

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 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	网上业绩说明会：通过网络远程方式参加公司“2025 年度暨 2026 年一季度网上业绩说明会”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：2026 年 4 月 29 日 15: 00-16: 00 特定对象调研：2026 年 4 月 29 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 年报及 2026 年一季度报告，为了让投资者更好地了解定期报告内容，公司于 2026 年 4 月 29 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，公司详细解读了关于公司经营情况及公司治理、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】**公司自去年披露《三年股东回报规划》以来，能否具体介绍一下截至目前围绕这一计划已经进行了哪些实质性举措？

答复：尊敬的投资者，您好。公司重视投资者回报，采取了多元化股东回报方案，充分结合现金分红、股份回购及库存股注销等方式，旨在不断为股东创造价值。公司于 2025 年出台了《未来三年（2025 年-2027 年）股东回报规划》，进一步明确了股东回报相关工作的基本要求，并积极践行。

在回购方面，公司自 2021 年以来，已先后执行完毕回购方案 6 次，因回购而支付的总金额约 33.31 亿元，累计回购 106,151,329 股。公司在 2025 年全年积极开展新增回购 2 轮，实施的股份回购金额约 9.52 亿元，在股价低迷之时主动在二级市场上买入流通股以维护市值。

在库存股注销方面，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。

在现金分红方面，公司自达到分红条件年度开始，持续进行现金分红。根据公司 2025 年度制定的分红预案，即 10 派 16.5 元的方案，待 2025 年年度股东会审议通过后方可实施，按照目前扣除库存股的股本测算，预计执行现金分红总额约 6.91 亿元。感谢您的关注。

**【问题】**请问公司资产管理业务的规模、配置结构和配置策略？

答复：尊敬的投资者您好，公司目前拥有较好的现金储备，为公司提供了坚实的资金保障，公司致力于资产的保值增值，为公司在面对未来不确定性时提供了充足的风险抵御能力。公司拥有一支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。公司以全资子公司九安香港公司为主，以自有资金从事资产管理业务。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，以期实现长期年化 6%-10%的复利增长收益率（此处不构成收益承诺），从而实现资产保值增值的最终目标。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，从而更好地实现资产保值增值。

截至 2025 年末，公司多元化配置的资产组合中，涉及的资产类别主要包括现金及固定收益类资产、公开市场权益、对冲基金、私募基金产品及其他类资产等。

**【问题】**请问贵公司在拓展中、美两地糖尿病诊疗照护“O+O”新模式中，发展规划和业务里程碑都是怎样的，业务增长率如何？

答复：2025 年全年，糖尿病诊疗照护业务相关收入达到约 1.22 亿元。截至 2025 年年报披露日，糖尿病诊疗照护“O+O”新模式已在中国国内约 50 个城市中的 577 家医院加速推广；在美国，医保已经明确了“互联网+医疗”服务的付费方式，合作诊所 77 家，合作医生 435 名。中美两地接受照护的病人规模合计约 47.98 万人。同时，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。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。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。

在人数增长率方面，根据公司公开披露信息，按照中美合计照护人数口径，2024 年糖尿病照护业务照护人数约 34.9 万人，其中国内约 32.9 万人、美国约 2 万人；2025 年年报披露中美两地接受照护的病人规模合计约 47.98 万人。按上述可比口径测算，2025 年较 2024 年中美合计照护人数增长约 37.48%。感谢您的关注。

**【问题】**刘总您好，通过查看年报感到您是一个非常有梦想的企业家！您能否谈一下九安医疗的企业信仰和公司的价值观？

答复：尊敬的投资者您好，感谢您的认可。公司以让健康更简单，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；以自我驱动、深度思考、专注极致、勇往直前为价值观。

在医疗健康经营性主业方面，公司力争成为美国家用医疗器械第一品牌，并积极拓展慢病管理相关业务，积极利用 AI 赋能慢病管理。在大类资产配置投资主业方面，公司以资产保值增值为目标，并以期实现长期年化 6%-10%的复利增长收益率（此处不构成收益承诺）；同时公司亦在开展科创投资，特别是在 AI 领域，积极布局中国工程师红利及抓住 AI 机遇。

