

近千亿市场风口兴起 “便携储能第一股”前景几何？

本报记者 张英英 北京报道

当自驾户外露营日渐兴起，一个大容量、安全、便携的户外电源似乎也变成了刚需。

便携储能产品是户外电源的别称。它的出现不仅可以满足户外旅行、应急备灾等场景用电，如果电量用尽，还可以搭配光伏板进行充电。

“双碳”背景下，得益于锂电池的技术进步及工艺改进，归属

单一产品结构的“远虑”

便携储能产品使华宝新能近几年迎来了突飞猛进的发展，收入金额贡献率达到80%左右。

华宝新能成立于2011年7月，主要销售便携储能产品（核心产品）、充电宝及太阳能板等相关配套产品。

2019~2021年，华宝新能营业收入分别实现3.19亿元、10.70亿元和23.15亿元，同比增长55.23%、235.44%和116.38%；净利润分别为0.36亿元、2.34亿元和2.79亿元，同比增长1031.95%、541.43%和19.46%，业绩保持大幅提升。

便携储能行业变化是其业绩增长的重要原因之一。华宝新能方面称，因锂电池技术进步及成本下降等供给端因素的改善，激发了户外或家庭场景下的便捷离网用电需求，加之新冠肺炎疫情加速公众线上消费习惯的养成，并提升了其对户外露营、家庭备灾的关注，便携储能市场规模得以快速增长。

国内市场空间待挖掘

吴辉向记者表示，相比国外，国内便携储能市场需要一个培育过程。

不同于电力储能，便携储能产品更加接近消费者。

招股书显示，目前华宝新能采用线上、线下相结合的销售模式，已经打开中国、美国、日本、英国、德国、加拿大等市场。

线上销售是华宝新能的主要销售模式，分为线上B2C模式和线上B2B模式。以海外线上B2C模式为例，其流程为公司先向香港华宝销售产品，香港华宝销售给海外子公司，再由海外子公司通过亚马逊、日本乐天、日本雅虎等第三方电商平台或品牌官网进行销售。以海外线下为例，华宝新能以

于储能细分赛道的便携储能正在被外界重新定义：小众风口，市场规模达千亿级。

在这一领域，目前被称为“便携储能产品第一股”的深圳市华宝新能源股份有限公司（以下简称“华宝新能”）即将于9月19日在深交所创业板上市。不仅如此，以高瓴、红杉为代表的顶级资本也罕见押注，更有华为、小米等企业闻风而来，争抢市场。

9月14日，《中国经营报》记者

针对便携储能市场及华宝新能上市事宜致电采访华宝新能。该公司人士称，目前公司正忙于上市工作，未就其他事宜作出明确回复。

中国化学与物理电源行业协会秘书长刘彦龙在接受记者采访时表示，华宝新能进入便携储能市场较早，目前竞争地位处于行业前列。随着新玩家纷纷进入市场，竞争将更加激烈，企业的品牌、渠道、销售模式、质量及成本管控方面的竞争力尤其重要。

事实上，早期华宝新能以ODM充电宝业务起家，经历了一系列资产重组，才建立了面向海外市场和国内市场的“Jackery”和“电小二”两大自主品牌。

招股书显示，2015年12月，华宝新能从实际控制人之一孙中伟等处收购电小二全部股权，在国内逐步打造便携储能自主品牌“电小二”；2016年6月及2018年9月，华宝新能又从实际控制人之一温美婵等处收购Jackery US及Jackery Cayman的全部股权，在欧美市场逐步打造便携储能自主品牌“Jackery”。

刘彦龙向记者介绍，早期国内移动电源（充电宝）市场竞争白热化，价格厮杀激烈，华宝新能较早把握住了海外市场对便携储能产品的需求，叠加彼时竞争尚不充分，借助电商渠道，建立起了便携储能品牌。华宝新

能具有先发优势，目前出货量位居前列。

如今，由户外旅行、应急备灾等应用场景的户外电源需求催生的近千亿级市场正在崛起。

中国化学与物理电源行业协会数据显示，预计2026年全球便携储能行业市场规模有望达到882.3亿元，2020~2026年的年均复合增长率将达到65.72%；便携储能行业市场规模将继续维持高速增长趋势，预计2026年全球便携储能产品的新增出货量将达到3110万台。

刘彦龙认为，“目前便携储能产品需求主要在海外，与电力系统储能的市场规模相比，这一领域算是小众市场。”

