

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“2024年度暨2025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：2025年4月29日15:00-16:00 特定对象调研：2025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2024年报及2025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2025年4月29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，详细解读了关于公司经营情况、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】公司目前的核心战略是怎样的？

回答：公司有两个核心战略。一是会继续发挥 iHealth 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市场，特别是家用医疗电子产品和 IVD 产品。二是持续推进糖尿病诊疗照护“O+O”新模式，积极运用大语言模型、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。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。今年会加快 AI 对糖尿病诊疗照护的赋能。

【问题】公司怎样预期美国 and 国内呼吸道检测产品的需求，对行业变化如何把握？

回答：一方面，上呼吸道病毒筛查产品有基础性市场需求，从 2021 年至今，该类产品在美国有持续的市场需求。同时，我们关注到美国甲流、乙流以及 RSV 病毒（呼吸道合胞病毒）有明确感染情况，每年甲流、乙流感染人数在 2000 万到 4000 万之间，由此带来确定性需求，且随着家用自测试剂盒产品的市场推广加强，该类产品已经在市场非常普及。

【问题】中美关税问题对公司业务有何影响，以及公司后续在美国建厂和生产规划是怎样的？是否在其他地域有产能规划？

回答：公司正在密切关注该事项的发展和变化。首先，公司通过前期的业务和产能布局，建立了较完整的供应链体系和定价体系，在包括美国子公司在内的全部子公司所在地均有一定量的产品安全库存，对短期性冲击影响有一定的平滑作用。其次，公司在国内的柯顿工厂、美国工厂以及外协工厂均有产能布局，而且公司考虑通过在东南亚等海外地区的产能建设以分散区域政策风险。同时，注重提升各海外主体产品认证、

市场推广、销售网络建设、本土生产能力等全面经营能力，力争成为当地主流公司，使其品牌、产品能够融入当地主流市场。此外，公司将加大非美市场开拓力度，以应对国际贸易政策及关税风险。

【问题】公司糖尿病的 O+O 业务模式，目前在中国和美国的业务进展情况，包括覆盖的医院、患者人群数量，以及该业务今年的收入增长预期如何？

回答：2024 年全年，糖尿病照护业务相关收入达到 7,616.19 万元。在国内截至目前，糖尿病诊疗照护“O+O”新模式正在全国 50 个城市、394 家医院加速推广，照护的病人规模约 32.9 万人；在美国合作 74 家诊所，388 名医生，照护患者人数约 2 万人。2024 年员工持股计划草案中明确了该业务在收入、人数增长方面的目标。

【问题】公司如何看待 AI 植入慢病管理相关领域的市场，在硬件如血压计、CGM 方面做 AI 相关服务有怎样的布局和未来规划？在慢病管理与 AI 医疗方面能否有不错的结合，目前已开展了哪些工作？

回答：公司开展糖尿病诊疗照护 O+O 新模式多年，在中国管理了 32.9 万余名患者，积累了广泛的私域大数据，这些都是 AI 领域重要且独特的数据资源。AI 会让糖尿病诊疗照护效果提高、成本下降。公司凭借十多年来在慢病管理领域内的深厚积累，其中包括用户的私域健康数据和形成的经验方法，逐步攻克数据融合、模型解释性、多角色协同、安全性等技术难题，打造糖尿病管理领域 AI 垂直大模型。利用 AI 智能能力，结合 IoT 设备（如血糖仪、血压计）的实时监测数据，理解用户提问、分析健康信息，提供答疑解惑、个性化干预和主动健康管理，推动 AI 赋能“糖尿病诊疗照护 O+O 新模式”，创造智能便捷的慢性病家庭医助体验。未来，公司拟从糖尿病慢性病管理逐步迈向“多病种家庭医助”，最终升级为“AI 家庭医生”，覆盖全科医疗。公司已于 2024 年末，在中

国、美国组建 AI 专业团队开展相关工作。积极开展“AIoT 糖尿病家庭医助”等 AI 相关项目的研发工作，试点尝试了多款工具级别的 AI 应用。公司利用过去多年积累的用户、数据、方法和经验，希望通过 AI 实现糖尿病管理领域的降本增效。

【问题】公司的 AI 智能助听器，目前处于什么进展？该产品未来的初步预期规划是怎样的？

答案：该产品还在研发中，预计在今年末、明年初进行注册的相关准备工作。公司希望打造全新的移动听力计算架构，加持 AI 神经网络助听算法，以保障用户清晰、自然的听觉体验。同时，该产品旨在打破传统线下“又贵又麻烦”的助听体验，实现创新轻量化的 OTC 助听流程，大部分人可以通过 OTC 方式完成购买和使用，通过一对助听器+一部手机就可以完成自主测听/验配/微调的工作，以此与现有头部公司形成差异化竞争。

