

# 深圳市倍轻松科技股份有限公司

## 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的 半年度评估报告

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 2025 年 4 月披露了《2025 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 2025 年半年度的执行情况评估如下：

### 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国家高新技术企业，主要从事智能便携按摩器的设计、研发、生产、销售及服务。公司智能便携按摩器由现代按摩器具融合驱动技术、仿生技术、信息技术等领域前沿科技成果以及传统中医理论发展而来，是能够随时随地为用户提供个人健康护理与按摩保健的智能硬件。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，以高效驱动业务发展。在研发端，公司聚焦自主核心技术攻坚，不断推陈出新。在供应链端，公司主要采用“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，公司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等新销售模式进行创新探索。此外，公司自 2024 年开始创新性地推出“科技产品+速效按摩”的新模式，并在报告期内推出“轻松一刻”健康管理品牌，将为公司在行业内的影响力带来强劲助推力。在大健康产业迅猛发展的背景下，中国传统按摩市场尤其是机器按摩服务市场正迎来快速增长期。据弗若斯特沙利文及 IMF 报告显示，中国按摩市场规模预计到 2029 年将超过 6,000 亿元人民币，2025 年-2029 年 CAGR 约 5.3%；中国机器按摩领域市场规模预计到 2029 年将超过 50 亿元人民币，2025 年-2029 年 CAGR 约 15.9%。倍轻松在报告期内适时推出“轻松一刻”健康管理品牌，恰好精准契合了这一市场发展潮流。

2025 年半年度，公司实现营业收入 384,937,142.24 元，归属于上市公司股东的净资产 301,839,359.71 元。

2025 年下半年，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 年半年度，公司主要经营情况如下：

### 1、科技赋能健康，多项前沿技术取得突破

2025 年半年度，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。

### 2、产品矩阵逐渐完善、产品系列更加丰富化

随着公司研发投入力度不断增强，公司产品矩阵得以进一步优化与深化，结构进一步稳固且多元。

2025 年半年度，公司持续发布多款新品，包括姜小竹 A3、头部按摩器 HAIR 3、脚部按摩器 iFoot 5、腰部按摩器 Y3 pro、头皮按摩器 Scalp 5、腿部按摩器 T1。此外，还迭代更新了多款产品，包括肩颈按摩器 N6 mini 2、眼部按摩器 See X3 迭代款、肩颈按摩器 Z6 迭代款等。新品的发布与原有产品的迭代，均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。

### 3、创新商业模式，带动新的增长点

作为便携式按摩器领域的开创者与引领者，秉持着对消费者需求的深度洞察与持续关注，丰富消费者购物体验，进一步强化品牌的差异化竞争优势，公司自

2024 年开始将线下直营店面从纯销售产品形态转变为“科技产品+速效按摩”的新模式。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，这使得大众缺少放松保健的专属时间。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”协同驱动的一整套商业模式。一方面，通过提供个性化速效按摩服务，消费者的产品体验、多元化需求得到前所未有的提升，可进一步提升倍轻松品牌市场竞争力；另一方面，消费者与品牌之间的情感纽带愈发紧密，品牌认同感和忠诚度也将在多频次的优质服务交互中得以稳步提高。未来，公司还将借助大数据、人工智能等先进科技力量，深度挖掘消费者背后隐藏的消费偏好与多元化服务需求，从而进一步优化服务流程，提升服务品质，为消费者提供更加智能、便捷、高效、个性化的健康服务体验。公司的新商业模式，将速效按摩服务深度嵌入产品销售体系，紧密地将产品与消费者日常健康养护刚需无缝对接，有望为公司创造新的增长点。

此外，2025 年半年度，公司打造出“轻松一刻”健康管理品牌，以“智能设备+人工手法+艾灸理疗”形成三位一体的服务体系，旨在解决传统按摩产品体验痛点，进一步深化了“中医×科技”的核心战略方向。截至 2025 年半年度末，公司已在全国建成 6 家“轻松一刻”门店，覆盖深圳、广州、西安等地区，成效初显。其中机场门店与社区门店表现突出。此外，“轻松一刻”通过团购模式切入企业服务领域，为企业员工提供速效按摩服务，助其在忙碌工作中获得片刻放松。下半年，公司将加速门店拓展，重点增加广州、深圳地区门店密集度。未来还将根据情况增设更多门店，旨在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。

