仅供内部参考，请勿外传

国海证券 SEALAND SECURITIES

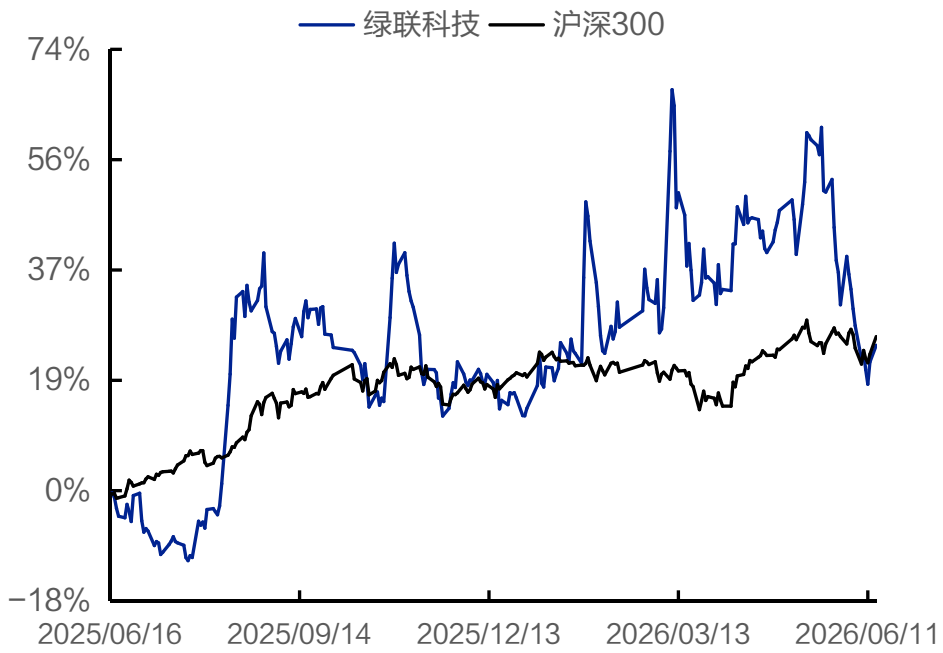
证券研究报告
消费电子
2026年06月16日

绿联科技(301606.SZ)专题报告系列二（无评级）：充电宝行业政策变革下，公司如何建立先发优势

芦冠宇(证券分析师)
S0350521110002
lugy@ghzq.com.cn

仅供内部参考，请勿外传

最近一年走势



市场数据	2026/06/15
当前价格（元）	63.70
52周价格区间（元）	45.52-93.00
总市值（百万）	26,429.75
流通市值（百万）	10,510.42
总股本（万股）	41,490.98
流通股本（万股）	16,499.88
日均成交额（百万）	233.42
近一月换手（%）	2.65

