

国投证券股份有限公司

关于深圳市倍轻松科技股份有限公司

2023 年度持续督导跟踪报告

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等有关规定，国投证券股份有限公司（以下简称“国投证券”、“保荐机构”）作为深圳市倍轻松科技股份有限公司（以下简称“倍轻松”、“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构，负责倍轻松上市后的持续督导工作。

2023年度，国投证券对倍轻松的持续督导情况如下：

一、持续督导工作情况

工作内容	实施情况
1、建立健全并有效执行持续督导工作制度，并针对具体的持续督导工作制定相应的工作计划。	国投证券已建立健全并有效执行了持续督导制度，已根据公司的具体情况制定了相应的工作计划。
2、根据中国证监会相关规定，在持续督导工作开始前，与上市公司或相关当事人签署持续督导协议，明确双方在持续督导期间的权利义务，并报上海证券交易所备案。	国投证券已与倍轻松签订了保荐协议，该协议已明确了双方在持续督导期间的权利义务。
3、通过日常沟通、定期回访、现场检查、尽职调查等方式开展持续督导工作。	2023年度持续督导期间，国投证券通过日常沟通、定期或不定期回访、现场办公等方式，对倍轻松开展了持续督导工作。
4、持续督导期间，按照有关规定对上市公司违法违规事项公开发表声明的，应于披露前向上海证券交易所报告，并经上海证券交易所审核后在指定媒体上公告。	2023年度持续督导期间，倍轻松不存在按照有关规定需保荐机构公开发表声明的违法违规事项。
5、持续督导期间，上市公司或相关当事人出现违法违规、违背承诺等事项的，应自发现或应当发现之日起五个工作日内向上海证券交易所报告，报告内容包括上市公司或相关当事人出现违法违规、违背承诺等事项的具体情况，保荐人采取的督导措施等。	2023年度持续督导期间，倍轻松及相关当事人未出现违法违规、违背承诺等情况。
6、督导公司及其董事、监事、高级管理人员遵守法律、法规、部门规章和上海证券交易所发布的业务规则及其他规范性文件，并切实履行其所做出的各项承诺。	国投证券督导倍轻松及其董事、监事、高级管理人员遵守法律、法规、部门规章和上海证券交易所发布的业务规则及其他规范性文件，切实履行其所做出的各项承诺；经核查，倍轻松及

	现任董事、监事、高级管理人员无违法违规和违背承诺的情况发生。
7、督导上市公司建立健全并有效执行公司治理制度，包括但不限于股东大会、董事会、监事会会议事规则以及董事、监事和高级管理人员的行为规范等。	国投证券督促公司依照最新要求健全完善公司治理制度，并严格执行公司治理制度。
8、督导上市公司建立健全并有效执行内控制度，包括但不限于财务管理制度、会计核算制度和内部审计制度，以及募集资金使用、关联交易、对外担保、对外投资、衍生品交易、对子公司的控制等重大经营决策的程序与规则等。	国投证券对公司的内控制度的设计、实施和有效性进行了核查，该等内控制度符合相关法规要求并得到了有效执行，可以保证公司的规范运行。
9、督导公司建立健全并有效执行信息披露制度，审阅信息披露文件及其他相关文件并有充分理由确信上市公司向上海证券交易所提交的文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。	国投证券督促倍轻松严格执行信息披露制度，审阅信息披露文件及其他相关文件。
10、对上市公司的信息披露文件及向中国证监会、上海证券交易所提交的其他文件进行事前审阅，对存在问题的信息披露文件及时督促公司予以更正或补充，公司不予更正或补充的，应及时向上海证券交易所报告；对上市公司的信息披露文件未进行事前审阅的，应在上市公司履行信息披露义务后五个交易日内，完成对有关文件的审阅工作，对存在问题的信息披露文件应及时督促上市公司更正或补充，上市公司不予更正或补充的，应及时向上海证券交易所报告。	国投证券对倍轻松的信息披露文件进行了审阅，不存在应及时向上海证券交易所报告的情况。
11、关注上市公司或其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员受到中国证监会行政处罚、上海证券交易所纪律处分或者被上海证券交易所出具监管关注函的情况，并督促其完善内部控制制度，采取措施予以纠正。	经核查，2023年度持续督导期间，倍轻松及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员未发生该等情况。
12、持续关注上市公司及其控股股东、实际控制人等履行承诺的情况，上市公司及其控股股东、实际控制人等未履行承诺事项的，及时向上海证券交易所报告。	经核查，2023年度持续督导期间，倍轻松及其控股股东、实际控制人等无应向上海证券交易所上报的未履行承诺的事项发生。
13、关注公共传媒关于公司的报道，及时针对市场传闻进行核查。经核查后发现上市公司存在应披露未披露的重大事项或已披露的信息与事实不符的，及时督促上市公司如实披露或予以澄清；上市公司不予披露或澄清的，应及时向上海证券交易所报告。	经核查，2023年度持续督导期间，倍轻松未发生该等情况。
14、发现以下情形之一的，保荐人应督促上市公司做出说明并限期改正，同时向上海证券交易所报告： （一）上市公司涉嫌违反《上市规则》等上海证券交易所相关业务规则； （二）证券服务机构及其签名人员出具的专业意见可能存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏等违法	经核查，2023年度持续督导期间，公司未发生该等情况。

