



公牛集团股份有限公司

2025 年年度股东会

会
议
材
料

2026 年 5 月 21 日

目 录

公牛集团股份有限公司 2025 年年度股东会会议须知	1
公牛集团股份有限公司 2025 年年度股东会会议议程	2
议案一：关于 2025 年度董事会工作报告的议案	4
议案二：关于 2025 年度利润分配方案及 2026 年中期现金分红授权的议案 ..	18
议案三：关于续聘 2026 年度审计机构的议案	20
议案四：关于 2026 年员工持股计划（草案）及其摘要的议案	23
议案五：关于 2026 年员工持股计划管理办法的议案	24
议案六：关于提请股东会授权董事会办理 2026 年员工持股计划相关事宜的议案	25
议案七：关于使用自有资金委托理财的议案	26
议案八：关于制定《董事、高级管理人员薪酬管理制度》的议案	28
议案九：关于 2026 年度董事薪酬方案的议案	29

公牛集团股份有限公司

2025 年年度股东会会议须知

为了维护公牛集团股份有限公司（以下简称“公司”）全体股东的合法权益，确保股东会的正常秩序和议事效率，保证会议的顺利进行，根据《公司章程》《公司股东会议事规则》及相关法律法规的规定，特制定本须知。

一、董事会以维护股东的合法权益、确保会议正常秩序和议事效率为原则，认真履行《公司章程》中规定的职责。

二、本公司战略投资与证券中心具体负责会议有关程序方面的事宜。

三、股东参加股东会依法享有发言权、质询权、表决权等权利。

四、股东要求在股东会上发言，应在主持人许可后进行。主持人可以要求发言股东履行登记手续后按先后顺序发言。

五、公司董事会成员和高级管理人员应当认真负责地、有针对性地集中回答股东的问题。

六、本次会议采用现场和网络投票的方式。出席现场的股东以其所持有的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。股东在投票表决时，应在表决票中每项议案下设的“同意”、“反对”、“弃权”三项中任选一项，并以打“√”表示，多选或不选均视为无效票，作弃权处理。参加网络投票的股东请根据公司《关于召开 2025 年年度股东会的通知》中网络投票的操作流程进行投票。

公牛集团股份有限公司

二〇二六年五月二十一日

公牛集团股份有限公司

2025 年年度股东会会议议程

一、会议召开基本情况

(一) 会议召开时间：2026 年 5 月 21 日（星期四） 14 点 30 分。

(二) 网络投票时间：采用上海证券交易所网络投票系统。通过交易系统投票平台的投票时间为股东会召开当日的交易时间段，即 9:15-9:25, 9:30-11:30, 13:00-15:00；通过互联网投票平台的投票时间为股东会召开当日的 9:15-15:00。

(三) 会议地点：上海市青浦区盈港东路 3888 号 A7 号楼

(四) 参会人员：股东、股东代理人、董事、高级管理人员及公司聘请的见证律师等。

(五) 主持人：董事长阮立平先生。

二、会议议程：

(一) 宣布会议开始；

(二) 宣布到会股东人数和代表股份数，参会的嘉宾；

(三) 现场推举两名股东代表作为计票人和监票人；

(四) 董事会秘书宣读股东会会议须知；

(五) 宣读会议议案；

1、关于 2025 年度董事会工作报告的议案

2、关于 2025 年度利润分配方案及 2026 年中期现金分红授权的议案

3、关于续聘 2026 年度审计机构的议案

4、关于公司 2026 年员工持股计划（草案）及其摘要的议案

5、关于公司 2026 年员工持股计划管理办法的议案

6、关于提请股东会授权董事会办理 2026 年员工持股计划相关事宜的议案

7、关于使用自有资金委托理财的议案

8、关于制定《董事、高级管理人员薪酬管理制度》的议案

9、关于 2026 年度董事薪酬方案的议案

(六) 听取独立董事 2025 年度述职报告、2026 年度高级管理人员薪酬方案；

(七) 股东及股东代理人提问和解答；

- (八) 股东对各项议案进行表决；
- (九) 股东代表、律师负责计票、监票、汇总现场表决结果；
- (十) 宣读投票结果和决议；
- (十一) 律师宣读股东会法律意见书；
- (十二) 宣布会议结束。

