

成都彩虹电器（集团）股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以总股本 81,032,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 4 元（含税），送红股 0 股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	彩虹集团	股票代码	003023
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张浩军	张浩军	
办公地址	成都市武侯区武侯大道顺江段 73 号	成都市武侯区武侯大道顺江段 73 号	
电话	028-8536 2392	028-8536 2392	
电子信箱	bod@rainbow.com.cn	bod@rainbow.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）报告期内公司从事的主要业务

1、主要业务

公司主要从事电热毯、电热暖手器等系列家用柔性取暖器具以及电热蚊香液（片）、杀虫气雾剂等系列家用卫生杀虫用品的研发、生产和销售，坚持质量第一、用户至上的经营理念，以一流的产品和服务满足并超越顾客需求，致力于为广大消费者提供创造安全温暖、卫生环保家居环境的产品。

2、主要产品包括：

家用柔性取暖器具类：电热毯、电热垫、电热披风、电热暖手器、暖身贴等室内外取暖产品。

家用卫生杀虫用品类：电热蚊香液、电热蚊香片、盘式蚊香、杀虫气雾剂等家用驱虫灭蚊产品。

其他产品：无纺布、化纤产品、农用喷雾器具、口罩等。

报告期内，公司主营业务及主要产品均未发生重大变化。

3、经营模式

公司集研制、采购、生产、销售于一体，形成了涵盖供产销的全业务链体系，家用柔性取暖器具和家用卫生杀虫用品经营模式基本相同，“自主采购、自主生产、自主销售”贯穿整个过程。公司坚持以市场为导向的原则，结合公司实际情况，合理安排采购、生产、销售环节的具体工作，独立开展生产经营。

(1) 研发模式

公司设立研究所和技术研发中心，以自主研发创新为主，结合具体产品和技术攻关需求，与高校和供应商开展合作，承担单项研发任务。研究所根据公司经营需求制定产品的中长期技术创新规划及年度技术创新计划，开展产品新技术、新材料、新工艺和新设备的研究与开发等；技术研发中心主要推动家电部、家卫部及各项目组按计划完成研发的阶段性工作，组织具体产品的开发、试验、改进和技术实施。

(2) 采购模式

公司设立采购部门专门负责所需原材料的比选和采购。建立起完善的供应商评估体系，通过样品评估筛选合格供应商，建立合格供应商库，保证同一物料有多家合格供应商。采购部门、质量中心等联合对供应商的供应能力、原料质量进行供方动态评定，将不合格的供应商从合格供方目录中剔除，并筛选补充新的合格供应商。年度经营计划确定后，采购、生产、销售部门制定阶段性目标任务，由销售部门结合市场及存货情况，向生产部门提出全年和月度产品需求；生产部门根据原材料及产成品库存、运输成本、生产线产能等情况，向采购部门提出原材料采购需求；采购部门根据生产部门的需求，组织采购工作。采购物料入库前，质量中心对采购产品进行质量检验，确保采购物料质量。

(3) 生产模式

年度经营计划确定后，生产部门根据销售部门提出的月度产品需求，在采购部门原材料供应到位后，即组织产品生产。公司产品生产工作由母公司统一安排、集中管理，根据各生产型子公司设备设施、人员配置，并考虑地理位置、原材料及运输成本等因素，统筹协调集团内的产品生产工作，各生产型子公司根据承担的具体任务进行生产。

(4) 销售模式

家用柔性取暖器具销售集中于当年四季度与次年第一季度。公司电热毯、电热暖手器等系列家用柔性取暖器具以及电热蚊香液、电热蚊香片等系列家用卫生杀虫用品，均采用“经销为主+直销为辅”的销售模式。

