

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
现场参与单位名称及人员姓名	通过网络远程方式参加公司“2021 年度天津辖区网上集体接待日活动暨 2020 年度业绩说明会”的广大投资者
时间	2021 年 5 月 19 日（星期三）下午 15:00-16:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 刘毅先生 独立董事 孙卫军先生 董事会秘书 邬彤先生 财务总监 孙喆先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2021 年 4 月 28 日披露了 2020 年年度报告，为便于广大投资者更深入、全面的了解公司情况，公司于 2021 年 5 月 13 日发布了《关于参加 2021 年度天津辖区网上集体接待日活动暨举行 2020 年度业绩说明会的公告》（公告编号：2021-031）。会前通过公司邮箱方式向广大投资者公开征集问题。本次业绩说明会于 2021 年 5 月 19 日以网络远程的方式召开，会上就投资者普遍关注的问题进行沟通与交流，主要问答情况如下： 1、财务报表中的新零售业务就是贵公司核心战略中的爆款产品吗？为什么该项营业收入从 1 亿 6 千万下降到 1 亿 3 千万？ 答：您好，公司年报报告中“新零售业务”指的是公司运营的小米授权店、小米专卖店板块业务，与公司爆款产品板块业务有明显区别。公司“在新零售平台推出极致性价比爆款产品”战略产品类别丰富，包括额温计、体脂秤、降噪耳机、扫地机器人等多种产品。公司专注核心战略发展，对于非核心战略相关业务则持续做减法。同时，由于法国疫情对线下零售行业的冲击，公司在法国运营的小米授权店经营环境恶化，营业收入下滑，导致“新零售业务”类别营业收入金额下降。鉴于境外疫情未来存在较强的不确定性，公司已于 2020 年底退出 6 家

	法国小米授权店经营，并履行了相关信息披露程序，感谢您的关注。 2、请刘毅总回答一下：今天，你如何看待和评价九安对法国 eDevice 公司的并购？你觉得这个公司会有前途吗？eDevice 公司有什么亮点值得九安在全市场反对声中坚决去投？每年巨大的商誉减值吞噬九安的净利润，未来的 eDevice 会不会成为九安的欧洲小米，一欧元转手？ 答：尊敬的投资者，并购法国 eDevice 公司是基于本公司在移动医疗领域的布局考虑。eDevice 公司专注于医疗数据传输领域，提供安全、有效的解决方案且拥有良好大客户资源，该方面业务在公司的移动医疗布局方面是一个良好的补充。eDevice 公司自并购日起，处于持续盈利状态，但过去的几年由于市场环境变化和疫情的影响，出现业绩不达预期的情况，公司也按照相关会计准则，聘请专业的评估机构定期对其进行商誉减值测试，并合理、充分的计提商誉减值，eDevice 公司管理层有明确的业务拓展计划，但未来的经营情况有可能受疫情影响存在不确定性。感谢您的关注。 3、刘毅总，公司在 2020 年 10 月 15 日给证监会增发股份反馈意见回复报告中讲 eDevice 公司 2020 年净利润实现情况将高于预测，经营稳定，截止到 2020 年 6 月 30 日商誉未出现进一步减值迹象。如何解释在 2020 年年报中大幅计提 eDevice 公司 1.23 亿商誉减值？ 答：尊敬的投资者，并购法国 eDevice 公司是基于本公司在移动医疗领域的布局考虑。eDevice 公司专注于医疗数据传输领域，提供安全、有效的解决方案且拥有良好大客户资源，该方面业务在公司的移动医疗布局方面是一个良好的补充。eDevice 公司自并购日起，处于持续盈利状态，但过去的几年由于市场环境变化和疫情的影响，出现业绩不达预期的情况，公司也按照相关会计准则，聘请专业的评估机构定期对其进行商誉减值测试，并合理、充分的计提商誉减值，eDevice 公司管理层有明确的业务拓展计划，但未来的经营情况有可能受疫情影响存在不确定性。感谢您的关注。 4、公司产品没有竞争力，没有变现能力，如何改变？ 答：尊敬的投资者，公司把“在新零售平台推出极致性价比的爆款产品”作为公司的核心战略之一，目的就是为了让公司的产品更具竞争力和变现能力，以 2020 年度的额温计产品为例，公司通过出色的工业设计，和产品性能，得到了世界范围用户的任何。 5、增发项目的智能测温有什么前景，别的公司已上市？ 答：尊敬的投资者您好，我们发行定增的第二代智能测温产品是通过互联网摄像头结合远程测温技术形成一个极致性价比产品，可广泛使用于社区测温需求，解决现在同类测温产品价格昂贵、适用面窄的问题。感谢您的关注！ 6、非公开增发为什么还在搞智能测温？
--	--