议案一：

公牛集团股份有限公司

关于 2025 年度董事会工作报告的议案

各位股东：

2025 年度，公司董事会全体成员根据《公司法》《证券法》等法律法规的要求，结合公司实际情况，遵循《公司章程》《董事会议事规则》等相关制度，本着恪尽职守、勤勉尽责的工作态度，依法独立行使职权，切实履行股东会赋予董事会的职责，严格执行股东会各项决议，积极推进董事会各项决议的实施，不断规范公司法人治理结构，确保董事会科学决策和规范运作，全力保障股东、公司、员工的合法权益不受侵犯。现将公司董事会 2025 年度工作情况汇报如下：

一、董事会关于报告期经营情况的讨论与分析

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，通过精细化管理，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。

公司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，公司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。

公司积极布局新赛道，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。

公司深化渠道变革创新，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。

公司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。

公司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。

公司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，夯实全栈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。公司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，公司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，公司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，公司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，公司推动新能源业务从 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，公司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，公司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。公司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，公司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，依托国际化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，公司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，公司携手优质大客户，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，公司超越传统“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—事业部—部件—供应商”四级产销协同（PSI）体系。目前，公司正迭代升级 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、模塑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，公司专门组建智能 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，公司以 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，深化干部管理、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。

二、董事会日常工作开展情况

2025 年，公司董事会严格依照法律法规的要求，结合公司发展情况，不断完善公司法人治理结构，提高规范运作水平。报告期内召开了七次董事会、三次股东会，对利润分配、定期报告、股权激励、关联交易、募投项目变更等方面的重大事项进行了审议和决策。同时，公司完成了公司治理架构升级，取消监事会，由审计与风险委员会承接监事会职能。为匹配公司治理架构升级，公司对现有治

理制度进行统一梳理和集中“打包”修订，共修订《股东会议事规则》等 20 项制度，新制定《舆情管理制度》等，确保制度随着市场、法规和业务模式变化及时更新，始终与业务实况相符。

（一）董事会会议召开情况

2025 年，公司董事会严格遵照《股东会议事规则》《董事会议事规则》等要求，共召开七次会议，会议的通知、召开、表决程序以及会议的议案等符合法律法规的规定和监管部门的规范要求。会议具体情况如下：

会议届次	召开日期	会议决议
第三届董事会第八次会议	2025 年 2 月 27 日	决议通过了《关于部分募集资金投资项目延期的议案》
第三届董事会第九次会议	2025 年 4 月 23 日	决议通过了《关于 2024 年度总裁（总经理）工作报告的议案》《关于 2024 年度董事会工作报告的议案》《关于 2024 年度财务决算报告的议案》《关于 2024 年年度报告及摘要的议案》《关于 2025 年第一季度报告的议案》《关于 2024 年度利润分配、资本公积金转增股本方案及 2025 年中期现金分红授权的议案》《关于增加公司经营范围及修订〈公司章程〉的议案》《关于续聘 2025 年度审计机构的议案》《关于 2024 年度内部控制评价报告的议案》《关于 2024 年度环境、社会及管治报告的议案》《关于 2024 年度募集资金存放与实际使用情况专项报告的议案》《关于部分募集资金投资项目增加实施地点的议案》《公司对会计师事务所 2024 年度履职情况的评估报告》《董事会关于独立董事独立性情况的评估专项意见》《关于 2024 年度独立董事述职报告的议案》《关于公司 2024 年度董事会审计与风险委员会履职情况报告的议案》《董事会审计与风险委员会对会计师事务所 2024 年度履行监督职责情况的报告》《关于预计 2025 年度日常关联交易的议案》《关于开展外汇衍生品交易业务的议案》《关于回购注销部分限制性股票的议案》《关于 2025 年限制性股票激励计划（草案）及其摘要的议案》《关于 2025 年限制性股票激励计划实施考核管理办法的议案》《关于提请股东会授权董事会办理股权激励计划相关事宜的议案》《关于公司 2025 年特别人才持股计划（草案）及其摘要的议案》《关于公司 2025 年特别人才持股计划管理办法的议案》《关于提请股东会授权董事会办理 2025 年特别人才持股计划相关事宜的议案》《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》《关于授权公司管理层办理本次股份回购相关事宜的议案》《关于 2020 年特别人才持股计划存续期展期的议案》《关于使用自有资金委托理财的议案》《关于开展大宗原材料期货业务的议案》《关于〈2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案〉的议案》《关于召开 2024 年年度股东会的议案》
第三届董事会第十次会议	2025 年 5 月 22 日	决议通过了《关于调整回购股份资金来源的议案》
第三届董事会第十一次会议	2025 年 6 月 9 日	决议通过了《关于调整 2022 年限制性股票激励计划回购注销价格及数量的议案》《关于调整 2023 年限制性股票激励计划回购注销价格及数量的议案》《关于调整 2024 年限制性股票激励计划回购注销价格及数

		量的议案》《关于调整 2025 年限制性股票激励计划激励对象名单、授予数量和授予价格的议案》《关于向激励对象授予限制性股票的议案》《关于 2022 年限制性股票激励计划第三个解除限售期解除限售条件成就的议案》《关于 2023 年限制性股票激励计划第二个解除限售期解除限售条件成就的议案》《关于 2024 年限制性股票激励计划第一个解除限售期解除限售条件成就的议案》《关于调整 2025 年特别人才持股计划购买价格及规模上限的议案》
第三届董事会第十二次会议	2025 年 8 月 27 日	决议通过了《关于 2025 年半年度报告及摘要的议案》《关于 2025 年半年度募集资金存放与实际使用情况专项报告的议案》《关于调整 2020 年特别人才持股计划管理模式的议案》
第三届董事会第十三次会议	2025 年 10 月 30 日	决议通过了《关于 2025 年第三季度报告的议案》《关于取消监事会、变更注册资本及住所、修改经营范围并修订〈公司章程〉的议案》《关于修订部分公司治理制度的议案》《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》《关于变更回购股份用途并注销的议案》《关于回购注销部分限制性股票的议案》《关于召开 2025 年第二次临时股东大会的议案》
第三届董事会第十四次会议	2025 年 12 月 29 日	决议通过了《公牛集团股份有限公司舆情管理制度》

2025 年，董事会各专业委员会根据相关法律法规要求及公司制度规定，认真履职，充分发挥了专业优势，为董事会的科学决策提供了良好的支持。公司独立董事诚实、勤勉、独立地履行职责，积极出席董事会和股东会会议，认真审议董事会各项议案，充分发挥了独立董事的作用。一方面，公司独立董事严格审核公司提交董事会的相关事项，维护公司和全体股东的合法权益，促进公司规范运作；另一方面独立董事发挥自身专业优势，积极关注和参与研究公司的发展，为公司的战略规划、经营发展、内部控制提出了建设性的意见和建议。

（二）股东会决议执行情况

2025 年公司共召开三次股东会，分别是 2025 年 1 月 17 日召开的 2025 年第一次临时股东大会、5 月 15 日召开的 2024 年年度股东会和 11 月 18 日召开的 2025 年第二次临时股东大会。董事会均严格按照股东会和《公司章程》所赋予的职权，平等对待全体股东；在股东会的召集、通知、出席、议事、表决及会议记录方面规范有序；认真贯彻执行股东会的各项决议，组织实施股东会审议通过的各项工

（三）董事会对内部控制执行情况的评价

公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定建立健全内部控制制度，并对内控制度执行情况进行定期、不定期的检查与评价。

董事会对公司 2025 年 12 月 31 日的内部控制有效性进行了评价，未发现公司存在重大内控缺陷。同时公司聘请了天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2025 年 12 月 31 日的内部控制有效性进行了审计，经审计，公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。通过制定和有效实施内控制度，确保了公司在不断发展壮大的过程中有效控制了内部风险，管理水平持续提升，为公司的长远发展奠定坚实的基础。

三、董事会关于未来发展的讨论与分析

（一）行业趋势

国家统计局数据显示，2025 年全国 GDP 同比增长 5.0%；全国居民人均可支配收入达到 43,377 元，同比增长 5.0%；全年全国居民人均消费支出 29,476 元，比上年增长 4.4%；年末全国常住人口城镇化率为 67.89%，比上年末提高 0.89 个百分点。2025 年，我国房地产市场政策持续宽松，围绕构建房地产基础性制度和推动市场止跌回稳两方面展开，限购限贷松绑及保交楼专项有序推进，通过推动“好房子”建设、降低个人住房贷款利率、优化住房公积金政策等方式改善市场供求关系。政策宽松下核心城市房地产市场逐步趋稳，二手房在房地产交易中的结构占比进一步提升，市场预期得到有效稳定。

消费者对家庭光健康、光环境、光效关注度进一步提高，兼具光质量与智能化的家居照明方案渗透率持续提升，从以往的商照和高端家装领域，逐步进入大众市场并成为一种潮流。基于 LED 照明技术创新驱动光源质量提升、AI 和物联网技术迅猛发展等优势条件，全屋健康智能照明将以更好的产品和体验，成为大众化的家庭照明解决方案。经过孵化培育，公司智能照明业务，已构建了软硬件产品、渠道、供应链等差异化核心能力，未来将持续推动产业协同优势，抢占消费者心智，实现突破性发展。

我国智能家居行业加速向全屋智能生态整合，AI 及物联网技术推动系统方案成熟度提升。奥维云网监测数据显示，2025 年我国精装修市场智能家居系统配置率预计进一步提升至 30% 以上。作为智能家居系统的核心，照明控制系统的用户交互感知明显、使用频次高，公司以智能无主灯和自主研发的控制系统为切入点，结合智能门锁、智能窗帘机、智能晾衣机等生态型品类构建的全屋安全用电解决方案，是智能电工照明业务重要的发展方向和差异化的竞争优势。

根据中国汽车工业协会统计，2025 年我国新能源汽车产销分别完成 1,662.6

万辆和 1,649 万辆,同比分别增长 29%和 28.2%,市场渗透率超过 45%。截至 2024 年底,全国新能源汽车保有量 4,397 万辆,伴随新能源汽车的高速发展,充电基础设施建设需要同步推进,根据国务院发布《关于进一步构建高质量充电基础设施体系的指导意见》,目标到 2030 年,基本建成覆盖广泛、规模适度、结构合理、功能完善的高质量充电基础设施体系,有力支撑新能源汽车产业发展。根据国家发展改革委等部门发布的《电动汽车充电设施服务能力“三年倍增”行动方案(2025—2027 年)》,目标到 2027 年,显著提升充电设施服务能力,有力支撑新能源汽车产业发展。公司紧握时代趋势,快速完成了面向个人消费者和运营商客户的新能源汽车充电枪、充电桩产品的布局,业务取得跨越式发展。面对未来能源结构变革,公司顺势进入了尚处于发展初期的储能行业,依托国内在该领域的产品创新与供应链优势,在能源供给相对紧张、未来市场空间广阔的欧洲区域,推动面向家庭、中小工商业场景的智慧能源系统业务;在国内市场推动面向工商业体的用户侧储能系统业务。同时公司将加快产品创新与技术储备,积极探索新的业务方向,满足更多用户群体更丰富场景下的储充需求,紧握新能源行业发展的历史机遇。

(二) 发展战略

公司将以“成为国际民用电工行业领导者”为愿景,从时代的变局中把握确定性机遇,加快推动智能生态、新能源和国际化战略,持续构筑产品力、营销力、运营力等综合竞争优势,为消费者提供更好、更多的用电产品及服务。

(三) 经营计划

1、电连接：持续推动产品迭代创新，巩固竞争优势，拓展增量市场

2026 年电连接业务将持续推进产品迭代与品类创新,着力巩固核心竞争优势、拓展增量市场空间。转换器业务紧扣新应用场景与市场需求,重点推进嵌入式插座、海外轨道插座等产品创新落地、实现规模增长,优化重塑产销存全流程模式,进一步提升供应链数字化运营效能;数码业务依托现有核心优势,完善线上线下一体化强弱电连接产品体系与服务生态,强化市场渗透;电动工具业务聚焦产品竞争力提升与市场份额扩大,积极挖掘海外市场潜在机遇,稳步推进业务拓展落地。

2、智能电工照明：以 AI 智能与健康照明为核心打造差异化优势，完善海外墙开产品矩阵

2026 年智能电工业务将以 AI 智能与健康照明为核心抓手，打造差异化竞争优势，持续完善以墙壁开关为核心的海外家装产品矩阵。墙壁开关业务聚焦智能与海外两大核心市场机遇，深化产品创新力度，丰富实用智能产品套系与海外产品品类，推动品类向高端时尚方向稳步升级；照明业务聚焦智能健康照明与 AI 技术深度融合，依托新款落地护眼灯、沐光 AI 智能健康照明系统等创新产品及解决方案，实现业务规模与品牌影响力双重突破；生活电器等生态业务坚持差异化创新，为消费者提供更具价值感的产品使用体验，助力板块协同增长。

3、新能源：打造充电产品核心能力，加速海外储能业务拓展

2026 年新能源业务将重点打造国内重卡等充电产品的技术与渠道核心能力，加速海外储能业务拓展进程。新能源充电业务持续扩大个人充电桩在线上线下市场的竞争优势，夯实 C 端市场根基；不断完善重卡充电、兆瓦级群充等技术密集型品类产品矩阵，提升销售服务能力与供应链柔性交付水平，构建技术与市场双重领先优势；储能业务聚焦欧洲家庭与中小工商业核心场景，迭代升级契合市场主流需求的高可靠、智能化产品，稳步夯实海外市场发展基础，推动储能业务规模化落地。

4、新孵化业务：加快数据中心与太阳能照明业务布局

顺应行业发展趋势，2026 年公司将加快数据中心与太阳能照明两大新业务布局，培育未来增长动能。数据中心业务在巩固配电品类现有优势的基础上，持续探索 AI 基础设施场景化应用，通过产品创新与渠道能力建设，构建未来核心竞争优势；太阳能照明业务将立足用户核心需求，持续迭代丰富产品线，积极开发差异化创新产品，同步挖掘海外市场发展机会，推动新业务稳步起步、逐步实现突破。

5、国际化：以全品出海、全球到达为牵引，加快家装和新能源业务发展

2026 年公司将以“全品出海、全球到达”战略为引领，加快家装与新能源两大业务海外发展步伐，深化全球化布局。家装业务加大优质客户开发力度，加快成熟业务模式复制推广，充分发挥公牛产品综合优势，强化墙壁开关、照明、转换器、电动工具、智能生态等品类海外创新力度；新能源业务以安装服务为核心商业模式，打造独特用户价值，推动储能产品在欧洲市场实现突破性发展、扩大市场份额。

6、公司运营：统筹推进数字化转型、BBS 体系建设和组织人才战略，全面拥抱 AI 技术，提升经营竞争力

2026 年公司将持续深化产销协同、全价值链数字化转型，强化 BBS 体系建设，推进人才领先战略，积极拥抱智能产业革命，全面提升公司经营管理水平与未来核心竞争力。公司将以组织与人才建设为保障、BBS 公牛业务管理体系为支撑、全链路数字化转型为抓手，持续推动经营效能提升，赋能创新增长；同时加大 AI 领域投入力度，强化全线产品智能化水平与体系建设，积极对接开源鸿蒙、Matter 等开放生态并拓展深度合作，推动智能产品出海与技术领先落地见效，为战略发展提供有力支撑。

请各位股东审议。

议案二：

公牛集团股份有限公司

关于 2025 年度利润分配方案及 2026 年中期现金分红授权的议案

各位股东：

一、2025 年度利润分配方案内容

经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至 2025 年 12 月 31 日，公牛集团股份有限公司（以下简称“公司”）母公司报表中期末未分配利润为人民币 3,788,561,204.15 元。经第三届董事会第十五次会议决议，公司 2025 年年度拟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分配利润。本次利润分配方案如下：

1. 公司拟向全体股东每股派发现金红利 1.90 元（含税）。截至 2026 年 3 月 31 日，公司总股本 1,807,909,538 股，以此计算合计拟派发现金红利 3,435,028,122.20 元（含税）。2025 年度公司现金分红总额 3,435,028,122.20 元；2025 年度以现金为对价，采用集中竞价方式已实施的股份回购金额 250,200,132.90 元，本次现金分红实施完成后，公司 2025 年度累计现金分红和回购金额合计 3,685,228,255.10 元，占 2025 年年度合并报表中归属于上市公司股东净利润的比例 90.53%。其中，以现金为对价，采用集中竞价方式回购股份并注销的回购（以下简称回购并注销）金额 0 元，现金分红和回购并注销金额合计 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%。

2. 如在本公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股/回购股份/股权激励授予股份回购注销/重大资产重组股份回购注销等致使公司可参与分配的股份发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。如后续公司可参与分配的股份发生变化，将另行公告具体调整情况。

二、2026 年中期现金分红授权

为更好地回报投资者，提振投资者持股信心，根据《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红（2025 年修订）》等相关规定并结合公司实际，公司董

事会提请股东会授权，在符合以下前提条件及金额上限的情况下，董事会有权根据届时情况制定2026年度中期分红方案，包括但不限于决定是否进行利润分配、制定利润分配方案以及实施利润分配的具体金额和时间等。

1、中期现金分红的前提条件：公司当期盈利，且母公司累计未分配利润为正；公司现金流可以满足正常经营和持续发展的需要。

2、中期分红金额上限：分红总金额不超过相应期间归属于上市公司股东的净利润。

授权期限自公司 2025 年年度股东会审议通过之日起至公司 2026 年年度股东会召开之日止。

请各位股东审议。

议案三：

公牛集团股份有限公司 关于续聘 2026 年度审计机构的议案

各位股东：

为保证公司审计工作的连续性，公司拟续聘天健会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2026 年度财务报表及内部控制审计机构，具体情况如下：

一、拟聘任会计师事务所的基本情况

（一）机构信息

1. 基本信息

事务所名称	天健会计师事务所（特殊普通合伙）		
成立日期	2011 年 7 月 18 日	组织形式	特殊普通合伙
注册地址	浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路 128 号		
首席合伙人	钟建国	上年末合伙人数量	250 人
上年末执业人员数量	注册会计师		2,363 人
	签署过证券服务业务审计报告的注册会计师		954 人
2025 年（经审计） 业务收入	业务收入总额	29.88 亿元	
	审计业务收入	26.01 亿元	
	证券业务收入	15.47 亿元	
2024 年上市公司 （含 A、B 股）审计 情况	客户家数	756 家	
	审计收费总额	7.35 亿元	
	涉及主要行业	制造业，信息传输、软件和信息技术服务业，批发和零售业，水利、环境和公共设施管理业，电力、热力、燃气及水生产和供应业，科学研究和技术服务业，农、林、牧、渔业，文化、体育和娱乐业，建筑业，房地产业，租赁和商务服务业，采矿业，金融业，交通运输、仓储和邮政业，综合，卫生和社会工作等	
	本公司同行业上市公司审计客户家数	578 家	

2. 投资者保护能力

天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健”）具有良好的投资者保护能力，已按照相关法律法规要求计提职业风险基金和购买职业保险。截至 2025 年末，累计已计提职业风险基金和购买的职业保险累计赔偿限额合计超过 2 亿元，职业风险基金计提及职业保险购买符合财政部关于《会计师事务所职业风险基金管理办法》等文件的相关规定。

天健近三年存在执业行为相关民事诉讼，在执业行为相关民事诉讼中存在承担民事责任情况。天健近三年因执业行为在相关民事诉讼中被判定需承担民事责任的情况如下：

原告	被告	案件时间	主要案情	诉讼进展
投资者	华仪电气、东海证券、天健	2024年3月6日	天健作为华仪电气2017年度、2019年度年报审计机构，因华仪电气涉嫌财务造假，在后续证券虚假陈述诉讼案件中被列为共同被告，要求承担连带赔偿责任。	已完结（天健需在5%的范围内与华仪电气承担连带责任，天健已按期履行判决）

上述案件已完结，且天健已按期履行终审判决，不会对天健履行能力产生任何不利影响。

3. 诚信记录

天健会计师事务所（特殊普通合伙）近三年（2023年1月1日至2025年12月31日）因执业行为受到行政处罚4次、监督管理措施17次、自律监管措施13次，纪律处分5次，未受到刑事处罚。112名从业人员近三年因执业行为受到行政处罚15人次、监督管理措施63人次、自律监管措施42人次、纪律处分23人次，未受到刑事处罚。

（二）项目信息

1. 基本信息

项目组成员	姓名	何时成为注册会计师	何时开始从事上市公司审计	何时开始在天健执业	何时开始为本公司提供审计服务	近三年签署或复核上市公司审计报告情况
项目合伙人	姚本霞	2004年	2006年	2006年	2023年	[注1]
签字注册会计师	姚本霞	2004年	2006年	2006年	2023年	[注1]
	陈卓炎	2019年	2018年	2020年	2023年	[注2]
项目质量控制复核人	汪文锋	2008年	2009年	2022年	2024年	[注3]

[注1]近三年签署及复核15家上市公司审计报告。

[注2]近三年签署及复核3家上市公司审计报告。

[注3]近三年签署及复核4家上市公司审计报告。

2. 诚信记录

项目合伙人、签字注册会计师、项目质量复核人员近三年存在因执业行为受

到刑事处罚，受到证监会及其派出机构、行业主管部门等的行政处罚、监督管理措施，受到证券交易所、行业协会等自律组织的自律监管措施、纪律处分的情况。

具体情况详见下表：

序号	姓名	处理处罚日期	处理处罚类型	实施单位	事由及处理处罚情况
1	姚本霞	2026/1/14	出具警示函	中国证监会 浙江证监局	因三维控股集团股份有限公司 2024 年财务报表审计项目受到行政监管措施
		2026/3/12		上海证券交易所	

3. 独立性

天健及项目合伙人、签字注册会计师、项目质量控制复核人不存在可能影响独立性的情形。

4. 审计收费

公司 2025 年度审计费用为 286 万元(人民币含税，下同)，其中公司 2025 年度财务报表审计费用为人民币 226 万元，内部控制审计费用为人民币 50 万元，募集资金鉴证费用为人民币 10 万元，审计人员的差旅住宿费用等由公司承担。上述收费价格系根据审计收费惯例和公司业务特征协商确定，定价原则未发生重大变化。

2026 年度审计费用尚未确定，公司将根据业务规模、所处行业和会计处理复杂程度等因素，并根据公司财务报表及内部控制审计需配备的审计人员情况和审计工作量、参考审计服务收费的市场行情，与天健协商确定 2026 年度财务报表及内部控制审计服务费。

二、生效日期

本次续聘会计师事务所事项自公司股东会审议通过之日起生效。

请各位股东审议。

议案四：

公牛集团股份有限公司

关于公司 2026 年员工持股计划（草案）及其摘要的 议案

各位股东：

为建立和完善员工、股东的利益共享机制，改善公司治理水平，提高职工的凝聚力和公司竞争力，调动员工的积极性和创造性，促进公司长期、持续、健康发展，根据相关法律、法规的规定和要求，公司结合实际情况拟订了《公牛集团股份有限公司 2026 年员工持股计划（草案）》及其摘要。

内容详见公司于 2026 年 4 月 30 日在《上海证券报》《中国证券报》《证券时报》《证券日报》及上海证券交易所网站 <http://www.sse.com.cn> 披露的《公牛集团股份有限公司 2026 年员工持股计划（草案）》及摘要。

请各位股东审议。

议案五：

公牛集团股份有限公司

关于公司 2026 年员工持股计划管理办法的议案

各位股东：

为规范公司本次持股计划的实施，公司根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《关于上市公司实施员工持股计划试点的指导意见》等法律、法规及规范性文件的规定和要求，制定了《公牛集团股份有限公司 2026 年员工持股计划管理办法》。内容详见公司于 2026 年 4 月 30 日在《上海证券报》《中国证券报》《证券时报》《证券日报》及上海证券交易所网站 <http://www.sse.com.cn> 披露的《公牛集团股份有限公司 2026 年员工持股计划管理办法》。

请各位股东审议。

议案六：

公牛集团股份有限公司

关于提请股东会授权董事会办理 2026 年员工持股计划相关事宜的议案

各位股东：

为保证公司 2026 年员工持股计划的顺利实施，根据《公司法》《证券法》等法律、法规及《公司章程》的有关规定，公司董事会提请股东会授权董事会在有法律、法规及规范性文件规定的范围内全权办理公司 2026 年员工持股计划的相关具体事宜，包括但不限于以下事项：

- 1、授权董事会办理本持股计划的设立、变更和终止；
- 2、授权董事会对本持股计划的存续期延长和提前终止作出决定；
- 3、授权董事会办理本持股计划所涉及标的股票的过户、锁定和解锁、回购或出售以及本持股计划权益分配的全部事宜；
- 4、授权董事会决策预留份额的分配、解锁方案及未解锁份额的处理等事项；
- 5、授权董事会对《公牛集团股份有限公司 2026 年员工持股计划（草案）》作出解释；
- 6、若相关法律、法规、政策发生调整，授权董事会根据调整情况对本持股计划进行相应修改和完善；
- 7、授权董事会办理本持股计划所需的其他必要事宜，但有关文件明确规定需由股东会行使的权利除外。
- 8、同意董事会在其权限范围内授权其他相关机构/部门/人员办理本持股计划的相关具体事宜。

上述授权自公司股东会通过之日起至本持股计划实施完毕之日内有效。

请各位股东审议。

议案七:

公牛集团股份有限公司 关于使用自有资金委托理财的议案

各位股东:

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,公司拟使用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,资金可以滚动使用。具体情况如下:

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、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。

三、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）。

请各位股东审议。

议案八：

公牛集团股份有限公司 关于制定《董事、高级管理人员薪酬管理制度》的 议案

各位股东：

为加强公司董事、高级管理人员的薪酬管理，保证公司董事、高级管理人员依法履行职权，建立科学有效的激励和约束机制，有效地调动董事及高级管理人员的工作积极性，健全公司薪酬管理体系，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司治理准则》等有关法律法规以及《公司章程》的规定，结合公司实际情况，制定公司《董事、高级管理人员薪酬管理制度》。

内容详见公司于 2026 年 4 月 30 日在《上海证券报》《中国证券报》《证券时报》《证券日报》及上海证券交易所网站 <http://www.sse.com.cn> 披露的《公牛集团股份有限公司董事、高级管理人员薪酬管理制度》。

请各位股东审议。

议案九：

公牛集团股份有限公司 关于 2026 年度董事薪酬方案的议案

各位股东：

根据公司《董事、高级管理人员薪酬管理制度》和相关规定，2026 年度董事会董事的薪酬方案如下：

一、董事薪酬方案

（一）独立董事

公司独立董事领取津贴，津贴标准为每人每年 20 万元，按月发放。此外，独立董事履行职务发生的费用由公司实报实销。

（二）非独立董事

1、担任公司其他职务的非独立董事的薪酬，按其所担任的岗位或职务领取薪酬，不再领取董事津贴。

2、在公司不担任职务的非独立董事，不领取董事津贴，履行职务发生的费用由公司实报实销。

二、其他说明

公司董事因换届、改选、任期内辞职等原因离任的，其津贴和薪酬按其实际任期计算及披露。

上述津贴和薪酬涉及个人所得税的，由公司按照相关法律法规的要求履行扣缴义务。

请各位股东审议。