

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“2026 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：2026 年 8 月 25 日 15:00-16:00 特定对象调研：2026 年 8 月 25 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：毕晓方 女士 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 2026 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 2026 年 8 月 25 日（星期二）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：公司市值管理有目标吗？采取了哪些措施？

答复：尊敬的投资者，您好！公司高度重视市值管理工作，截至目前公司已制定《市值管理制度》并持续落实相关举措：一是已发布《未来三年（2025-2027 年）股东回报规划》，承诺三年内现金分红（含股份回购）不低于累计净利润的 30%；二是公司近年来持续开展股份回购与注销，自 2021 年以来已累计执行完毕回购方案 6 次，支付总金额约 33.31 亿元，累计回购约 1.06 亿股，并有序推进库存股注销，截至目前已累计注销约 2,995 万股；三是公司在现金分红方面持续发力，2025 年度公司已向全体股东每 10 股派发现金红利 16.5 元（含税），共计派发约 6.92 亿元。同时，公司希望不断提升基本面，带动公司估值提升。感谢您的关注。

问题：刘董您好！公司互联网医疗服务板块高速增长，覆盖患者人数已经达到 52 万！这块最有价值顾客高粘性的产品能否介绍一下：中美两地分别占比多少？患者的留存率、效果达成率！公司下一步的开拓计划！希望公司的核心业务迎来跨越鸿沟的时刻！

答复：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司糖尿病诊疗照护“O+O”业务的关注。截至目前，糖尿病诊疗照护“O+O”新模式已在中国国内 50 余个城市推广，中美两地共 604 家医院（及诊所）开展合作，接受照护的病人规模合计约 52.07 万人；2026 年上半年，糖尿病照护业务相关收入约 9459 万元，同比增长 88.19%，呈现快速增长态势。在美国，医保已经明确了“互联网+医疗”服务的付费方式，为业务的持续开展提供了支付保障。公司以医院和医生为核心，将对糖尿病患者的管理和服从院内延伸至院外，形成全病程规范化管理闭环。下一步，公司将加快该业务板块创收创利进程，继续拓展覆盖城市与合作医院数量，加快连续血糖监测（CGM）产品与糖尿病诊疗照护“O+O”新模式的整合应用，推进 AI 技术赋能慢病管理，努力推动该核心战略业务持续快

速发展。谢谢！

问题：公司业绩大幅提升，但不能体现在股价上，对普通股民来说有什么用？有什么办法能让公司股东都可以享受公司业绩增长带来的红利？

答复：尊敬的投资者，您好！公司的基本面情况稳健，截至 2026 年半年度已实现约 30.70 亿元的归母净利润。但二级市场的短期股价受市场、国内外政策、板块热度、个股市场情绪等多方面因素影响，公司高度重视市值管理工作，希望能够让公司长期股东充分分享公司业绩增长红利。

截至目前，公司已制定《市值管理制度》并持续落实相关举措：已发布《未来三年（2025-2027 年）股东回报规划》，承诺三年内现金分红（含股份回购）不低于累计净利润的 30%；同时，公司近年来持续开展股份回购与注销，自 2021 年以来已累计执行完毕回购方案 6 次，支付总金额约 33.31 亿元，累计回购约 1.06 亿股，并有序推进库存股注销，截至目前已累计注销约 2,995 万股；在现金分红方面持续发力，2025 年度公司已向全体股东每 10 股派发现金红利 16.5 元（含税），共计派发约 6.92 亿元。更重要的是，公司希望不断提升基本面，带动公司估值提升。守得花开见明月，敬请广大投资者耐心持股，静待公司估值逐步修复，基本面逐步兑现。感谢您的关注。

问题：关于股权激励。我不反对股权激励，但是股权激励的目标定得低，是否变相拿股民利益输送给管理层和员工？按半年报的糖尿病照护业务收入是否就已经达到股权激励的标准了？

答复：尊敬的投资者您好！公司实施员工持股计划旨在建立长效激励机制，实现股东、公司和员工三方利益绑定，促进公司长期健康发展，与全体股东利益方向一致。激励计划的制定和实施已经董事会、股东会审议通过，激励指标及考核安排的设定符合相关法律法规和监管要求，综合考量了行业发展、公司经营实际等多方面因素，不存在任何利益输送

的情形。

公司 2026 年上半年的互联网医疗产品及服务收入约 9,459 万元，同比增长 88.19%；毛利率 38.66%，同比提升 17.46 个百分点，已成为公司营收端新增长点。关于具体考核指标的达成情况，请以公司公告及定期报告为准。公司将严格按照规定执行员工持股计划并履行信息披露义务。感谢您的关注！

