

深圳市倍轻松科技股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案

提高上市公司质量，增强全体股东回报，提升投资者的获得感，是上市公司发展的应有之义，也是对投资者的应尽之责。基于此，深圳市倍轻松科技股份有限公司（以下简称“倍轻松”或“公司”）于 2024 年 4 月披露了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“《行动方案》”）。以持续提升用户满意度、推动公司经营高质量发展、提高公司投资价值及可持续发展水平的提升，积极维护市场稳定，增强投资者对公司发展的信心，树立良好的资本市场形象。为进一步落实有关工作安排，切实维护全体股东利益，公司对《行动方案》在 2024 年的执行情况评估及 2025 年度“提质增效重回报”行动方案报告如下：

一、聚焦经营主业，促进高质量发展

公司是一家专注于健康产品创新研发的高新技术企业，主要从事智能便携健康硬件的设计、研发、生产、销售及服务。公司自成立以来，一直专注人类健康问题，以“伙伴成长幸福，人类轻松健康”为企业使命，持续推动现代科学技术与传统中医理论的有机结合，为用户提供高品质的便携式健康产品，逐步打造具有东方特色的全球品牌。多年来，公司为满足不同用户群体的健康需求，持续创新和研发适用于智能便携按摩器的驱动、控制、传感、交互、物联及大数据等前沿技术，成功地推出了一系列智能便携按摩器产品，成为引领智能便携按摩器具行业高质量发展的领导品牌。

公司构建研产销一体化经营模式，打通各经营环节，以高效驱动业务持续增长。在研发端，聚焦自主核心技术攻坚，不断推陈出新，稳稳站在行业领先地位。在供应链端，主要采用“以产定采”与“以销定采”相结合的模式进行采购，“计划生产”和“订单生产”相结合的模式进行生产。在销售端，主要经营自主品牌系列产品，采用线上和线下融合赋能的新零售模式，大力推动线上渠道与线下渠道的协同发展，并持续对新媒体电商、线下快闪活动等新销售模式进行创新探索。此外，公司进一步创新性地推出“销售科技产品+速效按摩服务”的新模式，将为倍轻松品牌影响力进一步带来强劲助推力。

2024 年，公司实现营业收入 1,085,122,740.01 元，实现归属于上市公司股东的净利润 10,253,215.60 元。较上年同期实现扭亏为盈。

2025 年，公司将继续紧扣“真、质、新”三个维度提升经营体系能力，专注于主营业务的发展；持续加大研发投入，推动技术创新与产品体验的深度融合，不断升级产品与服务，致力于为用户打造更加轻松和愉悦的体验。

2025 年，公司主要经营计划如下：

1、以 AI 及具身智能驱动产品升级

2025 年在新技术研发方面公司将会全面提速，尤其是在以具身智能为核心方向上。公司将加大对传感器和精密控制电机的探索和研究，结合 DeepSeek 等平台的 AI 大模型的基座，围绕以个人健康管理的方向，重点开发以线下深度按摩和智能理疗体验为主的服务型产品。更为差异化的智能精密传动和控制方法将会在 2025 年及未来的新产品中逐步切入。

2、全球化战略加速落地

2025 年，公司将继续深化全球市场拓展和渠道建设。公司将进一步加速“线上线下融合、直营加盟互补、国内外市场联动”的立体化销售网络建设，将继续探索、加大在海外市场的布局力度。尤其是聚焦东南亚及中东地区，通过泰国加盟商模式以及新加坡直营门店模式结合，以自营品牌形象，逐步拓展印度尼西亚、越南等周边国家。以实现全球化战略的进一步拓展和深化。

3、全渠道运营效能提升

全渠道费用管控方面，各渠道进一步控费提效、提升投入产出比，提高经营效益。此外，通过业财双轨数字化转型，打造“数据驱动 - 智能决策 - 敏捷执行”的经营闭环。搭建业财一体化平台，实现订单、库存、成本等核心数据实时同步，缩短财务数据反馈时效，支持业务部门实时调整并优化经营策略。未来将深化 AI 财务分析与区块链技术应用，持续提升全价值链运营效率。

供应链方面，公司将通过系统化供应链改革与数字化运营转型，打造“质量领先、效率优先、成本可控”的现代化供应链体系。采购端降本增效、生产端智能化升级，不断优化产品组合和供应链管理，以提高质量、提升效率和降低成本。

