

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：2026001

<b>投资者关系活动类型</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" 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、长江证券、申万宏源证券、招商证券、国联民生证券、广发证券、浙商证券、国泰海通证券、华创证券、国金证券、银河证券、兴业证券、开源证券、国投证券、国信证券、东吴证券、中泰证券、光大证券、东方证券、财通证券、方正证券、东方财富证券、华西证券、信达证券、国海证券、华福证券、华源证券、高盛证券、瑞银证券、摩根士丹利证券、野村东方证券、Jefferies、兴全基金、南方基金、博时基金、华夏基金、交银施罗德基金、国泰基金、万家基金、永赢基金、农银汇理基金、建信基金、海富通基金、国金基金、中加基金、平安养老、太平资产、华泰保兴基金、西藏东财基金、中汇人寿、国华兴益资产、上海睿郡、上海明河、盈峰资本、上海重阳、和谐汇一资产、Decent Capital、路博迈基金、Point 72 等（排名不分先后）
<b>时间</b>	2026年4月30日-5月22日
<b>地点</b>	线上/电话会议、交易所路演中心、公司会议室
<b>上市公司接待人员</b>	董事长兼总裁 阮立平 董事、资深副总裁、董事会秘书、财务总监 刘圣松 独立董事 李建滨 财经管理中心负责人 张立伟 证券事务代表 靳晓雪 投资者关系经理 张鹏博
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>（一）2025 年度及 2026 年第一季度经营情况介绍</b></p> <p>2025 年，公司实现营业收入 160.26 亿元、归母净利润 40.71 亿元；2026 年第一季度，实现营业收入 40.60 亿元、归母净利润 10.58 亿元。2025 年，受外部环境复杂多变及自身新旧增长动能切换影响，公司发展步伐有所放缓，但经营基本面保持稳健坚实。目前，公司主要品类市场竞争力与市占率稳步提升，整体毛利率、净利率处于健康区间，经营管理能力持续增强。同时，公司在各业务板块持续推进产品创新、渠道渗透及新品类拓展，积极培育第二增长曲线，推动新业务成长红利逐步释放。各类努力形成合力，有效抵消环境不利影响，助力公司 2026 年第一季度实现良好开局。</p> <p><b>（二）投资者交流主要问题汇总</b></p> <p><b>问题 1、公司两大传统业务转换器和墙壁开关，在近年来具有挑战的经营环境下依然保持了稳健，请问公司对两大传统业务的趋势怎么看，如何以自身的确定性应对可能的变化？</b></p>

答：转换器和墙壁开关是公司的基石业务。

公司转换器业务具有较高的市场份额，同时该品类也是经济基本面的反映，在上述因素的作用下，业务受到一定的客观影响。公司积极拓展趋势性新业务，有效地支撑了电连接业务稳健的发展状态：①嵌入式业务随着家居、办公等场景下对家具配电的需求日益增加，取得了良好的发展；②电动工具业务，充分发挥了公司在产品创新、渠道与品牌方面的优势。

公司墙壁开关业务近年来发展趋势良好，表现在两个方面：①虽然地产行业承压，但公司墙开产品的市占率持续提升；②高端化与智能化升级的进展显著，公司将持续推动产品迭代创新，尤其是智能开关的发展。同时，公司墙壁开关产品具有全球竞争力，拥有广泛的产品线，是较好的尖刀产品，公司正积极推动以墙壁开关为核心的家装品类出海。

**问题 2、国际化是公司的三大战略方向，但也看到公司目前海外的收入占比还小，请问国际化战略的进展和下一步的规划？**

答：国际化是公司确定性的战略方向，有三条主线：一是以转换器为核心的大客户 OEM 与自主品牌的出海，实现了良好的运营，基本盘稳定、盈利能力大幅改善；二和三是坚持以墙开和储能为核心引擎，带动家装和新能源产品线布局，推动“全品出海、全球到达”。墙开业务经过一年的时间准备，已进入十余个国家，以大客户模式实现了快速的产品渗透，产品由初期的渠道共创转向自主市场洞察、主流产品研发投入的模式，以快速推动家装品类国际化，2026 年将进一步提升业务进入的主要经济体国家数量。海外储能行业处于格局初定、供给充分、前景广阔的状态，具备发展机遇，并且已进入全要素竞争的新阶段。公司积极在产品研发和市场探索方面打造差异化竞争优势：目前已完成出海产品的全新升级，并于今年 3 月在意大利新能源展会上正式发布，该产品在安装使用便捷性、AI 用电管理、可靠性等方面具备良好竞争力；渠道上以意大利为试点，摸索出了深度分销、聚焦腰部、本土化服务的商业模式，业务呈现出良好的活力与趋势，2026 年将稳步拓展至更多国家。

总的来讲，公司海外业务的拓展坚持长期主义与长远规划，以自主品牌扎根当地市场。公司与合作伙伴一同深入研究当地市场特性，从产品竞争力洞察与布局、渠道新模式探索，品牌推广方式等方面，已经总结了有效的经验并开展复制工作。同时，产品特性决定业务的发展需要一定的时间周期，公司正积极构建产品体系与渠道推广能力，为未来的长期发展打下良好基础。