在伊维经济研究院研究部总经理、中国电池产业研究院院长吴辉看来，作为储能领域的一个细分市场，800多亿元的市场规模

并不小，未来也有可能实现超预期的发展。

便携储能产品使华宝新能近几年迎来了突飞猛进的发展，产品收入对总营收的贡献率达到80%左右，不过产品结构单一也让华宝新能担忧成长风险。

记者注意到，华宝新能正试图打开家庭储能市场。

2020年8月，华宝新能从纪若商事株式会社收购了Housedog的全部股权，拟后续在日本市场推出家庭储能产品。此外，华宝新能正在研究家庭储能项目，开发大容量家庭储能产品。

华宝新能方面称，“若公司产品所在领域出现市场价格不可逆的大幅度下降等不利影响，且公司未能顺利推出新产品并有效拓展市场，则公司将面临业绩波动较大的风险。”

华宝新能方面称，“若公司产品所在领域出现市场价格不可逆的大幅度下降等不利影响，且公司未能顺利推出新产品并有效拓展市场，则公司将面临业绩波动较大的风险。”



2021年7月2日，亚洲（夏季）运动用品与时尚展上展出的“电小二”户外电源产品。视觉中国/图

高毛利可持续性如何？

在刘彦龙看来，随着越来越多企业进入便携储能领域，竞争变得越发激烈，价格拼杀是需要面对的问题。

《报告》显示，全球便携储能应用市场主要在国外，但产品制造基本位于国内。其中，全球便携储能产品的工厂主要分布在中国，占据了90%以上的生产量和出货量。

从企业出货量来看，华宝新能市场份额最大，2020年占据16.6%的市场份额，其次是正浩创新（EcoFlow）、德兰明海和安克创新（300866.SZ）等，海外企业中Goal Zero市场份额最大。从企业营业收入来看，华宝新能仍排在第一，占据20%以上的市场份额。

虽然目前便携储能产品尚处于行业发展初期，产品渗透率仍较低，不过随着行业年均增长率达200%以上，以及受快充技术迭代加速以及户外旅行日渐盛行影响，便携储能市场越来越受到关注。

成立于2017年的正浩创新，于2021年6月迎来B轮融资，金额超1亿美元。融资后，估值达10亿美元。记者采访了解到，该公司正处于IPO筹备阶段。

2022年3月，便携移动储能品牌长芽科技acenew已获数千万美元天使轮融资。

2021年以来，以华为和小米为代表的知名企业也凭借品牌知名度，杀入便携储能赛道。其中，华为在2021年11月推出了户外电源产品移动“小电站”。

2022年5月，田园时代与宁德时代参股公司时代星云联手，采用宁德时代最新研发的磷酸铁锂电芯，推出了“田园时代”应急电

源。同年9月6日，小米正式发布了米家户外电源1000Pro和米家太阳能板100W等产品，也杀入了户外电源储能赛道。

各路资本和企业竞相追逐的背后是高毛利的“诱惑”。

招股书显示，2019~2021年，华宝新能的综合毛利率分别为48.66%、56.10%和47.35%。

多位业内人士均认为，便携储能产品在制造端难度并不大。

刘彦龙告诉记者，目前电芯等材料主要依靠外购，企业基本属于集成商，竞争优势主要体现在品牌、渠道、销售模式、质量以及成本管控上。做得早，品牌知名度高，被市场认可，竞争力也会高一些。但随着越来越多企业进入便携储能领域，竞争变得越发激烈，价格拼杀是需要面对的问题。

吴辉则向记者表示，便携储能产品主要门槛是品牌影响力和产品外观设计。作为一个To C的消费品，便携储能产品的定价模式，不是按照成本来定价，它本身拥有品牌溢价力。

华宝新能在招股书中提示，公司未来可能面临竞争加剧、利润空间被压缩或市场份额被挤占的风险，同时提出了行业面临的一个挑战：便携储能行业作为新兴产业，在我国的行业标准仍在征求意见，尚未正式出台，存在部分厂商生产、销售质量存在缺陷，产品安全性存在隐患的情形，这将导致行业内的从业企业开展非良性竞争。

“股神”巴菲特调仓背后：新旧能源谁主沉浮？

本报记者 茹阳阳 吴可仲 北京报道

近日，“股神”巴菲特调仓换股，大笔增持传统能源企业西方石油（OXY.N）使得新旧能源转换话题争议再起。

北京清洁能源行业协会张永泽向《中国经营报》记者表示，乌克兰局势下，传统（旧）能源表现出了新的生命力。“旧能源是个巨人，而新能源则是快速成长中的婴儿。如此现状决定了新旧能源的转换不会太过平顺。以风电、光伏为主的新能源体系在确立过程中，需要处理来自技术、经济、体制等各方面的问題，需要时间和智慧去建立和协调各种利益关系。”

