

证券代码：002271

证券简称：东方雨虹

北京东方雨虹防水技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20250328

|                   |  |
|-------------------|--|
| <b>投资者关系活动类别</b>  | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他  |
| <b>活动参与人员</b>     | 花健祎、巫恺洋、钟建飞、石一、宋佳朋、张青、于洋、任明、杜宏伟、沈志远（国泰君安证券）；王奇超（招商基金）；张俊、周天翎（华夏基金）；张晨（交银施罗德）；王平川（景顺长城基金）；黄泽浩（平安基金）；戎哲宇（睿远基金）；王祎馨（兴全基金）；张力琦、毕成、陈志（中信资管）；马慧芹、李人望（鹏扬基金）；洪奕昕（国寿养老）；赵宇烨（国海富兰克林基金）；陈飞（星石投资）；蒋暘晶（润晖投资）；弓永峰（韩国CJK投资）；付楠（华美国际投资）；孙文瑞（宁银理财）；张睿、公伟（中信建投基金）；张赛（沃虎投资）；刘宇航、王磊（景策基金）；刘洋（CBD自空间）；张伯伦、杨丹（银华基金）；杨茂达（中金公司）；陈向博（中信保诚资管）；赵欣悦（海富通）；王楚英、赵芳熠（幸福人寿）；杨文超（摩根基金）；史国财（仁桥资产）；宋传强（宁波银行）；尹德才（夏尔基金）；闫万洋、徐国成（上海大正投资）；杨雅涵（京港伟业投资）；陈文敏（敦和资产）、黄福大（嘉实基金）<br><br>（以上排名不分先后） |
| <b>时间</b>         | 2025年3月28日（星期五）下午  |
| <b>地点、形式</b>      | 北京市亦庄经济技术开发区科创九街19号院C座报告厅  |
| <b>上市公司接待人员姓名</b> | 公司董事长李卫国先生、董事兼总裁杨浩成先生、副总裁兼海外发展集团总裁王文萍女士、工程建材集团总裁孙福琴女士、民建集团总裁   |

|                           |  |
|---------------------------|--|
|                           | <p>牛德彬先生、砂粉科技集团总裁吴良凯先生、财务总监徐玮女士、副总裁兼董事会秘书张蓓女士</p>  |
| <p><b>交流内容及具体问答记录</b></p> | <p><b>Q1：分享公司主要发展战略？</b></p> <p>A：在当前市场环境下，公司主要有三项核心优势：一是公司拥有优秀的管理层与团队。他们加入雨虹至少三年以上，且 80 后为主，已在当地成功构筑起核心竞争力；二是渠道优势，公司目前拥有工程渠道经销商约 10000 家、民建经销商 4000 家，这些经销商对公司的产品、品牌、服务、团队高度认同；三是产品质量优势，公司坚守产品质量底线，坚持质量是东方雨虹品牌价值的核心所在，确保产品质量和服务质量，保持质量领先的核心竞争力。</p> <p>过去三年雨虹艰难转型，但成效显著。24 年工作重点聚焦了三个问题，应收账款、海外布局、团队调整优化，24 年市占率持续提升。2025 年，公司将继续坚守产品质量标准、提升服务能力，民建半日达已在十余个省份推行；充分推行管理扁平化，提效降本控费；渠道向下沉市场持续渗透，提升防水及各品类的市占率，稳固防水卷材、防水涂料、瓷砖胶、美缝剂等品类的领先地位，发展腻子粉、管业等新赛道。同时，公司修缮业务的各类应用场景商业模式在持续探索中。关于海外，公司目前正加速推进海外供应链布局与渠道建设，一带一路以贸易为主，海外产能布局主要集中在发达国家。海外优先是公司重点战略，海外业务是公司未来新的增长曲线，预计随着海外产能的陆续释放，海外业务发展将迎来重要拐点。</p> <p><b>Q2：公司今年主要工作方向有哪些？</b></p> <p>A：主要包括以下几个核心方向：控降费、稳防水、拓品类、轻资产。第一，加强费用管控，提升人效；第二，巩固防水主业龙头地位，有效市占率寸土必争；第三，聚焦防水、砂粉双主业，持续提升砂粉、管业、涂料等品类的市占率；第四，轻资产，包括降低固定资产及加快工抵房处置等。</p> <p><b>Q3：工抵资产处置情况？</b></p> |

A: 目前在手工抵房主要分为几类: 第一类是变现难度较大的资产, 这类资产前期已按照会计准则计提了较为充分的坏账准备。第二类是可变现资产, 公司每月都在积极推进资产变现工作。第三类是属于“在路上的资产”, 也就是尚没有完成过户手续的资产。第四类则是分布于一二线城市的优质资产, 较为容易变现。公司在 2024 年已处理部分工抵房, 希望今年集中解决剩余工抵房问题。

