

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：2022-002

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 checked="" 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）
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、董事长刘荣富 2、董事、总经理黄朝万 3、董事、常务副总经理刘斌 4、董事、副总经理、财务总监刘群英 5、独立董事陈彤 6、副总经理、董事会秘书张浩军 7、保荐代表人唐忠富
时间	2022年4月28日(周四) 15:00—16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
形式	书面
交流内容及具体问答记录	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、请问公司今年的业绩是否受到疫情影响？是否达到预定目标？近两年是否有分红计划？</b> 您好，2021年度以及2022年第一季度，公司经营业绩受到疫情一定影响，主要体现在线下卖场人流减少，销售机会缩减以及物流一定程度受限等方面。2021年度开年公司实现开门红，但第四季度不利气候影响凸显，当季销售下滑，全年公司基本达到年初预定计划目标。公司制定了红利分配计划和政策

并坚持执行，2021 年度分配预案为每 10 股派发现金红利 4 元，同时向全体股东每 10 股转增 3 股。未来，我们将坚持稳定的红利分配政策，根据公司经营业绩和发展安排，实施积极的股利分配政策。谢谢。

**2、募投项目建设情况如何，一旦建成，未来每年预期增加多少利润**

公司计划的募投项目为柔性电热产品产业化和营销网络及信息系统提升建设项目，基于今年建筑材料及人工成本异常波动，疫情反复爆发，信息科技不断发展进步，前述项目建设进度滞后。柔性电热产业化项目为电热毯和暖手器扩产项目，建成后 will 提升高档高附加值产品产量，实现预期效益将提升公司盈利能力。营销网络及信息系统提升建设项目服务公司全局，无法单独核算效益。公司将本着为股东高度负责的态度，根据市场变化结合公司实际，稳妥有序推进项目建设，科学合理使用募集资金。谢谢。

**3、公司是否有计划向基金等机构投资者推荐公司，引入长线资金，提高公司股票流动性**

您好，公司一直保持与投资者的沟通渠道畅通，并希望我们的价值得到市场的认可。谢谢。

**4、成都本地人，认为彩虹产品质量不错，公司自上市以来就陆续买入公司股票，但公司股票始终单边下跌，股东中没有机构投资者，请问公司有主动沟通机构投资者进行调研吗？**

您好，公司股价表现受影响的因素太多，近期连续下滑我们与您的感受是一致的。我们坚持以良好业绩回报股东，坚持价值创造和价值经营。与包括机构在内的投资方进行沟通，是我们的工作和责任，公司以开放的态度保持渠道畅通，传达公司理念、价值观，期待得到市场的认同。

**5、贵公司的医疗器械都有哪些？发展方向是什么？**

您好，公司在疫情爆发初期，应政府防疫物资供应需求，

设立了医疗器械公司，积极生产口罩、消毒液等防疫物资。现在也积极开发新的医疗器械产品，目前有鼻腔喷雾、碘伏棉签、医用退热贴等产品。谢谢。

**6、贵公司宁愿把钱存银行理财也不愿在公司股价破发屡创新低的时候想办法增持自家股票，是不是因为你们也觉得存银行理财比买你们家股票合算？**

您好，公司暂时使用闲置资金进行银行理财，提高收益。公司股价走势受到的影响因素较多，有经济形势严峻复杂、疫情多点反复的大背景影响，当然，也有我公司遭遇 2021 年冬季 12 月份和 2022 年 1 月份的极端暖冬天气影响，导致 2022 年一季度业绩下滑。目前，公司正在积极调整产品结构，开发一些不依赖气候的常年产品，避免天气异常影响企业效益，确保企业稳定健康发展。谢谢。