1) 经销模式

公司产品主要通过“经销模式”对外销售，经销商分为如下三类：

经销商类别	主要客户	公司管理部门
连锁零售超市	1、全国性连锁零售超市如沃尔玛、永辉超市、大润发等。 2、区域性连锁零售超市如红旗连锁、步步高、苏果超市、重庆新世纪等。	营销中心
地区性经销商	全国各地众多零售企业、批发商，覆盖大量的小型超市、社区便利店、日杂店以及农村市场。	
互联网经销商	在互联网设立店铺销售公司产品的经销商。	电子商务中心

2) 直销模式

除“经销模式”外，公司还通过直接销售模式向消费者销售产品。直接销售主要分为两类：一是公司通过线上电商平台向消费者直接销售产品，二是公司通过线下直接向部分单位客户、个人消费者销售产品。

4、主要的业绩驱动因素

国家持续加强对家用卫生杀虫用品行业的规范力度，严格执行生产许可证、农药登记证制度，引导行业健康发展、有序竞争；电热毯产品以“3C”认证替代许可证制度，提高产品安全性能，强化监管，有力地促进行业自我规范、良性发展。近年来，随着经济发展，我国人均可支配收入总体稳定增长，人民生活水平的逐步提高，温暖、舒适、健康、环保的消费理念深入人心，高品质、节能环保的家用取暖器具、家用卫生杀虫用品的需求保持增长。人口老龄化及户外运动的兴起，也推动行业的稳定发展。顺应行业特点和市场需求，公司加大健康保健、节能环保产品的开发和生产，优化产品结构，提升研发能力、生产技术水平，保持并巩固家用柔性取暖器具行业龙头企业、家用卫生杀虫用品行业骨干企业地位。

2020年11-12月，影响我国的冷空气偏强，对家用柔性取暖器具产品销售推动作用明显。公司抓住时机扩大销售，取得了较好效果，弥补了年初受暖冬与疫情影响带来的业绩下滑。2020年新冠肺炎疫情期间，口罩类防疫产品需求增长，对公司KN95口罩、喷雾器及其他与防疫相关的产品销售拉动作用较大。

(二) 报告期内公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位

1、行业发展阶段

(1) 家用柔性取暖器具行业

家用柔性取暖器具行业经过近30年的发展，目前已基本进入成熟期，市场化程度较高，产品竞争激烈。一方面，家用柔性取暖器具市场需求旺盛，国内生产厂商综合实力参差不齐，市场上部分产品呈现出“企业规模小、科技含量低、销售价格低”的特点；另一方面，市场也形成了一批具有品牌和规模效应的企业通过不断提升自身工艺技术水平，完善营销体系建设，提升企业经营管理水平，在竞争中逐步扩大市场份额。

未来，家用柔性取暖器具的安全性能将越来越被大众所重视，随着国家对制售假劣的打击力度加大，低价劣质产品将逐步淘汰出局，为行业主要品牌的成长让出空间。同时，随着技术不断发展，功能性新材料逐步应用，互联传感技术更加成熟，家用柔性取暖器具的功能和附加值将进一步提高，产品品牌效应强、科技含量高的企业将在未来竞争中进一步赢得市场份额。

(2) 家用卫生杀虫用品行业

近20年来，我国家用卫生杀虫用品行业发展迅速，一方面是引进了国外新原料药品种与先进技术，另一方面是国内有关企业努力提升研发水平，使家用卫生杀虫用品的主要原料药及剂型大部分能自主生产，并且向着提高质量与开发新类型药物的方向发展。但总体而言，产业集中度仍然较低，缺乏国际竞争力，难于与国际大公司抗衡，行业在整体上处于成熟前期。

随着新型原料药的研发和进步，环境友好、安全健康、生态环保将是家用卫生杀虫用品的发展方向，以天然植物精油为主要有效成分的产品将受到追捧和欢迎。

2、周期性特点

家用柔性取暖器具和家用卫生杀虫用品与人们日常生活息息相关，随着人们生活品质的提高，温暖、舒适、健康、环保的生活理念逐渐深入人心，若不出现超强厄尔尼诺现象，电热毯等产品将保持较为旺盛的消费需求，电热蚊香液、电热蚊香片等家用卫生杀虫用品一般不存在周期性，为夏、秋季节普通家庭必备用品。