**Q4: 海外的竞争优势和产能布局?**

A: 首先, 公司对出海有更丰富的经验、底蕴。从历史沿革看, 公司出海起步较早, 2004 年成立国际贸易部、2015 年设立北美研发中心、2016 年成立马来西亚公司, 并依托国际工程, 通过国内客户把产品带出去, 实现海外销售, 同时围绕功能性建材搭建主营产业, 对卡脖子原材料做适当延伸拓宽护城河。其次, 不断向优秀的出海企业学习, 从中汲取经验教训以帮助公司海外业务更好发展, 公司对出海也有了更全新的认知。第三, 持续复盘, 能够将公司在国内近三十年积累的产业基础、管理基础、业务基础等优势得以更好的运用, 以实现贸易、投资、并购三驾马车同时发力。第四, 搭建大区业务团队, 并由国内多个业务板块联合成立产品事业部均为出海提供更有力量支撑, 搭建海外管理平台, 进一步夯实海外市场团队的营销和组织能力。最后, 公司海外业务目前正在积极布局供应链体系和渠道建设。

**Q5: 工建集团项目报备情况、修缮如何布局以及产品价格情况?**

A: 首先, 报备项目方面跟以往相比呈现几个不同点: 一是从报备类型上看, 房地产类型的报备项目明显降低, 工业领域、水利、城市更新、民生保障等类型项目明显增加; 二是从项目数量上看, 报备项目数量在增加, 但单体项目的防水体量在缩小; 三是从整体项目报备上看, 公司今年会分节点、多品类包含防水、砂粉、涂料、地坪、保温等, 从项目报备开始就管控多品类发展, 单体项目如果既做防水, 又把砂粉、保温、地坪、内外墙涂料都做进去, 将会提升单体项目产值。其次, 关于修缮业务布局, 修缮业务拆为两块, 工程端业务整合到工建集团, 目前已把产品品类和经销商都做了区隔, 成立专门修缮品牌和团队, 持

续发展经销商，未来将成为工建集团新增长点，另一块即零售业务板块整合到民建集团形成 C 端服务平台。第三，产品价格方面，公司对项目进行全周期管理，并对市场秩序进行管控，针对不同定位的产品实行差异化的价格策略。

**Q6：砂粉集团的优势？**

A：砂粉行业具有较大的市场空间。公司的砂粉集团在渠道、供应链、成本方面优势明显：一是在依托民建集团较强协同性的销售渠道的同时，将工建集团渠道打通融合，更好的发挥渠道协同性；二是供应链优势，公司在全国已布局 60 余个砂粉工厂，自主经营、自主研发、保证质量，这是公司可以推行半日达的基础保障；三是结合上下游，将供应链平台化，跟上游企业合作，以获取优质原材料，且降低原料运输成本。

**Q7：工程砂粉的发展及优势？**

A：目前正在布局适合工程市场发展的产品体系。同时，砂粉在工程市场的竞争力，核心是成本优势，在保障产品性能基础上，奠定成本竞争优势，基于规模、技术、团队、渠道协同等构建护城河。今年砂粉业务工建集团主要抓三率，即防水团队员工售卖率、现有项目售卖率、合伙人售卖率，促进工程砂粉业务发展。

**Q8：民建发展情况？**

A：2024 年，民建维修类产品依旧实现了高速增长，很好地抓住了市场需求变化带来的发展机遇。同时，去年防水主品类销量也实现增长，市占率得到进一步提升。今年扩品类的增量主要来源之一是墙面辅材品牌墙倍丽。另外，从电商端数据来看，日常家居生活场景中的小件产品也呈现出高速增长态势，今年我们会把过去几年在电商平台测试成功的小五金等品类拓展到线下渠道。目前民建分销网点主要集中在建材商圈，今年会重点布局乡镇市场，也会重点拓展主城区建材商圈以外的网点布局，比如成熟社区的五金劳保日杂店及部分便利店，进一步减少民建业务对装修环节的依赖，更有助于穿越周期。今年会继续推行曙光计划，为经销商赋能，伴随经销商赋能培训项目的推进，

|   |  |
|---|--|
|   | <p>赋能管理和经营技能，厂家和经销商的共同促进有助于提振信心，通过曙光计划持续帮助经销商提升当地市场销售规模，提升品牌在当地的竞争力，才能更好的导入其他产品。民建未来将逐步走向供应链平台化趋势，作为消费建材零售端销售平台，核心优势就是品牌和渠道。</p> <p><b>Q9：民建未来盈利能力趋势？</b></p> <p>A：民建扩品类过程中，仍然能在行业内保持较好的净利率水平，其盈利能力整体发展趋势与产品结构变化密切相关。未来会通过人效提升以及强化费用管控，来维持较好的盈利水平。</p> <p><b>Q10：德爱威建筑涂料的发展？</b></p> <p>A：零售方面，始终保持了高端的产品质量，但渠道布局方面，还需要持续完善。未来，德爱威涂料在供应链端要将成本对标头部企业；优化提升交付水平；管理架构上，将德爱威并入砂粉集团，粉料带动涂料，更好发挥协同优势。</p> |
| <p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>             | <p>不适用</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>   |