

证券代码：002432

证券简称：九安医疗

公告编号：2022-053

天津九安医疗电子股份有限公司 2021 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以未来实施分配方案的股权登记日的总股本扣除回购专用账户中股数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 7.00 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	九安医疗	股票代码	002432
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	邬彤	李凡	
办公地址	天津市南开区南开工业园雅安道金平路 3 号	天津市南开区南开工业园雅安道金平路 3 号	
传真	022-87612379	022-87612379	
电话	022-87611660-8220	022-87611660-8220	
电子信箱	ir@jiuan.com	ir@jiuan.com	

2、报告期主要业务或产品简介

报告期内，公司继续加速推动两大核心战略的实施，即“在新零售平台持续推出极致性价比爆款产品”和“糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的推广”。2021年度，公司实现营业收入239,709.78万元，比上年同期增长19.36%，营业利润100,254.92万元，比上年同期增长320.20%，利润总额99,963.17万元，比上年同期增长316.94%，归属于上市公司股东的净利润90,864.24万元，比上年同期增长274.96%。此外，公司2020年非公开发行股票事项于报告期内实施完成，为募投项目的顺利实施奠定了基础，助力公司核心战略的快速发展。2021年度，

公司所从事的主要业务情况如下：

（一）业务情况介绍

家用医疗器械及IVD方面，报告期内随着欧洲疫情的发展，公司管理层意识到美国市场对新冠抗原检测试剂盒产品未来可能有潜在需求，公司抱着志在必得、一往无前的信念，开启了公司iHealth抗原检测试剂盒项目的筹备。公司快速组建iHealth试剂盒研发小组，依托iHealth美国子公司的地缘优势，公司上下齐心协力，一方面加紧根据FDA EUA授权的申报要求，准备相关申报文件；另一方面，在当地奔赴疫情一线地区，进行临床实验。在申报之后的四个月内，又经过了多轮申报资料补充。在短时间内迎接种种挑战、克服重重困难。最终，于北京时间2021年11月6日凌晨，iHealth试剂盒终于获得了美国FDA EUA授权，是第9家在美国获得抗原家用自测试剂盒产品FDA EUA授权审批的公司，也是国内第一家以中国制造工厂身份拿到该授权的公司。iHealth试剂盒取得的成绩，是公司爆款产品核心战略的一次成功实践。此次公司在美国推出iHealth试剂盒产品，丰富了公司的产品线，是公司在IVD领域的重要突破，提高了公司的核心竞争力和市场拓展能力。报告期内iHealth试剂盒销售收入大幅增长，因此iHealth系列产品（含试剂盒产品）营业收入较去年同期增长31.14%，毛利率达到72.65%，对本报告期业绩的大幅上升做出了重要贡献。除iHealth试剂盒业务外，经过多年的积累，九安及iHealth系列产品获得了良好的品牌知名度和用户口碑，额温计、血氧仪、血压计、血糖仪等产品受到了市场的认可，家用医疗器械产品在国内外销售稳步增长，其中ODM/OEM产品营业收入较去年增长38.98%，传统硬件产品营业收入较去年增长12.70%。

互联网医疗方面，公司基于在软、硬件产品技术的积累，逐步扩展至医疗服务领域，开拓互联网+医疗慢病管理全病程照护服务模式。该业务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，节省了社会资源和医疗资源。在院内，患者得到医疗诊断、营养咨询、患者教育的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。目前，公司的糖尿病诊疗照护“O+O”新模式已在全国46个城市、191家医院落地，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%。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，在慢病管理领域与四十多家诊所进行合作，在当前疫情的背景下，发展出全线上的看诊、糖尿病教育、入组评估流程，在医生和患者中形成良好的口碑，带动了更多的医生加入。

物联网消费电子产品方面，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，公司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，力求把用户体验做到极致。公司的爆款产品不仅在国内小米渠道销售，在美国新零售平台和亚马逊平台也不断推出新品。国内市场来看，小米公司以“极致性价比”的产品理念带动了国内制造业的产业升级，让每个人都享受到了科技带来的美好生活。从现阶段来看，美国市场也存在同样的商业机遇，尽管美国市场与国内市场相比存在很多不同之处，但以新零售的模式提升供给方的运营效率、提升用户的消费体验的底层逻辑不会变。面对机遇，公司紧抓美国市场新零售行业的风口，将会推出更多极致性价比的爆款产品。

