

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：2024-003

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	中金公司、长江证券、财通证券、中信证券、天风证券、华泰证券、民生证券、广发证券、中信建投证券、华福证券、开源证券、浙商证券、长城国瑞证券、东方证券、国盛证券、东北证券、华安证券、西部证券、海通证券、兴业证券、光大证券、西南证券、华创证券、东方财富证券、国信证券、华西证券、中泰证券、国投证券、国泰君安证券、山西证券、中国银河证券、招商证券、国海证券、英大证券、朱雀基金、博时基金、博道基金、嘉实基金、东吴基金、东兴基金、银河基金、红土创新基金、大家资管、百川财富、鸿运私募基金、迈维资管、上海泾溪投资、彤源投资、承周资管、耕霖（上海）投资、三耕资管、和谐汇一资管、优谷资本、上海荣冰投资、华杉瑞联、张家港高竹资本、长城财富等共 61 家机构合计 101 位投资者。
时间	2024 年 8 月 29 日
地点	公司会议室、进门财经
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：王秋蓉 财务负责人：蒋燕萍 投资者关系：李频旺

<p>投资者关系 活动主要内容介绍</p>	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就广大投资者提出的问题进行了回复（为便于投资者阅读，同类问题已合并展示）：</p> <p><b>1、上半年日本市场增速较快的主要原因，以及未来的增长趋势是什么？</b></p> <p>上半年，日本市场对便携储能产品的需求快速增长，主要归因于该产品在应急备灾领域的应用日益广泛。日本消费者对于产品安全性的高度关注，促使他们更倾向于选择稳定性更高的磷酸铁锂产品。而公司在去年下半年成功推出的磷酸铁锂新品，也成功把握住了这一市场趋势。同时，依托在日本市场的精细化运营策略和社区化品牌营销，公司在 2024 年上半年实现了营业收入的显著增长，同比增长率达到 51.13%。</p> <p>此外，一季度内日本多次发生的地震等自然灾害，也进一步刺激了便携储能产品的市场需求，促进了销售的增长。随着公司产品力和品牌力的持续提升，以及不断完善的销售渠道网络，包括第三方电商平台、官网独立站和线下零售店，便携储能产品作为应急备灾的必需品，在日本市场的销售将持续保持较快的增长态势。</p> <p><b>2、超募资金的使用计划是怎样的？</b></p> <p>面对当前产业链上下游的激烈竞争环境，公司在超募资金的使用上采取了极为谨慎的策略。短期内，公司计划将超募资金主要投资于结构性存款、大额存单等保本型理财产品，以确保资金的安全与稳定收益。同时，公司密切关注行业前沿技术的发展动态，特别是聚焦于新一代电池材料、光伏技术及新材料等新兴产业领域，秉持审慎稳健的原则，寻找与公司发展战略相契合、能够产生协同效应的投资项目，进一步推动公司的技术创新与产品升级。</p>
---------------------------	--

此外，公司也在积极探索海外市场的拓展机会，关注与公司用户群体高度重叠、具有增长潜力的出海品牌或海外本土品牌。通过供应链整合、研发资源共享、品牌渠道合作等多种方式，提供全方位的支持与赋能，助力其实现快速成长，同时也为公司开辟新的增长点，促进业务的国际化发展。

在每一项投资项目实施前，公司将进行严格的研究分析、论证评估及审批流程，确保每一笔超募资金的使用都能精准对接公司发展战略，为公司创造更大的价值，推动公司持续稳健发展。

### **3、DIY 小型家庭绿电系统产品的销售现状及未来在欧洲市场的需求潜力如何？**

自今年 6 月，公司在官网上正式推出 DIY 小型家庭绿电系统产品预售以来，市场反馈极为热烈，显示出消费者对绿色、便捷能源解决方案的高度兴趣与认可。基于积极的市场响应，公司自 8 月起逐步拓宽销售渠道，成功将产品引入亚马逊平台及线下渠道商，目前销售工作正按计划稳步推进。

DIY 小型家庭绿电系统产品凭借其高度集成的 BMS、EMS、PCS 系统，实现了无需外接逆变器的极简安装体验，极大地降低了用户的使用门槛。同时，该系统支持高达 2000W 的 AC+PV 混合快充，既能在并网模式下稳定运行，也能在离网状态下自主供电，灵活满足阳台、庭院、车库乃至户外便携等多种应用场景下的家庭光储用电需求。相较于传统固定式储能系统高昂的设备与安装成本，DIY 小型家庭绿电系统产品以其高性价比优势，精准定位公寓家庭及入门级用户群体，实现了日常生活电力的自给自足。

