

证券代码：300866

证券简称：安克创新

公告编号：2025-016

# 安克创新科技股份有限公司 2024 年年度报告摘要

## 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所为毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙），未发生变更。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以权益分派前总股本 531,410,776 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 15 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

## 二、公司基本情况

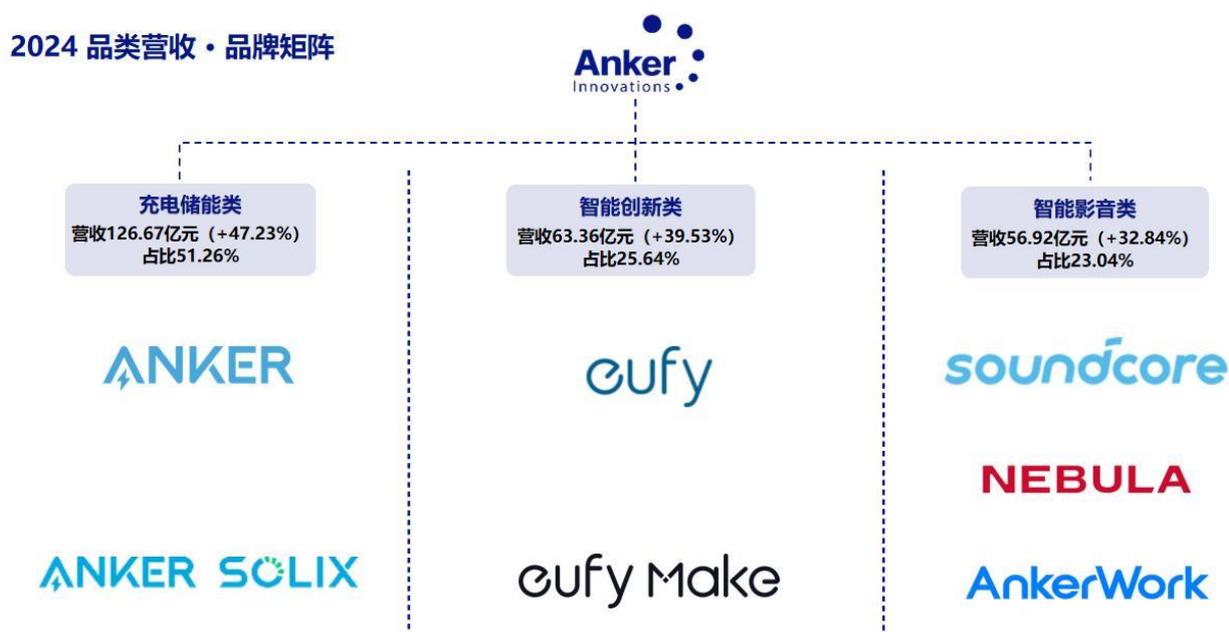
### 1、公司简介

股票简称	安克创新	股票代码	300866
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张希	曾旖	
办公地址	长沙高新开发区尖山路 39 号长沙中电软件园	长沙高新开发区尖山路 39 号长沙中电软件园	
传真	0731-8870 9537	0731-8870 9537	
电话	0731-8870 6606	0731-8870 6606	
电子信箱	ir@anker-in.com	ir@anker-in.com	

## 2、报告期主要业务或产品简介

作为全球领先的智能硬件科技企业，安克创新当前正锚定战略发展目标，加速向“多品类全球化智能硬件科技企业”转型升级。2024 年，公司全面升级组织使命与愿景，系统构建面向未来的发展战略框架。公司以“极致创新，激发可能”为使命，致力于超越消费者的本质需求，着力打造具有突破性体验的智能硬件产品矩阵；以“搭建一个互相激发的创造者乐园，成为全球消费者热爱的品牌”为愿景，通过搭建跨文化、跨领域的协同创新机制，提供“有机会，有成长，有回报，有意义”的人才培育体系，汇聚全球创造者，打造全球化研发及运营体系，促进跨区域、跨品类的知识共享与技术融合。

