

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	√ 特定对象调研 □ 分析师会议 □ 媒体采访 √ 业绩说明会 □ 新闻发布会 □ 路演活动 □ 现场参观 □ 其他
线上参与单位名称及人员姓名	网上业绩说明会：通过网络远程方式参加公司“2025年半年度网上业绩说明会”的广大投资者。 特定对象调研：具体参会机构清单，详见后附“特定调研对象清单”。
时间	网上业绩说明会：2025年8月27日 15:00-16:00 特定对象调研：2025年8月27日 16:15-17:15
方式	网上业绩说明会：网络远程文字方式 特定对象调研：电话会议方式
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：王湧 先生 董事、副总经理：丛明 先生 独立董事：孙卫军 先生 董事会秘书：邬彤 先生 财务经理（代行财务总监职责）：秦菲 女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司已公布2025年半年度报告，为了让投资者更好地了解定期报告内容，公司于2025年8月27日（星期三）15:00-16:00召开业绩说明会，于16:15-17:15开展特定对象调研会。 在本次业绩说明会及特定对象调研会上，详细解读了关于公司经营情况、发展战略等投资者所关心的问题。为充分尊重投资者，公司通过邮箱提前向投资者征集了问题，以下为本次业绩说明会及特定对象调研会提出的问题及回复： 问题 1：公司拿了 AAA 评级，账面现金充足，为什么还要发行 40 亿元的科创债，有什么考量？未来还有没有回购计划？

答复：尊敬的投资者您好，公司拿到了 AAA 评级的核心价值是再次佐证了公司优质的资产结构和偿债兑付能力所对应的高信用等级，公司本次科创债的总体注册额度是 35 亿元的中票和 5 亿元超短融，这是公司首次在银行间债券市场亮相，并于上周完成了 10.5 亿元中票的发行工作，年化利率为 1.83%，本次债券的成功发行，拓宽了公司融资渠道，优化了负债结构和财务成本。科创债的用途较为广泛，可以偿还有息负债，用于研发项目、补充流动资金和股权出资等。公司未来的股票回购计划会根据市场和公司本身情况结合进行考量，公司近年来已经进行了多次回购，管理层对于公司市值维护的决心有目共睹，但短期股价波动受市场及其他因素影响较多，公司始终相信股价从长期来看会反映公司基本面，公司的 CGM 产品正在积极推进，互联网医疗板块的覆盖面正在不断扩大，营收也在不断增加，大类资产配置每年给公司带来稳定、持续的利润和现金流，公司会继续努力做好经营管理工作，提升公司价值。感谢您的关注。

问题 2：公司资产管理的最新投资方向及今年投资收益的判断？

答复：尊敬的投资者，您好，公司学习美国耶鲁大学基金会的资产配置模式，以全球化大类资产配置视角，逐步拓宽资产配置的类别，进行多元化分散资产管理，以分散风险并寻求中长期的良好收益。大类资产配置的核心，是通过低相关性的资产组合，分散风险并提高风险调整后的收益率，降低整体资产波动率，优化组合的风险收益特征，从而提升投资组合的抗风险冲击能力，更好地实现资产保值增值的最终目标。截至 2025 年半年末，公司多元化配置的资产组合中，固定收益类资产占比 59.2%，公开市场权益占比 26.2%，私募股权占比 12.6%，对冲基金占比 2.0%。回顾 2025 年上半年，公司坚持稳健为先的策略，以固定收益为核心，重点布局私募信贷，获取稳健票息和较高风险调整后收益；同时，通过精选股权投资及对冲基金进行多元化配置，有效对冲权益市场波动，组合整体运行平稳，流动性与收益性达成预期。公司 2025 年上半年实现归母净利润 9.2 亿元，其中大类资产配置形成的公允价值变动收益及投资收益较去年同期增长 176.57%。展望 2025 年下半年，宏观不确定性仍在高位，美元利率下行空间有限，公司将在继续关注市场波动的情况下，保持私募信贷的配置，并动态调整股权投资和对冲基金的敞口，强化宏观与资产层面的深度研究，以更为审慎、专业的姿态迎接潜在挑战与机遇。感谢您的关注！

问题 3：对于股价长期以来一直位于净资产以下，公司是否有想更有效的价值管理措施？

答复：尊敬的投资者，您好。公司 2025 年上半年实现合并净利润约 9.2 亿元。截至目前，在 A 股市场 5400 余家上市公司中，已公布中期报告的有 3000 余家，公司净利润排名 170 余名，处于前 6%分位水平。公司会通过业务层面持续发力，不断提升公司经营业务的基本面，以及大类资产配置的收益，从而带动公司估值的持续提升。一方面，公司的试剂盒类产品作为常规的家用上呼吸道病毒筛查医疗产品，具备较强的消费品属性，在 C 端有持续的市场需求，并不断拓展销售渠道，之前以线上渠道为主，目前已经实现了亚马逊、CVS 和沃尔玛等线上及线下零售渠道的广泛覆盖，向家用常规病毒筛查工具消费品转变，逐步降低对政府订单的依赖程度。此外，公司在三联检产品的基础上，陆续拓展可检测病毒序列，

