

公司代码：603195

公司简称：公牛集团

公牛集团股份有限公司
GONGNIU GROUP CO., LTD



2020 年半年度报告摘要

二〇二〇年八月

一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
公司 2020 年半年度不进行利润分配或公积金转增股本。

二 公司基本情况

2.1 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	黄少鹏
电话	021-33561091	021-33561091
办公地址	上海市徐汇区田林路487号宝石大楼20号	上海市徐汇区田林路487号宝石大楼20号
电子信箱	liushengsong@gongniu.cn	huangsp@gongniu.cn

2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
--	-------	------	-----------------

总资产	10,542,585,825.31	7,416,562,760.11	42.15
归属于上市公司股东的净资产	7,586,575,944.73	5,551,303,841.96	36.66
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同 期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	1,470,444,399.04	1,911,855,656.99	-23.09
营业收入	4,108,674,867.92	4,971,411,536.77	-17.35
归属于上市公司股东的净利润	803,737,970.27	1,066,237,994.02	-24.62
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	804,048,076.12	1,062,594,365.83	-24.33
加权平均净资产收益率(%)	9.46	28.20	减少18.74个百分点
基本每股收益(元/股)	1.36	1.97	-30.96
稀释每股收益(元/股)	1.36	1.97	-30.96

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		31,531				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		0				
前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比 例(%)	持股 数量	持有有限售条 件的股份数量	质押或冻结的股 份数量	
宁波良机实业有限公司	境内非国有法人	54.00	324,000,000	324,000,000	无	0
阮立平	境内自然人	16.14	96,864,199	96,864,199	无	0
阮学平	境内自然人	16.14	96,864,199	96,864,199	无	0
珠海高瓴道盈投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.01	12,067,042	12,067,042	无	0
宁波凝晖投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.68	4,072,954	4,072,954	无	0
宁波穗元投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.30	1,787,442	1,787,442	无	0
招商银行股份有限公司—交银施罗德新成长混合型证券投资基金	其他	0.28	1,657,438	0	无	0
全国社保基金五零一组合	其他	0.26	1,567,324	0	无	0
深圳市晓舟投资有限公司	境内非国有法人	0.25	1,508,385	1,508,385	质押	930,000
慈溪市伯韦投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.23	1,357,544	1,357,544	质押	1,357,544
上述股东关联关系或一致行动的说明		无				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		无				

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

2020年上半年，新冠肺炎疫情突发，打乱了正常的社会秩序和生产经营计划，对整个经济特别是实体经济造成较大冲击，同时国际政治经济环境更加复杂、大宗商品市场剧烈波动。在此背景下，公司将员工健康安全放在首位，积极开展疫情防控工作，并通过对外捐赠支援全国疫情防控，履行社会责任。另一方面公司根据相关政策科学稳妥地组织复工复产，基于新的经济形势及时调整经营策略，协同供应商、经销商及终端网点共同发展，践行“走远路”的发展理念。

2020年上半年，公司实现营业收入41.09亿元，较上年同期下降17.35%，实现归属于上市公司股东的净利润8.04亿元，较上年同期下降24.62%。2020年第二季度实现营业收入27.29亿元，环比第一季度增长97.78%，较上年同期下降0.67%，实现归属于上市公司股东的净利润6.33亿元，环比第一季度增长271.67%，较上年同期下降4.55%。随着国内疫情的稳定和经济、消费的复苏，以及公司调整后经营策略效果的逐步显现，公司第二季度营业收入和净利润均实现了较快的恢复。

2020年上半年，公司在以下几个方面的工作取得了不错的成效：

（一）通过对产品和技术的持续创新，不断提升市场竞争力

截至2020年6月底，公司累计获得专利授权1,137项，其中2020年上半年申请专利210项，获得专利授权203项。

1. 转换器

公司坚持以用户为中心，通过不断的迭代创新，丰富细分场景产品，提升产品使用体验。

2020 年上半年，公司通过对家用电器趋势的研究以及年轻人便捷用电需求的洞察，推出 MINI 款两极插座系列，通过巧妙的结构及极简的外观设计，体现出精致、小巧、实用的产品理念，并以其突出的性价比迅速抢占市场，市场份额呈现出持续增长趋势。