相对沪深300表现

表现	1M	3M	12M
绿联科技	-21.6%	-17.0%	.9%
沪深300	0.7%	4.8%	26.6%

相关报告

《绿联科技(301606.SZ)专题报告系列一：如何看待充电业务的内生增长动能（无评级）*消费电子*芦冠宇》——2026-05-31

仅供内部参考，请勿外传

核心提要

本篇报告解决了以下核心问题：1、充电宝行业政策如何推动格局重塑？2、电动自行车的合规化路径有何借鉴意义？3、公司凭借什么从行业洗牌中胜出？

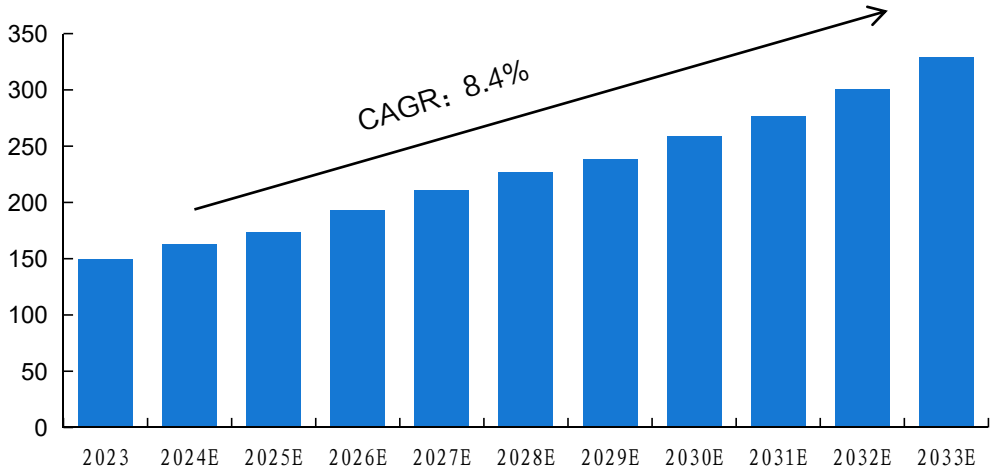
- **政策围栏层层收紧，充电宝行业加速洗牌，低端出清打开增量空间。**根据大数跨境公众号数据，预计全球移动电源市场从2023年150亿美元扩容至2033年329亿美元，CAGR为8.4%。2023年8月3C认证被纳入强制管理，2024年8月起未获证产品禁止出厂销售；2025年安全事故频发，多家头部品牌涉入大规模召回，民航局禁止无3C标识充电宝登机，市场恐慌情绪蔓延；2025年8月新国标进一步将监管从“结果端”延伸至“过程端”；2026年4月新国标正式发布，对安全性能、循环寿命等指标提出更高要求。3C认证向新国标迭代推动单台合规成本逐级抬升10%-30%，带动低端白牌加速出清约20%，根据奥维云网公众号数据，2026年4月移动电源线上CR10已接近50%——低端市场（百元以下）急剧萎缩，中端（100-150元）由小米、绿联科技承接，高端（150元+）格局相对稳定。
- **以电动自行车为镜，合规化推动集中度跃升，“先合规者先受益”。**电动自行车行业与充电宝的监管路径高度一致，2018年电动自行车启动整车3C认证，后因安全事故频发倒逼监管溯源至2024年的锂电池安全标准，并推出"白名单"制度对企业端实施管理，实现对全生命周期的覆盖。对比来看，移动电源已完成对产品端（3C认证）和电芯端（新国标）的安全监管，但缺少企业端的白名单制度。结果层面，2018年电动自行车3C认证将大批中小企业淘汰出局，根据轻出行报告公众号数据，行业CR5从2019年约50%提升至2023年68%；根据M123跨境工具导航公众号数据，2024年锂电池新国标全面实施后CR5进一步提升至75%。雅迪、爱玛作为行业龙头，凭借技术、资金实力与供应链优势，采取“全域适配+生态升级”战略，实现从合规到品牌的跨越；台铃以“成本精控+场景聚焦”守住市场份额。
- **分散化供应链减少召回，以旧换新+绑定电池龙头主动构筑壁垒。**根据第一财经相关资讯，移动电源核心零部件以电芯为主，材料成本占比高达50%，行业普遍采用的集中化供应模式在安普瑞斯事件中暴露系统性风险。公司采用分散化采购与委外加工模式，与湘凡科技、柏大电子、菲铃电子等多家中小供应商长期合作，生态式供应链模式有效分散单一供应商依赖与产品安全风险。2025年5月公司官宣易烊千玺为全球品牌代言人，同年7月率先推出充电宝以旧换新计划，2026年4月公司先后与ATL、比亚迪电池签署战略合作协议，围绕新国标电芯开展联合研发与量产。
- **风险提示：**政策执行力度不及预期、竞争格局恶化风险、原材料及电芯成本上涨风险、新品推广不及预期、核心供应商变动风险、不同产品并不具备完全可比性。

仅供内部参考，请勿外传

2.1 全球移动电源市场稳步发展，政策催化从“低价走量”向“安全竞优”切换

- **全球移动电源市场稳步发展，政策催化从“低价走量”向“安全竞优”切换。**随着移动设备使用频率提升与场景多样化，移动电源市场规模逐步扩大。根据大数跨境公众号数据，市场规模预计从2023年的150亿美元提升至2033年的329亿美元，CAGR达到8.4%。预计2025年线上渠道占据53%移动电源市场份额，受到新3C认证和新国标的落地，行业洗牌加速，集中度显著提升，根据Runto洛图科技观研公众号数据，2026年Top6品牌市场份额预计超过70%。在新国标时代下安全合规重要性逐渐凸显，头部玩家围绕价格带、场景化布局、产品矩阵等维度进行竞争，小米（生态链+性价比）、倍思（场景化）、绿联科技（产品丰富度高、安全）、安克创新（高端化）占据头部生态位。

图：全球移动电源市场规模情况（亿美元）



表：不同公司移动电源产品情况

公司	市场地位与策略	主力价格带	2026Q1线上市场份额（来源：奥维云网）
小米	全球份额领先，依托强大的生态链与高性价比	100-150元中端价格带	9.33%
倍思	场景化微创新、性价比、全渠道快铺货	50-100元低端价格带	8.61%
绿联科技	更全面的容量-功率覆盖能力，安全体系先发布局	100-150元中端价格带	5.31%
安克创新	高端出海代表，深耕北美、欧洲	150元以上高端价格带	4.39%
罗马什	已停工停产，长期低价策略导改品控危机	50-100元低端价格带	-