**7、请问目前国内疫情状况及防疫政策对公司经营是否有影响？**

您好，目前国内疫情对公司生产经营产生一定影响，但我们积极采取措施，将该影响降到最低。目前公司生产经营正常，我们将尽最大努力保持收入利润稳定。

**8、在哪里看视频**

您好，本次业绩说明会以文字说明形式召开，谢谢。

**9、公司要转型的话，建议公司生产类似如上市公司东方电热的同类产品，如家用电加热器，新能源汽车电加热器，这样和公司现有产品有较好的互补，技术也比较想通。**

您好，感谢您的建议，我们将认真考虑。谢谢。

**10、请问贵公司对今日彩虹集团股票表现有什么评价？**

您好，股票价格受多方面因素的影响。目前，公司保持健康平稳发展，生产经营一切正常，公司管理层本着对股东、公司高度负责任的态度，以敬畏规则、尊重市场的精神履行职责。公司相关经营数据按照要求规范披露，敬请关注公司相关公告。

谢谢。

**11、公司有什么新建项目吗**

您好，除已披露的新建项目以外，目前尚无新建重大项目。

谢谢。

**12、请问贵公司近期有无回购公司股份以增强投资者信心的计划？**

您好，近期公司尚无股份回购计划，公司将坚定不移发展生产，提升业绩，向市场传达公司价值，并希望得到市场认可。

谢谢。

**13、你们股价快跌停了，跌破发行价，我们损失惨重**

您好，股票价格受多方面因素的影响。目前，公司保持健康平稳发展，生产经营一切正常，公司管理层本着对股东、公司高度负责的态度，以敬畏规则、尊重市场的精神履行职责。公司相关经营数据按照要求规范披露，敬请关注公司相关公告。

谢谢。

**14、华东和华南地区都是夏季蚊虫较多的地方，在这方面有没拓展计划？**

您好，华东和华南地区我们均有销售布局，未来将进一步加大品牌宣传和渠道拓展力度。谢谢。

**15、贵公司地皮价值都大于贵公司股票市值，公司这股价是不是有点搞笑？友情提示公司股票市值目前 17 亿。**

您好，您对公司价值的认识是全面的，未来我们将努力积极调整产品结构，开发一些不依赖气候的常年产品，避免天气异常影响企业效益，确保企业稳定健康发展，让大家正确的认识到企业的价值。谢谢。

**16、请问，公司一年的研发费用不低，为什么难得看到新专利或专有技术问世？**

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。

**17、ipo 的项目，进展的怎么样了，建筑主体施工是否已经完成？今年年末能实现试生产吗？**

您好，募集资金到账后，因项目实施地建筑材料以及人工成本异常，疫情反复等影响，项目建设滞后计划进度。公司将根据实际情况，结合市场变化，科学审慎推进募投项目建设。

**18、现在这年头最稳定的还是白酒企业，这样就会有利润了，配合公司员工持股，一起努力前进，工人也有幸福感**

公司秉持员工企业共同发展的理念，实现共同富裕。我们将立足实业，坚持主业，共同发展。谢谢。

**19、刘董事长能不能这里增持一下，把分红的部分增持了**  
您好，目前尚未有增持计划。当然，我们肯定会积极开发新业务，谢谢您的建议。

**20、请问公司是否有计划主动和机构投资者进行沟通，引入基金等机构投资者，解决公司股票流动性低，长期单边下跌的情况？**

您好，您的建议我们将认真对待，我们相信公司价值的体现最终将回归正轨。谢谢。

**21、请问，“不依赖气候的常年产品”贵公司目前掌握的有哪些产品？**

您好，我们目前有健康小家电：电艾灸盒、干鞋机；杀蟑系列产品；彩虹卫士家清类产品：洁厕液、油污净、84 消毒液，都在陆续更新中。谢谢。

**22、公司已经跌破了发行价，是否考虑回购计划？**

您好，根据深交所《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 9 号——回购股份》，上市公司因维护公司价值及股东权益所必需而回购股票的，需满足一定的条件。公司若存在回购股份相关事项，将按照规定履行必要的程序。股价的波动影响因素较多，我们认为核心还在于公司自身的发展动力，是否能保持一贯的稳定的发展势头，为股东、社会创造更多更高的价值。我们尽最大的努力保持公司稳健发展，希望能得到包括您在内的广大投资者的理解和认同。谢谢。

