

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：2023-002

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、中金银海(香港)基金有限公司：雍兴 赵德华 2、财通证券股份有限公司：王海琴 陈涛 3、钜颐私募基金管理（南京）有限公司：赵静语 4、华鑫证券有限责任公司：代艳 <b>上市公司接待人员姓名</b> 1、董事长：黄朝万 2、董事/副总经理/财务总监：刘群英 3、董事会秘书/副总经理：张浩军 4、证券事务代表：倪帆
时间	2023年7月12日 9:30-12:00
地点	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	参观公司展览室、部分生产车间，公司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回复，具体如下： 1、年报显示去年电热柔性取暖产品收入增长，但产销量下滑，是什么原因？ 2022 年期初电热柔性取暖产品库存较大，在满足市场需求

情况下，公司主动调减当年生产计划，降低产量，有效化解库存压力；全年来看，线上销售增长幅度较大以及销售产品品种结构变化等因素影响，销售收入增加。

**2、2022 年度公司销售费用上升、年底应收账款增加，请问是什么原因？**

2022 年度公司销售费用增加 12.92%，主要系应对激烈的市场竞争，公司加大电商平台费用投入、广告宣传投放等原因所致，年度内，电商销售收入增长较为明显；年末应收账款增幅较大的主要原因是：四季度尤其是 12 月家用电热柔性取暖产品销售增加，根据合同结算条款，货款在年底未到结算期。期后应收账款回收良好，2023 年一季度末降至同期平均水平。

**3、公司在新媒体营销方面布局怎么样？**

公司持续加强与传统电商平台深度合作，保持优势发展，同时积极关注社交平台网络，跟进新媒体营销渠道的发展，主要从以下几个方面开展工作。1) 布局抖音内容电商：建立品牌矩阵直播间，以达人内容合作、达人直播带货、达人种草等多种合作形式，进行品销结合的传播。2) 小红书、B 站、微博、视频号等年轻人聚集的新媒体平台上运营品牌账号，依靠品牌内容多元化、有趣化、高频次的传播吸引众多 18-30 岁年轻粉丝群体。3) 微信微博等常规新媒体，在大促节点助力品牌和销售信息传播。

**4、除电热毯外，公司还有什么盈利主要产品？公司产品受天气影响较大，我们是否有什么应对举措？**

公司主营电热毯（垫）、电热暖手器、暖身贴等家用柔性取暖类产品及电热蚊香液、电热蚊香片、盘式蚊香、杀虫气雾剂、驱蚊贴、驱蚊液等家用卫生杀虫类产品。家暖、家卫产品支撑互补，为公司两大主营行业。此外，烘鞋机、移动穿戴热敷、智能热灸仪等个护类以及彩虹卫士家清类产品形成有益补充，彩虹环保化纤、彩虹塑胶等子公司除满足公司配套需求外，化纤无

纺布、农用喷雾器具等产品对外销售。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，同时也通过增加产品功能、开拓新的渠道提升市场占有率。

#### **5、电热毯市场分布以及未来发展？**

电热毯产品的消费以长江沿线及南方区域为主，也是北方地区供暖间歇期取暖的重要方式，乡镇和农村的快速发展，为电热毯为代表的柔性电热取暖行业发展注入新的活力。家用柔性取暖产品以单纯发热取暖发展到兼顾除螨、抗（抑）菌、局部空气净化等诸多功能，成熟的发热技术催生水暖等产品，占据家用取暖领域重要地位；绿色健康、高端智能消费新需求，催生行业技术进步和变革，新技术新工艺新材料的运用，产品更多新功能的创造成为可能，柔性取暖行业的表现值得期待。

#### **6、欧洲等国外市场对电热毯等小型取暖产品的长期需求怎样？技术路线上是否有差异？出口是否有优势？**

公司积极关注海外市场，近年也进行了有益的探索和尝试。一些偶然因素在去年催生了欧洲市场取暖产品需求短期内激增，市场长期变化趋势还有待观察，但其需求肯定是存在的。国内外电热毯产品在技术上不存在实质性差异，但部分地区因使用习惯不同可能有上盖和下铺的区别。公司电热毯类产品在质量安全、工艺技术、生产成本等方面具有优势，我们将以积极的姿态稳步拓展海外市场，并根据市场变化进行策略调整。

#### **7、去年线上销售占比较大，今年是否有很大变化？**

消费习惯的变化、主力购买人群的成长带来销售渠道、销售方式的变革，线上渠道成为商品流通的主阵地。公司高度重视线上渠道建设和维护，近年来网络销售占比持续增长。我们将继续加大线上渠道建设的人力物力投入，争取取得较好的业绩。

#### **8、现在人工智能较为火热，公司产品在这方面是否有安排？**

	<p>公司积极关注和研究新技术、新应用，结合我们的行业做好创新、创造。目前公司已经推出了睡眠健康监测、WiFi 智联智控、负氧离子发生等系列电热毯，高度关注非化学类蚊虫趋避产品。</p> <p><b>9、公司是否有股权激励、产业并购方面的打算？</b></p> <p>目前还没股权激励这方面的安排。股权是员工激励的一个方式，我们将重点在岗位和薪酬制度设计、职务晋升等方面实现对员工的激励，提升员工的主人翁精神和归属感，实现员工、企业共同发展。公司在做好主业的同时，关注和主营相关的行业机会，稳住基本盘，寻求行业突破。</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>