中德可再生资源合作中心执行主任陶光远告诉记者：“在全球能源结构中，依然处于主导地位的旧能源，可能还会有几年好日子过。随着中国光伏产能的爆发性扩张，预计新旧能源消长的拐点会在2025年前后出现。”

厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强表示：“在中国目前的能源结构中，84%还是煤炭、石油和天然气等化石能源，包括风、光、核等在内的清洁能源占比仅为16%。中国是发展中国家，能源需求仍在增长。按目前情况来看，清洁能源占比依旧太小，还赶不上能源需求增长速度，因此化石能源在相当长时间内还会继续增加，且仍会是能源系统的主力。”

做多传统能源

巴菲特在持有比亚迪股份（1211.HK）14年后，于近期开始连续减持。

港交所网站信息显示，9月1日，巴菲特旗下的伯克希尔公司减持171.6万股比亚迪股份，持股比例由19.02%降至18.87%。如果自8月24日算起，伯克希尔已累计减持1786万股比亚迪股份。

在减持头部新能源公司的同时，巴菲特转手大笔增持传统能源企业西方石油。据西方石油近期公告显示，8月8日~9月9日，

复杂的转型过程

“能源系统转型显然会是一个比较复杂的过程，且成本也会较高。”林伯强认为。

林伯强解释道，之所以复杂，主要是因风电、光伏天然具有随机性、波动性和间歇性，这种不稳定性会给系统带来很多额外成本。同时，风、光是“靠天吃饭”，造成其利用小时数整体较低，未来这个问题可能会随着技术进步稍有提高。

中电联数据显示，截至2022年7月底，全国发电装机容量为24.6亿千瓦，同比增长8%。其中，煤电11.1亿千瓦，同比增长1.6%；风电3.4亿千瓦，同比增长17.2%；光伏3.4亿千瓦，同比增长26.7%。

伯克希尔对其持股比例由20.2%增至26.8%，耗资约56亿美元。

A股市场方面，Wind数据显示，自2020年以来，包括电池、风、光、氢等新能源领域上市公司在内的电力设备板块涨幅达154%，位居申万31个一级行业之首，而同期的煤炭板块则以110%的涨幅紧随其后。

在此背景下，市场中关于新旧能源转换的讨论热度渐起。

“乌克兰局势下，传统（旧）能源表现出了新的生命力。”张永泽

表示，巴菲特减持比亚迪，可能是因其认为后者估值已足够高，而传统能源由于近年预期不佳、发展不足及重大事件催化，存在反弹动力。

陶光远表示，近几年大家不看好旧能源前景，对其投资不足，而新能源建设又需一定周期。供需错配叠加乌克兰局势带来的供给缺口，酿成当下的全球能源紧张。

“乌克兰局势下，欧洲不再购买俄罗斯的石油和天然气，造成油气供应短缺及价格大涨。全球

风电分别为822小时和1304小时，远低于煤电的2575小时。

林伯强表示，风、光利用小时数低的缺陷可以通过大规模装机来弥补，而不稳定才是其核心问题。未来，在以新能源为主的能源系统中，储能、智能电网、新能源汽车、氢能和碳捕获封存等部分都须整合进来，从而保障系统的安全稳定和清洁运行。

陶光远则表示，近年来以风、光为代表的新能源发展迅猛，且当下正处于成本转折点，同煤电价格相比竞争力开始逐渐显现。

至于新能源不稳定的问题，陶光远表示，实际解决方法很多。德国从2004年即开始系统研

究新能源的消纳问题，如欧洲首个零碳智慧园区——柏林“欧瑞府”——从2008年设想到2014年建成，通过智能电网、外购清洁电力和储能基础设施建设等一体化方案，有效解决了相关问题。

“今年上半年，德国可再生能源的发电占比已接近一半，并计划在2030年达到80%。”陶光远表示。

张永泽补充道，新能源替代旧能源会是渐进的过程，随着前者的逐步壮大和后者的渐渐退出而自然实现。如何平衡传统能源和新能源的发展非常重要，也一直是难点。近年从资本市场到管理部门将重心更多地转向新能源领域，传统能源部门感觉自己一

定程度上被忽视了，与过去的辉煌相比多有失落。

张永泽表示，转型过程需要大量投入，产生的成本需要各方承担。在当下的环境中，今后的能源转型也要考虑立足本国资源并建立能源战略储备，来保障能源的安全供给。而发展清洁能源和能源保障之间并没有本质矛盾，虽然风、光等新能源不稳定，但其快速发展有助于能源供给的本地化。

林伯强认为，如何一方面利用化石能源等旧能源来保障能源的安全和稳定供应，同时积极快速地发展风、光为代表的新能源，应该是未来能源转型过程中须高度重视的问题。