通过对家居用电环境以及行业趋势的研究，提出插座融于家居的装饰化理念，开发家居焕新插座系列。在外观方面，通过新工艺、新材料的运用，使插座呈现自然原木肌理，融于现代流行家装风格。在设计方面，自主研发全新纯平式机械开关，保证了良好的外观效果及按压时的手感体验，并通过巧妙的侧插孔布局，解决了用户在使用大体积插头时可能产生的干涉问题。

公司坚持不断通过用户洞察及产品生命周期管理，积极探索产品创新机会，上半年已孵化一大批创新设计项目，旨在进一步提升市场份额的同时，变革技术、突破自我，持续引领消费需求。

2. 墙壁开关插座

公司通过与国际顶级设计机构合作，持续强化“装饰化”品牌定位，同时加快产品原位智能升级。

2020 年上半年，公司定位于中高端的 PIANO（皮亚诺）系列装饰开关成功上市，创造性推出金属款、玻璃款以及智能款，全新结构设计实现多材质、多工艺的兼容性和可拓展性；开关采用铜柱结构，大银点设计实现 16A 大电流负载升级；插座采用专利“四柱卡位接线端子”设计，接线更便携牢固。

公司紧跟智能化大潮，深化智能产品布局。创造性提出“原位替换”的产品概念，聚焦单火进行技术攻关。通过结构大按钮、无死角轻触开关结构创新，实现了开关按钮全方位良好的操作体验；通过可拆卸结构设计实现电池易更换；创造性的结构设计实现塑料与金属支架的融合，质感、强度双提升，目前已获得 2 项结构发明专利授权、2 项实用新型专利授权。

公司以工程类客户需求为抓手，突破产品开发零售思维，以渠道特点为基础构建 ToB 市场产品体系，以 G33 全景系列为代表，创造性开发出联板产品，聚焦平台化、模块化结构设计，实现各品类自由组合和搭配，极大地提升了基础产品的产品力和可拓展性；同时引入 G12 大板系列，并规划 G25 系列大板联框产品立项，匹配现有 G06 连框、G28 连框系列，形成公牛 ToB 市场基础性产品的合力，为 ToB 市场的开拓提供

坚实的产品基础。

3. LED 照明

公司在家居照明领域，以用户为核心开展全屋照明产品的研究与开发，从前期用户家居空间行为、用户用光需求研究，到终端门店购买形式、消费习惯及用户关注点研究，最后匹配不同层级市场需求，全方位立体化地开展策划研发，逐步完成了家居全屋照明产品布局，同时不断提升产品的配套性、用户使用体验。

2020 年上半年，公司继续以“全屋照明——把好光带回家”、“爱眼就是爱家人”的价值与品牌理念，持续推进“光”的研究和光效设计领域的创新与应用，快速拓展产品线。上半年公司持续丰富不同使用场景下的替换类光源产品，推出 T 型球泡灯、T5 及 T8 灯管、办公平板灯、投光灯、工矿灯等新品。在基础灯具方面，重新匹配市场需求，以“公牛爱眼筒灯——耐用更爱眼”的新主张，快速开发差异化的高品质产品，全面升级筒灯、射灯、灯带，形成阶梯化矩阵式产品布局。在装饰灯方面，公司上市耀晖、郎晨等 10 款新品，满足了用户套系化购买的需求。

作为行业“防频闪”概念的积极倡导者，为应对电流易出现的不稳定情况，公司照明产品均配备“抗电涌”技术，向消费者传递公牛“关爱、信赖、陪伴”的品牌理念。

4. 数码精品

公司以客户体验为导向，快速迭代创新，推出了一系列“精品、时尚、年轻化”等特色鲜明的产品，行业影响力不断提升。

公司基于用户研究体系，深挖用户痛点，推出快充系列产品线，包括快充移动电源、PD 快充充电器、防过充快充充电器等，其中防过充产品采用公牛拥有自主知识产权的防过充技术，可有效避免因过度充电带来的手机等终端设备电池使用寿命缩减的问题；根据用户使用习惯，推出多合一移动电源（集成充电线、充电头、移动电源技术）、应急充电器（集成充电头、移动电源技术）、贴合式移动电源、充电坞（集成强电、弱电和信息传输）等创新型产品。

