

证券代码：002271

证券简称：东方雨虹

公告编号：2024-088

北京东方雨虹防水技术股份有限公司 2024 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期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利润分配预案为：以公司现有总股本 2,436,315,528 股扣除公司尚未完成回购注销的股权激励限售股 30,750 股后的总股本 2,436,284,778 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6.00 元（含税），送红股 0 股（含税），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	东方雨虹	股票代码	002271
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	张蓓	
办公地址	北京市亦庄经济技术开发区科创九街19号院	
电话	010-59031997	
电子信箱	stocks@yuhong.com.cn	

2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	15,218,469,083.94	16,851,932,121.34	-9.69%
归属于上市公司股东的净利润（元）	943,244,314.04	1,334,270,475.95	-29.31%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	835,937,709.96	1,242,925,809.32	-32.74%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-1,327,740,373.01	-3,943,075,794.43	66.33%
基本每股收益（元/股）	0.39	0.53	-26.42%
稀释每股收益（元/股）	0.39	0.53	-26.42%
加权平均净资产收益率	3.38%	4.88%	-1.50%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	47,291,791,536.93	51,173,993,594.77	-7.59%
归属于上市公司股东的净资产（元）	27,358,691,225.50	28,374,014,507.51	-3.58%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	201,695	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前10名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
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、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
李卫国	境内自然人	21.79%	530,802,887	428,499,665	质押	355,242,200
香港中央结算有限公司	境外法人	8.42%	205,249,156	0	不适用	0
许利民	境内自然人	2.97%	72,269,250	54,201,937	不适用	0
德弘美元基金管理公司-德弘美元基金二期	境外法人	1.89%	45,969,375	0	不适用	0
招商银行股份有限	其他	1.14%	27,684,020	0	不适用	0

公司一睿 远成长价 值混合型 证券投资 基金							
建岷实业 投资一 Janchor Partners Pan一 Asian Master Fund一 RQFII	境外法人	1.11%	27,026,679	0	不适用	0	
J. P. Morgan Securitie s PLC一自 有资金	境外法人	1.09%	26,601,891	0	不适用	0	
中国工商 银行股份 有限公司 一华泰柏 瑞沪深 300 交易型开 放式指数 证券投资 基金	其他	0.99%	24,026,577	0	不适用	0	
华夏人寿 保险股份 有限公司 一自有资 金	其他	0.94%	22,991,453	0	不适用	0	
向锦明	境内自然 人	0.91%	22,169,323	16,626,992	质押	5,000,000	
上述股东关联关系或一 致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。						
参与融资融券业务股东 情况说明（如有）	不适用						

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

单位：股

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况								
股东名称 (全称)	期初普通账户、信用账 户持股		期初转融通出借股份且 尚未归还		期末普通账户、信用账 户持股		期末转融通出借股份且 尚未归还	
	数量合计	占总股本 的比例	数量合计	占总股本 的比例	数量合计	占总股本 的比例	数量合计	占总股本 的比例
中国工商 银行股份 有限公司 一华泰柏 瑞沪深 300 交易型开	15,130,177	0.60%	107,800	0.00%	24,026,577	0.99%	0	0.00%



放式指数 证券投资 基金								
--------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

(1) 债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额（万元）	利率
东方雨虹 1 期 应收账款绿色 资产支持专项 计划（科技创 新）优先级资 产支持证券	东方雨虹 2023-1 优	143904.SZ	2023 年 12 月 27 日	2024 年 11 月 18 日	53,100	4.20%
东方雨虹 1 期 应收账款绿色 资产支持专项 计划（科技创 新）次级资产 支持证券	东方雨虹 2023-1 次	143905.SZ	2023 年 12 月 27 日	2024 年 11 月 18 日	2,900	0.00%

(2) 截至报告期末的财务指标

单位：万元

项目	本报告期末	上年末
资产负债率	41.45%	43.90%
项目	本报告期	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	24.05	46.23