仅供内部参考，请勿外传

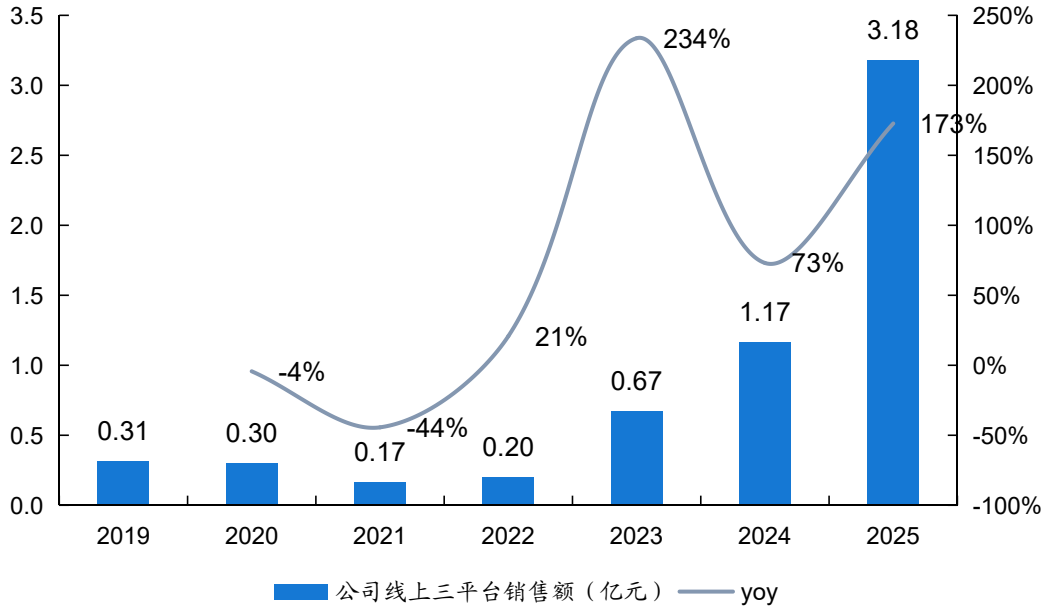
2.2三大系列覆盖全场景全价位，2019-2025年线上三平台销售CAGR达47%

- **三大产品系列覆盖全场景全价位，2019-2025年线上三平台销售CAGR达47%。**公司充电宝产品矩阵丰富，围绕容量、功率、3C认证等维度推出不同产品，10000mAh与20000mAh是目前产品最密集的两个容量段。能量湃Pro系列随着市场需求定位，拥有小巧Mini体型、自带线及轻出行等款式。公司移动电源业务在容量覆盖跨度、功率组合丰富度、形态设计多样性三个维度具备较强的优势。根据久谦数据，公司线上三平台销售额从2019年的0.31亿元提升至2025年的3.18亿元，CAGR为47%。2023年苹果将Lightning接口更换为USB-C接口带动MageSafe磁吸充电宝换机需求快速提升，2024-2025年公司受益于3C认证的落地，销售额进一步实现快速增长。

表：绿联科技能量派pro系列充电宝相关信息

产品名称	公司能量湃Pro 55W自带线充电宝	公司能量湃Pro 100W充电宝	公司能量湃Pro 100W充电宝	公司能量湃Pro 130W充电宝	公司能量湃Pro 200W充电宝	公司能量湃Pro300W充电宝
产品图片						
电池容量	10000mAh	12000mAh	20000mAh	20000mAh	25000mAh	48000mAh
输入功率(W)	35	65	65	65	65	140
屏幕	LCD数显屏	LCD数显屏	LCD数显屏	TFT彩屏	TFT彩屏	数显屏
自带线	是	/	/	/	带线	/
官方店售价(元)	169	169	199	229	349	549

