

B

估值远超行业平均水平

2020年2月6日，公牛集团在上交所主板上市（发行价59.45元/股），上市仅11天，市值就突破1000亿元，成为国内照明电工应用产品领域第一家市值破千亿的企业。

日前，Wind资讯发布了2020年度“中国上市企业市值500强”榜单（数据统计日截至12月31日），公牛集团以1233亿元市值位列榜单第152名。

截至去年末，公牛集团股价相对发行价涨幅高达253%。1月13日，公牛集团股价盘中创下259.90元历史新高，尾盘报收258.80元。新年开市以来，短短8个交易日累计涨幅达26%。

但从业绩来看，2020年前三季度，公牛集团实现营业收入71.47亿元，同比下滑5.10%；归母净利润15.99亿元，同比下滑8.77%；加权平均净资产收益率18.91%，比上年同期减少23.59个百分点。

目前，公牛集团市盈率已达66.2倍，市净率达17倍，均明显高于行业板块中位值20倍和2.14倍。

C

企业仍处在上升期

蓝筹股是否已被市场高估？机构抱团股行情是否已显拐点？这些疑问最终还需市场来回答。但可以确定的是，公牛集团的优秀基因并未改变。

作为“插座一哥”，公牛集团以“用不坏”为准绳，将一个插线板做到了极致，拥有200多项国家专利，并多次参与插线板国家标准的制定。从2001年开始，公牛插座就成为了不可撼动的全国销量第一。

除插座之外，公牛集团还涉足智能照明、健康照明等领域，首次公开发行股票募资35亿元投向6大项目建设，其中年产1.8亿套LED灯生产基地建设项目已于去年12月开工奠基，总投资7.44亿元。未来，公牛集团LED灯的产能将大幅提升。

智能照明是LED行业当前或未来的重头戏，也是资本市场的关注重点，凭借早就打响的品牌知名度和强大的渠道建设，公牛集团未来在智能照明领域将更具话语权，也将成为推动智能家居市场发展的重要力量。

不仅如此，公牛集团新年又有大动作。

1月11日，公牛集团与华为签署战略合作协议，双方将在电子设备供配电系统架构研究、供配电产品开发与应用等方面进行全方位交流与合作，将为消费者提供高品质手机超级快充产品和服务。签约仪式现场发布了首款公牛联合华为开发的超级快充产品以及近期新品规划，包括便携式多口超级快充、多功能魔方超级快充系列等特点鲜明的产品。

华为数字能源产品线总裁周桃园表示，公牛的渠道、品牌和制造能力，结合华为的领先技术，一定能够改变数码配件快充领域的格局，引领快充潮流。

中国企业资本联盟副理事长、IPG中国区首席经济学家柏文喜表示，手机快充领域是手机应用的一个痛点和潜力领域，公牛集团和华为实现战略合作可以充分发挥各自的优势。

国融证券指出，随着三星、苹果两大厂率先取消附赠充电器和耳机，不排除后续仍有大厂跟随，快充产品将成为重要的需求方向，并迎来重大发展机遇。

浙江大学城市管理学院教授钱向劲称：“在手机等电子产品快充需求驱动下，快充市场发展空间广阔。随着快充产品渗透率不断提升，快充产品有望实现对传统充电产品的替代，未来快充行业将保持高速发展态势。”

柏文喜表示，手机快充需求属于现实需求，市场也足够大，近年来也有明显的技术进步，但还没有飞跃性、本质性变革。如果公牛和华为在这一领域合作发力，有可能依靠技术成果推出更有竞争力产品，在迅速占领市场份额的同时也深刻地改变市场格局。

据了解，目前，华为快充技术已有超过2亿部的市场存量以及每年亿级新增量，令华为快充设备成为数码配件品牌都渴望得到的“大蛋糕”。截至目前，除了华为自有充电器外，还未有第三方品牌充电器集成华为超级快充技术，此次合作标志着公牛集团成为首家与华为合作的第三方品牌。

日前，公牛集团还成功入选浙江省第二批“雄鹰行动”培育企业名单。

据悉，“雄鹰行动”由浙江省政府围绕加快培育具有全球竞争力的一流企业部署开展，入选门槛较高（年营业收入100亿元以上，主导产品占有率国内前列、世界前三）。

入选“雄鹰行动”培育名单后，浙江省工业转型升级领导小组办公室将统筹省市县三级企业培育支持政策，根据企业培育成长实际需求，编制“一企一策”培育计划书，在要素保障、科技创新、人才引进、金融支撑、知识产权服务等方面提出精准扶持举措，推动企业迈向世界一流水平。