**23、公司关注股价了吗？今天接近跌停。我们三十多买的，现在损失很大**

您好，股票价格受多方面因素的影响。在经济形势严峻复杂、疫情多点反复的大背景影响，同时，也由于 2021 年冬季 12 月和今年 1 月份天气的极端异常偏暖影响，导致 2022 年一季度业绩不理想。公司管理层以及全体员工以高度敬业的精神搞好生产经营，保持了公司稳定健康发展，公司正在积极调整产品结构，开发一些不依赖气候的常年产品，避免天气异常影响企业效益，保持企业的稳定增长。谢谢。

**24、彩虹电热毯产品质量太好，我家 08 年冰灾购买的产品现在还可以使用，是不是可以在产品技术上想些办法，比如设计一个程序，当产品接近使用年限是可以报警提醒消费者，当达到或者超过使用年限时，产品可以报警并主动失效，这样一来可以保证产品安全，二来可以促进产品升级换代，这个技术不难，如果采用请送我一箱产品。**

谢谢您对公司认可以及我们产品质量的肯定，我们将以广大消费者的信赖为动力，继续保持公司健康发展。电热毯产品

自售出后的推荐使用年限为 6 年，到期建议更换。您的建议我们将认真思考，谢谢。

**25、您好，一季度的净利润下降是否与苏宁的坏账有关系？**

您好，公司净利润下降主要受 2022 年一季度气候不利影响，与苏宁应收账款无关，目前公司与苏宁已经达成协议，积极跟进协议条款的履行，协议正常执行，谢谢。

**26、作为一个电器公司，假如夏天不卖蚊香，是不是整个公司就可以休息。进入夏眠了？**

您好，公司正在积极调整产品结构，开发一些不依赖气候的常年产品，避免天气异常影响企业效益，保持公司稳定健康发展，谢谢。

**27、彩虹加油**

您好，谢谢您的鼓励，我们一定加倍努力！谢谢！

**28、请问董事长，彩虹集团股价已跌破发行价格，公司有维护自己公司股价的具体措施吗？比如大股东增持，公司回购股票等**

您好，关于维护公司股价的具体措施，我们在公开发行股份文件中做了公开承诺，如出现相应情况，我公司将履行应尽义务。

**29、你们业绩现在夏天没有利润，冬天不理想，建议收购一家四个季度都稳定的白酒企业，本来四川就不缺白酒，这样保证业绩了**

您好，公司正在积极调整产品结构，开发一些不依赖气候的常年产品，避免天气异常影响企业效益，保持公司稳定健康发展。谢谢。

**30、夏季都到了还只能提电热毯，作为一个电器公司能不能生产一些和电热毯完全无关的电器？哪怕去生产几元一个小风扇在夏季出售对你们来说都是巨大的转变。**

您好，目前我们在陆续推出健康智能小家电，例如：发热围脖、电艾灸盒、电蚊拍等。谢谢。

**31、网上有许多通过加热辅助治疗的医疗器械产品，公司有没有这方面计划。**

您好，公司关注医疗器械行业，在充分论证基础上，发挥公司在发热领域既有技术和渠道优势，赋予产品医械类功能，进行相应拓展。谢谢。

**32、@董事长刘荣富，股价一路下跌 彩虹集团产品不错**

您好，多种多样的原因近期公司股价走低，我们与您感同身受。在经济形势严峻复杂、疫情多点反复的大背景影响，同时，也由于2021年冬季12月和今年1月份天气的极端异常偏暖影响，导致2022年一季度业绩不理想。公司管理层以及全体员工以高度敬业的精神搞好生产经营，保持了公司稳定健康发展，公司正在积极调整产品结构，开发一些不依赖气候的常年产品，避免天气异常影响企业效益。谢谢。