安克创新始终坚持前瞻性战略与创新驱动发展，聚焦智能用电、智能家居自动化、智能影音等三大产业方向，现已形成数码充电、消费级储能、智能清洁、智能安防、智能音频、智能投影等核心业务矩阵，获得全球市场的广泛认可。依托深厚的硬件技术积累，以及成熟的产品化与市场化能力，安克创新在科技行业新浪潮的背景下，持续加大对新兴领域的投入，进一步引领全球技术创新变革。



2024 年度，公司实现营业总收入 247.10 亿元，与上年同期相比增长 41.14%；实现归属于上市公司股东的净利润 21.14 亿元，同比增长 30.93%。

报告期内，公司三大品类的主要业务及产品情况发展如下：

### (1) 充电储能类

公司充电储能类产品主要涵盖 Anker 品牌的数码充电设备及其配件，以及 Anker SOLIX 系列的家用光伏和储能产品。作为公司最早推出的产品品类，充电类产品一直是公司持续突破并抓住市场机会的重要领域。

报告期内，该类产品实现收入 126.67 亿元，营收同比增长 47.23%，占总营收的比例为 51.26%。在充电领域，公司不仅保持现有产品的竞争力，还持续基于第一性原理深入洞察用户需求，研发适配多元化充电场景的新技术和新产品，不断迭代创新以提升用户体验。凭借技术领先和产品创新，公司进一步扩大了在充电解决方案领域的影响力。

#### ① 数码充电领域

Anker 品牌秉持对创新技术、卓越品质和极致用户体验不懈追求的理念，持续推动产品迭代与场景化创新。报告期内，Anker 深入洞察用户需求，推出了一系列创新产品。

**Anker Prime 旗舰系列：**2024 年 8 月推出多款拥有超百瓦的快充性能的产品，为用户带来更极致的桌面充电体验。其中，Anker Prime 250W 智能多口桌充，配备六个输出口与 250W 输出性能，内置 2.26 英寸多功能信息屏，实时显示全局与单口输出功率，并引入智能控制旋钮，为用户提供精准电源管理体验；Anker Prime 100W 三口充电器，刷新同等功率下多口充电器的最小体积记录，兼顾高效与便携；Anker Prime 充电线，耐弯折 30 万次，耐久度达行业平均水平的数倍。



**Anker MagGo 磁吸无线充系列：**通过 2024 年两次重磅发布，不断拓展无线充应用场景。2024 年 1 月推出多款 Qi2.0 认证的 Anker MagGo 超快磁吸无线充电产品，其中 Anker MagGo 三合一无线充为全球首款 Qi2.0 可折叠三合一充电器，集成设计提升便捷性与效率。

同年 9 月推出多款新品，其中 Anker 小飞碟三合一无线充，融合 Qi2 与 Made for Watch 官方认证，极致轻巧的折叠设计为用户提供安心便携的充电体验；同期发布的 Anker MagGo 磁吸充电宝，以超薄设计与 10K 容量，重新定义便携充电标准。



**Anker Nano 系列：**持续为用户带来专业可靠，精致小巧的创新充电产品。2024 年 5 月推出安克三合一能量棒，集充电线、充电宝、充电器于一体，满足用户长途差旅与高频充电需求。6 月推出亲肤编织充电线，在确保耐用性的同时，为用户带来舒适柔软触感。

**Anker Zolo 系列：**深入探索年轻化市场需求，2024 年 5 月推出自带双线旅行充电宝，内置 USB-C 与 Lightning 耐用编织线，全面兼容安卓与苹果设备，并通过苹果 MFi 认证，支持 30W 快充，以轻巧设计为用户带来便捷旅行体验。



**全球知名 IP 联名：**2024 年 4 月，Anker 面向中国区市场与经典 IP《猫和老鼠》联名推出 7 款新品，包括磁吸充电宝、三合一能量棒及六口桌面充等。该系列产品设计融合了经典角色形象，以趣味性吸引年轻消费者，进一步扩大品牌影响力。



