

广东乐心医疗电子股份有限公司

2017年度董事会工作报告



2018 年 3 月

2017年度董事会工作报告

2017年公司以国内市场品牌推广及持续市场开拓为核心，以产品研发为主线，以外延式发展作为手段，公司管理层紧紧围绕公司发展战略和年度经营计划开展工作。

2017年公司实现营业收入86,659.03万元，较上年同期增长12.45%，内外销营收均有所增加，主要得益于可穿戴运动手环和电子血压计产品销售增加；公司实现净利润1,746.4万元，较上年同期下降78.31%，实现归属母公司股东的净利润为1,784.07万元，较上年同期下降77.84%，主要是由于报告期内毛利率大幅下降，人民币升值对汇兑损失的影响，国内营销渠道建设、广告、品牌推广投入增加以及持续对产品研发的投入。2017年公司研发投入总额为6,611.66万元，占总营收7.63%，较上年同期增长11.41%。2017年重点开展了以下工作：

1、营业收入保持持续稳步增长。

报告期，外销方面公司通过参加CES、广交会等大型展销会，以及可穿戴手环自有品牌在海外试点等手段；内销方面公司通过渠道深耕、广告投入和品牌推广等手段，公司实现营业总收入86,659.03万元，较上年同期增加9,595万元，增长率12.45%。其中外销实现营业收入49,345万元，较上年同期增加4,852万元，增长率10.91%；内销营业收入37,314万元，较上年同期增加4,742万元，增长率14.56%。可穿戴运动手环实现营业收入33,325万元，较上年同期增加7,634万元，增长率29.71%；电子血压计实现营业收入14,387万元，较上年同期增加2,101万元，增长率17.11%。

2、深耕国内销售渠道、品牌建设和推广

国内市场是销售渠道深耕的重点，特别是线下渠道。报告期内，公司一是筹备组建了OTC销售团队，通过经销商主攻连锁药店渠道；二是大幅扩充原有3C渠道人员，同核心经销商一块深耕渠道，业务覆盖大陆主要省份和主要地级市；三是积极拓展行业客户合作、大客户礼品合作和校园渠道；四是结合公司产品数据互联的特点，报告期内公司加大了拓展产品应用场景，从而促进产品销售，实现差异化营销并为渠道提供增值服务。

公司自有品牌战略实施以来，品牌建设投入较少。报告期内，为提升公司品牌力，公司签约陈伟霆担任运动手环形象代言人，推出乐心手环ziva 陈伟霆特别版，并开展系列宣传推广活动。

3、持续加强研发

公司一贯以技术见长，并作为公司的核心竞争力之一。公司产品软硬件结合，同时

部分产品为医疗器械，产品研发涵盖算法、方案、设计、结构/电子、APP/云端、认证注册等多个环节。报告期内一、加强新产品、新领域的基础研究和应用，为后续产品化和项目孵化作技术储备；二、推出电子血糖仪、ZIVA Plus手环、NANA-1脂肪测量仪等新产品并实现销售；三、推出乐心手环软硬件国际版，为自有品牌在海外市场试点作准备；四、现有软硬件产品升级和产品迭代，增强稳定性、可靠性，提升用户体验和价值感。

4、积极探索新业务模式, 强化慢病管理布局与规划

报告期，在现有业务正常开展的情况下，公司进一步探索新模式、新方法，寻找商业机会。公司在报告期开展了可穿戴手环自有品牌在海外的试点，目前正稳步推进中。围绕社区慢病管理、全民运动健身、专业运动处方、公共扫码设备应用场景等主题的新业务探索均在推进过程中，遍布中山、广州、深圳、新加坡和美国等地，力争寻找可行的业务模式，在试点可行的基础上做大做强。

报告期内，公司与中山市板芙镇社区卫生服务中心合作开展“互联网+智慧社区慢病管理”项目，利用乐心智能血压计+智能系统+人工助理服务的创新管理模式，协助板芙镇的社区医生管理建册在管的高血压患者。截至报告期末，“互联网+智慧社区慢病管理”项目为社区卫生服务中心收集了近6万人次的血压测量数据、远程健康宣教近5千人次、成功干预血压异常及紧急异常患者合计300余人次，避免了患者走向重症，收到了良好的社会效果。