答：尊敬的投资者您好，我们发行定增的第二代智能测温产品是通过互联网摄像头结合远程测温技术形成一个极致性价比产品，可以提升现有测温仪的检测精确度，结合大数据平台的应用，能够做到体温筛查和体温跟踪，可广泛使用于社区测温需求，解决现在同类测温产品价格昂贵、适用面窄的问题。感谢您的关注！

7、请问智能测温有什么前景，其他公司同质产品已大量上市，公司产品有什么特别之处？

答：尊敬的投资者您好，我们本次募投项目之“新一代智能测温仪项目”是通过互联网摄像头结合远程测温技术形成一个极致性价比产品，可以提升现有测温仪的检测精确度，结合大数据平台的应用，能够做到体温筛查和体温跟踪，可广泛使用于社区测温需求，解决现在同类测温产品价格昂贵、适用面窄的问题。感谢您的关注！

8、请问刘毅总，您的初心一直想把九安做成中国的苹果，现在倡导做感动人心，价格厚道，做极致性价比产品的理念，您认为苹果公司有没有哪款产品做到极致性价比？作为九安股票的持有者，九安的股价是厚道了，感动人心真的是没有，刘总，您怎么看？

答：尊敬的投资者，我们最大的梦想是把九安医疗做成移动医疗行业的苹果，我们为此已经坚持了十一年，我们的“糖尿病诊疗照护 O+O 新模式”已经在全国一百多家医院实现落地，且在和小米合作的过程中，以感动人心、价格厚道的产品及服务和用户形成了长期、有粘性的朋友关系。我们相信，我们的努力一定会有被市场发现的一天。感谢您的关注！

9、请问，印度有没有防疫方面的订单？

答：投资者您好，公司十分关注印度和东南亚国家疫情的发展，公司已经与小米集团协同向印度捐赠包括血氧仪、额温计和荧光试剂盒防疫物资。印度疫情日趋严峻，额温计、血氧仪、制氧机等防疫物资市场需求较大，针对该需求公司正在积极地与印度客户接洽、协调产品相关资源，如接到明确的防疫物资业务订单，公司会积极响应，紧抓印度市场机遇，扩展海外市场业务规模。公司 ODM/OEM 业务已在印度市场积累了稳定的客户渠道，基于多年的医疗行业客户资源，公司将充分考虑印度市场现状，确定安全性高的业务模式和付款方式。

10、请详细介绍一下贵公司的“在新零售平台推出极致性价比爆款产品”的核心战略，包括其国内外销售占比，对应的毛利率，销售费用与毛利率的比例等？

答：公司从事电子医疗器械行业 26 年，基于在软、硬件产品技术的能力积累，逐步将业务扩展，确定“在新零售平台推出极致性价比爆款产品”的核心战略。该战略本着与用户做朋友的理念，坚持做感动人心、价格厚道的好产品，力求产品超预期，价格超预期。公司的爆款产品不仅在国内通过小米渠道进行销售，在美国新零售平台和亚马逊平台也不断推出新品。在

