

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：2026-001

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 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	参与“乐心医疗 2025 年度网上业绩交流会”的投资者
时间	2026 年 4 月 16 日（星期四）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：潘伟潮先生 董事、总经理：潘志刚先生 独立董事：徐兴国先生 副总经理、董事会秘书：李薇女士 财务总监：吴蓉女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次年度业绩说明会采用线上方式举行，主要就以下内容进行交流：</p> <p>1、外销为公司核心收入来源，2025 年海外区域经营是否承压？后续如何应对海外政策、汇率及区域竞争风险？</p> <p>回复：投资者您好！2025 年，公司海外市场经营情况良好，收入较上一年增长 1.04%，毛利率提升 1.29 个 pp，具体可详见公司于 2026 年 4 月 10 日披露的《2025 年年度报告》。后续，公司将通过深化优势市场布局、积极开拓新兴市场、为客户提供多元化解决方案以及开展</p>

外汇套期保值等措施应对可能的海外市场竞争及汇率波动风险。谢谢！

2、医疗器械行业监管政策持续收紧，公司在产品合规、资质认证、质量管理体系建设方面有哪些配套布局？

回复：尊敬的投资者，您好！公司始终重视产品质量以及医疗级产品认证的符合性，公司目前已经通过 ISO13485:2016 医疗器械质量体系认证、ISO9001:2015 质量管理体系认证、QC080000：2017 有害物质管理体系、ISO14001:2015 环境管理体系、ISO45001:2018 职业健康管理体系。此外，公司相关出口产品已获得了中国 NMPA 注册、美国 FDA 注册、欧盟 CE 认证、加拿大 HC 注册等多国认证，能满足国内外不同市场的法规要求。公司凭借医疗级生产制造能力及突出的产品质量控制优势，长期与国内外优质高端品牌企业合作，产品出口至欧美、亚洲等地区的多个国家，公司的质量控制体系及产品质量已达到国际先进水平。谢谢！

3、国内消费医疗电子赛道同质化竞争加剧，公司如何通过技术创新、产品差异化、品牌升级应对竞争？

回复：投资者您好！公司聚焦数字慢病管理领域，通过差异化市场定位与选择（海外市场营收占比大，RPM 营收占比逐年提升）实现净利润等经营成果的提升，回报投资者；公司主要通过以下方面构筑自身壁垒，应对市场竞争：（1）持续保持研发投入，推动技术创新，保证技术领先性：2026 年，公司一方面将通过血压算法精度升级、泵阀一体器件自研、连续血压监测技术落地、称重新传感器攻坚等技术突破，夯实产品底层技术支撑；另一方面，将针对不同细分市场需求，匹配不同技术路线及价格段产品，支撑细分市场差异化竞争策略落地，更精准、更普惠地为全球客户创造健康管理价值；（2）重视产品医疗标准符合性，推动公司各类产品向医疗级别方向升级：公司目前拥有中国 NMPA、美国 FDA、欧盟 CE 等主流国家二类医疗器械注册证书，能满足国内外不同市场的法规要求；（3）根据自身战略定位，围绕大客户需求，持续构建和优化“硬件+数据+服务”的闭环模式，实现从

单纯硬件设备销售延伸至相关数据平台服务的升级，依托 RPM 业务为客户提供全周期增值服务，提升产品附加值。谢谢！

4、对标同行业企业，请问公司在慢病监测、家用医疗硬件领域的核心竞争优势与差异化布局是什么？

回复：对标同行业，公司以“医疗级健康监测设备及服务提供商”为定位，深耕赛道二十余年，核心优势与差异化布局聚焦三大方面，具体如下：核心竞争优势方面：（1）全球优质客户储备优势：国内绑定知名行业客户，海外深度合作欧美头部 RPM 客户，凭借定制化交付能力与稳定服务，形成高粘性合作格局，客户资源壁垒显著；（2）完善的医疗级产品矩阵：公司产品覆盖智能血压、血糖、身体成分测量、心电图等全系列监测设备，相关出口产品已获得了中国 NMPA 注册、美国 FDA 注册、欧盟 CE 认证、加拿大 HC 注册等多国认证，能满足国内外不同市场的法规要求；（3）自主可控的完整技术底座：公司构建了“硬件+传感+算法+大数据+云计算+服务”的全链条研发体系，具备血压测量、体脂称重、光谱测量等核心模组和部件的自主研发能力，并通过医疗级标准化硬件平台实现高效生产与成本控制。差异化布局主要体现在：1）闭环生态模式：公司已逐步突破单纯硬件销售模式，构建了“硬件+数据+服务”的闭环，即，从单纯硬件设备延伸至相关数据平台服务，依托 RPM 业务提供全周期增值服务，提升产品附加值。2）定制化场景适配：针对家庭、医疗机构、海外市场提供硬件定制、数据接口适配、多语言服务，灵活满足多元需求。3）双市场协同发力：海外把握 RPM 行业红利，国内规划布局心血管等慢病垂类，提供本地化适配服务，培育新的增长格局。谢谢！