以及，报告期内，公司与库珀有氧大健康产业有限公司以运动处方、生活方式药物为主的健康管理为共同的经营理念签署了品牌授权及战略合作协议；公司与胡大一和北京瑰柏科技有限公司就胡大一教授“健康管理五大处方”等知识库体系的物联网平台应用，心血管相关领域的智能健康设备合作等事项签署了战略合作协议。公司与相关单位在慢病管理与运动瘦身方面的战略合作，为后续在慢病管理与运动瘦身领域更深一步的发展提供基础。

5、拓展外延式发展

公司坚持内生增长和外延发展共同推进、互作支撑的策略。报告期，公司认缴出资100万美元（已实缴50.25万美元）投资了美国创投基金Heuristic Capital Partners I, LP，以期在全球大数据技术、人工智能技术与健康医疗产业结合最先进区域推进与相关企业各个层次的深度合作；对全球领先的物联网芯片设计公司美国Ambiq Micro, Inc.进行了500万美元的投资；公司向深圳市瑞康宏业科技开发有限公司（自成立以来一直专注于心电领域）进行投资，公司以2,300万元取得瑞康宏业49.65%股权并在董事会中占有3个董事席位，截止报告期末为公司控股子公司，自2017年12月起并入公司合并报表范围。

报告期末公司与专业投资机构共同投资设立医疗产业投资基金广州乐心瑜宏产业投资基金。

公司以股权投资及战略合作的外延式发展方式，充分利用资源优势进行业务整合，发挥产业协同作用，提升公司综合竞争力。

报告期末，面对2017年上半年亏损，公司管理层认真进行了反身并果断采取有效措施，优化内部管理，提高运营效率和投入产出，开源节流，提升公司盈利水平。

二、核心竞争力分析

1、对行业和技术发展趋势的敏锐感知和应变能力

公司一直专注于健康医疗行业，公司管理层具备对行业和技术发展趋势敏锐的感知能力，并提前作出预判，引领公司发展方向。公司成立以来，在2006年和2011年公司当时经营处于较好状态时，进行了两次重要转型，实现公司从电子健康产品提供商，向“智能硬件+服务”提供商的转变。多年来，公司通过海外ODM业务积累了大量优质高端客户，公司通过海外优质高端客户及时获取海外的行业发展趋势，从而进一步提升公司的敏锐感知和应变能力。

2、研发优势

公司不仅硬件产品研发能力较强，在软件产品、基础研究和算法、云端和APP等方面的研发能力也在不断的提升。公司组建了完善的研发体系，涵盖了产品的整个流程，包括产品的工业设计，软硬件产品，基础研究和算法，云端和APP，工程和认证等方面。截止报告期末公司研发人员共200多人，地域布局中山，深圳，上海、香港和美国，形成了公司特有的产品研发流程和模式。公司持续不断地加大研发投入，2014至2017年研发费用投入年均复合增长率达41.40%，2017年研发费用占营业收入的7.63%，截止报告期末公司共取得软件著作权20项，专利216项，其中发明专利31项。未来公司将进一步加强研发投入，保持并增强这一优势。

3、供应链优化

公司具备专业的医疗级制造能力，并一直与国际领先的医疗器械品牌开展产品合作。公司通过长时间在医疗器械领域的积累，形成了高效的供应链体系，集中采购与垂直整合相结合，从而确保了公司产品的品质、成本、快速响应、新技术导入。公司会进一步加强供应链能力的建设，实施专业化分工，与核心供应商形成多赢的战略合作伙伴关系，进一步加强公司在行业的引导地位。

4、协同优势

公司一直专注于家庭健康管理事业，在家庭健康管理方面具体丰富的经验。报告期内，公司投资了与公司主营业务相关的Heuristic Capital Partners I, LP、Ambiq Micro, Inc. 和深圳市瑞康宏业科技开发有限公司，同时投资设立医疗产业投资基金。公司以对外投资和设立医疗产业投资的外延式发展方式，不仅可以利用资源优势进行业务整合，还可以充分发挥协同作用从而提升公司业务规模和产品竞争力。

