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	□特定对象调研	□分析师会议	
类别	□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	网上业绩说明会:通过网络远程方式参加公司"2024年第三季度网		
称及人员姓名	上业绩说明会"的广大投资者。		
	特定对象调研(按音序排列,排名不分先后):		
	机构名称	参	会人员
	Brilliance	Y	ïTang
	KIM 韩国投信	张岑	岭 Stacy
	安信基金管理有限责任公	司 陈少	波、陈鹏
	北京成泉资本管理有限公	司	三海斌
	北京诚盛投资管理有限公	司	吴畏
	北京泓澄投资管理有限公	司)	殷萌
	北京匀丰资产管理有限公	司	志敏
	博远基金管理有限公司	1	谭飞
	财通证券股份有限公司	张文:	录、华挺
	财通证券资产管理有限公司		3雪云
	淳厚基金管理有限公司	张	长倬颖
	北京大潮资本有限公司	ž	李婵
	淡水泉(北京)投资管理	有限公司	皇东林
	东北证券股份有限公司	2	余丹
	东方阿尔法基金管理有限	公司	程可
	东方财富证券资产管理		何玮

东方基金管理有限责任公司

东方证券股份有限公司 袁润璞、伍云飞、王光宇

金凤

东吴证券股份有限公司 赵骁翔

东证融汇证券资产管理有限公司 荆香玉

广发证券股份有限公司 李润兰

方正证券股份有限公司 唐娜

蜂巢基金管理有限公司 赵花琴

富荣基金管理有限公司 李天翔

观富(北京)资产管理有限公司 张昊、杨洁、詹凌蔚

光大证券股份有限公司 黎一江

广东天辰元信私募基金管理有限公司 揭鹏炜

广发基金管理有限公司 梁东旭

广州玄甲私募基金管理有限公司 董丛丛

国海证券有限责任公司 郭磊

国联安基金管理有限公司 赵子淇

国联基金管理有限公司 杜伟、陈浩

国盛证券有限责任公司 杨芳

国投瑞银基金管理有限公司 刘泽序

国投证券股份有限公司 龚涵清

海富通基金管理有限公司 宋老师

华安证券股份有限公司 钱琨

华创证券有限责任公司 李婵娟、张良龙

华福证券有限责任公司 黄冠群、陈铁林

华泰证券股份有限公司 杨昌源、高鹏

华泰证券(上海)资产管理有限公司 李沙

华夏基金管理有限公司 张太立

华鑫证券有限责任公司 胡博新

黄河财产保险股份有限公司 李贺

汇丰环球投资管理(香港)有限公司 李艾蔚

汇添富基金管理股份有限公司 林小伟、张韡

金信基金管理有限公司 谭智汨

金元证券股份有限公司 杨影菲

精砚私募基金管理(广东)有限公司 精砚投研

开源证券股份有限公司 司乐致、余汝意

凯石基金管理有限公司 许迟

上海名禹资产管理有限公司 王益聪、王友红

南方基金管理股份有限公司 钟贇、蔡强、王峥娇

宁银理财有限责任公司 徐厚犇、孙琳越

浦银安盛基金管理有限公司 徐博

青骊投资管理(上海)有限公司 应振洲

全天候私募证券基金投资管理 (珠

海)合伙企业(有限合伙)

许家成

上海睿沣私募基金管理有限公司

丁颖

山西证券股份有限公司

任欣平、杜鹏程

上海榜样投资管理有限公司

沈昊怡

上海博道投资管理有限公司

高启予

上海道翼投资管理有限公司

徐作为

上海高毅资产管理合伙企业(有限合

刘慧敏、万明亮

伙)

上海和谐汇一资产管理有限公司

陈凯

上海景领投资管理有限公司(分支)