**【问题】公司很早之前就投资了月之暗面，以及在 AI 领域进行广泛投资布局，契机是什么？**

答复：ChatGPT 的出现引起了全世界的轰动，市场关注到大模型这一新范式，认为其对科技变革存在着积极的推动作用，相关趋势已经比较明确了。公司关注赛道发展及变革，深度理解相关趋势，希望积极布局中国工程师红利及抓住 AI 浪潮。

公司采取的是在赛道内分散化投资的方式，将基金出资与直接投资相结合，分散化地投资于赛道内的不同主体，在这一时代趋势产生的早期阶段，便已投资了一批 AI 领域内的公司，而非押注单一标的。公司投资月之暗面主要是基于对创始人团队的认可，我们在“科学家”和“企业家”之间，更倾向于投资“科学家”，即投资于深入了解这个领域的专业化人才。

**【问题】请问河北省唐山市有糖尿病管理网点吗？**

答复：尊敬的投资者您好，公司“糖尿病诊疗照护‘O+O’新模式”目前在唐山市合作模式较为成熟的医院包括唐山市工人医院、唐山中心医院。未来，公司将持续拓展区域内合作医院数量，争取服务更多的糖尿病患者，感谢您的关注与支持。

**【问题】**公司目前在科创领域的投资方向，投资的整体思路是怎样的？

答复：公司认为最重要的是要抓住 AI 时代浪潮，充分布局这一浪潮带来的投资机遇。我们参考互联网时代的发展周期，认为当前时点的 AI 科创投资，依然还处于早期阶段，还没到达泡沫阶段，依然有很好的投资机会。我们通过与专业投资者共同投资，向国内最优秀的一批管理人出资。公司通过将 LP 生态作为全行业的“信息底座”，将 GP 的一线感知制度化地转化为公司自身的决策动力。这种结构保证了公司在项目筛选上具备先发优势，在执行层面具备多维工具包。公司希望通过这样的布局模式投出超级独角兽，我们不一定在第一轮、第二轮就上车，但是我们总有上车的机会。同时，公司目前的布局已经实现了对 AI 这一领域中的算法、算力、应用、数据等领域的产业链全覆盖。

**【问题】**除了糖尿病慢病照护之外，我们现在可能会关注哪些慢病方向？

公司目前主要围绕糖尿病这一病种，积极开展相关照护服务。2025 年全年，糖尿病照护业务相关收入达到约 1.22 亿元；截至 2025 年年报披露日，糖尿病诊疗照护“O+O”新模式已在中国国内约 50 个城市中的 577 家医院加速推广；在美国，医保已经明确了“互联网+医疗”服务的付费方式，合作诊所 77 家，合作医生 435 名。中美两地接受照护的病人规模合计约 47.98 万人。

公司的思路是从通过管好一个慢病病种，逐渐拓展到对于多慢病病种的覆盖。慢病里比较明确拥有持续照护需求的，包括糖尿病、高血压、呼吸类疾病，如慢阻肺等。我们希望从做好一个病种的管理之后，不断拓展其他慢病病种的覆盖。在美国，我们已经借助家庭医生的渠道，做了相关方面的业务拓展，并未仅局限于糖尿病。

**【问题】**目前糖尿病照护业务上，公司对于 AI 的应用有哪些？公司如何积极将业务与 AI 相结合？同时公司坚持双主业经营，对于 AI 赋能企业经营方面有什么举措？

答复：AI 领域技术发展迅速，特别是今年 AI agent 模式问世后，带来 AI 使用方式的较大变化。公司高度关注 AI 技术的发展，探索结合原有业务优势的发展可能。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。截至目前，公司已经完成 30 余人规模 AI 团队的组建。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。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，积极利用 AI 赋能慢病管理，并实现降费增效。

在 AI 智能硬件方面，目前公司研发了 AI 智能助听器，通过这一创新性举措，解决适配环节的便捷性问题：听力存在障碍的人，可以直接通过自适应的方式，并且在不同场景下均可以实现适配。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。

公司亦在开展科创投资，特别是在 AI 领域，并希望积极布局中国工程师红利及抓住 AI 机遇。

另外，公司正在积极利用 AI 提升效率，将公司打造成 AI 原生组织，并希望在公司的每个部门都有一个超级个体来推动公司在该方向上的前进。公司还希望招聘更多的年轻人，来充实我们的 AI 力量，这很可能是我们时代面临的一个巨大范式的转变，我们要积极拥抱趋势。

