

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“2022年半年度网上业绩说明会”的广大投资者
时间	2022年8月30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
投资者关系活动主要内容介绍	主持人发言： 公司已公布 2022 年半年度报告，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，独立董事孙卫军于今日（星期二）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]公司手上现金这么多，刘总有没有考虑公司回购股份？ 您好，公司已于 2021 年实施完成了两次股票回购，合计约 2549 万股，计划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，

请投资者持续关注公司公告，感谢您的关注。

[问题 2] 请问放在美国子公司账户上有多少钱，最近人民币贬值对公司净利润影响有多大？

投资者您好，具体的财务数据还是请您参看公司的定期报告。在汇率对公司影响方面，资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算；所有者权益项目除“未分配利润”项目外，其他项目采用发生时的即期汇率折算。利润表中的收入和费用项目，采用当期平均汇率折算。按照上述折算产生的外币财务报表折算差额计入其他综合收益。外币报表折算差额计入所有者权益，未计入当期损益。综上所述，人民币贬值，将对公司净利润产生积极影响。

[问题 3] 刘总，你好，九安旗下是不是还有个牌子 Gotokonw，请问这个牌子除了抗原是否有其他的试剂，什么时候能获批在美国销售？最近日本疫情那么严重，贵公司有没有考虑进军日本市场的线上市场，比如是亚马逊日本。

gotoknow 是公司的一个抗原试剂盒产品客户的品牌。日本的认证正在积极推进中，一旦获批我们会尽快进行销售。感谢您的关注。

[问题 4] 请问刘总，你一季报路演说身正不怕影子歪，市场迟早发现公司价值，然后股价腰斩，请问你有什么想多的，对得起 20 多万家庭吗

投资者您好，公司会一直坚持核心战略，未来会继续推进“爆款产品”和“加速推动糖尿病诊疗照护‘0+0’ (Offline+Online) 新模式在中国、美国的推广”两大核心战略的实施，不断提升核心竞争力，力争以良好的业绩回报股东。公司已披露 2022 年半年报，2022 上半年度实现销售额 232.66 亿元人民币，利润 152.44 亿元人民币，较去年同期出现大幅增长，主要归功于公司的新冠抗原检测试剂盒在美国的销售。目前将充分利用近年来 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。二级市场股价通常受宏观经济政策、行业发展政策、金融政策、市场预期、市场传闻、投资者情绪、市场上买卖双方供求关系等多重复杂因素影响，希望投资者能够客观对待市场波动，注意防范投资风险。公司经营管理层会持续做好经营管理工作，努力提升公司业绩，推动公司高质量发展，持续为股东创造价值。感谢您的关注。

[问题 5]公司下半年有什么计划吗

一、继续推进中国和美国的糖尿病诊疗照护“0+0”新模式，推广中国照护中心和美国诊所，不断扩大用户规模。二、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。积极推进新品的研发工作，为未来拓展新产品市场做准备。三、美国子公司在美国自建工厂，通过自动化设备进行产品内包装和外包装环节的生产，尽量降低对人工的依赖，旨在提高应对美国本土新冠抗原检测试剂盒供应需求的供货效率。截至目前，美国建厂项目已完成了选址，正在进行厂区建设、生产设备安装调试等工作，建厂地点为美国加州，预计九月下旬开始运行。

[问题 6]九安过了疫情后，发展方向是哪些方向

您好，公司持续围绕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两大核心战略发展推进。

IVD 及家用医疗健康产品方面，基于公司多年来在 IVD 领域及 FDA 申请方面积累的经验，发挥公司美国子公司的地缘优势，iHealth 新冠抗原检测试剂盒于 2021 年 11 月获得美国 FDA EUA 授权并开始销售。iHealth 试剂盒取得的成绩，是公司爆款产品核心战略继额温计后的又一次成功实践。此次公司在美国推出 iHealth 试剂盒产品，丰富了公司的产品线，是公司在 IVD 领域的重要突破，提高了公司的核心竞争力和市场拓展能力。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，额温计、血氧仪、血压计、血糖仪等产品受到了市场的认可，家用医疗器械产品在国内外销售稳步增长。报告期内，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。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，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。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。