	以更好地满足市场需求。与此同时，公司持续积极推进持续血糖监测仪（CGM）的项目进度，积极开展临床相关工作，该产品有利于丰富公司产品线，促进公司在血糖监测领域的产品和技术升级，进一步提升公司的市场竞争力。糖尿病是全球患病率最高的慢性病之一，且患病人数仍在逐渐增加，公司坚定看好相关产品的市场前景。另一方面，公司持续积极推进“互联网+医疗”领域的战略部署，加速推动糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国和美国的落地，根据 2025 年半年报，该模式已在全国拓展约 50 个城市，在 424 家医院开设了照护门诊，总管理糖尿病患者 36.6 万余名。在美国，已与约 74 家诊所、394 名医生合作，形成了良好的口碑，照护病人数约 2.1 万人。照护人数增长率及其相关的营业收入，在近年来均有较大幅度增长。此外，公司以全球化大类资产配置视角，进行多元化分散资产管理，以分散风险并寻求中长期的良好收益。回顾 2025 年上半年，公司坚持稳健为先的策略，以固定收益为核心，重点布局私募信贷，获取稳健票息和较高风险调整后收益；同时，通过精选股权投资及对冲基金进行多元化配置，有效对冲权益市场波动，组合整体运行平稳，流动性与收益性达成预期。大类资产配置业务带动公司 2025 年上半年归母净利润大幅提升，较去年同期增长 52.91%。展望 2025 年下半年，宏观不确定性仍在高位，美元利率下行空间有限，公司将在继续关注市场波动的情况下，保持私募信贷的配置，并动态调整股权投资和对冲基金的敞口，强化宏观与资产层面的深度研究，以更为审慎、专业的姿态迎接潜在挑战与机遇。公司会坚持做好经营管理，坚决推进公司核心战略，希望资本市场能够正确的理解和认同公司的价值。感谢您的关注与支持！ 问题 4：请对 O+O 重点介绍下 答复：尊敬的投资者您好，加速推动糖尿病诊疗照护“O+O”（Offline+Online）新模式在中国、美国的推广是公司的核心战略之一。通过“O+O”新模式，公司致力于提高医生的看诊质量和诊疗效果，让医生在有限的时间内发挥最大的价值。通过与医疗机构的紧密合作，公司将医疗服务延伸到患者所在之处，以医院和医生为核心，为患者提供更高质量的医疗服务。该模式旨在提高治疗效果、降低治疗成本，为糖尿病患者提供持续的医疗服务和生活干预，有效解决患者日常管理难题。在院内，患者将获得全面的医疗诊断、营养咨询和个性化照护方案，包括一对一的患者教育服务。而在院外，公司通过实时的医疗指导、问题解答、健康干预和知识推送，实现对患者饮食、运动、药物和心理的全病程闭环式管理，促进患者行为的积极改变。公司已在 2024 年设立专门团队积极开展“AIoT 糖尿病家庭医助”项目的研发工作，并试点尝试了多款工具级别的 AI 应用。该项目旨在结合现有前沿 AI 技术，开发垂直模型，首先打造一套智能化、个性化的糖尿病慢性病管理工具。通过大模型的能力，项目将助力实现医疗资源的优化配置，提升基层医疗服务水平。通过整合大语言模型、物联网与多模态数据分析技术，通过智能随访、照护师 Copilot 及智能线上交互，构建一个全天候的糖尿病家庭医助，助力用户在家庭环境中高效管理糖尿病、常见病及急性症状的即时响应，提升健康管理依从性，满足日常医疗慢病管理需求，同时旨在赋能“糖尿病诊疗照护 O+O 新模式”的加速落地。利用 AI 智能能力，结合 IoT 设备（如血糖仪、血压计）的实时监测数据，理解用户提问、分析健康信息，提供答疑解惑、个性化干预和主动健康管理，推动 AI 赋能“糖尿病诊疗照护 O+O 新模式”，创造智能便捷的慢性病家庭医助体验。未来，公司拟从糖尿病慢性病管理逐步迈向“多病种家庭医助”，最终升级为“AI 家庭医生”，覆盖全科医疗，让每个家庭拥有专属“保健医生”，助
--	--

力全民健康水平提升。感谢您的关注与支持！

问题 5：公司现在的主要产品涉及哪些，有无涉足 AED 这种便携医疗设备，未来有什么新产品？

答复：尊敬的投资者，您好。公司基于对人体生理多参数和多维度生命健康信息的不断探索，已经将研发成果应用于血压监测、血糖监测、IVD 试剂盒、体温测量、脉搏血氧监测以及体重体脂测量等多个医疗器械领域，并已构建了一套较为全面的个人健康管理产品线。截至目前，公司的产品品类已广泛覆盖单检及三联检试剂盒、血压计、血糖仪、体温计、雾化器、体脂秤、洗鼻器、胎心仪等，公司将在未来进一步拓展产品序列，并积极推进持续血糖监测、AI 智能助听器等产品的临床及研发工作。公司在产品方面始终秉持爆款产品战略，暂无计划涉足 AED 等非直接面向消费者的产品。感谢您的关注与支持。