**【问题】除了 CGM，公司在家用慢病、智能医疗、海外新检测品类上还有哪些在研/待上市重点产品？未来 2~3 年的产品梯队和增长主线是什么？**

答复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。除 CGM 项目外，公司在家用慢病、智能医疗及海外检测品类方面也在持续推进相关产品和技术布局。已披露的重点方向主要包括：上呼吸道病毒筛查相关的试剂盒检测产品，AI 智能助听器项目，以及围绕糖尿病管理场景推进的“AIoT 糖

尿病家庭医助”等相关产品和工具。同时，公司也在持续对血压计、额温计等传统家用医疗健康电子产品进行迭代升级。其中，在检测产品方面后续将持续拓展病毒或细菌检测试剂盒产品序列；在智能医疗方面，AI 智能助听器已完成样机开发并进行了多版本算法迭代；在慢病管理方面，公司正持续推进 CGM、AI 工具及“O+O”新模式相关协同布局。公司未来产品布局仍将围绕家用医疗健康电子产品、IVD 产品、糖尿病诊疗照护“O+O”新模式及 AI 赋能慢病管理等方向稳步推进。具体产品进展和节奏，请以公司后续披露的定期报告及相关公告为准。谢谢。

**【问题】请问投资于美股的金额有多少？是否有赎回限制？**

答复：尊敬的投资者您好，美股相关资产对应的资产类别主要涉及 ETF 或公开市场股票等，具体金额和持仓结构请参考公司相关公开信息披露。

公开市场股票、ETF 等流动性通常较好，原则上可根据市场交易规则进行买卖。公司大类资产配置并不是单一投资于美股，而是包括现金及固定收益类资产、公开市场权益、对冲基金、私募基金产品及其他类资产等多元化的资产类别。公司会持续跟踪各类资产的流动性、赎回安排、估值频率和风险敞口，在资产配置中保留必要的流动性储备。感谢您的关注。

**【问题】除了 CGM、家用检测试剂盒上的布局，现在大家可能比较关注的可穿戴设备、智能手表、身体监测手环等相关产品上，是否有产线规划？**

答复：截至目前，公司拥有明确规划的就是 CGM 和 AI 智能助听器产品，其他方向还在市场研判中。公司希望开发的相关智能硬件产品能够对某一类健康疾病有明确的监测作用，并持续聚焦家用电子医疗器械领域的相关产品，这是我们目前致力的重点。

目前公司的 CGM 产品正在积极开展临床工作；拟推出的最新款 AI 智能助听器已完成样机的开发，并针对产品算法完成了多版本的迭代。公

司希望尽快推进相关产品临床及上市进程，并尽快推向市场。

**【问题】** 请问公司截至 2026 年 4 月 20 日的股东人数？

答复：尊敬的投资者您好，截至 2026 年 4 月 20 日，公司最新股东人数约 6.30 万户。感谢您的关注。

**【问题】** 公司四联检产品在目前也拿到了 FDA 的批文，目前三联检到四联检，这些产品在美国渠道的市场需求情况如何？如何看待美国市场未来该领域检测需求？

答复：2025 年，公司的甲型流感、乙型流感及 COVID-19 病毒三联检测家用试剂盒；甲型流感、乙型流感及 COVID-19 病毒三联检测专业用试剂盒收到美国 FDA 510(k)上市前通知。公司的甲型流感、乙型流感、COVID-19 及 RSV 呼吸道合胞病毒四联检测家用试剂盒；甲型流感、乙型流感、COVID-19 及 RSV 呼吸道合胞病毒四联检测专业用试剂盒收到美国 FDA 510(k)上市前通知。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。

甲流、乙流、RSV 等每年的发病率在相应区间内波动，具体与流感季节性特征以及当年气候情况有关，存在波动性。但整体而言，相关病毒的存在带来检测试剂盒类产品的持续性需求。公司的试剂盒类产品目前已广泛覆盖亚马逊、CVS、沃尔玛等销售渠道，其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。

**【问题】** 九安医疗可否考虑改名为九安集团或者九安创投？

答复：尊敬的投资者，您好。尽管在 2025 年度净利润中，大类资产配置板块贡献程度较高，但公司始终坚持双主业的发展模式：医疗健康经营性主业+大类资产配置投资主业。