问题：公司持有 Deepseek 股份吗？

答复：尊敬的投资者，您好。公司全资子公司九安香港通过天津拾象投资合伙企业（有限合伙），间接投资于深度求索，九安香港出资金额为 7.5 亿元。截至目前，公司已完成实缴出资，对标的公司投资事项已完成交割，该轮融资后，公司穿透后间接持有标的公司股权比例约为 0.21%。感谢您的关注。

问题：公司回购的库存股还有多少？

答复：尊敬的投资者，您好。公司截至目前库存股 41,833,535 股，占最新总股本比例为 8.97%，感谢您的关注。

问题：截至目前股东人数多少？

答复：尊敬的投资者，您好。截至 2026 年 8 月 20 日，公司最新股东户数约 6.97 万户，感谢您的关注。

问题：公司对下一步的主业有什么考虑吗？

答复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司在主业经营方面始终聚焦两大核心战略：一是爆款产品战略。继续发挥 iHealth 在美国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美国市场，特别是家用医疗电子产品和 IVD 产品。当前重点是持续推进连续血糖监测仪（CGM）的临床相关工作，力争将其打造为公司下一个爆款产品；在四联检产品基础上，根据市场需求持续拓展可检测病毒或细

	菌序列，丰富家用上呼吸道病毒筛查产品矩阵；同步推进 AI 智能助听器等新品的用户测试与上市流程。二是加速推动糖尿病诊疗照护"O+O"新模式在中国、美国的落地。目前该模式已在中美合计 600 余家医院（及诊所）落地、照护病人规模超 52 万人，公司将不断扩大合作医疗机构与照护患者规模，逐步聚焦创收创利；同时积极运用大语言模型、物联网与多模态数据分析技术推进"AIoT 糖尿病家庭医助"项目，以 AI 赋能慢病管理、实现降本增效，未来将逐步从糖尿病慢病管理迈向"多病种家庭医助"，最终升级为"AI 家庭医生"。 与此同时，公司通过开展大类资产配置为公司主业发展提供稳定的资金支持与风险抵御能力，旨在实现资产的保值增值。同时，公司积极开展科创投资，采取“投早、投小、投长期、投硬科技”策略，在泛科技领域进行投资布局。公司将按照既定战略稳步推进各项业务，具体进展请以公司定期报告及公告为准。感谢您的关注与支持。 问题：在目前税务制度下，公司加大流通股回购注销是最优的方式，高股价也代表了公司的形象，希望公司每年出台定额的股票回购数量，希望公司成为中国伯克希尔哈撒韦。 答复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注与支持。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。关于后续回购并注销等进一步的市值管理安排，公司将结合市场情况、资金安排等因素统筹研究，如有相关计划将按规定履行审议程序并及时披露，敬请以公司公告为准，谢谢！ 问题：公司半年报披露糖尿病照护"O+O"业务收入约 9,459 万元、同比增长 88.19%。请问目前该模式覆盖的患者规模、单患者年付费水平分别是多少？照护中心达到盈亏平衡需要满足什么条件？公司对该业务 2026—2027 年的收入目标如何？ 答复：尊敬的投资者您好，感谢您对糖尿病诊疗照护"O+O"新模式业务
--	--

进展的关注。根据公司 2026 年半年度报告，截至 2026 年 6 月末，公司糖尿病诊疗照护"O+O"新模式已在中国国内 50 余个城市、中美两地共 604 家医院（及诊所）落地推广，中美两地接受照护的病人规模合计约 52.07 万人，其中付费患者依从性显著高于免费管理患者。公司该业务收入涵盖照护服务及配套产品等，且目前付费模式仍处于逐步渗透阶段，付费患者与免费管理患者的收入贡献存在差异，不宜以收入总额简单除以照护人数推算。目前该业务阶段性的重点仍是持续扩大合作医疗机构数量与照护患者规模、形成高粘性患者群体；按照公司规划，公司将通过提升付费渗透率、扩大照护规模摊薄固定成本，并依托"AIoT 糖尿病家庭医助"等数字化工具提升照护师管理效率、降低单位管理成本，并将逐步聚焦于创收创利。公司将持续推进该模式在中国、美国的加速推广，力争尽早达成目标。感谢您的关注与支持。

