

## 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：2024-005

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>2024 广东辖区上市公司投资者网上集体接待日</u>
参与单位名称及人员	参加“ <u>2024 广东辖区上市公司投资者网上集体接待日</u> ”的投资者
时间	2024 年 09 月 12 日（星期四）15:30-16:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：潘伟潮 董事、总裁：潘志刚 董事、副总经理、董事会秘书：钟玲 副总经理、财务总监：黄林香
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次 2024 广东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动通过线上平台进行，主要就以下内容进行交流：</p> <p><b>1、请问潘总，今年国外销售业绩火爆，行情是否有可延续性？</b></p> <p><b>回复：</b>投资者您好！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，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。公司在海外健康 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，为公司持续深耕海外业务奠定良好基础。谢谢！</p> <p><b>2、请问潘总未来公司主要的产品定位是哪类？</b></p>

**回复：**投资者您好！公司战略定位于医疗级远程健康监测设备及服务提供商，目前拥有健康 IoT 领域多维度体征监测产品线，可以满足多个行业、不同领域细分客户的产品组合需求。未来公司将持续聚焦远程医疗健康管理领域，根据公司战略规划，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，进一步提升公司产品力与核心竞争力。谢谢！

**3、潘董事长：**作为公司最高领导，请谈谈公司未来几年的规划，对公司成长有什么具体的目标？

**回复：**投资者您好！未来公司将根据中长期战略规划进一步通过开源、提效、降本等主动措施推动公司实现有质量的增长。在医疗级健康 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；在远程健康管理（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；在数字医疗服务板块，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。谢谢！

**4、潘总：**公司中报披露公司和欧美国家多个头部 RPM 客户建立深度合作，如 Teladoc、Livongo、Lark，请问与这些公司深度合作细节能否透露一下(不涉及商业秘密的部分)，例如：合作的技术细节？利润率大概多少？对今年公司财务影响多大？合作前景分析？Teladoc、Livongo、Lark 在欧美国家行业地位等等。

**回复：**投资者您好！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。同时针对海外 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。2024 年半年度，公司综合毛利率为 36.61%，较去年同期提升了 8.27 个百分点。公司通过内外兼顾双重举措，实现公司高质稳步成长。未来公司会进一步加强与头部客户的深度合作，提升公司盈利能力。谢谢！

**5、请问黄总：国内收入构成主要是哪几个部分？**

**回复：**投资者您好！根据中长期战略规划，公司国内海外市场将采取不同的经营策略。针对国内市场，公司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。公司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。谢谢！

**6、公司在智能穿戴方面还有什么计划**

**回复：**投资者您好！公司深耕智能健康领域超二十年，在智能可穿戴领域积累了独特优势，未来公司将继续积极完善健康 IoT 产品矩阵，开拓心电监测、助听、血糖监测等远程健康管理新赛道，扩充医疗产品矩阵，运用 AI 算法、大数据模型、云服务等技术为公司远程健康管理整体解决方案注入新的能量。谢谢！

**7、公司在手订单如何？公司客户主要是国内还是国外？各占比是多少**

**回复：**投资者您好！公司目前市场开拓情况良好，客户主要是在国外，根据 2023 年年度报告，公司海外收入接近八成。谢谢！

**8、潘总裁好：公司每年研发投入 1 个多亿，感觉研发效率并不高，今年方向有什么改变，以后主要在哪些方向上发力？**

**回复：**投资者您好！近年来公司持续保持在远程医疗、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，根据现有业务属性及

	<p>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，未来公司根据战略聚焦继续在医疗级远程健康管理和数字慢病管理等方面保持研发投入，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	2024年09月12日