品牌之一，品牌的知名度和影响力均大幅提升。在亚马逊美国电商平台上可以看到，在几家知名品牌友商的产品零售价格下调至低于 iHealth 品牌试剂盒产品的情况下，iHealth 试剂盒产品在亚马逊工业和科学品类的销售排名目前仍为第一。未来，公司会密切关注美国疫情发展情况及病毒变异、疫苗接种等情况。美国未来疫情的发展具有较强的不确定性，该不确定性可能较大幅度的影响试剂盒产品的需求情况。此外，市场竞争环境的变化，也可能会对公司 iHealth 试剂盒产品的销售带来一定影响，目前暂无法准确预测公司未来的订单情况。关于订单情况，公司会按照上市公司信息披露的相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注。

**[问题 17/37] 请问公司在美国建设工厂，是否是以销定产？是否有美国相关机构政府包销部分或全部？**

[公司董事长兼总经理刘毅回答] 您好，公司正在选址，准备在美国自建工厂，满足美国本土供应需求。通过自动化设备进行内包外包生产，尽可能降低对人工的依赖。公司在生产方面一直是按照订单情况，合理安排生产，感谢您的关注。

**[问题 18/37]@公司董事长兼总经理刘毅 刘总，您好！贵公司 2021 年报及 2022 一季报表现非常亮眼。但大部分订单均来自海外市场。请问贵公司对于国内市场目前有什么发展策略及计划吗？谢谢！**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，公司 2021 年及 2022 年第一季度，iHealth 试剂盒及其他产品收入带来的丰厚现金流，为核心战略的加速实施提供了有力的保障。公司 iHealth 试剂盒正在积极申请国内的认证。未来，公司在国内会加速推进爆款产品战略以及糖尿病诊疗照护“0+0”新模式的落地战略，一方面，公司将充分利用近年来 iHealth 的品牌优势，推出更多的爆款产品。另一方面，在有利的政策环境支持下，加大互联网医疗方面的投入，在中国推广糖尿病诊疗照护“0+0”新模式，计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。感谢您的关注。

**[问题 19/37]请问，公司会进入加拿大市场吗**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，公司已经取得加拿大卫生署附条件进口或销售授权，可以在加拿大进行销售。感谢您的关注。

**[问题 20/37]@公司董事长兼总经理刘毅 公司市值严重低估，公司是否绝对做市值管理？ 不担心被举牌吗？**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，二级市场股价受多重因素的影响，短期涨跌难以判断，公司要做好自身业务，资本市场迟早会发现公司的价值。按照相关法规要求，投资者增持达到公司总股本的 5%时以及后续每增持达到公司总股本 1%时均需要履行信息披露义务，公司目前未获悉存在上述情况。感谢您的关注。

**[问题 21/37]@公司董事长兼总经理刘毅 刘总您好，公司是否会用一部分收益购买自己的股票，更好的陪伴投资者**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，为加速核心战略业务的发展，更好、更快速的引入人才、留住人才，调动核心员工的工作积极性，公司已于 2021 年实施完成了两次股票回购，合计约 2549 万股，用于实施员工持股计划或股权激励。目前未有新的股票回购计划，如有相关情况，公司会按规定履行信息披露义务，感谢您的关注

**[问题 22/37]公司进入日本市场的计划进展情况怎么样了？**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，目前试剂盒方面仍有持续的市场需求，公司会选择准入要求高的国家申请注册。在日本的认证在积极申请中，感谢您的关注。

**[问题 23/37]提一个建议，能不能继续打开新市场，在别的国家多申请证书，咱卖不卖产品先另说，先把证书先申请了，如果某个地方疫情严重，临时申请证书产品短时间可能无法销售，所以建议先把证书申请了，多打开新市场欧洲、非洲尝试一下嘛**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，目前试剂盒方面仍有持续的市场需求，由于欧洲市场竞争激烈，公司计划进一步巩固新冠检测试剂盒在北美市场业务，重点开拓加拿大市场，同时密切关注疫情发展，积极应对市场需求变化。公司会选择准入要求高的国家申请注册，开拓北美以外新的市场。感谢您的关注。

**[问题 24/37]@董事会秘书邬彤 您好，公司已获得加拿大授权，大约什么时候可以在加拿大亚马逊上或者其他渠道售卖？**

[董事会秘书邬彤回答]投资者您好，公司的 iHealth 新冠抗原检测试剂盒产品已经获得了加拿大的授权，可以在商业渠道销售。感谢您的关注。

**[问题 25/37]@财务总监孙喆 请问一季度收入目前是在美国子公司账户还是国内账户？**

[财务总监孙喆回答]您好，公司 iHealth 试剂盒的销售模式是母公司销售给子公司，然后再由美国子公司向当地客户进行销售，因此客户将货款汇至美国子公司账户。国内根据出口情况进行外汇收款。目前，iHealth 美国子公司是公司的控股子公司，公司对其业务、财务、人员等方面具有控制能力。未来，公司会根据未来发展规划以及境内外公司整体资金安排，进行资金使用的规划。感谢您的关注。

**[问题 26/37]公司有做市值管理的打算吗**

[董事会秘书邬彤回答]投资者您好，公司从未进行过任何形式的市值管理，公司相信做好自己的业务，资本市场迟早有发现自己的一天。感谢您的关注。

**[问题 27/37]@董事会秘书邬彤 尊敬的董秘您好，请问您可以透露一下商业订单的利润率和政府订单的利润率，以及现阶段的生产情况吗，如日产量等**

[财务总监孙喆回答]您好，公司产品在不同销售渠道的销售成本亦不相同，因此，销售价格及毛利率可能存在差异。根据公司 2021 年年度报告，公司线上渠道销售的毛利率为 74.49%，线下渠道销售的毛利率为 59.65%。公司 2022 年一季度报告的整体毛利率为 81.60%。公司会根据订单情况合理安排生产，订单及生产情况是动态变化的，感谢您的关注。

**[问题 28/37]@公司董事长兼总经理刘毅 刘总您好，五一全球疫情加剧，南非新疫情可能再次席卷全球，公司怎么看或者有考虑做什么准备买，是否能随时扩充产能**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，公司会密切关注全球疫情的变化情况，积极应对市场需求变化。同时，公司会选择准入要求高的国家申请注册，开拓北美以外新的市场。未来，将对新冠检测试剂盒市场供求关系进行数据分析并适时进行产能调整。公司将根据订单安排生产计划，争取尽快满足市场需求。感谢您的关注。

**[问题 29/37]贵公司检测试剂准确率大约有多少**

[董事会秘书邬彤回答]投资者您好，根据公司 iHealth 新冠抗原检测试剂盒产品在申请美国 FDA EUA 授权时提供的临床实验结果，灵敏度 PPA 值为 94.3%、特异性 NPA 值为 98.1%。感谢您的关注。

**[问题 30/37]你好，最近股友们讨论最多的就是九安业绩的持续性，害怕走英科的老路，都说九安除了政府订单，在亚马逊上的销售量也很大。请问，除了政府订单以外的其他销售渠道大约占总销售的比例是多少？**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，在 2022 年第一季度，联邦政府订单收入占一季度收入约一半。亚马逊网络和公司官网是公司重要的线上销售渠道，为公司一季度业绩做出了贡献。2021 年及 2022 年第一季度，iHealth 试剂盒及其他产品收入带来的丰厚现金流，为公司两大核心战略即爆款产品战略和加速推进糖尿病诊疗照护“0+0”新模式在中国和美国的落地战略的加速实施提供了有力的保障。公司会继续加速推动两大战略落地。一、“爆款产品战略”，发挥 iHealth 在美国的品牌影响力，在试剂盒方面，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司会研发和寻找中国最好的技术和产品，将更多的爆款 IVD 和家庭检测类产品、物联网健康产品推向美国市场，不断提高核心竞争力和综合实力，实现公司的长久稳健发展。二、“加速在中美两地推广糖尿病诊疗照护“0+0”新模式”，在有利的行业发展趋势和政策支持的推动下，公司将会加快糖尿病诊疗照护“0+0”新模式在中国、美国的落地。计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。感谢您的关注。

**[问题 31/37]请问公司与航空公司合作的业务情况咋样呢**

[董事会秘书邬彤回答]投资者您好，公司美国子公司的新冠抗原检测视频鉴证服务，目前单项服务售价为 24.99 美元/每人次。该业务于 2022 年初刚刚上线，可以为拟乘航班入境美国的人群提供新冠抗原检测报告，消费者在线上可以同时购买 iHealth 试剂盒产品及鉴证服务，进一步拓展了公司新冠检测业务的范围。但该业务目前规模较小，尚不