<p>违规情形或其他不当情形； (三) 上市公司出现《保荐办法》第七十一条、第七十二条规定的情形； (四) 上市公司不配合保荐人持续督导工作； (五) 上海证券交易所或保荐人认为需要报告的其他情形。</p>	
<p>15、上市公司出现以下情形之一的，保荐机构、保荐代表人应当自知道或者应当知道之日起15日内进行专项现场核查： (一) 存在重大财务造假嫌疑； (二) 控股股东、实际控制人、董事、监事或者高级管理人员涉嫌侵占上市公司利益； (三) 可能存在重大违规担保； (四) 资金往来或者现金流存在重大异常； (五) 上海证券交易所或者保荐机构认为应当进行现场核查的其他事项。</p>	<p>经核查，2023 年度持续督导期间，倍轻松未发生该等情况。</p>

二、保荐机构和保荐代表人发现的问题及整改情况

2023 年度，倍轻松不存在需要整改的情况。

三、重大风险事项

(一) 业绩大幅下滑或亏损的风险

2023 年，公司营业收入较上年同期增长 42.30%，但净利润仍为负。如果未来经济下行，直营门店经营情况无法持续修复，产品推新效果不佳，新渠道收入增长不及预期，销售费用率持续增高，较高毛利率无法持续等情况发生，公司仍存在业绩亏损的风险。

(二) 核心竞争力风险

随着新一代信息技术的发展，精密驱动、仿生技术、人工智能和物联网技术已成为同行业公司提升产品竞争力的关键。公司的整体技术架构是基于行业通用技术，同时公司需要持续将上述领域新的技术成果应用于眼部、颈部、头部及头皮智能便携按摩器等主要产品，以不断向市场更新迭代产品，不断满足消费者在智能化、便携性等方面的更高要求。

如果公司对行业未来技术发展方向判断出现重大偏差或未能及时推出新型产品，且同行业公司在相关技术研究方面率先实现重大突破并成功产业化、相关产品的智能化程度、便携性等跨越式提升，或行业通用技术发生对公司存在重大不利影响的变化，将可能导致公司现有的研发经验和优势不复存在、产品

体系与市场需求不再匹配，进而使得公司面临核心技术被替代，部分产品丧失市场竞争力的风险。

（三）经营风险

1、行业竞争加剧的风险

近年来，我国智能便携按摩器行业处于快速增长阶段，但行业竞争也日趋激烈。一方面，现有大型公司对市场争夺的竞争加剧，具体体现为通过不断提升产品性能、保证服务覆盖等手段抢占市场；另一方面，中小型公司不断涌入市场，希望获得一定的市场份额。为应对行业竞争加剧的风险，公司竞争对手纷纷在产品研发、市场拓展上加大投入，并积极寻找新的盈利模式和利润增长点。