互联网医疗方面，公司的糖尿病诊疗照护“0+0”（Offline+Online）新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，通过持续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。在院内，患者得到医疗诊断、营养咨询、患者教育的服务及针对患者病情制定的个性化照护方案；在院外日常生活中，做到“医嘱得到落实，有问题有人回答，出问题有人干预，健康知识及时推送”，通过日常在饮食、运动等生活方式上的干预，形成对患者监测、饮食、运动、药物、心理的全病程闭环管理，帮助患者行为的改变。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、230 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%。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。公司将坚定自身发展战略、不断提升核心竞争力、持续拓展新业务和新客户，努力实现高质量发展。感谢您的关注。

[问题 7]九安刘总。你好，看到 ihealth8 月 15, 22,26 号都有各种自动化生产设备到达美国港口，我想请问下美国工厂大概预计什么时候投入生产呢？日产能是多少呢？

公司美国子公司在美国建厂，通过自动化设备进行产品内包装和外包装环节的生产，尽量降低对人工的依赖，旨在提高应对美国本土新冠抗原检测试剂盒供应需求的供货效率，满足美国本土制造需求。截至目前，美国建厂项目已完成了选址，目前正在进行设备安装调试，预计九月下旬开始运行。感谢您的关注。

[问题 8]九安医疗有没有考虑涉及新能源？

公司会继续坚持两大核心战略的推进实施，聚焦在主业发展，不考虑新能源领域。感谢您的关注。

[问题 9]请问刘董事长，子公司有没有计划在美国上市

您好，公司美国子公司会抓住 iHealth 品牌知名度在美国大幅提升的契机，以及通过近年来 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。同时，在美国加速推进糖尿病诊疗照护“0+0”新模式的落地，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。公司美国 iHealth 子公司暂无上市计划。感谢您的关注。

[问题 10]公司现金准备投资谁？想不想投资几个初创公司

您好，为提高公司资金的使用效率，增加公司现金资产收益，在保证日常经营运作资金需求、有效控制投资风险的前提下，公司会使用自有资金进行理财投资，使现金资产保值增值。公司其他对外投资事项公司会结合自身发展需求，评估投资标的情况，审慎选择投资标的、作出投资决策，如有达到信息披露标准的重大投资事项，公司会及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

[问题 11]公司突然增加了这么多现金，请问有什么样的资金管理计划？是否考虑高比例现金分红？比如分红 100 亿？

投资者您好。公司资金管理方面的计划，已经通过公告的形式向投资者公开，包括：拟使用最高额度不超过（含）14 亿元人民币或等值外币的自有资金进行委托理财；拟使用最高不超过人民币 27 亿元（含）或等值外币投资于主体资质较高、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；拟使用不超过人民币 95 亿元（含）或等值外币的闲置自有资金用于购买安全性高、风险低、流动性好的银行、券商等金融机构发行的投资产品（包括但不限于结构性存款、大额存单、固定收益凭证以及固定收益类等稳健型理财产品）。更加详细的内容，请参看相关公告。您的其他提议，公司会充分考虑，并结合公司实际情况在合理范围内采纳。

[问题 12]请问公司赚了那么多的利润，为什么不给股民一点现金分红呢？

您好，公司目前持有的大量资产是美元资产，美元目前在加息周期上，继续持有美元可能会给公司带来正向收益。公司在公司章程中已明确了关于分红的相关规定，公司会按照规定执行。感谢您的关注。

[问题 13]公司赚这么多钱，财务统计没问题吧

投资者您好，公司披露的财务数据都是真实的，公司严格按照中国证监会和深交所信息披露的相关规定，履行信息披露义务并保证所披露的信息真实、准确、完整。

[问题 14]公司有没有注重投资者关系，有没有想到二级市场股价的反应直接体现公司形象？市值也是品牌的体现？品牌的价值体现在市值上是不是公司应该努力的方向？

您好，公司一直注重加强与投资者的交流沟通，公司二级市场

股价受到宏观经济环境、市场行情、投资者对于公司价值分歧等多种因素影响，公司会一直坚持核心战略，未来会继续推进“爆款产品”和“加速推动糖尿病诊疗照护‘0+0’(Offline+Online)新模式在中国、美国的推广”两大核心战略的实施，不断提升核心竞争力，力争以良好的业绩回报股东。感谢您的关注。

