公司代码:603195 公司简称:公牛集团

公牛集团股份有限公司

2025 年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到http://www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、天健会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计,公司2025年度实现归属于母公司股东净利润4,070,632,747.77元,截至2025年12月31日,母公司累计可供分配利润为3,788,561,204.15元。公司2025年度利润分配方案如下:以实施权益分派股权登记日登记的公司可参与分配的股份为基数,拟向全体股东每10股派发现金红利19元(含税)。

以截至本报告批准报出日公司总股本1,807,909,538股,合计拟派发现金红利3,435,028,122.20元(含税)。

在实施权益分派的股权登记日前公司可参与分配的股份发生变动的,拟维持每股分配比例不变,相应调整分配总额。

本方案尚需公司2025年度股东会审议通过。

截至报告期末,母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	公牛集团	603195	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘圣松	靳晓雪
联系地址	上海市青浦区盈港东路3888号A7号楼	上海市青浦区盈港东路3888号A7号楼
电话	021-33561091	021-33561091
传真	021-33561091	021-33561091
电子信箱	liushengsong@gongniu.cn	jinxx@gongniu.cn

2、报告期公司主要业务简介

1.行业发展阶段与周期性特点

按国家统计局《国民经济行业分类》(GB/T4754—2017),公司从事的业务所处行业大类为“C38电气机械和器材制造业”,其中转换器、墙壁开关插座和数码配件产品属于“3899其他未列明电气机械及器材制造”小类,LED照明属于“3872照明灯具制造”小类,新能源充电枪/桩属于“3829其他配电及控制设施制造”小类。

随着我国经济结构进一步优化,居民可支配收入和消费水平的不断增长,推动了家用电器、消费电子、房地产、家装、新能源汽车等行业的持续快速增长,从而带动了电连接、智能电工照明、新能源充储产品市场需求的持续提升。当前,我国已成为世界转换器产品的主要生产基地,墙壁开关插座在我国市场上形成了民族品牌、国际知名品牌并存的局面;在照明领域,我国已成为世界工厂,产品远销全球绝大部分市场;在新能源汽车领域,我国是世界上最大的新能源汽车生产国、消费国。总体来看,传统的转换器、数码配件电连接产品,及墙壁开关插座、LED电工照明产品已进入产业发展的成熟期,但其中细分品类,如智能生态家居产品,以及新能源产品正处于产业发展的成长期,产业红利持续释放。

电连接、智能电工照明、新能源产品与居民生活密切相关,无明显的行业周期性特征和区域性特征。其中,电连接、智能电工照明中的部分产品受春节期间大部分零售终端网点(如五金店、专业市场等)停业休息以及住宅装修减少等因素影响,第一季度通常成为产品全年销量最小的季节。

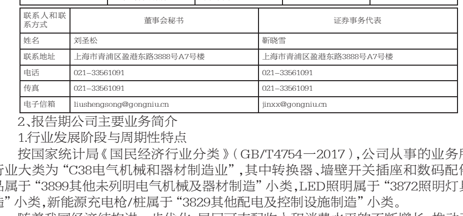
2.公司所处的行业地位

公司深耕民用电工领域,始终坚持“专业专注、走远路”的经营理念,自1995年创立以来,逐步形成电连接、智能电工照明、新能源三大主营业务,凭借过硬的产品品质和良好的口碑,公牛品牌的知名度、美誉度不断提升,产品销量领先。报告期内,公司获得了“全国质量检验信得过产品”“全国消费者质量信誉保障产品”“全国民用电工行业质量领先品牌”等殊荣,公司及全资子公司公牛光电分别荣获浙江省科学技术进步二等奖。

根据情报通数据,2025年公司转换器、墙壁开关插座、新能源汽车充电桩、新能源汽车充电枪产品在天猫市场线上销售排名均为第一。

1.主要业务

报告期内,公司围绕战略目标,专注于电连接、智能电工照明、新能源三大业务。电连接产品主要为转换器(即插座)、数码配件、电动工具、数据中心配电产品等,智能电工照明产品主要包括墙壁开关插座、LED照明(含智能照明)、安全断路器、智能浴霸、智能晾衣机、智能门锁、智能窗帘机等,新能源产品主要为新能源汽车充电桩/枪、家庭储能、工商业储能、户外便携式储能等。



公司坚守“成为国际民用电工行业领导者”的企业愿景,将“为客户提供安全舒适的用电体验”为使命,践行“专业专注、走远路”的发展理念。自1995年创立以来,公司始终坚持以消费者需求为导向,以产品品质为根本,从“插座”这一细分领域开始,不断推动功能、技术与设计的创新,开发出了大批受消费者喜爱的新产品。以创新为灵魂,凭借产品研发、营销、供应链及品牌方面的综合领先优势,公司在多年的发展过程中逐步拓展,形成了电连接、智能电工照明、新能源三大业务板块,围绕民用电工及照明领域形成了长期可持续发展的产业布局。

2.经营模式

(1)采购模式:公司的采购业务主要包括铜、银、铝、锡、塑料粒子、纸浆等生产物料采购和IT物资、行政等非生产物料采购两大类。公司确立了以品质为核心的采购策略,通过严格的供应商准入、定期考核及审查机制选择优质供应商,并与主要供应商建立战略合作关系,确保品质与交付。公司在集团层面设立采购共享平台,配备专职人员,通过集中采购、源头供应商直采、招标等方式提升议价能力、降低采购成本、管控原材料质量。此外,公司优化完善供应商管理系统、ERP系统、制造执行及仓储管理等系统,加强精益采购管理,不断提升采购效率。

公司集中采购铜、银、铝、锡、塑料粒子、纸浆等大宗原材料,并通过期货套期保值等方式锁定交易价格,降低原材料现货市场价格波动给公司经营带来的不确定性风险。

(2)生产模式:公司采用“市场预测+安全库存”的模式组织生产,以自制为主,部分新品和配套装产品采取OEM生产方式。各工厂负责相应产品和部件的生产组织,在确保产品品质、有效管控成本的同时保证按时交货。公司持续推进生产模式创新,通过搭建产销均衡体系,不断提高精益化、自动化和数字化水平,坚持技术工艺创新,确保产品品质的同时,逐步提升“订单驱动”的柔性生产模式,降低库存积压损失。

(3)销售模式:公司建立了线下线上一体化的全渠道销售模式。线下渠道销售模式以经销为主、直销为辅,公司在民用电工领域内创新性地推行线下“配送访销”的销售方式,并持续开展渠道精细化管理,有效组织、调动了全国经销商资源,经过长期积累,公司已建立了覆盖全国城乡、110多万家终端网点的线下销售网络。线上渠道以直销+经销模式覆盖主流电商平台,着力将旗舰店打造为品牌宣传窗口,积极开展数字化营销,借助各流量入口,实现“站外导流、站内销售”。同时,公司围绕智能电工照明品类,加速B端渠道装企、工程项目的开发与销售力度;围绕新能源相关品类,积极布局B端运营商客户。此外,公司积极拓展家装产品、新能源产品在海外市场的本土化销售能力,加快业务的全球布局。

报告期内公司新增重要非主营业务的说明

□适用 √不适用

一、报告期内公司所处行业情况

1.行业发展阶段与周期性特点

按国家统计局《国民经济行业分类》(GB/T4754—2017),公司从事的业务所处行业大类为“C38电气机械和器材制造业”,其中转换器、墙壁开关插座和数码配件产品属于“3899其他未列明电气机械及器材制造”小类,LED照明属于“3872照明灯具制造”小类,新能源充电枪/桩属于“3829其他配电及控制设施制造”小类。

随着我国经济结构进一步优化,居民可支配收入和消费水平的不断增长,推动了家用电器、消费电子、房地产、家装、新能源汽车等行业的持续快速增长,从而带动了电连接、智能电工照明、新能源充储产品市场需求的持续提升。当前,我国已成为世界转换器产品的主要生产基地,墙壁开关插座在我国市场上形成了民族品牌、国际知名品牌并存的局面;在照明领域,我国已成为世界工厂,产品远销全球绝大部分市场;在新能源汽车领域,我国是世界上最大的新能源汽车生产国、消费国。总体来看,传统的转换器、数码配件电连接产品,及墙壁开关插座、LED电工照明产品已进入产业发展的成熟期,但其中细分品类,如智能生态家居产品,以及新能源产品正处于产业发展的成长期,产业红利持续释放。