如果公司不能适应激烈的竞争环境，不能持续保持技术领先、压缩新产品的上线周期，不能及时根据市场需求持续推出高品质的产品，则公司存在产品价格下降、营业收入增速放缓、市场份额下降的风险，进而对经营业绩产生不利影响。

2、境外经营风险

报告期内，公司部分外销收入来源于美国、日本、俄罗斯、韩国、泰国、新加坡及马来西亚等国家和地区。公司坚持全球化布局的发展战略，为积极拓展海外市场，公司投资设立了香港倍轻松、美国倍轻松和日本倍轻松等子公司，在海外亚马逊设立了线上直营店及海外独立站，并新开拓 TikTok 渠道。

由于国际经营环境及管理的复杂性，若公司境外投资所在国家或地区的外商投资政策、法律环境差异、政治事件等因素出现不利变化，将对公司的境外经营造成不利影响。同时，由于公司主要在境内经营，境外经营管理实践经验相对不足，海外经营人才尚需进一步补充，因此公司也面临相关经验及人才储备不足的风险。

（四）财务风险

1、较高毛利率无法持续的风险

报告期内，公司主营业务毛利率降低，主要受产品销售价格、原材料价格、用工成本、产品结构以及行业环境变化等因素影响，但主营业务毛利率仍然较高。若未来行业竞争加剧导致产品销售价格下降；原材料价格上升，而公司未能有效控制产品成本；公司未能及时推出新的技术领先产品有效参与市场竞争等情况发生，公司毛利率将存在下降以及无法维持较高水平的风险，将对公司的经营业绩

产生不利影响。

2、销售费用率较高风险

报告期内，公司销售费用率较高，且高于可比公司，主要系销售模式存在差异。公司直销比例较大，在直销渠道下，公司线上平台的推广费和线下门店的租赁费、销售人员的薪酬支出较大，销售费用率随之较高，而可比公司直销比例相对较低，销售费用率也随之较低。随着公司线下直营门店数量的增多，线下门店的租赁费、销售人员的薪酬支出将进一步增加，销售费用率可能进一步增高，将对公司的经营业绩产生不利影响。

（五）行业风险

近年来，我国智能便携按摩器行业处于快速增长阶段，但行业竞争也日趋激烈。一方面，现有大型公司对市场争夺的竞争加剧，具体体现为通过不断提升产品性能、保证服务覆盖等手段抢占市场；另一方面，中小型公司不断涌入市场，希望获得一定的市场份额。为应对行业竞争加剧的风险，公司竞争对手纷纷在产品研发、市场拓展上加大投入，并积极寻找新的盈利模式和利润增长点。

如果公司不能适应激烈的竞争环境，不能持续保持技术领先、压缩新产品的上线周期，不能及时根据市场需求持续推出高品质的产品，则公司存在产品价格下降、营业收入增速放缓、市场份额下降的风险，进而对经营业绩产生不利影响。

（六）宏观环境风险

公司主营业务为智能便携按摩器的设计、研发、生产、销售及服务，主要产品智能便携按摩器的销售情况与居民的可支配收入及健康消费观念息息相关。居民可支配收入上升和消费观念的升级有利于公司所处行业未来的发展，而居民可支配收入以及消费观念受宏观经济政策和经济运行周期的影响较大。未来如果国家宏观经济环境发生重大变化或者宏观经济出现波动，且公司未能针对由此带来的行业需求波动调整经营策略，可能导致公司经营业绩出现波动。

四、重大违规事项

2023 年度，倍轻松不存在重大违规事项。

五、主要财务指标的变动原因及合理性

2023 年度，公司主要财务数据如下：

单位：元

主要财务数据	2023年度	2022年度	增减幅度
营业收入	1,274,798,202.55	895,858,907.00	42.30%
归属于上市公司股东的净利润	-50,865,435.56	-123,969,776.32	58.97%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-55,993,394.93	-130,162,487.66	56.98%
经营活动产生的现金流量净额	81,688,122.87	-2,231,589.28	3,760.54%
主要财务数据	2023.12.31	2022.12.31	增减幅度
归属于上市公司股东的净资产	404,651,045.50	472,701,594.41	-14.40%
资产总额	748,586,451.43	799,317,049.28	-6.35%

