

## 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：2024-001

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      ■ 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	参与“乐心医疗 2023 年度网上业绩交流会”的投资者
时间	2024 年 04 月 02 日（星期二）下午 15:00-17:00
地点	网上业绩说明会
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 独立董事：周康先生 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 保荐代表人：桑继春女士
投资者关系活动主要内容介绍	本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行，主要就以下内容进行交流： <b>一、公司业务及 2023 年度经营情况介绍</b> <b>1、公司业务介绍</b> 公司战略定位“医疗级远程健康监测设备及服务提供商”，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 领域的坚实基础上，加快推动向数字健康服务商业化应用延伸，逐步形成“**健康 IoT+数字健康服务**”双轮驱动的主业布局，进一步完善乐心医疗远程健康管理领域生态闭环，迎接远程健康管理的数字化经济时代到来。

目前公司主营业务可分为：健康 IoT 业务板块、数字健康服务业务板块。

(1) 健康 IoT 业务板块，公司目前拥有多维度、专业优质的健康 IoT 产品体系，并基于健康 IoT 设备，打造了从设备研发制造、设备管理、数据服务、健康服务的健康 IoT 全链路解决方案。

该板块细分医疗级健康 IoT 设备和远程健康管理（RPM）解决方案两大模块：前者针对国内外知名健康 IoT 行业客户提供智能健康 IoT 产品，后者针对海外 RPM 头部客户提供远程健康管理（RPM）解决方案（包括多维度健康监测设备、远程设备管理服务平台及远程物流平台系统等）。

(2) 数字健康服务板块，公司聚焦心脑血管慢病领域，整合“远程健康监测设备 + AI 软件 + 医疗服务”，深度布局两大创新业务：数字化血压管理服务、远程动态心电服务，公司加快推动数字健康服务的商业化落地，着力打造企业发展的第二增长曲线。

## 2、2023 年度公司经营情况介绍

2023 年度，公司坚定“医疗级远程健康监测设备及服务提供商”的战略实施和持续组织变革，积极推进建立年度经营目标及战略落地。对内：施行经营责任制，丰富医疗产品矩阵和持续提升产品竞争力，深耕家用医疗设备及服务领域，持续提升公司的组织能力和高效治理（降本增效）。对外：建设海外本土化销售和服务团队，以客户为中心，提高现有客户的销售占比，并且积极开拓中东非拉美等新兴市场。

报告期内，公司实现营业收入 88,425.67 万元，同比下降 16.98%，公司实现归属于母公司股东的净利润为 3,436.73 万元，同比增长 206.21%。公司综合毛利率为 30.94%，较去年同期提升了 7.24 个百分点。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，2023 年度公司整体经营

改善取得阶段性成果。

## 二、投资者问答交流

**1、我看了贵公司今年的报表，业绩有很大提升，利润 3000 万左右，您们认为主要在哪方面取得突破？**

**回复：**感谢您对公司的关注，报告期内，公司致力于提升综合管理水平和经营质量，管理层通过完善预算管控体系，持续强化降本增效措施，提升产品核心竞争力，在单位人效产出方面得到显著提升；在供应链总成本、直接人工和制造费用等方面得到显著改善。对外积极调整销售策略，进一步优化客户结构。通过一系列的改革和持续改善措施，报告期内综合毛利率较上年同比大幅提升。2024 年，公司将着力深化远程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，提高现有客户销售占比的同时，开拓中东非等新兴市场，重塑企业品牌形象。培育公司新的业绩增长点，以期逐步实现投资价值的长期增长。感谢关注！

**2、公司今年会有哪些看点呢？如何展望 2024 年？**

**回复：**投资者您好！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。感谢关注！

**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，感谢支持！

#### 4、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、测试等方面的能力，公司高度重视产品研发，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統（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。