电连接、智能电工照明、新能源产品与居民生活密切相关,无明显的行业周期性特征和区域性特征。其中,电连接、智能电工照明中的部分产品受春节期间大部分零售终端网点(如五金店、专业市场等)停业休息以及住宅装修减少等因素影响,第一季度通常成为产品全年销量最小的季节。

2.公司所处的行业地位

公司深耕民用电工领域,始终坚持“专业专注、走远路”的经营理念,自1995年创立以来,逐步形成电连接、智能电工照明、新能源三大主营业务,凭借过硬的产品品质和良好的口碑,公牛品牌的知名度、美誉度不断提升,产品销量领先。报告期内,公司获得了“全国质量检验信得过产品”“全国消费者质量信誉保障产品”“全国民用电工行业质量领先品牌”等殊荣,公司及全资子公司公牛光电分别荣获浙江省科学技术进步二等奖。

根据情报通数据,2025年公司转换器、墙壁开关插座、新能源汽车充电桩、新能源汽车充电枪产品在天猫市场线上销售排名均为第一。

二、经营情况讨论与分析

2025年,是公牛跨越三十年里程碑、开启新征程的开局之年。面对国内宏观承压、全球市场复杂多变的严峻考验,公司坚守战略定力,从容应对挑战,既稳住发展基本盘,也为长远发展谋篇布局,经受住了市场的检验。一方面,公司筑牢传统业务根基,主力品类市场占有率稳步提升,经营基本面保持稳健,通过精细化管控,盈利能力与现金流持续健康,展现了经营韧性与抗风险能力;另一方面,公司主动谋变布局未来,聚焦新业务孵化、新市场拓展,同步优化管理流程、夯实组织根基,为中长期高质量发展筑牢支撑。公司全年实现营业收入160.26亿元,实现归母净利润40.71亿元。短期业绩虽有压力,但品牌与技术实力斩获颇丰,报告期内公司先后获评“中国制造业民营企业500强”、工业和信息化部“中国消费名品”“制造业单项冠军”“国家卓越级智能工厂”“绿色工厂”等多项荣誉,成功斩获国家发改委等多部门联合授予的“国家企业技术中心”资质,推动公牛品牌向高端化、时尚化、科技化升级,进一步巩固综合领先优势与核心技术壁垒。

2025年,公司重点围绕以下几个方面的工作不懈努力:

(一)电连接业务:巩固基本盘、布局新业态,在挑战中增强经营韧性

2025年,面对复杂的市场环境 ,电连接业务紧紧围绕“巩固基本盘、布局新业态”的核心方向,稳步推进传统转换器、数码快充等产品迭代升级,加快嵌入式、电动工具等新业务孵化落地,深化五金、即时零售、电商等渠道变革创新,有效抵御了市场波动,在挑战中持续增强经营韧性,进一步巩固并提升了公司在电连接领域的市场优势,为公司整体发展提供了坚实支撑。

我们持续强化传统业务核心竞争力,以产品迭代创新筑牢基本盘。转换器业务聚焦国内外多元应用场景,加快搭建全球化产品开发平台,进一步深化“安全用电专家”的品牌心智;重点推出GB7“隐嵌高端轨道插座”,凭借极简一体化设计、升级版触控智慧屏及“双纯平”保护门,成为高端装修首选;新一代立式数显、便携迷你插座具备多口快充、数字化显示等优势,兼容小米快充协议,深化了生态合作;全球旅行转换器主打迷你化、多功能、快充化,创新增加柔性及伸缩线设计,适配多场景使用。同时,我们积极响应新国标升级要求,率先完成全系列四位及以上产品的超功率保护革新。数码业务聚焦安全快充领域,依托“零电压切换”“防过充”“半固态电池应用”等核心技术构建竞争壁垒,参与移动电源国家标准起草,推出半固态移动电源、“冰立方”充电器、桌面“公牛小魔盒”、新一代三合一快充等3C认证产品,适配航空、高铁等多元场景,为用户提供更安全、高效、智能的充电解决方案。

我们积极布局新赛道,推动嵌入式与电动工具业务实现快速突破、稳步发展。顺应家具电器化趋势,公司专门设立嵌入式业务部门,以嵌入式插座、轨道插座、嵌入式灯条为核心,深度布局家居、办公两大场景:家居端,与头部定制橱柜品牌合作,满足用户便捷、集成、智能、高颜值的取电需求,推动产品从单一单品向空间全套解决方案升级;办公端,嵌入式插座采用隐藏轨道、磁吸技术,支持防止过载保护及手机APP远程控制,成为现代办公空间整洁化、高效化的优选产品。同时,以轨道插座为代表的嵌入式产品,通过本土化创新成功进入欧洲及东南亚市场,为业务出海奠定基础。电动工具业务持续完善产品矩阵,丰富角磨、锤镐等产品系列,推出“小魔王”100型角磨机、“小钢炮”16V锂电电钻等爆款产品,凭借高效、耐用、易操作的优势获得市场认可;同时强化电机、电控等关键部件的自研自制能力,同步推进海外市场的产品定义与开发,全力挖掘市场增量。

我们深化渠道变革创新,以网点综合化升级和即时零售布局激活增长动能。五金渠道方面,重点推进综合型售点开发与精细化管理,提升公牛五金全品类渗透率,满足用户一站式采购需求;通过考核牵引营销团队转型,对薄弱市场开展一对一精准帮扶,推动经销商向规范化、企业化运营升级。其中,照明与低压断路器依托商照专区及高质量工装售点,实现工程项目销量稳步攀升;电动工具聚焦综合五金店与品牌专卖店,高效完成3万家售点覆盖;太阳能照明推进售点精准化、规模化布局,提前卡位赛道。同时,全面布局即时零售新业态,加快闪电仓、闪购店建设,实现终端售点线上下单、线下派送,精准贴合年轻消费群体需求。电商渠道以爆款单品与创新品类双轮驱动,凭借高端轨道插座、升降插座等产品抢占消费者心智;联动动漫IP,借助新媒体、短视频等线上阵地开展年轻化推广,融合安全品质与时尚元素,持续巩固线上市占率,推动品牌向高端、时尚、年轻化升级。

(二)智能电工照明业务:以AI智能+健康照明构建产品竞争力,充分发挥多品类集成优势,持续提升业务与品牌影响力

2025年,行业环境下行承压、市场竞争日趋激烈,智能电工照明业务锚定核心发展方向,以AI智能与健康照明为核心抓手,聚焦墙壁开关、LED照明等传统产品升级,加快护眼灯、沐光AI智能健康照明等新业务布局落地,深化装饰渠道、沐光渠道模式革新,依托多品类协同集成的独特优势对冲市场不确定性,展现出稳健的经营韧性,进一步巩固了行业领先地位、提升了品牌核心影响力。

我们持续深耕传统核心业务,以常态化产品迭代创新筑牢发展根基,持续放大品类竞争优势。墙壁开关业务聚焦高端化、智能化、国际化发展方向,推出亚克力拨杆、木纹拨杆等高端系列产品,其中G70拨杆、G68“蝶翼Ⅲ超薄开关”斩获德国iF、意大利IDA等国际设计大奖;同步补充兼容公牛及小米生态链的智能开关,创新免AC组网模式重塑家庭网络,搭建专属海外研发与供应链体系,丰富海外产品系列,为家装产品线出海积累经验。LED照明业务以“全屋健康照明”为引领,推动健康光谱技术转化,推出XC01悦享、XC02星逸两大系列,分别适配“悦己美颜”“人因舒压”场景,光源业务强化商业、工业领域竞争力,海外SKU数量大幅提升。生活电器业务主打“超薄装饰化”,推出超薄装饰风扇灯、纯平恒温浴霸等新品,贴合家装美学需求;低压电气业务推出“窄立方”系列漏电保护器,提升核心性能,同时拓展塑壳断路器等工业农业增量市场。

我们主动布局健康照明与智能交互新赛道,全力推动落地护眼灯、沐光AI智能健康照明两大新业务提速发展,培育业务增长新动能。顺应全民健康意识提升的趋势,深度布局落地护眼灯细分领域,推出搭载联合全球知名芯片公司研发的紫光科技产品,具备“紫光护眼+红光养眼”双重模式,支持顶部天幕光广角照明、自适应调光、语音智能交互,以高品质引领行业升级。沐光AI智能健康照明系统实现跨越式升级,深度融合AI大模型与“云+网+边+端”全栈自研技术,推出搭载新一代紫光芯片的超柔自然光射灯,通过健康光动态拟合技术实现视力保护、昼夜节律调节等功能,借助Matter协议打通多家居生态,推出“墅级全屋智控解决方案”,适配平层、别墅及商业空间,相关成果在上海、广州设计周亮相,大幅提升品牌专业影响力。

