

深圳市倍轻松科技股份有限公司

2024 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。因此，深圳市倍轻松科技股份有限公司（以下简称“公司”、“倍轻松”）牢固树立“做健康事，育健康人”的企业宗旨，以“中医科技，让生命回归自然平衡”为使命，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，特制定了 2024 年度“提质增效重回报”行动方案，以持续推动公司经营发展质量、投资价值及可持续发展水平的提升，积极维护市场稳定，树立良好的资本市场形象。具体举措如下：

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“做对人类健康有影响力的事”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。

2023 年，随着社会经济恢复常态化运行，市场需求稳步回升，公司全体员工在董事会及管理层的带领下，以用户及产品为中心，抢先布局，把握时机，力争经营逐步恢复到历史水准。报告期内，公司实现营业收入 127,479.82 万元，同比增长 42.3%。

在 2023 年成功实施全渠道营销战略调整与布局的基础上，公司在 2024 年进一步优化全渠道运营效能，降本增效初现效益。今年，公司将继续推进线上线下协同发展、国内外市场并行增长的营销格局；同时，将继续探索、加大在海外市场的布局力度，以实现全球化战略的进一步拓展和深化。

2024年，公司将紧扣“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；将持续加大研发投入，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。

公司一直致力于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。2024年公司从降本控费，提升效益、供应链降本，全面数字化等多个维度提升公司整体运营能力。从各渠道进行控费、提升投入产出比，提高各渠道的经营效益。从供应链端不断进行优化和梳理，进一步降本，提高公司产品毛利率。从各业务层面结合财务层面，逐步做到业务财务双轨道全面数字化，实现较为准确、精准、及时的反馈出业务层面的财务数据，有利于公司各业务渠道及时调整和优化经营策略，全方面提高公司整体经营能力。

二、提升科技创新能力，培育壮大新质生产力

公司逐步确立、稳步实施了“四位一体”的发展战略，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。同时在巩固国内市场的基础上，加大海外市场拓展，不断丰富销售渠道，使公司发展更加丰富多元化。

随着加强产品矩阵及AI模型发展，依托二十多年来的创新实践和研发积淀，公司在不断强化产品和人工智能技术的结合发展，在便携式按摩器械与人体健康数据联动的物联网应用方面，已经取得了初步成果。

目前，初步形成了“云-管-端-体”四位一体的“中医x科技”软硬件一体的生态布局，在人体体征健康监测和按摩器具理疗干预等相关的诸多技术领域均已形成较为丰富的积累，在便携式的按摩器设备与人体健康联动方面初步形成物联化，在人工智能的云端智能化算法应用方面开创性地尝试走在行业的前列。

随着智能硬件产品在技术参数和功能上的持续提升，公司同样注重为用户提供优质的“内容”和“服务”，不断丰富产品内涵和增强用户体验。在这种双管齐下的策略引领下，进一步塑造和强化“倍轻松”的品牌形象，有效传递产品的核心价值，显著提升了用户的口碑，进而带动产品复购率的增长。

特别是在公司breo+系统平台中，针对不同用户需求（如关注肠胃健康、睡眠质量、眼部保养等）推出了定制化的情境服务。通过整合AI检测技术，逐步实现了中医保健理念与智能设备的协同工作，为用户提供了一种全新的健康护理服务方案，更好地满足了用户的个性化需求。

2023年，公司高度重视知识产权保护，随着研发工作的推进和创新成果的涌现，公司实际新增境内外专利合计63项，其中发明专利8项，实用新型专利34项，外观设计专利21项，新增获得软件著作权11项。并且公司针对于儿童眼部健康护理的眼部按摩器See5K获得2019-2023年IF设计奖的个人护品类Top10，代表着业界按摩器领域新的突破。

2024年公司将持续升级了研发管理制度，实施“量产一代、开发一代、储备一代、研究一代”的研发机制。公司创新研究中心，依托公司骨干技术力量，与中国航天深航院、江西中医药大学、华为云、百度云等广大科研院校及上下游优势企业开展技术合作与交流，加快产品核心技术基础创新突破，与前沿技术交叉融合，重塑现有产品体系，创造出更丰富的应用场景和创新价值。

在销售渠道方面，随着直播带货等新零售模式的兴起，公司已从传统的线下体验店为主，逐步转向线上和线下协同发展；同时巩固国内市场的基础上，也在积极扩大国际市场的拓展速度，加大海外市场的推进力度，实现国内外市场并行增长的营销格局。公司通过不断拓展和丰富销售渠道，增强了全球竞争力。

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。

2024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大会、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。2023年，公司根据证监会正式实施的《上市公司独立董事管理办法》，对公司《独立董事工作制度》进行了修订。

2024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，每年安排不少于四场培训计划，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，2023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7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。

2024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。每年安排不少于四场面向全体投资者的业绩说明会，即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，结合公司制定的《上市后未来三年股东分红回报规划》，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。公司将继续专注主业，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

2024年4月23日