

广东乐心医疗电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

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
参与单位名称及人员	东方红资产管理、运舟资本、海通证券、华西证券、光证资管
时间	2023年09月15日（星期五）
地点	公司会议室及线上方式
上市公司接待人员姓名	董事、总裁：潘志刚先生 董事、副总经理及董事会秘书：钟玲女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次特定对象调研采用线上、线下的方式进行，主要就以下内容进行交流：</p> <p>一、公司基本情况介绍</p> <p>广东乐心医疗电子股份有限公司（以下简称“公司”）创立于2000年，于2016年11月在深交所上市。公司致力于成为远程健康监测全球领导者，二十多年专注于医疗级远程健康监测设备的研发设计、生产制造、运营服务与销售。公司战略聚焦“医疗级远程健康监测设备及服务提供商”，目前拥有健康IoT领域多维度体征监测产品线，包括智能血压计、智能血糖仪、健康秤、心电监测设备、OTC助听器、智能手环手表等。</p> <p>公司秉承“感知生命 守护健康”的使命，依托在智能医疗健康、智能可穿戴等领域产品创新研发、产品品质和应用技术等方面的独特优势，公司将健康IoT、大数据与医疗深度融合，聚焦远程健康管理垂直领域，为全球行</p>

业客户提供“健康 IoT+数字健康服务”的数字化健康管理整体解决方案。

二、问答交流环节

1、今年上半年经营管理的主要有哪些变化，扭亏为盈主要是哪些原因？

回复：2023 年上半年，公司坚定“医疗级远程健康监测设备及服务提供商”的战略实施和变革，积极推进年度经营目标及规划落地。报告期内，公司实现营业收入 38,464.27 万元，同比下降 28.91%，公司实现归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 782.46 万元，同比增长 1,208.42%，其中，第二季度公司实现营业收入为 22,203.73 万元，环比增长 36.55%，实现归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 2,054.26 万元，环比增长 261.52%。

(1) 建设海外本土化销售和服务团队，以客户为中心，在坚守自己地盘的同时去“攻城掠地”，积极开拓中东、东南亚等新兴市场，持续拓展大健康行业头部大客户、终端客户等多元销售渠道。

(2) 围绕战略定位，进一步优化公司业务结构，对部分低毛利、重资产投入项目实施策略性调整，积极布局具备高增长潜力的远程健康监测领域，加快新市场需求开拓进度，提高市场占有率；

(3) 持续深耕医疗级产品及服务领域，保持在远程医疗、家用医疗、基层医疗、慢病管理等领域的技术和产品创新的投入，专注产品力的提升，丰富医疗产品矩阵和优化产品结构，进一步提高公司竞争壁垒；

(4) 对内坚定推行经营责任制，持续提升公司的敏捷型管理组织和高效治理，在优化客户结构的同时，着力深化降本增效举措，重塑供应链管理，构建产销研一体化的全链路管理，持续改善成本结构，有效降低采购成本并提高存货周转率，期间费用有所下降，提升整体运营效率及经营质量，提高抗风险能力，综合毛利率较去年同期提升了 5.35 个百分点。

总体来说，2023 年上半年公司通过开源、提效、降本等主动措施推动公司实现有质量的增长，上半年整体经营改善取得阶段性成果。

2、公司在数字心电监测板块的业务布局是怎么样的

回复：公司聚焦远程健康管理垂直领域，远程心电业务板块是公司战略业务板块之一，目前公司拥有智能心电衣、实时动态心电(4G Holter)、动态心电、心电网络、智能心贴、动态血压等专业医疗级设备及心电监测服务平台，公司已取得互联网医院牌照，自建远程医疗诊断中心，并与全国顶尖三甲医院联合建立区域性远程诊断中心，可提供 7*24 小时心电监护与诊断服务。该业务板块将以数字心电服务为核心，以创新型可穿戴心电设备、领先 AI 算法为先导，结合远程医疗诊断中心及用户服务中心，构建“全新数字心电服务”平台与体系，实现项目融合管理，聚焦院内体检服务、院内临床服务、院外随访管理核心场景，重点解决心脏病、卒中等重症慢病诊疗与康复过程中关键痛点，为患者提供消费级体验、数字化依据及专业医疗级服务。

3、公司对国内和海外市场的展望及市场比重预期是什么？国内外的营销渠道布局是怎样？

回复：根据公司经营规划，国内海外市场将采取不同的经营策略。海外市场仍将是公司重点开拓的市场领域，公司将采取积极的销售策略，搭建本土化海外市场销售团队，持续深挖现有客户深度需求。与此同时，加大力度“攻城略地”，拓展中东非、东南亚等新兴市场，加速拓展海外市场覆盖面，着力开拓海外头部健康品牌渠道客户及终端大客户，持续优化海外客户结构。与此同时，加快新产品上市速度，持续挖掘客户潜在需求，提供多维软硬一体的解决方案，增加客户粘性。运作海外品牌，增加公司在海外市场的曝光度及品牌声量，加快海外市场开拓节奏。

国内市场公司将持续挖掘优质行业大客户，持续探索与国内 B 端大客户的新模式。与此同时，轻量化运作国内自有品牌，并重建线上销售渠道，加快国内新品上新频次，激活老客户，引入新需求。

