

证券代码：301327

证券简称：华宝新能

公告编号：2024-018

深圳市华宝新能源股份有限公司

2023 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。

天健会计师事务所（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由变更为天健会计师事务所（特殊普通合伙）。

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 124,800,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0 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	华宝新能	股票代码	301327
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	王秋蓉	肖雅文	
办公地址	深圳市龙华区民治街道华侨城北站壹号 39 层	深圳市龙华区民治街道华侨城北站壹号 39 层	
传真	0755-29017110	0755-29017110	
电话	0755-21013327	0755-21013327	
电子信箱	irm@hello-tech.com	irm@hello-tech.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司秉承“让绿色能源无处不在”的使命，以及“成为全球用户最信赖的绿色能源品牌”的愿景，致力于锂电池储能类产品及光伏产品的研发、生产、品牌、销售及服务。其中，便携储能、家庭储能及光伏产品为公司的核心产品，可应用于户外旅行、应急备灾、居家生活等场景，为客户提供绿色低碳的能源解决方案，产品得到用户的广泛认可。

公司作为便携储能全球领导者、全场景家庭绿电开创者，打造了“Jackery 电小二”、“Geneverse 电掌柜”两大全球品牌，采用线上、线下相结合的模式，实现在中国、美国、日本、德国、英国、加拿大等全球多个国家销售，已成为便携储能及光伏产品垂直领域的领先品牌、全场景家庭绿电专家品牌。

1、主要产品

公司的主要产品为不同场景和不同规格的便携储能、家庭储能及光伏产品。公司两大品牌代表性产品介绍如下：

“Jackery 电小二”品牌的主要产品		产品图示
<p>便携储能产品</p>	<p>Explorer 300 Plus Explorer 1000 Plus & 加电包 Explorer 2000Plus & 加电包 Explorer 1000Pro Explorer 3000Pro</p>	
<p>光充便携储能</p>	<p>Solar Generator 300 Plus /40Wmini Solar Generator 1000 Plus /200W Solar Generator 2000Plus /400W Solar Generator 3000 Pro/ 400W/1200W</p>	

产品亮点:

- **先进安全快充专利技术，国际权威认证，安全可靠**
 - ChargeShield™ 专利技术，62 项保护，保障用电安全；
 - 防火、防震、防跌落，360°防护：符合 UL 高等级防火及跌落标准（UL 94-V0 & UL2743），支持九级防震；
 - 采用蜂巢式金属保护罩设计，通过国际 FCC EMI Class B 电磁兼容安全认证，家用设备无干扰；
 - 17 项 IEC 严苛测试，率先获 TÜV 消费级光伏产品 II 类认证（IEC TS 63163）；
 - 全球头部品牌磷酸铁锂电芯，4000 次循环，耐用十年，无惧高温，针刺不起火；
 - 智能 BMS 系统，十二保护重；
 - 恒压正弦波，稳压输出，不伤电器。
 - **性能领先，灵活适用多场景**
 - 氮化镓双向逆变，快充更高效，安全更低热；
 - 灵活扩容至 24kWh，支持 2 周家庭应急备电、户外作业多场景使用；
 - 高达 6000W 超大功率，从重型工具到全套家电不过载；
 - 墙充、车充、光充等丰富充电模式，最快 1.7H 满电。
 - **新一代光充户外电源，绿色环保，智能易用**
 - 绿色光充，安静无烟，支持智能 APP 远程操控；
 - 最高 1200W 太阳能输入功率，单日 4.8 度电^(注)，满足家庭应急及自驾露营用电。
- [注]：单日 5 小时光照理想条件下，以 1200W 太阳能输入功率计算

<p>便携太阳能板</p>	<p>SolarSaga 40 Mini SolarSaga 100 SolarSaga 200</p>	
---------------	--	---

产品亮点:

- **全球热销 120 万+, 安全可靠**
 - 17 项 IEC 严苛测试，率先获 TÜV 消费级光伏产品 II 类认证（IEC TS 63163）；
 - 支持 5 年质保，远高行业 3-5 倍；
 - IP68 级防水防尘，内部不受粉尘干扰，能力始终在线；
 - 支持 4000 折叠寿命，远高行业水平。
- **便携易用，轻薄耐撞**
 - 轻薄更耐撞：独有的悬浮框架专利设计，较行业减重 20%-40%，抗冲击力更强；
 - 最快 10 秒展开，折叠便携，磁吸人体工学提手，一拎就走；
 - 支持多设备直充，USB-A/C 双口输出；
 - 超强辅助 SolarTarget，轻松瞄准，愉悦发电。
- **行业领先的 IBC 技术，发电量全面领先:**
 - 正面 0 遮挡设计，充分吸收每缕阳光，收获更高电力；
 - 极简纯黑外观，引领纯粹美学，完美融入庭院、屋顶、房车等；
 - 弱光、酷暑、寒冬获电更多，相较于传统太阳能板，发电量领先；
 - -20℃~65℃可用，无畏极寒极热。

“Geneverse 电掌柜”品牌的主要产品		产品图示
<p>固定式家庭储能系统</p>	<p>PowerPillar Energy Storage System (GVB-10K-1R102-US) (GVB-15K-1R102-US) (GVB-20K-1R102-US)</p>	
<p>产品亮点:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 支持远程系统维护和升级，节省安装商运维成本； - 逆变器双路 Backup 接口，基于不同 SOC 对双路重要负载进行分级管理； - 逆变器具有独立的油机接口，支持油机输入； - 逆变器支持三相/裂相并机扩容和扩功率； - 电池模组采用堆叠盲插设计，即插即用，快捷扩容； - 系统获得 UL、IEEE 等安规和并网认证； - 支持多簇并联，系统最高扩展至 60kWh； - 实现-20°C~50°C宽运行温度范围； - 电芯-模组-系统多层次系统运行保护机制； - 行业领先电池可靠性和安全测试，保障家庭用电无忧； - 6000cycle/70%EOL 最大化产品对家庭用户的实用经济价值。 		

2、主要应用场景

(1) 户外休闲



公司的便携储能及光伏产品适用于自驾露营、房车旅行、钓鱼、摄影等户外旅行场景，可为智能手机、平板电脑、无人机、投影仪、照明灯、车载冰箱、电饭煲等设备进行供电，能够满足户外旅行中多样化的便携电力需求。

(2) 应急备灾



在地震、海啸、飓风、大火、暴雪、战争等灾害多发的地区，便携储能及光伏产品能解决灾害缺电、停电、应急救援等电力短缺问题。公司便携储能产品与光伏太阳能板组合形成小型太阳能发电系统，在灾后电网瘫痪及毁坏情况下，为灾后生活实现持续离网发电，保障灾民的基本生活需求。

(3) 户外作业



在户外作业场景中，公司的便携储能及光伏产品可以为各种设备提供可靠的电力支持，提高工作效率，保障工作顺利进行。同时，由于产品的便携性，可以轻松携带到任何需要的地方使用。例如，在野外勘探、农业植保、边界巡逻、电网检修、野外测绘、消防救援以及部队户外作业等领域，都能提供稳定可靠的电力供应。

(4) 家庭场景



公司的家储产品为全球家庭用户提供一站式绿色能源解决方案，满足自发自用、绿色低碳、应急备电的用电需求。公司率先洞察到全球家庭更需要易于安装、经济实惠的绿色能源产品，开创了全场景家庭绿电解决方案，包括屋顶、庭院、阳台、车棚等多场景光储充系统产品。

3、经营模式

公司主要采取 M2C 的经营模式，即生产厂家直接对用户提供服务，集研发、生产、品牌、销售及服务于一体的全价值链的经营模式。通过 M2C 模式，公司能够深入调研市场需求、用户偏好，减少中间环节、降低渠道成本、快速响应用户需求，实现精准创新和价值创造。在各个具体业务环节，公司的经营模式如下：

(1) 研发模式

公司产品采取自主研发模式，高度重视对新技术、新产品的研发投入。公司的产品研发以用户需求和市场趋势为导向，从应用场景、产品安全性、新技术等多维度出发，通过自主研发完成产品设计开发，借助 M2C 模式的优势快速投放市场，并及时获取用户意见反馈，对产品安全、外观、结构、性能、智能化、转换效率、可靠性、易用性等方面进行持续创新，同时基于对行业趋势的把握进行前瞻性研发布局。