傅深林

上海理成资产管理有限公司

周锐

上海磐耀资产管理有限公司

孙智超

上海睿扬投资管理有限公司

罗会礼

上海睿亿投资发展中心

张延明

上海盛宇股权投资基金管理有限公司

张亚辉

上海禧弘私募基金管理有限公司

谢宁宁

上海国际信托有限公司

张禛乐

上海致君资产管理有限公司

蔡洁

申万宏源证券有限公司

凌静怡、张静含

深圳市正德泰投资有限公司

钟华

深圳正圆投资有限公司

钟晓琳

太平基金管理有限公司

胡宏亮

太平洋证券股份有限公司

李啸岩

太朴生命科学投资

雷蓉

天风证券股份有限公司

周海涛

天弘基金管理有限公司

郭相博、范勇

天治基金管理有限公司

王娟

上海五地私募基金管理有限公司

潮礼君

西南证券股份有限公司 雷瑞

信达证券股份有限公司 曹佳琳

兴证全球基金管理有限公司 叶飞

循远资产管理(上海)有限公司 覃婷

阳光保险集团股份有限公司 何韦唯

易米基金管理有限公司 刘梦杨

银华基金管理股份有限公司 于蕾

永安国富资产管理有限公司 李勇

远策投资管理有限公司 赵潘

长江证券股份有限公司 肖知雨

长盛基金管理有限公司 侯智中

长信基金管理有限公司 陈嘉文

浙江如山健盈资产管理有限公司 徐郴婷

中国人寿资产管理有限公司 王宇美

中海基金管理有限公司 陈玮

中国国际金融股份有限公司 陈诗雨

中欧基金管理有限公司 任逸哲

中泰证券股份有限公司 于佳喜、谢木青

中信建投基金管理有限公司 谢玮

	T		
	中信期货有限公司		魏巍
	中信证券股份有限公司		沈睦钧
	中银国际证券股份有限公司	经煜甚、	李明蔚、张岩松
	中英人寿保险有限公司		金一明
	中邮证券有限责任公司	鲁春娥、	岑峻宇、蔡明子
	中再资产管理股份有限公司		刘昕
时间	网上业绩说明会: 2024 年 10 月 31 日 15:00 至 16:00		
	特定对象调研: 2024 年 10 月 31 日 16:15 至 17:00		
地点	公司会议室		
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	董事长兼总经理: 刘毅 先生		
员姓名	董事兼副总经理: 王湧 先生		
	董事兼副总经理: 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	公司已公布 2024 年第三季度报告,为了让投资者更好的了解定期报		
主要内容介绍	告内容,公司于 2024 年 10 月 31 日(星期四) 15:00-16:00 召开业		
	绩说明会,于 16:15-17:00 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,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:	
	问题一: 刘总您好! 九安的真正的利奴	子是糖尿	病 O+O,如果全面上
	线,配以 CGM 连续血糖监测仪正式用与糖尿病 O+O 项目,再能		
	搞定医疗费用进入医保,这个项目不可	「限量!	我买九安的理由就是
	冲这个来的! 因为糖尿病患者人数多了	了去了, ["]	而且对人民的身体健

康危害性很大,且又不容易被人们所重视。如果能用糖尿病 O+O 进行预先控制,对人类的健康贡献是不可言喻的! 但是,现在这几个环节进展还是不尽如人意,请具体讲述一下还存在哪些方面的问题? 谢谢!

答复:您好,非常感谢您的关注和支持,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,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。公司认为医疗的本质,是提高医疗效果、降低医疗成本。互联网、移动互联网、物联网能否助力解决医疗的这个核心问题,是互联网医疗是否成立和发展的根本。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。

目前,公司的糖尿病诊疗照护"O+O"新模式正在国内约50个城市、330余家医院加速推广,照护的病人规模超过26万人。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新模式与80多家诊所合作,形成了良好的口碑,照护病人数超1.7万人。我们在未来的1-2年内希望形成更大的突破,让这个模式本身得到医生和医院更多、更广泛的认可。

互联网模式与传统行业不同,其早期并不是以利润为核心的,是以用户规模、用户黏性为核心,糖尿病诊疗照护"O+O"新模式现阶段的最主要目标不是营业收入和利润,而是不断积累合作专业医疗机构数量和照护人数。网约车、外卖都是很好的例子,十多年之前,用手机软件打车、点外卖并不是主流的方式,当时也没有相关政策规范。但随着移动互联网的发展,给人们的生活带来了极大便利、解决衣食住行很多问题,也诞生了很多快速成长的公司,一系列支持与规范政策指引随之出台,行业得以快速发展。我们相信互联网+医疗行业也将如此,医疗服务一定会从医院延伸到家庭。未来

公司将加速推动互联网医疗的糖尿病诊疗照护 "O+O" 新模式在中国及美国的推广、落地。

问题二:雅培在三年前就推出了三联检(新冠,甲流,乙流)的 POC版,但是一直没有通过OTC版,造成现在九安的三联检独霸亚马逊,是否是雅培的战略失误。贵司下来是否还要推出四联甚至更复杂的检测剂。

答复:您好,雅培是世界一流的医疗企业,是公司尊重的同行。爆款产品战略是公司的核心战略之一,公司将密切关注市场需求,利用 iHealth 在美国形成的品牌优势,将更多优秀的技术和产品推向美国市场,尤其是在 IVD 领域,公司会在产品研发和销售等方面持续发力,感谢您的关注与支持。

问题三:请问十月底股东人数?