能确定未来对公司业绩带来的影响。感谢您的关注。

**[问题 32/37]刘总您好!请问公司管理层是否在未来半年有减持股票的计划? 能承诺半年内不减持吗?**

[董事会秘书邬彤回答]投资者您好,公司目前未获悉管理层减持公司股票的计划,公司会根据上市公司信息披露的相关规定,履行信息披露义务。感谢您的关注。

**[问题 33/37]@公司董事长兼总经理刘毅 刘总您好,贵公司所推出的爆款产品以及糖尿病诊疗照护“0+0”新模式,能重点介绍一下目前的研发情况吗,以及营收额和营收占比为多少?**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好,公司从2011年推出第一代iHealth物联网血压计,得到了美国苹果公司的大力支持,在硅谷设立iHealth美国子公司,探索从硬件走向互联走向服务,开启互联网医疗之路,因为是新的领域,模式尚未确立,在创新的探索和尝试过程中,会产生沉没成本。我们不仅自己探索,还于2016年收购了法国公司eDevice、2017年并购了美国公司Care Innovation。十余年来,公司在模式设计、产品研发和用户积累方面不断的投入资金。在2016年10月,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。该模式以移动智能医疗设备为入口,以移动互联网、物联网为载体和技术手段,将慢性病管理与诊疗从院内延伸到院外,从线下延伸到线上。公司为糖尿病患者提供全病程照护服务,以医生为核心,由医生、糖尿病教育者、营养师、运动指导师等组成的照护团队,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,让患者享受互联网医疗带来的皇帝般的医疗待遇。经过两年多的实践,入组患者平均糖化血红蛋白达标率超过65%。

从2019年开始,公司将糖尿病诊疗照护“0+0”新模式在中国、美国开始加速推广。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,美国医保也已经明确了付费方式,公司的糖尿病诊疗照护“0+0”新模式已经进入了快速发展的通道。目前,公司的糖尿病诊疗照护“0+0”新模式已在全国46个城市、191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%。在美国,公司的美国子公司已通过“0+0”新模式,在慢病管理领域与四十多家诊所进行合作,在当前疫情的背景下,发展出全线上的看诊、糖尿病教育、入组评估流程,在医生和患者中形成良好的口碑,带动了更多的医生加入。但国内目前仍处于迅速扩张、发展用户阶段,还没有完全收费,这也是我们的战略决策性的投入,是为公司未来发展奠定基础。公司将继续加速推动互联网医疗的糖尿病诊疗“0+0”新模式在中国及美国的推广、落地,并计划未来三至四年在全国共开设约600家照护中心,形成专业的糖尿病照护管理体系。

公司咬定青山不放松，在该领域持续投入，这也是大家看到过去 2013 年度开始连续六年扣非净利润为负的主要原因。如果公司这几年只是做血压计、血糖仪等硬件的销售，每年几千万的利润是没有问题的。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，比如微信、小米等，都是以用户规模、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。我们相信，医疗服务一定会从医院延伸到家庭。因此，公司将持续加大在互联网医疗业务的投入，加速推动照护项目在中国、美国的落地和普及，与更多医疗机构合作，服务更多糖尿病患者。此外，血糖智能硬件是糖尿病诊疗照护“0+0”新模式的硬件基础，随着这一核心战略的推进，血糖类产品销量也会进一步提升。感谢您的关注。

**[问题 34/37]@董事会秘书邬彤 怎么看待病毒的变异？病毒变异之后贵公司的试剂盒子的检测结果还能是高准确率吗？**

[董事会秘书邬彤回答]投资者您好，公司密切关注新冠病毒的变异情况，会通过生物信息学比对、重组 N 蛋白测试和测试性能试验等三重验证确认其对于变异病毒的测试性能。感谢您的关注。

**[问题 35/37]和雅培，罗氏这些国际大企业的试剂盒相比，九安的优势有哪些？**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]您好，这次美国公共卫生防疫工作是我们和雅培、罗氏、碧迪、西门子等世界一流公司同台工作，共同支持防疫！我们赢得了美国政府 5 亿支合同中的 3.5 亿支，成为对防疫工作最有力的支持！公司快速响应，上下一心使命必达，整合供应链资源优势，产能优势，品牌优势，渠道优势，快速提升品牌影响力和认知度，通过这次实践我们有信心和世界一流品牌同台竞技。感谢您的关注。

**[问题 36/37]@公司董事长兼总经理刘毅 由于监管不力，各路黑媒诬陷诋毁公司，致使公司高层无法集中精力做好工作，请问刘总这会否导致公司经营发展受阻？**

[公司董事长兼总经理刘毅回答]身正不怕影子歪！！

**[问题 37/37]@公司董事长兼总经理刘毅 请问刘董事长，一季度业绩是以美元计算吗？汇率是以多少换算的，美子公司所收美元已全部兑成人民币了吗？**

[财务总监孙喆回答]您好，公司的合并财务报表币种为人民币。公司 iHealth 试剂盒的销售模式是母公司销售给子公司，然后再由美国子公

公司向当地客户进行销售，因此客户将美元货款汇至美国子公司账户。公司合并报表使用的汇率依照会计准则要求，分为外币业务和外币报表折算业务，具体详见公司 2021 年度报告《重要会计政策及会计估计》部分。目前国内公司根据资金需求进行外汇收款结汇。美元升值将对公司的所有者权益产生积极影响。未来，公司会根据未来发展规划以及境内外公司整体资金安排，进行资金使用的规划。

为充分尊重投资者、提升交流的针对性，公司通过邮箱提前向投资者征集了问题，现对征集的问题进行回复：

1.详细展示九安的收入来源和在手未完成订单情况，包括一季度美国官方合同和亚马逊订单的占比情况。

您好，公司订单主要来源于政府订单、商业订单和亚马逊及官网订单等。联邦政府订单收入占一季度收入约一半。感谢您的关注。

2.美国官方是否有第二批检测盒采购计划，公司是否已经投标？

您好，我们也在关注美国官方发布的消息。根据我们掌握的情况，美国一共有 10 亿人份的采购计划，并未区分第一批和第二批。美国政府会根据疫情发展以及美国试剂盒发放情况，决定试剂盒的后续采购订单。公司如有达到深交所《上市规则》中重大合同披露标准的情况会按相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注。

3.美国国防部网站在北京时间 3 月 25 日披露信息，九安医疗美国子公司 iHealth 与雅培公司共同签署了 1.768 亿计的抗原检测试剂，为什么公司没有发出公告呢？

您好，公司如有达到深交所《上市规则》中重大合同披露标准的情况会按相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注。

4.关于新冠抗原试剂销售渠道：美国 ACC 订单与亚马逊网络平台销售业绩、九安网站销售业绩相比，三者之间在销售额上如何排序？

您好，根据公司公告，美国 ACC 合同总金额为 1,774,999,992.00 美元，截止目前已经大部分回款，回款额为 1,756,009,737.07 元。联邦政府订单收入占一季度收入约一半。亚马逊网络和公司官网是公司重要的线上销售渠道，为公司一季度业绩做出了贡献。

5.一季度每月的销量有多少，其中联邦政府订单、州政府订单、商业订单（包括药店订单）和亚马逊平台的销售单价和销售量分别多少；是否可以告知 4 月份的上述销量分别多少，根据当前的美国疫情防控形势，公司估计二季度的上述销量会呈现什么变化，哪个订单会增加，哪个订单会减少，总销量会增加还是会减少；

您好，根据公司《2022 年第一季度报告》，公司 2022 年第一季度实现营业收入约 217.37 亿元，未披露单月销量及分渠道销售情况。公司的 iHealth 试剂盒产品的需求情况与美国疫情的发展情况直接相关，病毒变异、疫苗接种等情况均对疫情的发展产生影响，因此美国未来疫情的发展具有较强的不确定性，该不确定性可能较大幅度的影响试剂盒产品的需求情况。此外，市场竞争环境的变化，也可能会对公司 iHealth 试剂盒产品的销售带来一定影响。因此，目前暂无法准确预测公司 2022 年第二季度的销售情况。感谢您的关注。

6.美国子公司自建工厂的进度？

您好，公司正在选址，准备在美国自建工厂，通过自动化设备进行内包外包生产，尽可能降低对人工的依赖。感谢您的关注。

7.亚马逊销售平台的点赞量跟销量之间是否存在相关关系，如存在，大体什么比例关系；

您好，公司无法判断亚马逊销售平台的点赞量跟销量之间的比例关系。感谢您的关注。

8.贵公司抗原自测盒在美国的二、三、四季度是否有订单？订单多少？

您好，公司的 iHealth 试剂盒产品的需求情况与美国疫情的发展情况直

接相关，疫情严重时，产品需求增加，公司过去一季度的业绩表明了这一点。未来，公司会密切关注美国疫情发展情况及病毒变异、疫苗接种等情况。美国未来疫情的发展具有较强的不确定性，该不确定性可能较大幅度的影响试剂盒产品的需求情况。此外，市场竞争环境的变化，也可能会对公司 iHealth 试剂盒产品的销售带来一定影响。因此，目前暂无法准确预测公司未来的订单情况，感谢您的关注。

