

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：2023-005

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	参与“乐心医疗 2023 年三季度业绩交流会”的投资者
时间	2023 年 10 月 27 日（星期五）
地点	线上平台
上市公司接待人员姓名	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>本次业绩交流会采用线上平台的方式进行，主要就以下内容进行交流：</p> <p>一、公司 2023 年三季度情况介绍</p> <p>2023 年前三季度，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。2023 年前三季度公司实现营业收入 60,804.30 万元，同比下降 27.61%，公司实现归属于上市公司股东的净利润为 1,518.12 万元，同比增长 70.05%，其中，第三季度公司实现营业收入为 22,340.03 万元，同比下降 25.27%，实现归属于上市公司股东的净利润为 654.90 万元，同比增长 218.70%。</p> <p>2023 年公司在优化客户结构的同时，着力深化降本增效举措，今年前三季度公司综合毛利率为 30.57%，较去年同期提升了 7.49 个百分点。报告期内，公司加强应收账款的回收，持续优化资金结构，从而提高资金使用效率，前三季度公司经营活动产生的现金流量净额为 4,758.42 万元，同比增长</p>

475.96%，其中，第三季度公司经营活动产生的现金流量净额为 6,430.68 万元，同比增长 175.71%。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，前三季度整体经营改善取得阶段性成果。

二、问答环节

1、公司在海外 B 端客户的拓展情况如何？未来面对海外市场有哪些规划？

回复：公司已在海外市场深耕二十余年，与众多海外知名健康 IoT 行业巨头建立了长期稳定的合作关系，目前除了在已有的欧美市场继续深挖现有客户的深度需求外，公司也在积极拓展中东非、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。目前公司已与俄罗斯、阿联酋等地区的行业优质公司达成合作。

公司目前已建立本土化销售和服务团队，并持续开拓一些新兴客户，今年上半年公司已经拿到 4G 血糖仪和 OTC 助听器的海外认证，这两款新品目前正在陆续出货，未来公司将加大新品销售力度，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。同时加强海外品牌运作，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。

2、公司今年发布的股权激励目标是 2023 年实现净利润 3000 万元，公司是否有信心可以完成？

回复：公司管理层对此充满信心。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，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，目前公司经营改善取得阶段性成果。接下来，公司将采取主动性策略推进年度经营目标及规划落地。

(1) 销售策略：目前公司在海内外分别组建了营销团队，实现营销团队本土化，主动营销“走出去”，积极拓展全球业务。持续挖掘原有客户需求，提高现有客户销售占比；在深耕欧美国家市场基础上进军中东非、东南亚等

新兴市场。

(2) 产品策略：公司将聚焦产品规划扩充医疗产品线，扩大公司的医疗设备覆盖面，加快医疗级新品推出速度；目前 4G 血糖仪已开始向海外客户供货，OTC 助听器自有品牌产品“LINNERNOVA”系列也已在海外上市。

(3) 品牌策略：接下来公司将根据公司各业务模块有针对性的加大品牌传播和识别度，例如：国内市场自有品牌“Lifesense”；海外 JDM/ODM 业务板块“Transtek”；海外 RPM 远程健康板块“MIO”；OTC 助听器“LINNER”等。

(4) 持续优化业务结构：公司将加大对高增长潜力的 RPM 业务板块的资源投入，提高公司利润率。

(5) 对内公司将在降本增效的总原则下，引入核心人才优化公司流程机制，实现人均产出及效能双重提升；重视前端技术的开发储备，推进产品标准化与器件通用化，在供应链优化的基础上降低物料成本并提升研发效率，进一步提升本公司的盈利能力。

(6) 在新业务方面，基于“医疗级远程健康监测设备及服务提供商”的战略定位，公司布局了远程心电监测业务板块，以心电服务为核心，以创新型可穿戴心电设备、领先 AI 算法为先导，为患者提供“两梗”风险筛查的医疗服务。

3、“一带一路”是否能为公司带来新的市场机会？

回复：“一带一路”政策为国内企业开拓新市场提供了更多的机会，未来公司会通过多方资源积极开发市场。“一带一路”沿线各国等新兴经济体对医疗需求增加，公司将加快拓宽全球影响渠道的节奏，积极持续开展新业务。总的来说，“一带一路”政策对于公司业务开拓有正向影响，有助于公司业务规模拓展和全球业务布局。

4、公司接下来研发投入的重点是哪方面？对于销售费用率和管理费用率如何把控？

回复：公司战略定位于“医疗级远程健康监测设备及服务提供商”，接下

来公司的研发投入主要聚焦医疗级远程健康管理和数字慢病管理等方面。管理费用率的管控主要依托规模效应，未来公司继续推进全面预算管理体系，做好费用管控，控制预算制定使用的严格性及合理性，从人均销售额、人均产值、万元人工成本等视角出发，不断提升人效，实现企业规模效应最大化。同时也会更加注重研发投入的商业转化率，加强对研发投入、产出的管控。销售费用依托企业产品力，公司将不断提升产品力，加强客户粘性，助力市场拓展同时提升客户生命周期价值，提升公司整体收入规模降低销售费用率。

5、对于公司未来的展望和总结。

回复：2023 年公司围绕“医疗级远程健康监测设备及服务提供商”的战略定位持续推进业务落地，持续丰富医疗产品矩阵，加强市场营销策略尤其是海外销售团队的本土化、积极扩展新区域客户，持续加大乐心品牌在国内外的推广。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，公司将通过新品类、新市场、新面貌重拾增长，新业务未来前景值得期待，乐心管理层对公司未来发展充满信心。

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。

附件清单	无
日期	2023 年 10 月 27 日