问题 6：和小米的零售合作目前进度如何？预计营收多少？

答复：尊敬的投资者，公司上半年稳定推进和小米的零售合作业务，已经与小米公司合作开设了小米人车家汽车融合店以及多家小米专卖店。新零售业务是公司主营业务的一小部分，由部门自主独立决策，该板块 2025 年半年度营收相比去年同期大幅增长，主要受益于与小米品牌密切合作。感谢您的关注！

问题 7：请问贵公司沐曦集成有关系吗？听说公司投资的一些创投项目即将上市，方便讲讲吗

答复：尊敬的投资者，您好。公司参与了 50 亿人民币的天开九安海河海棠科创母基金的投资，公司出资不超过 35.6 亿元人民币或等值美元。该母基金对沐曦科技投资 1 亿元，公司对其持股占比很小，不会对公司经营业绩带来重大影响。公司在 2025 年半年度报告的第三节 管理层讨论与分析中对于与专业投资者合作共同投资及直投业务进行了介绍，感谢您的关注与支持。

问题 8：能否介绍一下公司近期对初创企业的投资项目情况

答复：尊敬的投资者，您好。公司在 2025 年半年度报告的第三节 管理层讨论与分析中对于与专业投资者合作共同投资及直投业务进行了介绍，公司深刻认识到科技创新是推动未来发展的核心动力，并希望在硬科技、医疗大健康、人工智能、生物制造、新能源和新材料等前沿技术领域进行战略性投资布局，以期获取长期投资回报。近年来，公司参与投资了济峰资本、元生创投、鼎峰资本、清智资本、耀途资本、奇绩创坛、砺思投资、九合创投、英诺鼎鑫基金等国内优质的创投基金，特别关注基于大模型的新一代人工智能技术及其应用，对科技创新领域进行前瞻性布局。除此之外，公司还会对在创新科技中独树一帜的企业进行直接投资。同时，为了充分利用高校的丰富资源，公司与天津大学等知名高校展开合作，致力于寻找并扶持有潜力的创业团队和项目。公司采取的“投早、投小、投长期、投硬科技”策略，旨在构建一个有活力的科技型企业创业生态系统，通过人才、资金和产业的有效聚集，加速科技成果的转化应用。公司参与了 50 亿人民币的天开九安海河海棠科创母基金的投资，该母基金由九安医疗、海河产业基金、天开基金、天津大学北洋教育基金会及北洋海棠基金共同设立（其中公司出资不超过 35.6 亿元人民币或等值美元）。目前，已有 16 家子基金完成过会，科创母基金出资 16.9 亿，预计将配资形成 72 亿的基金池。公司已投资的基金情况，可参考过

	往在巨潮资讯网上披露的《关于与专业投资机构共同投资的公告》、《关于与专业投资机构共同投资的进展公告》；已投资基金的最终投向情况，可按照投资基金名称检索，适当参考企业信息查询类平台上的公开信息。感谢您的关注与支持。 问题 9：扣非利润比营收增长高的原因 答复：尊敬的投资者，2025 年上半年营业收入 7.65 亿元，同比变动主要受联邦政府单检试剂盒订单下降的影响。公司上半年三联检试剂盒销售增长明显，在美国同类产品销量名列前茅，全渠道销售半年收入金额已经超过单检试剂盒，成功通过产品迭代拓展了 IVD 产品市场。公司通过专业的大类资产配置策略及专业投资管理能力，实现了大类资产组合的高效运作。公司 2025 年上半年实现归母净利润 9.2 亿元，其中大类资产配置形成的公允价值变动收益及投资收益较去年同期增长 176.57%，推动公司扣除非经常性损益后的净利润同比实现 26.27% 的增长。感谢您的关注和支持。 问题 10：公司最近如此多固定期的票据及债权到期，又加上发行了债券，账面一月份内多了几十亿可用资金。是准备收购什么项目还是加大投资？ 答复：尊敬的投资者，公司会围绕两个核心战略继续发力。一是会继续发挥 iHealth 的知名度和用户口碑，将更多具有市场竞争力的技术和产品推向市场，特别是家用医疗电子产品和 IVD 产品。二是持续推进糖尿病诊疗照护“O+O”新模式，积极运用大语言模型、物联网与多模态数据分析技术助力糖尿病全病程综合照护。综合运用移动互联网、AI、物联网、云、多模态数据分析等新技术手段，将对糖尿病患者的管理和服务从院内延伸至院外，从线下扩展到线上，形成院内院外一体化、线上线下一体化、软硬件服务一体化的全病程规范化管理闭环。今年会加快 AI 对糖尿病诊疗照护的赋能。此外，公司还会继续推进大类资产配置业务，为公司未来带来稳定的利润和现金流。本次科创债券的成功发行，拓宽了公司融资渠道，优化了负债结构和财务成本。科创债的用途较为广泛，可以偿还本息负债，用于研发项目、补充流动资金和股权出资等。感谢您的关注和支持！ 问题 11：公司把投资收益算成经营性损益的依据是什么？ 答复：尊敬的投资者，公司大类资产配置业务主要以专门从事投资活动的全资子公司九安香港等为重要开展主体，其投资活动属于公司日常经营业务范畴。根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》（证监会公告〔2023〕65 号）的规定，非经常性损益指与公司正常经营业务无直接关系，或虽与正常经营业务相关但具有特殊性、偶发性特征，可能影响报表使用者对公司经营业绩和盈利能力作出正常判断的交易、事项产生的损益。收益不具有特殊性和偶发性，因投资形成的“公允价值变动收益”及“投资收益”应作为与正常经营相关的持续性业务损益处理，需列示为经常性损益项目，该判断已经多次在标准审计意见的报告中进行披露。感谢您的关注和支持。 问题 12：公司货币资金中的履约保证金比收入额还高，具体的履约保证内容是什么？ 答复：尊敬的投资者，公司货币资金中的履约保证金主要为用于银行借款安排的美元活期存款保证金，享有美元活期存款利率。公司半年度的存款利息收入较高，其中包括了该部分保证金收益。
--	---