【问题】公司大类资产配置业务的开展情况是怎样的？

答复：公司在香港专门成立子公司，建立专业队伍进行大类资产配置。与美国大学捐赠基金类似，在公开市场、私募市场进行布局、配置资产涵盖固定收益、权益、股权类资产，进行分散化配置。核心目标是保值增值，增强公司对抗风险的能力。公司还计划大类资产配置形成利润的一部分在国内做科创投资。

【问题】在国际外部环境变动的情况下，今年公司现金及类现金资产的收益情况如何？

回答：公司的大类资产配置板块包括固收类、公开市场权益类、股权类还有对冲基金等多类别资产，形成较好的对冲效应。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,从而提升投资组合的抗风险冲击能力,更好地实现资产保值增值的最终目标。公司与美国的大学基金会、捐赠基金会、非营利机构的基金会、主权财富基金等专业机构进行了系统化、常态化的交流,不断加深对不同资产类别的认识,增强专业队伍,这也成为公司对抗未来风险的重要能力,并希望能达到与之类似的稳健收益率。

【问题】公司大额资金在权益、固收等资产之间的分布比例大体是怎样的?

回答:截至2024年末,公司多元化配置的资产组合中,现金类资产占比2.2%,固定收益类资产占比65.2%,公开市场权益占比19.3%,私募股权占比11.7%,对冲基金占比1.6%。

【问题】公司风投的方向有哪些?

回答:公司科创投资主要有以下方向。一是抓住中国的工程师红利,进行科创投资,采取“投早、投小、投长期、投硬科技”策略,涵盖硬科技、生物制造、新能源、新材料、医疗大健康等领域,投资方式包括直投、与专业投资者合作共同投资。二是抓住AI浪潮,出资资金覆盖算法、算力、应用数据。会寻找顶尖的基金管理人合作,与科创科学家、优秀的投资人、基金管理人同行。

【问题】请问贵公司在研发连续血糖仪,美国进展如何?目前处于什么阶段?专利墙能避让开吗?

回答:投资者您好,公司的持续血糖监测仪项目(CGMS)目前已在国内积极开展正式临床工作,公司计划在2025年继续加大投入,争取提升项目进度。该项目有利于丰富公司产品线,促进公司在血糖监测领域的产品和技术升级,进一步提升公司的市场竞争力。公司已经在中国和美

国均建立了专业的专利团队，针对专利问题进行认真研判，妥善应对。感谢您的关注。

【问题】今年在美国 iHealth 平台上计划推出的新品有哪些，后续爆款方向和突出机会是什么？

回答：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 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国际市场，特别是家用医疗电子产品和 IVD 产品。家庭自测类产品方面，公司已推出甲乙流及新冠三联检试剂盒，在美国同类产品销量名列前茅，公司后续将持续拓展可检测病毒序列。此外，公司也将继续积极开展研发工作，拓展公司产品在 IVD 领域的应用范围，将更加多元化的 OTC/POC 体外诊断产品推向市场。家用医疗健康电子产品方面，为满足全球市场需求，公司除了前期已经推出的 iHealth 试剂盒、额温计、血氧仪等产品，未来公司将陆续推出洗鼻器、新款额温计等家用医疗器械产品，积极推进持续血糖监测仪（CGM）、AI 智能助听器的项目进度。同时，在血压、温度等传统经典产品方面，也会继续更新升级，从提高产品性价比、易用性以及优化算法和技术入手，解决现有用户痛点。

【问题】未来公司研发费用投入预期如何，具体分类有哪几类，主要探索方向是什么？

回答：公司在研发方面持续投入，类别主要包括：一是“AIoT 糖尿病家庭医助”项目，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。已于 2024 年末设立独立的 AI 研发团队，积极开展 AI 相关项目的研发工作，试点尝试了多款工具级别的 AI 应用，中国、美国在同步建设。该项目在人员、算力、数据整理等方面费用较高；二是“持续血糖监测项目（CGMS）”，公司已完成多批次试生产，目前已在国内积极开展临床相关工作，随着项目推进，队伍有扩张需求，研发费用上升；三是 AI 智能助听器项目尚在研发过程中，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。此外，传统产品如血压、血糖、温度、试剂盒等产品的研发费用会有新增长。

