

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：2024-002

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	信达证券、国信证券、西南证券、天风证券、华创证券、华泰证券、长城证券、中银证券、博时基金、中融基金、德邦基金、国联基金、招商信诺、申万菱信、金元顺安基金、中加基金、东吴基金、冰河资产、国新证券、财信证券、上海璞醴资管、中银三星人寿、度势投资、中科沃土、和谐汇一、华福证券、贵源投资、凯丰投资、拾贝投资等线上参会的机构
时间	2024年04月25日（星期四）下午16:00
地点	网上业绩交流会
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年度及2024年一季度经营情况简介</p> <p>公司锚定“医疗级远程健康监测设备及服务提供商”的战略实施和持续组织变革，依托在智能医疗健康、智能可穿戴等领域产品创新研发、产品品质以及领先的应用技术等方面的独特优势，积极抢占“人工智能+”战略风口，将健康IoT、大数据、AI人工智能与医疗服务深度融合，持续夯实公司在健康IoT领域的坚实基础，加快推动向数字健康服务商业化应用延伸，</p>

逐步形成“**健康 IoT+数字健康服务**”双轮驱动的主业布局。

公司 2024 年第一季度实现营业收入 24,867.95 万元，同比增长 52.93%，公司实现归属于母公司股东的净利润为 1,366.56 万元，同比增长 212.96%。公司综合毛利率为 36.46%，较去年同期提升了 9.61 个百分点。公司通过以下几方面的主动性措施，以推进经营效率稳步提升，进一步提高盈利质量，提高年度经营目标及规划落地的确定性。

1、围绕战略聚焦，持续优化业务结构及客户结构

公司聚焦“远程健康监测”明确“健康 IoT 业务板块、数字健康服务业务板块”两大业务板块，针对不同业务板块制定明确的经营目标及规划；持续优化客户结构，优化非战略业务的同时加大对高增长的远程健康管理（RPM）解决方案业务的资源投入，保证公司业务规模的可持续发展的同时提高公司利润率。

2、变革销售组织，采取积极的销售策略

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；在原有行业头部品牌客户渠道基础上，加速开拓新的终端客户渠道及远程医疗服务商等新客户类型。

3、调整产品策略，丰富医疗级产品矩阵

公司将聚焦产品规划扩充医疗产品线，扩大公司的医疗级远程健康监测设备覆盖面，加快医疗级新品推出速度；在原有的三大品类基础上已新增 4G 血糖仪、OTC 助听器及心电相关监测产品。2023 年新增产品品类目前陆续获得国内外医疗器械认证并已获得客户订单。

4、持续提升内部经营管理效率

对内公司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。

为将公司经营成果与核心团队深度绑定，充分调动团队的积极性，公司连续两年推出股权激励计划，明确业绩考核目标：2023 年净利润 3,000 万元、2024 年净利润 5,000 万元、2025 年净利润 8,000 万元。

未来公司将着力深化远程健康/慢病管理服务和新品研发，加快新技术新场景的应用、渠道开拓，实施大客户战略，重塑企业品牌形象，同时积极培育公司新的业绩增长点，实现投资价值的长期增长。

二、投资者问答交流

1、公司 2024 年一季度取得不错成绩，主要改善原因是什么？

回复：报告期内，公司持续聚焦远程健康监测领域，2023 年度采取的优化供应链优化、产能整合等降本增效措施的效果得到持续释放，整体经营效率得到进一步提升，综合毛利得到较大提升。同时，公司通过“攻城略地”，不断开拓新兴市场，挖掘客户潜在需求，新增订单得到持续转化，业务规模进一步扩大。报告期内，公司实现营业收入 24,867.95 万元，同比增长 52.93%，公司实现归属于母公司股东的净利润为 1,366.56 万元，同比增长 212.96%。公司综合毛利率为 36.46%，较去年同期提升了 9.61 个百分点。