问题：上半年公司公允价值变动收益约 36.5 亿元，主要来自金融资产重估。请问这 36.5 亿中，来自未上市股权重估和上市证券浮盈的大致结构如何？对于 AI 及科创领域的投资，公司是长期持有还是有明确的退出安排？这部分收益未来能否常态化？

答复：尊敬的投资者,您好。感谢您的关注。公司 2026 年半年度的公允价值变动收益,主要系公司持有的以公允价值计量的金融资产在报告期内公允价值变动所致。其分类构成及具体明细,请您参见公司 2026 年半年度报告中“以公允价值计量的资产和负债”以及“证券投资情况”等相关披露。

就投资安排而言,公司对 AI 及科创领域主要采取“投早、投小、投长期、投硬科技”策略以获取长期投资回报,总体以长期持有为主；对于退出,公司会结合项目基本面、二级市场表现、流动性及公司整体资产配置安排等因素综合判断。需特别提示的是,公允价值变动收益受资本市场波动及标的估值变化影响,具有一定波动性,不构成对公司未来经营业绩的承诺或保证,公司将持续通过多元化、低相关性的资产配置分散风险、力求中长期稳健收益。具体请以公司定期报告及相关公告披露为准。感

感谢您的关注。

问题：请问刘董事长，九安在 40 左右横盘了 4 年左右，公司是否继续做市值管理呢？

答复：尊敬的投资者,您好。感谢您的关注。公司始终重视投资者回报，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。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。公司 2025 年度每 10 股派 16.5 元（含税）的分配方案已实施完毕，共计派发现金约 6.92 亿元。同时，公司于 2025 年 4 月制定了《市值管理制度》，将市值管理纳入规范化轨道，并持续加强投资者关系管理，通过业绩说明会、互动易等渠道与投资者保持沟通。此外，公司实际控制人、董事长刘毅先生及高级管理人员在近几年公司股价受业绩带动处于相对高位期间均未进行减持，以实际行动表明管理层对公司长期发展前景的信心。公司将继续努力提升经营质量与内在价值，以实际行动回报广大投资者，谢谢！

问题：九安香港出资金额为 7.5 亿元。为什么 Deepseek 股权比例才 0.21%，是估值 3000 多亿的时候才投的吗？

答复：投资者您好，该轮投资为该标的第一轮市场化融资。感谢您的关注。

问题：公司资产负债率从 24.82%升至 30.87%，同时发行了多期科创债。请问公司发行科创债加杠杆后的整体资金安排和风险控制思路是什

么？净金融资产规模能否保持稳定？

答复：尊敬的投资者，您好。截至 2026 年 6 月 30 日，公司总资产 337.50 亿元，较上年度末增长 15.15%；归属于母公司股东的净资产 231.41 亿元，较上年度末增长 5.99%，负债水平的变化发生在资产与净资产同步增长的背景下。融资成本方面，公司报告期内发行的两期科技创新债券——1 月发行的 5 亿元（期限 270 天，票面利率 1.73%）和 3 月发行的 7.8 亿元（期限 3 年，票面利率 1.94%）——发行要素均已在半年度报告及相关公告中披露，公司主体信用等级为 AAA，较低的融资利率与 AAA 评级一定程度上也体现了市场机构对公司信用状况的认可。公司相关会计政策及估值方法在过往年度审计中均获得标准无保留意见。公司将继续坚持稳健的大类资产配置，多元化分散管理，致力于资产的保值增值，为公司提供持续、稳定的利润和现金流。具体请以公司定期报告及公告为准，感谢您的关注。

问题：请简单介绍一下半年报利润的主要构成。

答复：尊敬的投资者您好，公司 2026 年上半年实现归母净利润 30.70 亿元，其中主要来自公司开展科创投资和大类资产配置形成的公允价值变动收益 36.47 亿元及投资收益 1.28 亿元。医疗健康主业中互联网医疗产品及服务收入约 9,459 万元，同比增长 88.19%，成为营收端新的增长点，具体数据详见公司 2026 年半年度报告，感谢您的关注。

问题：AI 家庭医生是一个很有想象力的项目，这个预计未来多久能够实现？目前行业内有没有人在做，可不可以直接收购一个公司，进行资源整合？

答复：尊敬的投资者，您好。感谢您的关注与认可。公司“AIoT 糖尿病家庭医助”项目从糖尿病慢性病管理入手，拟逐步迈向“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”。这是一个分阶段推进的长期目标：目前公司已经完成 30 余人规模 AI 团队的组建。该项目旨在基于通用大模型，构建糖尿病垂

