

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：2023-004

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员	参与“2023 广东辖区上市公司投资者集体接待日活动”的投资者
时间	2023 年 09 月 19 日（星期二）
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：潘伟潮先生 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 副总经理、财务总监：黄林香女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者集体接待日活动采用线上方式进行，主要就以下内容进行交流：</p> <p>1、请教潘总，公司自去年年底开始参加了不少展览会，也申请了不少产品的海外认证，是否有签下比较大的合同，增加公司的利润。谢谢</p> <p>回复：您好！海外地区为公司的核心市场区域，公司深耕国际健康管理市场多年，凭借医疗级生产制造能力及突出的产品质量控制优势，长期与国外优质高端品牌健康管理企业合作。公司通过参加国内外各大医疗展会，进一步扩大乐心品牌在全球市场的露出，精准触达行业优质客户，提升公司营销效能，扩大公司在医疗级健康监测产品领域的专业品牌知名度，对公司在健康管理领域市场份额的长期增长有积极推动作用。2023 年，公司加快拓宽</p>

全球营销渠道的节奏，目前已与俄罗斯、阿联酋等地区的行业优质公司达成合作，未来公司将进一步扩大品牌的国际影响力，提升公司的业绩表现。

2、请问潘志刚总裁，根据公司关于股权激励的公告，2023年净利润应达到3,000万元，而今年中报仅仅完成了860万，下半年的任务压力很大，您是否有信心完成这个目标？

回复：感谢您的关注，经营管理层对公司未来发展的充满信心。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，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。

下半年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血糖仪已完成FDA注册认证并在三季度开始向海外客户供货，OTC助听器自有品牌产品“LINNER NOVA”系列也已在海外上市，目前国内正在NMPA审核受理阶段；下半年公司也将持续推出新品。

(3) 品牌策略：下半年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。

3、黄总好,今年的股权激励方案考核目标是剔除股权激励费用达到 3000 万, 现在股权激励方案已经实行, 预计今年摊销费用是多少, 谢谢!

回复: 您好! 公司已在《关于向激励对象授予限制性股票的公告》(公告编号: 2023-083) 披露了 2023 年限制性股票激励计划费用摊销情况, 2023 年预计摊销费用为 470.20 万元, 具体详见相关公告。上述费用为预测成本, 对公司经营业绩的影响最终以会计师审计为准。谢谢!

4、公司股价一直低位徘徊, 公司如何提振股价这一年来, 前十大股东都在减持, 是否因为对公司未来信心不足公司高管是否有增持计划

回复: 您好! 公司经营管理层对公司未来的发展充满信心, 公司于今年发布了 2023 年限制性股票激励计划, 本次激励计划中经营管理层以现金认购第一类限制性股票 220 万股, 占本次激励计划授出权益总数的 62.86%。公司经营管理层将其自身利益与公司发展深度绑定, 彰显对公司未来的坚定看好。感谢关注!

5、马上要到公司的成立周年纪念日, 公司是否有新产品储备, 到时候在周年纪念日举行新产品发布会, 打造公司新形象。谢谢

回复: 您好! 感谢您的建议, 公司今年已推出 4G 血糖仪、OTC 助听器等新品类, 未来将围绕远程健康监测领域, 进一步丰富医疗产品矩阵, 持续推出新品, 请大家持续关注。谢谢!

6、潘董事长, 公司近几年一直没有找到很好的发展模式, 是否有引进战略投资者的想法, 借助更大的平台助力企业发展。谢谢

回复: 您好! 2023 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, 对内: 推行经营责任制, 专注产品力的提升, 丰富医疗产品矩阵和优化产品结构, 深耕医疗设备及服务领域, 持续提升公司的敏捷型管理组织和高效治理。对外: 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”, 积极开拓新兴市场、拓展多元销售渠道。今年上半年, 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。此外, 公司始终坚持内生增长和外延发展共同推进、互作支撑的策略, 积极寻求与行业内优质

企业的合作契机，助力公司中长期战略规划实施落地。谢谢！

7、今年的汇兑收入怎么样？

回复：您好！公司目前出口业务占比较大，短期内人民币贬值对公司业绩产生正向影响，最终以审计机构的审计结果为准。未来公司在积极开拓全球客户的同时将进一步加强外汇管控，进一步稳固公司经营。谢谢！

8、无创血糖仪有进展吗？

回复：您好！目前在公司健康 IoT 领域多维度体征监测产品线中，血糖监测方面已有产品布局，包括智能血糖仪、血糖仪试纸等多款家用医疗级健康医疗设备。公司战略聚焦医疗级远程健康监测设备与服务，近年来也在不断加大对生理传感技术的投入，持续提升产品监测的数据指标精度。此外，作为远程健康管理的智能设备载体，公司未来也将积极拓展远程健康管理系统，继续完善包括智能血糖仪在内的血糖监测领域的产品矩阵，深入布局数据驱动和数据开放平台，提高用户对智能血糖仪在内的智能健康 IoT 产品的使用粘性，进一步完善乐心医疗远程健康管理领域生态闭环。谢谢！

9、公司主要业务还是在海外，国内没有什么存在感，各销售平台销量一般，请董事长谈谈国内业务开展情况！

回复：感谢您的关注，未来公司将锚定“医疗级远程健康监测设备及服务提供商”的战略定位，国内海外市场将采取不同的经营策略，针对国内市场，公司将聚焦医疗设备和数字健康服务领域，扩充医疗产品线，扩大公司的医疗设备覆盖面，持续挖掘优质行业大客户，持续探索与国内大客户的新模式。与此同时，公司将同时重建国内自有品牌团队，加大品牌传播和识别度，逐步恢复公司在国内市场的曝光度及品牌声量，同步拓展线上和线下渠道，逐步加快国内新品上新频次，激活老客户，引入新需求。

10、经过近几年业绩低谷，潘总对今年及今后几年业绩有怎么样的展望？另外现在我们公司净利润率最高的产品是哪一款？

回复：您好！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，专注产品力的提升，丰富医疗产品矩阵和持续优化产品结构，拓展医疗服务领域。目前公司为海外远程健康监测服务机构提供的医疗级远

	<p>程健康监测设备（如 4G 血糖仪、4G 血压计等）及设备管理服务平台净利润率相对较高，目前该业务已经逐步开拓美国市场客户。公司也将持续提升公司的敏捷型管理组织和高效治理（降本增效），不断提升各产品线利润率。</p> <p>11、公司的手环和华为手环相比，无论是在功能上还是在价格上都有一定差距，公司每年的研发费用都过亿，能否在新技术上有所突破，例如无创测血糖，最终达到提升产品单价的目的。谢谢</p> <p>回复：您好！近年来公司保持在远程医疗、家用医疗、基层医疗、慢病管理等领域的技术和产品创新的研发投入，公司围绕现有业务属性及战略部署，加大在心电监测、血糖管理、血压管理等领域的战略投入，进一步拓宽公司“AI+IoT”的产品业务布局，加快公司产品在慢病管理领域的应用场景拓展。谢谢！</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 19 日