

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：20250801

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
活动参与人员	鲍雁辛、花健祎、杨冬庭、巫恺洋（国泰海通证券）；李博闻（国寿安保基金）；史国财（仁桥资产）；吕栋（高腾国际资产）；蔡荣转（中海信托）；黄裕金（上海森锦投资）；Liang Toby（Millennium Capital Management Hong Kong Limited）；郑宗傑（国泰证券投资信托）；Alec（FountainCap Research & Investment Hong Kong Co., Limited）；丁玺澄（华商基金）；戴钢（鹏华基金）；程鹏（华泰证券）；李峙屹（富国基金）；范晶伟（鹏华基金）；杜广（天弘基金）；韩飞（北京容光私募基金）；罗申（全国社会保障基金理事会）；张晨（交银施罗德基金）；Ada（摩根资管）；杨子平（上海川流私募基金）；王祎馨（兴证全球基金）；赵宇烨（国海富兰克林基金）；崔含章、耿宗泽、封一帆（德弘资本）；邵璟璐（中银基金）；赵文龙（中国人寿资产）；刘春胜（华夏财富创新投资）；黄向前（深圳尚诚资产）；郗文惠（汇华理财）；周庭佐（南京盈怀私募基金）；Angela Li（ZABBA Capital）；Xu Jiawen（马来西亚国库控股）；黎晓楠（上海混沌投资）；王丹（HARMONY CAPITAL GLOBAL ASSET MANAGEMENT LIMITED）；孙丹童（文渊资本）；寿林荣（国联安基金）；文杰（工银瑞信基金）；蒋煜（上海常春藤私募基金）；钱程（博道基金）；尚广豪（嘉实基金）；邹军辉（景泰利丰投资）；鄭宗傑（国泰证券投资信托）；陈烨远、朱璘、戎哲宇（睿远基金）；刘然（北京玖然私募基金）；夏一（玄卜投资）；黄亚坤（深圳奕金安投资）；

	毛志伟（上海通怡投资）；Max Liang 梁俊麟（富达基金）；陈思远（上海东方证券资产）；卢春宇（Inventive Captain Ltd.）；刘骜飞（湘财基金）；范炳邑（江苏汇鸿国际集团股份有限公司）；吴亮（南京盈怀私募基金）；张凤（平安资管）；鲁春娥、孙鹏（中邮证券）；周洁（太平养老保险）；王平川（景顺长城基金）；许凯（华夏理财）；赵竞萌（东兴证券）；杨伊淳（上海明河投资）；高德福（华贵人寿保险）；肖斌（深圳聚沣资本）；温震宇（西部利得基金）；苏华立（上海睿郡资产）；黄和清（汇添富基金）；徐小敏（上海庐雍资产）；卢静远（广东富业盛德资产）；吴晓思（广东正圆私募基金）；金宾斌（中金公司）；陶庆波（宁波燕创甬明私募基金）；李弘晔（华夏基金）；许泽君（工银瑞信基金）；；邓超贤（国泰君安投资）；李琳娜（信达澳亚基金）；杨毅（博远基金）；袁鹏涛（上海中域投资）；袁浩（民生加银基金） （以上排名不分先后）
时间	2025 年 8 月 1 日（星期五）上午
地点、形式	公司会议室（线上交流）
上市公司接待人员姓名	公司副总裁兼董事会秘书张蓓女士、财务总监徐玮女士
交流内容及具体问答记录	一、公司 2025 年半年度主要经营情况介绍 2025 年上半年，公司实现营业收入 135.69 亿元，归母净利润 5.64 亿元，尽管上半年整体收入及净利润较去年同期有所下降，但从单季度表现来看，第二季度环比第一季度已呈现出较为显著的边际改善趋势： 收入层面，公司第二季度营业收入相较第一季度的同比降幅显著收窄。一方面，公司最大零售业务主体民建集团，尽管第一季度收入同比下降，但第二季度收入实现了同比逆势增长；工建集团第二季度整体销量较去年同期有所提升，同时价盘较一季度稳中有升，因此工建集团二季度收入同比降幅相较于第一季度也出现收窄；海外收入表现亮眼，上半年增长超过 40%，一定程度上缓解了公司整体收入同比降幅压力。

