

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：2025-009

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位 名称	招商证券、国泰君安、太平洋证券、兴业证券、永赢基金、国盛证券、易方达、国信证券、华创证券、诺安基金、华西证券、长江证券自营、兴全基金、国泰基金、博道基金、银河基金、长安基金、华安基金、交银施罗德、华夏基金等合计 20 家机构。
时 间	2025 年 5 月 9 日-2025 年 6 月 5 日
地 点	线下交流、线上交流
上市公司接 待人员姓名	董事长、总经理：马学军 董事会秘书、财务总监：邓玲玲 证券事务代表：李花
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p>问 1：从公司的财务报表来分析，2024 年全年以及 2025 年第一季度公司收入呈现同比下降态势，请问原因是什么？</p> <p>答：2024 年度及 2025 年一季度收入同比均下降，主要原因为自 2024 年年初开始，公司持续深化降本增效，提升公司整体运营效率，调整了销售战略。公司减少了投入产出效率低下的渠道投入，从而对应销售渠道收入有所降低，但成本费用得到有效控制，整体运营效率得到有效提高。但与此同时，公司其他渠道如海外、B TO B、加盟商、新能源汽车等新渠道或新的应用场景已初见成效，收入呈逐步上升趋势。未来公司会继续结合实际情况，实时调整经营策略，以期进一步提高整体运营效率。</p>

**问 2：公司海外营销模式是什么？**

**答：**在海外市场拓展战略中，公司采用“线上 + 线下融合、直营 + 加盟协同”的立体化营销模式，实现品牌全球化布局的逐步落地。

海外线上维度，截至 2024 年末，公司已构筑起涵盖亚马逊、虾皮、LAZADA、线上美国沃尔玛、TikTok 等多个电商平台的完备运营体系。借由这些平台的全球化流量优势与多元化用户生态，成功将产品送达世界各地消费者手中。海外线下维度，公司通过直营与加盟双模式运营。直营方面，截至 2024 年末，公司已于新加坡樟宜机场开设海外首家机场体验店，辐射东南亚，构建了线上电商与线下体验店相结合的立体化品牌体验模式；加盟方面，聚焦东南亚地区，公司成功摸索出一套以泰国市场为范例、极具标杆意义的品牌店面经销模式。该模式精准契合当地消费文化、市场需求与商业环境，历经实践检验，具备极高的可复制性。当下，公司计划将这一模式向印度尼西亚、越南等周边国家逐步拓展延伸，力求在东南亚区域打造出一片规模化、连锁化的品牌店面集群，释放更大的市场潜能。

此外，公司精准锚定海外主要业务区域实施本地化运营策略。公司设立子公司依托当地资源优势，深度调研市场需求，一方面助力公司产品精准嵌入海外本土市场，另一方面为海外线下渠道的持续开拓与稳健发展提供全方位支持，全方位赋能公司的国际化进程。

随着全球消费者对倍轻松品牌逐步的高度认可以及产品的深度信赖，2024 年公司海外收入同比增长，为公司迈向国际商业舞台铺就了坚实道路。

**3、就 AI 应用而言，公司有无新品研发计划，以及在与 AI 融合方面有怎样的布局和方向？**

**答：**公司以“伙伴成长幸福，人类轻松健康”为使命。确立“四位一体”的战略框架，形成“智能硬件+速效按摩服务+健康 AI+泛健康生态”的多元化业务矩阵。

公司将 AI 智能化作为产品研发的核心方向之一。此前已联合阿里云、百度等企业，落地 See 5k 系列、数字人项目等智能化成果；现阶段正与 DeepSeek、腾讯等头部企业展开深度合作，进一步为产品赋能智能技术。展望未来，面对消费需求的升级和 AI 技术的革新，公司将通过扩充产品矩阵、开拓新场景、创新商业模式等方式，拓展应用领域，提升市场竞争优势。

#### **4、公司提到的新的经营模式，其具体内容和特点是什么？**

**答：**自 2024 年开始，公司逐步实行将线下直营店面从纯销售产品形态转变为销售科技产品+速效按摩服务的新模式，也即“科技产品+速效按摩服务”新模式。在新模式下，公司门店不单是产品静态展示与产品销售的场所，还是消费者日常健康养护服务平台。

在当下快节奏的现代生活场景，忙碌奔波已然成为人们生活的常态，这使得大众极度匮乏放松保健的专属时间，健康养护常识更是少之又少。公司敏锐捕捉到这一社会痛点，依托自身专业优势，创新性地打造出科技产品+速效按摩服务协同驱动的一整套商业模式，为广大消费者精心构筑起一套便捷、高效且实用的健康养护一站式服务体系。

公司通过新模式提供个性化服务，不仅能升级消费体验、满足多元需求，增强市场竞争力，还能在高频次优质服务互动中强化消费者情感联结，提升品牌认同感与忠诚度，为公司带来更多人流及会员贡献。未来，公司还将运用大数据、AI 技术挖掘消费偏好与服务需求，优化服务流程与品质，打造更智能、便捷的健康服务。新商业模式将速效按摩服务深度融入科技产品销售，能够精准对接消费者的健康养护刚需，有效提升倍轻松品牌影响力，并有望为公

	<p>司开辟新的消费增长点。</p> <p><b>5、请问公司是如何保持行业内的技术领先地位的？</b></p> <p><b>答：</b>公司是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，在智能便携按摩器领域拥有突出的研发能力。2024 年公司研发投入 5,668.76 万元，占营业收入比例 5.22%。此外，公司在 2024 年公司及子公司新增申请发明专利 29 项，新增获得发明专利授权 24 项。截止 2024 年末，公司累计专利授权获得 863 项(含 198 项发明专利)。</p> <p>自 2000 年成立以来，倍轻松始终秉持“中医×科技”的核心理念，开启以现代科技还原“真揉捏”按摩手法的漫长探索。公司创建的“中医健康模型”及多模态理疗技术矩阵，通过二十余载技术积淀，打造出覆盖头部、眼部、颈部、肩部、腰部、膝盖及艾灸等领域的全场景产品体系。其标志性的“真揉捏”技术已形成差异化竞争壁垒。</p> <p>公司通过对智能便携按摩器产品动力及传动系统组件、仿生按摩运动实现、产品内外部结构、工况静音性能、生命体征检测与传感、人机交互等方面的突破性创新，使公司产品在智能化、便携性、易用性、按摩效果、静音性能、外观设计、人体工学、环保材料等方面均具备突出的行业市场竞争力。</p>
<p><b>附件清单</b> <b>(如有)</b></p>	<p>无</p>