

成都彩虹电器（集团）股份有限公司

董事会 2024 年度工作报告

成都彩虹电器(集团)股份有限公司董事会严格遵循《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等法律法规以及中国证监会、证券交易所相关规定，忠实履行《公司章程》《董事会议事规则》所确立的法定职责与战略使命，系统提升公司治理效能。全体董事恪守勤勉义务，秉承专业精神，持续关注公司规范运作与经营管理成效，严格按照现代企业制度要求，依法独立行使职权，全面落实股东会决策部署，扎实推进董事会决议的有效实施。通过持续优化法人治理架构，董事会进一步健全科学决策机制，确保公司治理规范运作与战略决策的科学性。

过去一年，董事会坚持战略定力，团结带领全体员工攻坚克难，成功应对2024-2025年度冬季“暖干”气候条件下全国平均气温异常偏高带来的市场挑战，确保了公司经营发展的稳定性。

一、组织建设及会议召开等日常工作

公司董事会由九名董事组成，其中三名独立董事。2024年，会计专业独立董事任期满六年，公司按规定程序及时完成换届，并调整审计委员会中高管成员，确保高效合规运作。年内，全体董事以认真负责的态度出席董事会和股东会，积极参加相关培训，熟悉法律法规，了解董事的权利、义务和责任。全体成员具备合理的专业知识结构，在履行职责过程中勤勉尽责，维护公司整体利益。

1、董事会会议召开情况

本年度，董事会共举行了七次会议，审议了包括公司定期报告、内部控制评估、聘请会计师事务所、董事及高管薪酬、关联交易、对外投资以及募投项目增加实施主体等重要事项。所有会议的召集和召开均遵循相关法律法规及《公司章程》的规定。与会董事对各项议案进行了充分讨论并发表意见，关联交易事项经独立董事专门会议前置审议，关联董事依法回避表决。会议表决未出现弃权或反对票的情况。

会议届次	召开日期	审议事项
第十届董事会第九次会议	2024 年 01 月 08 日	审议《关于使用部分募集资金向全资子公司增资实施募投项目的议案》。
第十届董事会第十次会议	2024 年 03 月 25 日	审议《关于调整第十届董事会审计委员会成员的议案》。
第十届董事会第十一次会议	2024 年 04 月 19 日	审议《董事会2023年度工作报告》《总经理2023年度工作报告》《公司2023年年度报告全文及其摘要》《公司2023年度财务决算报告》《公司2023年度利润分配的预案》《关于募集资金2023年度存放与使用情况的专项报告》《公司2023年度内部控制自我评价报告》《公司2023年度董事、高级管理人员薪酬的议案》《关于使用自有资金进行现金管理的议案》《关于2024年度日常关联交易预计的议案》《关于向中国民生银行股份有限公司成都分行申请授信的议案》《关于向成都银行武侯支行申请授信的议案》《关于向中信银行股份有限公司成都分行申请授信的议案》《公司2024年第一季度报告》《关于选聘会计师事务所的议案》《董事会关于独立董事独立性情况评估的专项意见》《关于会计师事务所2023年度履职情况的评估报告》《董事会审计委员会对会计师事务所2023年度履行监督职责的情况报告》《关于补选第十届董事会独立董事的议案》《关于召开2023年度股东大会的议案》。
第十届董事会第十二次会议	2024 年 05 月 22 日	审议《关于调整第十届董事会各专门委员会委员的议案》《关于注销部分销售型全资子公司的议案》。
第十届董事会第十三次会议	2024 年 08 月 23 日	审议《公司2024年半年度报告全文及其摘要》《关于募集资金2024年半年度存放与使用情况的专项报告》《关于继续使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》《关于向工行成都草市支行申请授信的议案》。
第十届董事会第十四次会议	2024 年 10 月 24 日	审议《公司2024年第三季度报告》。
第十届董事会第十五次会议	2024 年 12 月 24 日	审议《关于部分募集资金投资项目增加实施主体和实施地点、调整内部投资结构及项目延期的议案》《关于召开2025年第一次临时股东大会的议案》。

2、组织召开股东会情况

2024年，董事会组织召开年度股东会，采用网络与现场相结合的投票方式，并对中小投资者的表决单独计票。董事会严格遵守法律法规，确保股东会对各项议案进行充分讨论，股东会的各项决议得到严格执行。