**② 消费级储能领域**

## Anker SOLIX, 启航全球绿色能源新时代

<p>Anker 发布首个 PPS 产品</p>  <p>2015年12月</p>	<p>发布首款阳台储能产品 Solarbank E1600, 开创阳台光储领域</p>  <p>2023年6月</p>	<p>发布首款家庭储能产品 Anker SOLIX X1</p>  <p>2024年</p>
<p>首次将氮化镓 (GaN) 技术应用于移动储能产品</p>  <p>2022年11月</p>	<p>首款3.8度电大容量移动储能产品 F3800 启动众筹, 并在45天内筹集 581 万美元</p>  <p>2023年11月</p>	<p>发布阳台储能Solarbank2代, 继续引领品类创新, 市场份额第一。</p>  <p>2024年4月</p>

公司持续探索可持续发展，消费级新能源品牌系列 Anker SOLIX 旨在提供家庭和户外全场景的绿色能源解决方案。在保持充电储能等核心业务领先优势的基础上，公司着力培育新能源技术研发能力，形成覆盖能源获取、存储、使用的完整技术闭环，为全球市场提供更全面的新能源生活场景解决方案。

报告期内，公司储能业务持续专注优化技术研发流程，提升产品性能和用户体验，推出一系列创新产品，覆盖了便携式储能业务（包含家庭备电和移动储能系列、户外露营系列）、阳台光伏储能解决方案、户用储能解决方案。在阳台光储领域，公司持续引领品类创新，已实现阳台储能销售额全球领先。

2024 年度，公司储能业务全年实现营收达 30.20 亿元，同比增长 184.00%，品牌市场份额持续显著提升，行业地位进一步巩固。未来，安克创新将进一步深化家庭能源智能化布局，为用户打造更极致的创新体验。

### A 便携式移动储能业务

**家庭备电和移动储能系列：**2024 年 1 月，Anker SOLIX F3800 发布，作为行业首台实现 AC 耦合技术并可联动并网光伏，支持 6,000W 和 120V/240V 裂相输出的便携式储能产品，可实现全屋备电及电动汽车有线充电。3 月，Anker SOLIX 推出 Home Power Panel，与 F3800 搭配组建成为业内最易安装的家庭备电解决方案，满足用户不同程度的家庭备电需求。

**户外露营系列：**2024 年 2 月，Anker SOLIX 推出了全球首款内置三种露营灯模式的户外电源——Anker SOLIX C800 Plus，创新融合储能产品与露营照明概念，满足用户在户外及应急场景下的多功能用电需求。8 月，Anker SOLIX C300 系列推出。其中，C300 DC 具备 90,000mAh（0.3 度电）的大容量，配备 7 个接口，是全球首款搭载 140W PD 3.1 双向快充 USB-C 的 0.3 度电，全面满足多场景充电需求。该产品创新采用竖版 ID 设计，并融合便携背带与内置露营灯，实现极致便携体验。同步还上市了 C300 和 C200 DC 产品，通过丰富的产品组合为用户带来更便捷可靠的用电保障。



家庭备电和移动储能系列



户外露营系列

### B 阳台光伏储能解决方案

2024 年 5 月，Anker SOLIX Solarbank 2 代 Pro 和 Plus 在德国发布，旗舰 Pro 机型引入行业首创的一体化设计，支持高达 2400W 的光伏输入和 9.6kWh 的模块化扩容，搭配智能电表实现精准供电，最小化能源浪费最大化用户收益。

8 月，Anker SOLIX 推出了柔性光伏板，轻量化可折叠的产品设计，易于安装和携带，特别适合安装空间有限的城市公寓人群。

11 月，Anker SOLIX Solarbank 2 AC 在德国发布，为品牌首个采用了交流耦合的阳台储能产品，100% 兼容不同型号的阳台光伏，让光伏用户轻松升级光储解决方案。