直领域 AI Agent 及应用系统，打造智能化、个性化的糖尿病慢病管理工具。项目通过整合大语言模型、物联网及多模态数据分析技术，探索智能随访、照护师 Copilot 及智能线上交互等应用，为用户提供全天候的糖尿病家庭照护支持，助力医疗资源优化配置和基层医疗服务能力提升，并赋能“糖尿病诊疗照护 O+O 新模式”的落地。照护师 Copilot 已于 2025 年上线，目前主要集成于照护工作台，用于提升内部照护团队的工作效率，并持续进行功能迭代。截至目前，“AIoT 糖尿病家庭医助”核心模块已上线，部分功能仍在持续迭代。公司已在部分医院的患者及照护团队中开展免费灰度测试，累计覆盖超过上千名患者。目前上线的主要能力包括：患者历史健康档案与当前健康信息提供连续交互；动态血糖监测设备的实时数据接入，辅助识别血糖异常风险；照护团队转交；以及通过照护师 Copilot 为照护人员提供工作辅助；在人工照护团队难以持续在线的凌晨时段，提供及时响应等。灰度测试过程中，相关功能获得了患者及照护团队的积极反馈。

关于收并购，公司对并购一直持谨慎态度。一年就能做成的事情，很多人抢着做；十年才能成功的事情，几乎没人去做，公司愿意做难而正确的事。医疗照护服务的核心能力——照护团队、医患信任、私域数据、经验方法——难以通过简单收购获得，公司更倾向于依托自身积累稳步构建。当然，如有与主营业务高度协同、能够真正补强核心竞争力的优质标的，公司也会审慎研究。公司对于泛科技领域的其他机会，公司主要通过科创投资的方式进行布局。医疗的本质，是提高医疗效果、降低医疗成本。公司将持续推进 AI 赋能慢病管理，一步一个脚印地把这件事做扎实。感谢您的关注与支持。

问题：后续的投资思路是怎样的，同时也说明一下近几年发债的目的吧！

答复：尊敬的投资者您好。公司拥有良好的现金储备，通过资产配置旨在实现资产的保值增值；采取“投早、投小、投长期、投硬科技”策略，在泛科技领域进行广泛投资布局。

在科创债发行方面，截至目前已先后完成四期科创债的发行，累计发行

金额为 30.9 亿元，发行利率介于 1.68%至 1.94%之间，募集资金主要用于偿还有息负债、补充流动资金、研发支出等合法合规用途，不断通过科创债的发行逐步拓宽多元化融资渠道、优化债务结构和财务成本。感谢您的关注。

问题：请教邬总，公司上半年的利润主要来自于投资收益。目前仓位如何？最近市场大幅下跌，会不会造成三季度业绩大幅亏损？

答复：尊敬的投资者，您好！感谢您的关注。关于公司目前的仓位情况，根据 2026 年半年度报告，截至 2026 年 6 月 30 日，公司货币资金 24.60 亿元，交易性金融资产 68.07 亿元，其他非流动金融资产 223.68 亿元，其他权益工具投资 3.83 亿元。

公司投资资产由九安香港等子公司以自有资金在全球范围内进行大类资产配置，涵盖美债等固定收益类资产、美股及港股等二级市场权益类资产、对冲基金以及科创直投和创投基金份额等，币种以美元为主。公司未披露报告期末之后的实时持仓明细及仓位调整情况。关于近期市场调整对三季度业绩的影响，公司需要提示：公司持有的金融资产以公允价值计量且其变动计入当期损益，2026 年上半年 36.47 亿元的公允价值变动收益主要来源于底层资产估值及市值上涨；相应地，若报告期末时点相关资产市值或估值下行，公允价值变动损失也会直接计入当期损益，三季报业绩存在随市场波动的风险。2026 年 8 月中旬以来，受美债长端利率飙升及全球科技股调整影响，A 股、美股相关板块均出现较大波动，公司投资收益及公允价值变动收益将受到底层资产价格变化的直接影响，但影响程度取决于三季度末（9 月 30 日）时点的资产价格与估值水平，目前无法预计，亦不能简单据短期市场波动推断三季度将出现大幅亏损。公司将严格按照有关规定做好投资风险管控，并在三季度报告或业绩预告（如有）中及时披露经营业绩情况，敬请广大投资者以公司在巨潮资讯网披露的公告为准，理性投资，注意投资风险。再次感谢您的关注与支持，谢谢！

