

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 年第三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：2026 年 10 月 30 日 15:30-16:30 特定对象调研：2026 年 10 月 30 日 16:45-17:45
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 年第三季度报告，为了让投资者更好地了解定期报告内容，公司于 2026 年 10 月 30 日（星期五）15:30-16:30 召开业绩说明会，于 16:45-17:45 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：刘董问好！感谢管理层在前三个季度的工作努力，作为小股民道一声，“感谢”！有如下两个问题需要向您了解！问题 1:公司在投资方面全力投资 ai 行业（去除 ai 负相关行业）投资，公司在 ai 行业中投资了哪些领域？您能够给我们讲一下您在投资最前沿看到的机会和您的体会？公司在与 ai 共舞的投资中做了哪些风险防范？问题 2、公司的成长最重要的是人、组织、组织的创新驱动，公司在团队建设、新的人才引进、现有员工的自我驱动中建立了哪些制度？公司的企业文化如何根植于员工？如何让公司各个部门形成有战斗力的团队？请您浅谈一下！谢谢！

答复：感谢您对管理层工作的肯定。自 2022 年以来，公司通过与专业投资机构共同投资积极开展科创领域投资，已参与投资的基金覆盖泛科技前沿技术领域。公司通过母基金向子基金出资、子基金覆盖细分赛道的方式，实现了对大模型、算力、应用、数据等产业链环节的全覆盖，同时也会对在创新科技中独树一帜的企业进行直接投资。

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：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。

公司坚持这一方向长期布局的底层逻辑在于：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。

在风险防范方面，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。需提示的是，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。

关于团队建设与企业文化：公司认为，组织的成长根本上依靠人。公司正在积极利用 AI 提升效率，将公司打造成 AI 原生组织，并希望在公司的每个部门都有一个"超级个体"来推动公司在该方向上的前进；公司也希望招聘更多的年轻人，来充实公司的 AI 力量，这很可能是时代面临的一次巨大范式转变，公司要积极拥抱趋势。在激励与协同机制方面，公司实施股权激励与员工持股计划，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；同时已在各子公司、各部门推行 OKR 管理体系，强化目标与关键成果管理，通过对公司战略、愿景的部门级渗透，制定具体的、可衡量的目标，实现内部作业协同。公司长期坚持做难而正确的事，也深知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，公司愿意为此持续投入。感谢您的关注与支持！

问题：糖尿病业务发展怎么样？

答复：您好，加速推动公司糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的落地是公司核心战略之一。2026 年上半年，糖尿病照护业务相关收入约 9,459 万元，同比增长 88.19%；根据 2026 年半年报，该模式已在中国国内 50 余个城市、中美两地共 604 家医院（及诊所）加速推广，中美两地接受照护的病人规模合计约 52.07 万人，较 2025 年末的约 47.98 万人进一步增加。2026 年三季度仍在持续推进，未来，随着管理病患人数的不断扩张，公司的商业模式会随规模效应持续显现。感谢您的关注。

问题：公司如何改变营收下滑的局面？

答复：感谢您的关注，公司围绕三条路径推进主业增长：第一，巩固 iHealth 家用健康产品基本盘。试剂盒、血压计、血糖仪等核心产品持续深耕北美渠道，重点由单品销售转向组合销售。第二，加快创新产品上市。CGM 连续血糖监测产品国内正推进临床，海外同步研发；AI 智能助听器已完成样机定版，后续将推进试产与注册申报。第三，推动糖尿病照护业务规模化。2026 年上半年服务收入同比增长约 88%，已覆