9.贵公司抗原自测盒在欧日及世界其他市场是否有订单？订单多少？

贵公司抗原自测盒在国内市场开拓情况如何？有无订单？若有，订单多少？

请问试剂盒在美国零售情况如何？与美国政府有没有新的订单在接洽？

您好，公司 iHealth 试剂盒目前取得了美国 FDA EUA 授权以及加拿大卫生署附条件进口或销售授权，可以在美国及加拿大或认可上授权的地区进行销售。公司 iHealth 试剂盒在美国零售渠道在正常销售中，对于政府订单，公司如有达到深交所《上市规则》中重大合同披露标准的情况会按相关规定履行信息披露义务。由于欧洲市场竞争激烈，公司集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。感谢您的关注。

10.对未来有如何规划？

您好，公司会继续加速推动两大战略落地。一、“爆款产品战略”，发挥 iHealth 在美国的品牌影响力，研发和寻找中国最好的技术和产品，将更多的爆款 IVD 和家庭检测类产品、物联网健康产品推向美国市场，不断提高核心竞争力和综合实力，实现公司的长久稳健发展。二、“加速在中美两地推广糖尿病诊疗照护“O+O”新模式”，在有利的行业发展趋势和政策支持的推动下，公司将会加快糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的落地。计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护

数量的经营目标。感谢您的关注。

11.请问公司对后三个季度的试剂盒业务有什么规划?

您好，对于未来三个季度，公司计划进一步巩固新冠检测试剂盒在北美市场业务，重点开拓加拿大市场，同时密切关注疫情发展，积极应对市场需求变化。同时，公司也会选择准入要求高的国家申请注册，开拓北美以外新的市场。感谢您的关注。

12.新冠检测试剂在除美国以外，世界其他各地的销售情况，以及对应的销售收入在一季度收入中所占的比例

您好，公司 iHealth 试剂盒目前取得了美国 FDA EUA 授权以及加拿大卫生署附条件进口或销售授权，可以在美国及加拿大或认可上授权的地区进行销售。在 2022 年第一季度报告中，公司在美国销售占比最高，其他地区占比较小。感谢您的关注。

13.请问贵公司今年 4 月份业绩情况如何?

您好，公司未披露 4 月份单月业绩情况，2022 年第二季度的销售及业绩情况敬请关注公司 2022 年半年度报告，感谢您的关注。

14.雅培在一季报对全年的检测市场销售额进行了预估，九安对于全年的预估是多少?

您好，公司的 iHealth 试剂盒产品的需求情况与美国疫情的发展情况直接相关，病毒变异、疫苗接种等情况均对疫情的发展产生影响，因此美国未来疫情的发展具有较强的不确定性，该不确定性可能较大幅度的影响试剂盒产品的需求情况。此外，市场竞争环境的变化，也会对公司 iHealth 试剂盒产品的销售带来一定影响。因此，目前暂无法准确预测公司未来的销售情况。

15.关于你们在 4 月 12 一季报的预披露业绩公司扣除非经常性损益 140

亿至 160 亿元，公司解释说同期增长主要原因公司是 iHealth 美国子公司就 iHealth 新冠抗原检测试剂盒产品通过自身渠道及亚马逊平台进行销售,并与客户签署重大合同及订单，请问这个营业收入自身渠道和亚马逊平台的销售占总营收的多少？

您好，根据公司《2022 年第一季度报告》，公司 2022 年第一季度实现营业收入约 217.37 亿元,归属于上市公司股东的净利润约 143.12 亿元。美国 ACC 合同总金额为 1,774,999,992.00 美元，截止目前已经大部分回款，回款额为 1,756,009,737.07 元。联邦政府订单收入占一季度收入约一半。亚马逊网络和公司官网是公司重要的线上销售渠道，为公司一季度业绩做出了贡献。感谢您的关注。

16.请问贵司在 1 季度中的销售渠道有哪些（如拜登计划订单、州政府订单、电商订单、线下订单等），分别占比多少呢？这些订单在 1、2、3、4 月的变化趋势如何？未来是否可持续？

您好，根据公司公告，美国 ACC 合同总金额为 1,774,999,992.00 美元，截止目前已经大部分回款，回款额为 1,756,009,737.07 元。联邦政府订单收入占一季度收入约一半。亚马逊网络和公司官网是公司重要的线上销售渠道，为公司一季度业绩做出了贡献。公司会继续加速推动两大战略落地。一、“爆款产品战略”，发挥 iHealth 在美国的品牌影响力，研发和寻找中国最好的技术和产品，将更多的爆款 IVD 和家庭检测类产品、物联网健康产品推向美国市场，不断提高核心竞争力和综合实力，实现公司的长久稳健发展。二、“加速在中美两地推广糖尿病诊疗照护“O+O”新模式”，在有利的行业发展趋势和政策支持的推动下，公司将会加快糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的落地。计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。感谢您的关注。

17.目前更多的企业获得了美国 FDA EUA 授权，公司市场份额和产品

价格会受到多大的影响？

您好，我们是全球第九家拿到 FDA EUA 授权的公司，是中国第一家以中国工厂拿到 FDA EUA 授权的公司，在美国使用 iHealth 自主品牌，公司的 iHealth 美国子公司负责全美区域，直面客户，公司从研发、生产、渠道及品牌全产业链上形成了闭环，形成明确优势。在过去的几个月，iHealth 的试剂盒产品不仅在美国多家主流媒体的报道中多次出现，也成为了在全美一年一度的超级碗中亮相的品牌之一，品牌的知名度和影响力均大幅提升。在亚马逊美国电商平台上可以看到，在几家知名品牌友商的产品零售价格下调至低于 iHealth 品牌试剂盒产品的情况下，iHealth 试剂盒产品在亚马逊工业和科学品类的销售排名目前仍为第一。截止目前，共有 16 家公司获得了 FDA EUA 授权。市场竞争环境的变化，更多竞争者的加入，可能会对新冠抗原检测试剂盒产品市场带来一定影响。但试剂盒这类防疫产品的需求情况受美国疫情的发展情况影响较大，如果美国疫情持续，则对试剂盒产品的需求会继续存在，如果美国疫情逐步缓解，则对试剂盒产品的需求可能会逐渐进入一种常态化。由于美国未来疫情的发展具有较强的不确定性，公司无法判断 iHealth 试剂盒未来的销售情况，感谢您的关注。

18. 亚马逊商城九安的抗原检测试剂现在处于无货的状态，请问现在公司是否在全力生产备货，亚马逊商城上什么时间有货？一季度亚马逊的销量以及销售金额具体是多少？

您好，公司 iHealth 试剂盒在亚马逊美国是正常销售的状态，您需要将收货地址选择为美国才能正常购买。根据公司《2022 年第一季度报告》，公司 2022 年第一季度实现营业收入约 217.37 亿元，联邦政府订单收入占一季度销售收入约一半。感谢您的关注。

19. 公司是否现在继续每天生产 1000 万份的抗原检测试剂？

您好，公司会根据订单情况合理安排生产，订单及生产情况是动态变化的，感谢您的关注。

20.每月的产能是多少，除了天津柯顿工厂，是否还有其他分工厂或者代工厂在生产；美国子公司的自建工厂何时投入生产，产能多少；

您好，公司会密切关注美国线上线下的市场动态，对美国新冠检测试剂盒市场供求关系进行数据分析并适时进行产能调整。公司将根据订单安排生产计划，争取尽快满足市场需求。感谢您的关注。

21.企业的工厂自动化程度有多高，有几条生产线，每条生产线的月产能为多少，每条生产线需要多少工人，现在九安全部的生产工人有多少人；

您好，公司在过去两个月一直积极推动内包外包的自动化生产，减少对人工的依赖。公司综合考虑市场情况、原材料供给情况，以及劳动力供给情况等因素，合理安排生产相关事宜，因此生产情况是动态变化的。需要提醒投资者的是，产能不等于产量，用工情况会根据生产安排变化，感谢您的关注。

22 公司的原材料采购来自哪些厂家？原材料备货是否充足？

随着抗击新冠疫情的阶段性进步，中国家用抗原自测产品的生产厂商越来越多，势必造成供应链的紧张。九安医疗作为产量和出货量都很大的企业，供应链这块是否顺畅，不仅影响到成本，也影响到对美国采购方的及时顺畅交货。希望九安医疗能把主要原材料供应商的名单，公之于众，以免投资者老是替你们担心。