3、公司所处的行业地位

公司是我国电热毯行业的龙头企业，在技术创新、生产水平及产品销量等多个方面连续多年领跑行业；同时，公司是我国家用卫生杀虫用品行业的骨干企业，具有较高的知名度并持续保持了较强的市场竞争力。作为家用电器标准化技术委员会委员单位、家用电器标准化技术委员会电热毯分技术委员会秘书处单位和家用卫生杀虫用品标准化技术委员会委员单位，公司主要参与起草制订两大行业产品标准，推动行业健康发展。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	1,064,613,524.52	1,005,534,170.91	5.88%	1,070,904,078.28
归属于上市公司股东的净利润	112,565,993.15	84,215,972.77	33.66%	139,256,287.56
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	101,264,338.22	84,477,183.76	19.87%	97,108,452.94
经营活动产生的现金流量净额	195,227,488.24	19,989,101.68	876.67%	141,921,077.33
基本每股收益（元/股）	1.85	1.39	33.09%	2.29
稀释每股收益（元/股）	1.85	1.39	33.09%	2.29
加权平均净资产收益率	14.16%	11.69%	2.47%	21.83%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	1,881,968,471.31	1,305,495,142.90	44.16%	1,321,716,072.37
归属于上市公司股东的净资产	1,257,565,210.58	752,843,988.34	67.04%	698,446,932.29

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	190,102,538.74	295,050,507.44	158,523,048.81	420,937,429.53
归属于上市公司股东的净利润	25,021,042.52	47,891,867.46	6,489,277.14	33,163,806.03
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	21,481,068.86	45,069,670.09	6,336,222.25	28,377,377.02
经营活动产生的现金流量净额	117,270,983.99	-45,235,632.27	58,140,226.77	65,051,909.75

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

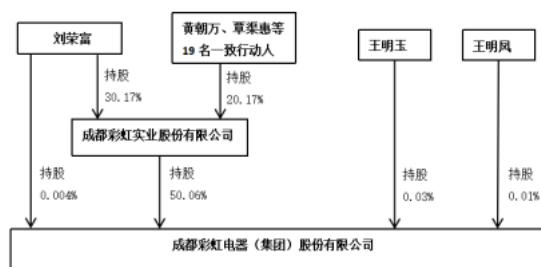
报告期末普通股股东总数	22,024	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,925	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
成都彩虹实业股份有限公司	境内非国有法人	50.06%	40,561,879	40,561,879			
天津硅谷天堂股权投资基金管理有限公司—天津硅谷天堂瑞焱投资合伙企业（有限合伙）	其他	2.69%	2,181,800	2,181,800			
西藏山南硅谷天堂昌吉投资管理有限公司—成都硅谷天堂通威银科创业投资有限公司	其他	2.24%	1,818,200	1,818,200			
昆明联升商贸有限责任公司	境内非国有法人	1.33%	1,080,000	1,080,000			
茂业商业股份有限公司	境内非国有法人	1.26%	1,020,000	1,020,000			
余盛	境内自然人	1.04%	846,000	846,000			
成都新迈贸易有限责任公司	境内非国有法人	0.89%	720,000	720,000			
重庆百货大楼股份有限公司	境内非国有法人	0.74%	600,000	600,000			
同森集团有限公司	境内非国有法人	0.74%	600,000	600,000			
成都百货大楼集团有限公司	境内非国有法人	0.74%	600,000	600,000			
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>1、公司实际控制人刘荣富先生持有成都彩虹实业股份有限公司 30.17% 的股份。</p> <p>2、股东瑞焱投资、通银创投均由硅谷天堂资产管理集团股份有限公司控制。</p> <p>除此之外，公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系或是否属于一致行动人。</p>						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无						