**33、请问市面上现在已有的夏季类电器，或常年都可以使用的电器都不够贵公司参考吗？**

您好，公司正在积极研究和开发不依赖气候的常年产品，公司将进行全方位的市场调研，做出审慎的决策。今年将有所突破。谢谢。

**34、公司的地皮是自有土地吗？价值多少钱？**

您好，是我们自有土地，但未进行市场价值评估，谢谢。

**35、此外，公司是否有股权回购作为员工激励计划**

您好，股权激励是员工激励的重要方法之一，我们将根据公司发展，适时考虑股权激励计划。

**36、请问公司产品的市场占有率目前是多少？是否有下降**

您好，2021年在全国消杀行业市场终端零售额下滑的情况下，公司消杀品类终端零售额下滑幅度小于同行业水平且市场占有率有所提升。谢谢。



37、你好，一. 请问公司融资项目基本无进展，接下来该资金何时才能完全投入项目里。二. 公司的销售和管理的费用偏高，需要适当调整么。三. 投资者最关心的股价从上市到现在一直创新低，还有大家都认为送转股过低，有呵护过股价吗？

您好。募集资金由于受疫情影响，以及近一年大宗产品、原材料等上涨幅度过大，暂时延缓了项目进度。今后，公司将根据市场及行业具体情况，科学审慎的规划，使用好每一笔募集资金；2021 年度销售费用的增加主要用于提升品牌价值和影响力，今年我们将努力合理调整管理费用和销售费用。2021 年度分红及转增股份预案的提出，是经过慎重考虑，与公司目前发展状态相适应，考虑了公司的长远可持续发展需要与股东回报的合理平衡。谢谢。

38、请问公司明年的业绩发展目标和业务发展计划是什么？

您好，公司管理层将积极努力保持公司的稳定健康发展，公司鉴于气候影响因素，正在积极调整产品结构，开发一些不依赖气候的常年产品，避免天气异常影响企业效益，通过寻求新的利润增长点来保证企业稳定发展。谢谢。

39、请问贵司上市的目的，上市后发展的突破点有哪些

公司上市后，借助资本市场资源和力量，积极努力寻找新的突破点。公司将围绕主业，以健康保健为中心，开拓新的产品领域，实现企业稳定健康发展。

40、是否考虑请知名的一线明星来代言公司产品

您好，目前公司已请国民女神海清为形象代言人，谢谢。

41、公司目前还是以经销模式为主吗？最近在 1688 发现网上经销商有批发彩虹牌的电热毯，打着换季打折的口号，可以很低价卖。但是看着很像是冒牌货，控制器上 LOGO 都没有。请问全国这么多经销商，你们如何拿出更多更有效的管理方

法？

您好，我们将通过营销网络信息系统建设加强对经销商与网点的管理，做好精准营销。对于假冒伪劣产品我们也将协同相关执法部门严厉打击，维护消费者利益。谢谢。

**42、今天股价差点被砸跌停，被成都和西藏硅谷天堂恶意砸盘，董事长准备怎么处理他们？**

您好，这个情况我们目前尚未掌握，谢谢。

**43、我知道你们要出增持计划了，但是这样子维护股价没用的，市场不会认可的，只是让减持的高兴了……建议还是开发新的业务，收购白酒企业，也不能收购太大的，风险太大，配合公司市场做白酒的就可以**

您好，目前尚未有增持计划。当然，我们肯定会积极开发新业务，谢谢你的建议。

**44、今年原材料价格大幅上涨，请问贵公司如何应对？**

您好，面对原材料价格上涨，我们采取低位锁定价格、统一议价、供应商共担风险等措施控制材料成本，同时优化工艺流程、提高自动化程度、提高生产效率、减少损耗，努力降低生产成本。针对产品成本趋势，公司会考虑适当提高产品价格。谢谢。

**45、董事长，您好，您作为中国电热取暖器第一人深耕细作这个行业 30 余年并带领企业成功上市，目前国内电热毯行业市场饱和，靠天吃饭，对于企业未来的发展规划以及新的利润增长点是怎么考量的**

您好，公司管理层将积极努力保持公司的稳定健康发展，公司鉴于气候影响因素，正在积极调整产品结构，开发一些不依赖气候的常年产品，避免天气异常影响企业效益，通过寻求新的利润增长点，来保证企业的稳定发展，今年将有所突破。