（二）主要产品及其用途

在IVD产品方面，2021年11月，公司美国子公司在当地推出iHealth试剂盒，该产品可由

个人自行采集前鼻腔拭子样本进行操作，15分钟快速出结果，使检测过程更加方便、快捷、低成本，方便个人及家庭对新冠肺炎进行快速、及时的筛查。据该产品在申请美国FDA EUA授权时提供的临床实验结果，在症状出现前七天内的受试者中，灵敏度PPA值为94.3%、特异性NPA值为98.1%。

数据表明，奥密克戎变异株的传播速度较快，这样能快速自测的方式，能够让用户尽快获知自己是否被感染，从而尽快采取自我隔离措施，避免传染给周围人群。此外，抗原自测的方式居家就能随时检测，能够有效避免排队在医院验核酸时的感染风险。患者在出现发热或其他症状的情况下，无法得知自己的情况是流感、感染了新冠或者其他炎症，要对症用药，就需要检测。对于欧美国家，全面管控放开后，如服用新冠药物，那么在服用前、服用中和服用后都需要通过多次检测，进行初步判断和跟踪治疗效果。因此，新冠病毒自我检测的应用场景越来越多，有自我检测需求的消费者，无需处方就可以通过美国的电商、药店、商超等渠道自行购买抗原检测试剂，进行自测。

在硬件产品方面，主要分为个人健康生命体征监测产品及消费类产品，打造从围绕个人健康生命体征监测领域相关的健康医疗产品，逐步扩展到物联网消费电子产品领域。在健康医疗产品方面，主要产品涵盖血压、血糖、体温、体脂/体重、血氧、心电、睡眠、运动等领域的较为完备的个人健康生命体征监测产品线。与此同时，公司也已经以自主推出和整合资源合作的方式，相继上线了多款消费类电子产品。公司硬件产品主要为面向家庭和个人使用的产品。

在服务方面，公司的糖尿病诊疗照护“O+O”新模式，是建立以医生为核心，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，综合运用移动互联网、物联网、云、人工智能等新技术手段，将对糖尿病患者的管理和服务从医院延伸至家庭，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，实现以患者为中心的服务供给，构建糖尿病诊疗照护“O+O”(Offline+Online)新模式。

（三）经营模式

采购模式：对于原材料采购，供应商和物料单价由公司资源开发确定，物流部负责确定物料需求计划，从已列入合格供应商名录的厂家处采购。如需采购新的物料品种，先由资源开发寻找新物料的生产厂家，进行选择及评价后，将通过验收的厂家加入合格供应商名录，随后将产品的价格审定单及对应相关的资料转给物流部。物流部依照物料需求计划和价格审定单采购新物料。

目前公司一般与主要供应商签订合同期为1至2年的框架性协议，协议约定采购原材料的品种、价格确定、交货期、结算付款期等条款，但不确定采购数量。公司根据实际需求向供应商下订购单，按付款期、实际采购量结算货款。

生产模式：iHealth试剂盒产品是通过公司子公司柯顿电子以及国内外协工厂生产的。除此之外，公司生产工作主要是在柯顿电子进行。公司物流部根据销售部门的订单数量确定物料清单，结合库存情况安排生产计划。公司基于精益制造理念同时确保对客户的快速响应，采取“以销定产+安全库存”的生产模式。为保障品质和服务，公司核心生产过程以自主自制生产为主，部分非核心加工工序采用外协加工模式。另外，境外子公司eDevice绝大部分的生产均以外包的方式进行，其主要负责核心部件的采购以及部分产品的后续组装。

销售模式及服务模式：

1、国内销售

公司的国内销售工作由国内业务事业部负责。目前国内的销售模式主要分为线上销售和线下销售。目前线上销售的主要销售平台包括小米有品、小米商城、京东和天猫，线下销售的销售模式有直营和分销两种，线下渠道已经覆盖近百个城市。

2、国外销售

公司的境外业务主要有为境外销售iHealth品牌、国外厂家贴牌生产(ODM/OEM)、eDevice产品。

iHealth品牌产品模式由公司先销售给境外的子公司，再由境外的子公司负责境外销售工作。iHealth美国负责美洲地区的产品销售与推广，iHealth欧洲负责欧洲市场以及邻近的非洲、中东市场的销售与推广。iHealth新加坡子公司负责欧美以外其他海外地区iHealth系列产品销售与推广。