**问题 3：公司最近发布了新的 AI 大路灯产品，照明业务也发展和积累了十余年的时间，请问未来行业的趋势与业务规划？**

答：照明的产品和技术与转换器、墙壁开关差异明显，十余年来，公司经过不断的学习和积累，取得了比较好的创新突破。公司的照明业务通过两个模式推动：①公牛品牌侧重于视觉健康。公司近期推出的 AI 护眼大路灯，其采用的 LED 芯片底层技术由传统的蓝光激发升级为紫光激发，模拟太阳光谱，没有蓝光危害；同时，可以通过 AI 技术的应用实现“千人千光”的

定制化灯光以及自适应调节。我们认为这是非常好的产品方向，能够以差异化的产品和技术来满足国内市场对青少年视力保护的需求。②沐光品牌定位在高端的家居照明，打造以照明为核心、AI 驱动的家居智能生态，侧重于全面健康，满足消费者在视觉、生理、情绪上的灯光需求。

**问题 4：关注公司在 5 月的充换电展会上发布了一级能效的重卡和兆瓦级的群充产品，请问公司对新能源充电业务的看法和未来规划？**

答：经过几年的发展，公司在家用充电桩市场占据了领先地位。随着新能源充电行业的增长转向商用等专业领域的趋势，公司通过行业洞察，积极推动业务向快充、专业场景的方向转型。公司提前进行技术储备，布局了重卡、兆瓦级分布式超充等大功率商用解决方案，并在行业内率先推出了具备一级能效认证的重卡超充产品；同时，积极推动渠道直销能力建设，重点拓展港口、矿区、工业园、物流园等核心场景，实现业务的良性发展。

**问题 5：AI 产业发展迅速，请具体介绍下公司在 AI 领域的整体布局 and 战略方向是什么？**

答：企业的发展要抓住技术和社会发展趋势，公司正在深度拥抱 AI 产业变革，主要体现在两个方面：

一是技术应用上，在产品端，围绕产品+AI 这一确定性趋势，在照明、新能源等业务中系统性叠加 AI 能力，其中 AI 大路灯、沐光 AI 智能健康照明系统为代表的解决方案已形成行业领先优势。在管理端，不断深化运用 AI 工具，提升服务、办公等领域的效能。

二是服务于 AI 产业，公司通过数据中心业务参与基础设施建设：①在供配电领域依托现有 PDU 及母线等产品与创新优势，为大型数据中心提供产品及服务。②面向企事业单位等中小规模数据中心，加快模块化、集成化产品开发与战略布局。

**问题 6：公司今年股权激励计划有一些变化，考核目标调整为 ROE 的主要考量是什么？**

答：近几年外部经营环境波动较大，市场不确定性明显增加，原有的考核目标已经难以客观、真实体现员工的付出与价值贡献，甚至可能出现激励方向偏差、反向激励的情况，这是调整股权激励考核指标的主要背景。通过对标长期稳健经营的优质企业，我们发现 ROE 指标兼顾盈利质量与成长性，能更综合地反映公司整体经营质量，也能更持续、客观地引导核心团队创造价值。总的来讲，企业不同的发展阶段，激励机制的设置不同，在业务转型期，更重要的是找准转型方向与业务基础，公司将一如既往地追求长期可持续发展的稳健发展。

**问题 7：请问独立董事，取消监事会后，作为独董及审计风险委员会主任委员如何监督管理层对股东利益的维护？**

答：根据新《公司法》等法规法律的规定，去年 10 月，公司股东会决议修订了《公司章程》，由审计委员会履行《公司法》规定的监事会职权。作为独立董事及审计风险委员会主任委员，主要从三方面履行监督职责：①强化财务和信披监督，确保信息披露真实准确；②行使监督权，评估高管履

	<p>职、审查关联交易，防范利益输送风险；③保障股东权益，关注中小股东诉求，确保监督职能有效落地，维护全体股东特别是中小投资者的合法权益。</p> <p><b>问题 8：监管和管理层都非常关心上市公司的市值管理，请介绍一下公司过去一年市值管理制度的执行情况。</b></p> <p>答：公司过去一年总体保持在 20 倍左右的市盈率，基本稳定。公司的市值管理工作主要围绕以下几方面开展：</p> <p>一是聚焦主业，提升经营质量。2025 年公司保持了业务规模的基本稳定，以及盈利水平的健康可持续。在新旧动能切换的过程中，传统业务基本盘相对稳定、竞争力依然在持续提升，第二增长曲线的培育在有序推进。尽管增速节奏上小幅变化，但经营结果仍然是一份厚实、优质的答卷，保持了高水平的经营质量。2026 年第一季度，公司延续了长期稳健的经营风格，取得了良好的开局。</p> <p>二是不断完善股东回报机制，切实增强投资者的获得感。2025 年度公司每股派发现金股利 1.90 元，年度累计现金分红和回购金额合计 36.85 亿元，占公司归母净利润的 90.53%，保持了一贯的投资者回报水平。</p> <p>三是提升信息披露质量，强化投资者沟通机制。2025 年公司认真、合规履行信息披露义务，信息披露评级连续四年获评最高 A 评级；并积极通过业绩说明会、投资者日、路演交流等开放多元的沟通机制，增进投资者对公司的了解和价值认同，努力构建良好的资本市场品牌形象。</p>
附件	无
日期	2026 年 5 月 26 日