2023 年度，公司主要财务指标如下：

主要财务指标	2023年度	2022年度	增减幅度
基本每股收益（元 / 股）	-0.60	-1.44	58.33%
稀释每股收益（元 / 股）	-0.60	-1.44	58.33%
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元 / 股）	-0.66	-1.51	56.29%
加权平均净资产收益率（%）	-11.75	-21.84	增加10.09个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	-12.93	-22.93	增加10.00个百分点
研发投入占营业收入的比例（%）	4.59	6.40	减少1.81个百分点

报告期内，公司实现营业收入 127,479.82 万元，同比上升 42.30%，实现归属于上市公司股东的净利润-5,086.54 万元，同比上升 58.97%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-5,599.34 万元，同比上升 56.98%，主要系随着新产品上市，公司扩宽了产品的销售渠道，新渠道销售额增长较大，同时公司直营门店经营有所恢复，直营渠道销售收入增长明显，因而公司营业收入增速较快。另外，产品结构与销售渠道结构变化导致公司高毛利产品销售增加，公司综合毛利率有所提升。在上述因素综合影响下，公司 2023 年度亏损额下降较多。

报告期内，公司基本每股收益为-0.60 元/股，同比增加 58.33%，扣除非经常性损益后的基本每股收益为-0.66 元/股，同比增加 56.29%，加权平均净资产收益率为-11.75%，增加 10.09 个百分点，主要系公司净利润亏损下降所致。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为 8,168.81 万元，同比增加 3,760.54%，主要系公司销售收入增加较多，同时占比较大的线上直销和线下直

销模式销售收入较去年同期增幅较大，因而经营活动产生的现金流量净额增幅较大。

综上，2023 年度主要财务数据及财务指标变动具有合理性。

六、核心竞争力的变化情况

经过多年发展，公司已经形成了较强的核心竞争力，并通过在科创板上市进一步提升了公司的品牌影响力和资金实力。公司核心竞争力主要体现在以下方面：

（一）技术优势

公司是眼部按摩器、头部按摩器以及智能便携按摩器等按摩器具细分行业的开创者，属于国家高新技术企业，在智能便携按摩器领域拥有突出的研发能力。截至 2023 年 12 月 31 日，公司累计获得境内外专利合计 801 项，其中发明专利 174 项，实用新型专利 368 项，外观设计专利 259 项，累计获得软件著作权 168 项，各类知识产权合计 1,811 项。

公司先后获评国家高新技术企业、国家知识产权优势企业、广东省知识产权优势企业、广东省知识产权示范企业、深圳市知识产权优势企业、国家知识产权示范企业等荣誉称号，主要产品凭借其优良的工业设计，获得境内外重要奖项，包括德国红点设计奖 7 项、德国 iF 设计奖 7 项、日本优良设计奖 1 项、澳大利亚优良设计奖 3 项、香港工商业奖 1 项、中国外观设计银奖 1 项、中国外观设计优秀奖 3 项、中国专利优秀奖 1 项等。

公司通过对智能便携按摩器产品动力及传动系统组件、仿生按摩运动实现、产品内外部结构、工况静音性能、生命体征检测与传感、人机交互等方面的突破性创新，使公司产品在智能化、便携性、易用性、按摩效果、静音性能、外观设计、人体工学、环保材料等方面具备较强的市场竞争力。公司已建立科学规范的研发流程，能够在产品设计阶段充分考虑材料、工艺等因素的影响，有效地提高研发成功率。此外，公司围绕新一代智能便携按摩器进行了一系列布局，促使公司产品在精密驱动、智能控制、健康传感、健康物联等方面具备较强的市场竞争力。

（二）品牌优势

公司深耕智能便携按摩器产品市场二十余年，具有丰富的产品研发和市场开

拓经验，拥有自主品牌“breo”与“倍轻松”。公司产品带给用户的健康体验良好，深受广大消费者好评，形成了显著的境内外品牌效应与优势。

公司在品牌运营过程中高度重视市场调研、长期充分投入，通过新零售模式将线上和线下终端作为了解消费者需求的体验场所，通过细致的调研活动密切关注消费者的需求变化。同时，公司在产品设计、研发、生产、销售及服务的全流程中，高度重视用户的需求与感受，注重将消费者实际需求融入产品的功能和特性，使品牌内涵和消费者诉求相吻合，并且努力给用户不断带来新奇的舒适体验。