问题：公司美国市场业务近期受试剂盒需求变动影响有所承压，如何看待后续发展？除试剂盒外，公司在 CGM、AI 智能助听器等产品上还有哪些布局？

答复：公司的核心战略之一，是继续发挥 iHealth 在美国市场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美国市场，特别是家用医疗电子产品和 IVD 产品。

报告期内，公司在美国线上亚马逊、线下沃尔玛、CVS 等渠道持续深耕，产品品类涵盖血压计、血糖仪、体温计以及单检、三联检、四联检等试剂盒产品。

受本报告期美国政府订单试剂盒销量下降以及 2026 年上半年流感季感染人数不及上年同期两方面因素影响，报告期内试剂盒相关销售额较上年同期出现一定程度下滑；四联检产品于 2025 年 12 月收到美国 FDA 510(k)上市前通知后，亦存在一定的上市推广周期。目前公司相关试剂盒产品在美国亚马逊平台上的销量在同品类中保持领先。

在新产品方面，公司当前重点推进两款产品：连续血糖监测（CGM）产品和 AI 智能助听器。在推进过程中，公司充分考虑产品的稳妥性与合规性，密切关注行业监管动态，并对照相关监管要求开展自查。公司计划尽快完成 AI 智能助听器用户测试相关工作，并尽快推进 CGM 产品国内临床工作的完成。上述为公司现阶段的工作安排，产品注册审批进度受监管审评影响存在一定不确定性，具体请以公司后续披露的定期报告及相关公告为准。

问题：公司近一年发行了科创债，同时投资配置规模也在增加，请问现阶段发行科创债的主要考虑是什么？未来是否会考虑利用杠杆？

答复：政策方面，为拓宽科技创新企业融资渠道，引导债券市场资金投早、投小、投长期、投硬科技，激发科技创新动力和市场活力，助力培育新质生产力，国家大力支持科创债的发行。

公司拥有 AAA 主体信用评级，该评级佐证了公司优质的资产结构和较高偿债兑付能力，公司据此在债券市场上得到投资者的认可，发行利率

处于较低水平，具有较强的竞争力。科创债的用途较为广泛，可以偿还
有息负债，用于研发项目、补充流动资金等。

公司发行科创债，一方面是响应并用好国家对科技创新的政策支持；另
一方面也综合考虑了公司美元与人民币资金的配比结构，以及整体资产
负债率水平，以拓宽融资渠道、优化负债结构和财务成本。未来在条件
合适的情况下，公司仍会考虑继续发行。具体发行安排请以公司后续披
露的相关公告为准。感谢您的关注。

**问题：半年报披露公司在管患者人数约 52 万人，能否拆分国内和海外的
管理人数？预计何时在管人数能够达到百万级别？**

答复：截至报告期末，公司糖尿病诊疗照护"O+O"新模式在管患者人数
约 52 万人，其中国内占比 90%以上，美国市场目前仍为辅助补充。公
司此前披露的"国内未来完成管理 100 万糖尿病病人"的目标不变，但在
现阶段的工作排序中，公司逐步聚焦创收创利。

在国内，公司围绕"CGM+AI 赋能"推进糖尿病诊疗照护"O+O"新模式：
CGM 硬件（目前在该模式中销售和推广友商的 CGM 产品）有助于带
动收入增长，国内用户对硬件的付费意愿相对较好；AI 赋能则有助于
降低服务成本、提升服务质量。

在美国，业务重心由原先的慢病管理，逐步调整为帮助家庭医生诊所打
造“AI 原生诊所”，即通过 AI 提升合作诊所的慢病管理能力与运营效
率，目前正围绕这一目标持续探索推进。上述内容不构成业绩承诺，具
体视实际推广落地情况。