公司研发流程分为需求评估、研发设计、设计验证、试产验证、批量生产和用户反馈环节。

（2）采购模式

公司产品的原材料包括电芯、电子元器件、逆变器、结构件等。公司采用“以销定产、以产定采”的采购模式，每月根据销售预测、海外和国内成品情况、材料库存和在途产品等情况，系统运行 MPS（主生产计划）并运算 MRP（物料需求计划），最终制定生产和物料计划。即所有材料订单都是根据销售预测运算需求并下达原材料采购订单，由采购部负责供应商管理、审批、商务及交期跟进；采购部完成原材料采购执行后，由品质部负责材料验收，验收合格后再办理入库。

在供应商选取方面，公司具有严格的供应厂商选择标准，通常综合考虑厂商的技术水平、产品品质、响应速度、供货成本以及市场声誉等因素，选择规模匹配、资质优良、运作规范且可持续发展的企业作为供应厂商。

（3）生产模式

公司采取“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。生产流程上，公司已导入 MES 系统、品质管控系统 QMS 和数据监控系统，实现了制造自动化管理，进一步提高了生产效率，有效保证了产品的稳定性、可靠性。同时制造工厂用电已导入能源管理系统，实现更加低碳的能效管控。便携储能产品的生产流程可分为 SMT 贴片、PCBA 测试、电池加工、电池包组装、老化测试、成品包装等环节。光伏产品的生产流程可分为电池片分选、划片、串焊、回流焊、敷设、层压、激光切割/冲压/热刀切割、EL 测试、IV 测试、阳光模拟测试、产品包装等环节。

（4）销售模式

公司采用全方位渠道模式，分别为品牌官网独立站、第三方电商平台、线下零售结合的模式实现全球化销售。公司分别通过品牌官网独立站及亚马逊、日本乐天、日本雅虎、天猫、京东、抖音等第三方电商平台进行线上销售，线下零售已与 Costco、Harbor Freight Tools、Walmart、Home Depot、Target、Best Buy、Lowe's、Bic Camera、Yodobashi Camera 等全球知名零售商建立合作关系。

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

追溯调整或重述原因

会计政策变更

单位：元

项目	2023 年末	2022 年末		本年末比上年末增减 调整后	2021 年末	
		调整前	调整后		调整前	调整后
总资产	6,990,578,979.34	7,545,236,671.28	7,545,663,094.31	-7.36%	1,404,248,260.05	1,404,446,745.16
归属于上市公司股东的净资产	6,025,266,303.38	6,400,743,948.84	6,401,170,371.87	-5.87%	511,216,543.43	511,415,028.54
项目	2023 年	2022 年		本年比上年增减 调整后	2021 年	
		调整前	调整后		调整前	调整后
营业收入	2,313,832,010.50	3,202,906,327.75	3,202,906,327.75	-27.76%	2,315,145,130.09	2,315,145,130.09
归属于上市公司股东的净利润	-173,717,174.58	286,680,835.45	286,908,773.37	-160.55%	279,307,205.79	279,505,690.90
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-263,441,295.98	270,724,029.50	271,477,192.19 ¹	-197.04%	269,490,367.48	270,313,280.63 ¹
经营活动产生的现金流量净额	-102,416,719.81	118,528,652.00	118,528,652.00	-186.41%	134,803,597.98	134,803,597.98
基本每股收益（元/股）	-1.39	3.69	2.30	-160.43%	3.91	2.24
稀释每股收益（元/股）	-1.39	3.69	2.30	-160.43%	3.91	2.24
加权平均净资产收益率	-2.75%	13.93%	13.94%	-16.69%	75.71%	75.74%

注：1 按《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》规定计算的归属于母公司所有者的非经常性损益净额。

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

公司追溯调整报表项目，系公司 2023 年起执行《企业会计准则解释第 16 号》中“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”。

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	448,284,803.94	472,904,900.69	658,317,369.34	734,324,936.53
归属于上市公司股东的净利润	-29,672,862.22	-21,371,433.36	-10,976,028.87	-111,696,850.13
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-45,682,453.78	-36,615,345.77	-43,677,500.90	-137,465,995.53
经营活动产生的现金流量净额	-167,499,850.88	-196,910,926.60	19,844,130.48	242,149,927.19

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	16,127	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	13,612	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			
深圳市钜宝信泰控股有限公司	境内非国有法人	32.02%	39,966,875.00	39,966,875.00	不适用	0.00			
孙中伟	境内自然人	18.26%	22,790,625.00	22,790,625.00	不适用	0.00			
深圳市嘉美盛企业管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	8.75%	10,920,000.00	10,920,000.00	不适用	0.00			
温美婵	境内自然人	5.86%	7,312,500.00	7,312,500.00	不适用	0.00			
深圳市嘉美惠企业管理咨询合伙企业	境内非国有法人	5.83%	7,280,000.00	7,280,000.00	不适用	0.00			