盖中美两地超 52 万名患者。公司将持续聚焦主业，力争在后续经营中逐步体现上述工作的成效。

问题：公司对员工那么好，可否对中小股东也好一些。坐了好多轮过山车，公司可否制定一些提振股价的相关政策？

答复：您好，公司始终重视股东回报，积极通过分红、回购等方式进行市值维护。分红方面，公司已于 2025 年 9 月推出《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%"。公司利润分配方案需结合经营业绩、财务状况及未来发展规划等因素，经董事会、股东会审议通过后实施。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。如后续存在利润分配安排，公司将及时履行信息披露义务。回购方面，公司近年来持续开展股份回购，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。同时，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。关于回购后续相关安排，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，具体请以公司在巨潮资讯网披露的相关公告为准，感谢您的关注。

问题：王湧副总问好！我想了解一下公司的重点产品 CGM 产品、AI 智能助听器产品、O+O 新模式目前公司的进展情况？请您方便介绍一下！感谢

答复：尊敬的投资者，您好。关于 CGM 产品，公司已完成多批次试生产，目前正在国内积极开展临床相关工作，同时也在积极推进国外 CGM 产品的研发工作。需要说明的是，CGM 产品属于三类医疗器械，注册审批周期较长，且具体获批时间受监管审评进度影响，存在一定不确定性。关于 AI 智能助听器，拟推出的最新款产品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，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，产品即将开展试产，公司将尽快推进产品注册及上市的相关流程。需要说明的是，AI 智能助听器属于具有创新属性的产品，其注册路径、技术评价方式及合规要求，也需要与监管部门进行充分、深入的沟通。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。

关于糖尿病诊疗照护"O+O"新模式，2026 年上半年，糖尿病照护业务相关收入约 9,459 万元，同比增长 88.19%；根据 2026 年半年报，该模式已在中国国内 50 余个城市、中美两地共 604 家医院（及诊所）加速推广，中美两地接受照护的病人规模合计约 52.07 万人，较 2025 年末的约 47.98 万人进一步增加。未来，随着管理病患人数的不断扩张，公司的商业模式会随规模效应持续显现。感谢您的关注。

问题：公司投资的基金三季度有分红吗？

答复：尊敬的投资者，您好。公司作为有限合伙人（LP）参与科创投资，目前尚无单一基金或项目达到信息披露标准，如后续达到相关标准，公司将按照相关法律法规及时履行信息披露义务，感谢您的关注。

问题：感谢董事长带领公司取得这么好的业绩！这让我们跟随公司一路走来的小股民在当前困难的大盘环境中有一些心安欣慰！想请董事长介绍一下，公司大概两个月前的时间，召开的一次面对员工的“all in ai”（名字不对，是这个意思）的动员大会的情况。让我们也感受一下公司内部朝气和活力。

答复：您好，公司正在积极利用 AI 提升效率，将公司打造成 AI 原生组织，并希望在公司的每个部门都有一个"超级个体"来推动公司在该方向上的前进；公司也希望招聘更多的年轻人，来充实公司的 AI 力量，这很可能是时代面临的一次巨大范式转变。未来，公司将 AI 充分运用到员工的日常工作，与业务密切融合，积极拥抱趋势。感谢您的关注。

问题：尊敬的领导，收购一个通讯光缆公司吧，山东威海文登的宏安光缆，效益不错

答复：尊敬的投资者，您好。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。公司持续聚焦"爆款产品"和"加速推动糖尿病诊疗照护'O+O'新模式在中国、美国的落地"两大核心战略，经营业务主要涉及的领域包括 IVD、家用电子医疗器械、互联网医疗。对于与上述战略高度相关、具有较强协同性的方向，公司会积极考虑；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。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。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。感谢您的关注。

问题：除了月之暗面，deepseek，还有其他有潜力的投资吗

答复：尊敬的投资者，您好。公司已披露的科创投资核心项目包括月之暗面、深度求索、沐曦股份等。公司科创投资采取"投早、投小、投长期、投硬科技"策略，主要通过创投基金出资（仅担任 LP 身份）、母基金出资以及直接股权投资三种方式进行分散化布局。除已披露的信息外，目前尚无单一基金或项目达到信息披露标准，如后续达到相关标准，公司将按照相关法律法规及时履行信息披露义务。需提示的是，一级市场股权投资存在投资回收期长、流动性低的风险，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。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。感谢您的关注。