2、公司今年会有哪些看点呢？如何展望 2024 年？

回复：2024 年公司将进一步通过开源、提效、降本等主动措施推动公司实现有质量的增长。

(1) 医疗级健康 IoT 设备业务板块，公司将通过持续完善产品布局，加快开拓新市场新客户，进一步提高现有客户销售占比等方式以提高公司营收规模；

(2) 远程健康管理 (RPM) 解决方案板块，持续深化与海外 RPM 客户合作，提高该板块业务占比，持续优化公司优质战略客户结构，持续提升公司盈利水平；

(3) 数字医疗服务板块，加快“健康 IoT+大数据+AI 人工智能+医疗服务”的商业化应用落地，并在样板区域实现服务模式及商业模式的落地，着力打造公司发展的第二增长曲线。

3、在 AI 技术方面有哪些应用和成就？请问贵公司在 AI 医疗布局上今年有没有新的动作呢？

回复：在 AI+医疗的应用方面，公司聚焦远程慢病管理领域，将健康 IoT、大数据、AI 人工智能与医疗服务深度融合，加快推动数字医疗服务商业化应用落地。目前 AI 技术层面的应用主要有三大方向：

(1) 应用于**医疗诊断**：主要是远程心电服务板块--动态心电诊断（自研的 AI 算法），创新型可穿戴心电设备为载体、领先 AI 算法为先导，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，为患者康复期自我管理提供数字化依据及专业医疗级服务。

(2) 应用于**健康管理服务**：目前将以数字血压管理服务业务切入，以“远程智能监测设备+AI 数字医生（结合心血管 AI 大模型）+健康管理师团队”为慢病患者提供长期可持续、科学有效的慢病管理服务，实现慢病管理“科学有数据、异常有预警、及时有干预、干预有效果”。

(3) 应用于**智能医疗设备**：如已获批上市的乐心 OTC 助听器，该产品为结合 AI 听力技术深度研发的创新型产品，配套 AI 远程辅听管理服务，已实现自适应听力测试、自动适配功能以及用户听力数据追踪等创新性功能。公司可根据用户的个人听力情况提供个性化的听力解决方案，以满足不同听力受损程度需求，提升用户的听力体验和辅听管理水平。相关业务进展烦请关注乐心医疗动态。

4、公司的远程心电业务是怎样的？目前有什么进展？

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。

远程心电业务的核心产品智能心电衣，该产品已经在院内外术后管理端、体检端有了服务模式和商业模式的初步形态，产品的认证接近也接近尾声，下一步就是商业化的推广。

5、公司海外 RPM 业务板块是怎么样的？

回复：远程患者监护（RPM）是一种医疗服务模式，其通过先进的传感器、移动设备和通信技术来测量并传输用户的生命体征数据，如心率、血压、血糖、心电等，并将数据发送回医疗服务提供者，以供其为用户提供个性化的健康评估、风险预警、健康指导等服务。健康 IoT 是 RPM 业务模式的关键组成部分，公司凭借多年独立自主的技术研发沉淀、服务国内外行业头部客户的经验洞察，持续深挖海外 RPM 头部客户的核心应用场景需求，逐步形成了面向 RPM 行业的远程健康管理（RPM）解决方案，涵盖了从远程智能健康设备的研发制造、设备集成、设备管理、物流仓储、数据传输、数据存储、分析处理到客户反馈等多个环节，可根据各行业客户需求快速响应、高效交付，目前公司已和欧美国家多个头部 RPM 客户建立深度合作，如 Teladoc、Livongo、Lark 等。针对海外 RPM 客户需求和行业特性，乐心搭建了基于健康 IoT 设备的“远程物流平台系统”、“远程设备管理云平台”等。通过“远程物流平台系统”可减少物流周期，提升产品交付效率和客户满意度。

通过“远程设备管理云平台”可全面掌握健康 IoT 设备的运行状态和性能，为设备的优化和升级提供有力的支持，极大地提高设备管理的效率和便捷性，降低维护成本，提升公司产品竞争力。

6、公司目前在行业内的竞争优势主要体现在？如何保持这种优势？

回复：感谢您的关注，乐心多年深耕远程健康管理领域，核心竞争力如下：

(1) “硬件+传感+算法+大数据+AI+云计算+服务”的全链条能力矩阵，构建差异化竞争力。

(2) 持续强化技术研发与产品创新能力

目前公司已具备在预研、产品定义、研发、生产的全链条过程，软件、硬件、结构、测试等方面的全自研能力，公司高度重视产品创新研发，始终坚持以市场为导向、创新为原则、用户需求为核心，紧密捕捉市场需求并快速响应，具备服务全球健康行业高端客户的健康 IoT 实力。