三、公司未来发展的展望

公司一直专注于家庭健康管理事业，产品与服务的创新、专业、品质，一直是乐心视为生命的核心价值。2017年度在国内市场大力发展自有品牌，加大自有品牌推广宣传力度，报告期内国内自有品牌收入较2016年增长14.56%，国外外销业务保持稳定增长，较2016年增长10.91%。2017年公司以基于移动互联网的智能产品为入口，加大乐心健康云平台的建设，通过自身并联合第三方健康医疗服务机构为用户提供个性化增值服务，实施运动瘦身和慢病管理，进而全面实施个人健康管理的闭环。为了公司长远发展和保持产品、服务持续创新，2017年度加大了研发投入，2017年研发投入占营收比7.63%。

（一）行业格局和趋势

市场发展空间大。1、随着人口老龄化人口增多、慢性疾病与并发症等患病率的不断升高、国民保健意识加强、家庭医疗消费能力的提升以及自主研发技术水平的提高等，我国家用医疗器械市场需求规模持续高速增长。中国家用医疗器械行业是医疗器械领域中增长最快的子行业之一，居民消费升级是直接的推动力，制氧机、电子体温计、血压计、血糖仪、疾病监控系统等便携式医疗设备进入越来越多的家庭。2014年，我国家用医疗器械市场规模是357.8亿元；2015年，我国家用医疗器械的市场规模达到431.2亿元，国内市场家用医疗器械提升空间还很大，预计未来几年将继续维持17%以上的年增长率。到2021年中国家用医疗器械行业市场规模将达到1,112.6亿元。2、行业政策大力支持。2017年11月29日，国家发展改革委印发《增强制造业核心竞争力三年行动计划（2018-2020年）》，《计划》将“高端医疗器械和药品”列为九大重点领域之一，将在重点领域组织实施关键技术产业化专项。2018年1月3日国家卫计委发布《进一步改善医疗服务行动计划（2018-2020）》，“创新医疗服务”为10个方面重点创新医疗服务之一，创新医疗服务为以“互联网+”为手段，建设智慧医院。利用互联网技术不断优化医疗服务流程，应用可穿戴设备为签约患者和重点随访患者提供远程监测和远程指导。计划要求，自2018年起，医疗机构要建立远程医疗制度等五项制度。全国所有医联体实现远程医疗全覆盖。医联体牵头医院建立远程医疗中心，向医联体内医疗机构提供远程会诊、远程影像、远

程超声、远程心电、远程病理、远程查房、远程监护、远程培训等服务。基层医疗卫生机构逐步扩大远程医疗服务范围，使更多的适宜患者能够在家门口获得上级医院诊疗服务。基层医疗卫生机构可以探索为签约患者提供适宜的远程医疗、远程健康监测、远程健康教育等服务。除此之外，国家还出台了大量的政策支持医疗和健康管理行业发展，如《中国防治慢性病中长期规划（2017—2025）》、《“健康中国2030”规划纲要》、《关于加快发展健身休闲产业的指导意见》、《中国制造2025》（关于可穿戴、远程诊疗方向）、《关于促进健康服务业发展的若干意见》等。

（二）公司发展战略

公司将继续致力于家庭健康管理事业，大力发展自有品牌，顺应行业发展趋势并结合公司先发优势，提升智能产品市场份额，以及保持ODM外销业务继续稳定增长。未来几年内，硬件设备销售虽然仍是公司营业收入的主要构成，但同时不断加大在医疗健康服务对公司业绩的贡献。保持技术、产品/服务和模式的持续创新是公司长远发展的基础。继续以基于移动互联网的智能产品为入口，完善乐心健康云平台的建设，通过自身并联合第三方健康医疗服务机构为用户提供个性化增值服务，实现运动瘦身和慢病管理，全面实现个人健康管理闭环。整合资本市场、技术等方面资源，深化公司产业的协同，提高公司综合竞争力。

（三）2018年度经营计划

1、积极提升外销销售规模，国内市场重点拓展社区医疗业务

公司将继续保持海外业务营销推广等方面的投入，确保海外业务持续健康稳定增长。

2018年公司聘请在慢病管理、运动瘦身领域拥有丰富经营管理、市场推广方面的副总裁，在其带领下，公司继续在国内市场自有品牌销售方面深挖细耕，将重点加大在社区医疗业务的推广和拓展，逐步实现公司业务转型，以确保营收稳健增长。

2、积极拓展外延式发展

2017年度，公司对外投资美国创投基金、美国物联网芯片设计公司以及瑞康宏业等；公司与与胡大一和北京瑰柏科技有限公司签署了《战略合作协议》；公司与专业投资机构共同投资设立医疗产业投资基金等。2018年公司或公司通过医疗产业基金继续积极寻求同公司主业相关，可发挥公司优势，实现资源整合，具有协同效应的项目合作，开展包括股权、业务在内的深度合作，以提高公司综合竞争力。