4、科技产品+速效按摩服务新模式

2024 年，公司直营门店试点“科技产品 + 速效按摩服务”全新模式，成效初显。2025 年，公司计划将这一成功范例向全球复制，全方位、系统性地对

国内外终端直营门店经营模式进行迭代升级，力求进一步融合科技与服务优势，拓展市场版图，增强品牌全球影响力，开启公司发展新篇章。

5、用户运营服务体系升级

公司将在用户服务端加大投入，着力打造用户服务体系。服务优化：建立用户服务沟通机制，动态完善满意度反馈体系，强化问题响应效率；运营升级：基于用户需求分析，深化个性化推荐及场景化服务，提升全渠道交互体验；能力建设：开展服务技能与数据分析培训，优化流程规范，推动服务标准化与创新协同。以 Breo+小程序为主阵地，协同企业微信、公众号、小红书、微博等平台，联动倍轻松线上、线下门店，进一步打造完善的用户服务体系，逐步推进 NPS 系统，为用户提供更贴心、更完善、更精准的服务。

二、提升科技创新能力，培育壮大新质生产力

2024 年公司在健康科技领域持续创新，以“科技赋能健康”为核心战略，通过多项前沿技术突破，进一步巩固了在智能健康硬件领域的领先地位。以下为公司在 2024 年技术发展的重要进展：

（1）激光护发技术突破，加速国际化布局

公司率先将低能量激光疗法（LLLT）与智能按摩梳深度融合，推出通过美国 FDA 注册登记的激光护发按摩梳。该技术通过 650nm 波长激光精准刺激毛囊活性，结合独创抓揉按摩功能，改善头发微环境，促进头皮与毛囊的生长活力。通过 FDA 注册登记不仅验证了技术的安全性及有效性，更为进军欧美高端健康市场铺平道路。

（2）睡眠健康生态闭环成型

针对日益增长的睡眠经济需求，公司构建了“硬件+内容+服务”三位一体的解决方案：

- **智能硬件模块**搭载微型生物传感器，可连续监测心率变异性（HRV）、体表温度及睡眠周期，通过 AI 算法生成个性化睡眠报告，且该模块可以在各类智能穿戴设备复用；
- **沉浸式睡眠音乐系统**突破传统白噪音技术，基于脑电波反馈动态调整声场频率，并与外部冥想平台合作开发原创音疗内容；
- **结合硬件数据与云端健康模型**，推出订阅制睡眠改善计划，形成从监测到干

预的完整服务链。

（3）传统疗法科技化创新

在中医现代化领域实现两大突破：

- **艾灸炭技术**采用纳米级炭复合材料，搭配智能温控系统，使传统艾灸的热渗透效率大幅提升，并融入健康管理 App 的“节气养生”方案，打造从硬件到中医数字内容的服务闭环；
- **经络音疗系统**将五音疗法与生物阻抗技术结合，通过声音频率共振原理刺激特定穴位，用户在使用头部、眼部按摩器时可同步享受定制化音疗方案，实现“物理按摩+声波导引”的双重调理。

（4）中医健康模型 2.0 与 AI 融合

全新升级的中医体质辨识模型，结合舌象、脉象 AI 分析模块，可通过智能穿戴设备数据实时生成体质报告。该模型为后续推出 AI 健康管家奠定了基础，未来将实现“监测-分析-干预建议-产品联动”的完整闭环，标志着倍轻松正式向“AI+健康解决方案”的个性化方向转变。

通过“硬科技+软生态”双轮驱动，倍轻松不仅完成了从单一硬件制造商向健康解决方案提供商的转型，更以 FDA 注册登记为支点撬动全球市场。其技术路线清晰体现了“中医理论科学化、传统疗法数字化、健康管理智能化”的三大趋势，为 AI 大健康时代的竞争储备了关键技术护城河。

未来，公司将持续深化“中医×科技”的双轮驱动战略，以具身智能为重点发展方向：

- 1) 具身交互智能：让设备具备更自然的人机物理互动能力；
- 2) 情境感知计算：实现基于用户身体状态和环境变化的自主调节；
- 3) 运动智能控制：突破精密仿生按摩的柔顺控制技术。