### C 户用储能解决方案

2024 年 4 月，Anker SOLIX X1 在北美发售，实现品牌在户用储能领域的全新突破；9 月在欧洲正式发售 X1 直流耦合方案。该款新品以极简超薄和灵活的模块化设计，以及在极端温度下的稳定性和 10 毫秒内并离网切换能力，为用户提供极致性能的家用电能解决方案。



### (2) 智能创新类

公司智能创新品类主要为 eufy（悠飞）智能家居品牌，在欧美澳市场具有显著知名度和影响力。eufy 品牌覆盖 Security、Clean、Mom & Baby、eufyMake 等多个产品系列，安防和清洁为其两大核心产品线：eufy Security 深耕智能家庭安防系统，使用“人脸识别+智能算法”全方位守护家庭安全；eufy Clean 专注家庭智能深度清洁解决方案，运用智能技术提供更全面、深入的家庭清洁服务，守护家庭健康。

报告期内，公司智能创新类产品实现收入 63.36 亿元，营收同比增长 39.53%，占总营收的比例为 25.64%。

### ① 智能安防领域

在智能家用安防领域，公司专注于中高端市场，致力于通过一系列安全、可靠且高品质的产品，构建一个创新的家庭安防产品矩阵。公司当前产品矩阵涵盖了智能可视门铃、智能门锁以及智能无线安防摄像头等，旨在为用户提供全方位的家庭和隐私安全保障。通过不断的技术创新和产品升级，公司力求为用户打造一个更加安全、便捷和智能的居住环境，确保用户能够享受到无忧无虑的家居安防体验。

公司于 2024 年上半年上市了 eufy 4G LTE Cam S330，以创新的太阳能与 4G LTE 双连接技术，结合 4K 超高清分辨率和 360 度全景 AI 追踪，提供了一种无需订阅服务即可实现高清监控的户外安全解决方案，并配有强大的 9,400mAh 电池和太阳能充电能力确保了在偏远或无电源地区也能持续运行，为用户带来更长续航的家庭安防服务。

7 月上线 eufy Smart Lever Lock C33，这是 eufy 首款指纹把手锁，以把手形态、指纹奇点为核心打造室内室外都能用的便捷门锁，将指纹集成在把手上，指纹把手一握即开，极大地提高了用户开门的便捷性。

9 月，eufyCam S3 Pro 上市，应用 4K 摄像头和 MaxColor Vision™ 技术，可在每一帧中捕捉到黑夜如白昼般清晰全彩的监控镜头；结合雷达和被动红外(PIR)的双重运动检测系统可以准确识别人体运动，提升报警正确率；同时，用户可搭配 HomeBase S380 基站，为设备配备自学习 AI，实现智能管理，轻松控制群组设置，守护用户的数据和隐私安全。



### ② 智能清洁领域

在智能清洁领域，公司主要专注于 eufy Clean 系列清洁产品，致力于为用户提供深度、便捷的清洁解决方案。自 2022 年品牌重塑以来，公司不断积累技术创新能力，推动产品向中高端市场定位转移。

2024 年 2 月，公司上市发售 eufy X10 Pro Omni 全能基站扫地机，聚焦深度清洁，集扫拖、全能基站于一体，配备了高速双涡轮动力 MopMaster™2.0、8000Pa 吸力。3 月，公司推出 eufy S1 Pro 全能洗地机器人，具备高效自清洁系统、智能高频洗拖、3DMatrixEye™ 模拟人眼成像、一次感知 30 万立体像素等功能，从而实现精准的环境感知和导航，为用户带来更加便捷、高效和智能的家居清洁体验。10 月，旗舰新品 eufy 扫地机器人 Omni S1 上市，延续了 S 系列颠覆性自清洁滚筒系统设计，清洁更多面积的同时

轻松去除拖布顽固污渍，并采用自研图像算法 AI.See 避障模块，实现轻松识别 100+种物体、在黑暗中实时退避各种障碍等功能。



### （3）智能影音类

报告期内，公司的智能影音类产品主要包括 soundcore（声阔）品牌的无线蓝牙耳机、无线蓝牙音箱等系列产品，Nebula（安克星云）品牌的激光智能投影系列产品，以及 AnkerWork 品牌的无线蓝牙麦克风、会议摄像头等系列产品。