公司的国际贸易综合部负责对接国外客户，销售ODM/OEM产品。客户多为知名企业如英国Lloyds Pharmacy、德国Beurer、瑞士B.Well Swiss。客户下订单后开始生产。

eDevice最终的收费模式为直接销售或采取租赁的形式，取决于企业与下游客户的沟通协商情况。eDevice销售或对外租赁相关移动医疗通信产品至下游客户（医疗器械商或医疗机构后），下游客户再将上述产品销售或对外租赁至终端病患用户，在提供售后咨询服务时，会收取咨询服务费以及通信服务费。

3、新零售业务销售

目前公司新零售业务主要是小米专卖店和小米授权店。小米专卖店为代销模式。供货模式为小米集团主动配货或公司申请向小米集团提货。小米集团根据约定的结算周期按销售收入给予公司一定的返利。专卖店除店长外的员工由公司确定人选并支付其薪酬。小米零售店为买断模式，与小米专卖店的区别在于供货方式。公司一次性买断小米通讯指定的商品进行销售，销售收入归公司所有，公司支付建店费用、日常维护费用及员工薪酬。

4、“糖尿病诊疗照护“O+O”新模式”推广和运营模式

基于多年对互联网医疗探索的积累，公司将加速推动糖尿病诊疗照护“O+O”新模式的落地。在中国、美国多个城市地区，与专业医疗机构合作，在让“信息多跑路，患者少跑路”的同时，提升医护团队的管理效率和照护质量。公司将继续在更多城市与多家医疗机构合作设立照护门诊，签约更多医生，不断提高服务糖尿病患者人数，形成专业的糖尿病照护管理体系，并持续引进优秀专业人才，提高治疗效果、提升慢病管理效率。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	3,930,327,210.41	2,458,560,510.72	59.86%	1,940,253,552.18
归属于上市公司股东的净资产	2,872,576,259.56	1,884,762,462.28	52.41%	1,662,529,949.38
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	2,397,097,777.49	2,008,360,220.33	19.36%	706,276,406.49
归属于上市公司股东的净利润	908,642,433.60	242,329,254.77	274.96%	66,449,143.60
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	822,474,021.86	247,483,292.66	232.34%	-241,711,616.43
经营活动产生的现金流量净额	293,114,031.60	461,622,751.25	-36.50%	-43,694,289.87
基本每股收益（元/股）	1.9990	0.5599	257.03%	0.15
稀释每股收益（元/股）	1.9990	0.5599	257.03%	0.15
加权平均净资产收益率	37.36%	13.65%	23.71%	4.11%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	322,180,761.49	246,812,406.11	221,466,258.43	1,606,638,351.46
归属于上市公司股东的净利润	38,035,813.70	16,741,133.01	-4,648,964.24	858,514,451.13
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,895,575.99	-6,683,022.65	-19,987,588.41	847,249,056.93
经营活动产生的现金流量净额	-37,538,104.40	-10,082,293.87	-25,103,742.62	365,838,172.49

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	179,411	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	176,866	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
石河子三和股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	22.75%	109,497,902		质押	39,800,000	
李志毅	境内自然人	3.61%	17,370,503				
山西证券股份有限公司约定购回专用账户	境内非国有法人	1.97%	9,500,000				
罗章华	境内自然人	1.17%	5,640,400				
高靖	境内自然人	1.06%	5,122,500				
刘盈盈	境内自然人	0.97%	4,686,600				
周群	境内自然人	0.96%	4,622,000				
深圳市云古投资有限公司—云古湛卢 1 号私募证券投资基金	其他	0.65%	3,121,000				
陈德才	境内自然人	0.43%	2,061,200				
珠海星展资本管理有限公司	其他	0.36%	1,733,202				
上述股东关联关系或一致行动的说明	李志毅为石河子三和股权投资合伙企业（有限合伙）的非控股有限合伙人之一，持有其份额 2.55%。除此之外，公司未知其他前 10 名无限售普通股股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□ 适用 √ 不适用

三、重要事项

1、公司2020年度非公开发行股票事项在报告期内实施，本次非公开发行完成后，公司新增股份数45,797,101股，发行价格6.90元/股，募集资金总额为315,999,996.90元，扣除各项不含税发行费用人民币6,630,702.76元后，公司本次募集资金净额人民币309,369,294.14元。该等股份已于2021年3月11日在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司办理完成股权登记手续，已于2021年3月19日在深圳证券交易所上市，并于2021年9月22日解除限售。