我们立足多品类集成优势,深化渠道战略变革,构建多元化、综合化的渠道布局体系,激活终端增长活力。装饰渠道以全品类旗舰店为核心,开展“店效倍增”专项赋能,通过直达终端的订货会、微直播引流、陈列升级等举措提升门店效能,同时深耕装企渠道,提升渗透率与市场覆盖率;通过推行营销下沉帮扶包干、驻商帮扶机制,将管理下沉终端,赋能合作伙伴规范化运营。沐光渠道精准聚焦AI智能健康照明定位,升级门店方案,打造“沉浸式体验+专业化服务”终端场景,借助高端异业联盟、独立设计师开发、新零售直播、精准广告等方式强化主动营销,用户转化率与品牌认可度显著提升,同时同步推进沐光终端网点的精细化布局,进一步扩大市场覆盖。

(三)新能源业务:不断提升家用、商用充电品类产品创新与客户服务能力,加速储能业务开拓

2025年,公司新能源业务实现新突破,整体发展势头良好。公司立足用户需求、紧跟行业趋势,夯实全栈自研技术与产品创新实力,以智能化产品稳固家用充电市场领先地位,重点开拓商用大功率充电与储能新赛道,优化C端终端网点与B端场景化渠道布局,提升全流程服务效能,进一步强化了市场竞争地位与品牌影响力,为公司高质量发展提供新动能。

家用充电桩作为公司新能源领域的核心布局品类,凭借持续的产品创新,牢牢稳固市场优势。我们精准挖掘个人用户痛点与智能化需求,推出“天际”“优享”系列智能化家用产品,其中“天际”系列以3D曲面玻璃设计、矩阵氛围灯打造高端美学体验,搭载智慧屏显系统实现无感启充、充电实时反馈;“优享”系列集成蓝牙智能控制,持续优化用户交互体验。同时,作为行业首批新国标认证企业,我们率先完成全系产品迭代,在漏电保护、短路保护、过温保护等六方面进行设计升级,进一步提升了产品的安全性与兼容性,市场认可度与品牌美誉度持续提升。

2025年,我们重点培育新增长曲线,聚焦商用充电桩与储能业务加速开拓,核心突破大功率重卡产品与欧洲户储产品创新。商用领域,我们完善重卡补能等大功率方案布局,优化核心硬件架构与软件协议,推出400kW大功率单体充电桩,同时加速落地1级能效标准的600kW大功率单体桩、3MW分体式群充系列产品, 完善商用产品矩阵;储能领域,深耕欧洲户储市场,推进单相、三相家储及小型工商储产品创新与本土化验证,目前新一代产品正处于上市准备阶段;同时面向国内市场推出125kW/261kWh液冷储能柜,精准匹配中小企业、园区、数据中心、充电桩配储等场景,能够实现峰谷套利、需量管理、备用电源、光伏配储等功能,为用户提供灵活的智慧能源解决方案。

渠道建设方面,我们推动新能源业务从C端向B端全面变革创新,实现渠道布局优化与效能提升。C端市场持续深耕,终端门店覆盖核心城市、县域及重点乡镇,截至报告期末,全国范围内网点数量超3万家,优化咨询、购买、安装、售后全流程服务,提升产品触达与用户体验;B端市场聚焦高价值场景,深化“渠道+场景”布局,重点拓展港口、矿区、工业园、物流园等核心场景,报告期内落地多个光储充放一体化重卡充电场站标杆案例;同时加强与滴滴充电、云快充等平台战略合作,深化与地方政府、物流企业及电网企业的协同联动,推动商用充电项目规模化落地,进一步扩大渠道覆盖广度与品牌影响力。

(四)新孵化业务:积极推动数据中心、太阳能照明业务布局

2025年, 公司积极布局数据中心与太阳能照明两大新孵化业务。数据中心业务以PDU产品为基础, 深化与字节、腾讯等头部客户合作, 推出适配AI算力的大功率直流PDU、智能母线等新产品,完善研产销体系并推进属地化售后服务建设;太阳能照明业务依托五金、电商既有渠道,聚焦路灯、庭院灯品类推出创新产品实现良好增长,并积极开展海外市场机会洞察与产品预研。

以PDU(电源分配单元)产品为基础,2025年公司积极拓展数据中心业务,初步搭建了专业的研产销组织, 逐步丰富了配电领域产品, 加深了与行业头部客户的合作关系,并持续开发微模块等创新产品、探索构建渠道能力。报告期内,公司充分发挥自身在供配电领域积累的优势,以PDU、智能母线、精密列头柜等核心产品为切入点,巩固了与字节、腾讯、百度、京东等行业头部互联网客户及大型IDC服务商的良好合作关系。针对AI时代高算力需求,快速迭代开发了大功率直流PDU、智能PDU、高功率小母线等系列新产品,获得了良好的市场反馈。面向未来数据中心行业基础设施建设更加普及的长期趋势,公司快速开发了一体化微模块、细分行业智能一体化网络柜等系列产品,以“安全可靠、绿色节能”的产品助力算力基建的全面试点与规模化推进;同时,不断探索满足需求的分销渠道模式,推进全国专业属地化售后服务体系建设。

基于新能源在照明品类应用的长期市场机会,2025年公司积极布局太阳能照明业务,凭借在新能源和照明领域的积累,快速推出了服务于庭院、工厂、乡镇道路等场景的创新产品,并通过五金、电商渠道构建了完整的研产销体系。报告期内,依托成熟的研发平台和开发能力,公司聚焦太阳能路灯、太阳能庭院灯这两大主流品类,上市了“曲面智能款系列产品”、“全屏智能款庭院灯”、“一体路灯”等一系列“高亮、防水、长续航、感应控制、易安装”的照明解决方案。上述产品通过光学创新、结构轻量化设计、电池电控设计优化、新材料应用等措施有效地解决了使用痛点,大幅提升了产品质量和用户体验。渠道上,公司传统优势品类的销售网络与精细化管理能力,能够在太阳能照明品类上形成较好的协同,凭借线下五金渠道、电商渠道的基础优势,公司的太阳能照明产品快速触达广泛的客户群体,实现了良好的业务增长。同时,公司也在积极着手太阳能照明品类海外市场的机会洞察与产品预研。

(五)国际化:以家装墙开、新能源储能业务为核心引擎,加速全球化布局

2025年,公司坚定践行“全品出海、全球到达”战略,坚守长期主义发展理念,以家装墙开、新能源储能为核心引擎加快海外拓展,聚焦东南亚、欧洲等重点区域,同步发力国际电商,业务覆盖全球超四十个国家,海外客户认可度与“GONEO”品牌影响力持续提升,全球化布局迈出坚实步伐,为后续规模化发展奠定了坚实基础。

家装海外业务以大客户模式为核心驱动, 稳步实现本土化产品创新与市场布局的双线突破。业务辐射东南亚、东亚、欧洲、拉美、中东等多个核心区域,海外全品类产品矩阵逐步完善、陆续上市。在转换器、墙壁开关、照明等核心产品线基础上,我们推动研发模式迭代升级,从初期的优质大客户共创,全面转向平台化研发、本土化落地,精准匹配不同区域市场需求。同时,我们建立标准化大客户开发流程,在重点区域成立专项招商小组攻坚市场,抽调国内一线业务骨干组建赋能团队,聚焦网点开发、标杆市场打造与终端支持,全方位夯实渠道根基;通过塑造优秀样板市场、邀约大客户到访交流,以点带面扩大品牌渠道影响力,全面参与海外各类专业展会,依托产品直观展示与深度商机对接,持续提升品牌声量,稳步深化全球渠道布局。

新能源海外业务聚焦欧洲核心市场,以安装服务流程标准化建设为抓手,构建良性可持续的业务生态,为合作伙伴与终端用户创造持续增量价值。我们深度洞察欧洲用户核心痛点与需求,精心打磨户用及中小工业场景储能产品,以可靠、易安装、AI智能化为核心价值定位, 目前新一代单相家储、三相家储及小型工商储产品已进入上市准备阶段。经过多路径探索验证,我们确立了以安装服务为核心的差异化业务模式,持续完善本地化销售服务流程,在德国、意大利等试点市场成功开发二十余家优质合作伙伴,业务范围逐步向波兰等重点市场延伸突破;通过产品专业推介、线下展会赋能等方式,助力合作伙伴提升市场竞争力,依托国际专业展会与海外线上平台,拓宽产品触达与品牌传播通路,既为合作伙伴提供稳定的产品与服务支撑,也为终端用户提供便捷高效的储能解决方案,实现多方共赢、长效发展。

