证券代码：603195　证券简称：公牛集团　公告编号：2026-014

公牛集团股份有限公司
关于使用自有资金委托理财的公告

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法律责任。

重要内容提示：

● 基本情况

投资金额	210亿元
投资种类	商业银行、信托公司、证券公司、基金公司、保险公司、资产管理公司等具有合法经营资格的金融机构发行的安全性高、流动性好、风险等级较低的理财产品
资金来源	自有资金

● 已履行及拟履行的审议程序：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《关于使用自有资金委托理财的议案》，本事项尚需提交公司2025年年度股东会批准。

● 特别风险提示：公司购买的委托理财产品属于较低风险型产品，公司将根据经济形势以及金融市场的变化适时、适量进行相关事宜的推进，但金融市场受宏观经济影响较大，不排除委托理财事宜受到市场风险、政策风险、流动性风险、不可抗力风险等风险因素影响，因此实际收益无法预期。敬请广大投资者注意投资风险。

一、委托理财概述

（一）委托理财目的

在确保公司正常生产经营和资金安全的前提下，为提高公司自有资金使用效率，增加公司自有资金收益。

（二）投资金额

公司拟使用单日最高额度不超过人民币210亿元进行委托理财，在上述额度内可循环进行投资，滚动使用。

（三）资金来源

公司闲置自有资金。

（四）投资方式

公司投资理财产品以确保公司正常生产经营和资金安全为前提，以安全性高、流动性好、风险评级较低为主要考量。公司委托商业银行、信托公司、证券公司、基金公司、保险公司、资产管理公司等具有合法经营资格的金融机构进行较低风险的投资理财，参与银行理财产品、信托公司信托计划、资产管理公司资产管理计划、证券公司及基金公司类固定收益类产品等。

（五）投资期限

投资期限为自公司2025年年度股东会审议通过之日起12个月内有效。

二、审议程序

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《关于使用自有资金委托理财的议案》，本事项尚需提交公司2025年年度股东会批准。并提请股东会审议通过并授权董事会或董事会授权人（董事长）在上述额度范围行使投资决策并签署相关文件，由公司财务管理中心负责具体事宜办理。

三、委托理财风险分析及风控措施

（一）风险分析

公司购买的委托理财产品属于较低风险型产品，公司将根据经济形势以及金融市场的变化适时、适量进行相关事宜的推进，但金融市场受宏观经济影响较大，不排除委托理财事宜受到市场风险、政策风险、流动性风险、不可抗力风险等风险因素影响，因此实际收益无法预期。

（二）风控措施

公司购买标的以安全性高、流动性好、风险评级较低为主要考量。公司委托商业银行、信托公司、证券公司、基金公司、保险公司、资产管理公司等具有合法经营资格的金融机构进行较低风险投资理财，公司对委托理财产品的风险与收益，以及未来的资金需求进行了充分的预估与测算，风险可控。公司已制定了《委托理财管理制度》，对委托理财的权限、审核流程、报告制度、受托方选择、日常监控与核查、责任追究等方面做了详尽的规定，以有效防范投资风险，确保资金安全。

1.公司已制定了委托理财管理相关的制度，对委托理财的原则、范围、权限、内部审核流程、资金使用情况的监督、责任部门等方面均作了规定，各理财产品的购买由财务管理中心资金管理部根据市场情况提出建议，经董事长或董事长授权人审批后方可购买，能有效防范投资风险。

2.公司将结合生产经营、资金使用计划等情况，在授权额度内合理开展理财产品投资，并保证委托理财产品的资金均为公司闲置自有资金。

3.定期关注投资理财产品的相关情况，一旦发现有可能产生风险的情况，将及时采取相应措施，控制投资风险。

四、投资对公司的影响

公司使用闲置自有资金进行委托理财符合国家法律法规，在确保不影响公司日常运营的前提下实施，不影响公司日常资金周转需要。公司对闲置自有资金进行适度理财，可以提高公司资金使用效率，获得一定的投资收益，为公司和股东谋取更多利益。

根据财政部发布的新金融工具准则的规定，公司委托理财产品计入资产负债表中交易性金融资产或其他流动资产，利息收益计入利润表中公允价值变动损益或投资收益（最终以会计师事务所确认的会计处理为准）。

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：2026-007

公牛集团股份有限公司
关于预计2026年度日常关联交易的公告

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法律责任。

重要内容提示：

● 公牛集团股份有限公司（以下简称“公司”）与关联方的日常关联交易均属正常的经营业务活动，关联交易的价格公允，不会对关联人形成较大的依赖，不存在损害公司和全体股东合法权益的行为，不会对公司持续经营能力及独立性产生影响。

● 本次日常关联交易事项无需提交股东会审议。

一、日常关联交易基本情况

（一）日常关联交易履行的审议程序

2026年4月28日，公司第三届董事会第十五次会议审议通过了《关于预计2026年度日常关联交易的议案》，关联董事阮立平先生、阮学平先生回避表决，该议案获得全部非关联董事表决通过。本次关联交易事项无需提交公司股东会审议。