【问题】除了血压计和血糖仪，国内业务是否开拓了更丰富的品类？

回答：国内九安品牌的产品品类包括电子血压计、血糖仪、雾化器、电动洗鼻器、体温产品等，公司也将持续推出新品，丰富产品线。

【问题】公司未来还有没有回购的规划？

回答：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，公司已先后完成了 4 次股票回购，总金额近 24 亿人民币，并已于 2025 年 2 月末注销回购股份 20,182,340 股，对应金额约为 8.14 亿元。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。近年来公司持续进行回购，表明公司对自身发展前景很有信心，且当前股价低于每股净资产，公司 2025 年 2.5 亿至 5 亿规模的股份回购计划正在进行中，公司后续将根据市场情况在回购实施期限内继续实施本次回购计划。

【问题】请问公司 CGM 产品现在有无向美国 FDA 提出授权申请？申请会否受到地缘政治因素的影响？

回答：投资者您好，公司的持续血糖监测仪项目（CGMS）目前已在国内积极开展正式临床工作，公司计划在 2025 年继续加大投入，争取提升项目进度。该项目有利于丰富公司产品线，促进公司在血糖监测领域的产品和技术升级，进一步提升公司的市场竞争力。公司已经在中国和美国均建立了专业的专利团队，针对专利问题进行认真研判，妥善应对。感谢您的关注。

【问题】去年 5 月份公司公告 CGM 产品开始预临床，请问该产品什么时

间开始临床试验，是中美两地同时进行，还是只在中国临床试验？产品什么时候可以上市销售？是中美两地同时上市，还是先在中国上市？

回答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注与提问。关于 CGM 项目，已在国内积极开展正式临床相关工作，我们会基于中美不同的认证法规情况高效推进。对于市场反响，我们充满信心，相信凭借产品的优势和技术的先进性，会得到市场的积极认可。

【问题】公司有一些产品在国内线上并未售卖，比如智能腕表之类的，是什么原因

回答：尊敬的投资者您好，公司的产品主要面向海外，尤其是公司战略中的美国市场。腕表作为 IoT 的一环，对于海外比较常见的医疗服务型客户有较强的吸引力。

【问题】公司过去一两年推出较多产品，目前营销团队、销售渠道等方面的布局情况如何，以及这两年销售费用投入的规划是怎样的？

回答：这些产品与原来销售产品的渠道和营销方式基本类似。新产品推出是否会加大推广费用公司会酌情而定，去年呼吸道三联检产品在美国有一些广告投入，但即使如此，2024 年度的销售费用较上年度比较只是略有提高，销售团队规模基本稳定，广告费可能会有不同。

【问题】单独看糖尿病护理业务，2024 年终端大概是什么级别，预计未来到什么样的体量能做到盈亏平衡？

回答：2024 年糖尿病照护业务相关收入有七千多万，但还在投入阶段，目前还没有盈利。目前该项目的重点不是盈利，而是要实现医院和城市的覆盖，提升管理病患人数和粘性，将 AI 赋能进去，提高效率、降低成本、提升效果。

【问题】对公司目前在投资研发的 ai 相关产品和项目做个介绍吧，提升一下大家的认知，谢谢

回答：尊敬的投资者您好，公司致力于打造“AIoT 家庭医助”，通过整合大语言模型、物联网与多模态数据分析技术，通过智能随访、照护师 Copilot 及智能线上交互，构建一个全天候的家庭医助，助力用户在家庭环境中高效管理慢病、常见病及急性症状的即时响应，提升健康管理依从性，满足日常医疗需求。凭借公司十多年来在“糖尿病诊疗照护 0+0 新模式”的深厚积累，其中包括 30 多万用户的健康数据和形成的经验方法，逐步攻克数据融合、模型解释性、多角色协同、安全性等技术难题，打造糖尿病管理领域 AI 垂直大模型。利用 AI 智能能力，结合 IoT 设备（如血糖仪、血压计）的实时监测数据，理解用户提问、分析健康信息，提供答疑解惑、个性化干预和主动健康管理，推动 AI 赋能“糖尿病诊疗照护 0+0 新模式”，创造智能便捷的糖尿病家庭医助体验。公司未来，从糖尿病管理逐步迈向“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”，助力全民健康水平提升。除此之外，公司亦在积极推进 AI 智能助听器的研发工作。谢谢您的关注。