2024 年度，公司智能影音类实现收入 56.92 亿元，营收同比增长 32.84%，占总营收的比例为 23.04%。

#### ① 智能音频领域

在无线蓝牙耳机领域，soundcore 相继发布多款适合不同场景和需求的创新产品。2024 年 4 月，soundcore Sleep A20 在 Kickstarter 开启众筹，该产品专为高质量深度睡眠设计，小巧亲肤，专利双层耳帽搭配独家抑鼾音频，并可根据环境噪声变化进行智能音量调节，为用户深度遮噪还原宁静夜晚。9 月发布新一代开放式耳机 soundcore AeroFit 2，该款产品以 4 档可调节的柔软耳挂和双曲面均衡支撑架构，打造出完美适配大小耳的舒适佩戴体验，同时通过可调节贴近耳道口传声设计，搭配双低音增强腔体和定制高动态扬声器，为用户提供澎湃的听音效果。同月，soundcore Space One Pro 正式上市，该款头戴式耳机搭载行业首创的蛇骨头梁专利设计，轻旋折叠即可将体积压缩 50%，随身收纳不占地；同时搭载四重降噪技术，能够全方位遮蔽全带宽噪声，为用户带来纯净、专注的聆听体验。

10 月，旗舰新品 Liberty 4 Pro 在美国和日本市场上市，自研自适应降噪算法搭配同轴双单元喇叭，并结合数字分频技术，实现降噪与音质极致双突破。同月，soundcore C40i 耳夹式耳机上市，采用超弹记忆钛丝 C 桥结合零压感设计，全天候佩戴舒适稳固。同时，17mm×12mm 跑道型喇叭配合复合振膜，搭载低音 BassUp 低音增强技术，为用户带来动感澎湃的听音体验。

在无线蓝牙音箱领域，soundcore 于 2024 年 3 月和 5 月分别推出 soundcore Boom 2 及其 plus 户外便携蓝牙音箱，主打震撼低音效果，支持 IPX7 防水，让用户可在户外无拘束自由享受高品质音乐。



## ② 智能投影领域

公司 NEBULA 品牌的户外智能投影产品目前涵盖两个系列：Cosmos 系列，专注于极致影音体验；Capsule 系列，强调极致便携。

公司于 2024 年 8 月推出全球最小搭载 Google TV 的智能投影仪——NEBULA Capsule Air。该产品沿用经典可乐罐设计，配备 Power Bank Tripod 和 Snap-On Base 等多种配件，同时搭载 NEBULA IEA 4.0（Intelligent Environment Adaptation 智能环境适应技术），让用户随时随地享受流畅的投影体验。

此外，公司还推出了 NEBULA Cosmos 4K SE 投影仪，以 4K 超清画质和 Dolby Vision 技术呈现影院级视觉震撼效果。其搭载的自研 NebulaMaster 画质引擎与独特的 HybridBeam 混光技术，在超高亮度与广色域表现下，使每一帧画面都栩栩如生，带来沉浸式大屏观影体验。



### ③ 智能会议领域

公司 AnkerWork 品牌聚焦智能办公领域，于 2024 年 3 月推出 AnkerWork S600，该扬声器是全球首款整合了声纹识别降噪技术的创新产品，提供了五合一的解决方案，可满足日常充电、手机支架、音乐享受、通话拾音和噪声消除的多种需求；同时引入了新 Qi2.0 无线充电技术、四颗高灵敏度麦克风，配备自研 AI 声学模型，为用户提供沉浸式会议体验。