#### 4、销售渠道多元，线上线下协同发展

当下中国电商零售普及率较高以及直播带货和兴趣电商等新零售模式蓬勃兴起，深刻改变了商业格局。公司积极顺应时代潮流，从过去以传统线下体验店为核心的经营模式，稳步迈向线上与线下协同发力的新阶段。多元化的销售渠道，成为推动公司销售业绩增长的关键力量。

线上渠道方面：为了给线上消费者提供更为优质、便捷的服务，公司全力打造电子商务事业部，深度挖掘电商潜力。一方面，积极与天猫、京东等老牌电商

巨头携手，依托其成熟的商业生态与庞大用户流量，精准触达目标客户；另一方面，积极在抖音、小红书、微信、拼多多等新兴电商渠道发力，借助其创新的营销模式与多元社交场景，拓展全新消费群体。报告期内，公司针对各销售渠道，分别组建专业团队专项运作，战略明晰、策略精准。

线下渠道方面：公司在各主要销售区域设立了子公司和分公司，具备较强的跨地区管理能力，为销售渠道的持续拓展和分层下沉奠定了基础。公司积极在全球范围内布局直营门店及加盟门店以提升公司品牌影响力、增加体验触点和拓宽销售网点。

截至 2025 年半年度末，公司在全球范围内线下渠道共布局 125 家直营门店，店面开发主要聚焦于海内外重要城市的机场、高铁站以及高端购物中心等人流密集、消费力强劲地区。此外，报告期内公司在国内深圳、广州、西安等地区还布局了 6 家“轻松一刻”门店。

与此同时，2025 年半年度公司继续保持零售服务商招商加盟的业务模式。公司通过零售服务商现有渠道，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，以进一步提高倍轻松品牌认知率。公司通过服务商的优秀市场拓展能力，逐步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。截至 2025 年半年度末，公司成功布局 77 家全球加盟门店以及超 500 个其他销售网点，以适应不同的市场需求。

公司通过线上线下销售模式的有机融合，以新零售模式为纽带，打破传统销售边界，实现资源共享、优势互补，进一步激发了业务发展活力。凭借对优质渠道的前瞻性战略布局，公司正逐步夯实市场根基，为未来业绩的稳健、持续增长铺就坚实道路。

#### 5、立足国内，拓展国外

立足国内市场的深厚根基，公司还将战略拓展到更为广阔的海外市场。

海外线上方面，截至 2025 年半年度末，公司已构筑起涵盖亚马逊、线上美国沃尔玛、TikTok、速卖通、亚米、Shopee、Lazada 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。值得一提的是，2025 年半年度倍轻松在日本的市场拓展取得积极进展，除自营渠道运营外，还通过站外红人引流+新平台结合的模式大力

推广产品，实现销量明显提升，合作首月收入同比增长超 100%。公司于 2025 年半年度在亚马逊推出通过 FDA 注册登记的激光版头皮梳，其销售额在亚马逊生发类目排名前 20 名（2025 年 5 月-6 月），进一步助推公司业绩提升。

海外线下方面，公司通过直营与加盟双模式运营。直 2025 年半年度末，公司已在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马来西亚、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。

## 二、提升科技创新能力，培育壮大新质生产力

2025 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 2025 年半年度技术发展的重要进展：

2025 年半年度，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 2025 年半年度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与有效性，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

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

公司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，并融入倍轻松健康管理 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。

## 三、优化财务管理

2025 年半年度，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 年下半年，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。

2025 年半年度公司召开股东会 2 次，召开董事会 4 次，召开监事会 1 次。公司董事、监事、部分高级管理人员均出席会议，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，参加了上海证券交易所组织的关于 2025 年上市公司董事、监事和高级管理人员合规履职培训、上海信公投资管理有限公司组织的关于上市公司合规培训，进一步提高了公司管理层治理意识和水平。

2025 年下半年，公司将继续根据《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，严格规范运作。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，修订与完善公司内部管理制度，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、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，2025年半年度，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9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年下半年，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、股东会、策略会、电话会、IR 邮箱、上交所 e 互动等线上线下相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

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08月20日