国际电商业务实现创新突破与品牌破圈, 成为全球化布局的重要增长补充。产品端,我们立足海外市场与用户需求,重点推进新能源充电枪、风扇灯等创新品类的落地与销售攻坚,凭借精准的产品定位与稳定的产品品质,取得阶段性成效,获得海外消费者初步认可。渠道端,我们携手优质大客户,成功入驻亚马逊、OTTO等海外主流电商平台,进一步扩大渠道覆盖广度;同时,主动赋能大客户构建专业化电商运营能力,协助其优化运营流程,提升推广效能,持续挖掘多元化海外销售通路。品牌端,依托线上平台的新品推广与品牌传播优势,多维度、多场景触达海外消费者,通过精准营销、优质内容传播等举措,有效提升“GONEO”品牌在海外的认知度与影响力,为国际业务持续增长注入新活力。

(六)公司运营:以产销协同与数据直连两大变革为核心,深化数字化转型,夯实组织根基、锻造未来竞争力

2025年,面对外部环境的快速变化与产业的深度变革,公司聚焦产销协同升级、数据直连两大核心变革,稳步搭建四级产销协同体系、逐步打破渠道信息壁垒,同步强化BBS体系和组织人才建设,深化AI技术全场景赋能,不断优化运营体系,逐步构建起支撑公司未来持续发展的运营能力,为后续高质量发展筑牢坚实根基、积蓄充足动能。

产销协同升级持续推进、成效初显,我们已超越传统“以销定产”模式,推动产销体系向更高效、更精准的协同模式深度转型,正逐步搭建“集团一事业部一部件一供应商”四级产销协同(PSI)体系。目前,我们正迭代升级APS自动排产等信息化平台,推行需求拉动式生产方法论, 持续优化库存周转与物流效能; 同时稳步推进墙开工厂研产一体、模具一体及工艺设备标准化建设,加快柔性自动化组装设备投用,着力打造极致高效的供应链竞争力,推动营销端至制造端全价值链逐步实现高效协同、透明可控,持续提升供需匹配精度与整体效能。

数据直连项目有序推进、稳步落地,目前正持续打破公司与经销商、全品类旗舰店之间的信息壁垒, 逐步整合B2B订单、CRM客户管理及SAP产品等多系统数据资源,稳步构建数据驱动的运营仪表盘,深入推进物料、采购及人力等核心领域数据治理,逐步建立统一数据标准、消除信息孤岛,持续提升渠道数字化运营能力,有效驱动全价值链运营效率稳步提升,精准赋能经销商开展精细化企业运作与门店管理。

AI技术已全面融入运营各环节, 我们专门组建智能AI研究院与流程与数字化中心,分别聚焦AI产业化规划与轻量化AI工具开发应用,在制造端的检测、物流等环节应用AI视觉与传感技术,在渠道服务端推出垂直领域智能AI设计软件,同时在智能客服、人力资源、创意设计和品牌推广等领域引入AI工具,有效优化生产效率、提升客户体验,以技术创新为运营效率提升注入强劲动力。

依托公牛BBS体系与组织人才变革, 我们以CVD核心价值指标、PD战略部署优先事项、VSM价值流分析等优化创新流程,升级现场精益文化,优化组织架构、孵化新业务单元,建立人才匹配评估与储备机制,深化任职管理、落地任职资格体系,完善分层分类人才培养体系,健全人才梯队,建立自上而下、层层承接的绩效体系,持续夯实组织核心能力,全面提升公司创新增长能力,为各项变革落地见效和业务突破发展提供了坚实保障。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	22,556,242,542.63	20,494,034,490.68	10.06	19,762,205,724.93
归属于上市公司股东的净资产	16,797,615,200.75	15,866,115,691.08	5.87	14,445,921,963.84
营业收入	16,026,312,556.45	16,830,541,086.13	-4.78	15,694,755,606.24
利润总额	4,905,381,965.08	5,080,455,920.70	-3.45	4,536,334,952.36
归属于上市公司股东的净利润	4,070,632,747.77	4,272,204,565.03	-4.72	3,870,135,376.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,624,581,661.66	3,741,807,159.86	-3.13	3,703,188,544.28
经营活动产生的现金流量净额	4,743,692,351.84	3,730,346,896.27	27.16	4,827,282,098.55
加权平均净资产收益率(%)	24.91	28.64	减少3.73个百分点	29.20
基本每股收益(元/股)	2.26	2.36	-4.24	2.15
稀释每股收益(元/股)	2.26	2.36	-4.24	2.15

3.2报告期分季度的主要会计数据

单位:元 币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	3,922,292,893.48	4,245,634,455.43	4,029,754,605.78	3,828,630,601.76
归属于上市公司股东的净利润	974,916,307.50	1,084,711,296.13	919,195,491.23	1,091,809,652.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	855,232,293.27	987,239,959.20	858,725,558.23	923,383,850.96
经营活动产生的现金流量净额	1,412,435,516.57	965,367,333.16	1,243,684,025.14	1,122,205,476.97

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4、股东情况

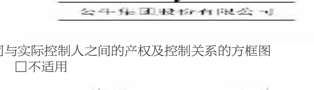
4.1报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位: 股

截至报告期末普通股股东总数(户)							53,915
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							49,969
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							不适用
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)							不适用
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
宁波良机实业有限公司	278,121,600	973,425,600	53.84		无		境内非国有法人
阮立平	83,342,319	291,698,117	16.13		无		境内自然人
阮学平	36,851,267	219,408,816	12.14		无		境内自然人
香港中央结算有限公司	14,641,477	42,751,489	2.36		无		其他
宁波凝晖投资管理合伙企业(有限合伙)	3,496,223	12,236,782	0.68		无		其他
全国社保基金一一四组合	4,544,000	7,879,000	0.44		无		其他
招商银行股份有限公司-兴全合润混合型证券投资基金	1,526,499	7,829,594	0.43		无		其他
上海睿郡资产管理有限公司-睿郡有孚1号私募证券投资基金	6,213,766	7,612,298	0.42		无		其他
上海睿郡资产管理有限公司-睿郡有孚3号私募证券投资基金	5,451,732	6,578,863	0.36		无		其他
全国社保基金一零一组合	-174,332	4,794,271	0.27		无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明		阮立平、阮学平兄弟为一致行动人,二人共同控制公司控股股东宁波良机实业有限公司;二人共同控制的宁波梅山保税港区铄今投资管理有限公司为公司股东宁波凝晖投资管理合伙企业(有限合伙)的执行事务合伙人。此外,公司未知前十名股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人情况。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		不适用					

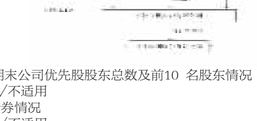
4.2公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4报告期末公司优先股股东总数及前10 名股东情况

□适用 √不适用

5、公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则,披露报告期内公司经营情况的重大变化,以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期,公司实现营业收入160.26亿元,较上年同期下降4.78%,归属于上市公司股东的净利润40.71亿元,较上年同期下降4.72%。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的,应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

□适用 √不适用

证券代码:603195 证券简称:公牛集团 公告编号:2026-016

公牛集团股份有限公司2025年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨2026年度“提质增效重回报”专项行动方案

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

为响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》,积极践行以投资者为本的理念,进一步推动公牛集团股份有限公司(以下简称“公司”)高质量发展和投资价值提升,公司结合自身经营情况和发展战略,于2025年4月25日披露了《2025年度“提质增效重回报”专项行动方案》。自行动方案发布以来,公司积极开展并落实相关工作,在聚焦主业、提升经营质量和投资者回报、践行可持续发展等方面取得良好的成效。

公司于2026年4月28日召开第三届董事会第十五次会议,审议通过了《关于2025年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨2026年度“提质增效重回报”专项行动方案的议案》,对2025年度专项行动方案实施情况进行了评估,并明确了2026年度专项行动方案,具体内容如下:

一、聚焦主业经营质量提升,持续构筑产业组合竞争优势

2025年,面对国内宏观承压、全球市场复杂多变的严峻考验,公司坚守战略定力,从容应对挑战,把握新的发展机遇。一方面,公司筑牢传统业务根基,主力品类市场占有率稳步提升,核心经营基本面保持稳健,通过精细化管控,盈利能力与现金流持续健康,展现了良好的经营韧性与抗风险能力;另一方面,公司主动谋变布局未来,聚焦新业务孵化、新市场拓展,同步优化管理流程、夯实组织根基,为中长期高质量发展筑牢支撑。公司全年实现营业收入160.26亿元,实现归母净利润40.71亿元。

公司围绕“电连接”“智能电工照明”“新能源”三大业务赛道,推动传统优势业务巩固行业地位,成长型业务提升市场占有率,战略新业务构建综合竞争能力,形成了良性可持续发展的产业组合。电连接业务推动产品从“安全”向“高端时尚”升级,嵌入式、电动工具、海外轨道插座等创新业务发展趋势良好。智能电工照明业务在严峻行业环境下实现各主要品类市占率稳步提升,照明品类以健康光、AI智能系统为客户带来差异化价值,实现技术与行业影响力的新突破;渠道端充分发挥多品类集成优势,构建了包含全品类旗舰店、专卖区等业态的完整渠道体系。新能源业务加快商用充电桩、储能业务的战略布局,持续推动产品解决方案与客户服务能力的完善与升级。同时,公司全面推动“以销定产”协同模式变革和全价值链数据直连两大运营创新,以AI赋能运营效率提升,为公司高质量发展提供了坚实的保障。

2026年,公司将继续以“成为国际民用电工行业领导者”为愿景,以“智能生态”“新能源”和“国际化”作为业务发展的战略方向。在电连接领域,持续推进产品创新与品类拓新,巩固综合竞争优势;在智能电工照明领域,以AI智能+健康照明构建产品差异化优势,深耕零售和服务能力建设;在新能源领域,加快产品体系完善与渠道布局,提升市场竞争力。同时,以全品出海、全球到达的目标为牵引,坚定地推动家装与新能源产品线的国际化拓展。公司将深化以销定产与数据直连运营变革,积极拥抱产业变革,持续提升产品力、营销力与运营力,为消费者提供更好的用电产品及服务。

二、强化股东回报机制,构建长期价值共享体系

2025年,公司秉持积极回馈投资者的理念,在提升公司经营质量的同时,持续完善股东回报机制。上市以来,公司持续提升现金分红比例,充分考虑了公司现阶段的经营业绩与未来战略发展需要,兼顾股东即期和长远利益,并于2025年推出回购股份方案并实施完成,进一步完善了公司长效激励机制和利益共享机制。

2026年,公司将综合考虑行业特点、经营发展需要、现金流量状况等因素,在确保公司可持续发展的前提下,继续保持稳定的股东回报机制,依法合规运用股份回购、现金分红等方式, 推动公司投资价值合理反映公司质量。公司拟实施2025年度利润分配方案,每股派发现金红利1.90元(含税),现金分红金额为3,435,028,122.20元,占2025年度归属于上市公司股东净利润的比例84.39%。同时, 公司将关注市值管理新规落地后的实践要求,在董事会决策中充分考虑投资者利益和回报,切实增强投资者的获得感,与投资者共享公司经营成果与发展红利。

三、创新驱动内生增长,加快培育发展新动能

2025年,公司持续强化产品策划与研发创新工作。在产品创新方面,公司围绕三大业务赛道推出了一大批设计、外观、性能等方面富有差异化特点的产品,在电连接领域推出了GB7“隐嵌高端轨道插座”、半固态移动电源等创新产品;在智能电工照明领域推出了落地护眼灯、沐光AI智能健康照明系统等战略新品;在新能源领域持续完善商用产品矩阵,推出了重卡充电桩、兆瓦级群充桩,新一代海外家储与中小工商储也在积极筹备上市。公司累计获得国内外设计大奖94项,拥有国家级工业设计中心。在技术研发方面,公司依托未来研究院对前瞻技术、关键技术和产品应用技术进行规划,在新能源用电、数字化智能控制、健康照明、AI产业应用等领域与高校及咨询公司开展合作,累计拥有有效专利3,282项,为国家知识产权示范企业。公司拥抱快速发展的产业变化,运用AI赋能运营各环节效率提升,设立了智能AI研究院与流程与数字化中心,负责AI产业化的规划部署与轻量化工具的开发。转换器工厂快速完成了新国标自动化产线迭代,在检测、物流等行业传统痛点领域大量运用AI视觉技术、传感技术,有效提升了产品的一致性;沐光、新能源B端业务通过开发垂直领域智能化AI设计软件,在销售前端客户沟通环节,即可快速生成家居光效、光储充场站的设计方案,大幅提升了首次获客的转化成功率和客户体验;在智能客服、人力资源、创意设计和品牌推广等领域,轻量化工具发挥的作用日益显著。通过打通面向业务的高效赋能工作流,结合长期积淀的私有化数据与持续的算法算力投入,公司已构建起完全自主可控的AI应用技术链,为各业务线的智能化升级奠定坚实基础。

2026年,公司将持续强化研发创新投入,提高产出效益;以创新产品推动行业进步,巩固市场地位;加快构建新能源、智能照明等战略业务长期领先的技术要素能力,打造业务独特优势;积极布局海外本土化产品体系,支撑国际化战略落地;同时加强研发队伍建设,优化长效激励机制,深化产学研合作,筑牢可持续发展所需的研发能力基座。

四、健全现代公司治理,提升规范运作效能

2025年,公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规和规范性文件的要求,不断完善公司法人治理结构和各项内部控制制度。依托股东会、董事会及其专门委员会的良性运作,公司建立了决策科学、监督有效、运行高效的公司治理机制, 形成了由 “公司章程+股东及董事会议事规则+众多专项治理制度” 组成的“1+2+N”的治理制度矩阵。公司积极对照新规要求,完成治理架构升级,由审计与风险委员会承接监事会职能。同时,公司对现有治理制度进行统一梳理和集中修订,共覆盖《股东会议事规则》等20项制度,新制定《舆情管理制度》,并建立了制度的动态更新机制,随市场、法规和业务模式变化及时修订,确保治理机制始终与业务实况相符。

2026年,公司将重点围绕优化治理制度体系、强化内控风险管理、践行可持续发展等方面开展工作。一是根据新《公司法》及《上市公司章程指引》修订要求,持续完善公司治理制度,优化治理结构;二是充分发挥董事会作用,保障专门委员会高效运作,为独立董事积极履职创造条件,充分发挥其专业优势;三是强化内部控制与风险管理,持续健全合规管理体系,聚焦经营重点领域的风险识别与管控;四是积极践行可持续发展,在公司ESG委员会运作机制牵引下,围绕治理、环境、价值链、社会系统性推动战略落地。公司将按照交易所《可持续发展报告指引》要求,做好ESG信息披露工作,向消费者传递可持续的价值理念,提供更多绿色产品和服务。

五、持续提升信息披露质量,深化投资者关系建设

2025年, 公司严格按照各类法律法规和监管指引要求, 认真合规履行信息披露义务,不断提升信息披露质量与定期报告的可读性,连续第四年获得上交所信息披露工作“A”级评级。在投资者关系建设方面,公司坚持以开放多元的沟通机制、双向互动的良性交流不断提升投资者对公司的了解和认同。公司通过交易所平台常态化召开业绩说明会,以线上直播、年报解读视频、现场交流等方式直观展示经营成果与战略规划;同时通过“上证e互动”平台、投资者专线电话、邮箱、“年度投资者日”等多种渠道,保持与投资者的充分交流。

2026年,公司将按照监管部门关于上市公司年报编制和信息披露工作的最新要求,持续提升信息披露质量,优化及丰富信息披露方式,为投资者提供真实、准确、完整、及时的信息。在投资者关系建设方面,公司将继续强化与国内外投资者的良性互动,客观传递公司的经营进展、发展战略、创新变革,增进互信与共识。按照规划,公司将开展3次业绩说明会、1次投资者日活动,并利用股东会、交易所、中小投服组织的相关活动,为投资者提供了解公司、实地参访的机会。同时,公司将做好可持续发展报告的编制与披露工作,向着构建更开放、更透明的资本市场形象不断努力。