5、智能可穿戴及健康监测新品持续推进，2026 年重点落地的新品管线有哪些？

回复：投资者您好！2026 年公司主要围绕公司核心产品血压计、血糖仪、智能体重秤，根据客户已有需求和潜在需求推进新品推出，同时结合市场环境变化、最新技术趋势，在产品性能、形态等方面进

行优化升级。谢谢！

6、远程健康管理、数字慢病服务是公司战略方向，目前该板块商业化进展如何？

回复：尊敬的投资者您好！公司远程健康管理业务（RPM）营收逐年增长，商业化进展情况良好，且该业务属于公司高毛利业务板块，其营收的增长也带动了公司整体毛利水平的提升。目前公司正积极加大相关业务推进，从而提升公司营收质量。数字慢病服务板块属于公司创新业务，该块业务在技术、市场推广层面存在较大不确定性，相关商业化仍在推动中，公司尚无法预测相关业务对未来公司业绩的影响，敬请投资者注意投资风险。谢谢！

7、请介绍血糖监测、高精度心电类医疗产品的产业化进度，以及未来的市场推广和放量预期。

回复：投资者您好！公司血糖监测项目（即公司募投项目“智能血糖监测产品产业化建设项目”）的血糖仪目前已获得国内二类医疗器械注册证，血糖测试条（葡萄糖脱氢酶法）申报第二类体外诊断试剂注册证核发目前已获得广东药监局受理。公司通过参股布局的远程心电业务（主要产品为智能心电衣）目前已获得国内二类医疗器械注册认证，正在积极进行市场推广。未来公司会积极推动血糖项目的认证进程，对于已获证产品会积极加快市场推广。公司尚无法预测相关产品对公司未来业绩的影响，请注意投资风险，谢谢。

8、请问公司如何看待家用医疗、慢病管理赛道中长期发展趋势，未来三年的整体业务战略定位是什么？

回复：尊敬的投资者，您好。家用医疗器械与慢病管理服务可实现人体各项生理指标在居家场景的监测、记录、评估与干预，并能在医疗机构、保险、健康管理机构、健身房、教育等场景与专业服务深度融合；在老龄化加剧、慢病年轻化及政策推动下，居家健康监测需求显著提升，医疗级健康管理设备迎来发展机遇。未来三年，公司将

坚持“医疗级远程健康监测设备及服务提供商”的战略定位，聚焦数字慢病管理核心赛道，以“医疗级硬件+数据+算法+远程健康管理服务”为核心能力夯实与持续升级方向，深耕欧美成熟市场、拓展东南亚等新兴市场，同时加快国内市场突破，构建全球化“设备+数据+服务”的闭环生态，致力于成为远程健康监测领域的全球领导者。谢谢！

9、公司是否有围绕主业开展产业合作、并购整合等资本运作规划，进一步完善大健康产业布局？

回复：尊敬的投资者您好！从发展思路上，公司坚持内生式增长和外延扩张并举的发展策略，积极寻求符合公司战略定位的合作契机，助力公司中长期战略规划落地。目前尚无相关重大事项。具体以公司披露的相关公告为准，谢谢！

10、请问家用健康医疗器械整体行业需求现状如何？公司今年针对主业经营有哪些优化调整规划？

回复：尊敬的投资者您好！在老龄化加剧、慢病年轻化及政策推动下，居家健康监测需求显著提升，医疗级健康管理设备迎来发展机遇，具体行业分析可见公司《2025年年度报告》“报告期内公司所处行业情况”部分。2026年，公司将坚持“医疗级远程健康监测设备及服务提供商”的战略定位，进一步深化战略落地，推进高质量发展，通过优化客户与产品结构、强化解决方案能力提升业务竞争力、进一步推进精细化运营与降本增效等举措，推动公司业绩增长，回报广大投资者。谢谢！