问题 13：看报表显示研发费用在不断提升，请问有什么突破吗？

答复：尊敬的投资者，公司在研发方面持续投入，2025 年上半年研发投入 1.67 亿元，较去年同期上涨 36.47%。研发投入的类别主要包括：一是“AIoT 糖尿病家庭医助”项目，公司一直高度关注 AI 技术的发展，探索结合原有业务优势的发展可能。已于 2024 年末设立独立的 AI 研发团队，积极开展 AI 相关项目的研发工作，试点尝试了多款工具级别的 AI 应用，中国、美国在同步建设。该项目在人员、算力、数据整理等方面费用较高；二是“持续血糖监测项目（CGMS）”，公司已完成多批次试生产，目前已在国内积极开展临床相关工作，随着项目推进，队伍有扩张需求，研发费用上升；三是 AI 智能助听器项目尚在研发过程中，该产品搭建全新的移动听力计算架构，加持 AI 神经网络助听算法，通过全方位、多层次处理，确保用户可以在任何环境下都能享受到清晰、自然的听觉体验。以上综合导致产品的研发费用会有新增长。感谢您的关注和支持！

问题 14：贵公司有什么措施保障主业正常业绩吗

答复：尊敬的投资者，2025 年半年度公司扣非净利润 8.81 亿，去年同期 6.98 亿元，增长 26.27%；公司始终坚持公司战略，一是会继续发挥 iHealth 的知名度和用户口碑，将更多具有市场竞争力的技术和产品推向市场，特别是家用医疗电子产品和 IVD 产品。二是持续推进糖尿病诊疗照护“O+O”新模式，积极运用大语言模型、物联网与多模态数据分析技术助力糖尿病全病程综合照护。三是本公司之子公司九安香港投资活动系正常经营业务，因投资业务形成的公允价值变动收益及投资收益作为经常性损益列示，公司还会继续推进大类资产配置业务，为公司未来带来稳定的利润和现金流。感谢您的关注！

问题 15：建议马上回购 20 亿，回购价格上限要高于净资产

答复：尊敬的投资者您好。近年来，公司已先后完成了 5 次股票回购，总金额近 29 亿人民币，其中 2025 年已回购金额约 5 亿，回购价格上限为 50 元，截至目前已全部执行完毕。在上述已回购股份中，其中的 20,182,340 股（对应金额约为 8.14 亿元）已于 2025 年 2 月完成注销。公司亦会持续通过在业务层面发力，不断提升公司经营业务的基本面，以及大类资产配置的收益，从而带动公司估值的持续提升，并希望资本市场能够正确的理解和认同公司的价值。感谢您的关注。

问题 16：对于公司股价长期处于地位，哪怕在当前大好的牛市中，公司领导是什么看法呢，还是认为是市场的错吗

答复：尊敬的投资者，您好。公司 2025 年上半年实现合并净利润约 9.2 亿元。截至目前，在 A 股市场 5400 余家上市公司中，已公布中期报告的有 3000 余家，公司净利润排名 170 余名，处于前 6%分位水平。公司会持续通过在业务层面持续发力，不断提升公司经营业务的基本面，以及大类资产配置的收益，从而带动公司估值的持续提升。一方面，公司的试剂盒类产品作为常规的家用上呼吸道病毒筛查医疗产品，具备较强的消费属性，在 C 端有持续的市场需求，并不断拓展销售渠道，之前以线上渠道为主，目前已经实现了亚马逊、CVS 和沃尔玛等线上及线下零售渠道的广泛覆盖，向家用常规病毒筛查工具消费品转变，逐步降低对政府订单的依赖程度。此外，公司在三联检产品的基础上，陆续拓展可检测病毒序列，以更好地满足市场需求。与此同时，公司持续积极推进持续血糖监测仪