图：公司天猫+京东+抖音线上三平台销售额情况

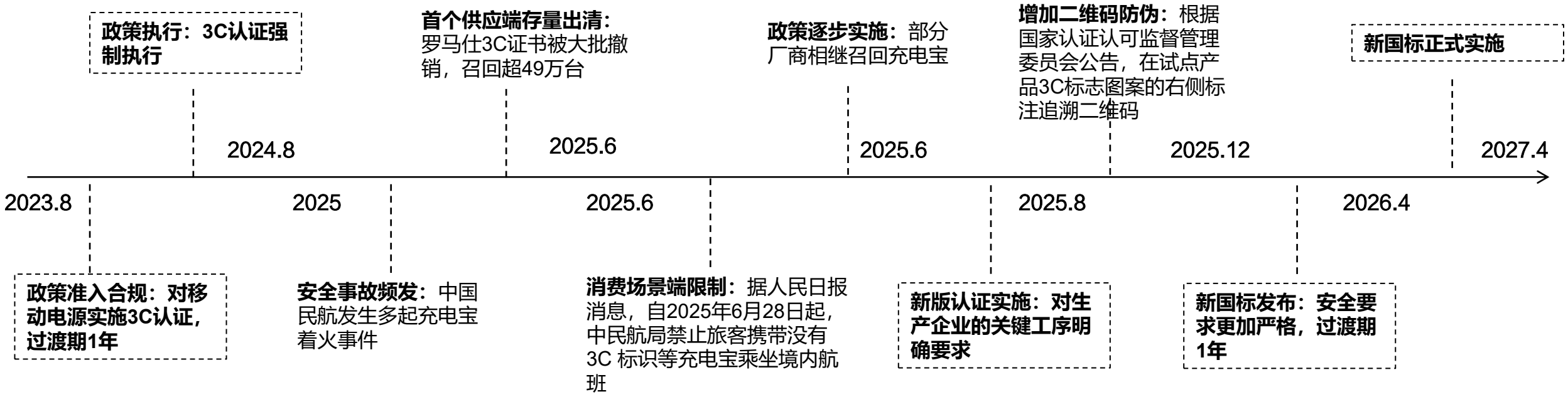


仅供内部参考，请勿外传

2.3安全事故倒逼监管从“产品准入”到“全链条管控”，政策围栏层层收紧

- **安全事故倒逼监管从“产品准入”到“全链条管控”，政策围栏层层收紧。**近年来由于充电宝抽检结果中不合格率呈逐年上升趋势，多起移动电源自燃事件发生，造成较大安全隐患。**背后本质在于充电宝行业安全并未被定价**，移动电源行业技术门槛相对较低，价格战白热化导致劣币驱逐良币的恶性循环，在成本压力下企业忽视质量安全体系建设，电芯供应商为降低生产成本擅自变更关键材料、简化工艺流程，从而导致安全事件频发。2022年开始我国对于移动电源监管政策力度持续加大，监管从成品的3C认证准入到电芯的生产检查要求，从“企业自己申报”变成“随时飞检+视频留证”，移动电源行业从“低价竞底”走向“安全竞优”。

图：移动电源政策及事件情况



资料来源：国家市场监督管理总局，澎湃新闻，人民日报，光明网，海峡都市报，IT之家，央视网，国家认证认可监督管理委员会，湖南省人民政府，国海证券研究所

仅供内部参考，请勿外传

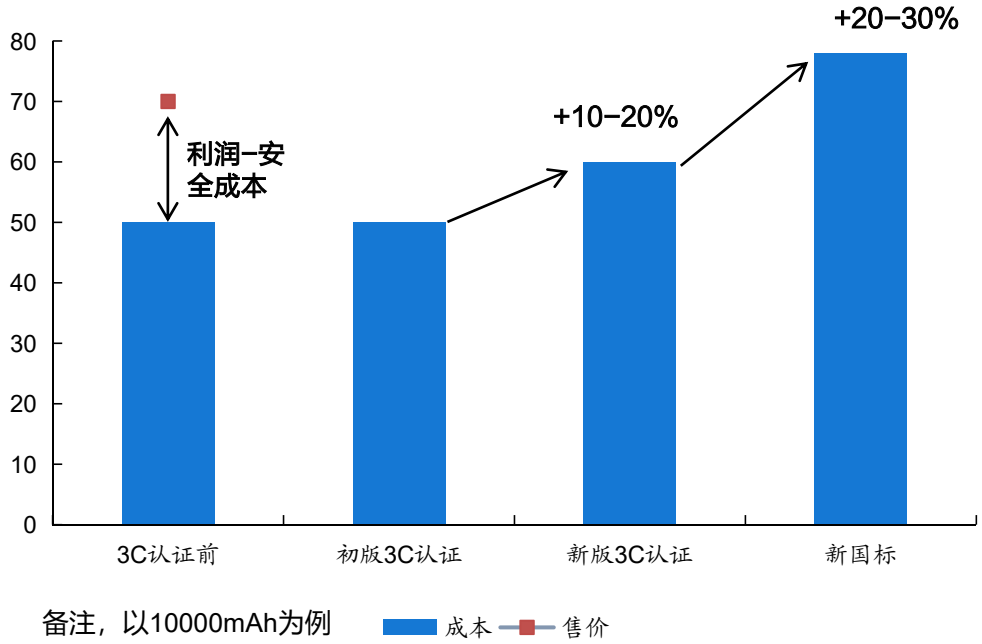
2.4 3C认证向新国标迭代层层加码，预计单台合规成本逐级抬升10%-30%

- **3C认证向新国标迭代层层加码，预计单台合规成本逐级抬升10%-30%。**2023年8月市场监管总局对电移动电源实施3C认证，未获得3C认证证书和标注认证标志的不得出厂、销售、进口或在其他经营活动中使用，过渡期为一年，此次单个产品型号认证费用为2万左右，对于成本影响较小。2024年版3C认证落地后，由于部分拿到新规认证后擅自变更电芯材料导致安全事件及召回，2025年8月3C认证新规将监管从“结果端”移至“过程端”，并且在监管方式及证书暂停方面趋严，我们预计带动移动电源成本上涨10-20%。2026年4月国家市场监督管理总局联合国家标准化管理委员会推出新国标《移动电源安全技术规范》，在智能化、安全测试等技术指标规定方面进一步趋严，过渡期为1年，预计带动移动电源成本提升20-30%。