在国内按摩器生产企业多数缺乏自主品牌、依赖为其他知名品牌代工的背景下，公司始终坚持以运营自主品牌“breo”与“倍轻松”为主，树立了良好的品牌形象。公司以经营自主品牌为特色，成为了境内知名品牌，并已将自主品牌产品销往欧美、日韩、香港、东南亚等境外市场。

（三）资质认证优势

公司在质量管理、技术研发、环境保护等方面通过了境内外多项重要资质认证的全面评估，公司产品能够符合进入国内市场及欧盟成员国、美国等境外发达国家市场的高标准要求。

公司质量管理体系符合 ISO9001:2015 标准与 ISO13485:2016 标准，环境管理体系符合 GB/T24001-2016 idt ISO14001:2015 标准，知识产权管理体系符合 GB/T29490-2013 标准。

公司产品达到我国 GB 4706.1-2005《家用和类似用途电器的安全 第 1 部分：通用要求》、GB 4706.10-2008《家用和类似用途电器的安全 按摩器具的特殊要求》、GB 4343.1-2018《家用电器、电动工具和类似器具的电磁兼容要求 第 1 部分：发射》等国家市场监督管理总局和中国国家标准化管理委员会发布的标准，取得了中国 GB 认证。此外，公司产品还通过了欧盟 CE 认证和 RoHS 认证、美国 FCC 认证、加拿大 IC 认证及国际 CB 认证等境外认证。公司及子公司体之源科技还将在中国家用电器协会保健电器专业委员会的牵头下，参与《家用眼部按摩器》项目的协会标准制定。

公司拥有的各项资质认证，有力地支持了公司产品在境内外市场的销售和推广。

（四）销售渠道优势

1、线上线下协同发展

随着直播带货等新零售模式的兴起，公司从传统的线下体验店为主，逐步转向线上和线下协同发展，销售渠道不断扩展成为公司的销售增长的重要力量之一。

同时，为了更好地服务线上消费者，公司大力建设了电子商务事业部，通过与电商平台多元化合作等方式不断扩大线上销售规模。公司目前在天猫、京东等传统电商平台，以及抖音等新兴渠道上都有相关布局，并通过线上线下融合的新零售模式促进业务发展。公司高度重视优质渠道的战略布局，为公司未来业绩的持续增长奠定坚实的市场基础。

2、直营+加盟共同发展

截至 2023 年 12 月 31 日，公司共设有 143 家线下直营门店，经销门店数共有 44 家。公司门店主要设在一二线重要城市的机场、高铁站和中高端商场。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奠定了基础。

2023 年公司除原有互联网多途径获客渠道外，正式开启省级零售服务商招商加盟的新业务模式。公司将通过省级零售服务商现有渠道，有效开发市场盲区，特别是对二三级城市乃至下沉市场的渗透开发，提高国内倍轻松品牌认知率；并计划通过省级服务商的优秀市场拓展能力，逐步在省内多网点渗透布局，“以点带面”，将品牌影响力辐射至更多更广的核心区域，发挥品牌与门店的协同作用。

3、海外业务不断拓展

公司设立了海外销售部以拓展海外业务，除在主要业务区域设立子公司外，还在海外亚马逊设立了线上直营店及海外独立站、并新开拓 TikTok 等渠道，更好地服务海外客户。

七、研发支出变化及研发进展

（一）研发支出

2023 年度，公司持续加大各项新产品研发投入，公司研发投入为 5,850.63 万元，研发投入总额占营业收入比例为 4.59%。

（二）研发进展

经过二十多年的持续创新和研发，公司初步形成了“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有一些开创性地尝试走在行业的前列。目前，公司在智能便携按摩器领域以用户为中心的产品落地的设计、仿生、驱动、降噪、交互、算法、物联等方面形成了较为深厚的技术储备，以用户体验为第一出发点，通过深入研究传统中医六艺（砭，针，灸，药等）的细项过程，用现代科技手法体现出“大师级，真揉捏”，具有颜值、舒服、有效、易用、轻便、安静的高用户认可的产品。为此公司技术在原有精密驱动与智能控制、智能健康传感与人机交互、健康物联与大数据健康服务三大技术基础上，进一步拓展为四大系统，分别是 Breo SuperBionic 高仿生系统，Breo HyperMotion 高动力系统，Breo TCMDT 中医诊疗系统，Breo Pro-Health-M 中医健康管理系统，各系统均由其下多项支撑核心技术集聚融合而成。