（CGM）的项目进度，积极开展临床相关工作，该产品有利于丰富公司产品线，促进公司在血糖监测领域的产品和技术升级，进一步提升公司的市场竞争力。糖尿病是全球患病率最高的慢性病之一，且患病人数仍在逐渐增加，公司坚定看好相关产品的市场前景。另一方面，公司持续积极推进“互联网+医疗”领域的战略部署，加速推动糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国和美国的落地，根据 2025 年半年报，该模式已在全国拓展约 50 个城市，在 424 家医院开设了照护门诊，总管理糖尿病患者 36.6 万余名。在美国，已与约 74 家诊所、394 名医生合作，形成了良好的口碑，照护病人数约 2.1 万人。照护人数增长率及其相关的营业收入，在近年来均有较大幅度增长。此外，公司以全球化大类资产配置视角，进行多元化分散资产管理，以分散风险并寻求中长期的良好收益。回顾 2025 年上半年，公司坚持稳健为先的策略，以固定收益为核心，重点布局私募信贷，获取稳健票息和较高风险调整后收益；同时，通过精选股权投资及对冲基金进行多元化配置，有效对冲权益市场波动，组合整体运行平稳，流动性与收益性达成预期。大类资产配置业务带动公司 2025 年上半年归母净利润大幅提升，较去年同期增长 52.91%。展望 2025 年下半年，宏观不确定性仍在高位，美元利率下行空间有限，公司将在继续关注市场波动的情况下，保持私募信贷的配置，并动态调整股权投资和对冲基金的敞口，强化宏观与资产层面的深度研究，以更为审慎、专业的姿态迎接潜在挑战与机遇。公司会坚持做好经营管理，坚决推进公司核心战略，希望资本市场能够正确的理解和认同公司的价值。感谢您的关注与支持！

问题 17：公司难道没有发现投资是不给估值的吗？巨量现金如何转化为有效的估值体系，给每一个投资者一个信心 比如自己投入研发 AI 大模型或者和其他公司合作一起开发 AI 产品

答复：投资者您好，公司认为自身合理的估值模型应该是“净资产+产品净利润*PE 倍数+互联网医疗+大类资产配置及一级市场投资带来的收益”。然而，资本市场的投资者对公司的估值模型认知看上去并不一致。AI 方面，公司已经着手开展基于大模型项下的 AI 糖尿病医助垂直模型的开发，希望通过 AIoT 的赋能，提高医疗效率，降低医疗成本。公司有信心，通过坚持不懈的基本面提升和 AI 赋能的互联网医疗板块的不断发展，公司价值终将得到体现和提升。感谢您的关注。

问题 18：去年和今年回购的股票什么时候注销？

答复：投资者您好，公司已在市值管理方面态度积极，近年来公司已先后完成了 5 次股票回购，总金额近 29 亿人民币，其中 2025 年已回购金额约 5 亿，截至目前已全部执行完毕。在上述已回购股份中，其中的 20,182,340 股（对应金额约为 8.14 亿元）已于 2025 年 2 月完成注销。公司亦会持续通过在业务层面发力，不断提升公司经营业务的基本面，以及大类资产配置的收益，从而带动公司价值的持续提升。谢谢您的关注。

问题 19：请问董事长，对今天的股价表现怎么看？

答复：尊敬的投资者您好。二级市场股票价格受到投资者预期、国内外政策、板块热度、个股市场情绪等多方面因素影响，具有一定不可预测性。公司董事会制定了《市值管理制度》，以提高公司质量为基础，提升公司投资价值和股东回报能力。市值管理的具体方法，根据证监会制定的《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》，公司可以结合自身情况，综合运用 7 种方式促进上市公司投资价值

