

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：2025-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名 称	财通证券、东方财富证券、光大证券、国泰海通证券、国信证券、华创证券、华泰证券、麦高证券、民生证券、瑞银证券、山西证券、信达证券、兴业证券、甬兴证券、粤开证券、招商证券、浙商证券、中国银河证券、中泰证券、中邮证券、东吴证券、广发证券、国盛证券、华福证券、天风证券、西部证券、长江证券、中金公司、中信建投证券、中信证券、国金证券、华西证券、开源证券、NasTyx Cap、Point72、Tianshi、耕霖（上海）投资、国泰海通证券资管、上海和谐汇一资管、申万菱信基金、万家基金、物产中大集团投资、寻常（上海）投资等共 43 家机构合计 64 位投资者。
时间	2025 年 8 月 25 日
地点	公司会议室、进门财经（ https://s.comein.cn/rte6g9r8 ）
上市公司接 待人员姓名	董事长、总经理：孙中伟先生 董事会秘书：王秋蓉女士 财务总监：蒋燕萍女士
投资者关系 活动主要内	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就广大投资者提出的问题进行了回复（为便于投资者阅

容介绍	读，同类问题已合并展示）： 1、美国关税对公司的影响及应对策略 美国关税政策已对公司所在的储能行业产生普遍性影响，当前公司储能类产品最新关税税率为 40.9%，较去年整体提升 30 个百分点，对产品成本与市场竞争力形成一定压力。针对这一挑战，公司已制定多层次、系统性应对策略，力求降低关税冲击，保障经营稳定，具体措施如下： 一是提前布局短期风险对冲。通过海外仓前置备货，减少关税政策变动后订单的交付成本与周期波动，直接缓解关税生效后的即时冲击；同时在保障核心市场销量稳定的前提下，通过逐步、合理调整产品定价，将部分关税成本适度转嫁给终端消费者，平衡成本压力与市场需求。 二是强化中长期供应链韧性。公司坚持全价值链 M2C 直销品牌模式，聚焦构建全球弹性供应链与自主制造能力，目前公司已在东南亚布局产能并实现稳定出货，中长期将推进美国本土产能的规划与落地，从生产端源头规避贸易壁垒，进一步分散区域供应链风险。 三是深化内部降本增效。公司结合此前数字化运营与精细化管理经验，持续通过研发技术迭代、产品设计优化、生产流程改进、供应链协同等多重举措推动产品成本下降，以内部降本的实际成效，有效对冲关税带来的外部成本上升，进一步夯实盈利基础，确保整体盈利能力保持稳定。 四是积极开拓新兴市场，结合不同区域需求推出适配产品，逐步降低对单一市场依赖度，构建“核心市场稳固、新兴市场增长”的全球发展格局，持续提升抗风险能力与全球竞争力。 通过上述“短期对冲+中长期布局”的组合策略，公司正多维度化解美国关税影响，力争在复杂的贸易环境下维持经营韧性与盈利稳定性。
-----	---

2、行业竞争态势及公司三季度业绩展望

全球消费级光储市场正处于加速增长通道，细分领域呈现的差异化发展特征：

其中，便携储能行业尚处于发展初期，市场渗透率较低，但增长趋势强劲，已成为消费级光储领域的重要增长引擎；家庭储能（户储）领域则迎来关键发展节点，2025 年全球户储装机量将进入增长拐点，预计未来三年复合增长率接近 15%，长期增长潜力明确。随着市场规模扩大与竞争加剧，行业竞争逻辑已从单纯的“性价比比拼”，升级为“技术迭代速度+消费者需求精准定位+全价值链运营效率”的综合较量。

作为全球唯一专注消费级光伏储能解决方案的企业，公司依托 M2C 品牌直销模式构建起差异化竞争优势：研发层面，累计布局专利 1,939 项，其中光伏专利达 661 项（同比增长 49.89%），核心技术为产品安全性提供坚实保障；产品端，已形成覆盖便携式光伏储能产品、DIY 阳台光储、屋顶光伏瓦储能系统解决方案的多元产品矩阵，上半年推出的第三代便携式产品实现“更轻小、更安全、成本更优”升级，针对欧洲市场新推的 DIY 阳台光伏产品，进一步提升安装便捷性与性价比；渠道端，“官网独立站+第三方电商平台+线下零售”的全球网络已覆盖 50 多个国家和地区，累计销量近 600 万台，M2C 模式高效连接用户与生产端，显著提升运营效率。

展望三季度，叠加三四季度消费旺季的行业特性，公司业绩具备一定增长支撑。从近期市场表现看，7 月亚马逊“Prime Day”大促中，Jackery 品牌产品表现亮眼：美国市场户外电源品类市占率位居第一，销量同比增长 173%；日本市场斩获工具大类与电源小类双类目榜首，销售额同比翻倍；欧洲市场销量同比大幅增长 150%，其中英国站在电源类目排名中位列第一，为三季度业绩奠定坚实基础。