### 3、主要会计数据和财务指标

#### (1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

元

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	16,603,707,262.71	12,776,701,177.48	29.95%	10,132,611,269.27
归属于上市公司股东的净资产	8,958,043,370.63	7,999,919,607.54	11.98%	6,843,266,479.45
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	24,710,080,329.34	17,507,203,144.25	41.14%	14,250,519,798.29
归属于上市公司股东的净利润	2,114,429,526.95	1,614,871,961.81	30.93%	1,143,486,217.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,887,765,741.40	1,343,566,088.93	40.50%	781,709,064.54
经营活动产生的现金流量净额	2,745,458,716.91	1,429,913,364.18	92.00%	1,423,925,484.01
基本每股收益（元/股）	3.9939	3.0562	30.68%	2.1641
稀释每股收益（元/股）	3.9712	3.0496	30.22%	2.1641
加权平均净资产收益率	24.87%	21.88%	2.99%	17.81%

2024 年 5 月，本公司完成资本公积转增股本，共发行新股 121,957,567 股，在计算上述基本每股收益及稀释每股收益时，

已追溯调整 2023 年及 2022 年的加权平均普通股股数。

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	4,377,729,053.27	5,270,598,168.54	6,800,327,623.69	8,261,425,483.84
归属于上市公司股东的净利润	310,694,250.33	561,431,935.84	599,435,456.26	642,867,884.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	315,422,980.49	450,342,331.28	536,912,586.32	585,087,843.31
经营活动产生的现金流量净额	180,906,236.00	660,395,044.92	809,898,983.77	1,094,258,452.22

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	18,009	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	18,231	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
阳萌	境内自然人	43.78%	232,666,200.00	174,499,650.00	不适用	0.00			
赵东平	境外自然人	11.91%	63,310,000.00	47,482,500.00	不适用	0.00			
香港中央结算有限公司	境外法人	9.00%	47,825,994.00	0	不适用	0.00			
吴文龙	境内自然人	4.23%	22,476,797.00	0	不适用	0.00			
贺丽	境内自然人	3.68%	19,535,100.00	0	不适用	0.00			
全国社保基金一一四组合	其他	1.58%	8,385,014.00	0	不适用	0.00			
高韬	境内自然人	1.37%	7,305,228.00	7,298,009.00	不适用	0.00			
张山峰	境内自然人	1.28%	6,790,003.00	5,092,502.00	不适用	0.00			
中国工商银行股份有限公司一易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.09%	5,798,532.00	0	不适用	0.00			
中信银行股份有限公司一交	其他	1.07%	5,700,474.00	0	不适用	0.00			

银施罗德新生活力灵活配置混合型证券投资基金						
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，阳萌先生和贺丽女士二者为夫妻关系。其余股东之间，未知是否存在关联关系或属于一致行动人。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

单位：股

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况								
股东名称 (全称)	期初普通账户、信用账户持股		期初转融通出借股份且尚未归还		期末普通账户、信用账户持股		期末转融通出借股份且尚未归还	
	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
中国工商银行股份有限公司—易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金	2,249,059	0.55%	86,000	0.02%	5,798,532	1.09%	0	0.00%

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

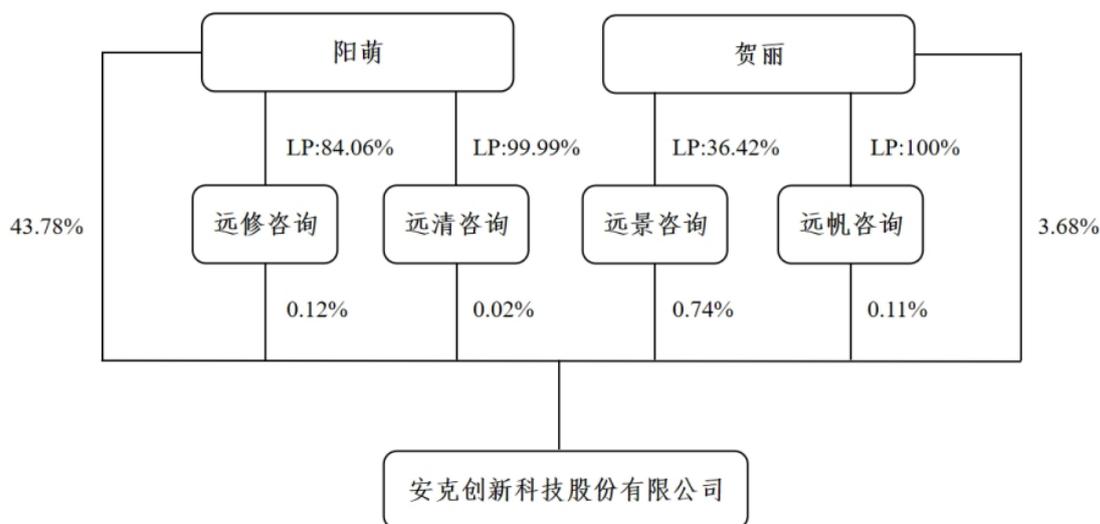
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