3、董事会专门委员会工作情况

董事会下设审计委员会、战略委员会、提名委员会和薪酬与考核委员会四个专门委员会。各委员会依据工作制度开展工作，认真审议各项议案，为公司发展积极建言献策。重点关注公司财务状况、经营管理、内控制度建设及执行、内部审计、薪酬考核、公司战略、行业发展、募投项目建设、募集资金存放和使用等方面情况。审计委员会委员与年审会计师保持密切沟通，督促年度审计工作按时完成并出具审计报告。薪酬与考核委员会审议和确认公司董事及高级管理人员的年度薪酬。专门委员会会议召开情况如下：

委员会名称	召开日期	会议内容
第十届董事会审计委员会2024年第一次会议	2024年01月22日	审议《董事会审计委员会2023年度工作报告》《公司审计部2023年第四季度工作报告及2024年第一季度工作计划》《公司审计部2023年度工作报告及2024年度工作计划》《公司2023年度财务报表》，同时与四川华信（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）就2023年年度报告的审计工作计划进行沟通。
第十届董事会审计委员会2024年第二次会议	2024年03月29日	审议《2023年度审计报告初稿》《华信会计师关于2023年年报审计工作相关情况的说明及报告》《关于选聘会计师事务所工作启动及要求》。
第十届董事会审计委员会2024年第三次会议	2024年04月15日	审议《公司2023年度财务决算报告》《公司2023年年度报告全文及其摘要》《公司2023年度利润分配的预案》《关于募集资金2023年度存放与使用情况的专项报告》《公司2023年度内部控制自我评价报告》《关于会计师事务所2023年度履职情况的评估报告》《董事会审计委员会对会计师事务所2023年度履行监督职责的情况报告》《关于选聘会计师事务所的议案》《公司2024年第一季度报告》《公司审计部2024年第一季度工作报告及第二季度工作计划》。
第十届董事会审计委员会2024年第四次会议	2024年07月12日	审议《公司2024年半年度财务报表》《公司审计部2024年半年度工作报告及第三季度工作计划》。
第十届董事会审计委员会2024年第五次会议	2024年08月21日	审议《公司2024年半年度报告全文及其摘要》《关于募集资金2024年半年度存放与使用情况的专项报告》。
第十届董事会审计委员会2024年第六次会议	2024年10月18日	审议《公司2024年第三季度报告》《关于募集资金2024年第三季度存放与使用情况的专项报告》《公司审计部2024年第三季度工作报告及第四季度工作计划》。

委员会名称	召开日期	会议内容
第十届董事会薪酬与考核委员会2024年第一次会议	2024年04月15日	审议《董事会薪酬与考核委员会2023年度工作报告》《公司2023年度董事、高级管理人员薪酬的议案》。
第十届董事会提名委员会2024年第一次会议	2024年04月15日	审议《关于第十届董事会独立董事候选人提名的议案》《董事会提名委员会关于第十届董事会独立董事候选人任职资格的审查意见》，同时对提名委员会2023年工作进行了总结。

4、独立董事履职情况

公司独立董事严格遵守相关法律法规及《公司章程》《独立董事工作制度》等规定，秉持谨慎、勤勉、忠实原则履行职责，积极参与公司重大事项决策，认真审议董事会议案，客观、审慎、公正地发表意见，履行对公司及全体股东的诚信与勤勉义务，维护公司整体利益，特别关注中小股东的合法权益。重点关注公司与其控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员之间可能存在的重大利益冲突，以及对中小股东权益有重大影响的事项，如关联方资金占用和对外担保、关联交易预计、内控制度建设及实施、利润分配、聘任会计师事务所等。

报告期内，独立董事通过参加股东会、年度业绩说明会等方式与中小股东保持沟通，密切关注公司舆情信息及深交所“互动易”答复情况，了解中小股东诉求和建议，并及时向公司反馈，督促公司按规定发布信息，保障全体股东尤其是中小股东的知情权，公平获取公司信息。通过现场考察、微信、邮件、电话或视频会议等方式加强与董事会、经营管理层的联系，及时了解公司经营状况及动态，关注行业趋势及外部市场变化对公司生产经营的影响，提出客观专业建议，切实履行独立董事职责。

报告期内，独立董事召开了三次专门会议，审议了年度关联交易预计、注销部分销售子公司、募集资金投资项目增加实施主体和地点、调整内部投资结构及项目延期等事项。独立董事认为，关联交易具有必要性，并遵循市场原则公平定价。调整部分销售区域的管理模式有助于优化资源配置，降低管理成本，提升企业运营效率。同时，募投项目的优化调整和延期符合行业和市场变化，与公司的实际需求相一致。