(3) 医疗级高标准的产品质量优势

公司目前已拥有 20 多个主流国家医疗器械认证，随着健康 IoT 与医疗健康的联系日益紧密，公司全系列产品致力于向医疗级方向的发展，公司获得医疗器械质量体系认证的生产资质所具备的价值将会愈发突显。

(4) 公司拥有健康 IoT 领域多维度体征监测产品线 公司完整的产品系列可以满足多个行业、不同领域细分客户的产品组合需求，多品类的产品布局给公司带来了较强的风险抵抗能力与应对各种突发市场状况的较快响应速度，有效保持公司在健康 IoT 和远程健康管理行业的整体竞争能力。

(5) 以循证医学为支撑，医疗服务具备专业理论及实践能力

公司将健康 IoT、大数据、人工智能与医疗深度结合，与医疗健康专家实现紧密合作，获得了丰富的循证医学研究成果。公司成立了数字健康研发中心，积极拓展远程健康管理系统（RPM），创建软硬件一体化远程数据监控、有氧健康计划、疾病风险评估体系、六大闭环健康管理系统等智能健康模块，形成了“乐心 AI 健康大脑、大数据平台、智能诊断平台、解决方案研发平台、智能干预平台”等多维度、全链路的数字化健康管理能力，加快推动“健康 IoT+AI+大数据+数字健康服务”一体化的数字健康管理解决方案，进一步提升公司在医疗健康领域的核心壁垒。

(6) 千万级用户产生的多维生理指标大数据的价值。

(7) 成熟稳定的海外客户资源渠道为海外市场开拓提供条件

公司已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，部分头部品牌客户与公司合作超过十年以上，具有长期的合作高度信任基础。数十年深耕乐心品牌“Transtek”、“Mio”等在海外健康 IoT 市场拥有较高的知名度、市场认可度，且拥有良好的市场信誉，为公司拓展海外新市场、新客户打下了良好的基础。

另，乐心在慢病管理和远程健康监测领域已研究多年，基于前期经验积累，对客户需求和患者场景有深入了解，在进军海外远程健康监测细分客户群体的时候，公司能够与客户针对远程健康监测领域，共同研发适应家用场景的软硬相结合的管理服务，为建立有效客户关系，持续增加客户粘性提供有力支持。

7、公司已有的欧美地区业务市场和新开拓的中东非地区业务有什么区别？

回复：公司在欧美地区业务分为“医疗级健康 IoT 设备”和“远程健康管理解决方案（RPM）”两个部分，公司通过全链条的制造能力为 B 端大客户提供智能硬件设备；针对 RPM 客户的需求和行业特性，提供涵盖从远程智能健康设备的研发制造、设备集成、设备管理、物流仓储、数据传输、数据存储、分析处理到客户反馈等多个环节的远程健康管理解决方案。新开拓的中东非地区目前主要是医疗级健康 IoT 设备业务，未来也会逐步开拓 RPM 客户，不断拓展业务范围。

8、公司在欧美地区已有较为成熟的业务布局，日本相对来说人口老龄化程度也比较高，在欧美地区的业务模式能不能复刻用到日本？

回复：日本人口老龄化程度较高，对于健康管理需求也相对旺盛。公司目前也在逐步接洽日本客户，开拓日本的 RPM 客户。

9、公司是否考虑布局无创血糖？

	<p>回复：公司目前拥有的是常规指尖血糖仪，该款产品系基于客户需求做出的快速响应。无创血糖的技术方案一般包括近红外、中红外光谱，或者搭配局部热传导方案。公司对于新技术持有开放态度，目前公司在无创血糖项目在近红外结合局部热传导方案上已开展预研，广泛收集数据克服个体差异和光谱解混分析（克服多种类葡萄糖分子化合物）中的技术难题，同时搭配公司既有的光机设计优势确保信号稳定性和有效性。未来具体落地场景也必然是基于公司“医疗级远程健康监测设备及服务提供商”的战略定位，不会盲目投入。</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	2024 年 04 月 25 日