2020 年，公司积极拓展 65W 及更大充电功率的快充电源产品，着重在多协议兼容快充、氮化镓新材料应用以及提升用电体验和用电安全等方面进行技术研究和产品布局。同时加大无线通信、AI 人工智能语音交互技术的技术研究，并推进语音交互类、WIFI 及蓝牙控制类、无线通信 3C 类等智能产品的应用研究。公司还根据数码配件行

业市场和技术最新发展趋势，面向未来，布局 TWS、高功率密度的电源等产品技术。

针对行业产品参差不齐的现状，本着安全用电的理念，公司积极参与国标、行业标准制定和企业认证，推动行业共同进步。2020 年上半年，公司作为主要起草单位参与国内发布的第一份关于蓝牙耳机（TWS 耳机）的团体标准《蓝牙耳机测量方法》、《蓝牙耳机技术要求》。截至当前，公司先后参与《多媒体设备电源适配器技术要求和测试方法》、《音频、视频和信息技术设备生产过程中的例行电气安全试验》、《便携式电子产品用锂离子电池和电池组安全要求》等 6 项国家标准及《车内用直流电源适配器技术规范》等十余项行业标准、团体标准的起草。

5. 智能电工

2020 年，以用户体验为中心，围绕智能电工生态战略，公司进一步加快智能家居产品的布局，着力培育和孵化新业务，快速提升公牛智能产品的产品力和技术能力。

2020 年上半年公司重点推进智能墙壁开关插座产品的研发，持续优化公牛智家 APP 的用户体验，进一步提升使用的便利性、安全性与稳定性，同时加快智能模块和公牛云的开发，扩大业务中台的开放性，实现与阿里、百度、京东、小米等物联网平台的云云对接，支持多款主流智能音箱的语音控制。

（二）精细化、数字化营销，充分发挥线下、线上多渠道专业分工及相互协同优势，并加快新核心渠道的开拓与建设

报告期内，公司通过营销微创新、数字化传播持续夯实渠道优势。

公司加大转换器五金渠道超级售点的培育力度，提高单店效率及产出，并借助遍布全国的经销商开拓超市、单位工程售点，上半年重点开拓贸易公司、B2B 集采平台，市场结构不断优化；墙壁开关插座依托 PIANO 等高端产品，进一步布局一线及高端市场，同时通过经销商帮扶等方式持续促进终端网点动销；LED 照明在充分发挥五金渠道、专业建材渠道协同优势的同时持续打造优质灯饰售点，借助不断丰富的装饰灯、基础灯具及替换类光源产品，提升终端品牌形象，实现消费者场景化体验式购物，为全屋照明业务的发展构建新的渠道优势；数码精品一方面持续拓展手机专卖店渠道、数码配件店渠道、积分商城及礼赠品渠道、小超市便利店渠道，加大与品牌手机厂商的渠道合作，并借助配送平台开展送货到家业务，另一方面借助售点店招等广告、新媒体推广模式，持续提升品牌知名度与美誉度。

同时，公司大力拓展 ToB 渠道，在集团层面设立 B 端事业部，整合内外部资源，

以客户为中心拉通集团全品类产品及销售模式，推动 B 端业务实现突破性发展。目前公司已与保利发展、融创集团、金地集团、建业地产等多家大型房地产企业以及中城联盟、新虹桥联盟达成战略合作，在嵌入式产品领域与索菲亚、欧派、曲美家居、林氏木业等企业达成合作。

2020 年上半年，受疫情影响，线上销售模式发展迅速，公司积极开展数字化营销，借助抖音、小红书、微信、微博等数字化平台全方位地开展线上品牌、产品传播及销售导流。电商渠道充分把握消费者购买习惯的变化，以精准定位的产品满足线上消费人群的不同需求，通过差异化管理和精准扶持提升各店铺推广效率，持续开拓新平台，促进全品类协同发展。情报通数据显示，2020 年上半年公司转换器、墙壁开关插座两个品类天猫市场占有率继续保持第一。