[问题 15] 请问美国 9 月 2 月暂停发放免费检测盒的政策对公司产品销售短期和长期的影响是什么？

公司密切关注美国的疫情变化和防疫政策的变化，我们也注意到了美国 9 月 2 月暂停发放免费检测盒的政策的消息，是因为美国政府需要保留一定库存来应对秋冬季节疫情的反复，国会未批准资金预算导致。截止目前，美国疫情尚未得到有效的控制，停止免费发放试剂盒会带来商业上的变化。短期会产生更多的商业需求，公司试剂盒产品的商业机会增加；长期来看，美国疫情的变化才是影响试剂盒销售的重要因素。感谢您的关注。

[问题 16] 你的公司还有投资价值吗？为何大家都说后劲不足。请对未来利润来源及增涨的方面谈谈

感谢您的提问以及对九安未来发展的关注。公司继续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两大核心战略的实施。

互联网医疗方面，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、230 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%。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。新模式带来新价值。公司会继续坚持推动此模式在中国美国落地。

爆款产品方向，iHealth 试剂盒取得的成绩，正是公司爆款产品核心战略继额温计后的又一次成功实践。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，受到更多用户的欢迎，在美国亚马逊电商平台销售情况良好。公司会继续坚持爆品策略，持续推出极致爆品，未来可期。

[问题 17] 互联网+医疗是烧钱的事，不能赚钱，为什么还要做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。我们相信解决了病人没人管、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、心理的全病程闭环管理，帮助患者行为的改变，可以有效的提高糖尿病的管理效果，付费问题也会随之解决。感谢您的关注。

[问题 18] 请问刘总公司有没有向医疗智能化方向发展的想法

公司自 2010 年推出世界上首款智能血压计以来，持续在移动医疗和产品智能化方向进行探索。不但推出了一系列可连接的硬件产品，更创立了糖尿病诊疗照护“0+0”新模式。围绕互联网和物联网持续为医疗赋能，提高医疗效果和效率。我们也认识到医疗本身的复杂性和精密性，公司在持续推出新产品和新模式的同时，会将医疗有效性和患者安全性放在首位，服务医疗本质。

[问题 19] 董事长您好，请问公司糖尿病 0+0 模式旗舰店业务成熟度如何？是否有成熟的单店已经闭环盈利？

您好，公司的糖尿病诊疗照护“0+0”新模式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，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、心理的全病程闭环管理，帮助患者行为的改变。目前该模式处于推广阶段，需要持续稳定的资金投入。美国医保已经明确了远程医疗服务付费方式，并已经逐步延伸到高血压领域。在美国，公司的美国子公司已通过“0+0”新模式，在慢病管理领域与约五十家诊所进行合作，在医生和患者中形成良好的口碑，带动了更多的医生加入。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。国内也在逐步探索付费模式，目前有少量服务费收入，但仍处于用户积累阶段，规模化尚需一定时间。

此外，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。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。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。感谢您的关注。

[问题 20] 请问刘总如何看待身正不怕影子歪这句话？

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。公司未来会继续推进“加速推动糖尿病诊疗照护‘0+0’(Offline+Online)新模式在中国、美国的推广”和“爆款产品”两大核心战略的实施，不断提升核心竞争力。感谢您的关注。

[问题 21] 贵公司依靠检测盒积累了大量的现金流，之前有说投资理财，目前这庞大的资金收入如何，单纯的糖尿病发展模式用不了多少现金，相对于 200 多亿来说。

投资者您好，公司目前持有大量美元资产，而现阶段美元仍处于加息周期中，美元投资将给公司带来良好的正向收益。公司投资活动的具体情况，将会在定期报告中予以披露。欢迎您继续关注公司的发展。

[问题 22] 美国政府在 1 月的时候宣布，要求私人医疗保险公司都要给保户报销在家自测的新冠筛检剂，而且每月每人 8 个，现在联邦不再统一采购，是不是对贵公司一个利好，毕竟在线上销售的抗原检测剂是贵公司的强项！