1) 在医疗健康经营性主业方面，公司始终聚焦推进“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、美国的落地”两大核心战略的实施，并积极结合 AI 硬件，运用大语言模

型、物联网与多模态数据分析技术，充分利用 AI 赋能慢病管理。

2) 在大类资产配置主业方面，公司致力于实现资产保值增值的目标，同时亦在积极开展科创投资，特别是在 AI 领域，积极布局中国工程师红利及抓住 AI 机遇。

**【问题】公司作为 LP 投资的母基金，目前在投资策略上聚焦于哪些领域？能否进一步说明该基金截至目前已投项目的情况及相关数据？**

答复：尊敬的投资者，您好。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，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。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，公司参与了 50 亿人民币的天开九安海河海棠科创母基金，出资不超过 35.6 亿元人民币或等值美元。母基金采取“投早、投小、投长期、投硬科技”的策略，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。同时，在人工智能领域，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 这一领域中的算法、算力、应用、数据等领域的产业链全覆盖。截至 2025 年年报披露日，已有 21 家子基金完成过会，科创母基金认缴出资合计 24.8 亿，配资后子基金预计形成总规模近 137 亿的基金池；母基金直投项目 6 个，投资金额 3.3 亿。

截至目前，公司参与投资的核心项目包括月之暗面、沐曦股份（688802.SH）等。公司相信，随着中国工程师红利及全球 AI 浪潮的逐步推进，公司在多个科创投资领域的布局成果将陆续显现。

**【问题】公司目前的 beta 和 alpha 都是什么，如何从该角度认知和定**

义公司？

答复：公司资产价值目前主要由两部分所贡献：①公司积极开展大类资产配置，从而实现资产长期保值增值的目标，目标年化收益率为6%-10%（此处不构成业绩承诺），这构成了公司价值的beta；②公司积极开展科创投资，特别是在AI领域，积极布局中国工程师红利及抓住AI机遇，在这波AI浪潮中积极布局，这构成了公司价值的alpha。同时，公司积极开发AIoT硬件产品，如AI智能助听器、CGM等产品进度也在不断推进。

**【问题】kimi和沐曦的增值部分是怎么计算的，是否增加了利润？请问一季报中是否记入沐曦股份的投资收入，计划持有到多少价格售出？**

答复：尊敬的投资者您好，Kimi对应的主体通常是月之暗面，沐曦也是公司通过基金间接参与投资的科创项目之一。关于月之暗面和沐曦，公司2025年年报中是按照第三层次公允价值计量，对相关投资进行会计处理，并经过公司会计师审计。对于公司大类资产配置中按公允价值计量且其变动计入当期损益的项目，公允价值上升会体现在利润表的公允价值变动收益中，从而增加当期利润。请以公司年报及相关附注、一季报披露的相关数据为准。关于后续退出，公司不会简单以某一个固定价格作为出售标准，而会结合项目基本面变化、二级市场表现、流动性、公司资产配置安排等决策因素进行综合判断。感谢您的关注。

**【问题】请问九安医疗糖尿病诊疗照护模式何时能规模化盈利？**

尊敬的投资者，您好。公司认为医疗的本质，是提高医疗效果、降低医疗成本。加速推动糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的落地是公司的核心战略之一。该项目目前阶段的重点是要实现医院和城市的覆盖，提升管理病患人数和服务使用粘性，将AI赋能进去，提升效果、降低成本、提高效率。2025年全年，糖尿病诊疗照护业务相关收入达到约1.22亿元。截至2025年年报披露日，糖尿病诊疗照护“O+O”新模式已在中国国内约50个城市中的577家医院加速推广；在美国，医

保已经明确了“互联网+医疗”服务的付费方式，合作诊所 77 家，合作医生 435 名。中美两地接受照护的病人规模合计约 47.98 万人。同时，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。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。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，随着管理病患人数的不断扩张，我们的商业模式会随规模效应持续显现。公司将继续集中精力和资源推动该业务的实施，希望能与更多的专业医疗机构合作，服务更多的糖尿病患者。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，有效降低了并发症风险，体现了该项服务的价值。感谢您的关注与支持。

**【问题】**请问公司 CGM 国内认证何时能够完成，AI 助听器目前进展如何了？

答复：尊敬的投资者，您好。感谢您对公司团队的认可，也感谢您对公司新产品进展的关注。CGM 产品属于三类医疗器械，注册审批周期较长，且具体获批时间受监管审评进度影响，存在一定不确定性。公司将持续做好产品注册、产能准备及商业化落地工作。