六、压实“关键少数”合规责任,筑牢公司治理根基

2025年,面对新“国九条”、新《公司法》等资本市场新规的密集出台,公司高度重视实际控制人、董监高、大股东等“关键少数”的合规履职能力建设。公司建立了较为完善的股东、管理层、员工利益共享机制,充分运用股权激励、员工持股计划等工具改善公司治理水平。2025年新版《上市公司治理准则》对董事高管任职、履职、离职管理提出全面规范,并明确薪酬与公司业绩、个人业绩挂钩的要求。对此,公司董事会薪酬与考核委员会组织内部相关职能部门完善管理机制, 根据年度经营业绩完成情况及高级管理人员年度绩效考评结果支付薪酬及绩效奖金,保证薪酬水平科学、合理、富有行业竞争力。公司积极组织证券市场相关法律法规培训, 定期收集分析资本市场最新监管动态并传递给“关键少数”以提升履职能力。

2026年,公司将根据证监会上市公司治理专项行动的推进要求,持续组织学习、认真贯彻落实各项法律法规和政策要求。公司将完善风险及合规管控流程机制,逐步探索运用数字化技术赋能规范运作,不断健全内控体系;引导“关键少数”强化合规意识,确保依法履职尽责;推动公司规范运作能力不断提升,切实维护公司及中小投资者的合法权益。

七、其他事宜

公司将积极推进本次“提质增效重回报”行动方案,聚焦主业,以高质量的经营管理、规范的公司治理、积极的股东回报,切实履行上市公司的责任和义务,保障全体股东尤其是中小股东的合法权益,树立优质的上市公司形象。

本次“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司实际情况做出的,不构成公司对投资者的实质承诺,未来可能受宏观政策、市场环境等因素变化的影响,具有一定的不确定性。敬请广大投资者理性投资,注意投资风险。

特此公告。

公牛集团股份有限公司董事会

二〇二六年四月三十日

证券代码:603195 证券简称:公牛集团 公告编号:2026-006

公牛集团股份有限公司2025年度募集资金存放、管理与实际使用情况的专项报告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

一、募集资金基本情况

根据中国证券监督管理委员会出具的《关于核准公牛集团股份有限公司首次公开发行股票的批复》(证监许可〔2019〕3001号),公司首次公开发行6,000万股人民币普通股(A股)股票,发行价格为59.45元/股,募集资金总额为人民币3,567,000,000.00元,扣除各项新股发行费用后,实际募集资金净额为人民币3,503,208,500.00元。上述募集资金已于2020年1月22日存入募集资金专户,并由天健会计师事务所(特殊普通合伙)于2020年1月23日出具《公牛集团股份有限公司验资报告》(天健验〔2020〕13号)验证确认。

截至2025年12月31日,公司累计使用募集资金365,497.99万元(包括利息收入、理财产品收益等),含置换预先投入金额34,315万元,含永久补充流动资金35,669.84万元,公司募集资金已全部使用完毕。

募集资金基本情况表

单位:万元 币种:人民币

发行名称	2020年首次公开发行股份
募集资金到账时间	2020年1月22日
本次报告期	2025年1月1日至2025年12月31日
项目	金额
一、募集资金总额	356,700.00
其中:超募资金金额	0.00
减:直接支付发行费用	6,379.15
二、募集资金净额	350,320.85
减:	
以前年度已使用金额	321,454.85
本年度使用金额	8,373.30
暂时补流金额	0.00
现金管理金额	0.00
永久补充流动资金	35,669.84
加:	
募集资金利息收入	15,177.14
其他-具体说明	
三、报告期期末募集资金余额	0.00

二、募集资金管理情况

为规范募集资金的管理和使用,保护投资者利益,公司根据《公司法》《证券法》和《上海证券交易所股票上市规则》等法律、法规的规定和要求,结合公司的实际情况,制定了《公牛集团股份有限公司募集资金使用管理办法》(以下简称“《管理办法》”)。根据《管理办法》规定,公司对募集资金采用专户存储制度,以便于募集资金的管理和使用以及对其使用情况进行监督,保证专款专用。募集资金到账后,公司分别于2020年1月22日与国金证券股份有限公司及商业银行签订 《募集资金专户存储三方监管协议》,于2020年4月16日、2023年1月10日与国金证券股份有限公司、公司的子公司、商业银行签订了《募集资金专户存储四方监管协议》。公司《募集资金专户存储三方监管协议》《募集资金专户存储四方监管协议》 与上海证券交易所三方监管协议范本不存在重大差异。在使用募集资金的时候,公司严格履行相应的申请和审批手续,同时及时通知保荐机构,接受保荐机构的监督,未发生违反相关规定及协议的情况。

募集资金存储情况表

单位:万元 币种:人民币

发行名称			2020年首次公开发行股份	
募集资金到账时间			2020年1月22日	
账户名称	开户银行	银行账号	报告期末余额	账户状态
公牛集团股份有限公司募集资金专户	交通银行股份有限公司宁波新城支行	631777840	–	已注销
公牛集团股份有限公司募集资金专户	中国建设银行股份有限公司上海黄河路支行	30900625601300016773	–	已注销
公牛集团股份有限公司募集资金专户	中国民生银行股份有限公司宁波慈溪支行	9550880217869400192	–	已注销
公牛集团股份有限公司募集资金专户	广发银行股份有限公司宁波分行	31050170390000001104	–	已注销
宁波公牛低压电气有限公司募集资金专户	交通银行股份有限公司宁波新城支行	31050170390000001191	–	已注销
宁波公牛电器有限公司募集资金专户	中国建设银行股份有限公司上海黄河路支行	30900625601300028214	–	已注销
宁波公牛电器有限公司募集资金专户	中国建设银行股份有限公司上海黄河路支行	31050170390000001203	–	已注销
宁波公牛光电科技有限公司募集资金专户	中国民生银行股份有限公司宁波慈溪支行	631897382	–	已注销
宁波公牛光电科技有限公司募集资金专户	中国建设银行股份有限公司上海黄河路支行	31050170390000001202	–	已注销
宁波公牛数码科技有限公司募集资金专户	中国建设银行股份有限公司上海黄河路支行	31050170390000001204	–	已注销

注:报告期内,公司募集资金投资项目已全部结项,募集资金专用账户已注销。

三、本年度募集资金的实际使用情况

(一)募集资金投资项目资金使用情况

募集资金使用情况具体见附件1。

(二)用闲置募集资金暂时补充流动资金情况

2024年12月26日,公司第三届董事会第七次会议、第三届监事会第六次会议分别审议通过了《关于继续使用部分闲置募集资金暂时补充流动性资金的议案》,同意公司使用不超过人民币2亿元暂时闲置的募集资金补充流动资金。使用期限为2025年2月6日至2026年2月5日。到期后,公司将及时归还至募集资金专用账户。监事会及保荐机构对公司本次继续使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金发表了同意的意见。

2025年10月17日,公司将19,827.50万元归还至募集资金专项账户,本次用于暂时补充流动资金的闲置募集资金已全部归还至募集资金专项账户。截至2025年12月31日,尚未归还的闲置募集资金余额为0万元。

闲置募集资金临时补充流动资金明细表

单位:万元 币种:人民币

发行名称		2020年首次公开发行股份			
募集资金到账时间		2020年1月22日			
临时补充流动资金金额	临时补充流动资金起始日期	计划补充流动资金时长	董事会审议通过日期	归还募集资金日期	归还募集资金金额
5,000.00	2025/3/3	不超过12个月	2024/12/26	2025/4/28	2,500.00
				2025/10/17	2,500.00
5,000.00	2025/3/4	不超过12个月	2024/12/26	2025/10/17	5,000.00
904.10	2025/3/5	不超过12个月	2024/12/26	2025/10/17	904.10
4,680.80	2025/4/8	不超过12个月	2024/12/26	2025/10/17	4,680.80
5,000.00	2025/5/6	不超过12个月	2024/12/26	2025/10/17	5,000.00
1,742.60	2025/5/7	不超过12个月	2024/12/26	2025/10/17	1,742.60

(三)节余募集资金使用情况

2025年10月30日,公司第三届董事会第十三次会议及第三届监事会第十一次会议审议通过了《关于部分募投项目调整投资规模、结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》,同意将“年产4.1亿套墙壁开关插座生产基地建设项目”调整投资规模、结项并将节余募集资金永久补充流动资金,后续用于公司的日常生产经营活动和业务

(下转B696版)

证券代码:603195 证券简称:公牛集团

公牛集团股份有限公司

2026 第一季度报告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示

公司董事会及董事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人(会计主管人员)保证季度报告中财务信息的真实、准确、完整。

