

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：2021-004

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	东腾创新投资股份有限公司总经理:王安亚
时间	2021年11月12日 15:30-17:00
地点	公司住所（成都市武侯区武侯大道顺江段73号），本次调研活动以视频连线方式进行。
上市公司接待人员姓名	董事长：刘荣富 董事/总经理：黄朝万 董事/财务总监：刘群英 董事会秘书/副总经理：张浩军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、彩虹集团介绍公司基本情况、业务板块、主要产品以及 2021 年生产经营等情况。</p> <p>二、提问交流。</p> <p>问题汇总：</p> <p>1、公司目前的业务和经营模式是什么？</p> <p>公司主要业务为：以电热毯、暖手器为主的家用柔性取暖器具和以电热蚊香液、电热蚊香片为主的家用卫生杀虫用品两大产品体系。公司集研发、采购、生产、销售于一体，形成了涵盖供产销的全业务链体系，坚持以市场为导向，自主采购、自主生产、自主销售。公司以研发创新为重要推动力，依托研究所、技术研发中心，积极响应市</p>

场反馈，以自主研发创新为主，联合高校和供应商，结合产品、技术攻关要求展开工作；坚持以产定购、适度储备，构建稳定的原材料供应渠道，建立合格供应商名录，保证同一物料有多家合格供应商。年度经营计划确定后，分解确定月度产品需求计划，据此提出原材料采购需求，确保原材料及时、高质量的供应；生产中心统筹全集团生产安排，确保生产资源协同利用。就销售而言，公司采用经销为主辅以直销，线上线下同时发展的销售模式。

### **2、公司两大主营产品收入比例、毛利率情况怎么样？淡旺季如何界定？**

从全年来看，家用柔性取暖器具、家用卫生杀虫用品两大主营板块销售收入总体上相对均衡，柔性取暖器具销售收入占比略高一些。2020年，家用柔性取暖器具、家用卫生杀虫用品毛利率分别为50%、44%左右，家用柔性取暖器具产品略高于家用卫生杀虫用品。

销售的淡旺季要分产品来讲，针对家用柔性取暖器具，销售最好的月份一般在11月、12月、1月份；针对家用卫生杀虫用品，销售最好的月份通常在5月、6月、7月份。目前已经进入柔性取暖产品销售旺季，公司正协调组织全部力量加班加点生产，保障市场供应。

### **3、公司线上线下销售的比例以及各自毛利率是一个怎样的水平？电商平台销售中哪一平台销售比例最大？**

近年来，随着电商的发展，其销售收入占比逐年增长。2020年线上销售占主营业务收入比例为28%，今年上半年为35%，半年占比提升和当期销售的产品结构有直接关系，总体上看，目前电商渠道销售以冬季电热柔性取暖产品为主；就毛利率而言，线上销售的毛利率高于线下销售；电商平台销售中，天猫销售占比最高，京东次之。

### **4、公司经销商的构成情况是怎样的？**

公司采用“经销为主，直销为辅”的销售模式。产品主要通过全国性连锁零售超市、区域性连锁零售超市、地区性经销商和互联网经销商经销，通过线上互联网平台和线下渠道及门店直接销售。

经销商中，有地区性经销商1300家左右，全国或地区性连锁零售超市160家左右覆盖上万家门店，互联网经销商50家左右。强大而完善的营销网络，确保产品全国范围内线上线下、城镇乡村全覆盖。

**5、今年公司生产经营是否受疫情的直接影响？成都近期的疫情对公司有何影响，双十一销售怎样？**

整体看来，疫情对公司产品在卖场的销售存在一定影响，但销售渠道的多元化很好的抵消了不利因素的影响。近期成都疫情集中发生，在成都市委、政府的带领下，疫情控制得很好，对我们的生产经营没有实质性影响。今年双十一线上销售收入较去年同期大幅增长，这和我们产品提档升级、渠道维护、品牌重塑、前期准备充分以及较为有利的气候条件直接相关。

**6、公司的优势与劣势分别是什么？**

公司具备品牌、质量、营销、研发、管理团队等优势，经过多年精心培育，彩虹及系列品牌已深入人心，突出的品牌优势、核心技术成为公司核心竞争力。在两大行业，公司形成了自己独有的核心技术，以专利、技术秘密等方式进行保护，尤其是全线路控温保护技术确保产品绝对安全，完善稳定的营销渠道、经销商队伍，是公司的一大财富。公司产品低碳节能，健康环保，符合国家产业政策，在减排双控方面还有很大的提升和发展空间。

另一方面，家用柔性取暖器具产品的销售容易受极端气候不利影响，但夏季产品又会形成支撑。公司也将加大开发力度，赋予柔性取暖产品更多的功能，丰富相关产品阵容，同时关注物理驱蚊产品，引领消费，推动行业发展。

**7、为应对原材料价格上涨，产品会涨价吗？市场反馈怎样？**

出于成本及产品升级各方面因素综合考量，冬季产品价格整体上已经做了适度调增，目前看来，此次涨价市场是接受的，没有产生不利影响。

**8、公司来年的业绩目标和业务发展方向？**

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

	<p>取良好的业绩回报投资者。</p> <p><b>9、子公司彩虹环保的主要产品、作用以及享有哪些税收优惠？</b></p> <p>子公司成都彩虹环保科技有限公司主要生产再生化纤、无纺布、电热毯面料等。公司化纤产品由子公司成都彩虹环保科技有限公司生产，在满足公司电热毯所用面料的化纤供应外，还利用富余产能生产化纤对外销售。</p> <p>该公司所处的资源再生利用行业，国家政策给予鼓励，享受资源综合利用产品和劳务的增值税税收优惠。公司电热毯化纤面料由该子公司提供，具有成本上的优势。</p> <p><b>10、请介绍下公司产品出口有关情况？</b></p> <p>很长一段时期，公司的主要目标市场定位于国内，主要精力也放在国内市场。近来，我们准备打开出口市场，公司也设立了相应的业务部门，出口欧盟相关认证工作正在进行中。我们将加快进度，争取尽快实现产品出口。</p> <p><b>11、公司的股权结构是怎样的？控股股东与公司是否存在业务往来？</b></p> <p>公司控股股东成都彩虹实业股份有限公司持有彩虹集团40,561,879股的股份，占比为50.06%，公司董事长刘荣富先生持有彩虹实业5,738,221股股份，占彩虹实业总股本的30.17%。另外，通过一致行动协议刘荣富先生控制了彩虹实业50.34%的表决权，为彩虹集团的实际控制人。成都彩虹实业股份有限公司主要业务为对外投资与自有房产租赁，和公司之间不存在同业竞争、主营业务往来以及资金占用的情况。</p> <p><b>其他情况说明：</b>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了沟通交流，没有出现未公开重大信息泄露等情况，来访人员已经签署调研《承诺书》等文件。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年11月12日