

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：20260417

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	鲍雁辛、花健祎、巫恺洋、汤勇、潘莹练、黄海培、刘佳昆、程己桐（国泰海通证券）；崔含章、耿宗泽、寇博南（德弘资本）；符宾（驼铃资产）；文杰（工银瑞信基金）；喻涛、关忠科（青银理财）；倪飞（上海开思私募基金）；何斯源（兴证证券资管）；俞春梅（国泰君安资管）；Yitong Gao（North Rock Capital Management）；孙文瑞（宁银理财）；罗涛（深圳量度资本）；李化松（平安基金）；孙鹏、刘意纯（中邮证券）；Ada（摩根资管）；李可（融通基金）；储乐延（国联安基金）；刘虢虢（景泰利丰）；王萍萍（北京京管泰富基金）；乔钢（永赢基金）；范潇文、程威（北京关呈私募基金）；KeyYin（Aspex Management (HK) Limited）；杨洋（杭州中财益澄股权投资）；刘勇（光大证券）；张远迪（江海证券）；邓超贤（国泰君安投资）；Tiana Tian（Grand Alliance Asset Management Ltd）；Tong Claire Yu（Point72 Hong Kong Limited）；刘诗洁（WINFOR CAPITAL MANAGEMENT LIMITED）；周茜（景林资产）；王南清（西部利得基金）；殷伟（上海利位投资）；许凯（华夏理财）；谭丽、吴悠、沈玉梁、熊昱洲（嘉实基金）；胡利军（上海衡州资产）；谭飞、黄军锋（博远基金）；胡建芳、张云（磐厚动量资本）；陆玲玲（太平基金）；向敏锐（汇添富基金）；Claire Li（Goldman Sachs Asset Management Group）；金宾斌（中金公司）；钱晓杰（国泰基金）；陈勤（盘京投资）；苏华立（睿郡资产）；肖斌（聚沅资本）；陈飞（星石投

	<p>资); 王佳铭 (中金基金); 赵欣悦 (海富通基金); 陈洪 (瑞锐投资); 司巍 (深圳创富兆业金融); 袁浩 (民生加银基金); 张帆 (西部证券); 王鹏程 (弘毅远方基金); 方芳 (谦象资本); 武斌 (申万宏源证券); 章孝林 (爱建证券); Lily Chang (Credit Suisse Hong Kong Ltd.); 魏雅雯 (上海勤远私募基金); 徐婧华 (财通基金); 李林 (上海高恩私募基金); 谌红梅 (奇盛基金); 刘俊诚 (博时基金); 张震 (美市科技); 成佩剑 (尚雅投资); 王颜涛 (上海波克私募基金); 康艺馨 (财通证券资管); 李峙屹、卞开欣 (富国基金); 戎哲宇 (睿远基金); 赵宇焯 (国海富兰克林基金); 薄琳琳 (成泉资本); Wu Di (Trivest Advisors Limited); 杨春燕 (东方证券); 熊健 (国联基金); 杨倩雯 (高毅资产); 郑小兵 (汇丰晋信基金); 王健 (广州惠泰私募基金); 曹敏 (鹏扬基金); Stephen Zhang (Protium Capital Ltd); 罗聪 (长江证券 (上海) 资管); 吕铀 (诺安基金); 陈泽敏 (广东正圆私募基金); 陈一羲 (上海亚商投资); 虞伟 (华富基金); 闵晓平 (国信证券); 杨文健 (光大保德信基金); 毕建强 (前海开源基金); 魏巍 (太平洋资管); 黄向前 (深圳尚诚资产); 罗雯 (浦银安盛基金); 史国财 (仁桥资本); 杨伊淳 (明河投资); 廖书迪 (运舟资本); 张越洋 (华夏基金); 俞忠华 (云门投资); 尤佳颖 (领骥资本); 陈修竹 (摩根士丹利基金); Max Liang (Fidelity Investments); 赵毅 (雪球基金); 李曦辰 (阳光资管); Steven (布洛德峰投资); 何川 (巨杉资管); 孙丹童 (文渊资本); 田超平 (循远资管); 孙艳荣 (深圳通和私募基金); 彭小泉 (招商证券); 邓秋林 (浙江象舆行投资)</p> <p>(以上排名不分先后)</p>
时间	2026 年 4 月 17 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	<p>一、公司 2025 年及 2026 年一季度主要经营情况介绍</p> <p>2025 年度, 公司实现营业收入 275.79 亿元, 尽管较上年同期小幅</p>

