

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：2023007

投资者关系 活动类型	<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 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
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	中金公司、中金资管、中信建投证券、中信保诚基金、中银理财、中信证券、中信资管、中泰资管、中意资产、中再资产、中科沃土基金、中海基金、中国人民养老保险、中国人保、浙商资管、浙商证券、浙商基金、招商基金、长信基金、长江证券、长江资管、长城财富、远信基金、圆信永丰基金、永赢基金、银华基金、银河基金、易方达、曜川基金、兴业证券资管、兴业证券、兴全基金、星石投资、信达澳亚、新华资产、新华基金、西部证券、西部利得基金、万家基金、天风证券、泰达宏利基金、太平资产管理、太平养老、太平洋证券、太平基金、太保资产、施罗德基金、申万金创、申万宏源证券、尚正基金、上银基金、上海银湖资产、天井投资、明河投资、理成资产、九祥资产、混沌投资、海通资管、光大资管、高毅资产、睿郡资产、浦银安盛、平安养老、平安基金、磐厚动量、诺德基金、宁银理财、宁泉资产、南方基金、民生加银、路博迈基金、开源证券、开域资本、开思基金、聚鸣投资、巨杉资产、九泰基金、金鹰基金、坚果投资、嘉实基金、汇添富、汇安基金、华夏基金、华泰证券资管、华泰家电、华泰保兴、华美国际投资、华创证券、泓铭资本、和谐汇一、杭银理财、海通资管、国泰君安、国泰基金、国寿养老、国盛证券、国联证券、国联基金、国华兴益保险、国华人寿保险、国都证券、广发证券、广发资管、广发基金、光证资管、光大保德信、富国基金、富敦投资、复星保德信、峰境基金、沅京资本、方正证券、敦和资产、东兴基金、东方证券、东方阿尔法基金、东北证券、淡水泉投资、大朴资产、大家资产、大成基金、创金合信基金、财通证券资管、博道基金、碧云资本、贝莱德基金、百嘉基金、Willington、Value Partners、UBS、Principal、Point72、PinPoint、OCTO Rivers、HSBC Global Asset Management、Beijing Keywise Capital Management Limited 等（排名不分先后）
时间	2023年12月8日
地点	线上/电话会议
上市公司 接待人员	副总裁兼董事会秘书刘圣松、证券事务代表靳晓雪
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>（一）公司 2023 年前三季度及近期经营情况介绍</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>近期公司经营保持稳健增长态势，围绕三大业务赛道积极推动并取得</p>

良好的效果：一是顺应家居产业消费升级推进智能生态升级、品牌升级，同时推动产品、供应链、渠道的变革；二是新能源战略，目前主要的充电枪/桩产品呈现高速增长的状态，加快家庭储能等产品的布局；三是国际化战略，公司在快速推动欧洲新能源业务的营销网络建设，东南亚市场主要品类为转换器，针对性策划的新品已陆续上市。三大战略的推动符合预期、进展良好，公司紧抓时代机遇，加快面向未来竞争的核心能力构建。

（二）投资者交流主要问题汇总

问题 1：面对消费和地产的环境压力，公司有哪些对应的举措？

答：公司通过前瞻性的战略思考，提前着手做好相关布局。一是从产业组合角度，把握时代脉搏，从电连接走到新能源，从国内走向国际市场，各项业务目前正在有序推进中；在前装电器领域进行生态化布局，常态化寻找白马和黑马产品，寻求创新机会，比如晾衣机、风扇灯、浴霸等，均得到了良好的市场反馈。二是在现有产业中不断创新提升存量市场的竞争力：面向下沉市场杂牌化到品牌化消费趋势的转变，通过产品创新、渠道下沉，公司墙壁开关、照明等业务均取得了不错的增长；目前墙壁开关的市场份额正在向以公牛为代表的优质中国品牌集中，公司推动中高端产品创新，提升产品时尚感、设计感、价值感，使其更具竞争力；同时公司将装企作为重要战略市场，设置了专门团队进行业务推动。

问题 2：如何看待公司的盈利能力？

答：盈利能力是企业经营能力的一种体现。今年全年原材料价格处于相对平稳的状态，客观上对盈利提升有一定的帮助；同时公司内部的产品创新、经营管理提升对盈利能力提升有更大贡献。公司的产品创新已形成常态化的运作机制，所带来的红利会长期存在；公司内部的经营管理改善，包括精益采购、精益制造等能力的形成会带来长期持续的贡献，背后代表公司经营能力的不断提升。

问题 3：无主灯品类的发展前景，以及明年的重点工作？

答：无主灯是照明行业存量产品的升级，细分行业增速依然较快，无主灯成为家居照明主流的趋势不会改变，未来渗透率会持续上升。同时，消费者对无主灯的偏好已经愈发明显，产品价格也日益亲民，具备了产业大规模发展的基础条件。公司的无主灯业务发展符合预期，公牛无主灯在传统优势的装饰渠道销售情况良好，沐光渠道开拓顺利，已开业门店的运营逐步进入良性状态。明年，公司将继续大力推动无主灯战略新业务，稳步拓展门店及网点数量，进一步提高门店的覆盖率，赋能已开业店铺持续提高盈利能力，并不断提升消费者对专业光效的直观认识。

问题 4：公司新能源汽车充电枪/桩业务的增长情况，直流产品储备如何，毛利率如何展望？

答：公司充电枪/桩业务围绕着 C 端消费者和中小 B 端运营商，加快产品的迭代升级和渠道的进一步拓展。受益于新能源汽车渗透率快速提升、国家新能源汽车下乡等政策红利的推动，公牛充电枪/桩业务呈现出高速增长的状态。公司对直流充电产品线进行持续丰富，最新的群充类产品也已开始

	<p>上市，并围绕未来方向进行研发储备和技术布局，在慈溪、上海、深圳三地均设有研发基地。未来，随着供应链能力的提升，以及关键零部件环节自研自制进程的推进，公司充电枪/桩业务的毛利率会稳步提高。</p> <p>问题 5：公司国际化业务有哪些差异化的打法？</p> <p>答：公司国际化业务两个主要的方向为欧美发达国家市场和东南亚新兴市场，采用研发本土化、营销本土化的策略，通过差异化的产品创新、渠道建设，建立自有国际品牌。欧洲市场将以新能源业务为主，产品围绕当地消费者的需求洞察，进行本土化的产品策划，并通过核心技术的自研自制，保证质量和成本优势；渠道方面，加快构建以安装商为主的经销团队，更有利于自有品牌建设，并为消费者提供持续的服务。东南亚市场以转换器业务为主，强化本土策划的产品创新，并复制国内成熟的经销商模式，通过线下配送访销与线上跨境电商的联动，快速推动业务发展。</p> <p>问题 6：明年主要的费用投放方向？</p> <p>答：经过近几年的发展和积累，明年公司将加大对于新业务产品推广和渠道引流方面的投入，推动线上线下渠道融合，加速树立新业务在消费者心智中的品牌形象；同时继续保持在研发技术领域的投入，构建和强化新业务的核心竞争力。</p>
附件	无
日期	2023 年 12 月 12 日