**5、潘总好，恭喜公司年报扭亏公司近日收到美国 FDA 发出的注册申请受理，2024 年公司是否会注重海外市场渠道的拓展？**

**回复：**感谢您的关注！2024 年公司将进一步深挖海外市场机会，加快拓展全球业务。目前公司已组建了海外本土化销售和服务团队实现更精准的市场判断及品牌建设，进一步提高现有客户销售占比。与此同时，在深耕欧美国家市场基础上加速进军中东非、东南亚等新兴市场，进一步拓展海外销售网络覆盖，推动公司在健康管理领域市场份额的长期增长。

**6、智能穿戴产品创新层出不穷，公司在神经手腕、智能指环、智能戒指上是否有做业务布局，希望公司发展方向上体现出更高的智能性，AI 浪潮下，积极拥抱。**

**回复：**感谢您对公司的关注和建议，公司聚焦远程慢病管理，将健康 IoT、大数据、AI 人工智能与医疗深度融合，持续夯实公司在健康 IoT 领域的坚实基础上，加快推动向数字健康服务商业化应用延伸。目前，公司通过整合“远程健康监测设备 + AI 软件 + 医疗服务”，已布局两大创新业务：数字化血压管理服务、远程动态心电服务，远程健康监测设备已在医疗级创新型可穿戴心电设备（智能心电衣等）布局。随着健康传感技术不断升级，结合大数据、AI、云计算等新技术的逐渐成熟为医疗数据的实时采集、处理和分析提供了强有力的技术支持，未来公司将持续完善医疗级智能可穿戴设备在数字健康管理场景的应用落地，构建公司在远程健康管理领域生态闭环。祝您投资顺利！

### **7、无创血糖仪什么时候做出来？**

**回复：**投资者，您好！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。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。谢谢！

### **8、在移动医疗领域有哪些布局？**

**回复：**感谢您的关注！移动医疗的特点在于其便捷性和高效性，改变了人们传统就医的方式，节省了时间和成本，并且更高效地引导人们养成良好的生活习惯。目前随着人工智能技术的不断发展，移动医疗应用正逐渐实现智能化和个性化服务。通过大数据分析和机器学习技术，应用能够根据用户的健康状况、行为习惯等信息，提供个性化的健康建议和医疗服务。

目前公司在移动医疗领域的布局简要说明如下：

（1）海外，公司提供多维度的健康 IoT 智能设备，同时以健康 IoT 设备

为中心构建了全链路的 RPM 行业解决方案，目前已和 livongo、teledoc、omada 等欧美头部 RPM 客户建立合作，为客户开展远程医疗提供保障。

(2) 国内，乐心聚焦心脑血管疾病领域，发挥公司 20 余年智能设备研发优势和移动医疗软件开发经验，将健康 IoT、大数据、AI 人工智能与医疗服务深度融合，已布局两大创新业务：数字化血压管理服务、远程动态心电服务。

### **9、公司产品和别医疗公司的产品有哪些优势？**

**回复：**投资者您好！公司具备较为完善的医疗级健康监测产品矩阵，并着重面向心血管病等慢性疾病，已经在血压计、心电衣、穿戴类设备、血糖仪、体脂秤方面形成了底层的联动优势，包括但不限于底层软件平台的统一和硬件平台的统一，形成了齐全的聚焦慢病的监护和预防体系。未来，公司产品将进一步融合人工智能，打造以服务为重心的产品矩阵。感谢关注！

### **10、潘总好，咱家的手环产品和别家的产品相比的优点有哪些呢？**

**回复：**投资者您好！公司的智能可穿戴产品核心功能均为自研，其中健康检测类算法和传感器设计（光机、心电）形成深度的联合优化，性能在同类产品中已具备领先优势。未来，公司在智能可穿戴产品核心功能上将进一步向医疗级方向对齐，并将其作为多维数据感知终端与 AI 人工智能模型融合形成服务优势。感谢您的关注。