您好，中国的疫情控制，中国的供应链资源对公司的产能提供了有力的支持，让公司能够在兼顾成本和速度的情况下快速提升产能。在 2021 年 12 月到 2022 年 1 月的美国新一次疫情高峰时期，因为美国本土制造提产速度不及预期，相当长时间内检测试剂呈短缺状态。公司当时刚取得 FDA EUA 授权就遇到市场需求爆发，突破产能、物流瓶颈的同时还要确保质量控制，在两个月时间内要建立别人可能需要长年积累才具备的能力。原材料供应、工人招募、外协工厂等方面都要协调

各方资源，iHealth 试剂盒产品产能在短期内实现大幅提升，体现了公司强大的供应链管理与资源整合能力。在产能的提升过程中，公司具备成熟生产的组织能力，有足够的专业人员储备，负责品质、物料和计划安排。在保证质量的前提下，公司在 3 个月内把日产能先从最初的 100 万人份提升至 1000 万人份，随后又提升至 2000 万人份。公司在前期的合同及订单中，足量及时的完成了产品交付义务，说明了公司具备充足的产能和供应链管理管理能力。公司不存在原材料供应短缺问题，原材料供应商情况不便透露，感谢您的关注。

23.贵司美国子公司上市进程是否有实质性进展？

您好，公司美国子公司 iHealth 暂无在美国上市的计划。感谢您的关注。

24.公司一季度发货都使用了哪几个机场？

您好，2021 年 11 月开始，受疫情影响，美国对试剂盒产品运量出现爆发性增长，公司需要把产品及时运到美国。公司在物流运输方面一刻不能慢、一刻不能停，试剂盒项目的发货数量超过之前任何一次，日发运量高峰时达到 3000 万人份。公司积极开发新的货代，寻求更多的舱位，安排预定整班包机运输保证货物快速安全到达美国。iHealth 试剂盒起运港遍布我国各地，除了运力一线的城市北京、上海、西安、郑州外，我们也从天津、太原、南京、武汉、合肥、南昌、杭州、厦门、福州、广州、深圳等多地出运。多个机场多个班次协同运输来保证货物用最快的时间到达美国。未来，公司会跟据物流运力情况调整发货。感谢您的关注。

25.人民币如果对美元贬值分别对：1) 2021 年度业绩；2) 2022 年第一季度；3) 2022 年第二季度业绩有何（积极的/消极的）影响？

您好，公司的资产结构在短期内未发生重大变化，所以汇率波动对年度、季度以及未来半年度的影响方向是一致的。美元升值将对公司的所有者权益产生积极影响。

26.子公司的回款为美金，是否可以正常结汇到国内，是否已经结汇到国内，结汇多少？

您好，公司出口业务（包括结汇）正常进行，公司根据集团资金需求进行结汇。感谢您的关注。

27.近期人民币贬值对贵公司利润有何影响？

您好，人民币贬值将对公司所有者权益（含净利润）产生积极影响。

28.美元兑人民币上涨之际，是否考虑延迟结汇时机，争取更大收益？

您好，公司出口业务在正常开展中，公司将密切关注国际市场环境变化和汇率变动情况,结合公司内部资金需求，继续做好外汇风险管理工作，感谢您的关注。

29.贵公司主业互联网医疗开展情况如何？今年有具体的市场业绩预测吗？

您好，公司从 2011 年推出第一代 iHealth 物联网血压计，得到了美国苹果公司的大力支持，在硅谷设立 iHealth 美国子公司，探索从硬件走向互联走向服务，开启互联网医疗之路，因为是新的领域，模式尚未确立，在创新的探索和尝试过程中，会产生沉没成本。我们不仅自己探索，还于 2016 年收购了法国公司 eDevice、2017 年并购了美国公司 Care Innovation。十余年来，公司在模式设计、产品研发和用户积累方面不断的投入资金。在 2016 年 10 月，互联网医疗的糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在天津代谢病医院和北京北大医院落地。该模式以移动智能医疗设备为入口，以移动互联网、物联网为载体和技术手段，将慢性病管理与诊疗从院内延伸到院外，从线下延伸到线上。公司为糖尿病患者提供全病程照护服务，以医生为核心，由医生、糖尿病教育者、营养师、运动指导师等组成的照护团队，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，让患者享受互联网医疗带来的皇帝般的医疗待遇。经过

两年多的实践，入组患者平均糖化血红蛋白达标率超过 65%。从 2019 年开始，公司将糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国开始加速推广。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，美国医保也已经明确了付费方式，公司的糖尿病诊疗照护“O+O”新模式已经进入了快速发展的通道。目前，公司的糖尿病诊疗照护“O+O”新模式已在全国 46 个城市、191 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%。在美国，公司的美国子公司已通过“O+O”新模式，在慢病管理领域与四十多家诊所进行合作，在当前疫情的背景下，发展出全线上的看诊、糖尿病教育、入组评估流程，在医生和患者中形成良好的口碑，带动了更多的医生加入。但国内目前仍处于迅速扩张、发展用户阶段，还没有完全收费，这也是我们的战略决策性的投入，是为公司未来发展奠定基础。公司将继续加速推动互联网医疗的糖尿病诊疗“O+O”新模式在中国及美国的推广、落地，并计划未来三至四年在全国共开设约 600 家照护中心，形成专业的糖尿病照护管理体系。公司咬定青山不放松，在该领域持续投入，这也是大家看到过去 2013 年度开始连续六年扣非净利润为负的主要原因。如果公司这几年只是做血压计、血糖仪等硬件的销售，每年几千万的利润是没有问题的。

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，比如微信、小米等，都是以用户规模、用户黏性为核心，我们糖尿病诊疗照护“O+O”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。我们相信，医疗服务一定会从医院延伸到家庭。因此，公司将持续加大在互联网医疗业务的投入，加速推动照护项目在中国、美国的落地和普及，与更多医疗机构合作，服务更多糖尿病患者。此外，血糖智能硬件是糖尿病诊疗照护“O+O”新模式的硬件基础，随着这一核心战略的推进，血糖类产品销量也会进一步提升。感谢您的关注。

30.看到你最近有说以后要着重发展“互联网医疗”，从 TikTok 的经历，以及公司在抗原互联网应用中，有人质疑公司可能将数据传回中国，你对在美国发展“互联网医疗”信心何在？

您好，对于互联网数据安全的问题，公司的糖尿病照护项目在中国、美国是两套独立的系统、独立的团队在运营，服务器也是独立部署的。美国有专门保护病人数据安全的法规 HIPAA，公司相关软件和服务都是严格按照该规定开发和部署的。作为一家医疗公司，公司会严格遵守当地的数据安全相关法律法规，进行数据保护。将改善糖尿病管理的质量和效率、服务更多糖尿病患者作为自身的发展目标。

31.请问美国子公司 iHealth COVID-19 Test APP 目前下载量是多少？测试量是多少？有多少测试结果上传？

您好，iHealth Test App 给用户提供了测量指导视频，用户依照视频进行操作，只需进行 4 个步骤的操作，15 分钟即可标准的完成测量，得到准确的测量结果。同时 App 可以根据测量结果生成健康码。用户还可以通过 App 按政府要求将测量结果上报 CDC。学校、公司等组织还可以使用 App，建立群组，轻松监控、跟踪群组内成员的测量结果信息。累计下载量 280 多万次，过去 30 天，平均日活 44000+。目前，美国区 App Store 的免费 App 里，iHealth Test App 在 Health & Fitness 类别中排名第一，感谢您的关注。

32.子公司跟美国航空公司合作开展的收费视频认证服务已经或者将来能给公司带来多少收益？

您好，公司美国子公司官网的新冠抗原检测视频鉴证服务，目前单项服务售价为 24.99 美元/每人。该业务于 2022 年 4 月刚刚上线，目前规模较小，尚不能确定未来对公司业绩带来的影响。公司会根据上市公司信息披露的相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注。

33.市场传言，美国子公司获得机场抗原试剂视频验证服务授权，并且

已经开始该项业务，请问是否属实？如属实，对公司未来业绩增长贡献值是否可观？

您好，公司美国子公司的新冠抗原检测视频鉴证服务，可以为拟乘航班入境美国的人群提供新冠抗原检测报告，消费者在线上可以同时购买 iHealth 试剂盒产品及鉴证服务，进一步拓展了公司新冠检测业务的范围。但该业务于 2022 年 4 月刚刚上线，目前规模较小，尚不能确定未来对公司业绩带来的影响。公司会根据上市公司信息披露的相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注。

34.美国航空返程登机抗原测试的远程视频业务，现在发展情况如何？

您好，公司美国子公司的新冠抗原检测视频鉴证服务，可以为拟乘航班入境美国的人群提供新冠抗原检测报告，消费者在线上可以同时购买 iHealth 试剂盒产品及鉴证服务，进一步拓展了公司新冠检测业务的范围。但该业务于 2022 年 4 月刚刚上线，目前规模较小，尚不能确定未来对公司业绩带来的影响。公司会根据上市公司信息披露的相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注。