三、重要事项

一、报告期内公司从事的主要业务

(一) 概述

公司始终坚持高质量稳健发展的战略定位，将风险管控放在首要位置，稳健经营、风控优先，切实提升经营质量。报告期，公司以“做苦工，挑重担，一以贯之，向阳而生，快速、强劲、凶悍地前进”作为工作主题，践行《东方雨虹基本法》的核心理念和原则，积极推进业务结构转型升级，坚持以客户需求为导向，以满足不同应用场景和市场变化为出发点，形成聚焦建筑防水行业，向民用建材、砂浆粉料、建筑涂料、节能保温、胶粘剂、管业、建筑修缮、新能源、非织造布、特种薄膜、乳液等多元业务领域延伸的建筑建材系统服务商。

1、聚焦主业，持续探索新增长曲线

聚焦巩固防水主业，积极拓展交通基建、水利设施等基础设施建设、城市新兴基建、工矿仓储物流、保障性住房及民用建材领域等多元化应用场景，发力存量建筑市场，发展旧房改造、城中村改造、城市更新等翻新修缮业务。发挥科研技术优势丰富产品品类、升级产品体系，加强新领域、新产品的推广，加强零售市场、非房市场等的开发，进一步提升市场占有率。

充分利用依托于防水主业所积累的客户资源、销售渠道的协同性及良好的品牌影响力，快速发展非防水业务，以优质的产品专业的系统服务为基础，为客户提供更为完善的一站式建筑建材系统解决方案，借助防水主业布局的全国性渠道网络的协同优势，砂粉等非防水业务实现了较快发展，为公司未来的可持续发展提供第二增长曲线。

全力推进海外布局，发展海外市场，推进国际科研、设立海外公司、海外仓储、海外投资并购、海外建厂、海外人才培养、海外渠道拓展等国际化战略布局，实现海外工程、

贸易、零售等多元化商业模式经营，为公司未来的可持续发展提供第三增长曲线，助力公司打造成为全球建筑建材系统服务商。

2、渠道变革，深化培育渠道发展

报告期，公司深化渠道发展战略，积极实施渠道变革，培育渠道发展，2024 年上半年，公司实现工程渠道及零售渠道收入共计 121.38 亿元，占 2024 年上半年公司营业收入比例为 79.76%，同比增长 8.44%，渠道销售目前已成为公司主要的销售主体模式。一方面，工程渠道继续深入推进“平台+创客”经营管理模式，坚持合伙人优先，升级合伙人制度、赋能合伙人发展，持续培育合伙人的经营管理能力、业务拓展能力、施工服务能力，提升合伙人服务终端客户的整体交付能力，帮助合伙人持续发展；另一方面，零售渠道不断深化渠道下沉，丰富渠道矩阵，坚持渠道精耕，搭建线上线下全渠道融合的零售运营模式。

3、零售优先，铸牢消费建材根基

公司零售业务包括民建集团、建筑涂料零售及建筑修缮集团雨虹到家服务。报告期，公司零售业务实现营业收入 54.38 亿元，同比增长 7.66%，占公司营业收入比例为 35.74%，零售业务占比进一步提升。其中民建集团以用户为中心基于行业发展现状，结合消费者实际需求进行技术突破，持续为消费者带来高技术含量、环保安全的创新产品，打造专为各类民用房屋、住宅设计的系统解决方案，涵盖防水防潮、墙面涂装、瓷砖铺贴、缝隙美化、密封胶粘、管道铺设 6 大维度。2024 年上半年，民建集团实现营业收入 49.64 亿元，同比增长 13.23%；建筑涂料零售业务围绕提升经营质量的核心要求，完成了组织架构重构和调整，聚焦涂料主营产品，通过“Caparol 德爱威”和“Alpina 阿尔贝娜”双品牌定位为切入点，构建了涵盖内墙涂料、艺术涂料、外墙涂料及基辅材料的全方位产品线，并探索涂料零售业务的研发、生产、销售及技术服务新生态和盈利增长点；建筑修缮集团雨虹到家服务聚焦存量市场，以社区为中心下沉渠道，致力于打通雨虹到家服务“最后一公里”，以家庭修缮为业务流量入口，围绕家修、家装、家居形成漏水修缮、门窗修缮、空气治理、刷新服务、暖通修缮、局改整装、渗漏智检、全屋净水、灯光改造等多元化服务模式及一站式解决方案，打造“雨虹到家，就这一家”的家庭空间改善市场正规军，搭建标准化、专业化、系统化的到家服务互联生态平台。