(有限合伙)						
陈凯华	境内自然人	1.95%	2,430,080.00	0.00	不适用	0.00
深圳市成千亿企业管理咨询合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.52%	1,895,834.00	1,895,834.00	不适用	0.00
中国建设银行股份有限公司—华安宏利混合型证券投资基金	其他	1.05%	1,305,494.00	0.00	不适用	0.00
上海浦东发展银行股份有限公司—中欧创新未来 18 个月封闭运作混合型证券投资基金	其他	0.76%	953,630.00	0.00	不适用	0.00
招商银行股份有限公司—南方阿尔法混合型证券投资基金	其他	0.50%	629,649.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、孙中伟、温美婵系夫妻，签署了一致行动协议，为公司实际控制人。 2、孙中伟持有钜宝信泰 70%的股权，温美婵持有钜宝信泰 30%的股权。 3、孙中伟系嘉美盛的普通合伙人及执行事务合伙人，持有嘉美盛 26.04%的财产份额；温美婵为持有嘉美盛 46.07%财产份额的有限合伙人。 4、温美婵系嘉美惠的普通合伙人及执行事务合伙人，持有嘉美惠 61%的财产份额。 5、温美婵为持有成千亿 20%财产份额的有限合伙人。 除此之外，公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用

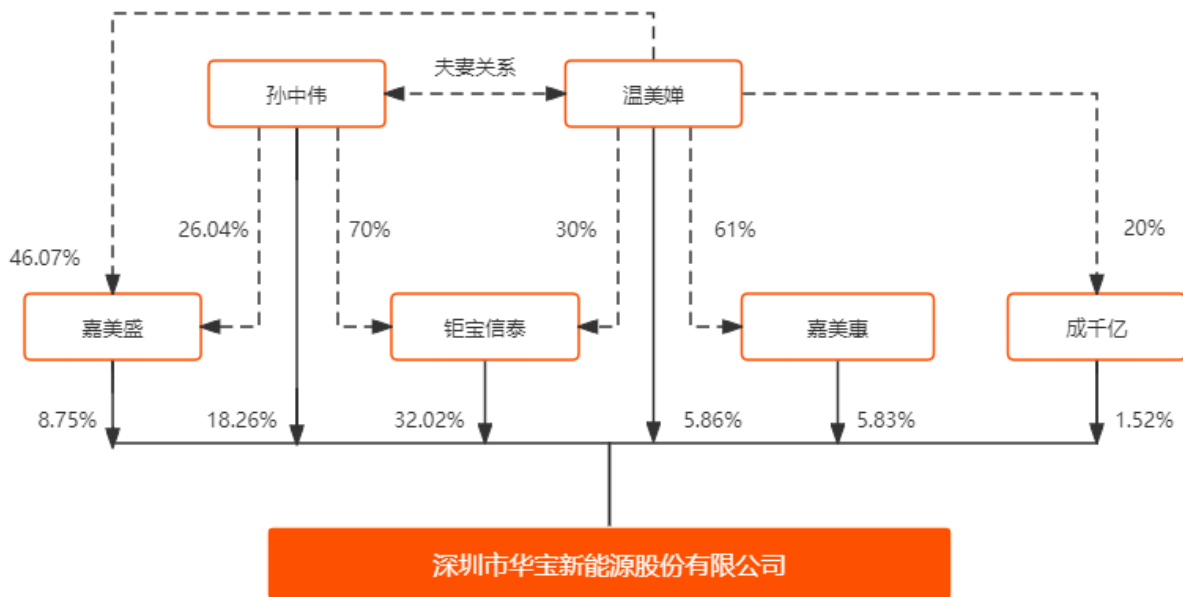
公司是否具有表决权差异安排

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

全球经济的不稳定、消费降级以及行业竞争的加剧，给便携储能行业带来了诸多挑战。尽管行业处于发展初期，市场规模且渗透率有着巨大的提升空间，但众多企业的涌入使得市场竞争异常激烈。在欧洲市场，由于天然气价格回落和能源危机常态化，储能产品库存攀升；而在日本市场，消费者性能偏好的变化也加剧了市场竞争。因此，公司在欧洲、日本等主要市场的销量出现了下滑，产品成交单价也随之下跌，导致 2023 年销售收入下降。