表：移动电源核心政策情况

监管政策	初版3C认证管理		3C认证新规	新国标	
时间	2023年8月-开始接受3C认证申请	2024年8月-强制执行	2025年8月-正式实施	2026年4月-对外发布	2027年4月-正式实施
监管要求	未取得3C认证不得出厂、销售、进口或在其他经营活动中使用		对于源头生产厂商进行监管，监管力度加大	加入智能化管理（实时监测+健康度查询）、针刺挤压热滥用测试、强制标注安全使用年限	
约束范围	新纳入产品	所有在售产品	已获证工厂	移动电源生产企业	
监督手段	企业主动申请3C认证		飞行检查+视频留证	目前过渡期企业可自行选择新标准或原有标准	
核心变化	**部分企业拿到初版新规认证后，擅自变更电芯材料导致安全事故。新规将监管从“结果端”移至“过程端”，并且采用抽查等方式，不合格产品暂停3C认证证书，监管力度进一步加大**				
			认证规则由市场监管总局发布，重心在于认证流程如何监督；新国标由工信部发布，重心在于技术指标制定，新国标在安全测试、智能化等方面进一步趋严		

图：不同法规下移动电源成本变化情况



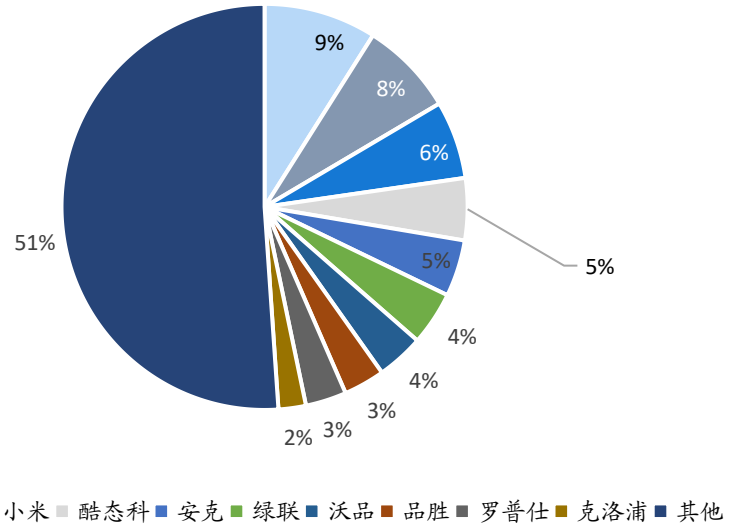
资料来源：国家市场监督管理总局，澎湃新闻，央视网，界面新闻，第一财经，新华网，新京报公众号，电脑报公众号，真理研究公众号，平顶山市市场监督管理局，国为检测，光明网，国海证券研究所

仅供内部参考，请勿外传

2.5 行业加速洗牌：低端产能出清约20%，中高端价格带由合规品牌承接

- **行业加速洗牌：低端产能出清约20%，中高端价格带由合规品牌承接。**根据GfK的报告，3C认证前国内约有48万家手机配件企业，其中约90%不具备3C认证能力。随着政策的持续趋严以及民航禁令的约束，数十万白牌厂商集体退场，头部企业集中度进一步提升，根据奥维云网公众号数据显示，2026年4月移动电源线上渠道CR10接近50%。根据定焦One公众号数据，由于自燃概率超行业均值300%，2025年6月多所高校禁用头部品牌罗马仕充电宝，罗马仕品牌信誉在后续一连串的产品安全与经营危机中迅速崩盘。问题根源来自于其电芯供应商“安普瑞斯”违规替换关键材料，随后带动其他下游品牌出现召回，根据定焦One公众号数据，**预计罗马仕及白牌厂商退出导致20%以上市场份额空出**。百元以下市场(曾由罗马仕、倍思主导)萎缩，100-150元中端市场（小米、绿联科技）快速扩容，150元以上高端市场(安克创新、华为)格局相对稳定。

图：2026年4月移动电源线上渠道竞争格局



表：主要充电宝品牌召回情况（截至2025年9月）

品牌	召回总量（万台）	已完成召回（万台）	完成率	消费者退款金额（万元）
罗马仕	49.17	16.7	34.1%	2283.7
安克创新	71.29(中国市场)/115.8(美国市场)	56.5(中国市场)	78.7%(中国市场)	8566.4
小米	14.69	1.7	12.0%	270
倍思	3.88	未公布	/	/