4、海外优先，加速推动全球布局

报告期，公司夯实海外市场团队的营销和组织能力，搭建并完善海外区域人员配置和团队建设，吸引和融合本土化人才，持续打造具有国际化竞争优势的人才队伍体系，以实现在关键市场的自主运作和高效服务。公司积极布局设立本地化公司，已在越南、马来西亚、新加坡、印尼、沙特、墨西哥、加拿大、美国等多国设立海外公司或办事处，积极构建全球业务网络，为实现海外业务本地化运营打好基础。报告期，公司运动地坪系统解决方案——全塑型塑胶跑道通过国际田联认证，标志着东方雨虹运动地坪系统解决方案的产品质量、安全、环保等各项技术指标达到国际田联认证标准，符合国际专业水平。

截至本报告披露日，海外生产基地建设迎来进展：东方雨虹休斯敦生产研发物流基地奠基仪式暨国际化新征程启动仪式在美国德克萨斯州普雷里维尤市举行，该项目将针对北美及全球建筑建材市场 TPO 防水材料市场需求以及公司对国际化科研技术开发与应用，一期计划主要建设 TPO 防水卷材生产线及北美研发中心；天鼎丰中东生产基地项目落户沙特达曼第三工业园区，计划主要建设 2 条玻纤增强型聚酯胎基布生产线和 2 条聚酯胎基布生产线，该项目有利于缩短天鼎丰旗下非织造布等系列产品销往中东、欧洲、非洲及亚洲西部之间的运输距离，制造成本更具竞争力，能够进一步吸引全球范围的客户和资源；东方雨虹马来西亚柔佛州新山生产基地已启动建设，一期计划建设 10 万吨/年砂浆生产线、15 万吨/年精品砂生产线和 1 万吨/年水性涂料生产线，将引入东方雨虹的先进生产技术和智能化生产设备，产品主要辐射新加坡和马来西亚等市场。

公司积极开展国际间交流与合作：举办东方雨虹越南发布会，展示与低碳环保、细分市场、城市更新等领域相关的创新产品、应用技术及其配套系统服务；举办东方雨虹马来西亚新品上市发布会，推出外露防水产品，无尘瓷砖胶、填缝剂等多系列产品；携旗下金丝楠膜、华砂、雨虹管、卧牛山、德爱威、孚达等子品牌亮相参展第 135 届中国进出口商品交易会；承办 2024 第十一届中国国际预拌砂浆生产应用技术研讨会；旗下东方雨虹建筑修缮集团受邀出席柬埔寨投资者商会联盟就职典礼，期间围绕柬埔寨及东南亚地区合作发展与各方展开深入交流；参加 2024 上海绿色建筑国际论坛、SNEC 第十七届（2024）国际太阳能光伏与智慧能源（上海）大会暨展览会、“CHINAPLAS 2024 国际橡塑展”；旗下雨虹到家服务参加 2024 中国国际物业管理产业博览会，充分展示在漏水修缮、门窗修缮、空气治理、刷新服务、暖通修缮等“1+N”服务模块的创新举措和实践成果；携新零售产品参加第 23 届国际建筑、室内设计与建筑展览会（THE 23RD INTERNATIONAL ARCHITECTURE, INTERIOR DESIGN & BUILDING EXHIBITION 2024, MALAYSIA）；旗下德

