

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：20251028

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（国泰海通证券）；Peng Bo（CyberAtlas Fund L.P.）；Tiff XU（Dymon Asia Capital）；Jiaqi Cheng（KEYSTONE INVESTORS）；Simon Sun（Pleiad Investment Advisors Limited）；Claire Yu（Point72）；袁野（T. Rowe Price Associates Inc.）；柴卉（UBS Asset Management Hong Kong Limited）；崔含章、耿宗泽、寇博南（德弘资本）；郑熊婧（宝盈基金）；刘然（北京玖然私募基金）；刘碧（北京源乐晟资产）；钱程（博道基金）；刘俊诚（博时基金）；黄军锋（博远基金）；李晗、张小郭、周志敏（创金合信基金）；周昊（东兴基金）；陈文敏（敦和资产）；米永峰（福建知止掇金资产）；陈宏毅（富兰克林华美证券投资信托）；卢静远（广东富业盛德资产）；丁朝飞（广发基金）；王健（广州惠泰私募基金）；赵宇烨、周艺佳（国海富兰克林基金）；熊健（国联基金）；马胜强（国寿安保基金）；郑宗傑（国泰证券投资信托）；江勇（海富通基金）；杨洋（杭州中财益澄股权投资）；李丹（和泰人寿保险）；吕任卿（荷宝香港有限公司）；林少勤（华夏基金）；向敏锐（汇添富基金）；吴悠（嘉实基金）；李若兰（建信基金）；张晨、杨金金（交银施罗德基金）；周炜炜（鲸域资产）；熊信贻（明智资产）；戴钢、张子健（鹏华基金）；季清斌（平安基金）；史国财（仁桥资产）；陈烨远、戎哲宇（睿远基金）；符宾（驼铃资产）；张利斌（上海从容投资）；常宗琪（上海大壠资产）；刘白（上海国际信托）；张震

	（上海美市科技有限公司）；杨伊淳（上海明河投资）；苏华立（上海睿郡资产）；成佩剑（上海尚雅投资）；何卉（上海石锋资产）；史益帆（上海思晔投资）；冯佳安（上海汐泰投资）；张涛（上海相生资产）；李蕾（上海信璞私募基金）；陈锡伟（上海毅木资产）；薛良辰（深圳市凯丰投资）；黄向前（深圳市尚诚资产）；黄亚坤（深圳市奕金安投资）；刘朔（苏新基金）；侯星辰（泰康基金）；杜广（天弘基金）；顾申尧（天治基金）；苏谋东（万家基金）；管浩阳（西部利得基金）；任相栋（兴证全球基金）；文婷（玄元私募基金）；刘青青（英大保险资产）；杨啸宇（永赢基金）；杨建华（长城基金）；汪中昊（长江证券（上海）资产）；赵振东（长盛基金） （以上排名不分先后）
时间	2025 年 10 月 28 日（星期二）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 年前三季度主要经营情况介绍 收入层面，2025 年前三季度，公司实现营业收入 206 亿元，虽然较上年同期下降 5.06%，但从各季度表现来看，已呈现出较为明显的逐季改善趋势：公司第一季度营业收入同比下降超 16%，第二季度营业收入同比降幅收窄至 5.64%，第三季度营业收入达 70.32 亿元，同比实现逆势增长 8.51%。尽管今年行业需求仍然承压，但公司依靠市场份额加速提升、砂粉等新品类的快速扩张以及海外业务拓展，不论是工程渠道、零售渠道还是直销渠道，第三季度营业收入均实现了增长。分渠道看，以公司最大零售主体民建集团为例，第三季度收入 23 亿元，同比实现逆势增长；工程渠道第三季度收入 34 亿元，较去年同期也实现逆势增长；同时，工建集团近几年在客户结构优化、业务模式转型过程中，从直销模式向渠道模式转型，主动放弃一些地产大客户业务、施工业务等直销业务，导致近年来工建直销收入规模快速下降，但随着转型的逐渐完成，工建直销业务收入基数已经较低，从第三季度来