问题：秦菲经理您好！问一下公司中国出口美国产品的税率是多少？有没有特别税收？公司在海外建厂后出口美国的税率是多少？感谢！

答复：尊敬的投资者，您好。中国出口美国产品适用的关税税率及相关税收措施由美国政府公开发布并动态调整，具体以相关政府部门发布的最新规定为准。公司出口美国产品的关税税率因品类不同存在差异，2026 年前三季度综合关税税率约为 12%，综合关税成本较上年出现较大幅度下降，后续关税税率将根据公司不同产品出口比例变化而变化。在应对美国关税政策变化方面，公司已积累了一定经验，在国内的柯顿工厂、美国工厂以及外协工厂均有产能布局，建立了较完整的供应链体系和定价体系，对突发性冲击影响有相对较强的平滑作用。感谢您的关注。

问题：我想问一下截止今天，股东人数是多少？谢谢！

答复：您好，截至 2026 年 10 月 20 日，公司最新股东人数约 7.20 万户。

问题：公司半年报、三季报利润与股价波动高度依赖一级市场估值，但 DeepSeek、月之暗面、沐曦等重大投资事项，除被动回应异动公告外很少主动披露。请问：能否建立定期披露机制——如在定期报告中按项目列示主要投资标的的成本、账面价值和重大进展？此外，互动易提问回复周期较长、业绩说明会仅一小时文字交流，公司是否会增加说明会频次（如每季度一场）或设立常态化的投资者沟通渠道？

答复：您好，公司在信息披露方面需保持谨慎原则，因为公司的一级市场投资是通过母基金、基金 LP 份额和直投三种方式布局，穿透后投资的项目数量较多，该板块的收益需以整体收益为参考，而非单一项目，感谢您的关注。

问题：请问刘总，您当时一句相信常识，投资者硬是扛了 2 个月下跌，以您丰富的投资经验来看，全球金融市场是否已经进入寒冬。相信常识

的意思是离开吗？

答复：您好，我们不能替您作出投资决策。“相信常识”指回到基本面、估值和风险纪律，不是操作建议；长期逻辑未变，但是否兑现要靠业绩与现金流持续验证。公司坚持科创投资长期布局的底层逻辑在于：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。在风险防范方面，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。需提示的是，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：公司投资的一系列股权退出机制是怎样的

答复：尊敬的投资者，您好。公司对科创领域主要采取投早、投小、投长期、投硬科技的策略，以获取长期投资回报，总体以长期持有为主。是否退出、何时退出，公司会结合项目基本面、二级市场表现、流动性以及公司整体资产配置安排综合判断。已实现的退出会体现在投资收益和投资活动现金流量中；以公允价值计量的部分按会计准则计入当期损益，受资本市场和标的估值变化影响，具有一定波动性，不构成对未来业绩的承诺。感谢您的关注和支持。

问题：公司有无关注或投资降糖类药物研发的方向

答复：您好，公司坚持贯彻“爆款产品”和“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”两大核心战略，并积极结合 AI 硬件，运用大语言模型、物联网与多模态数据分析技术，充分利用 AI 赋能慢病管理。但公司对药物并不专业，短期内不考虑该方向。

问题：我所在的医院也想参加公司研发的糖尿病管理模式，请问怎么联系哪个部门？感谢

答复：您好，请联系 022-87611660-8220，欢迎致电。

问题：今年三季度公司公允价值变动收益有 26 个多亿，仍然保持较大规模。想请教这部分收益主要来自一级市场和科创股权投资的估值提升，还是对冲基金或者二级市场交易性金融资产的收益？能否请管理层介绍一下主要的资产类别的收益贡献，以及三季度这个收益结构相较上半年的一些变化？