2026年4月27日，公司召开第三届董事会独立董事2026年第一次专门会议审议通过了该议案，全体独立董事认为：公司本次预计的日常关联交易符合公司实际业务发展需要，交易价格以市场价格为基础，关联交易金额占同类业务比例较小，不会对公司独立性构成影响，不存在损害公司及全体股东、特别是中小股东利益的情形。

（二）公司2025年度日常关联交易的预计和执行情况

关联交易类别	关联人	预计金额(元)	实际发生额(元)	预计金额与实际发生金额差异较大的原因
向关联人销售产品、商品	杭州亮牛五金机电有限公司	27,000,000.00	17,550,212.75	/
	杭州杭牛五金机电有限公司	60,000,000.00	26,939,408.50	/
	杭州飞牛五金机电有限公司	4,000,000.00	1,281,211.09	/
	河北秋迪商贸有限公司	15,000,000.00	4,622,726.89	/
	安徽光宇光能新能源科技有限公司及其子公司	10,000,000.00	2,082,807.01	/
	小计	116,000,000.00	52,476,366.24	
向关联人支付租金	阮舒泓	1,000,000.00	424,588.50	/
	小计	1,000,000.00	424,588.50	
合计		117,000,000.00	= sum(D7:D8) * MERGEFORMAT 52,900,954.74	

（三）公司2026年度日常关联交易的预计情况

关联交易类别	关联人	本次预计金额(元)	占同类业务比例(%)	本年年初至披露日与关联人累计已发生的交易金额	上年实际发生金额(元)	占同类业务比例(%)	本次预计金额与上年实际发生金额差异较大的原因
向关联人销售产品、商品	杭州亮牛五金机电有限公司	27,000,000.00	0.17	3,489,522.48	17,550,212.75	0.11	/
	杭州杭牛五金机电有限公司	60,000,000.00	0.37	7,565,901.73	26,939,408.50	0.17	/
	杭州飞牛五金机电有限公司	4,000,000.00	0.02	351,930.59	1,281,211.09	0.01	/
	河北秋迪商贸有限公司	15,000,000.00	0.09	1,619,140.28	4,622,726.89	0.03	/
	小计	106,000,000.00		13,026,495.08	50,393,559.23		
向关联人支付租金	阮舒泓	1,000,000.00	0.01	0	424,588.50	0.00	/
	小计	1,000,000.00		0	424,588.50		
合计		107,000,000.00		13,026,495.08	50,818,147.73		

注：“占同类业务比例”基于2025年年度经审计数据测算。

二、关联方介绍和关联关系

（一）关联方基本情况

1.杭州亮牛五金机电有限公司

统一社会信用代码：91330104586548398A

企业性质：有限责任公司(自然人投资或控股)

法定代表人：徐奕蓉

成立日期：2012年1月10日

注册资本：200万元人民币

住所：浙江省杭州市拱墅区石桥街道石桥路460号168室

经营范围：一般项目：机械设备销售；普通机械设备安装服务；五金产品批发；五金产品零售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；家用电器销售(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。

主要股东：潘敏峰持股90%，徐奕蓉持股10%。

关联关系：公司实际控制人配偶的兄弟姐妹控制的公司，根据《上海证券交易所股票上市规则》第6.3.3条关联法人(三)之规定，构成公司关联方。

最近一年的主要财务指标：资产总额1,298.72万元，负债总额675.83万元，净资产622.89万元，营业收入4,354.22万元，净利润57.33万元。(以上数据未经审计)

2.杭州杭牛五金机电有限公司

统一社会信用代码：91330101079344956C

企业性质：有限责任公司(自然人投资或控股)

法定代表人：潘敏峰

成立日期：2013年10月23日

注册资本：100万元人民币

住所：浙江省杭州市钱塘区白杨街道17号大街161号1幢3楼302室

经营范围：一般项目：五金产品批发；五金产品零售；机械设备销售；仪器仪表销售；电子元器件与机电组件设备销售；电工仪器仪表销售；机械电气设备销售；配电开关控制设备销售；电工器材销售；电力电子元器件销售；电子元器件批发；照明器具销售；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件零售；塑料制品销售；橡胶制品销售；劳动保护用品销售；消防器材销售；金属制品销售；建筑装饰材料销售；互联网销售(除销售需要许可的商品)；仪器仪表修理；日用电器修理；通用设备修理；电气设备修理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电器辅件销售；家用电器销售；通讯设备销售；电子产品销售；日用品销售；灯具销售；风动和电动工具销售；金属工具销售；家居用品销售；机动车充电销售；家用电器安装服务(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：出版物批发；出版物零售(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)。