美国疫情的变化是影响测试需求的重要因素，政府免费发放还是保险公司支付不应大幅影响测试本身的需求。感谢您的关注。

[问题 23] 小道消息说董事长有考虑移民 请问是真的吗

没有的事

[问题 24] 我想问下三季度有订单吗

您好，公司已披露 2022 年半年报，2022 上半年度实现销售额 232.66 亿元人民币，利润 152.44 亿元人民币，较去年同期出现大幅增长，主要归功于公司的新冠抗原检测试剂盒在美国的销售。由于新冠抗原检测试剂盒产品的市场需求与美国当地疫情的发展和防疫政策强相关，而疫情发展很难预测，目前尚无法估计公司下半年的情况，公司已在美国加州完成选址，目前正在进行设备安装调试，预计九月下旬开始运行，旨在满足美国本土采购需求。公司会密切关注市场动态，积极快速的响应市

场需求。感谢您的关注。

[问题 25]除了 iHealth 外，公司的其他产品均出现严重下滑，如 ODM/OEM、传统硬件、医疗通信设备等，请问是拟放弃其他产品线吗？新零售也出现严重下滑，也会砍掉吗？

公司两大核心战略为继续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持续推出。可以看到在额温计、试剂盒等爆款产品上，公司的品牌渠道优势、认证准入优势、供应链管理与资源整合优势、物流运输保障能力优势、新模式优势、多年深耕健康物联网形成的综合优势、价值观一致的团队凝聚力优势都得到了极大发挥，同样在公司的其他业务板块，也会继续发挥这些优势，找到不同业务单元中的增长动力，和公司核心业务一起同步增长。

[问题 26]请问刘总美国建厂的费用大概花费多少，是否因此影响了二季度的财务数据，直接影响了净利润？

投资者您好。按照目前通行的会计计量方法，美国建厂的投入，并不会以费用的形式集中在 2 季度体现。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。

[问题 27]国内的收入主要是由哪些产品？

国内收入有九安额温计、九安智能血压计、九安血糖仪、九安电动洗鼻器、九安雾化器等产品。

[问题 28]刘总，加州美国工厂何时能正式投入生产，产能多少，可生产几款公司产品，以后美国工厂生产的产品，是否可以打“美国制造”？

公司已在美国加州完成选址，目前正在进行设备安装调试，预计九月下旬开始运行。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。美国工厂的建立，旨在提高应对美国本土新冠抗原检测试剂盒供应需求的供货效率。经前期对于供应链效率的计算，设计产能预计能满足美国后续订单需求。美国工厂生产的产品，在遵守相应法律法规的前提下，可以标识“美国制造”。

[问题 29]请问孙总咱一季度的货币资金加应收账款合计有 175 亿，半年报却只有 144 亿，请问这 31 亿哪去了？

投资者您好。在应收账款收回后，公司通过多种方式对持有的货币资金进行了现金管理等投资活动，该部分资产将会在交易金融资产、非流动性金融资产等科目体现，并不会出现在货币资金和应收账款科目中。

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：

问题 1、感谢贵公司的努力工作，想问目前上半年业绩情况如何？下半年的业务是否大幅下降？

您好，公司已披露 2022 年半年报，2022 上半年度实现销售额 232.66 亿元人民币，利润 152.44 亿元人民币，较去年同期出现大幅增长，主要归功于公司的新冠抗原检测试剂盒在美国的销售。由于新冠抗原检测试剂盒产品的市场需求与美国当地疫情的发展和防疫政策强相关，而疫情发展很难预测，目前尚无法估计公司下半年的情况，公司已在美国加州完成选址，目前正在进行设备安装调试，预计九月下旬开始运行，旨在满足美国本土采购需求。公司会密切关注市场动态，积极快速的响应市场需求。感谢您的关注。