35.公司 ihealth 新冠检测的 APP 下载量子类第一，是否丰富内容，顺势做大这个 APP？

您好，感谢您的建议。随着关注量和下载量增加，公司会适当地考虑丰富 APP 相关内容。

36.公司推出的经验证的旅行 COVID 测试服务，符合 CDC 的要求，即在乘飞机进入美国之前进行有监督的验证测试，是否被美国有关机构及机场承认有效，该验证测试结果美国有关机构及机场是否承认？并作为出入通行凭证。目前该服务是什么时间推出来的？目前已完成了多少个验证测试服务，该验证测试服务营收金额是多少？

您好，公司美国子公司的新冠抗原检测视频鉴证服务是 2022 年初正式上线的，可以为拟乘航班入境美国的人群提供新冠抗原检测报告。消费者在线上可以同时购买 iHealth 试剂盒产品及鉴证服务。公司美国子

公司出具上述报告符合美国政府相关部门制定的入境要求，机场承认。该业务目前单项服务售价为 24.99 美元/每人，上线时间较短，规模较小，尚不能确定未来对公司业绩带来的影响。公司会根据上市公司信息披露的相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注。

37.公司对于一季度利润有何规划？

您好，2021 年及 2022 年第一季度，iHealth 试剂盒及其他产品收入带来的丰厚现金流，为公司两大核心战略即爆款产品战略和加速推进糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国和美国的落地战略的加速实施提供了有力的保障。未来，公司一方面会充分利用近年来 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销形成的品牌优势，挖掘市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。另一方面会加大在互联网医疗领域的投入，计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，服务更多的糖尿病患者。在目前没有大量资金投入需求的情况下，将进行现金管理等措施，实现资金的保值增值，感谢您的关注。

38.请问公司业绩这么好，账上有充足的资金，是否考虑增持，或者未来有没有股票回购计划

您好，为加速核心战略业务的发展，更好、更快速的引入人才、留住人才，调动核心员工的工作积极性，公司已于 2021 年实施完成了两次股票回购，合计约 2549 万股，用于实施员工持股计划或股权激励。目前未有新的股票回购计划，如有相关情况，公司会按规定履行信息披露义务，感谢您的关注。

39.公司今年是否有派现或者转赠股权的计划

您好，公司拟定的 2021 年度利润分配方案是则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣除回购专用账户中股数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 7.00 元（含税）。该利润分配方案尚需公司股东

大会审议。

40.2021 年公司挣了这么多钱，2022 年又实现了开门红，对投资者的分红如何规划？现在看来，2021 年每股实现净利润在 2 元以上，2022 年每股实现净利润预计在 100 元以上，生意好了，现金有了，是否该考虑回报一下投资者了？如果 2022 年底，每股派发现金 50 元，也才是净利润的一半，即便如此，也创下了 A 股分红记录了。

您好，公司重视对投资者的回报，2021 年度现金分红总额预计 3.19 亿元，占公司 2021 年度净利润的 35.13%。公司拟定的 2021 年度利润分配方案是则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣除回购专用账户中股数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 7.00 元（含税）。公司会努力早日实现核心战略发展目标，争取用更好的业绩回报一直以来支持公司的投资者，感谢您的关注。

41.重大合同和亚马逊平台的毛利率差了多少？

您好，公司产品在不同销售渠道的销售成本亦不相同，因此，销售价格及毛利率可能存在差异。根据公司 2021 年年度报告，公司线上渠道销售的毛利率为 74.49%，线下渠道销售的毛利率为 59.65%。公司 2022 年一季度报告的整体毛利率为 81.60%，感谢您的关注。

42.贵司 2022 年一季度利润约为 140-160 亿人民币，该盈利是否具有持续性？在贵司的估算中，一季度盈利在全年利润中占比约为多少？

您好，公司 2022 年第一季度业绩较去年同期大幅增长主要是 iHealth 试剂盒产品销售收入提升带动的。而 iHealth 试剂盒产品的需求情况与美国疫情的发展情况直接相关，病毒变异、疫苗接种等情况均对疫情的发展产生影响，因此美国未来疫情的发展具有较强的不确定性，该不确定性可能较大幅度的影响试剂盒产品的需求情况。此外，市场竞争环境的变化，也会对公司 iHealth 试剂盒产品的销售带来一定影响。因此，目前暂无法准确预测公司 iHealth 试剂盒未来的销售情况。谢谢

您的关注。

43.公司下一步的除抗原检测试剂盒以外的发展规划，最好是长期规划，尤其是美国 and 全球市场

您好，公司会继续加速推动两大战略落地。一、“爆款产品战略”，发挥 iHealth 在美国的品牌影响力，在试剂盒方面，目前该产品仍有持续的市场需求，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司还将研发和寻找中国最好的技术和产品，将更多的爆款 IVD 和家庭检测类产品、物联网健康产品推向美国市场，不断提高核心竞争力和综合实力，实现公司的长久稳健发展。二、“加速在中美两地推广糖尿病诊疗照护“O+O”新模式”，在有利的行业发展趋势和政策支持的推动下，公司将会加快糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的落地。计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。感谢您的关注。

44.公司有没有以后发展的战略方向，以维持或者增加公司的业绩

您好，公司会继续加速推动两大战略落地。一、“爆款产品战略”，发挥 iHealth 在美国的品牌影响力，研发和寻找中国最好的技术和产品，将更多的爆款 IVD 和家庭检测类产品、物联网健康产品推向美国市场，不断提高核心竞争力和综合实力，实现公司的长久稳健发展。二、“加速在中美两地推广糖尿病诊疗照护“O+O”新模式”，在有利的行业发展趋势和政策支持的推动下，公司将会加快糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的落地。计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。感谢您的关注。

45.除了美国，日本，香港市场，公司是否有计划向其他国家和地区发展

您好，公司 iHealth 试剂盒目前取得了美国 FDA EUA 授权以及加拿大卫生署附条件进口或销售授权，可以在美国及加拿大或认可上授权的地区进行销售。由于欧洲市场竞争激烈，公司集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。感谢您的关注。

46.贵公司一季度盈利 140 亿~160 亿，但目前公司市值仅为 396.7 亿，如何看待？

您好，二级市场股价受多重因素的影响，短期涨跌难以判断，公司要做好自身业务，资本市场迟早会发现公司的价值。2021 年及 2022 年第一季度，iHealth 试剂盒及其他产品收入带来的丰厚现金流，为核心战略的加速实施提供了有力的保障。未来，公司会加速推进爆款产品战略以及糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国和美国的落地战略，一方面，公司将充分利用近年来 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销形成的品牌优势，在试剂盒方面，目前该产品仍有持续的市场需求，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司还挖掘市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。另一方面，在有力的政策环境支持下，加大互联网医疗方面的投入，在中国、美国推广糖尿病诊疗照护“O+O”新模式，计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。公司将争取用优秀的业绩表现回馈一直以来支持公司的投资者，谢谢。

47.公司下一步资金用途是否已经有规划，如何增加资金安全收益？是否有行业并购的想法？

您好，公司根据业务需求以及金融市场变化做好资金使用规划，实现资金的保值增值。公司拟定的 2021 年度利润分配方案是则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣除回购专用账户中股数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 7.00 元（含税）。该利润分配方案尚需公司股东大会审议。

剩余资金一部分将用于公司糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国和

美国的落地以及在爆款产品两大核心战略的实施，一方面会充分利用近年来 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销形成的品牌优势，在试剂盒方面，目前该产品仍有持续的市场需求，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司会挖掘市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。另一方面会加大在互联网医疗领域的投入，计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，服务更多的糖尿病患者。其余暂时闲置资金拟将不超过 95 亿元人民币或等值外币用于现金管理，不超过 27 亿元人民币或等值外币用于证券、衍生品投资（主要选择发行主体资质较高、风险较低的债券类、固收、类固收产品，以及对汇率波动风险有对冲功能的衍生品工具），从而增加资金使用效率，提高投资收益，合理降低财务费用，对冲汇率风险。上述现金管理及证券、衍生品投资事项尚需股东大会审议。

公司对行业并购持谨慎态度，目前没有行业并购的想法。感谢您的关注。

48.公司是否考虑 10 送 30，扩大股本，避免野蛮人收购公司的风险？

您好，近期贵公司股价飙升，请问有高送转的计划吗

您好，公司拟定的 2021 年度利润分配方案是则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣除回购专用账户中股数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 7.00 元（含税），该利润分配方案尚需公司股东大会审议。按照相关法规要求，投资者增持达到公司总股本的 5% 时以及后续每增持达到公司总股本 1% 时均需要履行信息披露义务，公司目前未获悉存在上述情况。感谢您的关注。

49.请问贵司计划如何使用本季度的盈利资金？

您好，2022 年第一季度，iHealth 试剂盒及其他产品收入带来的丰厚现金流，为核心战略的加速实施提供了有力的保障。公司盈余资金一部分将用于公司爆款产品战略以及糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中

国和美国的落地战略的实施,一方面会充分利用近年来 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销形成的品牌优势,在试剂盒方面,目前该产品仍有持续的市场需求,公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外,公司会挖掘市场需求,将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。另一方面会加大在互联网医疗领域的投入,计划未来的 3 到 4 年,在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心,服务更多的糖尿病患者。

其余暂时闲置资金拟将不超过 95 亿元人民币或等值外币用于现金管理,不超过 27 亿元人民币或等值外币用于证券、衍生品投资(主要选择发行主体资质较高、风险较低的债券类、固收、类固收产品,以及对汇率波动风险有对冲功能的衍生品工具),从而增加资金使用效率,提高投资收益,合理降低财务费用,对冲汇率风险。上述现金管理及证券、衍生品投资事项尚需股东大会审议。感谢您的关注。

50.Q2 公司是否开启回购?如果开启回购回购金额大概多少?