主要股东：潘敏峰持股90%，徐奕蓉持股10%。

关联关系：公司实际控制人配偶的兄弟姐妹控制的公司，根据《上海证券交易所股票上市规则》第6.3.3条关联法人(三)之规定，构成公司关联方。

最近一年的主要财务指标：资产总额240.02万元，负债总额520.07万元，净资产280.05万元，营业收入4,180.21万元，净利润33.73万元。(以上数据未经审计)

3.杭州飞牛五金机电有限公司

统一社会信用代码：91330104MA2B25ARXY

企业性质：有限责任公司(自然人投资或控股)

法定代表人：徐奕蓉

成立日期：2018年4月19日

注册资本：50万元人民币

住所：浙江省杭州市上城区肖苑11幢底商6

经营范围：一般项目：五金产品批发；五金产品零售；电线、电缆经营；互联网销售(除销售需要许可的商品)；劳动保护用品销售；特种劳动防护用品销售；日用品销售；母婴用品销售；鞋帽批发；鞋帽零售；服装服饰批发；服装服饰零售；办公用品销售；针纺织品销售；销售代理；日用百货销售；日用杂品销售；户外用品销售；文具用品批发；电池销售；电子产品销售；照明器具销售；充电桩销售；电池零配件销售；家用电器零配件销售(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。

主要股东：潘乾亮持股55%，徐奕蓉持股45%。

关联关系：公司实际控制人阮立平配偶之弟潘敏峰之配偶徐奕蓉持股45%，潘敏峰之子潘乾亮持股55%，根据《上海证券交易所股票上市规则》第6.3.3条关联法人(三)之规定，认定为公司关联方。

最近一年的主要财务指标：资产总额175.57万元，负债总额90.72万元，净资产84.85万元，营业收入261.38万元，净利润20.64万元。(以上数据未经审计)

4.河北秋迪商贸有限公司

统一社会信用代码：91130202MA0GC7R40U

企业性质：有限责任公司(自然人独资)

法定代表人：高俊

成立日期：2021年5月19日

注册资本：300万元人民币

住所：河北省唐山市路南区女织寨乡南刘屯村博宇物流东侧吉祥路27号-28号

经营范围：五金产品、电线电缆、灯具、建材、防火材料、家用电器、服装、鞋帽、通讯设备、办公设备耗材、文具用品、日用杂品、电子产品、体育用品、节能设备、通用设备、专用设备、安防设备、橡胶制品批发、零售(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

主要股东：高俊持股100%。

关联关系：公司高管李国强配偶的兄弟姐妹控制的公司，根据《上海证券交易所股票上市规则》第6.3.3条关联法人(三)之规定，构成公司关联方。

最近一年的主要财务指标：资产总额599.32万元，负债总额518.02万元，净资产81.30万元，营业收入431.11万元，净利润8.72万元。(以上数据未经审计)

5.阮舒泓：公司实际控制人阮立平之女，根据《上海证券交易所股票上市规则》第6.3.3条关联自然人(四)之规定，构成公司关联方。

（二）前期同类关联交易的执行情况和履约能力分析

上述关联方资信情况良好，具备持续经营和服务的履约能力。经公开平台查询，上述公司及个人均不是失信被执行人。

三、关联交易定价政策和定价依据

日常关联交易主要内容为销售产品、商品与房屋租赁等。

上述日常关联交易，遵循公平合理原则，以市场公允价格为定价依据，未偏离独立第三方的价格，不存在损害公司股东利益的情形。

四、关联交易目的和对上市公司的影响

（一）交易的目的

上述关联交易为公司正常开展的生产经营活动，能发挥公司与关联人的协同效应，是合理的、必要的，且关联交易的价格公允，没有损害上市公司的利益，不会对公司的独立性产生影响。

（二）交易的影响

公司与关联方的日常关联交易均属正常的经营业务活动，有利于保证公司的日常运营及稳定发展。关联交易按照平等互利、等价有偿的市场原则，以公允的交易价格和交易条件，确定双方的权利义务关系。关联交易有利于公司的经营和长远发展，不存在损害公司和全体股东合法权益的行为。

公司的主要业务或收入、利润来源不存在严重依赖该类关联交易，不会对关联方形成较大的依赖，不会对公司持续经营能力及公司独立性造成影响。

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

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。

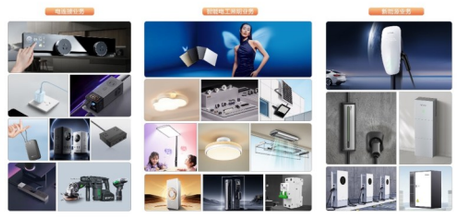
2.公司所处的行业地位

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优选主要供应商，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，部分新品和配套类产品采取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，深化了生态链合作；全球旅行转换器主打迷你化、系列化、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，支持独立过载保护及手机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；通过推行营销干部帮扶包干、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，夯实全线自研与产品创新实力，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