

证券代码：688793

证券简称：倍轻松

深圳市倍轻松科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 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：电话会议
参与单位 名称	国泰君安证券股份有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、上海臻宜投资管理有限公司、北京久阳润泉资本管理中心(有限合伙)、国金证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、方正证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、国元证券股份有限公司、上海国际信托有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、国华兴益保险资产管理有限公司、海南善择私募基金管理合伙企业(有限合伙)、太平洋证券股份有限公司、银华基金管理股份有限公司、敦和资产管理有限公司、浦银安盛基金管理有限公司、厦门金恒宇投资管理有限公司、中融国际信托有限公司、博道基金管理有限公司、星泰投资管理有限公司、佳许盈海(上海)私募基金管理有限公司、海通证券股份有限公司、海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙)、深圳东方合盈私募证券投资基金管理有限公司、国信证券股份有限公司、深圳市国融鼎创投资有限公司、兴业证券股份有限公司、深圳价值在线信息科技股份有限公司、粤佛私募基金管理（武汉）有限公司、上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司、北京清和泉资本管理有限公司、诺德基金管理有限公司、上海万纳私募基金管理有限公司、上海盛宇股权投资基金管理有限公司、晋江市元诚私募基金有限公司、深圳市远望角投资管理企业(有限合伙)、长盛基金管理有限公司、天风

	<p>证券股份有限公司、中天国富证券有限公司、上海云门投资管理有限公司、华富基金管理有限公司、上海利檀投资管理有限公司、上海耶诺资产管理有限公司、江西楠桦新型材料有限公司、中科沃土基金管理有限公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、基石资产管理股份有限公司、西部利得基金管理有限公司、上海丹羿投资管理合伙企业(普通合伙)、宝盈基金管理有限公司、上海臻藏私募基金管理有限公司、泰达宏利基金管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、华夏基金管理有限公司、上海人寿保险股份有限公司、中国人保资产管理有限公司、上海名禹资产管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、昆仑健康保险股份有限公司</p>
时 间	2024 年 08 月 27 日
地 点	线上交流
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：马学军 董事会秘书：刘林 财务总监：赵红云 证券事务代表：林夏婷</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问 1：今年上半年经营业绩情况如何？</p> <p>答：2024 年上半年，公司实现营业收入 60,352.51 万元，同比增长 0.69%；实现净利润 2,613.40 万元，同比扭亏为盈。</p> <p>2024 年上半年，公司进一步完善了产品矩阵，推出了一系列新品，均获得市场正向反馈。公司在中医 AI 小模型的构建工作也取得初步成果，目前公司已初步形成“云-管-端-体”四位一体的“中医 x 科技”软硬件一体的生态布局。此外，2024 年上半年，公司在营销渠道建设方面也取得进一步进展，已完成线上与线下渠道协同发展建设、国内与国外渠道并行发展建设等全渠道营销策略建设，未来有望进一步提升公司业绩。</p> <p>公司是眼部按摩器、头部按摩器以及智能便携按摩器等按摩器具细分行业的开创者，属于国家高新技术企业，在智能便携按摩器</p>

领域拥有突出的研发能力。截至 2024 年 6 月 30 日，公司及子公司获得各类知识产权总数达到 1,868 项，其中境内外授权专利数量合计 842 项，包括发明专利授权 189 项，实用新型专利授权 373 项，外观设计专利授权 280 项。

问 2：海外增长比较快的背后，对应的海外结构、人员配置的安排？

答： 巩固国内市场的同时，公司也在积极扩大国际市场的版图，通过不断拓展和丰富销售渠道，增强了全球竞争力。这种全方位的发展策略，也将为公司的未来发展注入更多的活力和多样性。

公司逐步优化海外布局，专注于强化 ToB 业务，重建 ToC 团队，发展新的核心竞争力，针对美国、中东和东亚地区实施重点突破，以确保公司业务在全球关键市场的持续拓展与增长。

线上渠道，公司成功布局了亚马逊、美国独立站、东南亚的虾皮和 LAZADA 等高速增长的海外电商平台，充分利用了电子商务的便捷性和覆盖面。线下渠道，公司成功布局东南亚和美国区域，扩大了销售规模并增强了品牌的市场影响力。

问 3：线下渠道直营店与加盟店的占比？以及未来直营店与加盟店的规划？

答： 公司线下渠道主要通过直营+加盟的形式共同发展。截至 2024 年 6 月 30 日，公司共设有 133 家线下直营门店，加盟门店数共有 63 家。公司通过省级零售服务商现有渠道，能够有效开发市场盲区，尤其是对二三级城市乃至下沉市场的渗透开发，以进一步提高国内倍轻松品牌认知率。此外，公司通过省级服务商的优秀市场拓展能力，逐步在各省内进行多网点渗透布局，实现“以点带面”的效果，将品牌影响力辐射至更多、更广、更细的核心区域，以发挥品牌与门店的协同作用。未来，公司会进一步加快加盟商的战略布局。

问 4：关于公司毛利率同比有提升，主要是原材料价格下降与供应链优化。未来毛利率提升空间还有多大，供应链优化还有进一

	<p>步空间吗？</p> <p>答：公司整体毛利率同比有一定增幅，主要是因为公司价格体系实施了更加科学精准调整，以及进一步优化降低了公司产品生产成本。未来，公司会通过继续不断地进行产品升级迭代与创新等多种措施，来维持产品毛利率与产品竞争力。</p> <p>在供应链降本空间方面，公司逐步完善搭建更加标准化、系统化的供应链体系，在保证品质的基础上，力争进一步提升产品毛利率。</p> <p>问 5：上半年的新品推出情况如何？</p> <p>答：2024 年上半年，公司研发投入持续加强，研发投入合计同比增长 16.53%，为研发项目进展提供了有力保障，进一步深化了产品矩阵的结构，推出了一系列创新且多样化的新品。公司陆续推出了包括 Scalp 3S、N6 mini、Z6 强力开肩按摩器、膝部按摩器 X2、See 7 冷热眼部按摩器、美肌经络仪、大路灯 L8 Pro 等十逾款新品，为用户带来了更加丰富和个性化的消费体验，获得了市场的广泛认可和积极反馈。</p> <p>问 6：公司下半年新的增长点会体现在哪些点，新品推出的节奏会怎么样？</p> <p>答：2024 年下半年，公司预计会持续推出更多新的产品，同时部分现有产品也会有新的迭代升级，并将在头、眼、颈三个方面做重点推进。无论是新品的推出，还是现有品类的迭代升级，都将有可能会成为未来新的增长点。</p> <p>未来，公司将继续专注人类健康问题，坚守“做对人类健康有影响力的事”的企业使命，执行“优质产品+优质服务”的策略，不断升级智能硬件，同时提供卓越的用户体验，以增强品牌形象，提升用户口碑，促进复购率。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>