	爆款产品中，九安（iHealth）体温计以其非接触式测量、一秒测准的特性，成为了 2020 年国内外疫情防控的必需品。2020 年第四季度，公司通过自主和整合资源合作的方式，推出了超薄体脂秤、具备血氧检测和运动监测的智能手表、40db 的深度降噪和主动降噪耳机、深度清洁扫地机器人以及在小米平台发布了耳温计。 以公司 2020 年年度报告收入构成来看，公司爆款产品根据不同的类别分类到不同的项目中。从 2020 年主营业务来看，公司国内销售占总营业收入比为 19.95%，国外销售占总营业收入比为 80.05%；公司主营业务毛利率为 21.68%；销售费用占主营业务收入比例为 18.42%。 11、孙喆总，请问 3 月末公司货币资金 11 亿，如资金充裕是否可进行保本理财投资，以求增加公司投资收益？ 答：感谢您对公司的关注。公司在 3 月末的货币资金包括自有资金和非公开发行的募集资金。对于募集资金，公司将按计划投入募投项目；对于自有资金，公司将进行合理、谨慎的运用，包括但不限于进行保本理财投资。公司力求在稳妥运用公司资金的基础上，竭力实现广大股东利益最大化。 12、公司 3 月末货币资金 11 亿，是否考虑进行保本理财投资，增加投资收益？ 答：尊敬的投资人您好，感谢您的建议。公司在 3 月末的货币资金包括自有资金和非公开发行的募集资金。对于募集资金，公司将按计划投入募投项目；对于自有资金，公司将进行合理、谨慎的运用，包括但不限于进行保本理财投资。公司力求在稳妥运用公司资金的基础上，竭力实现广大股东利益最大化。 13、九安历年的销售，管理费用高居不下，2020 年的管理费用居然到 2.2 亿，对于一家现金流饥渴公司而言，请刘总从管理的角度来评价一下自家公司，您认为有哪些方面要下大力气改进？九安的研发费用每年都在七八千万，请问你们产研结合的效率和效果如何？ 答：尊敬的投资者，公司的管理费用有相当一部分是投入在“糖尿病诊疗照护 O+O 新模式”的业务拓展，如果公司放弃该板块的投入，公司可以实现盈利，但是公司的梦想是成为移动医疗行业的苹果公司，并看到了解决糖尿病病人照护痛点的商业和社会价值，所以，公司管理层决定顶住压力，砥砺前行。目前公司已经在国内的一百多家医院开设了照护中心。公司通过 2020 年的经营和 2021 年度的非公开发行，有充足的资金储备，可用于投入与公司未来发展相关的各项研发。感谢您的关注！ 14、九安的投资基金收益的 4800 万美元购买了中融国际理财产品，准备用于投资美国糖尿病照护项目，并且九安美国计划在 2020-2022 三年合计投资投资 6747 万美元用于发展糖尿病照护计划。请问刘毅和九安各位，你们觉得现实吗？预估风险了吗？九安在美国的照护生意做了几年？投入多少？收益恐怕还是负的？这笔 4800 万美元什么都不干，回国买点理财不
--	--