答复：相关收益主要来自本报告期持有的私募股权、对冲基金等大类资产公允价值上涨导致。

私募股权（即科创投资）提供的收益是最主要的部分。过去的半年多时间以来，一级科创股权投资的估值增长大家有目共睹；二级市场 ETF 产品等对收益亦有贡献。

问题：公司前三季度医疗健康业务大概是什么样的利润水平？三季度医疗主业的盈利情况跟上半年相比有没有变化？

答复：从产品角度讲，前三季度医疗器械的主要产品没有太大的变化，目前主要产品序列包括三联检、四联检等试剂盒类产品，血压计、血糖仪、温度计等家用电子医疗器械产品，以及糖尿病照护业务相关收入。

问题：想请领导分享一下今年公司 CGM 产品国内临床的进度。另外今年也看到有多家医疗器械上市公司在布局 CGM，如果后续公司产品在国内上市，怎么样打出差异化？

答复：在连续血糖监测领域，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，同时也在积极推进国外 CGM 产品的研发工作，进度还在持续积极推进中。

我们关注到 CGM 产品现在国内确实越来越多的厂家在做，已经开始了价格竞争。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，根据公司 2026 年半年报，中美两地接受照护的病人规模已有合计约 52.07 万人，未来照护人数仍有望持续增长，可通过"产品+服务"的打包形式形成粘性和竞争优势，目前公司已通过上述私域渠道销售友商的 CGM 产品，以培养患者的使用习惯；二是美国市场，美国是全球 CGM 产品最大的市场，雅培和德康地位较为稳固，进入美国 CGM 市场需应对专利与渠道等方面的挑战，尤其是专利方面的挑战。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。这两个不同点，是公司下一步 CGM 销售和差异化竞争的支撑。

问题：想请领导更新一下 CGM 国内外上市的时间预期。另外现在国内 CGM 价格尤其是电商上面价格降幅也比较大，公司产品上市之后，在我们的糖尿病管理人群当中，定价策略大概是什么样的？

答复：我们现在还在持续临床和对产品的调整过程中，初步计划是先在国内上市，美国在国内上市后完成上市，这是我们的一个初步想法，主要还取决于临床工作的实际推进情况。

关于定价，本质上讲还是前述问题提到的——我们拥有自己的糖尿病管理私域渠道，不仅仅是出售 CGM 单一产品，而是通过“硬件+服务”的模式，将硬件和服务结合起来，这样也能带来更好的服务付费支撑和产品毛利支撑。

问题：除 CGM 之外，公司在智能助听器新品，以及 AI 医疗方面，有什么进展可以分享？

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。目前该项目积极开展用户测试，已完成样机的开发及定版。

此外，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路径，已在 2024 年起设立专门团队积极开展“AIoT 糖尿病家庭医助”

	<p>项目的研发工作。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。在依法合规、保障数据安全和个人信息权益的前提下，系统能够结合血糖仪、血压计及动态血糖监测设备等 IoT 设备采集的信息，理解用户问题、辅助分析健康信息，并提供健康信息解读、监测提醒和个性化照护支持。目前 AI 能够帮助解决几个问题：第一个是让照护响应与管理更加及时，提供 24 小时在线服务；第二个是提升服务质量和效率；第三个是让单一照护师能够有时间和精力照护更多的糖尿病患者。</p> <p>未来，公司将通过管好一个慢病病种，逐渐拓展到对于多慢病病种的覆盖，包括糖尿病、高血压、呼吸类疾病（如慢阻肺）等，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，让每个家庭拥有专属“保健医生”，助力全民健康水平提升。我们在 AI 赋能医疗上的尝试和投入都还在持续。</p> <p>同时，公司对 AI for Science 也在持续关注，特别是医疗服务领域的变化。</p> <p>问题：目前公司 AI 医疗即糖尿病互联网照护 O+O 新模式，每年的投入体量大概是多少？随着 CGM 明后年上市，整个营收体量在什么规模上，何时能达到盈亏平衡？</p> <p>答复：我们的资金投入呈下降趋势，但板块收入在持续增长。2026 年上半年，糖尿病照护业务相关收入达到约 9,459 万元，三季度仍在持续推进中。</p> <p>我们目前该板块的收入构成，硬件和服务收费大约是 1:1 的比例，实践下来效果较好，得到糖尿病患者的认可。我们的服务，主要是针对佩戴后监测数据的解读及跟进、答疑解惑等院外全天候的照护服务，目前依托“硬件+服务”模式，患者在服务费的收取方面接受度较高，因此糖尿病诊疗照护 O+O 新模式的收入增长在近年来也较为显著。未来，随着管理病患人数的不断扩张，公司的商业模式会随规模效应持续显现。</p>
--	--