答复: 您好,10 月底股东名册我们明天才能看到,目前看到的10月18日公司股东户数约为7.35万户。感谢您的关注。

问题四:请问联邦订单在本季度能完成吗?

答复:感谢您的关注,基于联邦订单合约要求,预计会在 2025Q1 完成全部交付。

问题五:刘董好,现在公司也将较大一部分资金用于创投,也投资了不少有潜力的初创公司,能否花个时间介绍下投资的各个公司。 我相信广大股东很有兴趣知道。虽然酒香不怕巷子深,但是我们也想知道是什么酒。谢谢。

答复: 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,公司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、英诺天使 基金等国内优质的创投基金,重点关注基于大模型的新一代人工智 能技术,对科技创新领域进行前瞻性布局。此外,公司也会对在创 新科技中独树一帜的创投企业直接投资。感谢您的关注与支持。

问题六:请问三季度营收与净利润倒挂原因何在?

答复:投资者您好,公司第三季度营收 7.41 亿元,归属于母公司净利润 7.67 亿元,主要原因是公司的大类资产配置收益表现良好。其中三季度利润构成中,"公允价值变动收益"和"投资收益"金额分别为 5.26 亿元和 2.04 亿元。感谢您的关注!

问题七: 刘总, 目前企业资金充足, 有收购公司的打算吗?

答复:您好,公司始终坚持两大核心战略即加速推动糖尿病诊疗照护"O+O"(Offline+Online)新模式在中国、美国的落地及爆款产品战略,秉承稳健经营的理念,致力于资产的保值增值,在追求稳健收益的同时,逐步拓宽了资产配置的类别,进行多元化投资,以分散风险并寻求中长期的良好收益。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,公司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、英诺天使基金等国内优质的创投基金,重点关注基于大模型的新一代人工智能技术,对科技创新领域进行前瞻性布局。公司坚持长期稳定发展的目标,将审慎选择投资标的,如有相关事项将按照相关规定履行信息披露程序,感谢您的关注与支持。

问题八:刘总下午好,能不能聊聊九安美国工厂,大概率续租了吧,从亚美热销排名上看,九安试剂盒需求依然强劲,感谢。

答复:感谢您的持续关注。公司坚定践行美国市场发挥 iHealth 品牌优势的战略,并对我们在美国的工厂持有长远的投资视角。我们将结合中美两地的优势,充分挖掘并提升在美国的制造能力。

问题九: 刘总您好,公司 2021 年度股权激励的行权价格目前仅为 3.14 元,这是否限制了公司明后两年不能按规定大额派发红利或红股?公司有没有考虑其他方式?比如大额回购并注销股票等方式回报广大股东?

答复:您好,分红方案的制定与公司股权激励行权价格无关,对于利润分配事项,公司将根据相关法律法规的规定,以及公司实际经营情况、财务状况,经董事会、股东大会审核通过后进行实施。目前,公司 2024 年股票回购正在实施过程中,回购金额已超过 11 亿元,本次回购用于维护公司价值及股东权益和注销。这表明了公司管理层对公司价值的认可和信心。未来是否会继续回购,公司董事会将根据公司实际发展、资本市场、宏观经济等多重因素考虑研究后,再做出决定。感谢您的关注与支持。

问题十:董事长您好,公司近两年大规模投资,主要投向哪些领域?和小米是否有进一步合作。

答复:您好,公司秉承稳健经营的理念,致力于资产的保值增值,确保公司能够持续健康地发展,这符合公司和股东的共同利益。为此,公司特别组建了一支专业的资产管理团队,并聘请了在资产管理领域拥有丰富从业经验的专业人员。在追求稳健收益的同时,逐步拓宽了资产配置的类别,进行多元化投资,以分散风险并寻求中长期的良好收益。公司致力于寻找全球最优秀的资产管理机构,以实现资产的最优配置。在保值增值方面,涉及固收类、权益类、另类资产以及其他配置,希望未来可以实现公司期待的收益,保障公司未来的发展。我们也参考了美国多家一线大学捐赠基金的大类资产配置模式,并以其为目标,希望能够达到类似的中长期收益率水

平。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,公司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、英诺天使基金等国内优质的创投基金,重点关注基于大模型的新一代人工智能技术,对科技创新领域进行前瞻性布局。此外,公司也会对在创新科技中独树一帜的创投企业直接投资。基于对移动医疗领域前景的共识,公司 iHealth 体系子公司引入小米公司 2500 万美元投资,成为小米在健康领域的合作伙伴。感谢您的关注与支持。

问题十一:请问美国工厂,一天能生产多少测试剂?