爱威（中国）有限公司亮相 2024 中国国际涂料博览会暨第二十二届中国国际涂料展览会（China Coatings Show 2024）并举行德爱威 2025 Colour Talk 年度色彩发布会；此外，公司与菲律宾 EEI 集团签署战略合作协议、与泰国 TOA 集团签署战略合作协议、与巴斯夫签署合作谅解备忘录、与中皖钢构（柬埔寨）投资有限公司签署战略合作协议等，为更好的参与全球市场合作与竞争，开启国际化进程打下基础。

（二）公司主营业务介绍

公司追求高质量稳健发展，目前已形成以主营防水业务为核心，民用建材、砂浆粉料、建筑涂料、节能保温、胶粘剂、管业、建筑修缮、新能源、非织造布、特种薄膜、乳液等多元业务为延伸的建筑建材系统服务商。

公司已将优质的产品 & 专业的系统服务广泛应用于房屋建筑、高速铁路、地铁及城市轨道交通、高速公路和城市道桥、机场和水利设施、综合管廊等众多领域，包括毛主席纪念堂、人民大会堂、鸟巢、中国尊、北京大兴国际机场以及港珠澳大桥、京沪高铁、北京副中心综合管廊、印尼雅万高铁、印尼白水水电站项目、新加坡地铁、巴基斯坦卡拉奇核电项目、马来西亚森林城市项目等标志性建筑及项目，为全球数以万计的重大基础设施建设、工业建筑和民用、商用建筑提供高品质的系统解决方案。公司始终以“为国家、为社会、为客户、为员工、为股东”为宗旨，以“产业报国、服务利民”为指导思想，以“为人类为社会创造持久安全的环境”为使命，在聚焦建筑防水行业的同时，还涉及民用建材、砂浆粉料、建筑涂料、节能保温、胶粘剂、管业、建筑修缮、新能源、非织造布、特种薄膜、乳液等多领域，旗下设有东方雨虹（防水）、风行（防水）、雨虹防水（民用建材）、华砂（特种砂浆）、壁安（建筑粉料）、德爱威（建筑涂料）、阿尔贝娜（建筑涂料）、虹嘉涂料（工业涂料）、卧牛山节能（节能保温）、孚达科技（节能保温）、炆和（节能保温）、雨虹胶（胶粘剂）、雨虹管（管业）、东方雨虹建筑修缮（建筑修缮）、雨虹到家服务（建筑修缮）、雨虹美墅（建筑修缮）、虹昇新能源科技有限公司（新能源）、天鼎丰（非织造布）、金丝楠（特种薄膜）、虹石（精细与专业化学品）、中科建通（地层改良及工程修复）、职业技能培训、东方雨虹瓦屋面系统（建筑瓦屋面系统）等品牌和业务板块。

1、工程业务。报告期内，公司深化省区一体化经营，升级渠道政策、赋能渠道发展、持续渠道下沉、打造渠道领先优势，各区域一体化公司通过聚焦本地市场、属地专营，充

分整合当地客户及市场渠道资源，通过发展及赋能各类合伙人加强所属区域市场覆盖率与渗透率，不断消除空白市场与薄弱市场，提升市场占有率；报告期内，公司全力发展合伙人，持续赋能合伙人，不断总结并推广工程渠道领域“合伙人机制”的成功经验，全面升级合伙人机制，依托产品力、品牌及资源等综合优势，发展认同公司文化和经营理念的合伙人，通过完善市场管理、信用管理，培育合伙人的经营管理能力、业务拓展能力、施工服务能力等方式加大对合伙人的扶持力度；通过多元业务协同发展，以及不断丰富产品品类、提升产品品质、优化产品结构、升级产品策略等方式持续提升产品力和系统服务能力，持续拓展建筑建材领域的应用范围，为赋能工程业务发展保驾护航；进一步巩固与开拓优质大型企业集团的战略合作，积极拓展及延展客户资源的深度与广度；加大基础设施建设、城市新兴基建、工矿仓储物流领域、保障性住房、城中村改造及城市更新等多元化应用领域和业务范围的销售及推广力度；升级市场管控手段，通过加强内部销售管控和产品追溯手段，不断改善市场秩序。