### **11、公司 2023 年分红什么时候开始？**

**回复：**投资者，您好！公司 2023 年度利润分配预案将在 2023 年度股东大会审议通过后尽快实施，感谢关注。

**12、贵公司在 ESG 方面的表现好像有点可以再提升，商道融绿的评级下降到 B，华证治理方面的评级为 BB，在治理实践方面存在提升空间。请问贵公司是否计划增强治理信息方面的披露，比如发布 ESG 报告来展示贵公司在治理方面的具体措施和未来计划？**

**回复：**投资者，您好！公司始终高度重视环境保护、社会责任、公司治

理等方面的工作，把可持续发展理念融入到公司的日常管理和生产运营中。公司将持续关注国家政策和行业标准，不断继续推进和完善 ESG 相关工作，积极持续践行可持续发展理念，在环境保护公司治理、社会责任等方面做出更多努力。

**13、领导们好，作为买了你家股票好多年的老股民，我一直有个想法，我们公司的销售团队是不是不行？每年营销费用都这么高！业绩也就这样！**

**回复：**感谢您多年的支持及对公司中肯的意见，经过两年的变革期，乐心有信心接下来通过开源、提效、降本等主动措施推动公司实现有质量的增长，以好的业绩回馈各位股东。

(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。再次感谢支持！

**14、公司后期还会与华为有更多的合作？**

**回复：**感谢您对公司的关注，目前公司与华为在智能体脂秤项目已建立深度合作关系，公司战略聚焦远程健康监测，正积极布局力争在更多领域与优质客户实现更全面更密切的合作，祝您投资顺利，谢谢！

**15、公司国外业务扩展很好，但是国内一直在收缩，请问一下，未来对公司的发展有哪些规划，在哪些领域来完成对国内市场的进一步开发**

**回复：**投资者，您好！公司国内业务调整系公司过去两年主动优化客户结构、产品结构影响。2024 年，针对国内市场公司将着力深化远程健康管理

服务和新品研发，加快新技术新场景的应用、渠道开拓。持续探索与国内 B 端大客户的合作新模式；轻量化运作国内自有品牌，通过针对不同产品采用线上、线下模式加快新产品推广（如心电产品、助听器等），激活老客户，引入新需求。感谢关注！

**16、低空经济快速发展，公司有做智能货架业务，是否可以联合行业内相关公司共同推进业务发展，无人机叠加智能货架，相信可以节省更多人力成本。**

**回复：**感谢您的建议，公司将保持对新技术新应用的关注，围绕战略聚焦，深化远程慢病管理新技术新场景的应用、渠道开拓，培育公司新的业绩增长点，以期逐步实现投资价值的长期增长。感谢支持！

**17、公司一季度业绩怎么样？**

**回复：**投资者，您好！公司将于 2024 年 04 月 25 日披露 2024 年第一季度报告，一季度业绩情况请您关注公司公告，感谢关注！祝您投资顺利！

**18、2023 年现金流情况？**

**回复：**投资者，您好！报告期内，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，整体经营改善取得阶段性成果。2023 年度经营活动产生的现金流量净额为 7,414.19 万，具体情况请详见公司 2023 年年度报告。谢谢！

**19、公司 2024 年在手订单怎么样？**

**回复：**投资者您好！公司通过新产品推出、新市场开拓以及新客户拓展，目前市场开拓情况良好。感谢关注！

**20、请问公司股东现有多少？**

**回复：**投资者您好！截至 2023 年末，公司持股人数为 19,754 人。最新股东人数请致电公司董事会办公室（投资者热线：0760-85166286），感谢关注。

**21、今年取得的业绩非常不容易，作为投资者，非常感谢管理层的努力，**

	<p><b>2024 年公司管理层对整个公司的经营目标是否有变化，还是说股权激励的 5000 万目标？</b></p> <p><b>回复：</b>感谢您的关注！公司经营管理层对公司未来发展坚定看好！</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 02 日