	毛利率层面，二季度毛利率 26.71%，环比一季度回升显著，环比提升 3%左右，主要受以下三方面因素驱动：一是二季度收入规模环比一季度有所提升；二是以工建为例，4 月份以来有意识的在稳定价盘，第二季度产品平均价格水平环比第一季度稳中有升；三是高毛利率的零售业务板块二季度实现逆势增长，从而有效带动综合毛利率回升。 现金流等经营质量层面，近年来，公司为实现长期高质量健康发展，积极推动客户结构优化、渠道变革及业务模式转型，坚持零售优先、合伙人优先的原则，放弃了回款达不到公司风控要求的客户及项目，导致转型过程中直销收入承压，从而对公司收入及利润规模造成较大冲击，从渠道结构看，2025 年上半年，公司实现工程渠道及零售渠道收入共计 114.06 亿元，收入占比已提升至 84.06%，直销业务收入占比下降至 15%，公司已从过往以地产大客户为主的直销模式成功转型为以零售渠道和工程渠道为主的渠道模式，业务模式的积极变化显著推动了经营质量相关指标实现了明显改善：第一，2025 年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额同比大幅增长 70.18%，且第二季度实现的经营现金流量净额已超过当期净利润规模；第二，截至 2025 年上半年末，公司应收账款、应收票据的规模较上年同期均呈现明显下降趋势。这些财务指标的优化，充分体现了公司通过渠道变革与业务模式转型，在强化风险管控、改善经营质量方面已取得积极成效。 二、互动问答 Q1：公司后续产品价格及毛利率情况？ A：2025 年上半年，公司市场份额持续提升，防水卷材、砂粉等产品销量同比实现了增长。前期，公司民建集团、工建集团已陆续发步调价函，7 月以来已开始落地，相关调价举措对后续价格水平及毛利率的影响预计会逐步体现。 Q2：工抵房处置的会计处理？ A：工抵房处置工作仍在持续进行中。关于工抵房会计处理，主要分为两类形式：对于尚未办理过户但已办理相应的法律抵押手续的抵账资产，仍根据它的性质体现在应收账款科目或其他应收账款科目；
--	--

	对于已完成过户手续的抵账资产，根据公司对该类抵债资产的持有意图进行列报，比如用来运营的酒店类资产，列报至投资性房地产；若拟对外出售的资产，则列报至其他非流动资产科目。 Q3：今年费用管控情况？ A：公司今年持续推进降本提效工作，费用管控进一步升级。2025年上半年，公司销售费用及管理费用规模较上年同期均实现下降。公司推行组织架构优化，组织架构扁平化管理，架构优化同步会形成岗位冗余，带来人员配置的优化；对人力资源、行政等具备职能共享属性的中后台岗位实施统筹管理，实现多单位协同共享，提升管理效率；基于公司业务模式转型，原直销业务涉及的施工团队转型为合伙人；持续管控各类非人员费用投放。此外，公司积极打造智能工厂，引进国内外先进的自动化生产线，探索应用机械手臂、立体仓库、自动运输机器人等设备，提升工厂自动化、智能化水平，也有助于降低运营成本。 Q4：半年报里的其他主营收入是什么？ A：根据公司 2025 年半年报，公司列示的其他主营收入涵盖了无纺布、虹石乳液、金丝楠膜、管业、胶等部分新赛道产品，2025 年上半年，公司其他主营收入 11.38 亿元，同比增长 46.97%，充分彰显出在品牌、渠道的协同下，公司新品类、新赛道的成长韧性。 Q5：今年上半年砂粉的经营情况？ 关于砂粉业务，2025 年上半年，砂粉销量达 557 万吨，与去年同期相比销量持续保持了高速增长，收入 19.96 亿元，同比略降，主要系品类扩张下，产品结构变化导致均价有所下降所致。砂粉业务致力于做全产业链产品，除巩固瓷砖胶等特种砂浆系统产品外，大力拓展砂石粉体新材料、普通砂浆等多个产品领域，完善产品结构、积极抢占市场份额，实现产品销量和市场份额的双提升，同时，砂石粉体业务也助力公司将应用场景从建筑建材拓宽至工业领域，应用前景广阔，如碳酸钙超细粉体为可降解塑料、橡胶、造纸等产业提供原材料，铸造砂可应用于水利设施、汽车、风/核电等场景。
--	--