【问题】请问三联检 2024 年和 2025 年一季度销售情况如何？

回答：尊敬的投资者，我公司 2024 年拿到三联检 FDA 认证，2024 年度三联检产品开始确认收入；2025 年一季度三联检产品持续贡献收入，具体销售金额请参考公司发布的定期报告。定期报告中的主营业务收入分析段落中提到，公司 2024 年度 iHealth 系列产品收入为 22.50 亿元，其中包括三联检产品以及单检等产品收入。感谢您的关注！

【问题】董秘你好！请问公司有没有新产品推出呢？

回答：尊敬的投资者您好，感谢您的关心。公司在过去一年推出了三联检、洗鼻器、冲牙器等医疗健康产品，未来会陆续围绕公司战略方向，强化医疗产品布局。

【问题】九安股价低于净资产怎么解释，有没有市值管理举措？

回答：投资者您好，公司基本面良好，有稳定、持续的产品销售利润和现金流，符合市盈率估值逻辑；资产结构优良，净资产绝大部分均为可变现的优质金融类资产，公司通过大类资产配置持续提供较稳定的利润和现金流，符合市净率估值逻辑，负债率低，抗风险能力强。

市值管理方面，公司在过去两年的回购总金额达 21.79 亿元，并在 2025 年完成了 8.14 亿元的股份注销后，再次启动并正在实施 2.5 亿元-5 亿元的股票回购计划。虽然由于公司的大部分业务在美国，将可能受到关税方面的影响，但是，公司已经在美国，并可以通过其他地区进行产能布局，对该方面影响有一定的平滑作用。股价问题受市场、宏观经济等多方面的影响，短期波动情况很难预测，但是公司会坚持做好经营管理，坚决推进公司核心战略，希望资本市场能够正确的理解和认同公司的价值。请投资者注意投资风险。

【问题】对于股价长期破净，公司领导怎么看，有没有具体的市值管理办法？

回答：投资者您好，市场的波动受市场因素、宏观经济因素等多方面影响，公司近几年在坚持通过回购公司股票的方式坚定市场信心。公司坚持推进糖尿病诊疗照护“0+0”新模式和爆款产品战略，并进行稳健的大类资产配置，产品销售和资产配置每年可以给公司提供持续、稳定的利润和现金流，在公司的估值方面，我们认为公司应当适用市净率+市盈率的估值模型，公司希望通过持续的经营业绩和发展成果获得资本市场的价值认可。感谢您的关注。

【问题】公司从去年 3 季度净资产每股 39.20 元到今年一季 45.20 元，每股增了 6 元，请问这增加的 6 元是如何构成的？包含哪几个细分类目？

回答：尊敬的投资者，每股净资产的增加由多个因素叠加导致，首先是公司报告期内经营状况良好，累计未分配利润和其他综合收益增加 18 亿元，带来每股净资产的增长；其次 2024 年 10 月至 2025 年 3 月，实

行持股计划和注销库存股使得库存股价值减少，带来每股净资产的增加；另外 2025 年 3 月，公司注销股数约 2018 万股，使得计算每股净资产的分母减小，增加了每股净资产。感谢您的关注！

【问题】请问公司资产，在国内（包括香港）的资产与境外的大概情况。

回答：投资者您好，公司的大类资产配置情况，您可参考公司披露的 2024 年年报中金融资产的相关列示，公司的大类资产配置以稳健持续的保持增值为目的，公司会继续围绕该策略开展资产配置业务，具体金额请详见年报相关数据。感谢您的关注。

【问题】公司成立了几十家子公司，用于销售汽车等，是公司出于战略考虑吗？

回答：感谢您对九安的关注，公司新设汽车销售服务有限公司等主体，主要为拓展公司新零售业务渠道，与小米、小鹏等品牌合作建立汽车销售网络，属于公司新零售业务的组成部分。

【问题】公司本期盈利水平如何？

回答：尊敬的投资者，公司 2025 年第一季度实现归母净利润 2.66 亿元，去年同期为 2.47 亿元，同比增长 7.62%。感谢您的关注！

【问题】请问董秘，你说的净资产绝大部分均为可变现的优质金融类资产，具体是什么？收益率如何？

回答：投资者您好，在公司 2024 年度报告中，详细列示了公司的配置的金融资产，具体情况请见报告内容，收益情况可参考财报中的投资收益和公允价值变动。感谢您的关注。