短期内，价格战对公司营收构成挑战；但长远来看，价格下降有助于提高用户接受度和购买意愿。在便携储能行业，产品安全性和稳定性至关重要。因此，公司坚定投入产品研发和品牌构建，以保持技术和品牌领先地位。由于便携储能产品的市场渗透率尚处于较低水平，提升消费者对产品和品牌的认知变得尤为关键，品牌建设是一个长期且系统性的工程，需要持续投入和曝光。2023 年在竞争环境加大的背景下，公司仍维持了一定的营销费用、研发费用的投入，确保构建长期的品牌影响力和品牌价值。但品牌建设的效果在销

售收入层面存在滞后性，初期可能对公司财务指标产生一定的负面影响。但公司认为，通过不断地对消费者进行品类教育和提升品牌认知度，能够逐步推动便携储能产品的市场渗透率上升，进而提升公司的市场占有率。

此外，公司在新一代电池技术和家庭储能技术等核心领域取得了重要的研发进展。持续的研发投入和高效的成果转化，加速了新品的推出和家庭储能产品的上市进程，推动了产品的迭代升级，进一步构建了公司的核心竞争力，并为用户带来了全新的产品体验，不断满足市场的多样化需求。

受多重因素影响，2023年公司实现营收 23.14 亿元，同比下降 27.76%，公司归母净利润亏损 1.74 亿元，同比下降 160.55%。面对复杂多变的经济环境，公司将采取一系列措施积极应对。公司将推进降本增效，优化营销策略，加强品牌建设和研发创新，不断提升产品性能和质量，以满足消费者的需求。同时积极开拓新市场，拓宽产品线，寻找新的增长点，以实现公司的稳健发展。具体分析如下：

（1）毛利率分析

2023 年公司毛利率 39.71%，同比下降 4.61 个百分点。受去年高价成本库存影响，以及为应对市场竞争，公司阶段性加大产品促销力度，导致报告期毛利率有所下降。但随着库存商品逐步出清和原材料价格回落，2023 年下半年毛利率环比增长 1.04 个百分点，公司毛利率有望持续回升。

（2）销售费用分析

2023 年销售费用 8.21 亿元，同比下降 6.52%，销售费用率 35.49%，同比上升 8.06 个百分点。公司为了提升品牌影响力，持续加大品牌建设力度，导致品牌营销费用率同比增长。此外，随着新市场不断拓展，本土化团队和官网运营团队的建设也带来了销售人员和相关费用的增加。公司积极推进降本增效的战略目标，强化销售目标与营销预算的绑定，优化广告推广策略和素材复用，从而提高了对品牌营销费用的管控力度。经过调整广告投放策略，2023 年下半年，公司的销售费用率环比下降了 2.80 个百分点。

（3）管理费用分析

2023 年管理费用为 2.21 亿元，同比增长 58.88%。随着公司国际化发展的阶段性深入，全球市场的布局与拓展取得了显著成效。但公司员工人数的增加和办公场所的扩大，管理费用也呈现出同比增长的趋势。公司在 2023 年下半年积极采取提升人均能效比和精细化管理的策略，使管理费用率环比下降了 3.80 个百分点。未来，公司将继续通过一系列的精

细化管理措施，推进数字化建设，并落实降本增效的举措，旨在进一步提高公司的经营管理效率。

（4）研发费用分析

2023 年公司研发费用为 1.52 亿元，同比增长 28.90%，研发费用率 6.55%。公司始终坚守自主创新和自主研发的理念，推动研发投入的同比增长。在新一代电池技术和家庭储能技术等关键领域，研发工作取得了显著进展，并获得了境内外共计 512 项专利，其中发明专利占据 50 项，此外在审专利 435 项。公司致力于拓宽产品的技术护城河，不断推动产品的迭代升级。2023 年“Jackery 电小二”品牌的一款太阳能板产品和六款户外电源产品，均荣获了国际权威第三方认证机构 TÜV 南德颁发的产品碳足迹核查声明，这充分证明了公司产品在环保和可持续性方面的卓越表现。此外，公司旗下全场景家庭绿电专家品牌“Geneverse 电掌柜”，成功推出了固定式家储第一代产品，实现了从光伏发电到电化学储能为一体的家庭绿电产品，为全球用户提供绿色低碳、智能易用、安全可靠的产品及服务。