

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：2023002

投资者关系活动类型	<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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	长江证券、中金公司、申万宏源证券、招商证券、国盛证券、浙商证券、海通证券、华创证券、国信证券、首创证券、嘉实基金、银华基金、富国基金、博时基金、汇添富基金、国泰基金、融通基金、建信基金、华泰柏瑞基金、金鹰基金、兴业基金、申万菱信基金、创金合信基金、浙商基金、诺德基金、长安基金、太平资管、泰康资管、平安资管、东方资管、平安养老基金、兴银资管、招银理财、杭银理财、高毅资产、上汽欣臻、富敦投资、天井投资、同犇投资、复胜资产、宽潭资本、Trivest、Avanda、Generation 等（排名不分先后）
时间	2023年3月1日-3月28日
地点	公司宁波慈溪会议室、公司上海会议室、电话会议、腾讯会议等
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、投资者关系经理张鹏博
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：如何看待公司转换器业务未来的成长空间？</p> <p>答：转换器业务是公司的压舱石业务，在过去 20 多年的发展过程中建立了产品、渠道、品牌、供应链等方面的综合竞争优势。转换器的需求量与用电场景相关，随着经济活动的发展和各种新的用电场景出现，转换器的需求量预计将维持稳定增长；随着消费者需求痛点的挖掘，转换器的产品创新升级从未止步，近年来公司重点围绕家居场景契合和智能快充方向布局，推出了更加满足现代消费者需求的升级产品。整体来说，公司的转换器业务将通过基于消费者需求洞察的产品创新升级、长期积累的综合竞争优势，维持稳健的发展状态，为公司新业务的发展提供坚实的基础。</p> <p>问题 2：公司墙壁开关业务未来的发展规划和经营策略？</p> <p>答：公司墙壁开关业务以差异化的装饰定位拉开了与竞争对手的差距，持续的产品创新使得优势进一步得到加强，但整体上看市场占有率较转换器还有较大差距，市场份额仍然有很大的提升空间。未来，公司将重点围绕消费需求与趋势，面向相对薄弱的高端、下沉市场进行针对性的产品创新，深化渠道的综合化和专业化变革，持续推动精益供应链的数字化自动化转型，随公司整体品牌战略升级不断提升墙开产品的品牌势能和竞争力，以高设计感、高价值感的产品引领行业的消费升级，进一步巩固领先地位。</p>

问题 3：传统照明业务未来的经营规划重点？

答：公司传统照明业务主要包括基础光源与灯饰。基础光源是公司最早开展照明业务的切入点，近年来重点开拓工商业的替换性光源市场，目前进展顺利，未来会继续重点拓展中小工商业领域；灯饰行业市场空间较大但个性化程度高、行业分散，公司的灯饰业务发展思路上以现代简约的设计为主，发挥公牛的规模化供应链制造优势和低成本广泛触达的渠道网络优势，取得了较好的效果，未来将继续围绕这一理念进行产品创新，并进一步推动装饰渠道网点综合化、专卖化。

问题 4：沐光无主灯目前的发展情况？

答：沐光是公牛集团孵化培育的“专业智能无主灯品牌”，3月19日，公司于中山古镇召开了品牌发布会，全国首家旗舰店同步面向社会公众开业，受到了业内各方和消费者的广泛关注，市场反响良好，目前重点的经销商招募工作进展顺利。沐光已布局涵盖筒射灯、轨道灯、灯带、氛围灯、沐光 MOS 智能控制系统等产品，未来将持续通过智能控制系统的优化升级与配套的智能硬件的完善，为用户提供专业的光效体验和舒适的家居光环境。总的来看，无主灯是公司的战略期待之一，将会快速推动业务发展。

问题 5：新能源充电业务，如何看待中小型运营商客户，公牛有何种优势？

答：随着新能源汽车渗透率和保有量的不断提高，服务于社区、企事业单位、商场、酒店等目的地充电场景的中小型运营商是市场的重要参与者，也是公司新能源业务聚焦的客户群体之一。产品端，公司针对 B 端运营商市场，推出支持 20kW~240kW 全功率段灵活配置的直流充电桩，高集成化、联网运营、独立部署、远程监控等属性可以满足运营商对产品功能、运营效率、后期维保的核心诉求。渠道端，中小运营商是类似转换器与墙壁开关的分布式客户体系，是公牛渠道管理能力的优势所在。未来，公司将持续构建直流充电领域核心技术能力，支撑运营商业业务突破增长，为不同用户群体提供优质、可靠、安全的产品。

问题 6：公司面向未来竞争，做了哪些准备？

答：近年来，面对外部环境变化带来的挑战和压力，公司围绕趋势性的新能源电连接、前装智能生态两大赛道，建立了跨周期的产业组合，有转换器、墙壁开关插座等压舱石的优势业务，有浴霸、断路器等发展较快的生态业务，也有新能源、无主灯等战略新业务。同时推进品牌升级战略，加快国际化战略落地，不断积累产品、品牌、供应链与营销的综合比较优势，以对冲复杂的经营环境带来的影响，实现公司整体长期、可持续的健康发展。

附件	无
日期	2023年4月3日