2、零售业务。公司大力发展零售业务，以民建集团、建筑涂料零售、建筑修缮集团雨虹到家服务为代表的 C 端零售业务聚焦服务于普通大众消费者家庭装修及重装翻新维修市场，稳扎稳打、持续发力。通过强化品牌、升级服务、扩充品类、拓展渠道，提升用户体验，提高核心竞争力。2024 年上半年，公司零售业务实现营业收入 54.38 亿元，同比增长 7.66%，占公司营业收入比例为 35.74%，零售业务占比逐步提升。

（1）民建集团

报告期内，民建集团以用户为中心基于行业发展现状，结合消费者实际需求，进行技术突破，持续为消费者带来高技术含量、环保安全的创新产品，打造专为各类民用房屋、住宅设计的系统解决方案，涵盖防水防潮、墙面涂装、瓷砖铺贴、缝隙美化、密封胶粘、管道铺设 6 大维度，可全面满足家装过程中各类施工场景下的多样化需求，为美好家居保驾护航。2024 年上半年，民建集团实现营业收入 49.64 亿元，同比增长 13.23%。

1) 品牌发展：坚持以消费者需求和人居安全为导向，以保障线上线下传播质效。线上传播，拓展多类型渠道、丰富品牌、产品内容多样性；服务业务锚定城市、人群进行推广；线下投放，在增强对核心资源占位的同时加大对下沉市场的投放力度。通过多场域组合动作与消费者进行高频触达，全面提升品牌、产品、服务业务的公众影响力，抢占消费者心智。

2) 渠道发展：关注合作伙伴成长，通过对运营质量、效率同步提升，保障渠道与合作伙伴双向成长。贯彻长久主义，为有潜力合作伙伴提供公司化运营培训赋能，实现经营增效和大商转型升级。深化渠道下沉，持续提升品牌及品类覆盖。规范产品对应渠道，提升核心门店运营质量，稳固传统强势渠道；加强终端线上作业管控，提升终端服务质量。截至报告期末，民建集团实现经销商数量近 5000 家，分销网点近 30 万家，继续加强与装企的合作力度，实现品牌强强联合，实现各类渠道良性循环发展。

专卖店渠道，重点提升专卖店运营质量。从导购、会员、系统全方位精进管理，夯实专卖店零售力。导购方面，通过标准化作业流程提升导购服务水平；系统方面，通过更先进的数字化管理、配套价格管控机制，为消费者提供更放心更便捷的购买体验；会员方面，完善会员运营机制，以增加会员忠诚度。

电商渠道，坚持对所售品类和运营平台数量的双向扩充，新零售模式的基础构建。报告期内，除防水、美缝等重点优势品类之外，密封胶、五金地漏等新品类持续增长，各主要电商平台店铺数量持续增加。

3) 会员运营：加速以“虹哥汇”为核心的会员运营体系建设，构建“公司-经销商-专卖店-会员”综合运营体系架构。力争打造集培训认证、产品购买、福利获取、活动赋能为一体的综合型工长会员需求一站式解决平台。与此同时，区域为单位深度绑定全国专卖店，持续面向工长会员组织技能竞技大赛、培训认证等活动。

4) 产品发展：民建集团积极创新，在致力于为消费者提供环保、高效、节能、低碳、安全的优质产品的同时，也积极根据消费者实际使用需求进行品类、产品类型的扩充以及与产品配套的定制化服务。民建产品陆续取得中国环境认证（十环）、法国 VOC 标签最高环保级别 A+级标准、德国 EC1plus 认证、CIAA 抗菌标志使用资格、绿色产品认证、绿色建材认证、WRAS 英国饮用水安全认证。行业首推 PP-R 管材全系抗菌概念。更联合“全联商会”发布行业《好家标准》，同期发布“森林回响”系列环保家装产品，是民建产品践行可持续发展的又一重大突破举措。品类、产品多样化发展，根据工人端、消费者端实际需求，推出美标防水卷材、彩色超耐候可外露屋面防水涂料、轻质隔声化瓷砖铺贴产品、推出一砖一色美缝调色服务等。