下降 1.70%，但相较于 2024 年经营情况，仍呈现诸多积极变化：销量层面，2025 年在行业需求仍然持续低迷时，公司防水卷材销量逆势增长，突破 8 亿平米，创历史新高，主要得益于行业供给端加速出清，头部企业马太效应持续凸显，公司市场份额得以快速提升；砂粉已成为公司第二主业，2025 年销量突破 1200 万吨，同时产品结构进一步优化，其中工业品销量达到 500 万吨以上，工业板块成为了涂料砂粉集团重要的增长引擎；2025 年海外发展集团通过贸易、投资、并购快速布局海外业务，实现收入近 16 亿元，较 24 年度显著提升，海外业务已成为公司未来发展新的重要增长曲线；历经近年以来持续的业务结构调整、渠道模式优化，公司已成功完成从曾经依赖地产大客户的直销模式转型为以 C 和小 B 为主的渠道模式，收入结构里 C 和小 B 已超过 80%，成为公司主要的销售模式；渠道模式根本性重塑的完成，带来了经营质量的持续提升，2025 年实现经营现金流量净额 35.5 亿元，较 24 年继续提升，充分体现了主营业务自身造血能力的加强。

2026 年第一季度，公司实现营业收入 71.90 亿元，较上年同期增长 20.74%，实现归母净利润 4.02 亿元，同比大幅增长 108.89%，创下公司一季度归母净利润历史新高。

收入层面，分渠道看，零售渠道第一季度实现营业收入 30.47 亿元，同比实现增长超 30%，一方面，得益于民建集团持续深化下沉市场布局及多品类协同发展，卷材维修、美缝、胶类等新品类实现较快增长，民建集团一季度实现营业收入 23.8 亿元，同比实现逆势增长，另一方面，海外发展集团通过贸易、投资、并购方式快速拓展海外市场，其中以零售为主要业态模式的并购公司香港万昌、智利 Construmart S. A. 的并表收入为一季度零售渠道收入增长提供了有力支撑；工程渠道一季度实现营业收入 30.5 亿元，同比亦实现逆势增长；直销业务一季度收入同比略有下降，但经过近年来持续推进客户结构优化、渠道变革及业务模式转型，直销业务基数已经显著降低，对公司整体收入影响有限。从收入结构看，公司零售渠道与工程渠道收入占比在一季度进一步提升至 85%，已成功转型为以零售渠道、工程渠道为主的渠道

销售模式，抗风险能力与经营质量稳步提升。

毛利率层面，2026 年一季度公司综合毛利率为 27.03%，同比提升超过 3 个百分点，主要得益于以下因素：首先与业务结构变化有关，一方面，公司零售渠道收入规模一季度已接近工程渠道收入规模，占比已达 42%，较去年同期收入占比显著性提升，而零售渠道毛利率高于 30%，高附加值业务板块占比提升有效带动了公司综合毛利率水平提升，另一方面，公司并购的香港万昌、智利 Construmart、巴西 Novakem 等标的具备较高的毛利率水平，高毛利公司的并表有效拉动了整体毛利率水平；第二，公司采购团队精准研判市场趋势，合理把握原材料沥青采购节奏，有效降低了采购成本；第三，销量提升带动产能利用率改善，规模效应对毛利率提升也会有一定的正面作用。

二、互动问答

Q1：公司 2026 年收入预算如何？

A：根据公司已披露的《第九届董事会第七次会议决议公告》，结合市场和业务拓展计划，在市场、国家政策等因素无重大变化的假设前提下，公司基于预计合同收入和整体经营目标编制了内部管理控制指标，2026 年全年收入预算为 300 亿元。

Q2：雨虹未来增长动力来自哪里？

A：公司未来增长动力主要来自以下四个方面：

第一，行业格局优化带来份额持续提升。当前防水行业供给端出清速度、力度较大，头部企业马太效应显著、市场份额持续提升。同时，尽管行业整体需求仍然承压，但水利水电等国家重点工程，旧房改造、城市更新等存量翻新修缮业务以及工业、能源类项目等结构性需求机会仍然存在，为公司提供了稳定有效的市场空间。

第二，海外业务成为重要增长极。公司积极推进海外优先战略，加速布局国际供应链体系，比如在美国、马来西亚、沙特、加拿大、墨西哥等地规划建设生产基地。同时，公司通过渠道合作和并购渠道方式进入当地市场，比如公司收购香港万昌、智利 Construmart、巴西 Novakem 及香港世界五金塑胶厂有限公司等，依托当地成熟渠道快速实

现本土化立足及市场拓展。2025年，公司海外发展集团收入近16亿元，2026年一季度延续大幅增长趋势，达到9.8亿元，增长来源除并购标的并表贡献外，公司海外自营业务亦保持了快速增长。未来随着海外产能逐步释放，海外业务或将延续良好发展态势，成为公司未来实现可持续发展的重要驱动力之一。

第三，新品类拓展打开成长空间。公司充分依托防水主业所积累的客户资源、销售渠道的协同性及品牌优势，大力发展非防水业务，尤其是砂粉业务已成长为公司核心主业。同时，砂粉的产品结构也在不断多元化，应用场景已从建筑建材领域延伸至工业领域，如钙基粉体能够为可降解塑料、橡胶、造纸等产业提供原材料，铸造砂、玻璃砂、压浆砂等可应用于水利设施、汽车、能源等领域，发展前景广阔。