第一季度财务报表是否经审计

□是 √否

一、主要财务数据

(一)主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

项目	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减变动幅度(%)
营业收入	4,060,221,001.34	3,922,292,893.48	3.52
利润总额	1,266,996,539.63	1,166,589,511.33	8.61
归属于上市公司股东的净利润	1,058,244,024.62	974,916,307.50	8.55
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	983,604,877.44	855,232,293.27	15.01
经营活动产生的现金流量净额	1,699,187,932.26	1,412,435,516.57	20.30
基本每股收益(元/股)	0.59	0.54	9.26
稀释每股收益(元/股)	0.59	0.54	9.26
加权平均净资产收益率(%)	6.10	5.95	增加0.15个百分点
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减变动幅度(%)
总资产	24,376,116,627.48	22,556,242,542.63	8.07
归属于上市公司股东的所有者权益	17,816,277,778.30	16,797,615,200.75	6.06

注:公司于2025年6月9日进行了2024年年度权益分派,按实施权益分派股权登记日公司总股本1,292,158,890股扣除回购专用账户中的股份为基数,每股转增股份0.4股,转增后股本增加至1,809,022,417股。为保证基本每股收益、稀释每股收益的可比性,公司同步调整了上年同期数据。

(二)非经常性损益项目和金额

√适用 □不适用

单位:元 币种:人民币

非经常性损益项目	本期金额	说明
非流动性资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	-2,261,778.09	
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	17,433,902.96	
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益		
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	12,278.04	
委托他人投资或管理资产的损益	84,432,215.08	
对外委托贷款取得的损益		
因不可抗力因素,如遭受自然灾害而产生的各项资产损失		
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回		
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益		
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益		
非货币性资产交换损益		
债务重组损益		
企业因相关经营活动不再持续而发生的一次性费用,如安置职工的支出等		
因税收、会计等法律、法规的调整对当期损益产生的一次性影响		
因取消、修改股权激励计划一次性确认的股份支付费用		
对于现金结算的股份支付,在可行权日之后,应付职工薪酬的公允价值变动产生的损益		
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益		
交易价格显失公允的交易产生的收益		
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益		
受托经营取得的托管费收入		
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-7,849,975.08	
其他符合非经常性损益定义的损益项目		
减:所得税影响额	17,102,061.45	
少数股东权益影响额(税后)	25,434.28	
合计	74,639,147.18	

对公司将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》未列举的项目认定为非经常性损益项目且金额重大的,以及将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》中列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目,应说明原因。

□适用 √不适用

(三)主要会计数据、财务指标发生变动的情况、原因

□适用 √不适用

二、股东信息

(一)普通股股东总数和表决权恢复的优先股股东数量及前十名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	49,969	报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)			不适用	
前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)						
股东名称	股东性质	持股数量	持股比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
宁波良机实业有限公司	境内非国有法人	973,425,600	53.84		无	
阮立平	境内自然人	291,698,117	16.13		无	
阮学平	境内自然人	219,408,816	12.14		无	
香港中央结算有限公司	其他	50,256,524	2.78		无	
宁波凝晖投资管理合伙企业(有限合伙)	其他	12,236,782	0.68		无	
招商银行股份有限公司-兴全合润混合型证券投资基金	其他	10,193,255	0.56		无	
全国社保基金一一四组合	其他	7,879,000	0.44		无	
上海睿郡资产管理有限公司-睿郡有孚1号私募证券投资基金	其他	7,026,038	0.39		无	
上海睿郡资产管理有限公司-睿郡有孚3号私募证券投资基金	其他	6,486,475	0.36		无	
基本养老保险基金八零八组合	其他	4,520,552	0.25		无	

前10名无限售条件股东持股情况(不含通过转融通出借股份)			
股东名称	持有无限售条件流通股的数量	股份种类及数量	
		股份种类	数量
宁波良机实业有限公司	973,425,600	人民币普通股	973,425,600
阮立平	291,698,117	人民币普通股	291,698,117
阮学平	219,408,816	人民币普通股	219,408,816
香港中央结算有限公司	50,256,524	人民币普通股	50,256,524
宁波凝晖投资管理合伙企业(有限合伙)	12,236,782	人民币普通股	12,236,782
招商银行股份有限公司-兴全合润混合型证券投资基金	10,193,255	人民币普通股	10,193,255
全国社保基金一一四组合	7,879,000	人民币普通股	7,879,000
上海睿郡资产管理有限公司-睿郡有孚1号私募证券投资基金	7,026,038	人民币普通股	7,026,038
上海睿郡资产管理有限公司-睿郡有孚3号私募证券投资基金	6,486,475	人民币普通股	6,486,475
基本养老保险基金八零八组合	4,520,552	人民币普通股	4,520,552
上述股东关联关系或一致行动的说明	阮立平、阮学平兄弟为一致行动人,二人共同控制公司控股股东宁波良机实业有限公司;二人共同控制的宁波梅山保税港区铄今投资管理有限公司为公司股东宁波凝晖投资管理合伙企业(有限合伙)的执行事务合伙人。此外,公司未知前十名股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人情况。		
前10名股东及前10名无限售股东参与融资融券及转融通业务情况说明(如有)	无		

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

三、其他提醒事项

需提醒投资者关注的关于公司报告期经营情况的其他重要信息

□适用 √不适用

四、季度财务报表

(一)审计意见类型

□适用 √不适用

(二)财务报表

合并资产负债表

2026年3月31日

编制单位:公牛集团股份有限公司

单位:元 币种:人民币 审计类型:未经审计

项目	2026年3月31日	2025年12月31日
流动资产:		
货币资金	4,553,036,704.72	4,167,319,154.36
结算备付金		
拆出资金		
交易性金融资产	13,381,391,063.86	12,056,428,571.43
衍生金融资产		12,044,802.44
应收票据	131,236.34	229,607.28
应收账款	375,037,015.17	307,310,438.60
应收款项融资	27,039,949.75	19,820,158.56
预付款项	50,514,714.55	72,055,820.67
应收保费		
应收分保账款		
应收分保合同准备金		
其他应收款	9,602,391.73	10,796,346.34
其中:应收利息		
应收股利		
买入返售金融资产		
存货	1,637,053,372.17	1,630,826,167.95
其中:数据资源		
合同资产		
持有待售资产		
一年内到期的非流动资产		
其他流动资产	72,031,044.36	44,356,990.92
流动资产合计	20,105,837,492.65	18,321,188,058.55
非流动资产:		
发放贷款和垫款		
债权投资		
其他债权投资		
长期应收款		
长期股权投资		
其他权益工具投资		
其他非流动金融资产		
投资性房地产		
固定资产	3,428,522,536.66	3,419,722,246.68
在建工程	189,668,423.49	174,048,890.55
生产性生物资产		
油气资产		
使用权资产	21,378,090.35	25,219,573.63
无形资产	319,603,623.12	321,852,074.34
其中:数据资源		
开发支出		
其中:数据资源		
商誉		
长期待摊费用	47,908,373.70	38,136,648.73
递延所得税资产	225,165,289.94	229,571,435.71
其他非流动资产	38,032,797.57	26,503,614.44
非流动资产合计	4,270,279,134.83	4,235,054,484.08
资产总计	24,376,116,627.48	22,556,242,542.63
流动负债:		
短期借款	800,076,333.33	550,017,188.62
向中央银行借款		
拆入资金		
交易性金融负债		
衍生金融负债	9,139,240.00	
应付票据		
应付账款	2,055,799,736.21	2,455,395,948.37
预收款项		
合同负债	1,442,459,886.42	592,672,243.31
卖出回购金融资产款		
吸收存款及同业存放		
代理买卖证券款		
代理承销证券款		
应付职工薪酬	175,363,874.71	361,744,361.67
应交税费	426,323,207.80	444,248,807.75
其他应付款	1,028,372,923.56	828,846,841.77
其中:应付利息		
应付股利		
应付手续费及佣金		
应付分保账款		
持有待售负债		
一年内到期的非流动负债	10,910,078.50	13,400,934.61
其他流动负债	142,309,803.70	40,729,603.21
流动负债合计	6,090,755,084.23	5,287,055,929.31
非流动负债:		
保险合同准备金		
长期借款	225,126,000.00	225,126,000.00
应付债券		
其中:优先股		
永续债		
租赁负债	9,745,645.09	12,231,497.99
长期应付款		
长期应付职工薪酬		
预计负债		
递延收益	54,063,263.84	55,960,962.38
递延所得税负债	84,209,912.28	83,687,180.86
其他非流动负债	83,610,954.76	83,610,954.76
非流动负债合计	456,755,775.97	460,616,595.99
负债合计	6,547,510,860.20	5,747,672,525.30
所有者权益(或股东权益):		
实收资本(或股本)	1,807,909,538.00	1,807,973,428.00
其他权益工具		
其中:优先股		
永续债		
资本公积	2,671,569,465.97	2,666,401,019.77
减:库存股	168,005,019.78	171,181,492.01
其他综合收益	22,727,422.44	70,589,897.94
专项储备		
盈余公积	870,311,904.48	870,311,904.48
一般风险准备		
未分配利润	12,611,764,467.19	11,553,520,442.57
归属于母公司所有者权益(或股东权益)合计	17,816,277,778.30	16,797,615,200.75
少数股东权益	12,327,988.98	10,954,816.58
所有者权益(或股东权益)合计	17,828,605,767.28	16,808,570,017.33
负债和所有者权益(或股东权益)总计	24,376,116,627.48	22,556,242,542.63