5) 服务布局：安心服务，从标准化、精细化、体系化全面推动落地。防水交付服务以标准化工艺和服务流程，通过 150 城布局。雨虹铺贴服务细分为铺贴交付服务、铺贴验

收服务、铺贴修复服务三项内容，可解决消费者各类瓷砖铺贴安全隐患问题。防水维修服务坚持 4S 服务体系，全国布局 100 家服务商，建立水立顿维修专用高标准材料 IP。雨虹管家服务通过 6 大服务保障，联合 500 家服务商对全国进行广泛布局，在满足用户需求同时保障每一个用户的利益。

（2）建筑涂料零售

报告期，建筑涂料零售业务围绕提升经营质量的核心要求，完成了组织架构重构和调整，通过民建集团深厚的零售管理经验、丰富的客户资源、高效的渠道协调能力和强大的品牌影响力，实现了资源优化配置与高效协同，为建筑涂料零售业务的持续高质量发展奠定坚实基础。各业务单位紧密对标民建集团的片区管理模式，实施统一规划与管理，人员配置更加灵活高效，显著提升了运营效率。

报告期内，建筑涂料零售业务在品牌塑造与市场拓展方面持续改进。通过精准定位“Caparol 德爱威”与“Alpina 阿尔贝娜”两大品牌，“Caparol 德爱威”以“来自德国的功能涂料”为核心价值，彰显其百年品质、德国工艺与环保创新；“Alpina 阿尔贝娜”以“护墙如护肤”为理念，用护你所爱、所见、所敢、所想的德国品质，重新定义品牌认知，传递出对家居环境的细腻关怀与德国品质的承诺。两大品牌共同构建了涵盖内墙涂料、艺术涂料、外墙涂料及基辅材料的全方位产品线，不仅实现了产品性能升级与环保标准提升，还通过品类拓展与服务优化，为消费者提供差异化选择。

报告期内，建筑涂料零售业务聚焦涂料主营产品，紧密围绕市场需求，不断优化产品结构，强化产品线的合理布局，确保产品精准对接消费者需求。同时，通过深化“Caparol 德爱威”和“Alpina 阿尔贝娜”双品牌的前端差异化与后端协同性，进一步拓宽品牌覆盖面，提升品牌影响力。在渠道建设方面，业务团队不仅加强渠道管控，还积极探索渠道下沉与多元化发展路径，充分利用民建集团、建筑修缮集团等内部资源，实现渠道资源的共享与互补，有效拓宽销售渠道，提升市场渗透率。在会员运营方面，通过构建会员客户画像，精准锁定目标客户群体，并采用多样化的营销策略增强会员粘性。同时，加强与线下专卖店联动，构建高效互动、提质增利的客户生态圈，为业务的长期发展注入强劲动力。

（3）建筑修缮集团雨虹到家服务

建筑修缮集团雨虹到家服务聚焦存量市场，持续完善服务体系、细化服务领域，以社区为中心下沉渠道，致力于打通雨虹到家服务“最后一公里”，以家庭修缮为业务流量入口，围绕家修、家装、家居形成漏水修缮、门窗修缮、空气治理、刷新服务、暖通修缮、局改整装、渗漏智检、全屋净水、灯光改造等多元化服务模式及一站式解决方案。雨虹到家服务，以服务筑基，以科技驱动，打造“雨虹到家，就这一家”的家庭空间改善市场正规军，搭建标准化、专业化、系统化的到家服务互联生态平台。截至本报告披露日，建筑修缮集团雨虹到家服务在全国已布局运营中心、社区服务站超 1200 家，分布在全国 31 个省（直辖市）164 个城市，实现“百城千店”规划，同时在越南胡志明市、马来西亚吉隆坡、菲律宾马尼拉、蒙古国乌兰巴托等国均开设了雨虹到家服务运营中心。