	合理反映上市公司质量：一是并购重组，二是股权激励、员工持股计划，三是现金分红，四是投资者关系管理，五是信息披露，六是股份回购，七是其他合法合规的方式。公司已在市值管理方面积极作为，近年来公司已先后完成了 5 次股票回购，总金额近 29 亿人民币，其中 2025 年已回购金额约 5 亿，截至目前已全部执行完毕。在上述已回购股份中，其中的 20,182,340 股（对应金额约为 8.14 亿元）已于 2025 年 2 月完成注销。公司亦会持续通过在业务层面发力，不断提升公司经营业务的基本面，以及大类资产配置的收益，从而带动公司估值的持续提升，并希望资本市场能够正确的理解和认同公司的价值。谢谢您的关注。 问题 20：我认为公司未来的成长仍然需要主营业务的加大投入。公司现在主要的优势是海外的 ihealth 子品牌的成功，与国内同行相比拥有更加广阔的销售渠道。然而，是否存在产品品类过于单一的问题？比如拿九安的同行鱼跃医疗举例子，鱼跃医疗的淘宝官方旗舰店拥有的品类明显更加丰富，而九安拿的出手的产品似乎就体温计，血压计，血糖仪几类，我认为公司未来应该加大产品品类的研发，才能提高消费者的复购率。比如针对公司新的糖尿病业务，是否可以增加一些理疗仪与轮椅等品类的销售，再比如糖尿病患者往往都患有糖尿病肾病等并发症，是否可以研发针对肾病的尿蛋白检测试纸，这些都与九安之前的主业相关，且国内同行都已经有了较为成熟经验，九安能否吸纳这些经验后将产品推广至海外。上面这些只是我个人的一些思考与建议，不一定全部正确，希望九安的管理层能够考虑 答复：尊敬的投资者，感谢您对公司的建议与支持！公司始终聚焦在主业发展，推进“爆款产品”和“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”两大核心战略的实施。伴随着 iHealth 试剂盒的广泛使用，iHealth 品牌在美国家喻户晓。特别是家用医疗电子产品和 IVD 产品。爆款产品能快速聚集大量的目标用户，以其产品力和用户友好性带动品牌效应，进一步加强公司与用户的连接，以不断提升自身持续创新和市场适应能力。糖尿病诊疗照护模式方面，公司率先以糖尿病管理作为切入点来实施“互联网+医疗”的战略，并积极运用大语言模型、物联网与多模态数据分析技术助力糖尿病全病程综合照护。该模式建立以医生为核心，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，综合运用移动互联网、AI、物联网、云、多模态数据分析等新技术手段，将对糖尿病患者的管理和服务从院内延伸至院外，从线下扩展到线上，形成院内院外一体化、线上线下一体化、软件硬件服务一体化的全病程规范化管理闭环。未来，公司会继续发挥 iHealth 的知名度和用户口碑，将更多具有市场竞争力的技术和产品推向国际市场。公司通过单检试剂盒产品形成了较强的品牌知名度，充分打开市场，在推出了三联检产品的基础上，后续将持续拓展可检测病毒序列。公司也将继续积极开展研发工作，持续拓展公司产品在 IVD 领域的应用范围，将更加多元化的 OTC/POC 体外诊断产品推向市场。同时，公司拟从糖尿病慢性病管理逐步迈向“多病种家庭医生助”，最终升级为“AI 家庭医生”，覆盖全科医疗，让每个家庭拥有专属“保健医生”，助力全民健康水平提升。 问题 21：25 年员工持股计划，打算是多少一股配售给员工的？是否影响全体股东利益？会不会存在利益输送的情况？ 答复：投资者您好，公司的薪酬体系从开展第一次股票期权激励计划开始，就已经转变为现金+股权的薪酬包模式，期权激励计划和持股计划均是公司员工薪酬
--	---

	体系的一部分，公司在现金部分的标准相较于同行业、同规模的公司属于较低的，股权部分是为了更好的实现股东、公司和员工三方的利益绑定。请投资者理解，公司希望通过员工参与的股权部分让员工体会到其工作的投入对公司价值的影响，提升员工的工作积极性，这会直接给公司经营基本面带来价值。感谢您的关注。 问题 22：公司在海外传染病检测领域的新品研发及进展如何？ 答复：尊敬的投资者，您好，公司从 Covid 单检检测起步，于去年 5 月及 6 月接连获得甲流、乙流和 Covid 三联检 OTC 和 POCT 试剂盒的 FDA EUA 认证，目前三联检产品在美国线上亚马逊及线下 CVS、沃尔玛渠道均销量良好。在推出了三联检产品的基础上，公司持续拓展可检测病毒序列，聚焦上呼吸道类病毒，以期在未来持续推出更多试剂盒类产品。目前公司在常规性传染病检测产品上具备全链条优势，涵盖研发、生产（包括中国制造与美国制造）及营销品牌，能够获取整个链条的相关利润。感谢您的关注与支持。 问题 23：公司 CGM 产品的研发进度、市场优势如何？若在美国面临专利诉讼，将如何解决？ 答复：尊敬的投资者，您好，在持续血糖监测（CGM）领域，公司已完成多批次试生产，目前已在国内积极开展型检和临床相关工作，同时也在积极推进国外 CGM 产品的研发工作。该产品未来在市场销售的同时，还将被整合应用于糖尿病诊疗照护“O+O”新模式中，可加速推动公司该核心战略的实施和发展，且通过有效深耕并深度服务于“O+O”新模式形成的高频粘性客户，可形成较好的协同效应。 在美国市场方面，2024 年美国 CGM 市场的规模已超过 60 余亿美元，且规模呈持续快速增长态势，潜在市场需求较大。面对 CGM 领域相关的专利诉讼挑战，公司已在中美两地均组建了专业的知识产权队伍，制定了完备的突发情况应对策略，且拥有相对充足的资金储备去克服困难，应对挑战。感谢您的关注与支持。 问题 24：国内 CGM 厂商竞争激烈，价格压力大，公司 CGM 在国内的放量预期如何？销售重点是否会放在美国？ 答复：尊敬的投资者，您好，公司与国内 CGM 厂家相比拥有两个独特优势：一是美国是全球 CGM 产品最大的市场，公司在美国 FDA 认证、销售渠道、销售经验及品牌方面具有强优势。二是公司在糖尿病诊疗照护 O+O 新模式业务拓展中形成了私域，目前已服务 36.6 万国内糖友及 2.1 万美国糖友，未来照护人数仍有望持续快速增长，因此可通过产品加服务的打包形式形成粘性和竞争优势。感谢您的关注与支持。 问题 25：美国联邦政府订单未来是否可持续？三联检产品的主要渠道分布，以及毛利率和销量情况如何？
--	--