资料来源：奥维云网公众号，定焦One公众号，国海证券研究所

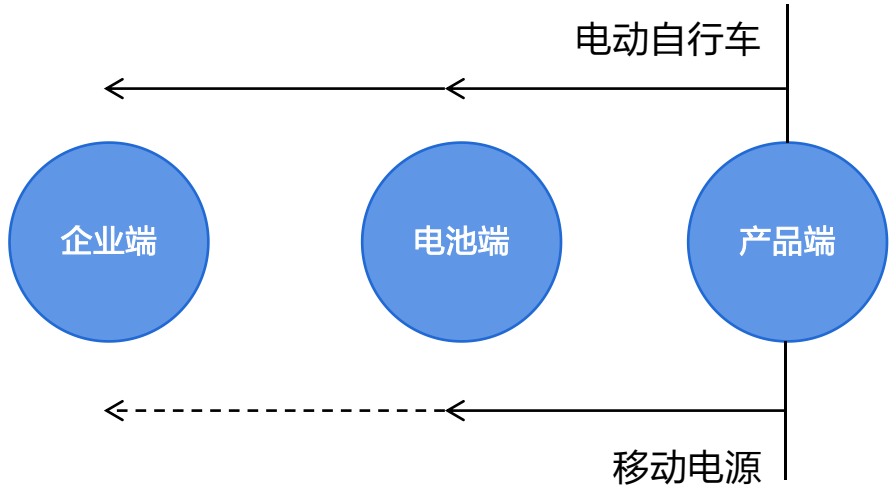
仅供内部参考，请勿外传

2.6 以电动自行车为镜：3C认证→锂电池国标→白名单，监管路径高度一致

- **以电动自行车为镜：3C认证→锂电池国标→白名单，监管路径高度一致。**移动电源的行业发展与电动自行车行业高度一致，电动自行车行业的政策演变逐步从2018年初期对于整车产品进行3C认证监管，到后续安全事故频发溯源上游电池2024年进行安全监管，最终设立白名单制度对于企业端进行监管从而实现对电动自行车全生命周期的管理。移动电源目前通过3C新规对于产品端及电芯端的检查环节进行覆盖，同时通过新国标对于安全测试、智能化等技术指标进行制定。我们认为，目前对标电动自行车，移动电源仅用3年完成对于终端及上游的安全监管，后续随着对于安全标准的追求，同样有望对企业端设置白名单制度。

图：电动自行车重点政策情况

政策	电动自行车 旧国标	锂电池专项国标	电动自行车 新国标《电动自行车行业规范条件》	《电动自行车行业规范条件》白名单制度
时间	2018年	2024年	2024年	2024年
政策内容	强制3C认证，取代了此前的生产许可证制度	电池需完成过充电、热滥用、针刺等6项安全要求	整车安全水平要求进一步提升，北斗定位+防火阻燃+防篡改+动态称重	设立白名单制度，引导企业规范生产、树立正面典型和行业标杆等
政策背景	超速行驶导致安全事故频发，火灾爆炸事故频发	南京2024年重大火灾事故，近三年相关火灾起数年均增长20%		
政策变化	**从整车的安全限制转为对于电池的安全限制，旧国标对于重量要求使得铅酸电池转为锂电池，但锂电池安全规范空白导致火灾事故开始大幅度上升**			
		将电池的安全规范管理与整车相结合，形成了覆盖电动自行车整车及关键零部件各环节的强制性标准体系，并且启用白名单制度从产品端与企业端同时进行安全管理		



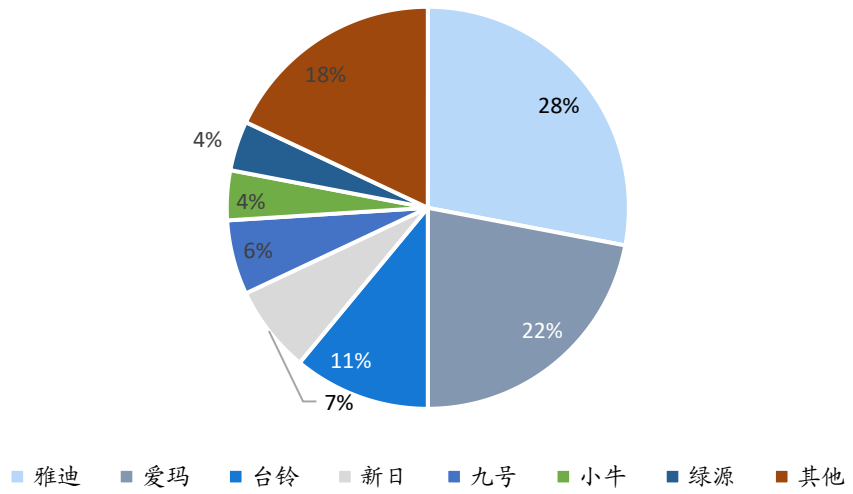
资料来源：中国政府网，轻出行报告公众号，湖北日报，界面新闻，央视网，新华社，吴晓波频道，澎湃新闻，南方都市报，中华人民共和国工业和信息化部，央广网，国家市场监督管理总局，国海证券研究所

仅供内部参考，请勿外传

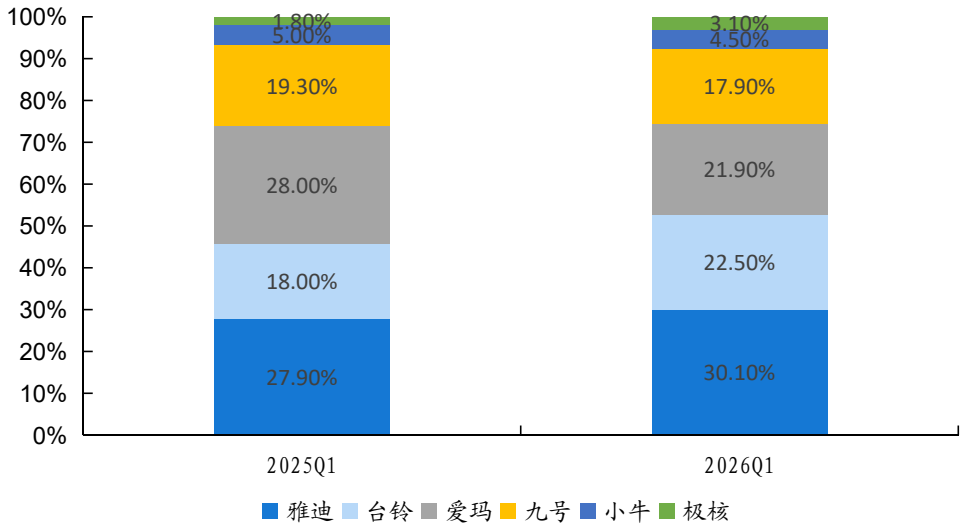
2.7 电动自行车CR5借合规快速提升，龙头实现从“活下去”到“强起来”