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年国内外经济形势严峻复杂，面对突如其来的新冠肺炎疫情、世界经济深度衰退等多重严重冲击，我国在全球主要经济体中唯一实现经济正增长，脱贫攻坚取得全面胜利。过去的一年，除新冠肺炎疫情冲击外，公司面对的情况复杂多变，下半年市场上主要原材料价格上涨，给公司生产经营带来困难和压力。公司根据董事会制定的经营目标，紧紧围绕“推进卓越绩效管理，实行需方考核的工作问责制”、“加快产品结构调整”、“积极推行工艺改革和技术创新”、“加强技术后备人才的培养和储备，进一步完善激励机制和办法”、“精准营销，分区域施策”的生产经营方针开展工作。疫情初期抓好冬季产品销售、转产夏季家用卫生杀虫用品的同时，利用具备口罩生产的资质和条件，抓好口罩等与防疫相关的产品，取得明显效果。

报告期内，公司很好的完成了董事会制定的年度目标，实现营业收入106,461.35万元，较上年同期增长5.88%，实现归属于母公司所有者的净利润11,256.60万元，较上年同期增长33.66%。净利润增长高于营业收入增长幅度，主要原因在于2020年受疫情影响，公司生产口罩等与防疫相关产品销量大幅增加，该类产品的毛利率高于其他产品，带动了利润增长；同时，疫情期间政府出台一定期限内减免企业缴纳的养老、失业等保险费用政策，减少了公司相应支出。

2020年公司主要着手并完成以下工作。

(一) 以卓越绩效管理为着力点，强化考核，推动体系管理

在长期坚持的基础上，继续推动卓越绩效管理，并以此作为管理工作的抓手，进一步完善细化和修订公司各项管理制度，完善关键岗位工作流程。强化执行《方针目标和管理方案控制程序》、《认证产品管理办法》等规范程序性文件。管理考核过程中发现问题，及时调整完善，推动公司管理再上台阶，为公司完成年初目标提供制度保证。

(二) 坚守产品质量生命线，确保百分之百出厂合格率

公司在产品质量安全控制方面坚持质量问题零容忍，坚持以质量求生存，建立了完善的质量管控体系，形成以公司质量中心为核心，其他部门参与的质量控制组织架构。实行原材料进厂检验、生产过程监督检验、最终产品检验的全过程控制制度。坚持遵守ISO9001、ISO14001等质量、环境管理体系，结合实际情况形成了公司质量管理体系并严格执行。组织开展“构筑质量安全，打造优质品牌”为主题的质量月活动，QC成果发布会，评选十大“金点子”项目，全员参与。产成品的质量监督检查全系覆盖，确保100%质量合格。报告期全国范围内各地各级市场监督管理机关对公司产品实施抽检146批次，抽检结果皆为合格。公司获得“全国质量诚信先进企业”、“全国产品和服务质量诚信示范企业”等称号。

(三) 推进产品结构调整，推行工艺改革和技术创新

公司坚持产品创新、结构调整和工艺改革、技术创新同步进行。公司两个系列产品支撑互补，生产销售统筹交替进行。围绕两个行业产品，深入市场需求，加强产品创新，针对不同客户差异化需求，从用户使用体验、健康环保、安全舒适方面着手，不断改进创新，提供差异化的产品和服务，提升产品附加值。注重与主导行业相关产品的开发，电热地毯、水暖毯、植物精油系列户外驱蚊产品、防蚊网等丰富了产品阵容。公司生产使用多为专用设备，通用性不强，自动化生产水平提升方面还有很大的潜力可以挖掘。报告期内，公司组织内部队伍联合第三方研发力量，推动生产设备的升级改造，迈出自动化生产的步伐，布线设备的研制取得一定实效。加强生产和技术工艺优化改革，控制产品质量的基础上提高生产效率，努力降低生产成本。

(四) 加强人才的培养和储备，进一步完善激励机制和办法

公司坚持“以人为本，以奋斗者为核心”的价值理念，建立完善的人才培养机制，重视人才培养和储备。以导师制为依托加强内部人才的培养，年度内以网课、现场培训等多种方式完成32项、68次培训，开展“彩虹工匠”、“遇见彩虹、实现梦想”等形式多样的劳动竞赛、能力提升活动，有效提升了人才能力、员工素质。根据公司需求，以网络、现场、校园招聘的

