

证券代码：301327

证券简称：华宝新能

深圳市华宝新能源股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）参与公司2022年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023年4月18日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：孙中伟 董事、财务总监：孙刚 董事会秘书：王秋蓉 独立董事：李斐 保荐代表人：张桐赉 保荐代表人：徐征
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司于2023年4月18日通过网络远程的方式举行2022年度网上业绩说明会，与投资者进行了互动交流和沟通，就广大投资者提出的问题进行了回复，主要内容如下： 1、请问公司核心竞争力有哪些呢？ 公司自设立以来，逐渐构建了行业先发及品牌优势，研发及技术优势，全球品牌的数字化全价值链M2C模式，产品安全可靠及人才优势等核心竞争优势，未来公司将继续依托核心竞争力，推动公司发展，持续为公司股东带来回报。

2、可以简单介绍一下公司的研发优势吗？

公司一直以来注重研发投入，重视研发团队建设，不断提升公司领先的技术创新能力，推动研发项目成果落地，在开发流程中导入先进的汽车行业 V-model 研发模式，提高研发产品的可靠性。2022 年公司研发费用投入金额为 1.18 亿元，同比增长 82.25%，近三年公司研发费用年均复合增长率达 124%。研发技术人员数量达 271 名，占公司员工人数比例为 19.85%。截至报告期末，公司已取得境内外专利合计 301 项，其中发明专利 36 项。

持续的研发投入和高效的研发转化确保了公司技术持续升级，产品不断更新迭代，拓宽了公司产品的技术护城河，2022 年公司推出 Solar Generator 1000Pro、Solar Generator 2000Pro、Homepower ONE Pro 和 Homepower TWO Pro 等多款便携储能和家庭储能及光伏旗舰新品，其中家庭储能品牌“Geneverse”产品获首个美国 NISTIR 8259 网络安全标准评估报告。公司光伏太阳能板有效面积转换效率持续提升，推出业内转化效率领先的双面发电光伏太阳能板 SolarSaga 80，并获得 TÜV 南德全球首个消费级光伏组件认证。

3、新品推出后的销售情况？

2022 年公司加快产品迭代创新，进一步完善公司产品矩阵。“Jackery 电小二”重磅推出光充墙充双快充 800Pro、1000Pro、2000Pro 等全球旗舰新品，新品当期实现营业收入 3.91 亿元，占便携储能营业收入比例为 15.84%。

4、请问公司未来的产品、渠道、市场发展、布局规划以及目前的业务开展情况？

公司致力于为全球用户提供绿色低碳、智能易用、安全可靠的全场景能源解决方案，践行“让绿色能源无处不在”的企业使命，加速世界人民生活向绿色低碳转型。当前便携储能产品仍处

于发展初期，市场渗透率极低，随着人们对绿色低碳生活的转型及便携储能的认识提升，2023年便携储能行业有望保持高速增长势头，公司也将抓住行业发展的契机，持续深化“品牌官网独立站、第三方电商平台、线下零售”三位一体的渠道布局，精耕战略市场，扩展新市场，坚持全球化品牌价值传播，夯实全球便携储能及光伏产品行业龙头地位。同时，公司将加快构建全场景的家庭光伏储能产品核心竞争力，推出更大功率、更大容量的固定式家庭光伏储能产品，满足全球家庭对更加独立，更加绿色，更加安静的家庭能源解决方案的需求，加速研发、品牌和数字化运营核心能力的建设，全面提升M2C核心流程运营能力，为全球用户带来更加安全和极致体验的绿色能源产品和服务。公司的全球品牌业务正在稳步推进。

5、公司今年在家庭储能方面有什么布局？建议使用超募资金收购储能产业链公司！

公司“Geneverse”家庭光伏储能品牌包含移动式家庭储能产品和固定式家庭储能产品。目前，“Geneverse”品牌率先发布了免安装、中小型容量的移动式家庭储能产品，着力解决全球家庭在应急场景下的备电用电需求。未来，公司将进一步推出更大功率、更大容量的固定式家庭光伏储能产品，依托“Jackery电小二”在海外庞大的用户基数和本地化运营优势，赋能“Geneverse”家庭光伏储能品牌快速发展，形成光充便携储能品牌“Jackery电小二”、家庭光伏储能“Geneverse”的专家品牌矩阵，满足全球家庭对更加独立，更加绿色，更加安静的家庭能源解决方案的需求。公司将聚焦于全球家庭全场景绿色能源解决方案，密切关注产业链发展，寻找有潜力，并且能与公司产生协同作用的产业，经过审慎的研究、论证及审批后，再进行相应的实施计划。