问题：智能助听器的研发进度如何？能不能展望一下未来助听器的商业化模式，是不是也会参照线上+线下的方式去推广，再配合互联网私域的商业化推广方式？上市进度中美两地预计哪个更早？

答复：智能助听器的推进速度可能比 CGM 快一点，产品目前已经到了验证和用户测试阶段。该产品不仅仅局限于我们的私域渠道推广，而是面向中美两地的整个市场。目前该产品具体的上市计划尚在研判过程中，可能会在美国先行推出。

该产品最大的亮点，就是利用 AI 技术替代传统线下助听器的验配环节，这是传统助听器较大的成本。该产品使用 AI 进行智能验配和持续的动态调试，让产品更智能、更个性化。通过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。

问题：在分红方面，公司今年是否存在明确规划？

答复：公司高度重视投资者回报工作，会按照 2025 年 9 月已在巨潮资讯网上发布的《未来三年（2025 年-2027 年）股东回报规划》开展，具体文件原文可详见网站。

问题：公司在持续加大 AI 和硬科技领域的投资配置，目前科创投资的行业及项目集中度处于什么水平？考虑到 AI 产业链部分公司估值提升较快，公司内部如何设置单项目、单基金、单一技术方向的风险预算？对于投资组合可能出现的阶段性估值回撤，公司有哪些比较明确的风控约束？

答复：自 2022 年以来，公司通过与专业投资机构共同投资积极开展科创领域投资，已参与投资的基金覆盖泛科技前沿技术领域。在科创领域，公司通过母基金向子基金出资、子基金覆盖细分赛道的方式，实现了对大模型、算力、应用、数据等产业链环节的全覆盖，同时也会对在创新科技中独树一帜的企业进行直接投资。

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：一是

加强与该领域正相关资产的配置；二是对与该领域负相关的资产进行调减、逐步退出；三是加强与该领域不相关资产的配置，作为风险对冲手段。

公司坚持这一方向长期布局的底层逻辑在于：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。

在风险防范方面，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。需提示的是，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。

问题：截至三季度末，公司短期借款有 60 亿，同时还有一些长期借款，还有科创债。想请教目前新增借款主要的用途？

答复：发行科创债的目的，是把原来的贷款进行置换，以降低融资成本，成本能下降 30 个 BP 左右。

问题：公司在美国有非常多款的检测产品，四季度是往年的流感高峰，目前看四季度包括明年一季度的经营情况有没有一些提速？

答复：试剂盒类产品销量有周期性特征，第一，四季度是美国销售旺季——圣诞节、感恩节期间人们大量购买物品礼品；第二，流感、RSV 在冬季爆发比较多，往年来看该类产品在四季度市场需求有所增加。公司 iHealth 试剂盒产品，已经在美国 Costco、CVS、沃尔玛、亚马逊等线上线下渠道常态化销售，上呼吸道病毒筛查需求持续存在，因此依然具有较好的消费品属性。但该产品销售情况受到美国当地流感等呼吸道传染病情况、用户市场需求、竞争格局等多种因素影响，存在一定不确定性。