11、2025年第四季度的营业收入是四个季度最低的，而且利润增长30%多完全靠降本增效。请问如何保证今年股权激励1个亿的利润目标达成？公司的实际举措有哪些？展望27年和28年，公司在第二增长曲线方面有何想法？

回复：尊敬的投资者，您好！2026年，公司将进一步深化战略落地，推进高质量发展，通过优化客户与产品结构、强化解决方案能力

提升业务竞争力、进一步推进精细化运营与降本增效等举措，努力实现公司股权激励业绩目标的达成。展望 2027 年和 2028 年，公司将继续围绕数字慢病管理这一核心战略定位，强化远程健康管理与健康管理的竞争壁垒，同时，保持对外部市场环境、行业趋势、技术变革的洞察，根据外部环境与公司实际发展需求，推动相关增长曲线的布局。感谢您的关注。

12、公司 2025 年净利润增长明显快于营收增长，主要驱动因素有哪些？未来这种盈利提升的趋势是否具备持续性？

回复：公司 2025 年净利润增速显著高于营收增速，主要归因于内部运营体系的持续优化与精益管理战略的深入实施。报告期内，公司全面深化降本增效各项举措，系统推进全链条管理升级，已取得阶段性显著成果。通过强化成本费用管控、提升资产周转效率、优化资源配置，公司盈利弹性得到有效释放，推动利润端表现优于收入端。展望未来，公司管理层有信心维持上述盈利提升趋势的持续性。一方面，公司将持续推进产品结构与客户矩阵的优化升级，着力构筑差异化竞争壁垒，不断拓展高价值市场空间；另一方面，公司将进一步深化内部运营管理改革，提升组织效率与资源使用效率，为业绩增长提供持续内生动力。谢谢！

13、2025 年公司海外收入占比较高，海外市场未来的增长空间和拓展重点主要在哪些区域？

回复：尊敬的投资者，您好，海外市场未来增长空间和拓展重点主要为：（1）针对欧美成熟市场，公司将依托现有头部存量客户优势，持续落地血糖、心电等新品类合作，深度挖掘远程慢病管理 RPM 业务需求，努力提升单个客户合作规模与收入贡献；（2）同时，公司将加快东南亚、中东、拉美等新兴区域的市场开拓，搭建本地化渠道，贴合区域健康消费需求实现市场渗透；（3）依托医疗级产品认证优势与定制化服务能力，持续丰富海外多场景产品布局，依托全球化合规壁垒进一步拓宽海外整体市场空间。谢谢！

14、国内市场收入略有下滑，公司在国内渠道、品牌和产品推广方面，2026年有哪些具体规划？

回复：尊敬的投资者，您好！自公司战略升级后，公司国内业务占比相对较小。2026年度，针对国内业务，公司将通过继续加强与品牌商合作，挖掘客户潜在需求；通过参加展会、线上推广等措施，提升品牌宣传；通过加强与运营商等三方渠道的合作，实现国内市场拓展。谢谢！

15、2025年研发投入略有下降，请问公司后续研发投入的重点方向和预算安排是怎样的？

回复：尊敬的投资者您好！公司高度重视产品与技术创新，每年的研发投入根据公司实际情况和当年规划而定，年度之间可能略有差异。后续公司会进一步围绕家庭医疗场景，聚焦血压计、血糖、称重三大主力产品线及智能心电、宠物穿戴等创新方向，围绕不同场景的细分市场需求，进行研发投入，完善和升级技术储备，推动产品力提升；同时，聚焦核心战略方向，以技术创新为核心驱动力，通过自主攻坚底层算法、优化重构系统架构，构筑远程健康管理核心技术护城河。谢谢！

16、智能可穿戴、血糖监测等新业务目前处于什么阶段，对2026年业绩有怎样的预期？

回复：尊敬的投资者您好！公司智能可穿戴业务目前仍以公司既有国内业务为主，主要通过品牌商、运营商、线上渠道等进行销售。公司血糖监测项目（即公司募投项目“智能血糖监测产品产业化建设项目”）的血糖仪目前已获得国内二类医疗器械注册证，血糖测试条（葡萄糖脱氢酶法）申报第二类体外诊断试剂注册证核发目前已获得广东药监局受理。该两块业务在2026年的业绩情况由实际推广效果确定，具体以公司披露的定期报告为准，谢谢。