二、年度经营情况

2024年，在董事会和经营管理层的带领下，公司上下紧紧围绕年度经营方针开展工作，高度聚焦主业，拓宽产品线，以创新创造为主线，坚持质量强企建设，冬季产品以

自动化生产设备应用为突破，提升生产能力与市场响应效率，精细化管理，降低费用。全年，公司实现营业收入130,154.55万元，同比增长0.59%，利润总额12,947.32万元，同比增长6.03%，实现归属于上市公司股东的净利润10,958.78万元，同比增长5.41%，扣非后归属于上市公司股东的净利润10,214.93万元，同比增长1.09%。

公司全年主要会计数据和财务指标

项 目	2024 年度	2023 年度	本年比上年增减
营业收入（元）	1,301,545,470.66	1,293,896,893.24	0.59%
归属于上市公司股东的净利润（元）	109,587,840.88	103,964,893.64	5.41%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	102,149,344.23	101,044,357.21	1.09%
经营活动产生的现金流量净额（元）	64,204,476.83	305,302,813.71	-78.97%
基本每股收益（元/股）	1.0403	0.9869	5.41%
稀释每股收益（元/股）	1.0403	0.9869	5.41%
加权平均净资产收益率	7.27%	7.22%	0.05%
项 目	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减
总资产（元）	2,198,721,495.52	2,095,347,759.54	4.93%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,545,978,213.21	1,477,660,789.28	4.62%

2024年，公司主要从以下方面重点开展工作：

1、全员价值创造体系深化

公司坚持“增收节支、降本增效、开源节流”策略，设立专项领导小组、建立动态考核机制，将成本管控纳入部门KPI体系，建立覆盖采购、生产、销售、物流等关键环节的成本监测系统。实施“全员金点子”活动，全年收集合理化建议42项，采纳实施31项，助力公司的发展。

2、持续夯实质量基础，确保消费安全

坚守“质量即企业生命线”，构建“供应商准入-过程管控-市场反馈”质量闭环，持续完善改进并严格执行质量管理体系，抓源头、控过程、要结果，构建覆盖全链条、全生命周期的质量安全体系。坚持开展全员质量月活动，提高员工质量意识、质量水平，

坚决执行质量问题四不放过原则。执行3,600V浸水耐压、25,000次弯曲实验、柔性部件6,000伏高压耐压检测、模拟高强度蹬踏破坏动负荷实验等极限检测。严格执行ISO9001/14001双体系认证要求，市场抽检合格率保持100%。2024年公司获评“全国用户满意四星企业”，电热毯系列荣膺“成都工业精品”“天府名品”，以一流的产品质量保障消费安全。

3、产品创新，多元升级

依托“安全、品质、舒适、高效、健康”五大核心价值体系，以“家生态”场景化战略为指引，通过“日月星”产品矩阵协同创新，拓展业务领域，巩固行业地位。电热毯推出9档NTC自适应调温、多用途上盖、安全智控-多区温控、健康防护-抗菌除螨、智能恒温、智能语音控制等系列产品。水暖毯以水循环热传导技术为基础，采用多维动力驱动降噪结构，推出静音温润系列，电热暖手宝完善防爆过充技术，精准断电，水电分离，使用更安全。以发热技术和健康理念相结合的思路，运用纳米柔性发热技术，在发热围巾、发热背心产品基础上，创新推出智能暖腰带，持续丰富健康个护取暖穿戴系列。艾绒加热垫、多功能暖腿宝等新品进一步丰富了冬季产品阵营。坚守“四大金刚”产品主阵地，瞄准天然植物精油成份改进创新，研究物理防控虫害技术和方法。丰富母婴、儿童系列，差异化设计满足个性化需求。捕蚊机产品持续改进定型，为户外公共环境虫害防治提供了新的方案选择。布局家庭环境清洁产品，聚焦厨房油污、厕所污渍、卫浴水垢清洁等场景打造“彩虹卫士”产品线，推出厨房重油污净、强效洁厕、香氛除湿等多款产品。

4、整合创新，精准触达

实施全域曝光、精准分层、创新联名三大策略，构建完备的品牌推广链路。聚焦于提升品牌影响力以及增强消费者认知度，多渠道整合，强化全域曝光效果，达成“高流量场景+新媒体”双线覆盖格局。线下方面，强化广告触达效果，重点针对地铁、电梯等高密度人流量区域进行广告投放，切实触达线下消费群体。线上着重精准渗透，借助新媒体平台定向推送，重点覆盖年轻消费群体，从而推动新媒体曝光量持续攀升。通过线上线下协同增效，传播内容相互联动，形成完整的传播闭环，助力品牌传播效果的最大化。