	Q6：智利收购项目预计什么时候完成交割？如何评价智利收购？ A：公司收购智利 Construmart 100%股权项目，目前尚需经过境外投资（ODI）备案等相关审批程序，公司将积极推进各项流程，尽快完成交割工作。Construmart 作为智利知名的头部建材超市，具备强大的品牌力、销售力、渠道力和仓储配送等服务能力。目前其部分在售产品与公司主销品类重叠，公司希望充分依托 Construmart 在当地的渠道资源与销售网络，助力公司立足并拓展智利乃至拉美市场，同时，公司将对标全球一流建材超市企业，在收购完成后，依托自身在产品品类拓展、渠道运营、零售端积累的丰富专业工人运营能力及供应链整合等方面优势，进一步提升 Construmart 的盈利水平与市场竞争力。总而言之，此次并购，将产生 1+1>2 的效果，Construmart 为我们赋能当地的渠道，助力我们的产品快速站稳智利市场并拓展拉美市场，搭建类似于 Home Depot (家得宝) 的连锁建材超市模式的零售渠道网络，而我们将充分发挥自身供应链整合优势，帮助其建立完善高效的供应链体系，助力其提升盈利水平与竞争能力。 Q7：海外业务发展情况？ A：出海已成为公司战略性举措，海外业务将成为公司未来可持续发展重要的成长曲线。目前，公司正加速推进海外供应链布局与渠道建设，在美国休斯敦、沙特阿拉伯、马来西亚、加拿大等地的生产基地均有序布局中，其中马来西亚工厂已于今年上半年完成试生产。公司自 2004 年成立国际贸易部，依托国际工程合作项目，通过国内客户实现产品出海。近年来，公司积极推进海外优先战略，组建海外战略发展集团，系统搭建并完善海外区域人员配置与组织管理体系。同时，公司适时通过海外并购方式加速完善国际供应链与渠道布局，并购标的重点聚焦当地零售渠道优势突出的企业，希望借此快速建立并拓展当地市场渠道。比如，公司收购香港万昌五金建材有限公司、香港康宝香港有限公司、智利 Construmart，均是基于标的企业在地具备丰富的渠道资源与销售网络可以为我们进行渠道赋能，助力公司快速立足并拓展本土市场。2025 年上半年，公司海外业务实现营业收入 5.76
--	--

	亿元，同比增长 42.16%，海外优先战略已初显成效，并将保持良好发展势头，成为公司未来重要的增长引擎。 Q8：公司继 2024 年度现金分红后再次推出中期现金分红，是否会影响公司正常经营？ A：首先，公司于 2025 年 3 月 12 日晚间披露了《关于调整 2024 年度利润分配预案的公告》，将年度分红方案调整为每 10 股送 9.25 元，并在公告中提到“2025 年半年度报告披露后，在相应期间满足现金分红各项条件、不影响公司正常经营和持续发展的情况下，公司将考虑推出 2025 年中期分红预案，2025 年中期分红预案将参考调整后的 2024 年度利润分配预案制定，保障本次调整前后投资者回报水平整体稳定。”，中期分红旨在使投资者及时分享公司的经营成果，缩短回报周期，这不仅体现了公司对投资者利益的重视，也向市场传递出公司对自身经营业绩的信心，使投资者更加关注公司的成长空间、持续盈利能力和稳定现金流。 本次半年度现金分红不会影响公司正常的营运资金需求。第一，公司业务模式已发生变化，公司作为一个消费建材平台，为合伙人、经销商持续赋能，通过工程渠道合伙人、零售渠道经销商为各类应用场景提供优质产品系统，逐渐放弃了账期较长的包清工业务，施工收入规模及占比近年来快速下降，因施工业务通常对营运资金占用时间较长，业务形态的变化意味着同等收入规模下公司对营运资金的需求也在下降。第二，渠道模式的变化。公司目前的销售模式已由以大客户集采为主的直销模式转变为以 C+小 B 为主的渠道销售模式。2025 年上半年，公司零售渠道和工程渠道收入占比进一步提升至 84.06%。业务模式、渠道的变革不仅从根源上解决了应收账款问题，而且能够持续改善公司经营现金流，同时，按照行业惯例，公司下半年将逐渐迎来回款高峰，公司经营现金流入将因此增强，从而提供更好的流动性。第三，资本开支方面，公司会逐步有序布局海外供应链体系建设和渠道并购，资本开支规模可控。第四，公司近几年出于稳健经营的考虑，一直在控制负债率水平，负债率水平较低，财务结构稳健安全，
--	--

	具备较强的偿债能力和财务杠杆的应用空间。第五，公司目前银行授信额度较为充裕，银行融资利率也较低，可随时增加流动性。因此，此次现金分红不会影响公司未来正常经营。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不适用
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