您好,公司已于 2021 年实施完成两次回购股票事项,合计股数约为 2549 万,为公司吸引人才、留住人才提供了有力保障。目前暂未有新的回购计划,如有相关情况,公司将及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

51. 公司大股东 6 个月内是否有减持计划?

您好,公司未获悉大股东有减持计划,如有相关情况,公司将及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

52.公司今年是否会响应证监会关于上市公司分红的相关要求,在年中是否有分红计划?

您好,公司拟定的 2021 年度利润分配方案是则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣除回购专用账户中股数为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 7.00 元(含税)。该利润分配方案尚需公司股东

大会审议。公司如涉及未来利润分配事宜，则会通过董事会决议、股东大会决策，并会第一时间履行信息披露义务，请投资者持续关注公司公告，感谢您的关注。

53.公司今年是否有重大投资计划？对于原来制定的发展战略，今年如何加速落地或加快发展？

您好，2022年第一季度，iHealth 试剂盒及其他产品收入带来的丰厚现金流，为核心战略的加速实施提供了有力的保障。公司将继续加速推动爆款产品战略以及糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国和美国的落地战略的实施，一方面会充分利用近年来 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销形成的品牌优势，在试剂盒方面，目前该产品仍有持续的市场需求，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司会挖掘市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。另一方面会加大在互联网医疗领域的投入，计划未来的3到4年，在全国多个城市、地区的医院开设近600家“共同照护”中心，服务更多的糖尿病患者。公司会对投资采取谨慎的态度，暂未有其他重大投资计划，如有相关情况，将按照规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注。

54.当前股价最高已接近百元，是否考虑高送转降低股价？

您好，公司拟定的2021年度利润分配方案是则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣除回购专用账户中股数为基数，向全体股东每10股派发现金红利7.00元（含税）。该利润分配方案尚需公司股东大会审议。

55.一季度高营收，且回款良好，现在公司现金流应该很充裕，是否考虑成立新的子公司，或者收购个别优质企业，来扩宽公司业务范围，合理利用资金的同时，做长期规划？

您好，2022年第一季度，iHealth 试剂盒及其他产品收入带来的丰厚现

金流，为核心战略的加速实施提供了有力的保障。公司将继续加速推动爆款产品战略以及糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国和美国的落地战略的实施，一方面会充分利用近年来 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销形成的品牌优势，在试剂盒方面，目前该产品仍有持续的市场需求，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司会挖掘市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。另一方面会加大在互联网医疗领域的投入，计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，服务更多的糖尿病患者。公司暂未有其他重大投资计划，如有相关情况，将按照规定及时履行信息披露义务。在目前没有大量资金投入需求的情况下，将进行现金管理等措施，实现资金的保值增值，感谢您的关注。

56.九安医疗会不会将美国子公司于美国建厂或股票上市避免市场歧视问题？

您好，公司正在选址，准备在美国自建工厂，满足美国本土供应需求。通过自动化设备进行内包外包生产，尽可能降低对人工的依赖。目前，公司美国子公司 iHealth 暂无在美国上市的计划。感谢您的关注。

公司取得了非常好的业绩，是否会进行年度分红？半年度分红？贵司有无分红或派股的计划？

57.您好，公司拟定的 2021 年度利润分配方案是则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣除回购专用账户中股数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 7.00 元（含税）。该利润分配方案尚需公司股东大会审议。公司如涉及未来利润分配事宜，则会通过董事会决议、股东大会决策，并会第一时间履行信息披露义务，请投资者持续关注公司公告，感谢您的关注。

58.公司一季度今年盈利 100 多亿，是否有分红的预案以回馈股东，还

是准备在其他方面扩大再生产？

您好，2022 年第一季度，iHealth 试剂盒及其他产品收入带来的丰厚现金流，为核心战略的加速实施提供了有力的保障。公司将继续加速推动爆款产品战略以及糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国和美国的落地战略的实施，一方面会充分利用近年来 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销形成的品牌优势，在试剂盒方面，目前该产品仍有持续的市场需求，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司会挖掘市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。另一方面会加大在互联网医疗领域的投入，计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，服务更多的糖尿病患者。在目前没有大量资金投入需求的情况下，将进行现金管理等措施，实现资金的保值增值。公司拟定的 2021 年度利润分配方案是则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣除回购专用账户中股数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 7.00 元（含税）。该利润分配方案尚需公司股东大会审议。在 2022 年利润分配方面，公司如涉及未来利润分配事宜，则会通过董事会决议、股东大会决策，并会第一时间履行信息披露义务，请投资者持续关注公司公告，感谢您的关注。

59.上次公司负责人回答美国的盈利如何转回到国内时说，尚未考虑这个问题。那么公司是否做过预判，在当前国际经济形势，以及中美这种贸易环境下，这笔巨额资金有没有收不回来的可能性？如果按照现在的进度，2022 年九安医疗在美国市场的销售，将超过 1000 亿元人民币，净利润或将超过 600 亿元人民币。老是不转回来，股民心里毕竟不踏实啊。

您好，公司 iHealth 试剂盒的销售模式是母公司销售给子公司，然后再由美国子公司向当地客户进行销售，因此客户将货款汇至美国子公司账户，但不代表利润全部留存在美国子公司。目前，公司持有 iHealth 美国子公司 70.06% 股权，其是公司的控股子公司，公司对其业务、财

务、人员等方面具有控制能力。未来，公司会根据未来发展规划以及境内外公司整体资金安排，进行资金使用的规划，感谢您的关注。

60.请问贵公司是否有开拓抗原检测这一块在欧洲市场份额和国内市场份额的实施计划？

您好，公司 iHealth 试剂盒目前取得了美国 FDA EUA 授权以及加拿大卫生署附条件进口或销售授权，可以在美国及加拿大或认可上授权的地区进行销售。由于欧洲市场竞争激烈，公司集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。目前，公司 iHealth 试剂盒产品主要是在美国销售，感谢您的关注。

61.市场传言公司正在研发电子杀菌仪器，能否介绍一下该项目的进展情况？

您好，智能紫外空气消毒机研发项目是公司 2020 年非公开发行股票募投项目之一，目前尚处于研究阶段，感谢您的关注。

62.公司 2021 年 3 月投研的紫外空气消杀机已经 1 年多了，进展如何？请介绍一下包括但不限于性病，怀孕试剂盒的其它爆品情况？

您好，智能紫外空气消毒机研发项目是公司 2020 年非公开发行股票募投项目之一，目前尚处于研究阶段。爆款产品战略是公司的核心战略之一，利用 iHealth 额温计、试剂盒在美国积累的品牌影响力和知名度，将更多的爆款 IVD 产品、物联网健康产品推向美国市场。目前已经推出的爆款产品在医疗健康类产品方面有血压计、血糖仪、额温计、耳温计、iHealth 试剂盒、体脂秤等。

63.网上近日有传出说贵公司正在研制可以消杀新冠病毒的空气净化器请问是否属实

您好，智能紫外空气消毒机研发项目是公司 2020 年非公开发行股票募投项目之一，目前尚处于研究阶段，感谢您的关注。

64.请问贵公司在新冠病毒特效药以及其他防护方面是否有进行研究或者布局呢？

您好，公司防疫相关产品包括额温计、血氧仪、新冠抗原检测试剂盒等，主要是防疫检测方向，公司未来会发挥自身优势，根据疫情发展情况、综合产品和市场需求，整合资源，认真考虑防护领域的拓展，感谢您的关注。