2、公司于2021年3月29日召开的第五届董事会第十一次会议审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，同意公司使用自有资金以集中竞价交易方式回购部分公司股份，用于实施股权激励计划或者员工持股计划。本次回购的资金总额不低于人民币5,000万元（含）且不超过人民币10,000万元（含），回购价格不超过12.00元/股，回购股份期限为自公司第五届董事会第十一次会议审议通过之日起十二月内。截至2021年5月21日，公司本次回购方案实施完毕。本次实际回购时间区间为2021年4月6日至2021年5月21日。截止到2021年5月21日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价方式回购公司股份11,873,630股，占公司目前总股本2.48%，最高成交价为9.03元/股，最低成交价为7.94元/股，成交金额99,834,465.77元（含交易费用）。

3、公司2020年度权益分派在报告期内实施，公司 2020 年年度权益分派方案为：按公司总股本 478,603,022 股，扣除公司回购的 11,873,630 股，以 466,729,392股为基数，向全体股东每 10 股派 0.6 元人民币现金（含税），不转增不送股，共计派发 28,003,763.52 元。

4、公司于2021年6月收到参与投资的Essence iSeed Fund SP基金收益分配款7,778,160 美元，上述投资收益将增加公司 2021 年度税前利润。具体内容详见公司于2021年6月1日披露的《关于获得投资收益的公告》（公告编号：2021-045）。

5、公司于2021年7月13日召开的第五届董事会第十六次会议审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，同意公司使用自有资金以集中竞价交易方式回购部分公司股份，用于实施股权激励计划或者员工持股计划。本次回购的资金总额不低于人民币5,000万元（含）且不超过人民币10,000万元（含），回购价格不超过11.00元/股，回购股份期限为自公司第五届董事会第十六次会议审议通过之日起十二月内。截至2021年10月29日，公司本次回购方案实施完毕。截止到2021年10月29日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价方式回购公司股份13,619,051股，占公司目前总股本2.85%，最高成交价为7.64元/股，最低成交价为5.90元/股，成交金额99,986,403.70元（不含交易费用）。

6、2021年10月15日，公司第五届董事会第十八次会议与第五届监事会第十五次会议审议通过了《关于注销2020年股票期权激励计划部分股票期权的议案》、《关于2020年股票期权激励计划授予的股票期权第一个行权期行权条件成就的议案》，董事会决定合计注销尚未行权的528,000份股票期权；董事会认为公司2020年股票期权激励计划授予的股票期权第一个行权期行权条件已满足，同意符合行权条件的187名激励对象在第一个行权期行权，可行权的股票期权共计3,047,000份，行权价格为11.53元/股。公司独立董事对上述事项发表了独立意见，监事会对可行权激励对象名单进行核实并发表了核查意见。公司2020年股票期权激励计划于报告期内达到第一期行权条件，截止2021年末，行权导致股本增加2,770,600股。

7、2021年10月28日，公司第五届董事会第二十次会议、第五届监事会第十七次会议，审议通过了《关于公司<2021年股票期权激励计划（草案）>及其摘要的议案》、《关于公司<2021年股票期权激励计划实施考核管理办法>的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理股权激励相关事宜的议案》等相关议案。公司独立董事对上述相关议案发表了同意的独立意见，北京中银律师事务所出具相应法律意见书。详细内容见巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）2021年10月29日的相关公告。2021年11月17日，公司召开2021年第一次临时股东大会审议通过了上述议案。激励对象总人数为354人，包括公司公告本激励计划时在公司（含分公司及控股子公司，下同）任职的董事/高管、经理/总监、核心、骨干及突出员工。本激励计划授予的股票期权的行权价格为6.49元/股，拟向激励对象授予738.5万份股票期权。

2021年12月9日，公司第五届董事会第二十一次会议、第五届监事会第十八次会议，审议通过了《关于公司<2021年股票期权激励计划（草案二次修订稿）>及其摘要的议案》、《关于公司<2021年股票期权激励计划实施考核管理办法（修订稿）>的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理股权激励相关事宜的议案》等相关议案。公司独立董事对上述相关议案发表了同意的独立意见，北京中银律师事务所出具相应法律意见书。详细内容见巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）2021年12月10日的相关公告。2021年12月27日，公司召开2021年第二次临时股东大会审议通过了上述议案。截止2021年12月31日，2021年股票期权激励计划尚未完成授予。

天津九安医疗电子股份有限公司

法定代表人：刘毅

2022年4月29日