- **电动自行车CR5借合规快速提升，龙头实现从“活下去”到“强起来”。**2018年3C认证抬高行业的资金、技术与合规门槛，使得大部分中小企业被市场淘汰，根据轻出行报告公众号数据，行业CR5从2019年的50%提升至2023年的68%。2024版新国标的全面实施进一步收紧安全标准，推动行业淘汰赛进入“快进模式”，根据M123跨境工具导航公众号数据，CR5进一步提升至75%。雅迪、爱玛为代表的头部厂商凭借技术、资金、销售网络与供应链优势，采取“全域适配+生态升级”策略，实现从合规到引领的跨越。腰部厂商以“成本精控+场景聚焦”为核心，在合规框架内精准锚定生存与发展空间，台铃聚焦细分场景寻求差异化突围，依托“蓝极鲸钠电池”技术攻克了低温下的续航焦虑，并且具备快充、长寿命等优势，在北方寒冷地区深受欢迎，市场份额实现快速提升。

图：2024年电动自行车市场竞争情况



图：2025年Q1及2026年Q1两轮电动车市占率情况



资料来源：M123跨境工具导航公众号，月狐数据公众号，国海证券研究所

仅供内部参考，请勿外传

2.8 分散化构筑差异化安全壁垒，生态式供应链模式减少召回与快速响应

- **分散化构筑差异化安全壁垒，生态式供应链模式实现零召回与快速响应。**移动电源技术含量及门槛较为普通，据第一财经报道，电芯作为核心器件成本占比高达50%，但行业技术规范较为普及，下游生产商难以在宁德时代、亿纬等头部品牌上取得规模优势，所以我们认为规模采购的边际降本空间有限。公司采用多元采购模式以及外协的生产方式，陪伴例如湘凡科技、菲炫电子等多个小供应商成长。**我们认为，公司分散的生态式供应链模式一方面可以提升对于中小供应商的溢价能力，另一方面进一步降低产品的安全风险，从而增强消费者的信任。**

表：2023年公司前五大供应商

供应商名称	主要采购内容	占比
深圳市湘凡科技有限公司	传输类成品、音视频类成品、存储类成品	6.40%
东莞市柏大电子科技有限公司	传输类成品、充电类成品、音视频类成品	4.69%
深圳市华富洋供应链有限公司	公头、芯片等	4.59%
深圳市菲铃电子科技有限公司	存储类成品、传输类成品、充电类成品	4.27%
深圳市恒果电子有限公司	充电类成品、充电头半成品	4.19%
合计		24.14%

仅供内部参考，请勿外传

2.9 以旧换新化解信任危机，牵手ATL与比亚迪锁定电芯安全话语权

- **以旧换新化解信任危机，牵手ATL与比亚迪锁定电芯安全话语权。**公司2025年5月官宣易烊千玺作为代言人，实现人群破圈并且增加消费者的信任。同时自民航局2025年6月28日起禁止旅客携带没有3C标识、3C标识不清晰、被召回型号或批次的充电宝乘坐境内航班，公司快速响应推出“充电宝以旧换新计划”化解消费者恐慌。并于2026年4月分别与比亚迪、ATL建立战略合作关系，围绕“满足新国标的合规电芯”展开深度合作，共同推动移动电源安全标准升级。

图：2025年公司推出充电宝以旧换新活动



图：公司与比亚迪及ATL达成战略合作





资料来源：充电头网公众号，公司官方公众号

仅供内部参考，请勿外传

风险提示

仅供内部参考，请勿外传

风险提示

- **政策执行力度不及预期：**新国标过渡期至2027年4月，若地方监管部门执法力度偏弱、过渡期内白牌厂商未能如期出清，行业集中度提升节奏可能慢于预期；
- **竞争格局恶化风险：**随着竞争对手新国标产品的上市及营销力度加大，可能挤压公司当前的市场份额窗口；
- **原材料及电芯成本上涨风险：**新国标对电芯安全性能提出更高要求，叠加锂电池上游原材料价格波动，可能导致产品BOM成本进一步上升，压缩公司毛利率；
- **新品推广不及预期：**新国标产品成本有所提升，若终端消费者接受度不足，可能影响新品放量节奏；
- **核心供应商变动风险：**公司采用分散化采购，若部分中小供应商产能或质量出现波动，可能影响部分产品交付稳定性；
- **不同产品并不具备完全可比性：**移动电源与电动自行车属于不同行业，不同产品并不具备完全可比性。