65.请问贵司除抗原试剂之外，是否还有其他新的增值幅度（也就是利润增长点，如最新的视频抗原认证服务）？如果有，是否能说明市场规模？

您好，公司美国子公司官网 2022 年初上线的新冠抗原检测视频鉴证服务，上线时间较短，目前规模较小，尚不能确定其对公司业绩的影响。2021 年及 2022 年第一季度，iHealth 试剂盒及其他产品收入带来的丰厚现金流，为核心战略的加速实施提供了有力的保障。未来，公司将继续加速推动爆款产品战略以及糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国和美国的落地战略的实施，一方面发挥 iHealth 在美国的品牌影响力，在试剂盒方面，目前该产品仍有持续的市场需求，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司还会将更多的爆款 IVD 产品、物联网健康产品推向美国市场，不断提高核心竞争力和综合实力，实现公司的长久稳健发展。另一方面，在有利的行业发展趋势和政策支持的推动下，公司将会加快糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的落地。计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。两大核心战略的加速推进将为公司健康可持续发展提供内生动力，感谢您的关注。

66.目前对于很多投资者来说，都觉得九安的业绩不可持续，希望公司对九安未来发展规划进行进一步说明。

您好，公司会继续加速推动两大战略落地。一、“爆款产品战略”，发挥 iHealth 在美国的品牌影响力，在试剂盒方面，目前该产品仍有持续的市场需求，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司还将研发和寻找中国最好的技术和产品，将更多的爆款 IVD 和家庭检测类产品、物联网健康产品推向美国市场，不断提高核心竞争力和综合实力，实现公司的长久稳健发展。二、“加速在中美两地推广糖尿病诊疗照护“O+O”新模式”，在有利的行业发展趋势和政策支持的推动下，公司将会加快糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的落地。计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。感谢您的关注。

67.请问贵司除新冠疫情之外，是否还有其他长期的战略规划，如糖尿病联合诊疗服务，如果有，请简要说明目前的发展阶段，以及未来的市场大小（最好对市场规模进行量化）？

您好，公司会继续加速推动两大战略落地。一、“爆款产品战略”，发挥 iHealth 在美国的品牌影响力，研发和寻找中国最好的技术和产品，将更多的爆款 IVD 和家庭检测类产品、物联网健康产品推向美国市场，不断提高核心竞争力和综合实力，实现公司的长久稳健发展。二、“加速在中美两地推广糖尿病诊疗照护“O+O”新模式”，在有利的行业发展趋势和政策支持的推动下，公司将会加快糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的落地。计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。

根据艾媒咨询调查显示，全球移动医疗市场规模不断壮大，预计 2025 年将达 3327 亿美元。根据前瞻产业研究院发布的《2021-2026 年中国慢病管理行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》，互联网慢病管理作为互联网医疗发展较早的垂直领域之一，潜在市场不可小觑，预计在 2024 年我国互联网慢病管理市场规模将增长到 2177.1 亿元。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，美国医保也已经明确了付费方式，公司的糖尿病诊疗照护“O+O”新模式已经进入了快速发展的通道。目前，“O+O”模式正处于推广阶段，计划未来的3到4年，在全国多个城市、地区的医院开设近600家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。两大核心战略的加速推进将为公司健康可持续发展提供内生动力，感谢您的关注。

68. 智能制造.公司别人没看到闪光点，是否有长远更进一步规划？

您好，公司过去两个月一直在推进试剂盒产品内包、外包的自动化生产，以减少对人工的依赖。感谢您的关注。

69. 据说公司已经提前发放了员工的一年薪资，是否确有其事？

您好。公司没有提前发放薪资，但对 iHealth 试剂盒研发、生产、物流、销售等方面做出重要贡献的员工进行了项目奖励。感谢您的关注。

70. 杭州优思达，为欧洲人民送去了世界领先的核酸自测产品。这个可以作为收购标的吗？

您好，感谢您的建议！公司将结合自身发展需求，评估标的公司情况，审慎选择投资标的、作出投资决策，目前暂未有收购该公司的计划，感谢您的关注。

71. iHealth 品牌初具规模和影响力，但目前并不是一个有温度的品牌，起码从目前看这样子；公司是否考虑基于品牌温度建设方面有所行动？

您好，iHealth 品牌旨在推出更多极致性价比爆款产品，公司本着与用户做朋友的理念，坚持做感动人心、价格厚道的好产品，力求产品超预期，价格超预期，力求把用户体验做到极致。公司会继续秉持“让健康更简单、让生活更智慧”的使命，继血压计、血糖仪、额温计、试剂盒等产品之后，不断推出新的爆款产品，感谢您的关注。

72.公司是否考虑过数据合规&安全问题？中美用户数据、上市合规检查等。

您好，对于互联网数据安全的问题，公司的糖尿病照护项目在中国、美国是两套独立的系统、独立的团队在运营，服务器也是独立部署的。美国有专门保护病人数据安全的法规 HIPAA，公司相关软件和服务都是严格按照该规定开发和部署的。作为一家医疗公司，公司会严格遵守当地的数据安全相关法律法规，进行数据保护。将改善糖尿病管理的质量和效率、服务更多糖尿病患者作为自身的发展目标。

73.抗原检测国内应给予大力的赞助上海疫情这么严重，没有看到公司援助信息，缺少一个带头老大哥的榜样和情怀，没有审核，是不能走私有通道捐赠吗？

您好，公司 iHealth 试剂盒产品尚未取得国内注册认证,作为一家医疗公司，公司表明态度、体现担当、贡献力量，继 2020 年额温计，一直全力支持国内公共卫生防疫工作，积极申请国内注册认证。

74.请问贵司是否统计过抗原试剂的消费频次和客单价，如每人每月的消费数量是多少？是重复消费居多还是一次消费居多？用户粘性如何？

您好，由于不同的销售渠道，销售成本不同，因此销售价格存在一定差异。目前尚未有抗原试剂盒销售频次、每人每月消费数量等情况的权威数据统计。根据目前的市场状况，公司具备一定的成本和产能优势，通过前期政府大批量采购，以及通过在前期产品短缺情况下有现货、发货快、简单易用等表现建立的口碑。iHealth 品牌正逐步成为美国的主流品牌，蝉联美国亚马逊工业与科学品类销售排行榜冠军，基于民众对疫情和防疫物资的关注，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，用户粘性也越来越强，感谢您的关注。

75.请问贵司抗原试剂产品在美国的市场占有率为多少？是否还有扩展的空间？

您好，根据已经披露的美国政府采购订单情况，公司获取了 5 亿人份试剂盒采购合同中 70%左右的份额，成为美国防疫工作重要的支持力量。公司有着天然的零售业务基因，熟悉 TO C 端 消费者的需求和喜好，iHealth 试剂盒的包装设计产品要素设计一目了然，颜色元素引人注目，在同类产品中脱颖而出。CBS、NBC、ABC、纽约时报、华尔街日报新闻中，iHealth 频频亮相成为试剂盒产品的代表和颜值担当，而且产品易用性也被众多用户赞誉，iHealth 在美国家喻户晓。2022 年 2 月，iHealth 与全球其他 30 家热门品牌如 FTX、Bitbuy、Coinbase、极星等一起亮相“超级碗总决赛”，提出了“Bring More Tests to More People ASAP”这一公司当下践行的使命和担当。根据目前的市场状况，公司具备一定的成本和产能优势，通过前期政府大批量采购，以及通过在前期产品短缺情况下有现货、发货快、简单易用等表现建立的口碑。iHealth 品牌正逐步成为美国的主流品牌，蝉联美国亚马逊工业与科学品类销售排行榜冠军，基于民众对疫情和防疫物资的关注，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。但公司的 iHealth 试剂盒产品的需求情况与美国疫情的发展情况直接相关，如疫情持续，则对试剂盒产品的需求仍然存在，如疫情环节，则对试剂盒产品的需求下降。另外，病毒变异、疫苗接种、等情况均对疫情的发展产生影响，因此美国未来疫情的发展具有较强的不确定性，该不确定性可能较大幅度的影响试剂盒产品的需求情况。此外，市场竞争环境的变化，也会对公司 iHealth 试剂盒产品的销售带来一定影响。因此，尚无法预计 iHealth 试剂盒的未来销售情况，感谢您的关注。

76.请问贵司抗原试剂的火爆，是否带动了其他传统业务的增长，如医疗器械等？

您好，根据目前的市场状况，公司具备一定的成本和产能优势，通过前期政府大批量采购，以及通过在前期产品短缺情况下有现货、发货

快、简单易用等表现建立的口碑。iHealth 品牌正逐步成为美国的主流品牌，蝉联美国亚马逊工业与科学品类销售排行榜冠军，基于民众对疫情和防疫物资的关注，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。未来公司将充分利用近年来 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销形成的品牌优势，挖掘市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。感谢您的关注。