**46、公司目前是否有转型计划？**

您好，公司将坚持既有主业，围绕家用卫生杀虫和电热柔

性取暖行业，积极拓展产品领域，力争削弱对气候的依赖性。我们一直在寻找合适的转型机会，当然这需要一个过程。谢谢。

**47、公司为什么不投放电梯广告？**

您好，公司已投放部分电梯广告。谢谢。

**48、公司既然有大量现金，为什么不进行股票回购**

您好，根据公司章程，公司可在减资、合并、员工持股或股权激励、异议股东要求回购、将股份用于转换公司发行的可转换为股票的公司债券、维护公司价值及股东权益六类情形下回购股份。目前，公司不存在或未筹划前五类事项。根据深交所《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第9号——回购股份》，上市公司因维护公司价值及股东权益所必需而回购股票的，需满足一定的条件。公司若存在回购股份相关事项，将按照规定履行必要的程序。谢谢。

**49、公司股票在业绩说明会之前开盘放量直线暴跌，差点跌停，请问是有什么未披露信息吗**

您好，公司严格按照监管要求履行信息披露义务，不存在应当披露而未披露相关信息的情形。谢谢。

**50、贵公司的产品一直以来都是围绕家用取暖和家用灭蚊，请问有考虑新的产品方向吗？**

您好，公司将以智能和健康保健小家电为研究方向，拓展常年产品种类，提高产品功能与附加值。谢谢。

**51、您好，董事长，目前公司生产的产品主要售往中国的哪些个区域或者城市占比最多？**

您好，我公司的家用卫生杀虫用品主要销售西南、华中地区。冬季电热毯等取暖器具在全国各地主要城市均有销售。

**52、你好，今天在召开业绩说明会之前，股票出现了放量直线暴跌，请问是有什么突发状况吗**

您好，公司生产经营一切正常，谢谢。

**53、想问下贵公司的出口业务进行的如何了？**

您好，公司设立了海外市场部，正在对出口市场进行分析调研并做相应的准备工作。公司以参与线上线下展销会，考察洽谈出口代理商、国外买家等方式寻找出口渠道。目前已成功开辟南非市场，实现了海外销售重大突破，并努力开拓意大利、挪威等国外市场。结合海外不同市场对产品性能指标要求，公司有针对性的做了调整，部分电热毯产品获得欧盟、英国、澳洲等认证，公司将继续推进欧洲市场的开拓。谢谢。

#### **54、公司募投项目的建设情况，是否与预期相符**

您好，公司上市融资募集资金投资项目为柔性电热产品产业化项目和营销网络及信息系统提升建设项目，计划使用资金分别为 32,111 万元、9,495 万元。上市以来，项目实施地建筑材料及人工成本异常波动，疫情反复爆发，信息科技亦不断发展进步，前述项目建设进度滞后。公司将本着为股东高度负责的态度，根据市场变化，审慎考量，使用好募集资金。

**55、建议公司收购或者入股一些优质的企业，传统行业利润微薄，之前的合伙人资金量太少，好的企业也离不开积极的去扩展**

谢谢您的建议。我们将持续关注相关信息，谢谢。

#### **56、公司在提升品牌价值方面打算有何举措？**

您好，2021 年公司启动了品牌升级重塑行动，从品牌理念体系、定位诠释、品牌架构等多角度进行了再造，致力于提供精细生活场景解决方案，提供品质、高效、安全、舒适的生活细节产品，结合新兴传播方式和媒介，广泛拓展传播渠道，深度触达。从品牌语言、产品设计理念、细节塑造多维度体现彩虹的创新和精致，传达“精彩生活，无微不至”的核心语言。