仅供内部参考，请勿外传

研究小组介绍

商社小组介绍

芦冠宇，首席分析师，杜伦大学（硕士）、四川大学（学士），10年从业经营。2024年新财富批零与社服行业最佳分析师第8名；2024年水晶球商贸零售公募榜第5名；2024年金牛奖社服行业第5名；第十届Choice最佳分析师。2017年新财富中国最佳分析师评选社会服务行业第二名核心成员；2017和2018年金牛奖餐饮旅游行业最佳分析师第一名核心成员；2017和2018年水晶球社会服务行业第二名核心成员。
李宇宸，分析师，香港中文大学（深圳）硕士，3-4年卖方研究经验，关注美护、餐饮、零售等方向。
刘雪晴，分析师，中央财经大学硕士，4年二级权益研究经验，关注酒店、免税、人服等方向。
周毓，研究助理，帝国理工金融工程硕士，4.5二级权益研究经验，2年一级市场经验，目前覆盖医美、彩妆、旅游、OTA等行业。
刘思敏，研究助理，南开大学金融学硕士，5年买方研究经验、1年卖方研究经验，目前覆盖黄金珠宝、部分零售、免税、人力等方向。

分析师承诺

芦冠宇, 本报告中的分析师均具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师，以勤勉的职业态度，独立，客观的出具本报告。本报告清晰准确的反映了分析师本人的研究观点。分析师本人不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接收取到任何形式的补偿。

国海证券投资评级标准

行业投资评级

推荐：行业基本面向好，行业指数领先沪深300指数；
中性：行业基本面稳定，行业指数跟随沪深300指数；
回避：行业基本面向淡，行业指数落后沪深300指数。

股票投资评级

买入：相对沪深300 指数涨幅20%以上；
增持：相对沪深300 指数涨幅介于10%～20%之间；
中性：相对沪深300 指数涨幅介于-10%～10%之间；
卖出：相对沪深300 指数跌幅10%以上。

仅供内部参考，请勿外传

免责声明和风险提示

免责声明

本报告的风险等级定级为R3，仅供符合国海证券股份有限公司（简称“本公司”）投资者适当性管理要求的客户（简称“客户”）使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。客户及/或投资者应当认识到有关本报告的短信提示、电话推荐等只是研究观点的简要沟通，需以本公司的完整报告为准，本公司接受客户的后续问询。

本公司具有中国证监会许可的证券投资咨询业务资格。本报告中的信息均来源于公开资料及合法获得的相关内部外部报告资料，本公司对这些信息的准确性及完整性不作任何保证，不保证其中的信息已做最新变更，也不保证相关的建议不会发生任何变更。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可能会波动。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。报告中的内容和意见仅供参考，在任何情况下，本报告中所表达的意见并不构成对所述证券买卖的出价和征价。本公司及其本公司员工对使用本报告及其内容所引发的任何直接或间接损失概不负责。本公司或关联机构可能会持有报告中所提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等服务。本公司在知晓范围内依法合规地履行披露义务。

风险提示

市场有风险，投资需谨慎。投资者不应将本报告为作出投资决策的唯一参考因素，亦不应认为本报告可以取代自己的判断。在决定投资前，如有需要，投资者务必向本公司或其他专业人士咨询并谨慎决策。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议，请公众投资者慎重使用未经授权刊载或者转发的本公司的证券研究报告。投资者务必注意，其据此做出的任何投资决策与本公司、本公司员工或者关联机构无关。

若本公司以外的其他机构（以下简称“该机构”）发送本报告，则由该机构独自为此发送行为负责。通过此途径获得本报告的投资者应自行联系该机构以要求获悉更详细信息。本报告不构成本公司向该机构之客户提供的投资建议。

任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。本公司、本公司员工或者关联机构亦不为该机构之客户因使用本报告或报告所载内容引起的任何损失承担任何责任。

郑重声明

本报告版权归国海证券所有。未经本公司的明确书面特别授权或协议约定，除法律规定的情况外，任何人不得对本报告的任何内容进行发布、复制、编辑、改编、转载、播放、展示或以其他任何方式非法使用本报告的部分或者全部内容，否则均构成对本公司版权的侵害，本公司有权依法追究其法律责任。

仅供内部参考，请勿外传

国海证券 SEALAND SECURITIES

国海证券·研究所·商社研究团队

心怀家国，洞悉四海

国海研究上海

上海市黄浦区绿地外滩中心C1栋国海证券大厦

邮编：200023

电话：021-61981300

国海研究深圳

深圳市福田区竹子林四路光大银行大厦28F

邮编：518041

电话：0755-83706353

国海研究北京

北京市海淀区西直门外大街168号腾达大厦25F

邮编：100044

电话：010-88576597