答复:感谢您的关注,美国工厂通过自动化设备降低对人工的依赖,提高生产灵活性,建立了百万级的交付能力。两次联邦订单高份额的获得,说明工厂的能力得到了客户的充分认可,能满足联邦政府紧急和非紧急的各类需求。

问题十二:请问下董秘,本期公允价值变动收益,具体是新能源汽车股票公允价值上升所致,能否具体一些。

答复: 您好,公司三季度公允价值变动,来自于新能源汽车股票价格上涨、美国国债收益率的上升、美国股指 ETF、股票基金和投资级公司债券的良好表现。感谢您的关注。

问题十三:请问刘董,公司是否会转型为投资公司?

答复:您好,公司会继续利用 iHealth 在美国的品牌优势将更多更好的技术和产品推向美国市场。同时,坚持加速在中国、美国推进糖尿病诊疗照护"O+O"新模式的落地。公司通过在美国 iHealth 试剂盒的销售积累了良好的现金资产,公司以美国大学捐赠基金的大类资产配置模型为基础,以稳健的保值增值为目的,进行大类资产配

置,力求为公司长久稳健的经营提供强有力的支持。感谢您的关注。

问题十四:请问一下美国试剂销量情况良好吗?

答复:感谢您的关注。公司积极布局线上和线下销售渠道,试剂盒销量情况表现良好。iHealth 试剂盒在亚马逊同类产品销量持续排名第一,评论远高于同类产品。三联检品种也保持同品种第一的位置。

问题十五:请问三季度的主营业务收入和利润环比第二季度是增长的还是收缩的?

答复:投资者您好,公司第三季度整体业绩比第二季度呈现较大增长。其中,公司第三季度营收7.41亿元,第二季度营收5.89亿元,环比增长25.81%;公司第三季度实现归属于母公司所有者的净利润7.67亿元,第二季度实现归属于母公司所有者的净利润3.55亿元,环比增长116.06%。感谢您的关注。

问题十六:董事长你好,近期在亚马逊网站上只看到贵司原检测产品,无三联检产品上架销售,请问三联检产品何时开始上架销售?如己开始销售,目前销量(订单)销售额是多少?

答复:您好,公司的抗原单检试剂盒和三联检均在美国亚马逊网站正常销售,相关情况请上美国亚马逊网站搜索"iHealth/hometest"等关键字,请务必记得把送货地址改为美国境内,因为公司的上述两款产品均为美国 FDA 授权,只能在当地销售,如地址不是美国境内,有可能出现您说的查不到的情况。感谢您的关注。

问题十七:请问刘董事长,糖尿病 O+O 上半年收益约 3700 万元, 三季度收益是多少? 答复:投资者您好,公司糖尿病"O+O"业务在2024前三季度累计收入金额为5264万,已经大幅超过2023年度全年度的收入金额3721万。糖尿病照护服务为公司的战略核心业务,互联网医疗我们探索14年了,我们已经看到了这个未来趋势的变化,并希望将糖尿病诊疗照护"O+O"新模式,逐渐在美国、中国落地。感谢您的关注。

问题十八:刘总下午好,公司目前市值跟公司发展速度不相匹配,作为九安忠实粉丝还是希望公司做相应的市值管理,让恶意做空公司的人没有可趁之机,回报九安忠实粉丝。

答复: 您好,公司坚信公司的价值是从公司基本面出发传导到资本市场估值的认可,这是一个循序渐进的过程,公司通过这几年的努力,在市值层面已经产生了很大的变化,这个变化即来自于公司iHealth 品牌在美国的成功带来的良好销售,和公司积累的现金资产稳健收益的逐步展现。公司在股东回报方面持续通过现金分红,配合股票回购的方式回馈股东并维护公司价值,公司先后进行了 4 次股票回购,总金额近 24 亿人民币,给投资者信心,公司希望通过在业务层面的持续表现和公司价值方面的长期维护得到资本市场更多的认可。感谢您的关注。

问题十九:公司三季度产品销售情况较好,烦请领导介绍一下三联检销售情况、以及市场竞争格局,后续能否持续保持较高份额?答复:公司的三联检产品已经在线上亚马逊和线下的沃尔玛、CVS等渠道开始销售。三联检产品在线上同类产品中销量第一;线下方面,美国目前 FDA 还没有批准太多家,公司早在今年 5 月取得该产品 FDA EUA 授权,所以公司有很好的机会和充裕的时间去和渠道谈合作,以在第一时间抢占市场。公司三联检产品在亚马逊细分类别的排名中,仅次于公司单检试剂盒的排名,可以看到从市场角

度,单检到三联检的转换率是不低的,并且三联检销售价格比单检试剂盒价格更高。

问题二十: CGM 的最新进展如何? 未来收入体量如何?