77.九安医疗从什么时候开始介入新冠家用新冠自测试剂盒项目？公司 2021 年 11 月 6 日突然发布公告称，新冠抗原家用自测 OTO 试剂盒获得美国 FDA EUA 的授权。但在此之前，公司所有的公告中，并没有见到关于投资或者准备新冠家用自测试剂盒项目的信息。公司具体从什么时候开始介入该项目，做了哪些准备或者前期的工作？

您好，一年多以前，随着欧洲疫情的发展，公司管理层意识到美国市场对新冠抗原检测试剂盒产品未来可能有潜在需求，公司抱着志在必得、一往无前的信念，开启了公司 iHealth 抗原检测试剂盒项目的筹备。公司快速组建 iHealth 试剂盒研发小组，依托 iHealth 美国子公司的地缘优势，公司上下齐心协力，一方面加紧根据 FDA EUA 授权的申报要求，准备相关申报文件；另一方面，在当地奔赴疫情一线地区，进行临床实验。在申报之后的四个月内，又经过了多轮申报资料补充。在短时间内迎接种种挑战、克服重重困难。最终，于北京时间 2021 年 11 月 6 日凌晨，iHealth 试剂盒终于获得了美国 FDA EUA 授权，是第 9 家在美国获得抗原家用自测试剂盒产品 FDA EUA 授权审批的公司，也是国内第一家以中国制造工厂身份拿到该授权的公司。iHealth 试剂盒取得的成绩，是公司爆款产品核心战略的一次成功实践。感谢您的关注。

78.九安医疗共为新冠家用自测试剂盒的项目投入了多少资金？九安医疗新冠抗原自测项目从无到有，从月产几千万人份，到目前据说数亿人份，做到了国内乃至世界产量的前几名，从净利润 160 亿元，一季度至少带来了几百亿的收入，肯定需要在技术研发、厂房建设和原

材料采购等方面，投入大量资金。

您好，公司 iHealth 试剂盒项目，从立项研发、认证申请、临床实验、产能提升、物流运输、销售等各个环节均需要资金支持，公司作为一家医疗公司，表明态度、体现担当、贡献力量，抱着志在必得、一往无前的信念，没有计较一时的成本和得失，最终 iHealth 试剂盒项目成为公司爆款战略的又一次成功实践，感谢您的关注。

79.九安医疗美国子公司负责当地的销售、渠道以及和美国采购方的关系维护，产品全部从国内运输过去。销售回流的款项还在美国子公司那边，原材料采购、生产和运输的成本全部在国内的控股公司，如此经营模式，是否感受到资金压力？

您好，公司 iHealth 试剂盒的销售模式是母公司销售给子公司，然后再由美国子公司向当地客户进行销售，因此客户将货款汇至美国子公司账户，但不代表利润全部留存在美国子公司。公司会根据集团整体的资金需求，进行美元结汇。目前公司现金流较为充裕，会考虑进行现金管理及证券、衍生品投资（主要选择发行主体资质较高、风险较低的债券类、固收、类固收产品，以及对汇率波动风险有对冲功能的衍生品工具），感谢您的关注。

80.最近，九安医疗有没有从银行融资用于购买原材料和支付工人工资？用于购买理财的资金是否已经提前收回来，用于扩大生产，减缓压力？公司增发募集的资金中，也有 1 亿元元用于购买理财产品，这些资金是不是也可以提前收回来，或者召开董事会改变募集资金的用途，把一部分募集资金，投入到最重要的试剂盒生产线中？这些，是向公司提出的问题，需要公司来回答。实际上，也是向公司提出的一些建议，要把钱用在钢刃上。

您好，2021 年及 2022 年第一季度，iHealth 试剂盒及其他产品收入带来的丰厚现金流，为核心战略的加速实施提供了有力的保障。未来，公司会继续加速推动“爆款产品战略”和“加速在中美两地推广糖尿病诊疗照护“O+O”新模式”两大核心发展战略，一、“爆款产品战略”，

发挥 iHealth 在美国的品牌影响力，在试剂盒方面，目前该产品仍有持续的市场需求，公司会集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。此外，公司还将研发和寻找中国最好的技术和产品，将更多的爆款 IVD 和家庭检测类产品、物联网健康产品推向美国市场，不断提高核心竞争力和综合实力，实现公司的长久稳健发展。

二、“加速在中美两地推广糖尿病诊疗照护“O+O”新模式”，在有利的行业发展趋势和政策支持的推动下，公司将会加快糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的落地。计划未来的 3 到 4 年，在全国多个城市、地区的医院开设近 600 家“共同照护”中心，从而实现扩大患者照护数量的经营目标。感谢您的关注。目前，公司现金流较为充裕，未来如有资金需求，公司会考虑通过美元结汇、银行贷款等方式解决，感谢您的关注。

81.我国药监部门已经批准了接近 30 家公司的抗原自测产品在国内上市，九安医疗没有出现在名单之内，是什么原因？现在，国内新冠抗原自检试剂盒已经陆续投放市场，在电商平台和药店等渠道都可以买到。很多上市公司都获得准入资格，比如复星医药、丽珠集团、东方生物、明德生物、热景生物、奥泰生物、乐普医疗、万泰生物、万孚生物、华大基因等。九安医疗即便在美国订单充足，也完全可以先申请国内市场的准入资格，至于获得资格后，产品是否投放或者投放多少，完全由公司决定。所以，请公司管理层解释一下，没有申请国内市场准入资格的具体原因。

您好，公司目前尚未取得 iHealth 试剂盒的国内认证，需要国家相关部门审批通过后方可在国内进行销售，感谢您的关注。

82.九安医疗给当地政府贡献如此之多的外汇和收入，有没有获得当地政府的财政和税收的支持？或者其他方面的资金支持和现金奖励？公司预计 2021 年实现净利润最多可达 12 亿元，今年 1 季度净利润最多可达 160 亿元，合计 172 亿元。参照热景生物和东方生物，如果按照

净利润率 50%来计算，则出口的货值超过了 300 亿元人民币。这么巨大的贡献，放到哪个地方，都是要奖励一下的。

您好，公司愿意为地方经济发展贡献自己的力量，合规缴纳税收。感谢您的关注。

83.2021 年 11 月，公司 iHealth 试剂盒获得美国 FDA EUA 授权，公司成为第 9 家在美国获得抗原家用自测试剂盒产品 FDA EUA 授权审批的公司。请问公司目前美国市场的竞争格局如何，有多少家公司抗原家用自测试剂盒产品已获得 FDA EUA 授权？公司对抗原家用自测试剂盒产品的供需格局和价格走势如何判断？

您好，截止目前有 16 家拿到了 FDA EUA 授权，我们是全球第九家拿到 FDA EUA 授权的公司，是中国第一家以中国工厂拿到 FDA EUA 授权的公司。市场竞争环境的变化，更多竞争者的加入，会对公司 iHealth 试剂盒产品的销售带来一定影响。但试剂盒这类防疫产品的需求情况受美国疫情的发展情况影响更大，如果美国疫情持续，则对试剂盒产品的需求会继续存在，如果美国疫情逐步缓解，则对试剂盒产品的需求会下降。由于美国未来疫情的发展具有较强的不确定性，公司无法判断 iHealth 试剂盒未来的销售情况。

公司在美国使用 iHealth 自主品牌，公司的 iHealth 美国子公司负责全美区域，直面客户，公司从研发、生产、渠道及品牌全产业链上形成了闭环，形成明确优势。在亚马逊美国电商平台上可以看到，在几家知名品牌友商的产品零售价格下调至低于 iHealth 品牌试剂盒产品的情况下，iHealth 试剂盒产品在亚马逊工业和科学品类的销售排名目前仍为第一。感谢您的关注。

84.2021 年，公司海外销售实现收入 21.72 亿元，占公司营业收入的 90.61%。目前，部分海外国家疫情防控放松，请问公司如何看待未来抗原自测产品在海外市场的需求变化？

您好，公司的 iHealth 试剂盒产品的需求情况与美国疫情的发展情况直

	<p>接相关，病毒变异、疫苗接种等情况均对疫情的发展产生影响，因此美国未来疫情的发展具有较强的不确定性，该不确定性可能较大幅度的影响试剂盒产品的需求情况。此外，市场竞争环境的变化，也可能会对公司 iHealth 试剂盒产品的销售带来一定影响。因此，目前暂无法准确预测公司 2022 年第二季度的销售情况。感谢您的关注。</p> <p>85.2021 年度，美国市场给公司业绩带来了巨大增量，请问公司在其他海外市场有怎样的业务拓展规划？</p> <p>您好，公司 iHealth 试剂盒目前取得了美国 FDA EUA 授权以及加拿大卫生署附条件进口或销售授权，可以在美国及加拿大或认可上授权的地区进行销售。由于欧洲市场竞争激烈，公司集中精力做好北美市场。公司也会选择准入要求高的国家申请注册。感谢您的关注。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022. 5. 5