**问题：公司上半年慢病管理业务收入增速较快、体量接近 1 亿元，该部
分业务目前能否实现盈亏平衡？**

答复：2026 年上半年，公司糖尿病照护业务相关收入约 9,459 万元，较
上年同期实现较大幅度增长。公司的目标是于 2027 年该板块力争实现
盈亏平衡。

随着管理病患人数的不断扩张，该业务的规模效应有望持续显现。上述

	目标为公司现阶段的经营目标，不构成业绩承诺，实际经营情况请以公司后续披露的定期报告为准。 问题：AI 智能助听器所处市场规模较大，但目前由国际头部品牌占据主要份额，且高度依赖线下门店渠道。公司如何形成差异化？海外商业化策略是怎样的？ 答复： 公司在智能助听器领域，拟推出的最新款 AI 智能助听器已完成样机的开发及定版，并针对产品算法完成了多版本的迭代。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。目前该项目已在国内积极开展用户测试，即将在美国开展用户测试。该产品即将开展试产，并将尽快推进产品注册及上市的相关流程。 公司开发 AI 智能助听器的核心出发点，是通过 AI 技术解决传统助听器"验配"环节的痛点。传统助听器高度依赖线下门店的人工验配，门店客流相对有限，租金与人工成本占比较高，整体效率偏低。公司希望通过 AI 实现助听器的自适应，即用户购买后可自行完成适配使用，并可根据不同使用场景的环境噪音，通过与 AI 对话的方式自动完成调节。目前公司在用户测试环节中，已验证了 AI 自适应的良好效果。 公司认为，与国际头部厂商竞争不宜采取同质化路线，而应依托新技术带来的产品形态与验配方式变革形成差异化优势，对传统低效的线下验配模式进行革新。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。 问题：公司一直坚持"爆款产品"战略，CGM 与 AI 智能助听器这两款产品中，哪一款最有可能成为公司下一个"爆款产品"？ 答复：公司的核心战略之一是利用 iHealth 的品牌知名度，将更多、更好的新技术、新产品推向美国市场。在这一战略落地过程中，公司经过
--	---

了较长时间的寻找与探索，真正能够成为"爆款"的产品并不多。目前公司认为，CGM 产品与 AI 智能助听器是最有可能成为公司下一款“爆款产品”的方向，也是公司下一阶段将全力推进攻克的重点。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。

问题：请问 CGM 和 AI 智能助听器在国内外的上市节奏大概是怎样的？

答复：CGM 产品将首先在国内推进上市，美国方面的进度会较中国稍晚；AI 智能助听器的上市节奏尚未最终确定，存在中美两地同步上市或美国市场先行上市等可能。上述仅为当前阶段的规划方案，具体安排请以公司后续披露的相关信息为准。

问题：公司在科创领域的投资，内部是否设有明确的收益率目标？

答复：公司对科创投资设有长期内部收益率目标。需要说明的是，一级市场投资遵循"投早、投小、投长期、投硬科技"的策略，资金锁定周期通常在 5-10 年，最终能否实现目标收益、账面倍数能否转化为现金回报，客观上均存在一定不确定性。

但公司积极开展相关投资、并对科创投资的长期收益率保持乐观态度的底层逻辑在于：中国具有较为突出的工程师红利，这是中国在全球科技竞争中最有利的资源禀赋。公司相信，坚持这一方向的长期布局会有相应的结果。

问题：公司作为 LP 持续参与设立市场化投资基金，目前的出资体量大概是多少？是否有明确的目标投资规模？

答复：公司主要通过对创投基金出资（仅担任 LP 身份）、母基金出资（仅担任 LP 身份）以及直接股权投资的方式，在泛科技相关领域进行分散化布局。自 2022 年至今，公司陆续向国内多家创投基金进行了出资，合作的管理人（GP）多为市场上较为优秀的机构，也为公司带来

了较多的跟投机会。

公司希望抓住 AI 时代下的相关投资机会，对具体投资比例、规模等并未作过多明确限定，主要根据投资机会与项目情况综合判断。已投资的基金情况，可参考公司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》及相关进展等公告。

问题：公司资产管理业务规模已经较大，后续在配置上有哪些布局思路？能否分享后续配置调整的方向？

答复：公司致力于资产的保值增值，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，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，实现资产的保值增值。

现阶段，公司在原有配置框架的基础上增加了“AI”这一变量维度，配置思路大致可归纳为三个方面：一是加强与 AI 正相关资产的配置；二是对与 AI 负相关的资产坚决进行调减、逐步退出；三是加强与 AI 不相关资产的配置，作为风险对冲手段。

问题：公司科创类投资的投资收益兑现，目前是否有一些时间节点可以展望？

答复：科创投资的退出与收益兑现受被投项目自身发展、资本市场环境及监管政策等多重因素影响，存在较大不确定性。关于上市后的股份锁定期，需根据公司在被投企业的股东身份、入股时点及上市板块等具体情形，适用不同的监管规定。具体请以公司后续披露的定期报告及相关公告为准。