报告期内，公司核心技术未发生重大变化。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。并且公司的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的新的突破。

公司升级了研发管理组织，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。公司产品开发中心紧密围绕市场需求，将创新研究中心的研发成果，快速应用于当前产品线，实现快速开发上市，缩短研发成果转化周期，保持引领市场的产品研发水平，抢占市场先发优势。在头部（头皮）按摩器，眼部按摩器，颈部按摩器，颈肩按摩器，腰部按摩器，中医智能艾灸产品，中医穴位筋膜枪等产品领域处于行业领先地位。在通过互联网用户加技术后台支持，实现线上线下一体化，在全国一百多个区域为群众健康提供面对面的“顾问式咨询服务”。

2023 年度，公司在四大核心系统性研发方向取得的具体成果如下：

1、Breo SuperBionic 高仿生系统

报告期内，公司推出了具有里程碑意义的“大师级·真揉捏”环颈按摩器 Neck5Lite，可以覆盖斜方肌按摩的 N5Mini 系列，用于头皮进行手抓按摩的 Scalp3 系列，一脉相承的外置按摩头以及人手级柔软度设计为用户提供真人级按摩体验。整体产品线设计中创新性地用高亲肤的 4.0（后面持续迭代）按摩头实现“推拿按摩揉捏弹拨”八法，按照产品分类，将人体 206 个骨头，143 个关节，600 多条肌肉，分类为 4 大条肌肉体系；涵盖百会，四神聪，翳明，风池，攒竹，鱼腰，丝竹空，睛明，承泣，大椎，肩中俞，肩井，命门，肾俞，关元，气海穴等 16 处人体要穴。

用户的安全是最大的奢侈，公司的产品通过软硬件结合逐渐形成了一套特有的超安全系统，在终端硬件开发方面，公司打造了适配产品驱动方式、功能应用等通用性能的模块化硬件开发平台，使公司在应对芯片市场变化、跟随行业技术发展等方面更加灵活。设备端采用过压、过流、漏电、过热、堵转等多个传感器反馈技术联动，实现有效的防夹手，最大限度减少破皮。云端结合自主研发的算法和大量用户感知数据的积累，通过微电机驱动精准按摩头为用户提供更加良好的按摩体验。

同时通过科研院校定制开发“低纬度多结构无机碳分子掺杂的类艾灸生命之光波长辐射材料”的模组，在按摩的同时实现能量的有效辐射，真正做出了能够模拟仿生人手按摩手法和人手按摩能量场的效果。

2、Breo HyperMotion 高动力系统

便携式健康产品因为便携，在动力传动的过程中会不及传统座椅式按摩器力量足，公司基于多年的研发积累基础，在核心部件、动力与传动、材料应用、表面处理工艺等领域不断吸纳、传承与创新，形成了一套高动力系统。报告期内，公司突破技术创新，开发出多点矩阵仿生揉捏、往复式揉捏、集成揉压、mini 按摩舵机、双轨抓捏机构、智能自动适配等核心技术模块，并合作研发多种专用材料，通过 PWM 可调无刷电机与精密齿轮 50-500 区间传送比设计，配合 POM 和 TPE 等高润滑耐磨材料，结合自有升压按摩算法，全程低噪音，力道十足，在功能上、轻量化、低噪音等方面得到进一步的提升。