截至本报告披露日，雨虹到家服务与北京建筑材料检验研究院股份有限公司就室内渗漏智能检测系统业务达成全面合作，与中鸿天鑫集团就家庭空间升级改造解决方案等方面开展合作，与 58 同城在业务拓展、资源共享、市场开发等多层面开展深度合作，与远洋服务、世纪金源物业等十余家达成战略合作，持续赋能雨虹到家品质服务。此外，雨虹到家服务登录北京电视台生活频道，由居民房屋渗漏所引发的居住痛点，深度展示雨虹到家服务围绕渗漏维修所展开的专业、品质和放心全流程，品牌影响力进一步扩大。

3、新兴业务。报告期内，以砂粉科技、虹昇新能源为代表的业务板块深耕细作、蓄势发力。

（1）2024 年上半年，砂粉科技集团秉持“让客户省心、放心、安心”的经营理念，致力于成为一站式砂粉供应服务商，依托东方雨虹先进的管理理念，整合专业的砂粉精益生产体系、以北、上、广为基地的研发及应用技术团队，以多元渠道布局为基石，业务涉足特种砂浆、建筑粉料、钙基新材料、普通砂浆、加气混凝土产品、精品砂及其制品等多个产品领域，继续扩大砂浆粉料市场的占有率，提升品牌影响力。报告期，在持续以瓷砖铺贴体系、墙面涂装体系等产品体系为主力业务的同时，快速布局扩品类、拓渠道、强服务、共盈利战略，上半年已发布轻质瓷砖胶、防水砂浆系列、地坪系统及其配套产品等新产品上市并逐步开始供应，同时对土壤固化技术、瓷砖铺贴系统稳定性研究等新技术的探索和应用稳步进行，以满足客户对不同应用场景的需求。

砂粉科技集团依托公司零售渠道网点布局，继续快速增加砂粉产品覆盖范围。工程端依托各销区“销技供产服”一体化公司，新增 6 家供应基地，充分提升响应速度和服务质

量，截至报告期末，在全国续约与开发近千家砂粉专业渠道经销商，同时大客户留存率提高，客户结构逐步改善，渠道开发与协同上升到新台阶。

(2) 公司旗下虹昇（北京）新能源科技有限公司（或称虹昇新能源）立足公司在分布式光伏领域积累的研发成果、领先技术、产品体系、系统服务及丰富的实践经验，整合公司光伏相关业务及光伏行业产业链相关产品，致力于成为持久安全的新能源屋面系统服务商。虹昇新能源实现品牌升级，强化品牌传播与识别；实现业务体系升级，业务领域覆盖工商业分布式光伏、高端民用光伏绿电、工商业储能和光伏产品贸易四大板块，包括工商业分布式光伏工程总承包（EPC）、合同能源管理（EMC）、投资、运维、储能系统、光储充一体化服务及综合能源配套服务。其中，“虹顶”工商业分布式光伏屋面系统能够满足多种类型屋面的分布式光伏建设需求，并已成功应用于汽车厂房、数据中心、公司自有新建和既有生产研发物流基地等众多项目中；推出虹+别墅绿电系统，自主研发高端户用储能逆变器、储能、充电桩等系列产品，进军 C 端别墅光储充赛道，在建立国内渠道体系持续拓展国内市场的基础上，探索布局北美及东南亚市场。未来，虹昇新能源将继续依托布局全国的强大销售体系、创新的新能源屋面系统解决方案、良好的品牌影响力及系统服务能力，加速发展风光储等综合能源领域相关业务，以科技赋能绿色可持续发展。