问题：公司目前的科创投资更多是通过专业机构进行间接投资，还是未来会进一步提高直接投资的比例？如何平衡专业机构管理与自主投资？

答复：公司在科创投资领域的投资同时采取与专业机构共同投资和自主直接投资两种方式，两者并行，具体根据投资机会与项目情况确定，并

	未预设固定比例或形式。科创投资尤其是 AI 领域当前的投资窗口期较为难得，公司希望把握相关机会，因此在投资形式上不做过多限制。对于达到信息披露标准的事项，公司将严格按照相关规定履行信息披露义务。 问题：在 AI 投资日趋拥挤的情况下，公司未来如何控制投资风险？ 答复：公司已建立完善的内部控制制度和风险管理机制。作为出资人，公司将持续关注投资项目的投后运营及发展情况，依法充分行使投资人权利，及时识别并防范潜在风险。在具体投资过程中，公司坚持审慎决策，对估值快速上涨的新兴领域保持理性和谨慎，并通过分散投资、与专业机构合作投资等方式，降低投资集中度和相关风险。 一级市场股权投资存在投资回收期长、流动性低的风险。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。 问题：公司从医疗健康起家，在 AI 投资方面是否会更多结合自身医疗产业资源？未来是否会重点关注 AI+医疗、AI+硬件等与公司主业具有协同性的投资机会？ 答复：第一，公司的 AI 投资并不局限于与主业相关的领域，核心目标是把握 AI 这一历史性机遇；第二，对于与公司主业相关的方向，公司会给予更多关注。 公司高度关注 AI 对医疗行业带来的改变，对 AI 医疗相关的应用场景与创业公司均有较强的投资与参与意愿。在智能硬件方面，公司是全球较早推出物联网血压计的企业之一，近年来一直积极探索智能电子医疗硬件与 AI 结合的可能性，拟推出的 AI 智能助听器即为实践案例之一。结合过往经验积累，公司致力于资产的保值增值，所以在科创投资方向上始终保持谨慎，遇到合适的机会会积极参与。 问题：公司积累了较大规模现金并形成了较强的投资能力，未来是否会考虑通过产业并购，将部分金融投资逐步转化为医疗健康产业投资？如
--	---

发现具有较强产业协同的医疗科技公司，是否会从财务投资转向控股并购或产业整合？

答复：公司对跨行业并购持高度审慎的态度。新的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，因此公司基本不会开展与主业无关的跨行业并购。

对于与公司战略高度相关、具有较强协同性的方向，公司会积极考虑投资；是否进一步实施控股并购则会更加审慎——一般情况下优先选择投资而非并购。但对于互联网医疗及"AIoT 糖尿病家庭医助"等方向，如出现合适的标的或项目，公司在投资与并购方面均可考虑。对于其他有明确发展前景的泛科技领域，公司主要通过科创投资的方式展开布局。

公司认为，现有两大核心战略本身的市场空间已足够广阔：无论是互联网医疗与"AIoT 糖尿病家庭医助”在中美两地的加速推广，还是家用医疗健康电子产品在中美市场的销售，均具备较大的发展空间，公司仍将围绕这些方向持续推进。

问题：国内 CGM 市场价格竞争较为激烈，国产企业出海进度相对偏慢，公司在 CGM 领域如何形成差异化？相关策略是怎样的？

答复：公司与国内 CGM 厂家相比拥有两个独特优势：一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，截至报告期末在管患者约 52 万余人，未来照护人数仍有望持续快速增长，可通过"产品+服务"的打包形式形成粘性和竞争优势；二是美国市场，美国是全球 CGM 产品最大的市场，公司在 FDA 认证、销售渠道、销售经验及品牌方面均积累了较强的竞争优势。

需要说明的是，进入美国 CGM 市场需应对专利与渠道等方面的挑战。公司已在中美两地均组建了专业的知识产权队伍，制定了相应的应对策略，且拥有相对充足的资金储备。公司认为，上述优势是多年积累的结果，也是公司相较于其他 CGM 厂商不易陷入价格竞争的重要原因。

问题：公司目前重点发展的糖尿病诊疗照护新模式，最大的商业化瓶颈

是什么？是医院端的推广还是患者付费？

答复：公司的糖尿病诊疗照护"O+O"新模式经过多年验证与积累，目前已进入一定的成长期。回顾来看，该业务最大的难度在于"从 0 到 1"：仅有物联网血糖仪、APP 和云平台，并不足以真正把糖尿病管好，关键在于创造出一套既有效（能够切实管好糖尿病）又经济（成本能够覆盖）的服务模式。公司在这一模式上已深耕了超过十年时间，这本身就构成了较高的进入门槛。