2020 年上半年，为提升经销商团队运营管理能力及销售能力，公司持续开展经销商赋能培训活动，包括经销商管理制度健全、业务绩效设定、职业经理人培训、仓库管理、促销指引、人员选用育留、盈利水平提升等多方面，同时就 ToB 业务开拓、直播营销、终端动销拉动等开展专项赋能活动，全方位提升其综合运营管理水平，打造优秀的经销商团队。

（三）持续开展供应链创新，强化品质、成本优势

报告期内，公司持续推进精益改善、自动化升级改造、打造 MES 数字化生产管理系统，不断提升工厂精益化、自动化、数字化水平。

转换器工厂围绕降本增效，持续推进精益产线的转换与推广，提升精益转换率，完善异常管理机制，大幅缩短制造周期，消除物流及仓储等周转浪费；墙壁开关插座工厂通过 U 型精益线、快速换模 SMED、连续流、LCIA 的导入，大幅度提升柔性生产和交付能力，组装生产周期由两天减为一天，日排产 SKU 增加 38%；LED 照明工厂根据装饰灯产品特性创新生产模式，打造精益生产小线，提升标准化和生产柔性，精益成熟度显著提升；数码配件工厂以品质为核心，通过标准作业、全员设备维护 TPM 等精益生产工具实现产品品质和生产效率的提升，并持续推进卓越现场的打造；模塑五金等关键部装工厂全面推广 SMED 和 TPM，持续提升机台使用效率。

同时，公司持续推进自动化升级改造，提高生产效率。转换器工厂导入成品组装整机线，引入工序自动化及部件组装等自动化设备 72 台，自动化设备统一引入 PC 控制系统，整体自动化覆盖率提升 5%；墙壁开关插座工厂构建自动化设备“设计——导

入——保养”的全生命周期管理，导入成品柔性机，建立从“排产 SAP——物流 WMS——生产 MES——管理 Andon——报表系统”的一体化系统，实现智能排产、实时监控、自动预警；LED 工厂围绕重点、难点工序开展自动化升级改造，持续提升自动插线机、自动上下老化机器人、自动打标扫码等设备的生产效率，改善筒灯自动化生产线，工厂自动化程度得到进一步提升；数码配件工厂专注柔性自动化，导入 CCD 视觉打标系统，实现无定位、无载具智能识别打标，自动化数据线生产线实现 5A、3A 数据线的兼容生产，设备柔性不断提升，在制造工艺方面成功验证移动电源极耳激光焊接，进一步提升了产品品质；模塑工厂通过 TMOLD 标准模块和标准库的建立，模具设计效率整体提升 15%，3D 打印水路技术的大量应用，不仅提升了注塑件质量水平，生产效率也得到了大幅提高。

此外，各主要工厂持续优化 MES 生产管理系统，并基本实现了生产作业全环节的数字化和可视化。各工厂精益化、自动化、数字化水平的不断提升，进一步增强了公司的品质、交付及成本优势。

（四）向世界级企业学习先进的管理方法论，并不断加强人才、组织及信息化建设，提升公司的学习与成长能力

报告期内，公司以世界级企业为标杆，持续推动公牛业务管理体系的建设，不断学习、沉淀先进的管理理念和方法论，进一步完善战略规划、战略部署、精益研发管理体系，通过全价值链的流程能力构建和精益转换落地，实现降本增效和精细化管理，公司自我成长及发展的能力不断提升，同时也培养了一大批专业管理人才，为未来的发展注入了源源不断的动力。

公司积极开展组织变革，大胆推动组织架构和业务流程的创新，持续孵化新的业务并独立经营，构建以客户为中心、快速反应的组织结构，进一步激发组织活力。

同时，公司持续推进绩效管理变革，2020 年上半年推出面向不同层级管理者和核心骨干的限制性股票激励计划、特别人才持股计划，将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，有利于公司更好地吸引和保留人才，促进公司长期可持续发展。

此外，公司大力推进信息化建设，围绕产品、订单、采购、生产、库存、交付、管理，构建了 PLM 产品生命周期管理、SRM 供应商管理、MES 生产管理、QMS 质量管理、WMS 仓储管理、CRM 客户管理、SAP 大营销、BI 智慧管理等信息系统，有效提升了公

司的信息化和运营管理水平。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用