

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 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	景顺长城基金 詹成 基金经理 景顺长城基金 谢燕萍 研究员 景顺长城基金 孟棋 基金经理 华创证券 郑辰 生物医药行业组长、首席研究员 国金证券 李润兰 研究员 易方达基金管理有限公司 朱明新 研究员 华夏基金 陈悦 研究员 博时基金管理有限公司 张涵 研究员 华泰资产管理有限公司 夏炎 研究员
时间	2024年1月3日 15:00 至 17:00
方式	现场及电话会议相结合
上市公司接待人员姓名	董事会秘书： 邬彤 先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、更新下员工持股计划和回购的情况，回购用途？时间点？ 回复：2022年员工持股计划锁定期已届满，管理委员会将根据股价情况择机出售，公司会按照相关规定履行信息披露义务。公司已于2023年11月21日披露回购完成的公告，本次回购股份规模约10亿，主要用于维护公司价值及股东权

益，其余部分不超过 3 亿元用于员工持股计划。

2、公司持有人民币还是美元？是否已结汇？

**回复：**根据公司定期报告，境外销售收入占比较高，主要以美元结算，目前美元利率较高。公司将密切跟踪汇率市场走势，根据未来发展规划以及境内外公司整体资金需求对资金进行统筹安排。为实现资产的长期保值增值，我们的投资团队一直以稳健的投资策略为核心，参考国际上较为主流的机构投资者投资方式进行包含固定收益为主，权益、另类资产等多资产多策略多元分散化的大类资产配置。

3、公司在 2022 年四季度有存货减值，现在的存货是正常的库存吗，还有这个风险吗

**回复：**公司会根据会计准则来进行存货减值的会计处理，并根据市场需求和库存对生产进行调整。公司主要采取“以销定产+安全库存”相结合的生产模式，根据客户的采购意向或者订单组织生产的同时，保留一部分安全库存。这样可以保持相对的均衡生产，减小市场需求变动对生产组织管理的影响。

4、公司品牌认知度、美誉度高，iHealth 未来的品类扩张规划

**回复：**近年来，随着 iHealth 额温计、试剂盒在美国畅销，已逐步形成品牌优势。未来公司会依据市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。在研产品方面，第一，持续血糖监测仪（CGMS）是公司的募投项目之一，属于公司核心战略相关项目，现在正在加紧实现过程中，公司计划 CGMS 上市后推向中、美市场。第二，公司甲流、乙流和新冠三合一产品已经开始 FDA 认证相关流程，公司将加快速度，争取早日推出新品，满足更多用户的测试需求。

5、三联检的竞争格局？FDA 准入的时间点？三联检比单检申请时间更久吗

**回复：**目前尚未有 OTC 用途的抗原甲流、乙流和新冠三合一产品获得 FDA 认证。申请时间方面，FDA 的申请要求是明确的，公司会按照要求做好准备工作，提交相关资料，争取尽早满足 FDA 要求，通过认证。

6、三联检上市后定价？生产在哪里？生产周期快吗？

**回复：**目前还没有确定最终的销售价格，预计甲流、乙流和新冠三合一产品零售定价会比新冠单检高一些。公司希望保持 iHealth 的美誉度，提供性能可靠、使用方便、高性价比产品给消费者。公司在中国、美国都有工厂，不一定单一产地。IVD 产品的生产周期并不长，不用担心产能，只考虑需求端。

7、CGM 项目进度？研发团队？未来销售规划？

**回复：**公司正集中精力和资源，加紧 CGMS 项目推进进度。持续血糖监测仪（CGMS）是糖尿病管理的工具，CGMS 可以提供连续的血糖变化，不仅可以丰富公司的血糖产品线，更可以通过在糖尿病诊疗照护“O+O”新模式的应用，有效推动公司互联网医疗战略的发展。由于公司计划 CGMS 上市后推向中、美市场，所以我们要将专利相关工作做扎实。CGMS 解决了采集频率问题，用户观测血糖变化更加便利，未来计划将价格设置到普及度较高的价格区间，让更多用户使用上持续血糖监测仪。