同时，采用差异化定制策略，达成子品牌的精准运营，深化市场分层布局。针对“乖乖”“彩虹卫士”等不同子品牌特性，设计专属传播方案，精准匹配细分人群的特定需

求。依据安全性、性价比等差异化属性，在不同场景输出针对性的内容，巩固在细分市场的品牌地位。

年度内，持续开展跨界联名创新活动，旨在激活品牌的潜在势能。与劲浪体育联名合作，将产品场景深度融合，把驱蚊产品植入运动场景之中，通过线下的体验活动强化消费者对产品功效的直接感知，实现流量共享，借助社交媒体的联动效应，吸引运动爱好者和年轻消费者双向引流，拓展品牌受众。与麻辣王子联名合作，借助反差创意，实现破圈效应，推动粉丝经济的转化，拓展新的消费群体。

以上多种方式，品牌核心成果得以显现，品牌总曝光量及新媒体渠道的曝光占比稳定提升，品牌传播得以精准触达目标受众，以策略优势彰显精准性、创新性与协同性，为品牌的持续发展奠定坚实基础。

5、渠道结构拓展优化

通过线上线下深度融合，构建协同营销网络体系，贯彻线下稳盘、线上破局、技术提效的策略，构建了抗周期、高韧性的营销渠道生态，为公司稳定发展提供了渠道保障。强化线下营销网络建设和管控，发力推动渠道强管控+深度下沉，稳定市场基本盘。精细化区域运营，强化西南区域优势，依托成熟分销网络，深耕中小超市、社区店等下沉市场，弥补大卖场流量下滑缺口。实施标准化管控，建立统一门店服务标准，规范陈列、价格管控，总部督导+区域巡查机制确保政策执行落地。优化高成本低效网点，聚焦高潜力区域加密布局，维持渠道稳定性与覆盖率。在不利气候及渠道分流的影响下，2024年下沉渠道销售占比有所提升。

线上渠道以“自营+代理”双轮驱动，创新突破，打造差异化竞争力。自营旗舰店强化品牌打造，通过会员专属权益提升黏性，品牌会员体系建设成效显著，会员总人数增长。代理渠道扩规模，与头部电商平台、垂类KOL合作分销，覆盖不同用户群体。技术赋能效率升级，新增2个异地云仓，实现“区域分仓+智能调拨”，仓配时效缩短34%，有效支持旺季高峰发货。智能客服系统深度应用，实施系列优化举措，提高服务效率，客服响应时间缩短36%，客户满意度提升9个百分点。借助智能算法精准营销，提升转化率，实现36个业务场景自动化，以数据驱动决策，优化业务流程，提升运营效率。

2024年，在多个主要线上渠道平台，公司电热毯单品销售持续领先，稳居该类别交易榜首，品牌知名度不断提升。线上销售保持稳定，收入占比44.85%。

三、信息披露及投资者关系管理

2024年，公司董事会严格遵循信息披露相关规定，依据中国证监会和深圳证券交易所的信息披露格式指引以及其他相关要求，按时完成定期报告的披露工作。根据公司实际情况，真实、准确、完整、公平且及时地发布了三会决议及公司运营中的重大事件等临时公告，忠实履行信息披露义务，确保信息公开透明。保障投资者及时、全面了解公司的最新动态和发展方向，有效保护投资者权益。公司严格执行内幕信息管理制度，在披露前对所有重大信息严格保密，控制知情范围并登记相关知情人员，报告期内未出现内幕信息泄露情况。

公司高度重视投资者关系管理工作，建立了有效的投资者关系管理制度。通过董事会办公室畅通多种沟通渠道，包括投资者互动平台、咨询电话、邮箱和业绩说明会等，与投资者保持沟通联系，并将投资者的建议和意见传达给管理层。指定董事会秘书为投资者关系管理事务的直接负责人，负责接待投资者的实地调研活动，解答他们的咨询，推动日常投资者关系管理工作的顺利进行。

报告期内，公司以现场实地、网络视频等方式接待机构及投资者调研等活动四次，介绍公司生产经营、发展方略、年度业绩等情况，活动信息及时在巨潮资讯网披露。公司指定了信息披露的媒体和网站，确保所有股东能及时了解公司的重大事项，保证股东尤其是中小股东的知情权。

四、环境和社会责任情况

公司秉持可持续发展理念，积极践行社会责任，坚持团结、和谐、开拓、创新的企业精神，公司、股东、员工、集体和社会利益协调统一，相关利益方发展共赢，建立持续稳定的投资者回报机制，切实维护员工权益，构建发展与供应商、客户的战略合作伙伴关系。建立社会责任管理体系，承担环境保护主体责任，积极参与社会公益活动。