AI 智能助听器方面，公司正在积极推进相关产品研发、验证及上市准备工作。需要说明的是，AI 智能助听器属于具有创新属性的产品，其注册路径、技术评价方式及合规要求，也需要与监管部门进行充分、深入的沟通。公司长期深耕美国市场，对美国医疗器械及健康消费品市场的用户需求、渠道体系和监管沟通机制有较深积累，这也是公司推进该类创新产品的重要优势之一。公司将根据产品成熟度、监管沟通进展及市场准备情况，稳步推进上市和商业化。

**【问题】**请问公司是否有信心打开国内 AI 医疗市场并逐步成为主导力量？

答复：公司一直高度关注 AI 技术的发展，正在积极推进“AIoT 糖尿病家庭医助”等相关项目研发，推动 AI 赋能糖尿病诊疗照护“O+O”新模式。公司已组建 AI 团队，并已上线照护师 Copilot 完整形态，预计 2026 年第二季度上线完整版 AI 模块并进行小范围灰度测试。公司将继续结合自身在慢病管理、医疗数据、硬件设备和照护场景等方面的积累，稳步推进相关业务和技术落地。关于未来市场竞争格局，公司将持续提升自身能力，具体进展请以公司后续披露的定期报告及相关公告为准。

**【问题】**公司是否可开发一个面向广大糖尿病甚至前期患者的管理 APP，比如采集记录血糖数据，居家连续监控与建议，以及营养、运动等方面管理的应用产品？

答复：尊敬的投资者，您好。感谢您对公司糖尿病管理业务方向的关注和建议。您提到的面向糖尿病患者的管理应用，包括数据采集、居家连续监测、健康建议，以及营养、运动等多维度管理，正是公司正在推进的重要方向之一。公司此前公告的“AIoT 家庭医助”项目，一期核心目标就是利用 AI 智能能力，结合 IoT 设备的实时监测数据，理解用户提问、分析健康信息，为用户提供答疑解惑、个性化干预和主动健康管理支持。目前该项目研发工作正在有序推进，预计将在今年开展内部测试。公司后续会根据测试效果、产品成熟度、合规要求以及用户实际需求，择机推进产品发布和应用落地。公司也将继续围绕“糖尿病诊疗照护‘O+O’新模式”，完善从院内诊疗到院外居家管理的连续服务能力。

**【问题】**公司未来 CGM 产品如获批之后，在糖尿病照护业务中患者使用的渗透率，以及未来这个产品方向的发展展望是怎样的？

答复：目前在国内，公司已在糖尿病照护业务中积极推广其他友商的 CGM 产品，以培养患者对于 CGM 产品的使用习惯，目前患者接受度情况相对较为乐观，凸显了相关产品广阔的市场空间。待公司相关产品

完成注册并上市后，除在市场销售的同时，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。在美国市场，CGM产品目前的市场规模较国内更大，且可以纳入医保报销范围。我们希望将CGM产品在中美两地上市，并将CGM打造成公司下一个“爆款产品”，尽快推进产品注册及上市的相关流程。

**【问题】**请问公司在管理市值方面，做了哪些工作？在股东回报方面，未来会有什么持续性的动作？

答复：尊敬的投资者，您好。在市值管理方面，公司自2021年以来，已先后执行完毕回购方案6次，因回购而支付的总金额约33.31亿元，累计回购106,151,329股。同时，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。根据2025年度制定的分红预案（10派16.5元），待2025年股东会审议通过后方可实施，按照目前扣除库存股的股本测算，预计执行现金分红总额约6.91亿元。

公司采取多元化股东回报方案，充分结合现金分红、股份回购及库存股注销等方式，旨在不断为股东创造价值。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。感谢您的关注。

**【问题】**公司现金比较充裕，未来是否会运用到并购投资的方式，加快主业发展？

答复：公司对并购持谨慎态度，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,同时还在积极开展大类资产配置业务,以实现资产的保值增值;公司亦在开展科创投资,特别是在 AI 领域,积极布局中国工程师红利及抓住 AI 机遇。