第四，零售业务。公司零售业务依托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，实现稳健增长。2026年一季度，民建集团收入实现双位数同比增长，主要驱动力来自品类扩张与渠道下沉。民建集团在巩固高线城市市场的同时，重点发力县乡镇村等下沉市场，尤其是抓住自建房翻新改造等需求机遇。

Q3：公司产品提价情况？

A：今年以来，国际原油价格持续上行，带动沥青等原材料价格上涨。为保障产品品质稳定、维护行业良性发展及客户长远利益，公司及行业其他几个头部公司均已先后发布产品调价函。考虑到客户订单执行的节奏差异，调价效果会逐步落地体现。

Q4：砂粉业务发展情况？

A：2025年，砂粉销量达1200万吨，较上年同期增长超过50%；2026年一季度砂粉销量继续保持较快增长态势。公司砂粉业务致力于做全产业链产品，在巩固建筑建材领域优势的同时，积极推进矿山资源综合开发利用，大力拓展钙基粉体新材料等工业品，向工业领域延伸，不断扩大业务覆盖与市场渗透。

Q5：砂粉销量增长快，但收入变化不大原因？

A：主要受两方面因素影响：一是产品结构变化。砂粉业务致力于

做全产业链产品，产品矩阵不断丰富，不同品类吨单价差异较大，品类快速扩张带来产品结构变化，导致砂粉整体均价有所下降。二是部分产品销售采用净额法核算收入。近年来，砂粉业务加快向工业领域拓展，前期因自有工业品产能尚未完全投放，部分产品通过外采后依托自有渠道销售，相关销量按总量统计，而收入按照净额法核算，一定程度上影响了收入体现。目前公司已相继取得吉安市永丰县、南宁市上林县等地矿山采矿权，并围绕矿山资源建设生产基地，未来随着自有产能逐步释放，砂粉业务的收入规模与盈利水平有望得到改善。

Q6：沥青等原材料价格持续高位，公司如何应对？

A：面对原材料价格波动风险，采购部门通过精准把握市场动向，适当采取淡季采购、择机采购、开展商品期货套期保值业务等策略以减少原材料成本上升压力；通过技术创新和技术进步，提高生产效率，降低生产成本；同时，公司产业链已向上游部分原材料非织造布、特种薄膜、VAE乳液、VAEP胶粉进行延伸，以提升公司采购环节抗风险能力，进一步构筑及加深行业护城河；同时，也会根据成本上涨及市场情况适时调整产品价格体系以缓解原材料价格上升压力。

Q7：工抵房处置的会计处理？

A：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，比如拟对外出售的资产，列报至其他非流动资产科目。

Q8：今年一季度经营性现金流量净额同比下降原因？

A：2026年一季度，公司经营活动产生的现金流量净额为-9.45亿元，上年同期为-8.13亿元，经营性现金流净额看似同比净流出增加，但透过现象看本质，此项指标的变化并不意味着经营质量有所下降。今年一季度公司抢抓原材料沥青价格窗口，实施了沥青冬储，而去年同期并未进行原材料沥青储备，因此本期现金支出相应增加，阶段性影响了经营性现金流表现。今年一季度进行原材料沥青储备虽短期导

	<p>致资金支出加大，但对成本控制、保障生产供应稳定都具备积极作用，如果剔除冬储影响，实际上一季度经营现金流净额表现应当优于去年同期。</p> <p>Q9：收现比有所下降原因？</p> <p>A：2025 年及 2026 年一季度，公司收现比同比有所下降，与期初应收账款基数下降有关。2024 年及以前，公司当年回款中包含相当一部分以前年度形成的应收款项，即期初应收款，因此收现比整体偏高。随着公司渠道结构优化与存量应收逐步清理，当期回款主要对应当期实现的收入，收现比相应回归至更贴合当期业务的水平。</p> <p>Q10：海外业务增长主要区域有哪些，如何提升智利 Construmart 净利率？</p> <p>A：目前，公司海外业务主要聚焦亚太、美洲和中东非区域，其中收入主要源自美洲与亚太地区。对于美洲地区，公司墨西哥市场已进入当地 Home Depot（家得宝）销售体系，正努力逐步导入更多品类；公司在智利、巴西的渠道布局稳步推进中；对于亚太地区，作为公司海外业务拓展最早的市场之一，有一定渠道与品牌基础，印尼、马来西亚、新加坡、越南、泰国等国家的业务发展较快。关于公司 2025 年收购的智利 Construmart，其作为智利头部的连锁建材超市，具备强大的品牌力、销售力、渠道力和仓储配送等服务能力，但供应链体系不完善，净利率偏低。公司将充分发挥自身供应链整合优势，借鉴 Home Depot（家得宝）成熟运营经验，为其赋能搭建并优化完善高效的供应链体系，升级零售模式，助力其提升竞争能力与盈利水平。</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</p>	<p>无</p>

为附件)	
------	--