	香吗？ 答：投资者您好，公司使用 4,000 万美元委托中融国际进行现金管理，该等资金主要用于九安美国发展糖尿病共同照护业务。由于九安美国糖尿病照护业务尚处于发展初期，公司面临较多的前期人员、研发、营销相关费用。受美国疫情影响，照护业务资金投入计划推迟，为合理增加公司收益，故将预留的该部分资金投入理财。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“O+O”新模式，在慢病管理领域与近三十家诊所的近五十位医生进行合作，形成较好的口碑，带动了更多的医生加入。目前公司“在全球推广糖尿病诊疗照护'O+O'新模式”的核心战略处于快速推广中，需要持续稳定的投入支持，公司将根据美国糖尿病诊疗照护服务的资金需求合理安排资金使用计划，同时公司也会综合考虑平衡投入和业绩的关系，回报一直以来支持公司的投资者，谢谢。 15、相比于鱼跃，三诺，九安怎么能脱颖而出？ 答：尊敬的投资者，九安医疗已经逐渐从医疗器械设备制造向医疗服务解决方案延伸，公司会继续围绕“糖尿病诊疗照护 O+O”新模式和“在新零售平台推出极致性价比的爆款产品”两大核心战略持续发展、深耕。感谢您的关注！ 16、公司在技术有何优势，特别华为切入智能医疗以来？ 答：尊敬的投资者，公司已经在移动互联网深耕了十一年，我们认为相较于资源、规模、财力、技术等因素更关键的是找到正确的模式，能够持续提高医疗效率和解决患者的痛点问题，让用户有更好的体验。感谢您的关注！ 17、公司有没有连续血糖监测设备？ 答：投资者您好，公司将根据 2020 年非公开发行募投项目的计划进行持续血糖监测系统（CGMS）项目的研发，根据非公开发行股票方案，公司拟投入募集资金金额用于设备购置和产品研发。该项目为公司新产品研发类项目，医疗器械类产品存在研发、测试及注册时间较长的特点，产品研发完成后，能够丰富血糖监测相关产品线，完善血糖管理方案。 18、降噪耳机市场份额如何？ 答：尊敬的投资者，公司的降噪耳机产品自从在美国上市以来，获得了良好的产品口碑和市场反馈，公司会继续在该领域深耕，持续产品的更新换代。感谢您的关注！ 19、照护中心如何变现，公司血氧仪为什么没有了？ 答：您好，“在全球推广糖尿病诊疗照护 O+O”新模式”是公司的核心战略。经过十年在互联网医疗领域的深度探索，公司探索出这一糖尿病诊疗照护新模式。目前，该模式的覆盖城市已经延伸至天津、北京、上海、广州、深圳、重庆等地，与北京大学第一医院、北京协和医院、朝阳医院、天津医科大学代谢病医院、深圳人民医院等专业医疗机构合作设立糖尿病共同照护门诊。截至报告期末，公司在国内已和四十多个城市的六
--	--

	十二家医院建立了合作。截止目前，公司已将该模式扩展到四十多个城市的近一百二十家医院。“O+O”新模式打破了传统的糖尿病诊疗方式，将院内院外一体化，线上线下一体化，软硬件服务一体化，补齐了糖尿病患者院外管理的短板，解决了患者离开了医院没人管、不会管、忘了管的问题，目前该模式探索已见成效。以天津医科大学朱宪彝纪念医院和我公司合作的“三一照护”案例来看，“三一照护”组患者的年度血糖达标率提高了一倍以上，不良率仅 1.79%（HbA1c9.5%）；患者加入“三一照护”三个月后，糖化血红蛋白 HbA1c 的平均值从 7.83%显著降至 6.7%，加入一年后 HbA1c 的平均值为 6.75%。治疗效果远优于常规管理组。目前，该模式已获得了患者、专家以及医疗机构的高度认同。公司该业务收入来源主要包括硬件及耗材收入及照护管理收入两个部分。在美国，医保已经明确了慢病管理服务相关的付费方式，每月都能收到相关费用。在国内，互联网医疗支持政策不断出台，互联网医疗服务纳入医保支付范围政策也在不断完善。公司血氧仪产品在正常销售之中，按需生产，目前订单主要来自海外客户，谢谢。 20、请介绍一下今年糖尿病照护项目的进展和落地情况，受众人群数量，收费模式和效益情况，九安有没有联合大的互联网健康平台来共同合作的计划？ 答：您好，“在全球推广糖尿病诊疗照护 O+O”新模式”是公司的核心战略。经过十年在互联网医疗领域的深度探索，公司探索出这一糖尿病诊疗照护新模式。目前，该模式的覆盖城市已经延伸至天津、北京、上海、广州、深圳、重庆等地，与北京大学第一医院、北京协和医院、朝阳医院、天津医科大学代谢病医院、深圳人民医院等专业医疗机构合作设立糖尿病共同照护门诊。截至报告期末，公司在国内已和四十多个城市的六十二家医院建立了合作。截止目前，公司已将该模式扩展到四十多个城市的近一百二十家医院。“O+O”新模式打破了传统的糖尿病诊疗方式，将院内院外一体化，线上线下一体化，软硬件服务一体化，补齐了糖尿病患者院外管理的短板，解决了患者离开了医院没人管、不会管、忘了管的问题，目前该模式探索已见成效。以天津医科大学朱宪彝纪念医院和我公司合作的“三一照护”案例来看，“三一照护”组患者的年度血糖达标率提高了一倍以上，不良率仅 1.79%（HbA1c9.5%）；患者加入“三一照护”三个月后，糖化血红蛋白 HbA1c 的平均值从 7.83%显著降至 6.7%，加入一年后 HbA1c 的平均值为 6.75%。治疗效果远优于常规管理组。目前，该模式已获得了患者、专家以及医疗机构的高度认同。公司该业务收入来源主要包括硬件及耗材收入及照护管理收入两个部分。在美国，医保已经明确了慢病管理服务相关的付费方式，每月都能收到相关费用。在国内，互联网医疗支持政策不断出台，互联网医疗服务纳入医保支付范围政策也在不断完善，谢谢。公司的糖尿病诊疗照护模式是“线下+线上”相结合的，需要在线下与专
--	---

