

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 投资者线上交流会
参与单位名称及人员姓名	农银汇理、南方基金、大成基金、博时基金、前海开源、新华基金、招商基金、光大保德信
时间	2026 年 1 月 28 日 15:00-16:00
方式	电话会议方式
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 邬彤
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次交流活动介绍了公司经营及产品研发推进情况，重点讲解了四联检产品、糖尿病诊疗照护“0+0”新模式及“AIoT 糖尿病家庭医助”项目的进展，以及公司科创投资的情况。</p> <p>问题一：公司最新的产品有哪些，在研产品进展如何？</p> <p>回复：IVD 产品方面，iHealth 四联检试剂盒已于 2025 年 12 月收到美国 FDA 510(K) 上市前通知，可以在美国市场正常销售。目前该产品已在 CVS 开始销售，用户也可以在亚马逊线上渠道订购。亚马逊平台目前售价两人份 29.99 美元，四人份 49.99 美元（预售结束后定价 54.99 美元）。该产品的推出进一步拓展了公司试剂盒类产品的可检测病毒类别，新产品的推出对于满足美国市场上呼吸道病毒筛查多元化需求方面，存在着积极作用，有助于提升公司核心竞争力。510(k) 属于常规上市许可，不因 EUA 终止而失效，因此该产品可在 EUA 终止后持续在美国市场销售。</p> <p>医疗健康产品方面，CGM 目前已在国内加速开展型检和临床相关</p>

工作，同时也在积极推进国外 CGM 产品相关工作。美国方面的进度会较中国稍晚。公司会在目前计划的基础上，加速投入和推进。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“0+0”新模式中，可加速推动公司该核心战略的实施和发展。公司在智能助听器领域，拟推出的最新款 AI 智能助听器尚在研发过程中，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。

问题二：具体介绍下糖尿病诊疗照护“0+0”新模式，与其他 AI 医疗平台有什么区别？

回复：公司以糖尿病管理为核心，致力于提供糖尿病的全病程管理。该模式与医院合作，在医院内设立正式门诊，医生负责诊疗方案，照护师负责后续的患者教育、随访和管理，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。这种门诊规范治疗与院外管理的结合，显著提升了入组病患的糖化血红蛋白的达标率，从基线的 30%左右提升至 60%左右，不良率降至 5%以下，规范管理率提高至 70%。

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。美国医保已经实现对互联网医疗服务付费，中国的相关政策也在逐步落地。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“0+0”新模式在中国和

美国的落地，未来计划的第一个里程碑是将患者管理规模扩大至 80-100 万, 并持续实现收入规模增长，目前该业务相关收入涵盖产品和服务。

医疗的本质，是提高医疗效果、降低医疗成本。该模式率先从糖尿病管理入手，从院内延伸到院外，从线下延伸到线上，实现软硬件一体化，而不仅仅是线上医药销售平台或问诊咨询平台。一年就能成功的事情，很多人抢着做，三到五年能成功的事情，做的人就少了很多。而十年才能成功的事情，几乎就没人去做了。公司在互联网医疗方面已经坚持了十多年，而且爆款产品战略在近几年给公司带来了较为丰厚的现金储备。这为两大核心战略的发展提供了坚实的资金保障。公司正在积极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，需要找到契合的合作医疗机构、配置照护团队，做好医患服务工作。

问题三：请介绍下 AIoT 糖尿病家庭医助，已经开始应用了么？

回复：AI 系统并非简单替换人工，而是通过微调模型、优化上下文处理和构建多专家协同的 Agent 系统，来辅助和提升人工照护师的工作效率。公司的“AIoT 糖尿病家庭医助”相比通用 AI 助手，具备更强的垂直领域能力，能主动感知用户状态并进行个性化沟通，以提升患者依从性。照护师 Copilot 完整形态已于 2025 年上线，未来会用浏览器插件的形态长期迭代。预计 2026 年第二季度将上线完整版 AI 模块，并进行小范围灰度测试。

公司已经完成 30 余人规模 AI 团队的初步组建。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

	<p>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“0+0”新模式”的加速落地。</p> <p>公司在糖尿病诊疗照护“0+0”新模式业务拓展中形成了私域，公司已在该领域深耕超过十年的时间，目前已服务 36.6 万国内糖友，未来照护人数仍有望持续快速增长。公司 AIoT 项目产生的大量私域医疗数据是核心资产，已经用于公司的垂直 AI 模型训练，未来这部分医疗专业领域的的数据资产有宝贵的价值。公司凭借十多年来在慢病管理领域内的深厚积累，其中包括用户的私域健康数据和形成的经验方法，有助于逐步攻克数据融合、模型解释性、多角色协同、安全性等技术难题，完成打造糖尿病管理领域的 AI 垂直大模型。公司的 AIoT 糖尿病家庭医助，定位为照护师的小助手身份，提升对于病患高频常见问题的处理效率，从而使得单一照护师能够管理更多的病患，实现降本增效。比如对于患者日常常见问题，可以做到快速及时响应；对于患者的提醒工作，可以模块化及拟人化等等。随着研发及应用的推进，相关功能会逐步适配更多的场景。</p> <p>问题四：科创投资覆盖哪些领域？核心项目有哪些？</p> <p>回复：自 2022 年以来，公司与专业投资机构共同投资，以及通过天开九安海河海棠科创母基金、九尚创投参与投资优秀的创投基金，认缴出资规模超 43 亿元，已参与投资的基金包括奇绩、砺思、英诺、九合、明势、蓝驰等 27 家。同时，公司也会对在创新科技中独树一帜的企业进行直接投资。公司在硬科技、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，特别关注基于大模型的新一代人工智能技术及其应用，通过母基金向子基金出资、子基金覆盖细分赛道的方式，有效实现了对 AI 这一领域中的大模型、算力、应用、数据等领域的产业链全覆盖。截至目前，公司参与投资的核心项目包括月之暗面、沐曦科技等。</p> <p>上述投资是在确保公司主营业务运作正常的情况下，结合公司</p>
--	--

	<p>自身实际情况适度参与，不会影响公司现金流和公司业务的正常运转。由于科创类投资可能面临较长的投资回收期，且受到产业政策、行业周期等多种因素影响，收益具有一定的不确定性。</p> <p>问题五：公司的库存股有注销计划么以及未来股东回报规划</p> <p>回复：自 2025 年起，公司有序推进、实施库存股的注销工作，截至目前已累计完成 29,954,222 股库存股的注销。同时，公司于 2025 年 9 月推出了《未来三年（2025 年—2027 年）股东回报规划》，明确约定“在未来连续三个会计年度内，在满足现金分红条件的前提下，公司以现金方式（含股份回购）累计分配的利润不少于未来三年公司实现累计净利润的 30%”，以进一步增强公司股东回报。公司会持续积极维护市值，在合适的时机研究、并适时新增开展库存股的注销工作。与此同时，公司希望不断提升主业，加强估值逻辑，持续做好信息披露及投资者关系相关工作，以不断加强市场对于公司内在价值的认识。同时，公司将持续结合市值管理手段，促进股票价格充分反映公司内在价值。</p>
是否涉及应当披露的重大信息	否
附件清单	无
日期	2026 年 1 月 28 日