6、公司家庭光伏储能有与哪些大型经销商合作吗？

全场景的家庭光伏储能产品为公司的核心战略布局方向，公司率先发布了免安装、中小型容量的移动式家庭储能及光伏产品，着力解决全球家庭在应急场景下的备电用电需求。未来将进一步推出更大功率、更大容量的固定式家庭光伏储能产品。“Jackery 电小二”已在海外市场渠道营销和海外用户运营方面建立了得天独厚的优势，借助庞大的用户基数和本地化运营优势，将赋能“Geneverse”家庭光伏储能品牌快速发展，形成光充便携储能品牌“Jackery 电小二”、家庭光伏储能“Geneverse”的专家品牌矩阵，满足全球家庭对更加独立，更加绿色，更加安静的家庭能源解决方案的需求，目前，公司正在推进与知名的渠道商建立合作关系。

7、请问公司的家庭储能产品今年营收增长的预期如何？

公司今年将推出固定式家庭储能新产品，“Jackery 电小二”已在海外市场渠道营销和海外用户运营方面建立了得天独厚的优势，借助庞大的用户基数和本地化运营优势，将赋能“Geneverse”家庭光伏储能品牌快速发展，新产品的经营也将受益于全球固定式家庭储能市场的蓬勃发展。

8、公司有开展钠电池储能产品的相关研发吗？

公司高度重视技术创新，对钠电池的相关技术发展和产品的应用均保持密切关注，目前公司有在研发钠电池储能的相关技术，研发进度正在有序推进。

9、目前钠电池能量密度较低，是否会影响公司便携储能产品的便携性？

钠电池储能技术的研发主要是针对固定式家储产品做储备。

10、公司计划如何提升净利率？如何有效使用超募资金？

公司将加大新产品的迭代更新，加速新国家、新渠道布局，以百倍的努力，实现更好的经营回报广大投资者。伴随上游电芯等原材料价格、海运费用的下降，以及对原材料的成本管控，公司成本也将有下降的趋势。同时，公司正在加快逆变器的自研自产，扩大太阳能板的自产规模，公司的数字化建设正在稳步推进，将持续提高运营效率，这都将有利于公司降本增效。此外，渠道的优化也将进一步提升公司盈利能力，有助于稳定公司净利润率的水平。公司将根据生产经营需求和未来发展对超募资金的使用进行合理规划。公司将始终聚焦于行业主赛道，关注产业链的发展趋势。相关项目在经过审慎的研究、论证及审批后，再进行实施，从而确保资金的高效使用。针对短期闲置募集资金，公司将合理进行现金管理工作，在保障资金安全的前提下，提高资金使用效率和收益，最大化资金的使用效率。

11、公司超募的资金今年是否有明确的投资或使用计划

公司将根据生产经营需求和未来发展对超募资金的使用进行合理规划。公司将始终聚焦于行业主赛道，关注产业链的发展趋势。相关项目在经过审慎的研究、论证及审批后，再进行实施，从而确保资金的高效使用。针对短期闲置募集资金，公司将合理进行现金管理工作，在保障资金安全的前提下，提高资金使用效率和收益，最大化资金的使用效率。

12、公司产品在国内占比较低，请问公司产品在国内的竞争力如何，国内市场是否饱和？

公司的便携储能产品主要运用于户外活动及家庭应急场景，公司产品在国内的销售占比相对较小，主要系国内便携储能产品市场需求相比欧美市场明显较小，国内的户外露营市场近年来呈现爆发增长趋势，但渗透率相比欧美发达国家还存在较大差异，

且国内家庭主要通过集中供电且电力系统建设较为完善，国内居民家庭应急备电意识相比日本等自然灾害频发国家更弱。公司凭借在便携式储能行业的领先地位，荣获广东省工业和信息化厅颁发的“2022年省级制造业单项冠军企业”，公司便携储能产品在国内具备较强的竞争力。

13、公司是否重点考虑增加国内市场的营收占比？另外，国际市场今年是否有明确的拓展计划，例如计划新拓展哪几个国家的业务？

近年来，随着国内社会经济不断发展，国家政策对户外活动的大力支持，短途化、低预算的周边游的热度高增以及媒体综艺对于露营的传播，消费者对于露营运动关注度持续上涨，国内户外场景也将在政策的推动下不断丰富，而便携储能产品作为方便随车携带且能在户外活动中提供便捷、绿色、安全、稳定的离网电力供应的新兴产品，将大大提升用户在户外的生活体验，市场需求规模有望快速提升。未来公司也将加速推进全球市场的开拓，抢占澳洲、中东非、东南亚、亚太等新兴市场。