问题 2、1 公司今年第三、第四季度的经营业绩前景如何？与今年上半年相比，会有什么变化？ 2、公司的抗原检测试剂盒在国内外的销售情况及前景如何？ 3、公司在美国的建厂进度及盈利前景如何？ 4、公司在美国的资产是否会因中美关系的恶化而存在风险？ 5、公司的糖尿病照护中心目前盈利状况及前景如何？ 6、公司准备采取什么措施抗击恶庄的恶意打压，维护公司的合理股价，维护广大忠心股东的合法利益？ 强烈建议今年中报高分配、动用充沛现金流的一部分回公司股份！

您好，公司上半年的业绩主要归功于公司的新冠抗原检测试剂盒在美国的销售，且来自于美国联邦政府、州政府的订单超过了总量的一半。由于新冠抗原检测试剂盒产品的市场需求于美国当地疫情的发展和防疫政策强相关，而疫情发展很难预测，公司会密切关注市场动态，力争抓住市场机遇。

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 试剂盒产品尚未取得国内注册认证。报告期内，公司美国 iHealth 子公司向美国联邦政府、州政府、商业客户等 B 端客户销售试剂盒产品，并通过公司官网、亚马逊美国电商平台满足 C 端的用户需求。公司试剂盒产品在亚马逊美国电商平台上工业及科学品类销售排名第一，且销售价格高于部分知名品牌，iHealth 试剂盒产品给销售收入带来了大幅提升，公司 2022 年上半年实现营业收入约 232.66 亿元人民币，较去年同期增长 3989.07%，对公司业

绩的大幅上升做出了重要贡献。随着 iHealth 试剂盒在美国的销量提升，给 iHealth 品牌带来了良好的品牌知名度和用户口碑，iHealth 的额温计和物联网血压计产品在亚马逊美国电商平台销售情况良好。目前疫情在美国还在持续，试剂盒产品的市场需求持续存在，公司会密切关注美国疫情及防疫政策的相关变化，积极响应市场需求。

公司美国子公司在美国自建工厂，通过自动化设备进行产品内包装和外包装环节的生产，尽量降低对人工的依赖，旨在提高应对美国本土新冠抗原检测试剂盒供应需求的供货效率。截至目前，美国建厂项目已完成了选址，目前正在进行设备安装调试，预计九月下旬开始运行。公司美国子公司的业务正常开展，资金运转正常，未出现问题。公司会根据未来发展规划以及境内外公司整体资金进行安排。

公司的糖尿病诊疗照护“0+0”新模式，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，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、心理的全病程闭环管理，帮助患者行为的改变。公司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。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、230 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。关于盈利模式方面，目前该模式处于推广阶段，需要持续稳定的资金投入。美国医保已经明确了远程医疗服务付费方式，并已经逐步延伸到高血压领域。在美国，公司的美国子公司已通过“0+0”新模式，在慢病管理领域约五十家诊所进行合作，在医生和患者中形成良好的口碑，带动了更多的医生加入。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。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。此外，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。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。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。

公司二级市场股价受诸多因素综合影响，公司会集中精力持续提升业务规模、竞争力及盈利能力，力求给予投资者持续稳定的投资回报。公司目前持有的大量资产是美元资产，美元目前在加息周期上，继续持有美元应该会给公司带来正向收益。公司在公司章程中已明确了关于分红的相关规定，公司会按照规定执行。公司已于2021年实施完成了两次股票回购，合计约2549万股，计划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，请投资者持续关注公司公告，感谢您的关注。

问题 3、1. 关于美国建厂，建厂的事宜虽未达到公告条件，如果可以的话，各投资者仍希望多了解一些信息。

2. 打造爆款是公司战略，除了检测盒外，目前有开展哪些产品或业务，如涉及商业秘密，但亦请大概稍加说说。

3. 检测盒目前是 EUA 授权，请问有申请 FDA 吗，或进度如何。

您好，公司美国子公司在美国自建工厂，通过自动化设备进行产品内包装和外包装环节的生产，尽量降低对人工的依赖，旨在提高应对美国本土新冠抗原检测试剂盒供应需求的供货效率。截至目前，美国建厂项目已在加州完成了建厂选址，正在进行厂区建设和设备安装调试，预计九月下旬开始运行，