第二个影响因素是推进速度。该业务需要与医疗机构逐家对接、逐个落地，目前中美两地共 604 家医院（及诊所）开展合作，接受照护的病人规模合计约 52.07 万人，均为逐个拓展积累而来。这既是业务推进的难点，也构成了公司的业务壁垒。公司将持续推进，不断巩固自身壁垒，并通过 AI 赋能提升效果、降低成本、提高效率。

问题：公司过去几年积累了较大规模的现金和金融资产，对于未来的分红、回购或其他股东回报安排，是否有进一步的考虑？

答复：公司高度重视投资者回报，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。自 2021 年以来，公司已先后执行完毕股份回购方案 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；自 2025 年起有序推进、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；2025 年度公司已向全体股东每 10 股派发现金红利 16.5 元（含税），共计派发约 6.92 亿元。

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%"。自公司上市以来，通过现金分红、股份回购及库存股注销等方式回馈投资者的资金总额，已超过公司自资本市场募集资金的规模。

未来在条件允许的情况下，公司将继续做好股东回报相关工作，并持续

	结合市值管理手段，促进股票价格充分反映公司内在价值。具体方案请以公司后续披露的相关公告为准。感谢您的关注。 问题：公司的发展战略是什么？ 答复：一是继续在中国、美国市场发展自有品牌的家用医疗健康产品业务，特别是充分发挥 iHealth 在美国市场的品牌知名度和用户口碑，将更多具有市场竞争力的技术和产品推向美国市场； 二是围绕"CGM+AI 赋能"加速推进糖尿病诊疗照护"O+O"新模式的推广，相关收入实现较大幅度增长。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、线上线上一体化、软件硬件服务一体化的全病程规范化管理闭环。 三是通过大类资产配置致力于实现资产的保值增值，这既能够为公司核心战略相关业务的推进提供强有力的支持，又可提升公司在面临不确定性时的风险抵御能力。同时，公司开展科创投资，采取“投早、投小、投长期、投硬科技”策略，力争把握 AI 等科技创新带来的时代机遇。 资本市场有涨有跌，如同钟摆一般在乐观与悲观之间摆动。公司希望投资者相信常识——一家公司好与不好、未来有没有发展，最终会由常识与时间给出答案。感谢广大投资者对公司的关注与支持。 问题：尊敬的九安领导，讲几句定军心的话吧，这几个月太煎熬了，基本面如此优秀的企业，为何在资本市场屡屡受挫呢？！自从选了你，其他的股票都如不了眼了……求安慰中 答复：相信常识
附件清单（如有）	特定调研对象清单

日期	2026.8.25
----	-----------

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
Drummond Knight Asset Management	Nicholas Tan
北京东方睿石投资	唐谷军
博远基金	谭飞
冲积资产	张智聪
东北证券	吴明华、刘震宇
方正证券	李霁阳
丰琰投资	王浩宇
富敦投资	刘宏
富国基金	王亮
光大证券	黎一江、刘勇
广东民营投资	王勇
国都证券	文惠霞
国海证券	林羽茜
国寿安保基金	刘志军
国投证券资产	刘亚洲
国信证券	张超、隋欣
海宸投资	俞夏雨奇
海富通基金	陈林海
海南盛熙私募	李嘉俊
荷荷(北京)私募	陈亮
红思客资产	孙浩桐
红土创新基金	钟云
华宝基金	毛文博
华创证券	李婵娟
华夏东方养老资产	蔡颖
华夏理财	刘桂林
嘉实基金	沈玉梁
建信理财	唐文成
泾溪投资	方彦
巨杉资管	何川
开源证券	刘毅
宽投资产	董一平
平安基金	张荫先、黄文敏
谦璞投资	汤贝玲
上海五中私募	张正权
上海证券	周春欣
申万宏源	凌静怡
申银万国证券研究所	陈烨远
太平洋证券	谭紫媚

泰康资管	翟雪
泰山财产保险	张东华
泰信基金	张振卓
天治基金	王娟
途灵资产	赵梓峰
西部利得基金	冯皓琪
西南证券	雷瑞
野村东方国际证券	张熙
银河基金	于嘉馨
长城基金	余欢
长江证券	徐晓欣
招银理财	巩伟
浙江浙商证券资产管理有限公司	金嫣
中国人寿养老保险	吕品洁、王靖予
中泰证券	刘照芊、谢木青
中信建投	郑涛
中信期货	魏巍
中信证券	曾令鹏
中银国际证券	张岩松
中邮证券	岑峻宇