方式，积极引进新的人才力量，推动人才队伍建设。建立平台，疏通通道，为员工发展和晋升提供机会，建立激励考核机制，员工实现自我价值，企业获得发展。

（五）分区域施策、精准营销

针对公司主导产品特性和不同消费市场习惯差异，结合区域性气候特点，公司坚持差异化的营销策略。长江沿线及以南区域冬季气温低，空气潮湿，为电热毯为主的家用柔性取暖产品主销市场，公司在家用卫生杀虫产品领域也具有优势。公司优先投放资源，推动销售渠道下沉，精耕细作，强化营销网络布局和建设，掌控营销渠道。西南外区域市场，公司立足巩固发展，积极开拓，加强推广宣传，取得实效。充分利用植物精油户外驱蚊系列产品有效成分天然萃取，公司独家获得登记证的优势，加大市场推广力度，强化营销团队与经销渠道的执行力，报告期内该系列产品实现较大幅度增长。2020年11-12月，影响我国的冷空气偏强，对家用柔性取暖器具产品销售推动作用明显，公司抓住时机，启动“大战四季度”活动，调配资源，实现产品更精准配送，有力促进了产品销售。

（六）强化互联网营销，开拓新领域

2020年新冠肺炎疫情缓解后，从消费心理和习惯、新技术的变化衍生出的市场新生态、新赛道，对电商团队的运营决策和节奏把握提出了更高的要求。通过行业洞察在内容运营的主题营销策略下，公司电商运营团队提出了流量思维过度到用户思维的深度化运营思路。围绕粉丝拉新、内容种草，以“boss直播”带货+多级KOL合作为抓手，积极打造“彩虹”的私域流量，全方位开启品牌的市场占位，品牌电商渠道累计线上店铺粉丝数150多万。根据网络营销新的变化，及时调整策略，快速组建品牌直播自营内容营销队伍，不断改写单日和年度销售限值。

（七）战新冠疫情，化危为机

年初，新冠肺炎疫情凶猛爆发，快速蔓延。公司立即响应疫情防控号召，迅速成立疫情防控领导班子和工作小组，安排疫情防控工作，报告期内，公司未出现一起确诊或疑似病例。受疫情影响，家用柔性取暖产品销售一季度出现下滑。根据疫情发展态势，结合当地防控措施，公司稳妥推动复工复产“三步走”，3月初，除位于疫情严重区域的彩虹中南和武汉彩虹外，公司及其余子公司全面复工，为保持公司业绩稳定发展提供了可能。

疫情初期，防疫物资严重短缺，日常防护用口罩一罩难求。子公司新材料科技具备特种劳动防护用品生产许可资质和生产能力，政府防控部门紧急动员，提出公司迅速启动口罩生产、保障供应的要求。公司立即响应，抽调力量迅速行动，组建技术攻关、工程服务、设备保障等攻关小组，新增3条生产线提升产能产量。春节期间放弃休假，克服困难，生产防护用KN95口罩，交付政府应急保障部门统一调配。同时彩虹塑胶提前复工，加大消杀用喷雾器产品的生产。公司在勇挑疫情防控重担，为地方疫情防控做出积极贡献的同时，与防疫相关的产品收入提升，2020年全年口罩销售收入增加3,091.26万元。

（八）登陆资本市场，助力公司新发展

2020年公司完成公开发行股票国内首发上市，于12月11日正式在深交所挂牌。扣除发行费用后募集资金净额41,606.00万元将用于柔性电热产品产业化项目、营销网络及信息系统提升建设项目。公司成功上市迎来了新的发展机遇，如募集资金投资项目全部顺利实施，公司的生产规模、市场拓展能力等将进一步提升，增强公司的核心竞争力和抵御市场风险的能力，为公司未来持续、健康发展提供有力支撑。