在智能控制等技术方向，公司基于通用的模块化硬件开发平台以及统一的嵌

入式开发平台，在基础功能控制、IOT 信号传输等多方向持续投入，打造更好的用户感知和体验。

3、Breo TCMDT 中医诊疗系统

报告期内，用户端 APP 平台全面升级，完成多项交互技术革新，应用从功能、体验、设计等多方位迭代，推出手机 APP 应用与小程序等多终端应用体系，集成包含新型 3D 场景交互控制、智能在线健康检测、高级个性软件自定义模式等全新应用功能，公司将传统中医的望闻问切等方法，通过现代的方法进行模拟，推出了“五音测试”，“Breo+面诊和舌诊模块”等，初步探索了软件方式的人机交互中医诊断模式，提升了用户活跃度。通过核心器件算法调用和关键系统算法的自研，基于西医的 PPG、ECG、BCG、EEG、HRV、SPO2，中医的子午流注、卫气营血、五音五色、脏腑经络、睡眠养生等参数，结合前台设备和后台 AI 算法，初步形成了通过 Breo+为用户提供大数据健康趋势分析与管理服务记录，为未来进一步数据标注，形成更加 AI 的管理系统提供了数据支持。

4、Breo Pro-Health-M 中医健康管理系统

基于在健康物联技术上持续研发积累，公司统一嵌入式平台下的多种混合物联接入能力逐步提升，并持续开发和改进定制化 Breo+技术平台，不断实现硬件开发联调周期更短、质量更高的目标。公司在 2022 年已有效利用新应用技术框架，完成了 Vue/React/Objective-C/Swift/Java/Kotlin 等多种前端形式的混合模式框架协同开发，通过针对多语言、多渠道、多品牌的动态配置，实现用户快速应用内容定制与全球多地区多语言版本的统一高效管理，在技术上保持高拓展性，在新品中集成开发了通过在线 AI、大数据分析优化的健康趋势，软硬件一体化解决方案，智能硬件 OTA 增值等功能，实现开发成本降低、效率提升的目标，完成多平台多终端同步发布。使用分布式微服务架构，同时支持百万 IOT 设备链接，后台采用容器化自动弹性伸缩部署，打造适用于移动健康的全新架构体系。

报告期内，积极有效的打通线下多家门店和社区，打通有效的用户信息，通过数字化的后台，为用户提供积极主动的健康管理。

同时公司积极参与和储备最前沿的技术，在智能睡眠戒指，脑机接口，边缘计算 AI，脑波音乐疗法，激光多波长疗法等方面已经有了初步的储备，并完成了可体验的功能样机制备，正在进行产品的量产化准备中。

八、新增业务进展是否与前期信息披露一致

不适用。

九、募集资金的使用情况及是否合规

截至2023年12月31日，公司募集资金使用明细如下表：

单位：万元

项目	序号	金额
募集资金净额	A	35,891.04
截至期初累计发生额	项目投入	21,082.78
	利息收入净额	433.15
本期发生额	项目投入	3,480.90
	利息收入净额	137.25
截至期末累计发生额	项目投入	D1=B1+C1
	利息收入净额	D2=B2+C2
应结余募集资金	E=A-D1+D2	11,897.76
实际结余募集资金	F	11,897.76
差异	G=E-F	0.00

2023 年度，公司募集资金存放和使用符合《证券发行上市保荐业务管理办法》《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法规和文件的规定，对募集资金进行了专户存储和专项使用，并及时履行了相关信息披露义务，募集资金具体使用情况与披露情况一致。

十、控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员的持股、质押、冻结及减持情况

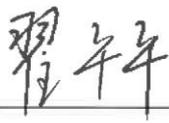
截至 2023 年 12 月 31 日，倍轻松控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员持有的倍轻松股份均不存在质押、冻结及减持的情形。

十一、上海证券交易所或保荐机构认为应当发表意见的其他事项

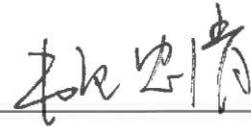
截至本持续督导跟踪报告出具之日，不存在保荐机构认为应当发表意见的其他事项。

（本页无正文，为《国投证券股份有限公司关于深圳市倍轻松科技股份有限公司
2023 年度持续督导跟踪报告》之签字盖章页）

保荐代表人：



翟平平



顿忠清



国投证券股份有限公司

2024 年 5 月 14 日