**57、公司生产基地是否存在因疫情停产的情况？是否处于正常生产状态**

您好，公司目前经营情况一切正常。谢谢。

#### **58、一季度业绩下降的原因是什么？**

您好，2021 年度在极其不利的背景条件下，公司营业收入和扣非归母净利润都实现一定幅度增长，公司保持了健康稳定发展。2021 年冬季偏高气温延续到 2022 年一二月份，对柔性取暖产品销售造成不利影响，但 2021 年一季度整个气候条件较好，当期收入增长幅度较大。因此，比较下来，2022 年一季度对比去年同期收入下降。谢谢。

**59、董事长您好，今年业绩会增长吗**

您好，我们一定努力争取今年年底业绩有所增长。谢谢。

**60、你好，请问一季度业绩下滑是暂时还是因为毛利率持续下降导致的**

您好，2021 年度在极其不利的背景条件下，公司营业收入和扣非归母净利润都实现一定幅度增长，公司保持了健康稳定发展。2021 年冬季偏高气温延续到 2022 年一二月份，对柔性取暖产品销售造成不利影响，但 2021 年一季度整个气候条件较好，当期收入增长幅度较大。因此，比较下来，2022 年一季度对比去年同期收入下降。谢谢。

**61、媒体报道了 4 月 25 日股价创历史新低了，高层怎么看？有什么动作提振大家的信心**

您好，多种多样的原因近期公司股价走低，我们与您感同身受。经济形势严峻复杂、疫情多点反复的大背景影响，同时，也由于 2021 年冬季 12 月和今年 1 月份天气的极端异常偏暖影响，导致 2022 年一季度业绩不理想。公司管理层以及全体员工以高度敬业的精神搞好生产经营，保持公司稳定健康发展，公司正在积极调整产品结构，开发一些不依赖气候的常年产品，避免天气异常影响企业效益。谢谢。

**62、1、公司近日股价跌到历史新低，高层有什么说法？是不是要对我们这些股民表个态？**

2、看了下年报，电热毯类别的销售占比比起前 1 年前 2 年不降反升，越来越高了。不是说了要开发更多新产品新类别

吗？电热毯市场就这么大，而且还有空调、电暖器那些竞争，越来越依赖这类别是怎么回事？不积极开发新产品

**3、公司为什么不加大研发投入？不是要跟华为等巨头比，但是也太低了吧？每年都这点数字，怎么能进步？**

您好，近期国内股市走低公司股票表现低迷，这不是大家乐于见到的。公司唯有稳健经营，提振业绩，以良好的价值创造回报股东，并将价值展现给市场。我们期待并相信，公司股票价值会得到投资者与市场认可。以电热毯为代表的柔性取暖产品是公司主营产品系列，为公司营收和利润重要来源，2021年第一季度整个气候较为有利取暖产品销售，但第四季度恰好相反，年度内综合计算柔性取暖类产品收入增长。公司围绕主业，积极开发功能性新产品，近两年做了有益的尝试和努力，2021冬推出了充电式发热围脖、电热艾灸盒，完善了水暖毯等产品，以健康保健为主题发展保健理疗穿戴系列，以天然环保为中心创新户内外驱蚊灭虫产品，和第三方合作试制研发二氧化碳捕蚊器。2021年，公司研发投入增长30%以上，诚然，研发投入力度还需要进一步加大，效果还有待提升，我们将持续以创新为动力，赋能公司健康发展。公司将以健康保健为重点，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。

**63、贵公司上市以后，步子迈的太小了，有了融资的窗口，应该尽可能去并购其他企业**

您好，公司如有相关事项计划或安排，将按照规定及时对外披露。谢谢。

**64、请问贵公司对于打开全球市场，有什么计划？采取哪些措施？**

您好，公司设立了海外市场部，正在对出口市场进行分析调研并做相应的准备工作。公司以参与线上线下展销会，考察

洽谈出口代理商、国外买家等方式寻找出口渠道。结合海外不同市场对产品性能指标要求，公司有针对性的做了调整，部分电热毯产品获得欧盟认证，公司将继续推进欧洲市场的开拓。

#### **65、公司关注股价了吗？我们三十多买的，损失惨重**

您好，股票价格受多方面因素的影响。目前，公司保持健康平稳发展，生产经营一切正常，公司管理层本着对股东、公司高度负责任的态度，以敬畏规则、尊重市场的精神履行职责。公司相关经营数据按照要求规范披露，敬请关注公司相关公告。谢谢。