	业医疗机构合作，而不是仅仅提供线上服务，公司已经搭建了“智能硬件+APP+云平台”的架构，目前暂未与其他互联网健康平台共同合作的计划，谢谢。 21、九安医疗公司团队是如何企业谋发展，有哪些新规划和远景？ 答：您好，2020 年新冠肺炎疫情影响了每个人的生活。在疫情初期的关键时刻，公司迅速成立应急响应小组，经过这次战役，公司全体员工亲身经历了一次宝贵的历练，公司各个团队见证了企业价值观的实现和落地，公司整体提升了凝聚力和战斗力。公司将紧密围绕“糖尿病诊疗照护“O+O”新模式”和“在新零售平台持续推出极致性价比爆款产品”两大核心战略”，加速推动糖尿病诊疗照护新模式在全球的推广以及在新零售平台推出更多极致性价比爆款产品，谢谢。 22、“爆款产品已然成为了公司新的业绩增长点”，请问报表中哪些数据是反应了这个新的业绩增长点？是指 iHealth 系列产品吗？这个系列产品中有多少比例通过新零售平台推出的？ 答：您好，在新零售平台推出爆款产品市公司的核心战略之一。公司在新零售平台前期已经推出了血压计、血糖仪、额温计，2020 年第四季度，又陆续推出了体脂秤、降噪耳机、耳温计、智能手表等产品。公司将继续坚持“极致性价比”的产品理念，通过引入更多的优秀研发人员，推出更多符合用户使用习惯的智能 IOT 产品，从而增强产品的智能适用性和市场竞争力。以公司 2020 年年度报告收入构成来看，公司爆款产品根据不同的类别分类到不同的项目中，谢谢。 23、谢谢你的回答。我问的是“在新零售平台推出极致性价比爆款产品”的核心战略项下的数据，您回答的是全部产品的数据。可以修正一下吗？毕竟这个战略是公司多次强调的，也是取得成绩的，但报表上没有直接反应出来。 答：投资者您好，“在新零售平台推出极致性价比爆款产品”是公司的核心战略，从业务层面来看，公司符合爆款产品理念的业务收入是分散到收入构成的各个板块当中；同时从财务角度来看，该部分数据并未进行单独统计。公司 2020 年主营业务同比 2019 年增长 184.36%，其收入增长大幅度提升主要为报告期内，公司爆款产品实现销量的大幅度上升，同时公司也不断投入研发生产，在新零售平台推出更多的极致性价比产品。从 2021 年第一季度报告来看，公司报告期内实现营业收入 322,180,761.49 元，同比 2020 年一季度增长 6.93%，2021 年营业收入之所以实现稳中有增，其中主要是爆款产品在新零售平台销售所贡献。
附件清单(如有)	无
日期	2021. 05. 19