



证券代码：003023

证券简称：彩虹集团

成都彩虹电器(集团)股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（参加四川辖区上市公司2022年投资者网上集体接待日活动）
活动参与人员	参与单位名称及人员姓名： 投资者网上提问 上市公司接待人员姓名： 1、董事长：黄朝万 2、董事、总经理：刘斌 3、董事、副总经理、财务总监：刘群英 4、副总经理、董事会秘书：张浩军
时间	2022年9月16日(周五) 15:00—17:00
地点	通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开
形式	书面
交流内容及问答记录	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、据新闻报道，今年下半年以来，欧洲电热毯进口增长97%，公司作为国内电热毯领军企业，能否抢占这一波红利？</p> <p>您好，公司产品以国内市场为主，为推动出口业务，公司组建了海外市场开拓部门和服务团队，从事产品出口业务。公司的目的，也在于抢占出口市场，争取有所突破。经过努力，今年公司取得了一些电热毯出口订单，尽管单张订单数量低，总体价值不高，但是对公司而言也是一个新的开端。谢谢。</p> <p>2、你好，公司产品具有明显的季节性，随着近年来暖冬天气不断，势必会对后续公司业绩造成不利影响，除了目前的主营业务外，公司是否有向储能等新领域进军的计划？</p>

您好。公司两大主营产品具有一定的季节性，以电热毯为主的冬季柔性电热取暖产品季节性特征更加明显，气候变化尤其是暖冬的影响客观存在。但是，两大主营行业基础的消费市场业已形成，支撑行业的发展。公司洞悉行业发展的动力和不利因素，也在积极思考和探索相关领域发展的可能性，该等探索不仅要与公司实际情况相符，也应该保持必要的谨慎和清醒。在开拓发展的道路上，我们一直在努力。谢谢。

3、面对欧洲能源危机，冬天要来了，公司有没有在这方面具体的策略？

您好，我们将积极推动产品出口，公司已经设立专门的出口业务部门、搭建了团队。今年有了一些订单，虽然数量少价值低，但毕竟是一个较好的开始。公司将持续努力，争取好的出口业绩。谢谢。

4、公司的市场战略是怎样的？未来将如何拓展市场？

投资者您好，公司一贯秉承健康稳定发展的原则，稳健迈好发展的每一个步伐，为公司为股东为社会创造更多的高质量的价值与回报是我们的一致目标，公司围绕既有主业也在积极寻找新的产品和发展方向。同时，公司坚持线上线下统筹发展的营销战略，线下销售注重连锁零售超市、地区性经销商队伍的稳定，拓宽渠道，加强渠道深度建设，推动渠道深耕下沉。线上紧跟形势，与各大平台深度合作，提高渗透率，顺应新的业态模式，开拓新的渠道，巩固市场优势。谢谢。

5、家电下乡活动是否使企业受益？

您好，家电下乡是我国实施的一项利国利民的政策，对家电企业利好。公司电热毯、暖手器等柔性电热取暖产品在广大农村市场尤其适用，其环保节能、低耗的特点更加突出显现。公司根据产品特点及相关政策积极参与家电以旧换新活动，推动新农村建设的同时使企业受益。谢谢。

6、欧洲定单增加了没有，建议卖暖宝宝这种消耗环保的给他们。能不能开发大的暖宝宝当毯子用卖给欧洲

投资者您好，公司产品以国内市场为主，为推动出口业务，公司组建了海外市场开拓部门和服务团队，从事产品出口业务。今年公司取得了一些电热毯出口订单，尽管单张订单数量低，总体价值不高，但是对公司而言也是一个新的开端。谢谢。

7、今年业绩不佳的原因是什么？有何改进措施？

您好，2022年，我国发展面临的风险挑战明显增多，宏观经济形势不确定性

因素影响持续存在，疫情反复爆发，公司经营面临较大的压力。2021年冬的不利气候持续至今年上半年，第一季度公司销售收入、利润出现下滑并影响到半年度经营业绩。二季度转入家用卫生杀虫用品销售，公司克服困难，稳中求进，在不利的生产经营环境中半年度主要经营指标得到改善，下降趋势减缓。

下半年，公司将加强管理，进一步提高管理水平，挖潜降耗。同时，公司将持续推动技术进步和创新，提升产品功能、提高外观颜值，增强产品竞争力。继续加大线上销售布局力度，加强团队建设，增强线上销售，努力实现公司稳定健康发展。谢谢。

8、公司是否有股权激励的安排或考虑？

您好，股权激励是员工激励的方式之一，公司未来如有股权激励计划，将会按照相关规定及时对外公告。谢谢。

9、目前线下卖场的应收款管理怎么样？是否存在应收风险？

您好，公司秉持谨慎性原则，从合同签订、发货、账务核对、账款催收各环节加强内控制度的建设和执行，控制应收账款风险。具体措施如下：1、加强合同签订管理审批。2、严格按照信用额度控制发货。3、按月与卖场进行账务核对，保证应收账款准确。4、明确责任，按合同执行期限加强应收账款催收。谢谢您的关注。

10、请问公司本次董事会换届选举，刘荣富不再担任公司董事长，公司未来有什么安排？

您好，2022年5月公司召开年度股东大会，对任期届满的董事会、监事会进行了换届选举。新一届董事会选举黄朝万先生担任公司董事长，刘斌先生担任公司总经理。原任董事长刘荣富先生任公司董事以及在董事会下属专门委员会任职，同时担任公司党委书记。刘荣富先生为公司的创立、发展付出了艰辛努力，做出了卓越的突出的贡献，是公司的奠基者和领路人。新老交替，传承与发展，是永恒的课题。公司在新的时代，面临新的发展机遇，新的领导团队将带领彩虹踏上新的征程，开启新的发展新局面。谢谢您的关注。

11、请问彩虹实业公司限售股解禁情况

您好，彩虹实业公司承诺自发行人股票上市之日起36个月内，不转让或者委托他人管理本公司直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。实业公司首发限售股40,561,879股，本年度因资本公积转增股份增加限售

股 12,168,564 股，直至 2023 年 12 月解除限售。谢谢。

12、公司对未来发展有何规划？

投资者您好，公司一贯秉承健康稳定发展的原则，稳健迈好发展的每一个步伐，为公司为股东为社会创造更多的高质量的价值与回报是我们的一致目标，公司围绕既有主业也在积极寻找新的产品和发展方向。具体到产品开发上，推出了电热艾灸盒、发热围脖，完善了水暖毯等产品，既有的运动干鞋机、烘鞋器等产品也成为有益的补充。除家用卫生杀虫系列外，还有家居厨卫清洁、日用消毒以及空气净化类产品，天然植物精油类产品为公司在国内唯一取得登记，我们将重点推广该系列。未来发展方向上，我们将坚持主业，以积极稳妥的姿态，开发创新科技赋能，以健康保健为重点，新功能高附加值为主题进行既有产品的创新和拓展，开发与天气关联度低受季节影响小的日用产品，努力扩宽业务领域。谢谢。

13、请问公司募集资金使用情况以及未来安排是什么？

截至 2022 年 06 月 30 日，公司已实际投入相关项目的募集资金款项共计人民币 3169.75 万元，募集资金实际投入金额占比为 7.62%，资金实际使用滞后原计划，公司根据实际情况进行了募集资金投资项目进度的调整，但没有改变募集资金投资建设项目内容，仍然投向电热柔性产品产业化项目、营销系统及信息系统提升建设项目。具体情况见 2022 年 8 月 23 日于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于募集资金 2022 年半年度存放与使用情况的报告》（公告编号：2022-049）《关于调整募集资金投资项目进度的公告》（公告编号：2022-050）。谢谢。

14、公司今年的销售情况如何，业绩预期如何？

您好，2022 年公司面临的困难较多压力较大。上半年，公司实现营业收入 53,296.46 万元，同比下降 10.5%，利润总额 7,100.11 万元，下降 29.48%。总体来看，在一季度营业收入同比下降 15.98%、归属于上市公司股东的净利润同比下降 32.69%的情况下，半年度主要经营指标得到改善，下降趋势减缓。下半年进入冬夏产品转换阶段，又遇到高温限电与突发的疫情。公司管理层和全体员工将克服困难，采取各种措施保持企业稳定健康发展。谢谢。

15、今年上半年公司收入下降原因是什么？

投资者您好，2022 年我国发展面临的风险挑战明显增多，宏观经济形势不确定性因素影响持续存在，疫情反复多点散发，公司经营面临较大的压力。2021

年冬的不利气候持续至 2022 年第一季度，第一季度公司销售收入、利润出现下滑并影响到半年度经营业绩。二季度转入家用卫生杀虫用品销售，公司克服困难，稳中求进，在不利的生产经营环境中半年度主要经营指标得到改善，下降趋势减缓。谢谢。

16、今年公司的目标是什么？现在完成的怎么样？

投资者您好，2022 年，公司将以技术进步和创新推动企业发展，加强企业经营管理，努力拓展市场，保持公司稳定健康发展。2022 年开局受不利气候条件以及疫情反复的影响，第一季度公司销售收入、利润出现下滑，二季度主要经营指标得到改善，下降趋势减缓。7、8 月的高温限电以及突发疫情，公司生产经营受到暂时的影响。待上述影响消除，公司将加快生产进度，合理安排，抢抓市场，以好的业绩回报投资者。谢谢。

17、公司在网络营销方面做了哪些工作？效果如何？

投资者您好，公司在网络营销方面，加强团队建设，除了加大在传统的淘宝、京东、拼多多等电商平台的营销力度，还自建了直播团队，加大了抖音、快手等主流直播平台的流量投入和品宣力度，加大了小红书上达人种草宣传。同时建立了客户资产管理系统，加强私域流量的打造。谢谢。

18、今年的目标是什么？

2022 年，公司将以技术进步和创新推动企业发展，加强企业经营管理，努力拓展市场，保持公司稳定健康发展。

19、公司的研发投入占比有多少？与同行业相比如何？今年有何研发成果？

您好，公司研发费用占比约 3%，与同类上市小家电行业公司的研发费用占比相比处于相对合理的区间。今年产品研发重点为健康、智能、低碳环保以及水暖毯等方面产品。谢谢。

20、公司销售费用是否过高？

您好，对比以内销为主且销售渠道与公司相近的国内上市公司，公司销售费用率略高于平均水平。这与公司通过连锁零售超市实现销售收入占比较大，需要较高的人员和市场投入有关，若扣除销售人员和终端卖场费用等因素影响，销售费用率与同行业可比上市公司基本一致。谢谢。

21、公司未来的业绩增长点哪些方面？

投资者您好，公司将在深耕家用电热柔性取暖和家用卫生杀虫用品行业基础

上，积极开发和完善现有相关产品体系，进一步丰富产品阵容。如抗菌除螨、睡眠监测等功能性产品，护腰、护膝、肩颈部适用的小型柔性取暖产品，赋予健康理疗等功能，关注清洁取暖项目、户外以及物理方式驱（捕）蚊产品带来的机遇，同时积极拓展相关业务领域，充分整合利用已经具备的医疗器械方面的条件，寻求发展机会，努力争取良好的业绩回报投资者。谢谢。

22、宏观经济下行对公司产生多大影响？公司采取何种措施应对？

投资者您好，今年整个宏观经济下行压力大，老百姓购买力严重下降，对公司业绩压力还是比较大，我们将继续加强研发投入，通过技术创新、颜值提升、智能化提升，让我们彩虹产品的附加值更高，给消费者更多的购买场景和购买理由，刺激销售者购买欲，以提高营业额，同时培养年轻消费人群。谢谢。

23、原材料价格的上涨对公司利润产生多大影响？

因原材料价格上涨，会对公司利润产生一定影响。公司今年将通过数字化赋能，加强供应链管理，提高效率、降低成本，同时根据市场竞争情况对产品售价做适度调整，努力将原材料价格上涨带来的影响降到最低。

24、疫情给公司带来多少影响？

您好，2022年8月下旬，成都再次爆发新冠肺炎疫情。本轮疫情形势复杂严峻，为避免疫情扩散，保障广大市民群众身体健康和生命安全，按照国家、省防疫工作有关要求，成都市自9月1日起实施社会面疫情防控措施，全体居民原则居家，除保障市民生活和城市基本运行的公共服务类企业以及具备闭环生产条件、承担重要生产任务的工业企业外，其余企业居家办公。管控措施实施前，公司即制定了应急方案，加快生产进度，调配转运货物至管控区域外仓储存放。疫情期间，公司本部及部分生产子公司停工，各地销售型子公司正常办公。随着疫情缓解，部分生产子公司已经复工复产。本部复工后，公司将抢抓生产经营，将疫情影响降到最低。最终影响，将视疫情及管控措施变化评估。谢谢。

25、公司认为目前的股价能否反映公司的实际价值？

您好，股价是公司价值体现的一个方面但不应当是全部，公司及管理团队将以高度的责任心，以好的业绩回报股东，回报投资者，为市场和投资者创造更高的价值，也希望我们的付出和努力能得到市场的认可，公司价值在股价上得到更好的体现。谢谢。

26、公司对国外市场的开拓如何？

	<p>您好。公司产品以国内销售为主，海外市场较少涉及。为开发产品出口业务，公司成立了海外市场开拓部门和服务团队，进行出口业务的探索和开拓。今年以来，已经取得一些出口订单，但单张订单以及总体金额较小。对于我们来讲，这是一个不小的进步，也是一个新的开始。谢谢。</p> <p>27、三季度四季度业绩是否有望突破</p> <p>您好，受疫情及大的宏观经济形势影响，公司 2022 年第一季度主要财务指标出现下滑，但半年度报告看来下滑趋势放缓。下半年伊始，高温限电、成都突发疫情进行风控管理，公司生产经营受到一定影响。公司将克服各种困难，合理安排生产经营，抢抓冬夏季产品转换有利条件，争取实现理想的业绩。谢谢。</p> <p>28、建议开发以暖宝宝发热原理的其他环保节能衍生保暖用品上市。马甲，外套，护膝，手套，等。夏天卖降温的冬天卖取暖的。</p> <p>您好，非常感谢您的建议。围绕柔性取暖相关技术，公司一直努力开发新的产品，特别在发热穿戴设备、热敷产品方面期待有新的突破。公司将持续坚持以技术进步、技术创新为推动力，促进公司健康稳定发展。谢谢。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次调研活动期间，公司不存在透露任何未公开重大信息的情形。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>