【问题】请问：金融资产收益在公司年报中反应在哪个部分？谢谢！

回答：尊敬的投资者，金融资产收益主要体现在公司年度报告中的合并利润表中的公允价值变动收益和投资收益科目中，2024 年度公司的公

允价值变动收益约 7.40 亿元和投资收益金额约 7.12 亿元。具体内容详见合并报表相关会计科目注释以及第十节财务报告中关于公允价值的详细披露。感谢您的关注！

【问题】刘总好，我也是从事股权投资的，近年来投资普遍存在退出难的问题，周期也比较长，但总体来说还是会有正常利润的，但也存在一定风险，公司是否会在业务上下一些功夫，让主营来源更为丰富，公司秉持爆款战略，爆款也是有一个过程，是否会在其他领域深度挖掘。比如数字经济、量子科技、先进制造等新兴领域。

回答：尊敬的投资者您好，感谢您的建议。公司始终聚焦在主业发展，推进“爆款产品”和“加速推动糖尿病诊疗照护‘0+0’（Offline+Online）新模式在中国、美国的推广”两大核心战略的实施；同时，公司在硬科技、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。在对外投资方面，公司将充分利用多样的信息渠道，识别对核心战略推进最为关键的信息源，并使用收集到关键信息来进行决策，能够大大提高决策的效率和效果。在新的行业、新的业务方面，公司采取非常谨慎的态度，好的投资项目需要耐心寻找。感谢您的关注。

【问题】公司产品营收下滑，为什么还要奖励股份？员工奖励股份就抛售，对公司凝聚力负面影响，员工持股锁定三年如何？有没有计划在欧洲设立分公司？

答：尊敬的投资者您好，公司的员工持股计划是公司员工薪酬体系的一部分，员工的薪酬由固定现金工资、浮动现金绩效及具有更好激励效果的员工持股计划三部分构成，通过科学制定浮动薪酬与固定薪酬、现金薪金与持股计划的比例，有助于充分调动员工创造价值并回报股东的积极性，有效实现多劳多得，员工综合薪酬与能反映公司长期基本面质量、公司价值的股票价格相挂钩的效果。公司制定的员工整体薪酬标准与所在行业、公司经营情况、员工实际贡献度及个人综合素质相匹配。公司

	<p>不认为高现金比例下的“旱涝保收”薪酬模式能够最大限度激发员工的积极性。2024年员工持股计划分三年解锁，且存在限售期安排，相关制度的制定旨在建立长期有效的激励机制，有利于劳动者与所有者的成果共享，充分调动职工的积极性和创造性，提高职工的凝聚力和公司竞争力，从而促进公司持续发展，其有效性已在世界成熟资本市场有所验证。公司各类用途回购资金的入市，均有助于在期间内稳定公司股价，制定方案符合法律法规相关要求，符合公司及全体股东的利益。公司已于2013年成立欧洲子公司，感谢您的关注与支持。</p>
附件清单（如有）	特定调研对象清单
日期	2025. 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
创金合信基金	张小郭
东北证券	古翰羲
东吴证券	赵骁翔
方正证券	唐娜
格林基金	唐嘉晨
广发基金	邱羽、曾质彬
广发证券	李润兰
国都证券	文惠霞
国联民生	许津华
国盛证券	杨芳
国寿资产	王宇美
国泰海通	江坤
国信证券	张超
华创证券	张良龙、李婵娟
华福证券	王艳、黄冠群
华泰证券	杨昌源、高鹏
华西证券	王睿
华源证券	林海霖
汇泉基金	曾万平
建信养老金管理公司	王新艳
金科投资	荣富志
金鹰基金	赵志永
开源证券	石启正
民生证券	朱凤萍
青骊投资	赵栋
山证证券	杜鹏程
上海保银投资	Bingliang. Yan
上海和谐汇一资产	陈凯
上海新伯霖私募基金	赵萍
申万宏源证券	凌静怡
深圳市正德泰投资	钟华
太平洋证券	李啸岩
太朴生命科学投资	雷蓉
天风证券	周海涛
西南证券	任天慧、李根林
相聚资本	邓巧
鑫元基金	佟嘉钰
信达证券	唐爱金、曹佳琳、杨晓夏
阳光资产	赵孟甲

长江证券	肖旭芳
浙商证券	刘明
中国人保资产	应巧剑
中海基金	陈玮
中金公司	陈诗雨
中军金融投资	刘玉辉
中泰证券	谢木青
中泰证券	于佳喜
中信建投证券	郑涛
中信证券	沈睦钧
中信资管	魏巍
中邮证券	岑峻宇