

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	国信证券：彭思宇、张超、陈益凌、邱思哲、杨航 深圳瑞峰资产管理有限公司：叶瑞尧 深圳高见私募证券投资基金管理有限公司：侯健、张赞松、王大川 中信产业基金：陈婷婷 兴全基金：谢长雁 太平洋证券：谭紫媚 泰致资产：李伟 中信证券：沈威宇 中信建投证券：王在存、王朋、郑涛、杨成森 陶文英 招商资管：徐文 惠理基金：王悦 深圳市榕树投资管理有限公司：丁煜 建信基金：赵剑锋 浦银安盛基金：马韵羽 嘉实基金：马春龙、李阳 中睿合银基金：杨坤山 信达证券：赵骁翔
时间	2023年2月21日 16:00-17:30
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、副总经理：丛明 先生 董事会秘书：邬彤 先生
投资者关系 活动主要内容	1、目前美国市场对抗原检测的需求量大概是什么体量的水平？目前美国主要使用抗原检测的场景还有哪些？怎么看待未来国内和国外市场抗原检测试剂的需求？

容介绍

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。如果用户与感染人群有接触，避免传染给他人，就可以进行自测。另外如果出现新冠病毒新的变种，对试剂盒需求也会增加。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。

2、公司美国工厂目前抗原检测试剂的产能？去年 11 月份签订的重大合同交付进度如何？

回复：美国工厂已于去年九月下旬开始运行，其产能是动态调整的，实际生产进度和生产计划将根据市场、订单及原材料供应等实际情况实时进行调整。公司会密切关注市场变化，争取最大程度地满足市场需求。公司去年 11 月与美国联邦政府签订的重大合同在正常履行当中，公司会按照规定履行信息披露义务。

3、未来这种胶体金检测抗原的技术路径，还会有哪些检测的场景能够体现公司现有的技术积累优势？

回复：iHealth 试剂盒的基础技术是胶体金免疫层析法，该技术并非新出现的，且已被应用于验孕试剂等产品，公司很多年前就已经熟悉该技术了。iHealth 试剂盒的竞争优势主要在于认证方面，而不在于基础技术。公司能够获得准入门槛较高的美国 FDA EUA 授权，一方面要归功于公司多年来在 IVD 领域和 FDA 申请方面积累的经验，另一方面公司美国子公司的地缘优势也起到了重要作用。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。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，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。

4、糖尿病全病程综合照护，“0+0”新模式在中国、美国推广的进度？

回复：目前公司的糖尿病诊疗照护“O+O”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“O+O”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。

5、目前“0+0”新模式在中美两个国家的医院和医生数量，九安在其中提供的是软硬件体系，具体的盈利模式是怎样的，如何和医院和医生分成？“0+0”新模式在中国的收费模式和在美国的收费模式的区别在哪里？

回复：中国、美国的合作医院情况如上面提到的。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“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。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。

6、iHealth 剔除新冠试剂盒后，2022 年传统产品的收入体量大概是多少？未来几年剔除新冠之后的收入的增速怎么看？

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。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。公司集中精力和资源，加速推动“糖尿病诊疗照护‘O+O’（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。

7、OEM 和 ODM 的产品 17-20 年有比较稳健的增长，21 年增速达到 40%，这部分是因为也有新冠受益的原因么，具体的产品有哪些？

回复：凭借高品质的制造标准和诚信的经营方式，公司一直与欧美及全球相关领域医疗器械进口商及经销商都保持着友好合作和贸易往来，批发、零售、ODM/OEM 网络等 B2B 端的销售渠道都较为成熟。ODM/OEM 客户多为知名企业如英国 Lloyds Pharmacy、德国 Beurer、瑞士 B.Well Swiss。产品主要是血压计、血糖仪等，这部分收入取决于客户订单情况，客户下订单后开始生产。

8、公司战略上有没有发生变化？对企业的这个商业模式和企业的文化是怎么理解的，有没有更深层次的思考？有资金以后，打算以什么样的方式更快的推进。

回复：公司自 2010 年，将血压计跟手机相连，后续又在物联网领域推出了血糖仪、体脂秤、血氧仪等。陆续在美国、欧洲、香港、新加坡设立分支机构。在物联网、互联网医疗等领域进行收购或投资。前面一直在做加法。自 2019 年开始，公司重新梳理了使命愿景价值观，形成“让健康更简单，让生活更智慧”的使命和“做全球互联网医疗及智慧生活的开拓者”的愿景，确定“自我驱动、深度思考、专注极致、感动人心”的核心价值观。明确了“加速推动糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的