17、公司毛利率和费用率近年持续优化，后续在成本控制和产品

结构升级上还有哪些举措？

回复：公司始终践行“医疗级远程健康监测设备及服务提供商”的战略定位，聚焦数字慢病管理领域。近年来，通过优化产品结构、聚焦核心战略客户、优化组织架构、推进降本增效等手段，实现了毛利率的稳步改善。未来，在产品结构升级方面，公司将持续完善医疗级产品矩阵，深化与核心客户的协同创新，加快高附加值、高技术壁垒新品的研发落地，同时强解决方案的差异化能力，推动毛利率水平进一步提升。成本管控层面，公司将搭建全流程精细化成本管理体系，通过推行产品标准化、模块化设计，优化供应商体系，提升生产自动化程度与产能利用率，有效降低单位生产成本，持续改善费用率水平，进一步增强经营韧性与盈利稳定性，为公司长期业绩增长筑牢内生基础。

18、经营活动现金流表现良好，未来在资本开支、分红政策以及股东回报上有何考虑？

回复：尊敬的投资者您好！公司始终坚持兼顾投资者回报与企业可持续发展的利润分配原则，严格按照《公司章程》及相关规定制定分红政策，确保分红决策的科学性与合规性；在过去2年，公司持续实施现金分红，稳定回馈投资者。2025年度，公司拟以218,613,688股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.30元（含税），对应现金股利合计人民币28,419,779.44元（待股东会审议通过后在规定时间内完成实施，详见公司公告）。未来，公司会结合盈利情况，基于战略需求，合理推动公司资本开支；同时，在保证不影响公司正常经营的前提下，兼顾企业可持续发展与投资者回报，继续积极推动分红政策落地，与全体股东共享经营成果；具体以公司披露的相关公告为准。谢谢！

19、面对行业竞争加剧，公司相比同行的核心竞争力主要体现在哪些方面？

回复：尊敬的投资者，您好，公司重视核心竞争力的培育，目前，

主要竞争优势体现在以下方面：（1）全球优质客户储备优势：国内绑定知名行业客户，海外深度合作欧美头部 RPM 客户，凭借定制化交付能力与稳定服务，形成高粘性合作格局，客户资源壁垒显著；（2）完善的医疗级产品矩阵：公司产品覆盖智能血压、血糖、身体成分测量、心电等全系列监测设备，相关出口产品已获得了中国 NMPA 注册、美国 FDA 注册、欧盟 CE 认证等多国认证，能满足国内外不同市场的法规要求；（3）自主可控的完整技术底座：公司构建了“硬件+传感+算法+大数据+云计算+服务”的全链条研发体系，具备血压测量、体脂称重、光谱测量等核心模组和部件的自主研发能力，并通过医疗级标准化硬件平台实现高效生产与成本控制。

20、展望 2026 年，公司对整体营收和利润增长的大致目标和关键抓手是什么？

回复：尊敬的投资者，您好！根据公司已公布的股票期权激励计划及持股计划，公司 2026 年度净利润目标为 1 亿元人民币（上述“净利润”指经审计的归属于上市公司股东的净利润，但剔除本次及公司全部在有效期内的股权激励计划及员工持股计划的股份支付费用影响的数值作为计算依据）。2026 年，公司将进一步深化战略落地，推进高质量发展，通过优化客户与产品结构、强化解决方案能力提升业务竞争力、进一步推进精细化运营与降本增效等举措，努力实现业绩目标的达成。

21、现在很多人以为，以减员增效带来的业绩增长，业务是难以大幅增长的，公司有具体方案吗。另外美国大幅退关税对公司会有关税退给公司吗？

回复：公司近年来的盈利改善，是通过持续优化产品矩阵、聚焦战略客户，推动收入结构与客户结构优化、推进精益化管理而取得。在内部运营层面，公司纵深推进精益管理，围绕采购、生产制造、质量管控等关键环节，提升运营效率，实现流程的精简与风险管控的升级。在组织与人才机制方面，公司深入推进经营责任制改革，构建“能

	<p>上能下、优胜劣汰”的市场化用人机制，同时实施股权激励等多元化激励政策，将股东价值、公司战略与核心团队利益深度绑定，充分激发共创共享的内生动力。面向未来，公司将从产品创新、战略客户聚焦、运营提效、组织激活等维度保障业务的可持续增长。关于美国关税退还事宜，公司密切关注政策落地情况，并依法合规推进相关退税申报工作。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月16日