#### **66、请问贵公司为什么不维护股价**

您好，公司业绩提升、稳定健康发展是我们共同的目标，股票价格正向反映也是我们共同的期望，但股价涨跌影响因素较多，目前公司生产经营管理正常。公司制定了发行上市后稳定股价预案及相应约束措施，经招股说明书公开公告。公司将严格按照监管要求履行信息披露义务，不存在应当披露而未披露相关信息的情形。谢谢。

**67、近期发现贵公司二级市场股价一泻千里，虽说可能受内外形势影响，但与贵公司的经营策略也不无关系。希望贵公司能多多研发新品，拓宽市场，比如以家用卫生杀虫类制品向农用杀虫类制品延伸。也可以以现有产品为基础，研发一些不受季节影响的产品，比如日用化工类产品，除螨霜、保湿霜、洁面乳。我坚信在刘董的带领下，可以攻克这些难题，建立属于自己的企业技术壁垒，形成自己的企业护城河。**

您好，正如您所指出的股票价格走势受到的影响因素较多，在内外部大环境影响下各只股票表现不尽相同，但大致走势基本趋同。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。

**68、董秘您好！鉴于近期贵公司股价连续大跌，希望管理层能拿出一些举措来稳定并提振一下股价，毕竟市值管理也是公司管理能力的体现，望采纳。谢谢！**

您好，多种多样的原因近期公司股价走低，我们与您感同身受。在经济形势严峻复杂、疫情多点反复的大背景下，公司管理层以及全体员工以高度敬业的精神搞好生产经营，保持了公司稳定健康发展，公司积极向广大投资者向市场传达我们的经营理念、价值观念以及经营战略，尽最大努力以良好的业绩回报市场，希望市场认可公司价值，更希望得到包括您在内的广大投资者的理解和认可。价值实现是市值管理的目的，其基础是价值创造，我们将在合法合规、诚信公平的前提下，创造更大更优的价值，并期望该价值在市场得到合理充分的体现。谢谢您。

**69、公司上市融资，资金使用的重点在哪里？发展哪些产业？公司经营有没有突破本地市场，华南地区市场占有率有多大？开拓市场有没有针对性的方案并付之行动？对国外市场开拓情况有没有具体说明？如开拓市场支出、海外销售概况……**

您好，公司上市融资募集资金投资项目为两个，柔性电热产品产业化项目和营销网络及信息系统提升建设项目，计划使用资金分别为 32,111 万元、9,495 万元。募集资金新建柔性电



	<p>热产品产业化项目，提高中高端柔性取暖产品生产能力、进一步丰富产品结构，提高产能的同时提质升级，生产科技含量和产品附加值更高的产品，尽快占领高端市场，提升企业盈利能力。计划投建营销网络及信息系统提升建设项目，将在现有信息系统基础上，建立一个全面覆盖的信息交互和资源共享网络，将公司总部与各分支机构有机联系在一起，实现生产和营销活动中的预测与计划、库存管理、订单管理、运输管理等管理组件的协同工作，根据特定区域的实时销售情况及时调整策略，提高市场应变力，打造高质量、快交货的生产销售体系。上市以来，项目实施地建筑材料及人工成本异常波动，疫情反复爆发，信息科技亦不断发展进步，前述项目建设进度滞后。公司将本着为股东高度负责的态度，根据市场变化，审慎考量，使用好募集资金。电热柔性取暖和家用卫生杀虫产品均以国内销售为主，整个行业来看，家用卫生杀虫品牌区域性特征较为明显，各品牌在其优势区域具有明显的竞争优势，突破固有地域限制将是公司夏季产品发展重点。公司已着手产品出口准备工作，并做了一些尝试和努力，目前看来效果不太明显，这与国外市场的要求不尽相同有关，公司将继续关注和研究出口市场，争取在海外市场有所突破。</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>