

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：2024-003

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称	中加基金、泰信基金、山西证券、东方证券、中信保诚资产、弘毅远方基金、红杉资本、京管泰富基、才华资本、华安基金、IGWT Investment、浙江国信投资、长江证券、国信证券、太平洋证券、国泰君安证券、红塔证券、兴业证券、国元证券、华安证券、广发证券、华西证券、东海证券、民生证券、德邦证券、国联证券、信达证券、方正证券、海通证券、甬兴证券、玄卜投资、上海骐邦投资、南京睿澜私募基金、北京和君咨询、鸿运私募基金、厦门坤易投资、前海长和汇众基金、北京乐雪私募基金、上海递归私募基金、天津和君企业管理咨询、磐厚动量(上海)资本、海南羊角私募基金、复通(山东)私募投资基金、郑州云杉投资、上海崇山投资、郑州智子投资、广州丹麓股权投资、永安期货、平安银行、深圳市尚诚资产管理、上海呈瑞投资、深圳市杉树资、深圳市九霄投资、上海利檀投资、海南硕腾私募基金、瑞信证券(中国)、北京颐和久富投资、申银万国证券、北京博润银泰投资、上海天貌投资、东证融汇证券资产、北信瑞丰基金
时间	2024年06月19日至2024年07月19日
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	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
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：倍轻松 2024 年上半年取得了哪些关键业绩？ A： 在 2024 年上半年，倍轻松取得了不错的成绩，虽然 2023 年未能实现盈利，但在全体员工的努力下，2024 年一季度实现了业绩的快速增长并转亏为盈。具体表现包括但不限于：眼部、头皮、腰背、肩部整体销售收入的快速增长，其中肩颈类产品更是实现了双位数增长。此

外，海外市场销售表现强劲，今年第一季度相比去年同期增长较大，虽然目前海外市场占比公司营收还不高，但海外市场呈现出持续稳定且健康的增长趋势。

Q2: 倍轻松如何利用新渠道合作增加收入并实现利润增长?

A: 倍轻松积极运用新渠道合作策略来实现收入增长和利润提升。充分利用以 ROI 为评测基准指标，通过加快新品上市速度，并从数量和层次上满足不同渠道需求，既加强了线上和线下加盟合作，也加快了市场渗透率。例如，与具有丰富成功案例的公司合作，采取成立合作公司的模式来加速业务开展；同时在线下不断拓展加盟和代理，进一步深入到未覆盖的目标城市市场。

Q3: 倍轻松在国外市场的布局和发展状况如何?

A: 海外市场，倍轻松不仅在线上构建了亚马逊、虾皮、LAZADA 等多个电商平台体系，还成功进入了线上美国沃尔玛和山姆会员商店等商超。国内市场已正式进入山姆店。同时海外市场，东南亚形成了一套以泰国为首的可复制模式，目前正计划向印度尼西亚、越南等其他国家推广这一模式。在全球范围内的迅速扩张体现了公司在海外市场取得的显著进展。

Q4: 倍轻松公司的使命、愿景及发展战略是什么?

A: 倍轻松的使命是“做对人类健康有影响力的事情”，愿景是“中医科技，让生命回归自然平衡”。在战略目标上，公司致力于将中医与现代科技相融合，计划在未来五年内服务全球一亿用户，帮助用户回归健康并实现身体与心灵的自然平衡。同时，公司注重技术研发和个人健康管理领域的创新与整合，致力于形成个人健康 4S 店，推进古法中医与现代科技的深度融合。

Q5: 倍轻松在产品技术创新和人工智能方面的最新进展有哪些?

A: 倍轻松积极寻求产品与技术上的突破，与众多研究机构合作，如中科院自动化所、中航深圳研究院等，共同推进按摩类、近视按摩、

	<p>睡眠仪等一系列产品的研发工作。在个人健康管理 AI 方面，倍轻松（BREO）APP 上线了多项 AI 功能测试项目，包括面诊、声纹识别以及与中医专家进行语音交流等，并推出了 50 余首结合中医理论的健康诊疗音乐以增强用户体验和黏性。此外，公司还打造了立体化的营销网络，整合多种销售渠道，并依托 AI 引擎平台实现智能化产品战略的建设与技术赋能，努力提升公司的整体竞争力。</p> <p>Q6：海外跨境产品的结构调整以及市场表现如何？</p> <p>A：我们在海外的跨境电商结构进行了优化，开发出跨境第一大爆品，构建了独立站为核心、亚马逊等平台为同步发展的多元渠道策略。目前，这一模式已在北美地区快速发展，同时也在积极推进多触点模式的铺设。</p> <p>Q7：公司如何增加研发投入能力和未来研发投入规划？</p> <p>A：公司一直在增强研发投入能力，通过改善研发装备、与高校合作设立研究室、内部组建多个开发小组以及研究院所合作等方式，提高研发水平和内外部合作落地能力，确保研发投入的有效性和精准性。</p> <p>Q8：公司是否会拓展除按摩器之外的其他健康相关赛道？</p> <p>A：公司近年来将业务范围从单一的智能按摩健康便携小电器扩展至医疗器械领域、个人护理健康 AI 领域及泛周边产品领域，形成了多元化的发展模式。并对公司近期新上市产品“晨时光”品牌大路灯（L8 PRO）进行了介绍。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	