

公牛集团股份有限公司

关于 2021 年度业绩说明会召开情况的公告

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个别及连带责任。

公牛集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 4 月 12 日在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》、《证券时报》和上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上披露了《2021 年年度报告》。为便于广大投资者更深入、全面地了解公司经营情况，公司于 2022 年 4 月 27 日召开了“2021 年度业绩说明会”。现将会议召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开基本情况

2022 年 4 月 27 日 9:00-10:30，公司通过上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）以视频和网络互动方式召开了“2021 年度业绩说明会”。公司董事长兼总裁阮立平、副总裁兼董事会秘书刘圣松、副总裁兼财务总监张丽娜、独立董事谢韬出席了本次会议并与投资者进行了沟通交流。

二、投资者提出的主要问题及公司的回复情况

在本次说明会上，公司就投资者关心的问题给予了答复，并对相关问题进行了梳理，主要问题及答复如下：

问题 1：请问公司插排业务是否已经到了天花板？接下来是否还有增长空间？市场份额还有扩大的空间吗？

答：您好，插排产品是刚需，会随着用电场景的增加和社会的发展而增长。

问题 2：目前无主灯业务推进情况如何？怎么看待无主灯业务市场竞争格局？目前咱们公司处在什么竞争位置上？是否有机会利用无主灯业务的发展机遇一举超越照明行业其他龙头？

答：公司无主灯产品已开始大规模试销，目前行业方兴未艾，行业参与者均处于同一起跑线，公司将充分发挥自身在产品、渠道、供应链和品牌方面的综合

竞争优势，加快无主灯业务的发展。

问题 3：B 端家装渠道推进情况如何？能否复制过去在传统渠道领域取得成功的营销经验？

答：公司 B 端业务发展良好，2021 年 B 端收入同比增长 175.20%，公司组建了专业的团队，开展专业化的 B 端运营。

问题 4：相对于竞争对手，我们的无主灯产品的优势是什么？

答：公司拥有更精准的需求洞察和产品创新优势，更广泛和更可及的渠道优势，能够为广大消费者更好地提供简约、智能的无主灯产品。

问题 5：墙开业务目前品牌众多，竞争激烈，公司有什么策略保持领先优势？

答：公司将顺应消费趋势的变化，加快墙开产品装饰化和智能化方向的创新，在 B 端、电商及乡镇加快渠道下沉和深耕，进一步巩固市场领先优势。

问题 6：公司有没有计划在智能生态产品中培育大单品？如果有，您觉得哪款产品潜力比较大？潜在市场规模是多少？

答：公司智能生态业务所选品类均是战略选择的结果，都是公司未来会重点发展的潜力业务。

问题 7：无主灯业务市场需求如何？公司预计取得多大的市场份额？对将来公司整体业绩增量有多大贡献？

答：无主灯业务符合消费者简约现代审美趋势的变化，市场需求处于快速增长阶段，公司将充分发挥自身在产品、渠道、供应链和品牌方面的综合竞争优势，加快业务发展。

问题 8：目前充电枪和充电桩业务推进情况如何？有机会成为公司新的增长点吗？

答：公司充电枪和充电桩业务目前在线上居于单品领先地位，是公司重点培育的增长点。

问题 9：请问贵公司新能源车充电业务的盈利能力如何？

答：公司充电枪、充电桩业务刚刚起步，目前处于投入期。

问题 10：请问贵公司 2022 年一季度收入增长的主要贡献来自什么业务？

答：2022 年一季度收入增长来自于公牛的电连接、智能电工照明、数码配件业务。

问题 11：目前打造的专卖店模式与传统 C 端渠道有何差异？专卖店自我复制推广情况如何？能为以后业绩增长带来增量？

答：公牛的专卖店模式是对现有 C 端渠道模式的升级，2021 年完成约 1.8 万家，促进了相关业务的良好增长。

问题 12：接下来公司是否能增加现金分红比例？

答：董事会会在适当的时间对现金分红进行讨论决策，谢谢！

问题 13：请问贵公司未来资本支出的规划？

答：公司会结合自身战略发展的需求来安排资金，感谢您的关注，谢谢！

问题 14：4 月份以来疫情相对较多，对公司二季度业绩有何影响？

答：二季度刚刚开始，我们一起克服疫情带来的影响，努力做到行稳致远。谢谢！

问题 15：请问今年资本开支主要的投向是哪里？谢谢

答：公司资本开支会结合自身战略发展的需求来安排，感谢您的关注！

问题 16：请问目前无人工厂推进情况如何？现在公司生产自动化程度怎么样？在人力成本控制方面公司有何举措？

答：近年来公司供应链的精益化、自动化、数字化水平在不断提升，也带来了人效水平的明显提升。

问题 17：近期原材料价格波动很大，在成本管控上有没有新的举措？

答：公司有成熟、常态化的套期保值机制来应对原材料价格的大幅波动。谢谢！

问题 18：接下来公司有没有提价的计划？如果有，主要涵盖哪些产品？

答：公司有成熟、常态化的价格形成机制，会综合市场竞争状态、成本水平等因素进行价格决策。

问题 19：请问目前公司产品中高毛利高单价的产品（比如照明业务中的装饰灯），占比如何？今后针对消费升级和产品结构升级公司有何打算？

答：公司 2021 年的产品结构是电连接业务占比约 52%，智能电工照明业务占比约 45%，数码配件业务占比约 3%。未来公司会紧密把握消费升级、智能化、新能源的时代发展机遇进行产品结构升级。

问题 20：从资产负债表可以看出，期末时公司货币资金 43.77 亿元，交易性金融资产 59.27 亿元，两者合计 103.04 亿元。请问阮总，公司为什么没有合理投资，而选择了银行理财呢？

答：公司会结合自身战略发展的需求来安排资金，谢谢！

问题 21：想请教公司管理层几个问题，感谢！

1) 公司在照明业务上未来的策略和规划是怎样的？是否只在无主灯上发力？我们的竞争优势是什么？

2) 在新能源赛道上，当前市场竞争格局怎样？目前充电桩和充电枪盈利能力如何？未来是否有新品类拓展计划？

答：无主灯是照明行业新的发展趋势，是公司的战略重点，我们在更精准的需求洞察和产品创新、更广泛和更可达的渠道上具有优势。随着新能源车的发展，充电枪、充电桩将会具有广阔的发展前景。未来公司将围绕以无主灯为核心的智能生态业务、和以充电枪/桩为核心的新能源用电业务两大赛道，加快企业的转型升级。

问题 22：反垄断对公司长远影响大吗？

答：公司已于第一时间完成了整改，有效地促进了公司合规经营水平的提升与经营质量的提高，将为公司未来可持续发展奠定更良好的基础。

本次说明会具体情况详见上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com>)，感谢各位投资者的积极参与。在此，公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢。

特此公告。

公牛集团股份有限公司董事会

二〇二二年四月二十八日