答复:目前 CGM 在预临床阶段,中美都在积极准备中。该产品未来将被整合应用于糖尿病诊疗照护"O+O"新模式中,可加速推动公司核心战略的实施和发展。该类产品在美国的临床不是一件简单的事,公司会集中精力和资源,加速推动这一项目的进展。

问题二十一:预计明年三联检稳定销售后,能有多高的市占率和销售体量?

答复:近年来,民众的生活方式和习惯发生了很多变化,更接受和习惯使用 IVD 自测产品就是其中之一。不仅仅是针对 covid 的检测,公司还看好后续家庭自测类产品和家用医疗健康产品的市场机会。

之前没有三联检家庭检测产品。美国 FDA 开放申请后,公司是较早获得批准的。关于市占率和销售体量,由未来市场需求决定,受每年美国流感趋势影响。公司将密切关注市场情况,积极、快速应对市场变化,公司的优势在于具备 to C 销售基础,在售价居市场同类产品前列的同时,iHealth 单检试剂盒在亚马逊同类产品销量持续排名第一,评论远高于同类产品。三联检品种也保持同品种第一的位置。

问题二十二:第三季度毛利率上升的原因是什么?三联检产品政府订单的预期如何?

答复:三联检产品零售价比单检产品高,毛利率提高主要是三联检产品的销售所带来的。关于美国政府订单,我们也在持续关注,有订单的话会积极参与。本身公司在美国有工厂,如果有需求的话,

政府会优先考虑在美国本土制造的品牌。此外,与美国、韩国、日本公司相比,公司产品生产成本更低,决策更灵活。

问题二十三: 2024 年三季度销售费用增长的原因是什么?

答复:销售费用增加主要是三联检的广告投入,但该笔费用与该产品销售收入相比较小。公司三联检产品上市不久,我们要让用户知道这个产品在家就能测,像新冠单检一样使用很便捷。

问题二十四:除了单检、三联检和 CGM 产品,还有没有拓展其他市场机会?

答复:我们利用 iHealth 在美国的知名度和知晓率,将更多优秀的技术和产品推向美国市场。主要是两类产品,第一类是 IVD 相关产品,比如单检、三联检,可能还有验孕相关的产品。第二类是血压计、血糖仪、额温计等家用医疗器械。这些产品不一定要自己做,可能会有合作。对上述范围外的其他产品会比较谨慎,如有较大的市场机会,也会积极参与。

问题二十五:公司糖尿病照护业务的推进情况如何?

答复:公司在糖尿病照护业务方面坚持了很多年。一件事情做两三年就能成功,可能很多人做;五年成功,一般人可能就不参与了;十年成功就可能没人做了。

公司在相关领域的经验已经超过十年了,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。

在中国,三甲医院 1500 多家,去掉肿瘤医院、妇幼医院等只有 1000 多家。目前,公司与国内 330 多家医院合作,在未来的两到三年之内,希望能更多、更快地覆盖这些医院,形成先发优势。公司在个别地区已经开始进行收费,并计划通过提供增值服务增加收

入。尽管医疗行业涉及多个环节和政策,但公司认为前景越来越清 晰。

美国市场方面,我们也在大力推进。公司在美国加州萨克拉门托的新办公室成立,并与北加州医师集团合作,与 80 多家诊所合作,形成了良好的口碑,照护病人数超 1.7 万人,帮助诊所管好糖尿病病人、高血压病人。

问题二十六:公司目前的资产配置结构如何,投资收益在 Q4 能不能持续?

答复:公司的资产配置借鉴了美国大学基金会的成熟模式,包括权益类、债券类和另类资产,并以其为目标,希望能够达到类似的中长期收益率水平。整体资产配置结构与美国大学基金会相似。公司认为四季度的投资收益主要取决于美国的经济和资本市场情况。如果美国经济保持稳定,没有重大负面事件发生,公司的收益是可预期的。

问题二十七:公司今年和明年的规划和展望是什么?

答复:正如刚才反复强调的,主要是如下核心的三点:第一,公司将继续推进核心战略,包括提升 iHealth 品牌在美国的知名度,推出更多更好的产品,特别是在 IVD 和家用医疗器械领域。第二,公司要在中美两国将糖尿病诊疗照护业务深耕落地。第三,公司将结合当前经济周期情况,进行大类资产配置,以支持公司长期稳定发展。

关于本次活动是	
否涉及应披露重	否
大信息的说明	
附件清单(如	无
有)	
日期	2024.10.31