4、公司股权激励方案推出的考虑是什么？

回复：目标导向管理层彰显信心。公司本次激励计划主要面向经营管理层及核心员工，向激励对象授予 350 万股限制性股票，本次股权激励考核年

度为 2023 年、2024 年两个会计年度，归属系数均为 50%。股权激励计划业绩考核预设目标值为 2023 年、2024 年净利润分别达到人民币 3000 万元、5000 万元。本次股权激励有效地激发了经营管理层及核心骨干员工的凝聚力和战斗力，有效地将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现，此次业绩目标的制定也体现出管理层对公司未来发展的坚定看好。

5、医疗反腐对公司产生影响吗？对慢病管理、远程健康监测的看法如何？

回复：医疗反腐对公司现有业务开展无影响。

乐心目前大部分业务在海外，且大多为行业品牌头部客户，在大环境不好的情况下，传统消费降级，但是随着人口老龄化和慢病年轻化，医疗健康需求尤其是慢病管理需求同步大幅增加，刺激市场对具有远程医疗功能的家用远程医疗产品的需求增加，便携式远程健康管理医疗设备（如血压计、脂肪测量仪、血糖仪、疾病监控系统等）、医疗级智能可穿戴产品将进入越来越多的家庭。随着国家政策支持、各阶段人群的健康意识加强以及人民支付能力提升，未来远程健康监测及慢病管理领域空间将极为广阔。

在国内环境越来越规范的大环境下，频发利好政策助力慢病防控，有助于公司数字化慢病管理新模式落地。面对慢性疾病普遍化、年轻化的发展趋势，近年来我国已将慢病防控提升到了国家战略高度，并全面实施慢性病综合防治战略。公司发挥自身研发优势，通过整合医疗级智能设备、互联网软件技术、远程医疗服务，为基层医疗机构提供“硬件+软件+服务”于一体的数字化慢病管理解决方案。

6、公司目前的商业模式是怎样？

回复：（1）健康 IoT 业务

目前公司拥有健康 IoT 领域的多维度体征监测产品线，旗下医疗健康产品包括智能电子血压计、电子健康秤、智能血糖仪、脂肪测量仪、心贴；智能可穿戴产品包括手环、智能手表等。凭借多年技术的沉淀及对健康管理行

业客户痛点和场景的深刻理解，坚持自主研发，不断提高产品的研发效率和创新能力，形成了具有自主知识产权的智能健康产品体系，能满足各领域、多场景客户的健康管理需求。目前公司已与众多国内外知名健康 IoT 行业巨头建立了长期稳定的合作关系，如博朗、飞利浦、华为、伟伦、WITHINGS 等。

(2) 远程健康管理解决方案（健康 IoT+数字健康服务模式）

凭借公司多年技术沉淀，持续深挖行业客户对健康管理的核心应用场景，深凿数字化健康管理工具基础，围绕客户行业严重缺失“管理工具+运营工具+提效工具”的核心痛点，公司逐步推进战略业务升级，加快布局数字健康服务领域，面向行业客户推出“**健康 IoT+数字健康服务**”的数字化健康管理解决方案。

海外市场：主要是为海外头部远程健康监测服务机构提供多维的医疗级健康监测设备及设备管理服务平台，目前已经逐步开拓美国市场客户；



(图 2: 公司远程健康管理解决方案)

国内市场：乐心针对行业客户需求采用“健康 IoT+数字健康服务”的业务模式，搭建了一套基于健康数据的标准化的健康管理平台，以三大系统（数据系统、内容系统、互动系统）、四端产品（用户端、顾问端、门店端、机构端）为核心，可服务不同行业，连接行业资源，构建生态经济，实现“数字化健康管理+行业”的一站式健康管理解决方案，目前已覆盖保险、体检、慢病管理、功能性营养食品等多个细分行业。

(3) 新业务模式探索：

心脏健康管理业务是公司远程健康管理布局的创新拓展，公司联合顶尖专业医疗机构共研心脏康复管理方案，通过远程心电监测诊断服务平台，为心血管疾病患者提供早期筛查及手术后的院外预后管理。医生可随时通过服

	<p>务平台知晓患者预后状态，动态掌握其术后恢复情况，为患者提供在线动态/静态心电图等报告解读及在线咨询等服务，提供有针对性康复行为干预指导，实现高效管理。患者可通过专业医疗级智能健康管理设备进行实时多维健康情况监测，依托医生的随访建议，实现居家自主健康管理。</p> <p>目前公司已在远程心电监测、社区慢病管理开始逐步落地，并持续对多维体征监测硬件和软件多渠道的应用场景的探索，对于公司未来新的利润增长点的产生具有重要意义。</p> <p>7、对公司的重大变化和未来展望的总结。</p> <p>回复：在 2023 年，公司实施了重大变革，聚焦战略定位，持续丰富医疗产品，加强市场营销策略尤其是海外销售团队的本土化和积极扩展新区域客户。同时，乐心品牌将在国内外各大业务板块持续推广。对外，公司以客户为中心，在坚守自己地盘的同时去“攻城掠地”，积极开拓新兴市场、拓展多元销售渠道；对内，公司重点优化生产环节的管理、结构优化、降本增效、研发效率、标准化以及通用化的改善，持续提升公司的敏捷型管理组织和高效治理（降本增效）。未来，公司期望通过内外部的改革，提升公司收入表现和盈利能力，展现乐心的新面貌。</p> <p>注：交流过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照有关制度规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 09 月 15 日