问题：公司中报披露了互联网医疗产品服务的收入，增长非常迅速，患者人群也在持续增加。三季度有没有一些数据可以分享？全年对这个业务的收入、亏损收窄有没有一些目标？

答复：2026 年第三季度报告中没有披露相关数据，但是可以参考公司之前披露的员工持股计划草案中，关于糖尿病诊疗照护“O+O”新模式相关的公司考核指标，公司会努力按照这个目标来推进。

问题：公司此前对科创投资采取“投早、投小、投长期、投硬科技”的策略，并且不预先设定具体的投资规模。随着金融投资资产占总资产的比例持续提升，未来公司是否会设定更明确的资产配置比例和新增投资的回报门槛？在市场估值较高的时候，如何去平衡继续投资与保留流动性、兑现已有收益之间的关系？

答复：我们最开始做这件事情的思路非常简单——中国有工程师红利，中国的工程师供应量在全世界是最充足、数量最多的，这些工程师聪明、勤奋、有上进心、性价比高，这是我们开始做这件事情的原因。从 2022 年、2023 年，公司开始给创投基金出资。2024 年初公司又参与投资了天开九安海河海棠科创母基金，给全国优秀 GP 出资。当然我们赶上一个非常好的时候，2022-2024 年科创基金募资市场压力较大，公司这时候出资很容易找到非常好的 GP，他们在这一轮科创投资周期的投资能力、投资眼光都非常强，基金收益增长较好。那时候“投早、投小、投硬科技、投长期”这句话产生了非常好的效果。但是在这一轮科创投资周期，这些公司估值涨得太快了。所以公司有些项目还投中后期，对于已经跑出来的、确定性强的中后期标的，公司还是愿意把握住这一轮科创投资周期带来的变化。

问题：美国 AI 原生诊所的业务，目前美国市场的商业模式是否已经形成了明确的付费客户和服务收入？未来的收入主要是来自保险支付下的慢病管理服务，还是向医生诊所提供 AI 软件和运营服务？

	<p>答复：我们现在说打造 AI 原生诊所这件事情还在试点阶段，首先在两三个诊所试点——试点把前台的职能做了，然后未来逐步扩展到慢病管理。从前台到后面的付费、到保险这些工作，一步一步做。我们希望做到的是让医生只负责诊疗，剩下的事都由我们来做。我们希望能够尽快完成试点，利用原来照护服务奠定的基础，实现规模扩张。目前来看，还是很受医生欢迎的，确实帮他们解决问题——节省人力、减少错误、提高效率。</p> <p>问题：董事长好，请留下今年的金句，鼓励一下散户们</p> <p>答复：坚持相信常识，才能穿越周期。</p>
附件清单（如有）	特定调研对象清单
日期	2026.10.30

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
HBM Partners Hong Kong Limited	郭牧青
IDG Capital	郗岩
Willing Capital Management	朱宏达
安联保险资产	韩成盛
北京森林湖资本	胡换录
北京鑫翰资本	刘仁杰
创金合信	刘扬
淡水泉（北京）投资	胡学森
德邦基金	曾叙衡、帅瑞韬
德邦证券资管	郝晓婧
第一创业证券	练伟
东北证券	刘震宇、沈新风
东方财富证券	唐爱金
东方证券	关黎立、刘迎、王光宇
方正证券	唐娜
福州经开区川海私募	车雨萱
富安达基金	刘云鹏
富国基金	曾新杰、傅肖依、王卓立、武磊
高观投资	王晓溪
观富（北京）资产	唐天
光大保德信基金	高睿婷、林晓枫、钱彦君
光大永明资产	孙伟娜、吴涛
光大证券	黎一江、刘勇
光大证券资管	刘天雄
广东奶酪投资基金	胡坤超
广发证券资管	王莎
广州草本投资	汪思佳
国海证券	林羽茜
国联安基金	赵子淇
国联基金	焦阳
国联民生证券	陈阳
国泰海通证券	胡幸、李子波
国投证券资管	刘亚洲
国元证券	周爽
海富通基金	陈林海
海南翎展私募基金	邵琮元

