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：2025-017

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 ☑路演活动□现场参观☑其他：电话会议  |
| **参与单位****名称** | 建信基金、泓德基金、新华资产、民生加银、国寿养老、银河证券、交银施罗德、申万菱信、中欧基金、华泰资产、摩根基金、和谐汇一、长江证券 |
| **时 间** | 2025年8月27日、2025年8月28日、2025年8月29日、2025年9月1日 |
| **地 点** | 北京、上海、线上 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书、财务总监：邓玲玲 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、“轻松一刻” 健康管理品牌的盈利模式是什么？目前单店盈利情况如何？****答：**在“科技产品+速效按摩”创新商业模式下，公司2025 年上半年开始，打造 “轻松一刻” 健康管理品牌，深化 “中医 × 科技” 核心战略。其盈利模式为以公司自研自产的科技产品为基础，结合人工手法与艾灸理疗，通过为客户提供速效按摩服务和转化产品销售实现收入，以打造公司新的业务增长点；未来公司还将通过私域用户运营，进一步带动服务复购和产品端复购及连带，以带来业绩持续增长。​在运营成效上，目前， “轻松一刻” 门店表现亮眼：自开业以来，门店带动的人流量持续增加，收入基本实现逐月上涨，且大部分单店已达成盈利目标，充分验证了该商业模式的可行性与可推广性。公司未来规划加速 “轻松一刻” 门店布局：2025 年目标打造 40 家以上门店，重点聚焦深圳，并覆盖广州、西安、重庆、成都等城市，截至当年 8 月 31 日已围绕上述城市落地 10 家门店；2026 年拟进一步拓展门店，计划新增 200-300 家，进驻更多城市，推动品牌规模化发展。 **2、从产品结构看，目前哪些品类占营业收入的比例较大？****答：**公司高度重视研发创新，通过持续加码研发投入，迭代技术与产品设计，推动产品矩阵优化深化，使产品结构更稳固、布局更多元，可满足不同用户多场景按摩需求。​目前，公司产品已覆盖头部（含头皮梳）、眼部、颈部、肩部、腰部、腿部、膝盖等多部位按摩器，各品类均围绕用户痛点针对性研发。​其中，占公司2025年上半年营业收入比例前三的产品品类分别为肩颈部、头部（含头部+头皮）、眼部产品，这三个品类是拉动营收的核心力量，也体现了公司核心产品竞争优势。肩颈部产品占2025年上半年营收比例32.59%；头部产品（包含头部及头皮）占2025年上半年营收比例18.10%；眼部产品占2025年上半年营收比例13.08%。**3、目前按摩器行业的国内及全球市场空间有多大？** **答：**从按摩器设备行业来看，中国已是全球市场需求增长最快的国家 / 地区之一，据前瞻产业研究院数据，预计 2029 年中国按摩器市场规模可达 395 亿元人民币。全球市场同样潜力可观，Data Bridge Market Research 报告显示，2024 年全球按摩设备市场规模为 111.7 亿美元，预计 2032 年将增至 248.3 亿美元，预测期内复合年增长率达 10.50%。​从按摩服务行业来看，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增长显著。弗若斯特沙利文报告指出，预计 2029 年中国按摩服务市场规模将超 6000 亿元人民币，其中机器按摩服务领域规模将超 50 亿元人民币，2025-2029 年复合年增长率约 15.9%。​为把握市场机遇，公司自 2024 年起创新推出 “科技产品 + 速效按摩” 新模式，并在报告期内推出 “轻松一刻” 健康管理品牌，此举不仅契合机器按摩服务市场发展潮流，也将为公司提升行业影响力提供强劲支撑。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |