

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	参与单位名称及人员姓名： 1、上海淳阳私募基金管理有限公司：周彪 2、光大证券股份有限公司：汤中建 3、科烨基金：段科 田伟 4、中科汇升（深圳）基金管理有限公司：张睿 胡博 5、青岛韬观投资管理有限公司：徐观 李佩柯 上市公司接待人员姓名： 1、董事/副总经理/财务总监：刘群英 2、董事会秘书/副总经理：张浩军 3、证券事务代表：倪帆
时间	2024年5月14日 13:50-16:40
地点	在成都市武侯区武侯大道顺江段 73 号
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	<p>组织来访者参观了公司展览厅、部分生产现场，介绍了企业基本情况，并就本次调研涉及的问题进行了沟通，具体如下：</p> <p>1、公司所在行业比较传统，对未来的发展规划是什么？会不会有主业之外的第二增长曲线考虑？</p> <p>公司将继续聚焦家用柔性取暖器具和家用卫生杀虫领域，发挥优势，</p>

持续增强竞争力，保持企业稳健发展。持续研发创新、技术进步，提升生产效率，为消费者提供高质量、安全舒适的产品；产品向健康环保、多功能、个性化方向发展。同时沿产业链上下游积极寻求发展机会以拓宽业务领域。

2、公司产品在智能互联方面是否有考虑继续加大投入？在小家电的创新方面的考虑是什么？

公司聚焦家用柔性取暖器具和家用卫生杀虫领域，确立彩虹“精细生活场景解决方案提供商”的品牌定位，为消费者提供安全舒适、品类丰富的生活细节产品；绿色健康、智能化、高端化、多功能化是公司产品发展的方向。公司在产品智能化方面做了探索和努力，积极推动触网互联。推出了wifi智联电热毯，自动控制驱蚊器等产品，产品功能不断开发和丰富。公司将坚持研发投入，以产品升级换代推动企业健康发展。

3、公司账上现金流充裕，未分配利润较高，是否会响应政策加大现金分红比例？

公司制定了股东回报规划，严格按监管要求实施利润分配，上市以来每年进行现金分红。公司已经披露了2023年度利润分配方案，每10股派发现金红利4元，分红预案将提交股东大会表决。今后，公司将根据实际情况，充分考虑投资者意见，继续保持稳定、积极的红利分配政策，以良好的经营业绩确保现金分红回报。

4、募投项目进展缓慢的原因是什么？

募集资金投资项目系公司公开发行股票并上市之前规划制定，为及时快速响应市场、满足市场需求，子公司生活电器于公司上市前以自有资金实施了电热毯、暖手器等柔性电热产品产能扩增建设，实际产能有一定提升；同时，公司优化生产工艺流程，提升生产效率以及通过适当延长家用柔性取暖产品生产时间等方法提高产量，满足市场需要；公司上市以来，市场及销售渠道发生一定变化，线下实体销售逐步向线上转移，线下渠道扩建步伐放缓。公司放缓了募集资金投资项目实施进度并对项目预计可完成时间进行了调整。

调整募投项目建设进度，公司履行了必要的审核程序，并对外公开披露，程序符合规定要求。延缓建设进度与市场、行业变化情况相符，贴合

公司实际，同时也符合保护公司、投资者利益的现实需要。公司将根据实际情况，科学合理统筹规划，使用好募集资金。关于募集资金具体使用情况，请关注公司在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的相关公告。

5、公司产品线上线下销售比例如何？2023年报显示公司线上销售不错，未来公司线上销售占比是否会继续提升？线上平台主要销售渠道有哪些？

公司坚持线上线下渠道统筹发展，2023年度线上销售占比45.22%，增长17%，线下销售占比54.78%，增长5.4%。公司统筹兼顾，线上线下协同发展，强化线下营销网络建设和管控，投入资源力量开拓线上市场。密切关注消费需求、渠道变化，优化费用投放，拓展营销渠道，线下稳定发展的同时，保持线上销售继续增长。

京东、淘宝、抖音等平台销量占比较高，京东平台销售增长量大，抖音总体上增速较快。

6、公司主营柔性取暖器具类及卫生杀虫用品类产品，最近三年，毛利率下降主要原因是什么？

2021至2023年度公司主营产品毛利率变化不大，波动幅度在合理范围内。上一年度，电热毯类产品毛利率下降主要系公司在电商平台活动期间销售增加，结算均价下降等因素影响所致。

7、公司主要业务国内市场情况，公司产品市场占有率？未来提升市占率的方式？

电热毯市场总体容量保持稳定；卫生杀虫用品行业产品以气雾剂、灭蚊片、灭蚊液、盘香四大金刚为主，产品应用逐步扩展到户外，安全健康、生态环保、高品质是家用卫生杀虫行业的发展方向。庞大的消费人口基数为行业发展奠定了基础，目前在国内已形成较完整的产业化体系，市场规模大。

公司线下渠道覆盖广，深度下沉，线上营销发展迅速。中华全国商业信息中心根据全国重点大型零售企业销售调查统计显示，彩虹电热毯连续4年荣列同类产品市场综合占有率第一位。

公司较早从事家暖、家卫领域业务，是国内最先开发和生产电热毯产品的厂家，长期专注于家用卫生杀虫领域，研产销一体化优势明显。是电

	<p>热毯行业龙头企业，家卫行业核心骨干企业。公司将根据市场需求，不断技术创新，加快产品迭代速度，保持竞争优势，同时拓展营销渠道，进一步提升品牌知名度和市场占有率。</p> <p>8、公司海外业务很少，未来出口是否会增加投入？目前重点区域在哪里？</p> <p>公司产品以国内销售为主，公司一直关注国外市场，组建了业务团队开展工作。目前主要出口欧洲市场。2024年公司将加强海外事业部力量，努力开拓海外市场，力争出口产品销售增长。</p> <p>9、电热毯的使用周期是多长时间？公司有没有相关的以旧换新政策？国家政策推动以旧换新，公司会有以旧换新相关的具体措施吗？</p> <p>电热毯有很高的安全性能要求，标准规定安全使用年限为6年。因此我们建议并要求在使用期限届满时电热毯产品做更换处理。</p> <p>国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，国家有关部委陆续出台配套方案、通知及要求。公司正在与相关部门接洽，争取电热毯类产品的以旧换新落地政策。公司将持续安全消费、舒适消费的理念宣传，在以往既有的以旧换新活动基础上，提高以旧换新优惠力度，推动消费品以旧换新持续深入开展。</p> <p>10、公司大股东增持进展情况怎么样？增持均价多少，公司是否有回购计划？</p> <p>2024年2月5日至2024年5月5日期间，公司控股股东成都彩虹实业股份有限公司通过集中竞价交易方式累计增持公司股份591,500股，占公司总股本的0.5615%，增持金额7,705,282.00元。彩虹实业的增持计划尚未实施完毕，将根据公告方案继续实施。</p> <p>公司未来将根据实际情况确定是否回购股份，如有相关计划将严格按照要求履行程序并及时对外披露。</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>

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）	无
----------------------------------	---