	长期来看，公司计划 2025 年底前进一步巩固便携储能产品在全球核心市场的领先地位，为 2026—2028 年消费级光储绿色能源的快速增长筑牢根基，有望在行业发展浪潮中持续领跑，进一步扩大市场份额与盈利空间。 3、欧洲市场增长原因及 DIY 阳台光储销售进展 2025 年上半年公司欧洲市场营业收入同比增长 106.42%，主要得益于两大关键因素的叠加：一方面，欧洲消费级光储市场完成前期库存去化，经销商渠道动态销售节奏逐步复苏，市场需求正式从“去库存周期”切换至“需求释放周期”，为行业整体增长奠定基础；另一方面，公司凭借在欧洲市场“官网独立站+第三方电商+线下零售”的完善渠道布局，搭配精准匹配当地需求的产品资源，快速承接市场复苏后的增量需求，最终实现营收规模翻倍。 在 DIY 阳台光储业务方面，当前欧洲阳台光伏储能市场呈现“核心集中、新兴增长”的格局：核心市场为德国，法国、荷兰等国家则增速显著，成为新兴潜力区域。其中，德国市场以“小容量、小功率”产品为主流——典型储能容量约 2 度电，功率集中在 800W~1200W 区间，高度契合当地家庭用户的日常用电需求与安装场景。 针对这一市场特征，公司于 2025 年 6 月推出新一代 DIY 阳台光伏储能产品，精准匹配德国等核心市场的主流规格；8 月起，该产品正式进入营销推广与渠道拓展阶段，相关工作稳步落地。 4、公司 Jackery 5000 Plus 新品销售情况及海外拓展计划 公司于 2024 年 11 月推出的 Jackery 5000 Plus，定位为新型离网家庭储能产品，核心竞争力突出：相较于传统家庭储能产品，其安装流程更便捷，同时具备高性价比优势，从“使用门槛”与“购买门槛”双维度降低消费者体验成本，是公司深耕美国市场的核心战略新品，且将持续作为公司 EPC 家储的核心替代产品线，承担
--	--

	优化产品结构、拓展家庭储能细分市场的重要角色。 从市场表现来看，2025 年上半年该产品在美国市场实现稳健增长的亮眼销售业绩，用户对其安装便捷性与高性价比的反馈尤为积极，充分验证了产品定位与美国家庭储能市场需求的高度契合，公司基于当前市场态势，对其后续增长潜力抱有充分信心。同时结合现阶段市场反馈，公司也敏锐洞察到部分消费者对该产品的价格接受度仍存在一定提升空间。为此，公司正从两大维度推进产品升级迭代：一方面通过核心物料选型优化、生产流程精益化管理降低成本；另一方面围绕用户实际场景需求进行功能模块精准适配，持续打磨产品竞争力，力求推出性价比更优的版本，进一步覆盖不同消费能力与使用需求的用户群体。 在海外市场拓展方面，公司已启动 Jackery 5000 Plus 的跨区域市场适配调研，后续公司将根据调研与测试结果，进一步综合评估市场适配性，明确该产品在其他潜在海外市场的推进节奏与落地计划。 5、公司在投资并购方面的方向和目标是什么？如何与主业形成协同效应？ 公司投资并购将聚焦消费级光伏储能主赛道，秉持审慎稳健原则，以“赋能主业”为核心目标，在控制风险的前提下适度加快节奏，重点寻觅具备增长潜力且能与主业形成深度协同的标的。 具体分两层推进：短期聚焦消费级光储核心领域，优先并购可直接强化主业竞争力的标的，通过整合三大关键要素——渠道（补充区域市场渠道短板、拓展线下网络）、品牌（吸纳细分市场优势品牌、丰富品牌矩阵）、团队（引入研发及市场运营专业人才），进一步巩固公司在消费级光储市场的领先地位；中长期则关注产品技术上下游机遇，重点布局储能管理软件、高效光伏组件等相关软硬件领域，在夯实主业技术壁垒的同时培育第二增长曲线，最终实现主业与并购标的的双向赋能、协同发展。
--	---

	6、如何看待便携储能产品和户用储能产品之间的替代关系？ 从便携储能的当前特性与替代潜力来看，其核心聚焦小型化、轻量化设计，主要服务于户外休闲与家庭应急备灾两大场景。其中，在家庭应急场景中，便携储能与户用储能已呈现一定程度的相互替代关系：随着便携储能产品容量与功率的持续提升，加之与家庭电网自动化配电设备的深度融合，目前其已能部分取代户用储能的备用供电功能，满足家庭短时间应急用电需求。展望未来，便携储能还将进一步趋向更大容量、更高功率及更适配固定场景的应用形态，凭借更强的灵活性与市场竞争力，有望进一步渗透户用储能市场，扩大替代场景范围。 从户用储能的发展方向与两者互补性来看，户用储能并非仅局限于大容量场景，而是正向小容量、小功率领域延伸，例如当前推出的阳台储能产品，已具备并网能力；与此同时，便携储能产品同样可实现并网功能，两者核心功能重合度高达 80%至 90%。由此可见，两者并非完全对立的替代关系，而是呈现兼容并蓄、互为补充的态势。 从长远发展趋势来看，便携储能与户用储能将打破当前的场景边界，共同向中容量、中功率领域拓展。最终目标是精准满足全球家庭在能源自给自足、应急备灾及电费节约等方面的独立需求，协同构建更全面、高效的家庭能源管理体系。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 8 月 25 日