14、四季度增长幅度较小是什么原因？

公司2022年第四季度实现收入9.73亿元，同比增长26.32%，依旧保持相对较高的业绩增速。公司2022年第四季度净利润增速下降的主要原因系受海外市场大促活动、年终奖金计提、研发投入加大等多方面因素，导致公司销售费用、管理费用、研发费用均大幅增加，同期因人民币升值导致的美元资产减值损失较大，对公司净利润也造成一定影响。

15、为什么公司的销售费用率较高？

便携储能产品是消费者能够直接感受到的一个新品类，是绿色能源，符合世界人民对绿色能源的新需求。在新能源的大趋势

下，消费者对便携储能产品的稳定性、安全性要求必将越来越高，加之便携储能产品的客单价较高，因此，消费者更会偏向购买知名品牌的便携储能产品。除此之外，建立品牌是一套系统的过程，具有很大的难度，但是品牌认知一旦建立，将很难发生改变，便携储能产品渗透率正迅速提升，公司通过品牌推广，加大市场营销投入，抓紧抢占消费者心智，建立消费者对品牌的认知和品牌美誉度。

16、请问公司锂电池的进货价格是协议价联动还是随行就市？

公司的锂电池的采购价格系与供应商在基于市场价格的基础上协商确定，且公司会根据对锂电池价格的走势预测情况，选择是否采取一定的预付锁价策略，因此公司的采购价格与市场的实时价格存在一定的差异。

17、公司是否在原材料价格比较高的位置生产了大量的产品，以后原材料大幅波动可能是种常态，公司如何应对？

公司采用“以销定产”的生产模式，通常根据销售预测、在手订单及交货期情况安排生产计划。同时公司密切关注原材料价格的波动，适时采取相应的应对措施。

18、公司如何面对多家同行的追赶，未来会主动让利，稳住并扩大消费群体吗？

公司致力于为全球家庭提供全场景绿色能源解决方案，成为全球消费者最信赖的绿色能源品牌。公司将坚持全球领导品牌战略，以用户需求为导向，推出更加完善的产品矩阵，持续拓展全球新兴市场，加速全渠道布局。

19、公司是否考虑在美国周边设立工厂，提高市场贴合度？

当前全球经济形势错综复杂，公司时刻关注市场变化，积极

调整经营策略，洞察消费者需求，加速产品更新迭代，快速开拓新市场、新渠道，提高数字化经营能力，提高市场抗风险能力。随着公司业务全球化的发展，如未来有相关需要，将不排除在美国周边设立工厂。

20、公司今年有分红计划吗？未来会持续分红吗？

公司拟以权益分派前总股本 96,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 20.83 元（含税），合计派发现金红利 2 亿元，同时以资本公积金向全体股东每 10 股转增 3 股，该方案尚需提交公司年度股东大会审议。未来公司将始终保持利润分配政策的连续性与稳定性，重视对投资者的合理投资回报，强化对投资者的权益保障，兼顾全体股东的整体利益及公司的可持续发展。

21、如何应对汇兑损益对企业经营利润的影响？

公司产品销售主要以美元、日元、欧元等币种进行结算，因此汇率的波动对公司业绩会造成一定影响。为降低因汇率波动带来的风险，公司会密切关注国际市场环境变化并持续对汇率波动进行监控，择机通过开展外汇套期保值业务等措施管理外汇风险敞口。

22、公司有没有计划回购股份呢？

根据相关规则，公司流通股需保持不低于 25% 的比例，因此公司目前暂无回购股份的计划。

23、建议公司推出有挑战性的股权激励计划！积极使用超募资金做大做强！

公司高度重视多元化人才梯队的管理以及员工的长期激励，持续借助资本市场的优势激发团队潜力。公司将积极考虑制定合理且有激励效果的员工持股计划，引入并引导优秀人才与公司长

	<p>期并肩发展，打造具有国际化竞争力的团队。</p> <p>24、公司属于碳减排，请问将来是否会有减碳收益？</p> <p>公司致力于为全球用户提供绿色低碳、智能易用、安全可靠的全场景能源解决方案，践行“让绿色能源无处不在”的企业使命，加速世界人民生活向绿色低碳转型。目前，国内便携储能行业暂未向新能源汽车行业推出“碳积分”政策，暂不存在直接取得减碳收益的情况，未来公司也将持续关注相关产业政策。</p>
附件清单 (如有)	无

注：公司 2022 年度网上业绩说明会全部内容可在全景网 (<http://ir.p5w.net>) 进行查阅。