（三）销售模式

公司根据产品的用途和使用群体的不同，针对现有市场特点及未来市场拓展方向建立了直销模式与渠道模式相结合的多层次市场营销渠道网络进行产品销售及提供系统服务：

直销模式为公司直接对产品最终使用客户进行开发、实现销售及服务，公司先后与多家优质大型企业集团签订了战略合作协议或长期供货协议，同时，在工业建筑、能源建设、铁路、公路、轨道交通、隧道及地下工程、民生工程等专业细分市场通过与客户直接接触增强了信任，在材料供应及系统服务方面建立了长期稳定的合作伙伴关系，直销模式对提升公司行业知名度提供了重要保障。渠道模式为公司通过经销商等渠道合作伙伴对产品最终使用客户进行开发、实现销售及服务，渠道模式分为工程渠道和零售渠道，公司已经签约多家经销商，建立了布局合理、风险可控、经济高效、富有活力的经销商网络系统，通过不断加强经销商的系统培训和服务工作，使经销商网络逐步发展成为公司拓展全国市场的重要销售渠道。

目前，公司已形成了直销模式与工程渠道经销商模式相结合的多维度工程市场营销网络，以及以零售渠道经销商模式为核心的民用建材市场营销网络。

1、工程市场由北方区、华东区、华南区三大片区、集采事业部及专注于铁路、公路、轨道交通、工业建筑、能源建设、地下工程领域等专业细分市场的专项领域公司、事业部负责销售。其中，北方区、华东区、华南区下辖各省区一体化经营公司，各区域一体化公司负责公司产品在本地工程市场的销售及服务，通过聚焦本地市场、属地专营、渠道下沉、发展及赋能各类合伙人加强所属区域市场覆盖与渗透，提升当地市场占有率，同时积极利用依托于防水主业多年积累的客户资源及销售渠道的协同性，发展砂浆粉料、建筑涂料、节能保温等业务，为客户提供完善的建筑建材系统解决方案；而集采事业部聚焦服务于全国性大型战略合作客户，通过签订战略合作协议或长期供货协议，积极提升与集采客户的合作深度及业务合作领域。

2、零售渠道经销商，分别由公司下属民建集团、建筑涂料零售业务板块及建筑修缮集团雨虹到家服务板块负责管理，通过建立家装公司、建材超市、建材市场、运营中心、社区服务站经销商及电商多位一体的复合营销网络服务于普通大众消费者家庭装修及重装翻新修缮市场。

（四）行业的基本情况及公司所处的行业地位

公司主营业务及产品属于建筑材料行业之细分领域——防水建筑材料行业。防水建筑材料是现代建筑必不可少的功能性建筑材料，随着城市的不断建设发展，防水建筑材料应用领域广泛、行业空间较大。

目前，国内建筑防水行业集中度较低、市场较为分散、竞争不够规范，“大行业、小企业”依旧是行业发展标签。防水生产企业众多，除少部分企业整体水平较高外，大多数企业规模小、技术水平及生产工艺落后，市场充斥假冒伪劣、非标产品，行业竞争不规范。近年来，随着质量监督、打假质检、环保督查、安全生产、绿色节能等监管及产业政策、行业标准对防水行业的逐渐规范，以及产品结构优化升级，下游客户对产品品质要求不断提高，大型防水企业的竞争力逐步增强，行业市场集中度呈现逐年上升趋势，并逐步向龙头企业聚拢。

公司自成立以来，持续为国内外重大基础设施建设、工业建筑和民用、商用建筑等提供高品质、完备的建筑建材系统解决方案，致力于解决防水工程质量参差不齐、建筑渗漏



率居高不下以及随之带来的建筑安全隐患这一行业顽疾。二十余年来在建材行业的深刻沉淀，公司完成了企业的转型升级，在研发实力、产品综合竞争力、工艺装备、应用技术、销售模式、专业的系统服务能力、品牌影响力等方面均居同行业前列，成为中国具有竞争性和成长性的行业龙头企业，行业地位突出。