海南盛熙私募基金	李嘉俊、刘更
红思客资产	孙浩桐、孙磊
泓铭资本集团	王燦
湖南万泰华瑞投资	邹戈
华安基金	李阳东、陆奔
华宝基金	毛文博、魏扬帆
华创证券	李婵娟
华泰证券资管	陈辛
华夏东方养老资管	蔡颖
华夏基金	常黎曼
华鑫证券	樊益静
华源证券	陈春沫、林海霖
环懿投资	杨伟
汇丰晋信基金	曹芮、宋田田
汇添富基金	何丽峰、钱诚
嘉实基金	沈玉梁、宋阳、王雪松
建信基金	张剑姝
江苏瑞华投资控股集团	林元增
开源证券	陈峻、韩笑、刘毅、石启正
摩根士丹利基金	缪东航
摩根资产	叶敏
南方基金	陈哲、都逸敏、李晓光、万朝辉
宁波荣冰私募基金	王殷超
鹏华基金	李建国、张宏钧
平安基金	解婧、周思聪
平安理财	辛岳
平安资产管理	万淑珊
浦银安盛基金	张瑞
浦银理财	诸怡雯
谦璞投资	吴舜禹
融通基金	杨有为
上海常春藤资管	饶海宁
冲积资产	张智聪
上海海宸投资	孙镭
上海鹤禧投资	李峥嵘
上海玖鹏资管	蒯小龙
上海聚鸣投资	涂健
上海宽投资管	董一平
上海明河投资	骆华森

上海宁泉资产	陈冠群
上海鹏山资管	杨明韬
上海钦沐资管	高磊
上海新伯霖私募基金	罗会礼
上海鑫垣私募基金	史彬
上海重阳投资	沈一洲
申万宏源	凌静怡、张静含
申万菱信基金	李金泽、姚宏福
深圳市精锋医疗	张茜
深圳市日斗投资	周姮
深圳市昱珲泰投资	邹炜炜
世纪证券	陈峰
太平洋保险资产	李鸣、阳明春、叶宇泽
太平洋证券	谭紫媚
太平资产	彭丹雪
泰信基金	吴用
天风证券	王登立、薛余来、周海涛
天津易鑫安资管	史芮铮
天治基金	王漪昆
同德磐石控股	罗凯
西部利得基金	冯皓琪
西部证券	戴雨彤、樊嘉诚、王艳、朱镭
西南证券	雷瑞、杨天笑
湘财基金	张泉
新华基金	李畅
信达澳亚基金	陈烁、张剑滔
兴业基金	马越、王丝语
兴业证券	刘璐丹
姚泾河基金	李凡
野村东方国际证券	卢钰瑶、王道
银河基金	方伟、于嘉馨
永安期货	郎园
甬兴证券	关吴思
圆信永丰基金	黄世旺、田玉铎
长城基金	唐项涛
长城证券	肖心怡
长江养老保险	邱宏斌
长江证券	徐晓欣
招商证券资管	蔡霖

招银理财	程驰、冯瑞敏、巩伟、苏晓牧
浙江益恒投资	钱坤
浙商证券	安柯、陈姗姗
浙商证券资管	金嫣、严洋
知曜私募基金	张伟光
中广云投资	李曙光
中航基金	高丰臣
中航信托	戴佳敏
中金公司资管	梁振霆
中融汇信	文惠霞
中泰证券	刘照芊、宋康泰、王千羽、谢木青
中信建投	郑涛
中信期货	魏巍
中信证券	蔡博翰、沈睦钧、赵亦丰
中信证券资管	倪秉泽、魏巍
中银国际证券	张岩松
中邮证券	岑峻宇