公司重视环境保护，严格遵守国家环境保护法律法规，制定并实施了《环境管理控制程序》《不合格原辅材料报废处理办法》《能源资源管理办法》等制度，明确了环保工作的程序、因素识别、重要环境因素评估以及监测与计量、应急准备及响应等流程与责任，并规定了污染物的处理方式及责任部门。公司已通过ISO14001环境管理体系认证，获评“国家级绿色工厂”，2016年至2023年连续被评为四川省“环保良好企业”。公司持续改进质量与环境管理体系，追求质量与环境的双重优化。重视安全生产，保护劳动者的生命安全和职业健康，贯彻安全第一、预防为主、综合治理的基本原则。建章立制，安全责任层层落实，严格监督检查，巩固和提升安全生产管理水平。

报告期内，公司于市慈善总会设立的“彩虹专项基金”持续稳定运行。公司通过多种形式，深度参与助学、助医、助老、助残以及扶贫等诸多社会公益事业。报告期内，通过不同方式、不同渠道参与各类公益慈善活动近20项，公司及员工捐款捐物约88万元，以实际行动践行企业社会责任。

从“万企帮万村”有力推进到“万企兴万村”活动中，公司助力脱贫地区的蓬勃发展以及乡村的全面振兴。持续与甘孜州白玉县开展结对共建工作，2024年通过以购代捐方式支持该县赠科乡发展，同时定向帮扶白玉县贫困学生8名。与巴中市通江县工业合作联社携手，结对支持三溪镇桅杆坪村滴灌项目建设，助力革命老区脱贫致富。定向支援西藏昌都市的科普教育工作。公司以切实的行动，持续巩固和拓展脱贫攻坚成果，为乡村振兴事业贡献力量。

五、2025年度经营计划

2025年，公司将坚持致力于构建健康人居环境，以生物科技为驱动，专注于家用卫生杀虫领域深度布局，以电热科技构建家居健康生态，为亿万家庭提供高效、安全、环境友好的虫害防控产品，安全、智能、可靠的微环境取暖产品。积极拓展家居清洁等相关领域，满足消费者日益增长的健康消费需求，科技赋能现代家居健康生态。

发展过程中，我们既要坚定稳定增长的信心，也要正视面临的困难和问题。公司将锚定质量强企、创新驱动、精细运营主线，通过产品矩阵拓展、全渠道深耕，想办法克服产品季节性短板，发挥两类季节性产品优势，协调互补，双主业协同对冲季节性波动，努力开拓业绩新增长点，为2025年度公司稳健经营、稳定发展奠定基础。

1、主业聚焦与竞争力强化。坚持深耕家用柔性取暖与卫生杀虫领域，发挥技术、质量与渠道协同优势，持续提升市场份额。通过产品矩阵拓展与场景化创新，巩固“安全、健康、舒适”的品牌内涵。

2、质量体系全面升级。深化“质量强企”战略，建立供应商全生命周期管理体系，严控原材料准入标准。推行“质量问题零容忍”机制，完善产品外观设计与功能性升级双轮驱动，打造“高颜值+高体验”产品标杆。

3、技术创新与智造提质。加大研发投入，聚焦消费者痛点开展技术攻关。加速生产自动化改造，重点推进电热毯布线工艺自动化改造升级，推动前沿技术在产品研发、设计、生产领域的应用。

4、精益管理与成本优化。深化全员“降本增效、增收节支”行动，通过流程制度化、

库存精细化管理降低运营成本。常态化开展“金点子”征集，激发组织效能，控制成本费用。

5、市场深耕、精耕与渠道巩固。夏季产品强化西南市场终端覆盖，同步拓展华东、华南等全国市场。冬季产品巩固电热毯全国市场占有率，重点推广水暖毯等高附加值品类，以连锁商超体系为重点推动“彩虹卫士”系列家清产品市场布局。加大电商投入力度，加强直播电商与社群营销，扩大品牌市占率。线上线下双轮驱动，巩固市场优势。

6、产业链协同与新增长点挖掘。聚焦原材料供应、配套协作与生产制造环节，沿产业链上下游寻找深度协同机会，挖掘新的增长点。深入探索新材料、新方法在产品性能提升、成本优化、环保升级等多维度的发展路径，提升产品在激烈市场竞争中的核心竞争力。

公司严格执行“四零三达标”标准，重大事故零发生，实现全年安全生产。未来公司将充分发挥质量控制、研发创新和渠道覆盖等优势，并采取有效措施预防和应对品牌侵权、市场竞争加剧及极端气候等潜在风险，以推动公司健康、持续和稳定发展。

成都彩虹电器（集团）股份有限公司

董 事 会

2025 年 04 月 18 日