

证券代码：603195

证券简称：公牛集团

## 公牛集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023006

<b>投资者关系 活动类型</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
<b>形式</b>	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
<b>参与单位名称</b>	中金公司、中信建投证券、中信证券、华泰证券、招商证券、长江证券、国金证券、天风证券、国盛证券、申万宏源证券、国泰君安证券、海通证券、广发证券、浙商证券、安信证券、兴业证券、光大证券、民生证券、开源证券、中国银河证券、华创证券、东方证券、国信证券、财通证券、中泰证券、方正证券、国海证券、华西证券、东兴证券、西部证券、首创证券、国联证券、德邦证券、东北证券、长城证券、中邮证券、财信证券、东亚前海证券、高盛高华证券、瑞银证券、摩根士丹利证券、Jefferies、兴全基金、南方基金、嘉实基金、富国基金、广发基金、易方达基金、博时基金、鹏华基金、国泰基金、交银施罗德、平安基金、万家基金、景顺长城基金、兴业基金、中欧基金、中信保诚基金、上银基金、长信基金、大成基金、诺安基金、睿远基金、华安基金、浙商基金、中加基金、融通基金、淳厚基金、东兴基金、金鹰基金、太平养老、阳光资产、大家资产、国华兴益保险、生命保险资管、中邮人寿保险、农银人寿保险、建信养老、杭银理财、上海睿郡、淡水泉、上海瓴仁、景林资产、大朴资产、和谐汇一、源乐晟、天井投资、磐厚动量、巨杉资产、上海明河投资、天堂硅谷、施罗德投资、贝莱德基金、摩根士丹利华鑫基金、摩根大通、Robeco、汇丰银行、路博迈基金、Tiger pacific Capital、Avanda Investment、Generation Investment、普徕仕投资、云锋金融、POLYMER、Harding Loevner、Eastspring、JK Capital 等（排名不分先后）
<b>时间</b>	2023年10月27日
<b>地点</b>	线上/电话会议、上证路演中心
<b>上市公司 接待人员</b>	董事长兼总裁阮立平、副总裁兼董事会秘书刘圣松、副总裁兼财务总监张丽娜、独立董事谢韬
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>（一）2023年第三季度经营情况介绍</b></p> <p>2023年前三季度公司实现营业收入116.07亿元，同比增长10.81%；实现归属母公司股东的净利润28.13亿元，同比增长19.13%；实现扣非后归属母公司股东的净利润26.23亿元，同比增长24.17%。公司整体保持稳健增长的态势，各项业务进展顺利，盈利能力进一步提升。</p> <p>今年前三季度，公司三大业务赛道发展路径清晰、发展状态良好，传统业务推动精益改善和内控提升，新业务得到加速布局和拓展。以转换器为主的电连接业务，保持了基本盘的稳健增长；智能电工照明业务，展现出了相对较好的竞争性增长，墙壁开关、照明及无主灯等业务取得了较行业平均水平更好的表现；新能源业务，延续了高速增长的态势。</p>

## **(二) 投资者交流主要问题汇总**

### **问题 1：公司前三季度毛利率持续显著提升的影响因素？**

答：公司毛利率持续提升的原因，主要来自于外部客观环境影响和内部经营管理改善两个方面。大宗原材料价格较去年同期仍有优势，但较上半年对毛利率提升的影响强度有所减弱；公司内部经营管理改善对毛利率提升的影响在增强，包括精益采购、精益制造、产品创新升级等等，背后代表着公司自身经营能力的不断提升。

### **问题 2：新能源、沐光等新业务的渠道开拓进度情况？**

答：新能源和无主灯作为公司的战略新业务，前三季度按照既定的方向有序推动。新能源面向 C 端和中小 B 端运营商构建渠道能力，截至半年度，新能源线下渠道共开发新能源汽贸店、汽车美容装潢店等专业分销商近万家，中小 B 端运营商客户 500 余家，第三季度终端分销客户及运营商客户的数量及覆盖率在进一步提升，更好地助力国家新能源汽车充电基础设施的建设。沐光品牌自今年 3 月份推出以来广受市场关注，今年渠道的重点工作在招商和门店建设，公司在持续深刻地洞察市场的基本状态，以更精准地寻找和开发合作伙伴，同时我们也在加大力度提升门店运营能力，提高门店经营质量。

### **问题 3：国际化业务的进展情况？**

答：今年以来，公司的国际化业务在组织架构、产品策划、渠道开拓等方面做了一系列筹备工作。面向欧美发达国家能源结构转型的趋势，我们将以家庭储能与新能源汽车充电产品为主，目前业务处在试点国家的招商及渠道建设的探索和验证阶段；面向东南亚等新兴市场，本土化创新的产品已逐步上市，经销体系和配送访销模式也得到了强化，业务开始迈向快速发展的正轨。

### **问题 4：墙开业务的产品和渠道策略取得了怎样的效果？**

答：近年来，公司墙开业务的市场竞争力得到了进一步提升。在产品创新上，公司向高端市场和下沉市场两端发力，推出了一批更具设计感和价值感、以及更高性价比的新品，产品力提升也得到了良好的市场反馈；在渠道策略上，近年来顺应消费者一站式购物习惯的趋势，公司不断推动门店综合化、专卖化，形成了与行业参与者日益明显的差异化渠道优势；在品牌推广上，配合整体公牛品牌升级和新品上市，公司有计划有节奏地推动公牛品牌知名度和美誉度进一步提升，也显著提升了公牛在墙开领域的品牌力。在供应链基础优势的前提下，上述产品、渠道、品牌策略共同推动了墙开业务相对竞争力和市占率的长期稳步提升。

### **问题 5：转换器业务未来是否能维持稳定的增长？**

答：转换器是经济活动中的刚需型产品，需求与各类用电场景相关。公司通过围绕消费者需求的持续创新实现转换器业务的稳定增长，比如近期受到市场青睐的轨道插座品类，集合颜值创新、功能升级、操作便捷、场景契合

	<p>等特点，已经逐渐演变成一个独立的品类，对产品结构升级带来的影响愈发明显。同时，转换器也是公司的根基业务，对新领域的业务孵化起到了关键的作用，如 PDU、充电枪/桩、储能等都源自于此。公司会持续推动以转换器为核心的电连接业务长期稳健发展。</p> <p><b>问题 6：经营性现金流较年初大幅提高，主要原因是什么？</b></p> <p>答：经营活动产生的现金流量净额大幅增加，主要因公司业务进展顺利销售收入及预收款增加、原材料采购的应付账款增加、收到的政府补助增加等因素综合所致。</p>
附件	无
日期	2023 年 10 月 31 日