爆款产品战略：IVD 及家用医疗健康产品方面，基于公司多年来在 IVD 领域及 FDA 申请方面积累的经验，发挥公司美国子公司的地缘优势，iHealth 新冠抗原检测试剂盒于 2021 年 11 月获得美国 FDA EUA 授权并开始销售。iHealth 试剂盒取得的成绩，是公司爆款产品核心战略继额温计后的又一次成功实践。此次公司在美国推出 iHealth 试剂盒产品，丰富了公司的产品线，是公司在 IVD 领域的重要突破，提高了公司的核心竞争力和市场拓展能力。报告期内 iHealth 试剂盒销售收入大幅增长，因此 iHealth 系列产品（含试剂盒产品）营业收入较去年同期增长 7,480.04%，毛利率达到 81.66%，对本报告期业绩的大幅上升做出了重要贡献。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，额温计、血氧仪、血压计、血糖仪等产品受到了市场的认可，家用医疗器械产品在国内外销售稳步增长。报告期内，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。目前将充分利用近年来 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。此外，公司通过试剂盒业务获得了较为丰厚的现金流，有助于两大核心战略实施，也为未来可以陆续推出更多爆款产品奠定了基础。公司会持续关注国内外市场需求和政策变化，提升现有产品销

售市场份额的同时，也积极推进新品的研发工作，为未来拓展新产品市场做准备。

公司 iHealth 试剂盒产品于北京时间 2021 年 11 月 6 日凌晨获得了美国 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。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。美国政府目前仍宣布处于 (Public Health Emergency) 公共卫生紧急状态，美国 FDA EUA 授权的有效期和该状态是对应的，目前美国政府尚未对于该状态的终止期限发布信息。如果有效期结束，FDA 也会出台新的方案。

问题 4、如果疫情在两年基本上结束，请问贵公司有何应对良策，营业收入会不会大幅减少，甚至预亏？

您好，公司持续围绕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两大核心战略发展推进。

IVD及家用医疗健康产品方面，基于公司多年来在IVD领域及FDA申请方面积累的经验，发挥公司美国子公司的地缘优势，iHealth新冠抗原检测试剂盒于2021年11月获得美国FDA EUA授权并开始销售。iHealth试剂盒取得的成绩，是公司爆款产品核心战略继额温计后的又一次成功实践。此次公司在美国推出iHealth试剂盒产品，丰富了公司的产品线，是公司在IVD领域的重要突破，提高了公司的核心竞争力和市场拓展能力。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，额温计、血氧仪、血压计、血糖仪等产品受到了市场的认可，家用医疗器械产品在国内外销售稳步增长。报告期内，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。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，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。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。

互联网医疗方面，公司的糖尿病诊疗照护“0+0”(Offline+Online)新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，通过持续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。在院内，患者得到医疗诊断、营养咨询、患者教育的服务及针对患者病情制定的个性化照护方案；

	<p>在院外日常生活中，做到“医嘱得到落实，有问题有人回答，出问题有人干预，健康知识及时推送”，通过日常在饮食、运动等生活方式上的干预，形成对患者监测、饮食、运动、药物、心理的全病程闭环管理，帮助患者行为的改变。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、230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%。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。</p> <p>公司将坚定自身发展战略、不断提升核心竞争力、持续拓展新业务和新客户，努力实现高质量发展。</p> <p>问题 5、1. 回购股份并注销 2 中期大比例分红 3 投资创新企业</p> <p>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。未来公司如涉及利润分配事宜，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。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，如有达到信息披露标准的重大投资事项，公司会及时履行信息披露义务。</p> <p>问题 6、贵公司年报中说到，敏感性分析，截至 2022 年 6 月 30 日，对于本公司各类美元及欧元金融资产和美元及欧元金融负债，如果人民币对美元及欧元等外币升值或贬值 10%，其他因素保持不变，则本公司将减少或增加净利润约 174,393.15 万元（2021 年同期约 1260.19 万元）。目前人民币贬值，会使贵公司的净利润大概增加多少钱？</p> <p>投资者您好，汇率波动受到多方面的影响，尚很难预计。如果美元升值，将对公司净利润产生积极影响。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022.8.30