3、持续研发投入，提升公司综合竞争力

2018年，公司将逐步减少在公司硬件产品自身的研发投入，将重点在慢病管理数据

的获取、与第三方健康管理机构数据的互通如硬件产品与大数据互联，区块链技术在硬件产品运用方面的研发投入，实现产品增值，提升公司综合竞争力。

4、区块链实验室的设立及投入

2018年，公司与佰客云（北京）区块链科技有限公司（以下简称“佰客云”）共同设立区块链实验室，加速区块链技术在慢病、运动、健康管理领域的运用。2018年，针对佰客云的客户需求，重点优化智能手环和智能健康秤，解决现有技术问题的同时，加大区块链技术的基础研发。同时，在现有新产品开发路线图的基础上，计划于2018年下半年推出一款基于区块链技术的高端智能手表，结合GPS, 使用区块链技术记录位置信息，尝试整合数字钱包功能，考虑支持不同场景的支付功能。

5、积极推进募投项目建设

公司IPO募集资金将投向生产基地建设、研发中心建设、营销网络优化3个募投项目。目前各项工作正在有序进行，公司将积极推进募投项目尽早建设完成，投产使用。

上述2018年经营计划不构成公司对投资者的业绩承诺。

（四）可能面临的风险

1、新增投入的产出不达预期风险

为保持公司自有品牌业务的持续竞争力，进一步扩大自有品牌市场份额，公司需要新增大量研发和销售资源投入，包括渠道建设和品牌提升投入，这些投入对应的产出具有滞后性和不确定性。如果新增投入的产出不能达到预期，将对公司营收和净利润产生直接影响。

2、市场风险

1) 国外市场风险

公司的出口业务以ODM模式主要在欧、美、日、韩等经济发达地区展开，并且业务收入占总营收比重比较大。主要进口国贸易政策和经济形势等发生重大不利变化、因产品价格或品质以及新产品开发能力等不能满足客户需求，导致新业务开拓失败甚至固有客户流失，影响ODM业务健康稳定发展，是公司在海外市场可能面临的主要风险。

2) 国内市场风险

国内智能健康医疗产品创新要求高、更新迭代快，对新产品的推出效率提出了很高的要求。而实现用户对健康管理需求更重要的环节，则是专业人员对用户健康测量数据的跟踪和干预，即智能产品用户数据的运营管理。目前公司正积极探索这些数据运营的商业模式和盈利模式，但结果存在不确定性。

公司国内自有品牌业务以智能可穿戴手环为主。国内智能可穿戴设备行业经2014年培育，2015年爆发，2016年继续稳定增长，虽然行业升级正持续进行，高附加值产品占比增加，但公司产品用户体验是否符合消费者的消费偏好以及行业发展具有不确定性，从而形成国内市场风险。

3、成本与费用增加对公司成本控制带来压力

基于目前公司软件产品暂时不能单独贡献利润而主要是通过销售硬件盈利的现实，公司的经营成本主要包括原材料、制造成本、人力成本等，若出现原材料价格、人力成本的大幅上升，将对公司成本控制产生不利影响；以及基于目前国家环保核查等政策因素，对上游基础原材料价格将产生影响，从而增加公司成本与费用。若公司不能有效的控制成本和费用支出，保持公司的综合竞争力，这将会对公司管理层控制成本费用带来压力。

4、汇率波动风险

现阶段，公司的出口业务整体规模较大，报告期内，实现出口销售额49,345万元，占主营收的56.94%。未来，公司在大力发展自有品牌的同时，国际高端品牌ODM贴牌业务规模也继续保持增长，而外汇汇率的波动将影响公司定价和盈利水平，从而影响到公司产品价格竞争力，为公司带来一定风险。如果未来我国汇率政策发生重大变化，或者未来人民币的汇率出现大幅波动，将影响公司汇兑损益，并对净利润产生直接的影响。

各位董事，以上是2017年度董事会工作报告。报告对过去的2017年进行了回顾和总结，也对已经到来的2018进行了规划。

谢谢大家。

广东乐心医疗电子股份有限公司董事会

2018年3月28日