公司负责人:阮立平 主管会计工作负责人:刘圣松 会计机构负责人:沈科伟

合并利润表

2026年1—3月

编制单位:公牛集团股份有限公司

单位:元 币种:人民币 审计类型:未经审计

项目	2026年第一季度	2025年第一季度
一、营业总收入	4,060,221,001.34	3,922,292,893.48
其中:营业收入	4,060,221,001.34	3,922,292,893.48
利息收入		
已赚保费		
手续费及佣金收入		
二、营业总成本	2,880,121,863.36	2,917,892,164.90
其中:营业成本	2,324,892,232.68	2,312,424,344.11
利息支出		
手续费及佣金支出		
退保金		
赔付支出净额		
提取保险责任准备金净额		
保单红利支出		
分保费用		
税金及附加	42,941,965.29	33,562,384.85
销售费用	264,694,341.04	257,822,641.22
管理费用	129,084,998.23	184,325,532.59
研发费用	135,888,136.37	156,756,421.33
财务费用	-17,379,810.25	-26,999,159.20
其中:利息费用	1,503,933.63	1,237,030.64
利息收入	23,098,560.67	31,666,770.92
加:其他收益	17,433,902.96	116,026,575.63
投资收益(损失以“-”号填列)	84,432,215.08	58,780,022.63
其中:对联营企业和合营企业的投资收益		
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益		
汇兑收益(损失以“-”号填列)		
净敞口套期收益(损失以“-”号填列)		
公允价值变动收益(损失以“-”号填列)		
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-334,697.86	-257,049.12
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-4,522,265.36	-6,558,661.17
资产处置收益(损失以“-”号填列)	-2,261,778.09	56,888.31
三、营业利润(亏损以“-”号填列)	1,274,846,514.71	1,172,448,504.86
加:营业外收入	1,148,339.31	2,449,047.98
减:营业外支出	8,998,314.39	8,308,041.51
四、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	1,266,996,539.63	1,166,589,511.33
减:所得税费用	207,379,342.61	191,612,611.60
五、净利润(净亏损以“-”号填列)	1,059,617,197.02	974,976,899.73
(一)按经营持续性分类		
1.持续经营净利润(净亏损以“-”号填列)	1,059,617,197.02	974,976,899.73
2.终止经营净利润(净亏损以“-”号填列)		
(二)按所有权归属分类		
1.归属于母公司股东的净利润(净亏损以“-”号填列)	1,058,244,024.62	974,916,307.50
2.少数股东损益(净亏损以“-”号填列)	1,373,172.40	60,592.23
六、其他综合收益的税后净额	-47,862,475.50	513,493.99
(一)归属母公司所有者的其他综合收益的税后净额	-47,862,475.50	513,493.99
1. 不能重分类进损益的其他综合收益		
(1)重新计量设定受益计划变动额		
(2)权益法下不能转损益的其他综合收益		
(3)其他权益工具投资公允价值变动		
(4)企业自身信用风险公允价值变动		
2. 将重分类进损益的其他综合收益	-47,862,475.50	513,493.99
(1)权益法下可转损益的其他综合收益		
(2)其他债权投资公允价值变动		
(3)金融资产重分类计入其他综合收益的金额		
(4)其他债权投资信用减值准备		
(5)现金流量套期储备	-47,704,369.67	157,180.00
(6)外币财务报表折算差额	-158,105.83	356,313.99
(7)其他		
(二)归属于少数股东的其他综合收益的税后净额		
七、综合收益总额	1,011,754,721.52	975,490,393.72
(一)归属于母公司所有者的综合收益总额	1,010,381,549.12	975,429,801.49
(二)归属于少数股东的综合收益总额	1,373,172.40	60,592.23
八、每股收益:		
(一)基本每股收益(元/股)	0.59	0.54
(二)稀释每股收益(元/股)	0.59	0.54

本期发生同一控制下企业合并的,被合并方在合并前实现的净利润为:0元,上期被合并方实现的净利润为:0 元。

公司负责人:阮立平 主管会计工作负责人:刘圣松 会计机构负责人:沈科伟

合并现金流量表

2026年1—3月

编制单位:公牛集团股份有限公司

单位:元 币种:人民币 审计类型:未经审计

项目	2026年第一季度	2025年第一季度
一、经营活动产生的现金流量:		
销售商品、提供劳务收到的现金	5,817,186,370.25	5,086,117,115.67
客户存款和同业存放款项净增加额		
向中央银行借款净增加额		
向其他金融机构拆入资金净增加额		
收到原保险合同保费取得的现金		
收到再保业务现金净额		
保户储金及投资款净增加额		
收取利息、手续费及佣金的现金		
拆入资金净增加额		
回购业务资金净增加额		
代理买卖证券收到的现金净额		
收到的税费返还	2,342,553.47	2,816,239.70
收到其他与经营活动有关的现金	111,121,048.29	149,579,513.35
经营活动现金流入小计	5,930,649,972.01	5,238,512,868.72
购买商品、接受劳务支付的现金	2,808,317,838.60	2,423,813,466.95
客户贷款及垫款净增加额		
存放中央银行和同业款项净增加额		
支付原保险合同赔付款项的现金		
拆出资金净增加额		
支付利息、手续费及佣金的现金		
支付保单红利的现金		
支付给职工及为职工支付的现金	670,022,578.35	722,610,274.11
支付的各项税费	529,825,165.22	495,220,088.73
支付其他与经营活动有关的现金	223,296,457.58	184,433,522.36
经营活动现金流出小计	4,231,462,039.75	3,826,077,352.15
经营活动产生的现金流量净额	1,699,187,932.26	1,412,435,516.57
二、投资活动产生的现金流量:		
收回投资收到的现金		
取得投资收益收到的现金	84,432,215.08	59,858,742.86
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	73,386.00	85,800.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额		
收到其他与投资活动有关的现金	4,614,385,241.30	2,845,464,405.00
投资活动现金流入小计	4,698,890,842.38	2,905,408,947.86
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	239,782,185.65	294,473,763.48
投资支付的现金		
质押贷款净增加额		
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额		
支付其他与投资活动有关的现金	5,749,500,000.00	4,104,536,455.90
投资活动现金流出小计	5,989,282,185.65	4,399,010,219.38
投资活动产生的现金流量净额	-1,290,391,343.27	-1,493,601,271.52
三、筹资活动产生的现金流量:		
吸收投资收到的现金		
其中:子公司吸收少数股东投资收到的现金		
取得借款收到的现金	350,000,000.00	449,987,728.04
收到其他与筹资活动有关的现金		
筹资活动现金流入小计	350,000,000.00	449,987,728.04
偿还债务支付的现金	99,950,000.00	
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,491,841.25	1,237,030.64
其中:子公司支付给少数股东的股利、利润		
支付其他与筹资活动有关的现金		
筹资活动现金流出小计	101,441,841.25	1,237,030.64
筹资活动产生的现金流量净额	248,558,158.75	448,750,697.40
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-2,035,536.10	1,713,009.80
五、现金及现金等价物净增加额	655,319,211.64	369,297,952.25
加:期初现金及现金等价物余额	721,044,585.46	836,314,404.91
六、期末现金及现金等价物余额	1,376,363,797.10	1,205,612,357.16

公司负责人:阮立平 主管会计工作负责人:刘圣松 会计机构负责人:沈科伟

(三)2026年起首次执行新会计准则或准则解释等涉及调整首次执行当年年初的财务报表

□适用 √不适用

特此公告

公牛集团股份有限公司董事会

2026年4月28日