



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：2022-004

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）
活动参与人员	<b>参与单位名称及人员姓名：</b> 1、西南证券：夏勤 2、中信保诚基金管理有限公司：邹伟 <b>上市公司接待人员姓名</b> 1、董事会秘书/副总经理：张浩军 2、证券事务：倪帆
时间	2022年9月22日 10:00-11:00
地点	公司住所（成都市武侯区武侯大道顺江段 73 号），本次调研活动以腾讯视频会议方式进行
形式	网络会议交流
交流内容及具体问答记录	<p>公司介绍了基本情况，就本次调研涉及的问题进行了沟通回复，具体如下：</p> <p>1、如何看待电热毯行业未来的发展？产品未来的升级方向有哪些？如何看待电热毯产品未来在国内外的的发展情况？</p> <p>电热毯作为取暖御寒产品在我国有较长的使用历史，早期产品技术含量低，安全保护功能缺失，事故时有发生。公司首推双层螺旋发热线技术消除产品安全隐患，实现全线路安全保护。经过长期的发展，培育并行成了稳定的市场，行业更趋成熟。产品</p>

从早期的排潮御寒满足基本取暖需求，向睡眠质量监测、抗菌除螨、局部空气微调节等功能化、多样化方向发展，外观形态更具吸引力。节能环保，健康智能、满足更加个性化需求以及发热方式、发热材料的升级是产品未来的发展方向。鉴于电热毯产品使用的特殊性，确保绝对安全是核心和底线。就国内来讲，电热毯产品集中在长江沿线及以南区域使用，北方地区在集中供暖的间歇期形成极其有益的补充。随着节能减排政策的落地实施，电热毯产品低耗节能的优势将得到突出显现，国外市场也是如此。

### **2、公司柔性取暖产品的技术优势及特有性有哪些？**

公司作为国内家用柔性取暖行业极具竞争优势的企业，经过持续的技术创新和经验积累，在技术储备上具有突出的优势，形成一批核心技术：双层螺旋发热线、发热线高性能熔融材料、全线路安全保护、自动控温恒温、特殊软骨架发热芯、运用于电热毯的睡眠质量监测等柔性取暖器具产品方面的核心技术。在安全保护方面公司做到极致，确保使用的绝对安全。公司持续保持研发创新、技术进步，在抗菌材料、膜发热及技术运用、便携式发热装备等方面投入资源，巩固并扩大在行业的技术优势。

### **3、家用卫生及电热蚊香产品未来趋势及市场容量，公司的优势竞争力如何？终端销售是否为自有品牌？**

我国家用卫生杀虫用品行业发展迅速，目前整体上处于成熟前期阶段，人们基于健康生活需求决定了市场容量并将进一步扩大。市场较为分散，企业品牌分布区域性特征较为明显，在各自市场区域具有相对突出的优势，难以形成全国性的具有绝对优势地位的领导品牌。环境友好、安全健康、生态环保、高品质、高端化是家用卫生杀虫行业的发展方向。作为行业重点骨干企业，经过持续的技术创新和经验积累，公司在技术储备上具有突出的优势，形成一批核心技术：电热蚊香器智能控制、药液长效缓释、植物精油配方户外驱蚊等家用卫生杀虫用品的核心技术。公司将继续坚持天然植物精油产品开发和创新，持续保持技术进步，完

善户外产品，在更天然环保趋避害虫方面投入资源，巩固并扩大在行业的技术优势。

“彩虹”为公司核心商标，标注使用在系列产品上。近年对商标及品牌系统做了升级再造，形成“RAINBOW”、“彩虹生活”“乖乖”、“彩虹卫士”等商标体系。核心商标早自2003年被认定为“中国驰名商标”，获得“四川省著名商标”称号。

**4、目前公司已经是电热毯行业龙头了，市场份额方面是否还有提升的空间？如果有，公司将从哪些方面去着手布局？**

公司在电热毯、暖手器产品领域优势明显，前期行业小散乱的状况有所改善，但整体上还存在继续规范的需求，这个规范既有来自国家监管层面也有行业自身发展的要求，将为规模化经营的企业带来机遇。近期，一些实力较强的家电品牌以线上销售为切入点逐步进入电热毯行业，将会推动行业健康发展。公司在电热柔性取暖行业开拓深耕，有供应链、技术、品牌、渠道等多方面的优势和经验积累，我们充分发挥这些既有优势，以技术进步推动产品创新，加强经营管理，线上线下渠道并重，争取进一步巩固并扩大我们的行业优势地位。

**5、从如何看待卫生杀虫市场未来的市场空间，相较于电热毯市场，卫生杀虫市场竞争更加激烈，市场更加分散。公司觉得进一步发展卫生杀虫业务的难点在哪些地方？**

市场的分散决定了区域性明显的特征，各个品牌在优势区域巩固发展，同时为头部品牌进一步做大做强提供了可能。农药产品较为严格的管制一方面规范行业，另一方面也对产品迭代创新提出了更高的要求。公司将围绕天然健康、自然环保发力，以差异化的产品和服务为公司发展助力。

**6、第三季度的生产经营情况？限电和疫情对于公司的生产经营产生的影响具体在哪些方面？目前恢复如何？**

成都本轮新冠肺炎疫情爆发，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，成都市自9月1日

起实施社会面疫情防控措施。公司严格按照疫情防控要求执行，期间，公司本部基本停工，新津园区仓库实施闭环管理尽最大努力保障发货需求，彩虹塑胶、新材料科技公司闭环生产，彩虹中南地处湖北武穴，生产经营未受影响。管控期间，其余员工居家办公，各地销售子公司和机构正常经营运转。七八月的限电以及本次疫情对三季度产量有一定影响，目前公司全面复工复产，合理统筹安排，提高效率，全力投入生产，追赶进度，同时抢抓市场，将影响降到最低。

#### **7、公司出口业务如何？**

公司产品以国内销售为主，出口业务处于前期的起步探索阶段，目前取得了一些订单，量小金额低，未对公司营业收入产生实质性的影响。

#### **8、公司业绩稳定波动较小，业绩目标、业务发展和增长方向是什么？**

长期以来公司稳定发展，经营业绩保持稳定，这与公司经营理念及所处行业有关。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，线上线下同步发展，拓展市场。目前公司两类固有产品市场比较成熟，竞争激烈，新品的开发、附加值提升显得更加重要。首先，公司将立足围绕现有行业寻求突破，智能化、健康保健、抗菌除螨、负离子等功能的迭加，膜发热、水暖、穿戴取暖、更加天然环保、植物精油及户外驱蚊等方面，还是有很多机会。在本行业改进创新的同时，我们也积极关注跨行业其他机会，公司将秉持稳健经营的作风，保持稳定健康发展。

#### **9、公司主要产品销售是否存在周期性？是否有淡旺季之分？**

公司主要产品存在季节性，电热柔性取暖器具类产品终端销售主要集中在 10-12 月及来年的 1-3 月份，家用卫生杀虫类产品主要分布在 4 月至 9 月份，两类产品淡旺季交替，支撑互补。公司积极关注、努力开发受季节与气候影响小的常年四季产品。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	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。
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