（九）建和谐企业，担社会责任

公司坚决拥护党的领导，秉承并坚持“团结、和谐、开拓、创新”的企业精神，以“为顾客提供舒适健康环保安全的家用产品，创造优质美好新生活”为企业使命，传承“以人为本，以奋斗者为核心，共建和谐企业，共谋企业发展，共享发展成果”的核心价值观，努力实现“塑造百年品牌，打造百年名企”的企业愿景。坚持公司、股东、员工、集体和社会利益相统一。维护员工权益、助力员工成长，热心公益事业，担当社会责任。报告期内积极履行社会责任，参与“困难职工救助”、“精准帮扶”、“阳光育苗”等社会公益工程，建立“彩虹生活电器科普基地”，为周边中小学校学生开展科普活动提供支持。继续坚持在成都市慈善总会建立的“彩虹基金”救助工程，坚持一年一度的“慈善一日捐”活动，疫情期间向疫情严重地区捐款、捐献抗疫物资。2020年，公司作为成都市第二批“新冠肺炎疫情防控先进集体”，受到中共成都市委表彰，获得成都市“万企帮万村精准扶贫行动先进单位”称号。组织员工参与各类竞赛，获得“职工互联网营销直播大赛”银奖等各种奖励。

报告期内，公司在稳定发展的基础上，稳步提升职工的获得感、满足感、幸福感，积极担当社会责任，传播企业文化，树立了良好的社会形象。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
1.家用柔性取暖产品	569,154,986.07	287,177,350.14	50.46%	0.42%	3.24%	1.38%
2.家用卫生杀虫用品	427,447,790.93	188,110,131.03	44.01%	8.19%	9.47%	0.51%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

√ 是 否

按业务年度口径汇总的主营业务数据

适用 不适用

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

√ 适用 不适用

重要会计政策和会计估计的变更

(一) 重要会计政策变更

会计政策变更的内容和原因	备注
本公司自2020年1月1日起执行财政部2017年修订的《企业会计准则第14号——收入》	注

注：执行新收入准则对本公司的影响

本公司自2020年1月1日起执行财政部2017年修订的《企业会计准则第14号——收入》（以下简称“新收入准则”），变更后的会计政策详见“第十二节财务报告”之“五、39.收入”。根据新收入准则的衔接规定，首次执行该准则的累计影响数调整首次执行当期期初（2020年1月1日）留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。

公司从事家用柔性取暖器具、家用卫生杀虫类等产品的研制、生产和销售，根据公司产品销售模式，公司产品销售属于是在某一时点履行合同义务确认收入的类型。

执行新收入准则后，公司的业务模式、与客户的合同条款并未发生变化，公司执行新收入准则的收入确认具体方法与报告期其他年度一致。新收入准则的实施，对公司期初留存收益、资产总额，以及2020年度的营业收入、营业成本无影响。

执行新收入准则对2020年期初合并资产负债表相关项目的影响列示如下：

项目	2019年12月31日	分类和计量影响	2020年1月1日
预收款项	239,945,334.00	-239,945,334.00	-
合同负债	-	212,542,114.69	212,542,114.69
其他流动负债	-	27,403,219.31	27,403,219.31

执行新收入准则对2020年期初母公司资产负债表相关项目的影响列示如下：

项目	2019年12月31日	分类和计量影响	2020年1月1日
预收款项	227,389,817.63	-227,389,817.63	-
合同负债	-	201,229,927.11	201,229,927.11
其他流动负债	-	26,159,890.52	26,159,890.52

(二) 重要会计估计变更

报告期公司不存在重要的会计估计变更。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

（一）非同一控制下企业合并

无。

（二）同一控制下企业合并

无。

（三）反向购买

无。

（四）处置子公司

无。

（五）其他原因的合并范围变动

本公司于2020年2月10日设立子公司成都彩虹医疗器械有限公司，自设立该公司纳入本公司合并范围。

（六）其他

无。