	看，尽管工建直销收入仍在下降，但因其基数变小，对公司整体直销收入影响不再显著，而公司海外业务及部分专项领域公司事业部第三季度较上年同期实现较好的增长，从而一定程度上支撑了直销业务收入，直销收入第三季度实现了同比较快的增长。分品类看，因市场份额的加速提升带来第三季度主要产品销量的同比增长，公司防水卷材、防水涂料、砂粉等主要品类第三季度的材料销售收入较去年同期均实现增长。 费用端方面，公司通过积极推进组织架构调整、人员优化及费用管控，控费效果显著，前三季度期间费用率呈现下降趋势。 毛利率层面，前三季度毛利率 25.19%，第三季度毛利率 24.80%，较上年同期均有所下降，主要受产品价格因素影响，24 年下半年公司根据市场情况下调了部分产品价格，尽管公司今年下半年已发布涨价函，但三季度整体产品价格较去年同期仍相对较低，从而影响毛利率水平。环比来看，不同渠道的毛利率变化呈现一定的差异分化：工程渠道第三季度毛利率环比二季度有所提升；零售渠道第三季度毛利率环比二季度略降，主要受产品结构影响较大，零售渠道三季度收入增长主要源于特种砂浆、墙面辅材、胶类等新品类，其毛利率与传统品类水性涂料相比较低，从而影响零售渠道综合毛利率水平，同时零售渠道收入占公司整体收入比重已超 37%，因此对公司整体综合毛利率影响较大；直销渠道因第三季度确认的施工收入毛利率偏低，导致直销业务毛利率环比二季度下降明显，但因直销业务收入占比较低，对公司整体毛利率影响有限。 经营质量方面，公司经过近几年积极推动客户结构优化、渠道变革及业务模式转型，经营质量显著改善。历史数据显示，公司当年累计的经营活动净现金流通常在第四季度才开始转正，但今年以来，第二季度便实现了单季度经营现金流净额转正，而第三季度则实现了当年累计经营现金流净额转正，2025 年前三季度，公司经营活动产生的现金流量净额 4.16 亿元，实现转正且同比大幅增加 184.56%。同时，截至 2025 年三季度期末，公司应收账款的规模较上年同期呈现较为明
--	---

	显的下降趋势。通过这些财务指标的变化，我们可以看到因为业务模式的优化、渠道的转型变革，公司整体经营质量正在发生较为显著的边际性改善。 二、互动问答 Q1：雨虹未来收入增长空间？ A：尽管近几年公司面临行业需求压力与自身业务结构转型阵痛期的双重挑战，对公司的收入规模、利润规模造成了冲击，但公司因自身业务结构转型带来的压力也在变小。一方面，公司在客户结构优化、业务模式转型过程中，主动放弃了一些地产大客户业务、施工业务等直销业务，导致工建直销业务收入快速下降，但随着工建直销收入基数变低，让因工建直销业务下降所造成的整体收入缺口正在快速缩小；另一方面，今年以来，公司的比较竞争优势在快速提升，在行业需求承压情况下，三季度市场份额加速提升，公司主要产品防水卷材、防水涂料、砂粉第三季度销量均实现逆势增长，从而带来收入的逆势增长；此外，公司零售渠道依靠渠道下沉渗透及品牌、渠道的协同性带来的渠道复用，多品类的布局与发展，保证其稳健成长；同时，以砂粉为代表的新品类、新赛道业务仍将保持良好的发展态势；更为重要的是，公司积极推进海外优先战略，贸易、投资、并购三驾马车并驾齐驱，海外业务将成为公司未来可持续发展重要的成长曲线。 Q2：海外业务规划？ A：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。一方面，公司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。另一方面，公司适时通过海外并购方式加速完善市场开拓与渠道布局，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、智利 Construmart S.A.，均是基于标的企业在地具备丰富的零售渠道资源与销售网络，来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 10 月，公司已完成收购智利 Construmart S.A. 100%股权的交割。2025 年前三季度，公司海外业务收入实现了较为快速的增长，未来随着海外产能的陆续释放，海外业务预计将延续良好发展态势。 Q3：未来分红规划？ A：目前尚未制定未来具体的分红方案，公司未来会在满足现金分红各项条件、不影响自身正常经营和持续发展的情况下，根据实际情况综合考虑现金分红事宜。 Q4：公司如何助力智利 Construmart 提升盈利水平？ A：Construmart 作为智利知名的头部建材超市，其销售的产品品类主要集中在消费建材、五金、工具类产品，在当地拥有强大的品牌力、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有重叠，公司可以借助其在当地的渠道力、品牌力和客户资源，通过 Construmart 对公司的渠道赋能，将公司产品体系切入到智利乃至拉美市场；同时公司将对标全球一流建材超市企业，通过整合中国制造端的供应链优势及公司在零售端积累的丰富专业工人运营能力，并通过线上线下联动和物流配送能力的建设，提升 Construmart 的市场竞争力，尤其是加强其供应链体系方面的建设，为其供应链赋能，从而弥补其在供应链方面的短板，提升盈利能力。 Q5：砂粉业务三季度经营情况？ A：砂粉业务依托公司强大的供应链整合能力及渠道销售能力，近年来持续实现了较快发展，目前已成为与公司防水主业并列的双主业。2025 年前三季度，砂粉销量超 800 万吨，较去年同期继续保持较快增长。 Q6：公司是否参与雅江水电站项目？ A：目前该项目尚未开展涉及公司主营业务产品的招标。公司产品品类丰富，应用领域广泛，已成功参与三峡大坝、葛洲坝水利枢纽、黄河小浪底水利枢纽、黄河万家寨水利枢纽、雅砻江二滩水电站、吉林松花湖丰满大坝等国家重点水利水电工程，公司将密切关注相关项
--	--

	目的进展情况，积极把握市场机遇，为公司国内业务的发展寻找新的增长点。
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