	答复：尊敬的投资者，您好，美国联邦政府订单的情况我们无法判断，但公司在过往政府采购订单交付的过程中表现出的认真做事、积极进取的态度，产品交付速度，以及过硬的产品质量，已高度赢得各方认可。若未来有相关招标，公司会参与且有信心中标，但政府行为具有不可预测性。 在渠道覆盖方面，公司的三联检 OTC 试剂盒通过美国的电商、药店、商超等渠道进行销售，目前已广泛覆盖亚马逊、CVS、沃尔玛等销售渠道，试剂盒类产品作为常规的家用上呼吸道病毒筛查医疗工具，具备较强的消费品属性，具有较好的可复购属性。2025 年上半年，三联检试剂盒的毛利率高于单检产品，试剂盒产品的销售对公司业绩的可持续性形成支撑。感谢您的关注与支持。 问题 26：公司在 AI 领域的布局进展如何？包括 AI+硬件、糖尿病照护及产业基金投资方面的近况 答复：尊敬的投资者，您好，首先，公司一直高度关注 AI 技术的发展，探索结合原有业务优势的发展可能，设立专门团队积极开展“AIoT 糖尿病家庭医助”项目的研发工作。该项目旨在结合现有前沿 AI 技术，开发垂直模型，首先打造一套智能化、个性化的糖尿病慢性病管理工具。通过整合大语言模型、物联网与多模态数据分析技术，构建一个全天候的糖尿病家庭医助，助力用户在家庭环境中高效管理糖尿病、常见病及急性症状的即时响应。在互联网时代，现代人足不出户即可享用法国红酒、全聚德烤鸭，随时看电影、听音乐、与朋友视频聊天，待在家中感觉乏味时，还能通过网约车便捷出行，去想去的的地方，移动互联网让普通人过上了“皇帝般”的生活，但是“皇帝”还有“太医”，要把他的健康管好、管住。当前正值 AI 时代，在医疗领域的应用展现出巨大潜力。公司糖尿病诊疗照护“O+O”新模式就是要运用 AI、移动互联网、IoT 技术，把医疗服务从医院延伸到家庭。我们的目标是让每一位糖尿病患者都拥有自己专属的 AIoT 糖尿病家庭医助，并以此为切入点，最终升级为“AI 家庭医生”，覆盖全科医疗，让人人拥有“太医”，这正是我们正在积极探索的事情。 其次，公司积极探索智能电子医疗硬件与 AI 结合的可能性，开发智能 AI 健康硬件，目前公司在研产品 AI 智能助听器就是积极的实践案例之一。 最后，公司特别关注基于大模型的新一代人工智能技术及其应用，基于分散风险的考虑，主要通过基金出资的方式，对科技创新领域进行前瞻性广泛布局。公司参与了 50 亿人民币的天开九安海河海棠科创母基金的投资，公司出资不超过 35.6 亿人民币，该母基金在人工智能领域，已通过对子基金出资的方式，力争对算法、算力、应用、数据等领域的产业链达到全部覆盖。我们致力于投资孵化出超级独角兽，在人工智能投资领域持续拓展发力。感谢您的关注与支持。 问题 27：公司未来在产业层面外延并购有何考虑？ 答复：尊敬的投资者，您好，公司持续聚焦“加速推动公司糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的落地，以及爆款产品两大核心战略，经营业务主要涉及的
--	---

	领域包括 IVD、家用电子医疗器械、互联网医疗，如有适当机会可能会考虑与主营业务高度协同领域的收并购，且需要保持足够的审慎性；但对于非主业领域，因新行业需投入大量时间学习和认知，可能产生较高试错成本，公司将保持高度审慎的态度去看待。感谢您的关注与支持。 问题 28：糖尿病护理业务目前国内外的体量，目前是否盈利，以及未来盈利能力如何？ 答复：尊敬的投资者，您好，2025 年上半年，糖尿病照护业务相关收入达到 5,026.28 万元；截至目前，糖尿病诊疗照护“O+O”新模式正在全国约 50 个城市、424 家医院加速推广，照护的病人规模约 36.6 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新模式与约 74 家诊所、394 名医生合作，形成了良好的口碑，照护病人数约 2.1 万人。 据统计，全国约有不到 1500 家三甲医院，排除妇幼、专科病等三甲医院后约 1000 余家，公司目前已经覆盖了超过 40% 的主要三甲医院，在目前阶段的重点仍是占领更多医院市场，服务更多患者，不断扩大管理病患人数，形成高粘性患者用户群体，而非短期盈利。在明后年，将逐步聚焦于创收创利，并在后续探索利用该模式的用户粘性促进 CGM 等产品形成有效营收。感谢您的关注与支持。 问题 29：公司最新在资产管理领域的收益率及布局情况是怎样的？ 答复：尊敬的投资者，您好，公司致力于资产的保值增值，公司拥有专业的资产管理团队，聘请了在资产管理领域拥有丰富从业经验的专业人员，以全资子公司九安香港公司为主，以自有资金积极开展大类资产配置业务。公司学习美国耶鲁大学基金会的资产配置模式，以全球化大类资产配置视角，逐步拓宽资产配置的类别，进行多元化分散资产管理，以分散风险并寻求中长期的良好收益，从长期角度来看，希望能够达到 6%-10% 的平均年化收益率（此处不构成收益承诺，毕竟资本市场存在波动）。目前公司在大陆、香港、纽约均有专业投资队伍梯队建设，目标是希望对各类资产研究全面覆盖。 公司 2024 年及 2025 年上半年均达到了预设的投资收益率目标。截至 2025 年上半年末，公司多元化配置的资产组合中，固定收益类资产占比 59.2%，公开市场权益占比 26.2%，私募股权占比 12.6%，对冲基金占比 2.0%。感谢您的关注与支持。 问题 30：收回小米所持美国子公司 iHealth20%股权后，与小米在国内的合作有哪些及相关业务增长情况？ 答复：尊敬的投资者，公司上半年稳定推进和小米的零售合作业务，已经与小米公司合作开设了小米人车家汽车融合店以及多家小米专卖店。新零售业务是公司主营业务的一小部分，由部门自主独立决策，该板块在 2025 年半年度的营收相比去年同期大幅增长，主要受益于与小米品牌密切合作。目前该板块占公司整体业务规模比例不大。感谢您的关注！
--	---