通过具身智能技术的深度整合，我们将打造新一代“有手有眼会思考”的智能健康伴侣，重新定义人机协同的健康养护模式，巩固在智能健康硬件领域的技术领导地位。

三、优化财务管理

公司财务部以提供精准、全面的财务分析为己任，为管理层决策提供助力。运用财务比率、因素分析、同行业对比等多种方式，全面剖析企业的财务状况和

经营成果。在优化投资策略的过程中注重风险管理。通过合理的资产配置，有效降低投资风险，确保持续收益的稳定性和可持续性，为公司创造了更多的额外价值。

2025 年，公司将继续实施稳健可靠的财务管控策略与措施，规范资金的筹集、管理和使用，确保各类资金安全；进一步完善并强化投资决策程序，合理运用各种融资工具和渠道，控制资金成本，提升资金使用效率，同时节省公司的各项费用支出，全面有效地控制公司经营和管控风险，提升经营决策效率和盈利水平。

四、完善公司治理

公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》及《上市公司章程指引》等法律法规及规范性文件的要求，加强信息披露工作，健全内部控制制度，建立并不断完善由股东会、董事会、监事会、独立董事和管理层组成的法人治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间相互协调和制衡的治理机制，为公司的高效、规范运行提供了制度保证，切实维护公司及全体股东利益。

2024 年公司召开股东会 2 次，召开董事会 8 次，召开监事会 6 次。公司三位独立董事就 2024 年度履职情况分别作出报告，公司董事会和管理层有效发挥了公司的治理能力。此外，公司董事、监事、高级管理人员，参加了国投证券股份有限公司关于公司 2024 年度持续督导现场培训，参加了上海证券交易所关于 2024 年第 3 期上市公司董事会秘书后续培训、2024 年第 4 期上市公司独立董事后续培训，参加了深圳上市公司协会关于 2024 年深圳辖区上市公司董监高培训等培训，进一步提高了公司管理层治理意识和水平。

2025 年，公司将继续严格管理三会运作，落实独立董事工作，优化审计机构选聘和内部审计管理，同时根据相关法规的更新情况，修订公司内部管理制度，进一步加强对分、子公司的监管力度，确保公司合规经营。公司董事、监事、高级管理人员将根据上交所、深圳证监局等监管机构的各类培训计划安排，积极参与，加强学习证券市场相关法律法规，熟悉证券市场知识，不断提升自律意识，推动公司持续规范运作。忠实、勤勉地履行职责，促进公司经营水平持续提升，切实维护上市公司和全体股东的合法权益。

五、加强投资者沟通，切实维护投资者合法权益

公司始终重视和投资者尤其是中小投资者的沟通交流，2024 年，公司通过业绩说明会、现场调研、策略会等多渠道模式，共接待百余位机构及个人投资者（部分为多次调研重复统计），披露《投资者关系活动记录表》合计 5 份，并通过在“上证 e 互动”、接听投资者热线电话等方式与投资者保持了真诚且充分的沟通，在法律法规允许的范围内，积极传导公司经营情况、盈利能力、投资逻辑等，增强投资者风险意识，加强投资者权益保护。

2025 年，公司将积极加强投资者关系工作，采取业绩说明会、投资者现场调研、股东大会、策略会、电话会、IR 邮箱、上交所 e 互动等线上线下结合的方式同投资者进行交流。确保每个定期报告后都通过上证路演中心或其他平台进行业绩说明会，并根据投资者的实际诉求，不定期安排线上/线下调研会议，及时披露调研记录表，工作时间不遗漏任何一通投资者热线，及时回复投资者在上证 e 互动、公司 IR 邮箱的提问，在法律法规允许范围内真实、准确、完整地向每一位投资者传达公司经营情况，促进公司与投资者之间的良性、有效沟通，增进投资者对公司的进一步了解和熟悉。建立稳定和优质的投资者基础，获得长期的市场支持，形成服务投资者、尊重投资者的企业文化，促进公司整体利益最大化和股东财富增长并举的投资理念，增加公司信息披露透明度，改善公司治理。

六、重视投资者回报

提高上市公司质量，增强投资者回报，与投资者共享经营发展成果，增强投资者获得感，是上市公司发展的应有之义。公司坚持稳健、可持续的分红策略，兼顾现金分红的连续性和稳定性，坚持以投资者为本，严格按照利润分配政策法规相关要求，综合考虑行业特点、经营模式、所处发展阶段、盈利水平等因素，制定合理持续的利润分配政策。

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务。继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。通过良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者的支持和信任，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

深圳市倍轻松科技股份有限公司董事会

2025 年 04 月 29 日