未来，鉴于 DIY 小型家庭绿电系统产品在欧洲市场当前的低渗透率及政府提供的政策补贴支持，同时，随着消费者对绿色能源认识的加深及环保意识的提升，该产品在欧洲市场的需求有望迎来显著增长，具备广阔的发展空间和巨大的市场潜力。

#### 4、公司今年在渠道拓展方面采取了哪些具体措施？

为深化全球品牌战略，公司今年在渠道拓展上进行了全面而深入的布局。公司坚持“第三方电商平台、品牌官网独立站、线下零售”三位一体的全渠道策略，致力于构建全方位、多层次的销售网络。

截至 2024 年 6 月末，公司产品已累计热销超过 400 万台，全球销量持续领先，这得益于公司不断强化的市场渗透力和品牌影响力。在官网独立站建设方面，公司已在全球范围内建立了 21 个官网独立站，通过优化用户体验、丰富产品种类及提升服务质量，成功吸引了大量消费者关注，官网独立站的销售占比已提升至 27.15%，有效占据了消费者的品牌心智。

同时，公司积极寻求与全球知名品牌商或零售商的紧密合作，目前，公司产品已成功入驻 Costco、Harbor Freight Tools、Walmart、Home Depot、Target、Best Buy、Lowe's、Bic Camera、Edion、Yodobashi Camera 等超过 10,000 家全球知名零售渠道，进一步提升了品牌在全球市场的知名度和影响力。

#### 5、降息预期对美国户储市场的影响？

在 NEM3.0 政策的推动下，美国家庭对光伏配储的需求显著增长。然而，由于固定式家庭储能产品的高昂价格，许多用户依赖银行贷款等金融手段来实现购买，这使得持续的高利率环境对部分潜在用户的购买意愿构成了一定程度的抑制。

在此背景下，美国如步入的降息周期预计将产生积极影响。降息将降低家庭储能产品的融资成本，从而刺激更多家庭考虑并投资于家庭储能系统。此外，降息还将提升光储产品的整体回报率水平，进一步激发市场需求。同时，公司计划在下半年于美国市场推出第二代固定式家庭储能产品。这款新产品将更加注重智能化与功能的丰富性，以满足用户对高品质、高性能家庭储能系

	<p>统的需求。在宏观环境向好的预期下，这款新产品能够为公司带来新的增长动力，助力公司在美国户储市场构建更加稳固的市场地位。</p> <p><b>6、公司二季度毛利率维持高水平且净利率显著改善，请问公司在费用控制方面采取了哪些具体措施？</b></p> <p>在 2024 年上半年，公司坚定执行降本增效战略，通过多方面努力实现了费用端的显著优化。随着产品矩阵的扩展、产品竞争力的提升以及品牌知名度的扩大，公司的销售转化效率显著提升。具体而言，公司在费用控制上采取了以下关键措施：</p> <p>（1）优化人力成本结构：公司对人力资源进行了合理配置，提高了员工的工作效率与产出比，从而有效控制了人力成本。</p> <p>（2）提升广告推广精准度：通过优化广告投放策略，公司实现了广告素材的复用与精准投放，提高了广告效果并降低了推广成本。这使得公司的销售费用率同比下降了 7.30 个百分点。</p> <p>（3）加强内部管理：公司持续优化管理流程，提高了管理效率，使得管理费用率同比下降了 4.68 个百分点。</p> <p>此外，公司在研发降本方面也取得了显著成效。预研的 CTP 项目已批量应用，有效降低了产品重量和体积，实现了产品成本的降低。在光伏板领域，公司独家研发的超轻悬浮技术专利和高效热压工艺不仅提升了产品性能，还实现了约 20% 的降本效果。同时，公司自研自产的新型半导体氮化镓逆变器也逐步量产，进一步推动了产品成本的优化。</p> <p>未来，公司将继续深化降本增效策略，加强数字化运营和渠道精细化运营能力，以持续提升盈利能力和市场竞争力。</p>
附件清单 (如有)	无