	问题 31：今年是九安成立 30 周年，中长期会带领九安成为一个什么样的公司？ 答复：尊敬的投资者，您好。第一是创业维艰。最初，几位刚毕业的大学生共同研发出国产第一代电子血压计，仅用半年时间便攻克产品难关。上市后第一个月就实现销售一千台。在当时缺乏风险投资的情况下，资金一旦断链，公司可能随时夭折。过程中我们遭遇了诸多挑战，一路走来深感创业实属九死一生。 第二是创新驱动。我们从一开始就坚持完全自主研发，打造出国产第一代电子血压计，这种创新基因也深深融入了公司的发展脉络。我们始终避免在完全成熟的市场中仅靠营销、渠道或管理进行竞争，而是敏锐捕捉新趋势、开拓新变化。从国产第一代电子血压计，到最早将产品销往欧美市场，再到公司迅速成长并成功上市；随后，我们又将血压计与手机相连，推出全球第一代物联网血压计，获得苹果公司的全力支持，甚至在硅谷设立分公司，探索从硬件到物联网再到服务的全新路径。公司始终走在创新的前沿，坚持从 0 到 1 的开拓，至今已持续十多年。整个互联网医疗模式的建立也已近十年，这正是“创新驱动”的体现。 第三是勇往直前。无论是打造国产第一代电子血压计、全球第一代物联网血压计，还是推出额温计和新冠抗原试剂盒并在美国市场取得领先，公司始终展现出勇往直前的精神与志在必得的决心。 我们始终秉持“大道至简”的信念，坚定地以“让健康更简单、让生活更智慧”为使命，以“做全球互联网医疗及智慧生活的开拓者”为愿景，并恪守“自我驱动、深度思考、专注极致、勇往直前”的核心价值观。感谢您的关注！ 问题 32：董事长，来一段诗词作为结束语吧，勉励一下辛苦坚守几年的散户朋友们 答复：创业维艰 创新驱动 勇往直前 大道至简 九九平安！
附件清单（如有）	特定调研对象清单
日期	2025. 8. 27

附件：特定调研对象清单（按音序排列，排名不分先后）

机构简称	参会人员姓名
渤海人寿保险	杨寅啸
东北证券	古翰羲
东方财富资管	何玮、陈婧婷
方物基金	汪自兵
方正证券	唐娜
光大证券	黎一江
广东汇创投资	吴志凡
广发基金	邱羽
广银理财	朱际冬
国都证券	文惠霞
国融证券	赵小小
国盛证券	杨芳、王震
国泰海通	江坤
国泰基金	韩昊东
国信证券	彭思宇、张超
杭州乾璐投资	陈少楠
华创证券	李婵娟、张良龙
华泰证券	杨昌源、高鹏
华夏基金	孙明达
华源证券	林海霖
金科投资	荣富志
九泰基金	林柏川
开源证券	石启正
绿地金控	陈铭锡
山西证券	杜鹏程
上海景领投资	傅深林
上海慎知资产	师成平
申万宏源证券	凌静怡、张静含、陈志峰
深圳尚诚资产	黄向前
太平洋证券	李啸岩
太朴生命科学投资	雷蓉
泰信基金	杨显
天风证券	周海涛
西南证券	雷瑞
信达证券	唐爱金、曹佳琳
益恒投资	钱坤
中国人保资管	应巧剑
中国通用技术(集团)控 股有限责任公司	张佳博
中加基金	陈晨

中金公司	陈诗雨
中泰证券	刘照芊、谢木青
中信保诚基金	杨强
中信建投	郑涛
中信期货	魏巍
中信证券	张斌斌
中银国际证券	张岩松
中邮证券	盛丽华、岑峻宇