



新能源汽车行业便携式储能专题报告：一张图看懂华宝新能



公司简介

华宝新能成立于 2011 年,致力于锂电池储能类产品及其配套产品,其中便携储能产品为公司核心产品。

公司拥有“国外-Jackery”和“国内-电小二”两大品牌,聚焦线上渠道。

当前正处于行业红利期:2018-2020 年,销售金额年均复合增速达 273.5%;截至 21H1,拥有境内外专利共计 185 项,获得 12 项设计金奖。

公司由温美婵夫妇、褚艳秋共同出资设立,创始人温美婵夫妇以及其他主要管理人员长期从事电子、电器产品的经营管理工作,具有丰富的行业经验。

竞争优势

自主品牌及渠道优势

研发优势

M2C 经营模式优势

公司自主品牌:全力打造“Jackery”和“电小二”两大品牌分别针对海外、国内市场,其中便携储能产品在全球有较强影响力。

渠道:已经完成中国、日本、美国等全球渠道网络布局。

研发：近三年研发费用复合增速达 86.6%；核心研发技术人员拥有超 20 年的锂电池领域从业经验。

成果：掌握软硬件电子设计、安全管理设计、结构设计等方面掌握多项核心技术。

直接对消费者提供产品，集研发、生产、品牌、销售于一体的全价值链的经营模式

股权：股权集中，激励充沛

实际控制人：孙中伟、温美婵夫妇。其中，孙中伟直接持股 24.5%，并通过钜宝信泰、嘉美盛间接持有公司 33.2%的股份，共计 57.7%；温美婵直接持股 7.9%，并通过钜宝信泰、嘉美盛、嘉美惠、成千亿间接持有公司 22.9%的股份，共计 30.8%。孙中伟夫妇共计持股 88.5%，对华宝新能形成绝对控制。此外，公司其他高管核心成员均有持股。

产品：聚焦便携储能，品质全球领先

主要产品：公司聚焦便携储能产品及充电宝，以及可与便携储能产品配套使用的太阳能板及相关配件。

产品品质：公司产品已经通过全球核心市场认证，并且过去 3 年快速上量，品质领先，且产品累积获得 108 项外观专利，12 项设计金奖，独具一格。

销售：线上为主，全球协同

销售渠道：分为线上（B2B、B2C）和线下（ODM、经销、直销），其中以线上销售为主，2021H1 占比 86.2%，B2C 自营占线上的 86.2%。

销售区域：以国外为主，2021H1，美国、日本分别销售 4.6 亿、3.8 亿，占比 47%、38.8%；国内销售 0.6 亿，占比 6.6%。

便携储能行业：行业迎来爆发期，长期保有量或达十倍以上市场：便携储能行业存在已久，但实际爆发于最近两年，于美、日市场率先启动。我们判断 2021 年全球销售超 200 万台，华宝新能、正浩科技等中国企业份额领先。展望长期，我们预计伴随便携储能容量的提升+成本下行，本类产品有望覆盖户外+家庭储能两边需求，以美国、日本、中国平均户均渗透率 20%计算，市场长期保有量具备十倍以上空间。

净利率：公司进入收获期，盈利能力快速上行

净利润：2019-2020 年公司净利润年化+537.2%；2021H1 净利润同比+80%多。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_35732