公司主营业务所处领域前景广阔,尤其是在 CGM、互联网医疗领域。因此,如有适当机会,可能考虑与上述主营业务高度协同领域的收并购,公司认为相关赛道前景足够广阔,可能不会贸然去涉足其他非相关主业,因为新行业需投入大量时间学习和认知,可能产生较高的试错成本。公司对于其他非主业赛道,例如有明确发展前景的泛科技领域,主要通过科创投资的方式来展开布局。

**【问题】请问贵公司 2026 年公司重点发展方向。**

答复:尊敬的投资者您好,伴随着 iHealth 试剂盒的广泛使用,iHealth 品牌在美国家喻户晓。公司会继续发挥 iHealth 在美国的品牌影响力,将更多具有市场竞争力的技术和产品推向美国市场,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。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,并积极结合 AI 硬件,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,并充分利用 AI 赋能慢病管理。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、线下线上一体化、软件硬件服务一体化的全病程规范化管理闭环。

此外,公司积极开展大类资产配置业务,致力于实现资产的保值增值。公司亦在开展科创投资,特别是在 AI 领域,积极布局中国工程师红利及抓住 AI 机遇。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,以期实现长期年化 6%-10%的复利增长收益率(此处不构成收益承诺),

	<p>从而实现资产保值增值的最终目标。</p> <p><b>【问题】</b>公司对于资产管理业务产生的收益，公司大概多大的比例能用于科创投资，多大比例能用于支持经营性业务发展。在资金资源使用分配上是什么样的考虑？</p> <p>答复：公司目前医疗健康经营性主业发展对于资金的集中投入需求规模可控。目前除分红外，公司将大类资产配置产生的收益用于再投资，特别是开展与 AI 科创领域相关的投资。</p> <p><b>【问题】</b>请刘总在最后来个金句。</p> <p>答复：做难而正确的事，等时间给答案。</p>
附件清单（如有）	特定调研对象清单
日期	2026.4.29

附件：特定调研对象清单（按音序排列，排名不分先后）

公司	姓名
Willing Capital Management	朱宏达
北京东方睿石投资	唐谷军
北京风炎私募基金	杜浩东
财通证券	宋田田、华挺
创金合信	张小郭
东北证券	文将儒、古翰羲
方物基金	汪自兵
方正证券	唐娜
蜂巢基金	赵花琴
光大证券	刘勇、黎一江
广东民营投资股份有限公司	雷蓉
广东谢诺辰阳私募	高荣基
广发证券	王稼宸、罗佳荣
国海证券	林羽茜
国联民生	谌乐
海富通基金	钟舒文
海南盛熙私募基金	周娇君
华安基金	刘潇
华创证券	石露、朱珂琛、李婵娟、杨玖祎、吴鸣远
华福证券	孔令强
华泰证券	杨昌源、高鹏、
华泰证券（上海）资产管理有限公司	王曦
华夏东方养老资产管理有限公司	蔡颖
华夏基金	王泽实
华源证券	林海霖
环懿投资	杨伟
吉富创业投资	罗华灶
金鹰基金	赵志永
景顺长城基金	唐翌
巨杉（上海）资产	何川
开源证券	石启正、陈峻
平安资管	万淑珊
浦银安盛基金	徐博
上海榜样投资	沈昊怡
上海常春藤资产	陈雯雯
上海辰翔投资	张潇
上海乘安资产司	张桁
上海冲积资产	张智聪
上海鼎锋资产	李梦莹

上海颢升私募基金	陈天诚
上海和谐汇一资产	陈凯
上海泾溪投资	狄晓锋
上海鹏山资产	杨明韬
上海途灵资产	赵梓峰
申万宏源	凌静怡
申万菱信基金	姚宏福
深圳金斧子资本	吕鸿程
深圳市尚诚资产	黄向前
深圳市中泓汇富资产	秦贤
天风证券	周海涛
天治基金	王娟
通用技术集团投资	李悦
西部利得基金	冯皓琪
西南证券	雷瑞
阳光资产	刘雨
长江证券	徐晓欣
招商基金	朱之光
招商基金	夏帅
浙江景和资产	宣正
中广云投资	王成刚、张宏雷
中国人保资产	刘霞
中国人寿养老保险	王靖予
中金公司	陈诗雨
中信建投	郑涛
中信期货	魏巍
中信证券	沈睦钧
中银国际证券	胡晓航
中邮证券	岑峻宇