**(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表**

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

安克创新正加速推进全球化战略布局，致力于打造具有跨区域运营能力的全球化企业。报告期内，公司在欧美日等主力市场及中国大陆等潜力市场增速均超过30%。

在北美、欧洲、日本等主力市场，公司持续深化产品创新突破与区域定制化运营，强化品牌心智建设，着力构建用户忠诚度与消费粘性体系，通过多品牌多品类的联动和协同持续释放市场增长势能。尤其在欧洲市场，公司精细化运营和新区域开拓策略成效显著。

面向中国大陆、澳大利亚、东南亚等潜力市场，公司建立了本地化消费生态深耕机制，积极探寻与目标客群建立深度互动关系的创新路径。通过精准匹配各区域市场特征的运营模式，公司正系统性推进全球化进程，致力于成为全球消费者所热爱的品牌。

报告期内，公司持续推进“线上+线下”全渠道多元化销售发展战略，不断完善全球销售网络，并根据不同区域市场特性，分设专业化销售团队，针对性地满足各区域消费者的差异化需求，形成线上线下的协同效应，有效助力全球化商业布局。

**线上渠道方面**，公司凭借在电商领域深耕多年沉淀的线上经营经验，通过第三方平台与自有独立站双轨并进的精细化运营模式持续扩大市场份额。公司在第三方平台的销售收入以亚马逊为主，同时积极拓展京东、天猫、速卖通、eBay、抖音等主流电商平台的深度合作，不断探索新的线上业务增长点。同时，伴随公司对独立站持续加强建设、会员体系不断完善以及公司复杂品类产品占比提升，公司七大独立站（Anker、Anker SOLIX、eufy、soundcore、Nebula、AnkerWork、eufyMake）贡献亮眼业绩表现，报告期内合计实现收入 25.04 亿元人民币，同比增长 101.34%。

**线下渠道方面**，公司依托线上业务积累的品牌影响力及用户口碑，持续加速构建全球化线下销售网络。在北美市场，已成功进驻沃尔玛、百思买、塔吉特、开市客等国际知名零售渠道；日本市场则与 7-11 等本土零售巨头建立战略合作关系；欧洲、澳大利亚及东南亚等区域市场亦通过拓展深化渠道布局，新增多个合作渠道。以东南亚市场为例，公司在全区域新增多个城市的市场覆盖，实现渠道网络大幅升

级，并成功入驻多家核心商超连锁系统，多渠道的渗透显著提升了品牌的市场触达与消费者可见度，有效助力公司全球化商业布局。

报告期内，公司分渠道的营业收入情况如下：

销售渠道	销售模式	平台名称	2024 年 1-12 月		2023 年 1-12 月		收入同比变动 (%)
			收入 (万元)	占总营业收入比	收入 (万元)	占总营业收入比	
线上	第三方平台	亚马逊	1,341,771.65	54.30%	999,625.24	57.10%	34.23%
		其他	167,884.42	6.79%	106,710.76	6.10%	57.33%
	自有平台	独立站	250,369.54	10.13%	124,353.81	7.10%	101.34%
	线上收入小计		1,760,025.61	71.23%	1,230,689.81	70.30%	43.01%
线下	线下收入小计		710,982.42	28.77%	520,030.50	29.70%	36.72%
合计			2,471,008.03	100.00%	1,750,720.31	100.00%	41.14%