8、司美格鲁肽对公司互联网医疗战略的影响

**回复：**目前糖尿病是终身疾病，无法治愈，药物治疗只是糖尿病管理的一个部分。新药发售与公司战略并不冲突，糖尿病患者服药的同时，仍需要长期的监测、饮食、运动、药物、心理的全病程闭环管理，帮助患者行为的改变。公司的糖尿病诊疗照护“O+O”新模式以移动智能医疗设备为入口，以移动互联网、物联网为载体和技术手段，将慢性病管理与诊疗从院内延伸到院外，从线下延伸到线上。公司为糖尿病患者提供全病程照护服务，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，持续通过对糖尿病病人实时跟踪管理和生活干预，解决患者在日常生活中面临没人管、不会管、忘了管的问题，并减少了患者无效就诊的次数，提高了医生的诊疗效率。

#### 9、糖尿病诊疗照护“O+O”新模式现在的成果

**回复：**公司率先以糖尿病管理作为切入点来实施互联网+医疗的核心战略，助力糖尿病全病程综合照护，加速糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的推广。医疗的本质，是提高治疗效果、降低治疗成本。我们相信医疗服务一定会从医院延伸到家庭，糖尿病诊疗照护“O+O”新模式强调的是医护的延续性服务，线下是起点，线上是延续和延伸，为糖尿病患者提供长期的照护方案，持续的通过对糖尿病病人实时提供医学诊疗与生活干预，解决患者在日常生活中面临没人管、不会管、忘了管的核心问题。在院内，患者得到医疗诊断、营养咨询、患者教育等服务及针对患者病情制定的个性化照护方案；在院外日常生活中，做到“医嘱得到落实，有问题有人回答，出问题有人干预，健康知识及时推送”，通过日常在饮食、运动等生活方式上的干预，形成对患者监测、饮食、运动、药物、心理的全病程闭环管理，帮助患者行为的改变。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%。该模式能够实现多方获益的效果，一方面提升患者依从性、治疗效果、满意度，另一方面提升诊疗管理效率，管理更多患者。与此同时，打造了“与糖”“共同照护”系统，院外数据实时上传，医生出诊可见。截至 2023 年半年报已累计 263 万余条健康教育和随访记录数据，院外营养上传和点评 282 万条，与照护团队沟通消息超 4000 万条。系统已达到三级安全等级保护要求，采用了最先进的加密技术，防止非授权的人员访问，定期进行安全评估，让健康数据得到最好的保护。在

	<p>糖尿病照护管理中，引入新技术、新理念，采用线上线下结合，建立糖友社群，通过活动和社交建立归属感，激励更多患者。利用新媒体，为糖友提供丰富多彩、贴近生活的健康教育知识。随着国内外关于互联网医疗支持政策的落地，公司的糖尿病照护业务已经实现一定规模营业收入。目前已在全国约 50 个城市、300 余家医院落地。根据公司 2023 年半年度报告，国内开通付费模式的合作医院共 97 家，经统计，付费患者的依从性远超过免费管理的患者，付费到期后患者依然能有一定自我管理的惯性维持，测量习惯好于免费管理中的患者。糖尿病照护业务相关收入约 1,481 万元，其中在国内的营业收入约 973 万元，在国外的营业收入约 508 万元，照护的病人规模超 18 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“O+O”新模式，在慢病管理领域与约 50 家诊所进行合作，在医生和患者中形成良好的口碑，带动了更多的医生加入，照护病人数约 1 万人。我们选择与医疗机构合作，是因为医院、医生是医疗的核心，病人在哪里，我们就去哪里。我们深信，医疗的关键是医生，最宝贵的资源是医生的时间，我们“O+O”新模式的目的是不是利用医生的碎片时间，而是让医生在有限的看诊时间内，有效地提高看诊质量和诊疗效果，让医生发挥最大的价值。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024. 1. 3</p>