

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：2024-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者见面会）
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”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）参与公司投资者见面会的投资者
时间	2024年2月7日(星期三) 15:00pm-16:00pm
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：孙中伟 财务总监：孙刚 董事会秘书：王秋蓉 保荐代表人：张桐赓
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司于2024年2月7日通过网络远程的方式举行投资者见面会，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：（为便于投资者阅读，同类问题已合并展示）  <b>1、2023年业绩出现亏损的主要原因是否受2023年库存处理的影响？库存的主要构成及确认收入的方式。</b>  尊敬的投资者，您好！受到海外高通胀、央行加息以及消费市场阶段性疲软的影响，2023年公司面临经营压力。由于销售未能达到预期，库存消化周期延长，市场竞争加剧，并导致期间

费用占比上升。公司的库存主要包括原材料、半成品和产成品，为应对销售计划，我们会提前进行备货，并根据会计准则确认收入，如满足收入确认条件的，相关营业收入被确认在 2023 年度。感谢您的关注！

**2、相较于同类型竞品价格，公司品牌定价是否较高？公司有哪些人才管理举措，预防人才流失？**

尊敬的投资者，您好！自 2015 年开创便携储能新品类以来，华宝新能始终致力于提供全球家庭全场景绿色能源解决方案。经过 8 年的积累与发展，我们凭借对用户需求与行业趋势的深刻洞察、技术的持续迭代升级，确立了行业领先地位。公司产品销量超 300 万台，多次荣登亚马逊平台最畅销产品榜，并获得超过 15 万全球用户的五星好评，品牌影响力持续扩大。

随着公司战略及业务的快速发展，我们制定了支撑成长的人力资源战略规划及年度人力规划，致力于构建强大的人才供应链。我们前瞻性地进行人才供给策略布局，目前团队精英荟萃；同时，我们不断加强全球精英人才的引进，完善招聘与雇主品牌体系。内部方面，我们建立了高效的人才发展体系，通过管培生培养、内部快速晋升等机制，提升内部人才供给率。我们坚持稳健的人才管理原则，高标准、高绩效，致力于激发员工士气、实现高效运转和人才稳定。华宝新能将持续优化人力资源配置，为公司的长期发展提供有力的人才保障。感谢您的关注！

**3、作为保荐机构如何更好的帮助公司成长，为中小股东创造价值？**

尊敬的投资者，您好！作为华宝新能的保荐机构和持续督导机构，华泰联合将始终秉持对中小股东利益的坚定保护，严格监督上市公司依法依规履行其职责。华泰联合作为市场领先的券商机构，将积极整合行业资源，与华宝新能深度结合，共同助力公

司在行业中树立更高的地位，推动业务版图的进一步拓展。同时，我们将协助公司合理高效地使用募集资金，为公司业绩的提升贡献力量，让股东们获得更加丰厚的回报。我们致力于优化和完善公司的运营，确保公司稳健发展，为股东创造更大的价值。感谢您的关注！

**4、请问贵公司有没有维护市值的相关计划，为投资者注入信心？**

尊敬的投资者，您好！公司将聚焦消费级储能赛道，洞察市场需求，强化研发创新实力，构建产品及渠道护城河，提升公司核心竞争力，推动公司实现高质量可持续发展，提升公司内在价值。同时加强投资者关系和市值管理等工作，提高公司市值水平。感谢您的关注！

**5、关注到公司参加美国 CES 2024 展会，对于火星机器人产品，具体有什么功能？**

尊敬的投资者，您好！公司自主研发、荣获《时代周刊》2023 年度最佳发明榜单的 Jackery 电小二光充火星机器人，在 CES 展会上首次公开亮相，这款机器人采用“向日葵”追光系统，能根据太阳的运行轨迹自动调节角度和位置，从而持续产生和储存能源，并采用坚韧耐冲击的工程塑料、耐腐蚀的轻质铝合金和适用于复杂条件的大型避障车轮，可实现智能化地规划路径，巧妙规避障碍物，适应多变的地形，大大提升了太阳能的捕集和储存效率，为户外活动提供更便捷可靠的电力保障。感谢您的关注！

**6、2023 年公司新产品的销售情况如何？**

尊敬的投资者，您好！2023 年公司陆续推出 Solar Generator 1500 Pro（400W）、Solar Generator 3000 Pro（1200W）等 Pro 系列高端产品、Solar Generator 300 Plus（40W Mini）、Solar Generator 2000 Plus（400W）等 Plus 系列旗舰新品，并在美国市

场率先推出“Geneverse 电掌柜”固定式家庭储能产品。产品具有高效光充、高安全性能、大功率灵活适配多场景以及智能互联等亮点，产品面市后获得广大消费者的一致好评。具体销量情况请关注后续披露的定期报告。感谢您的关注！

**7、超募资金除了购买理财产品，管理层还有什么更好的投资计划？**

尊敬的投资者，您好！公司正在积极规划超募资金的使用，聚焦于储能行业主赛道，夯实主营业务，当前产业链上下游面对较为严峻的市场竞争，公司将以审慎稳健的态度寻找有潜力、能与公司产生协同效应的产业，相关项目在经过审慎的研究、论证及审批后，再进行实施，确保超募资金的使用可以为公司创造更大的价值。短期处于闲置的募集资金，公司将通过现金管理的方式投资于安全性高、流动性好、风险低的产品，进一步提高募集资金使用效率，以更好的实现公司现金的保值增值，增厚公司净利润，提高公司股东的回报。感谢您的关注！

**8、对于业绩持续亏损，公司采取哪些措施？预计行业拐点的时间？**

尊敬的投资者，您好！由于海外持续的高通胀和央行的加息动作，海外消费市场阶段性疲软，同时因销售不及预期导致库存消化周期拉长、市场竞争加剧、期间费用占比的提升，2023年公司面对较大的经营压力。但短期的业绩波动不影响公司长期发展。随着海外通胀水平的回落，降息预期上升，市场需求有望逐步回暖。公司也将根据市场变化实时调整经营策略，推进落实内部降本增效举措，精耕战略市场，加快全球线下渠道的布局，进一步拓展东南亚、非洲、南美洲等新兴市场。加速新品的上市，推出更具多元化应用场景的光伏储能产品，助力实现公司业绩增长。感谢您的关注！

附件清单（如有）	无
----------	---

注：公司投资者见面会全部内容可在全景网（<http://ir.p5w.net>）进行查阅。