落地”和“爆款产品”两大核心战略，对于非核心战略相关业务则持续做减法。经过额温计、试剂盒的战斗，总结经验之后，我们认为勇往直前也是公司的核心价值观。认定目标后，一定要坚持下来，哪怕最后没有成功，也会是一段宝贵的经验和人生财富。公司要在这方面贯彻这样的企业文化，并基于这样的要求，对团队和员工的表现进行考核，筛选出符合公司核心价值观的优秀人才。

公司会继续集中精力和资源推进核心战略的发展，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。

9、公司资金充裕，品牌知名度也起来了之后，在人才梯队这一块的培养招聘和培训这块是具体怎么做？

回复：公司在互联网医疗和爆款产品研发领域很大程度上依赖于专业人才，尤其是目前公司在向 IVD 领域扩展的情况下，特别需要专业能力突出及经验丰富的核心骨干。在竞争激烈的互联网时代，优秀的人力资源可以成为企业的一种竞争优势，企业要抢占先机就要先招揽专业人才，所以行业内对人才的争夺也比较激烈。为应对人才管理的挑战，公司现在有了一定的知名度，可以建立管培生制度，自己培养符合企业核心价值观的优秀人才。2020 年、2021 年度，公司制定了股票期权激励计划，2022 年推出员工持股计划。这样的激励措施有助于进一步建立、健全公司长效激励机制，充分调动员工的积极性，吸引和留住优秀人才。将个人发展、个人利益与公司的发展和利益紧密结合在一起，共享公司发展成果。

10、为什么坚持做互联网医疗？糖尿病病人现在可以自己在家就能测血糖了，还需要院外管理么？

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“O+O”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。

公司的糖尿病诊疗照护“O+O”新模式依托“智能硬件+App+云平台”，以移动智能医疗设备为入口，以互联网为载体和技术手段。其中智能硬件和 APP 是基础，所以在与专业医疗机构合作之前，公司潜心物联网研发，经过多年在产品、APP 上的更新迭代，推出可与手机联网的血压计、血糖仪、血氧仪、体重秤等全系列的健康物联网硬件、打磨出用户体验极佳的 App 和流畅的医患使用云系统。

具备了上述硬件基础和技术，公司开始探索糖尿病照护服务模式。

之所以选择与医疗机构合作，是因为病人在哪里，我们就去哪里。我们相信医疗服务一定会从医院延伸到家庭，糖尿病诊疗“O+O”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。

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。

11、据了解关于糖尿病，整个市场只有CGM是增长的，整体糖尿病行业是萎缩的。未来CGM领域，公司是收购还是自己做，什么时候能落地？

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。

12、对现在股价怎么看？

回复：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、市场上买卖双方的供求关系等多重复杂因素影响。大家还是要客观对待市场波动，注意防范投资风险。我们认为有价值的公司，还是会被资本市场发现和认可的。

13、市场比较关注公司这么多现金如何管理，投资收益对公司业绩影响还是比较大的。

回复：目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。公司计划主要投资于风险较低、收益稳定的固定收益类资产。

14、在互联网医疗领域，现在的竞争对手有哪些？

回复：糖尿病诊疗照护“O+O”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。

15、未来在资本市场上会不会有更大的投入，比如说投资新兴产业或并购？

回复：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

	<p>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。</p> <p>16、有没有考虑给股东分红？</p> <p>回复：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。</p> <p>17、经过这么长时间的摸索，公司打造的是一个慢病管理的新模式，为什么没有往其他的方向，像血压、肥胖的管理发展，壁垒在哪里或者是技术问题？</p> <p>回复：这个模式本质上来说，离开医院之后还需要持续医疗服务的都基本适用，思路是一样的，不仅仅只针对慢性病，重点不在于壁垒或者技术问题。针对每一种病情具体的工作内容会不一样，比如院内怎么做，院外怎么做，医生做什么，照护师做什么，诊疗照护方式存在区别。公司目前之所以专注于糖尿病管理，是因为糖尿病是慢病的最大病种之一，患者非常多，照护管理难度很高，公司能把糖尿病模式做好，其体量就已经很大了。公司要集中精力和资源加速推动糖尿病诊疗照护“0+0”新模式在中国、美国的落地。对于其他方向，公司可以在糖尿病管理模式成熟后继续拓展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023. 2. 21