

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：20260820

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、花健伟、巫恺洋、杨冬庭（国泰海通证券）；符宾（驼铃资产）；文杰（工银瑞信基金）；喻涛（青银理财）；文奕婕（东兴证券）；Max Liang（ACG Management Pte.Ltd.）；Frank Lu（ATLANTIS INVESTMENT）；leoyu（Green Court Capital）；OwenLiang（Q FUND MANAGEMENT）；刘诗洁（WINFOR CAPITAL MANAGEMENT）；郑达鑫（Yiheng Capital）；Maggie Sheng（霸菱资管）；郇源（诚旻投资）；秦雨清（高信百诺投资）；赵毅（雪球基金）；石磊（中金众鑫投资）；钱程（博道基金）；谭飞（博远基金）；Xiaodong（布洛德峰投资顾问有限公司）；Emily（Kontiki 基金）；罗申（东财基金）；李峙屹、殷晟路（富国基金）；李昀修（富兰克林华美投信）；陆远兮（工银安盛资管）；姚铁睿（广发证券）；赵宇烨（国海富兰克林基金）；郑宗傑（国泰证券投资信托）；赵欣悦（海富通基金）；杨洋（中财益澄）；毛文博（华宝基金）；虞伟（华富基金）；周申（华泰证券资管）；许凯（华夏理财）；向敏锐（汇添富基金）；沈玉梁、葛霖帆（嘉实基金）；张文浩（建信基金）；张晨（交银施罗德基金）；刘苏（景顺长城基金）；Samuel Zhong（老虎太平洋资本）；Ada（摩根资管）；范磊（诺安基金）；孙辉辉（前海人寿）；李可（融通基金）；麦崇俨（睿远基金）；饶海宁（常春藤基金）；冯柳、杨倩雯（高毅资产）；刘白（上海国际信托）；张震（美市科技）；杨伊淳（明河投资）；邓超（安稳资本）；湛红梅（奇盛基金）；曹博（凯丰

	投资)；尤佳颖(领骥资本)；黄向前(尚诚资产)；陈鑫(裕晋投资)；魏巍(太平洋资管)；王南清(西部利得基金)；陈松(合众易晟)；宋词(兴业证券)；李曦辰(阳光资管)；盛兆、于嘉馨(银河基金)；胡春霞(圆信永丰基金)；罗聪(长江资管)；王凯(中金公司)；毕钰坤(中欧基金)；冯金强(中信建投)；陈思远、阎安琪(中银基金) (以上排名不分先后)
时间	2026 年 8 月 20 日(星期四)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 2026 年半年度主要经营情况介绍 2026 年上半年，面对行业整体需求偏弱、沥青等大宗原材料价格上行的外部环境，公司依靠市场份额加速提升、零售、砂粉等新品类的扩张以及海外业务扩展，整体经营展现出较强韧性。报告期，公司实现营业收入 148.67 亿元，较上年同期增长 9.57%，得益于行业供给端加速出清，公司市场份额进一步提升；同时基于行业竞争格局优化，行业企业先后上调产品价格，一定程度对冲了原材料上涨带来的经营压力。 收入层面，分渠道看，近年来，公司在持续推进业务结构优化与渠道变革方面已取得显著成效。2026 年上半年，零售渠道实现营业收入 63.46 亿元，同比逆势增长 25.44%，营收占比提升至 42.68%，其中民建集团积极把握县域市场发展机会，尤其是自建房业务场景，依托业务场景延展，升级完善产品体系，加密县域、乡镇分销网点，落地小微合伙人返乡创业计划，持续深耕下沉市场；同时，聚焦翻新维修蓝海市场，依托雨虹服务品牌搭建一站式家居防水修缮体系，落地服务分销化、包工包料双包交付模式，建成覆盖全国地级市标准化施工服务网络。报告期民建集团实现营业收入 50.64 亿元，同比增长 6.65%，其中防水涂料、卷材维修、砂浆等核心品类收入均实现不同程度增长；工程渠道实现营业收入 63.77 亿元，同比亦实现增长；直销业务收入

	基数进一步降低，降幅大幅收窄，营收占比下降至 13.61%，对公司整体收入影响有限。公司零售渠道与工程渠道合计营业收入占比提升至 85.58%，公司已彻底转型为以零售渠道、工程渠道为主的渠道销售模式，销售模式的变革同步带来了经营质量的提升，应收账款规模及经营现金流量净额较去年同期均延续了改善趋势，同时，也标志着公司已从曾经的大客户依赖向以品牌驱动为导向的渠道模式进行转型，构筑了公司实现逆周期发展、穿越周期的基础底盘。出海方面，海外发展集团持续完善海外组织管理架构、配置优质海外人力资源、加快国际供应链布局与海外渠道网络建设，并通过海外并购方式，尤其是重点聚焦在当地具有一定品牌影响力、较强零售分销渠道的标的，助力公司快速进入并立足海外重点市场。2026 年上半年，公司海外发展集团实现营业收入 17.72 亿元，同比大幅增长 207.55%，营收占比由上年同期 4.25%提升至 11.92%，海外业务已成为公司未来持续发展的重要引擎之一，为公司营收提供了较好的增长弹性。 毛利率方面，今年上半年，公司综合毛利率 27.35%，同比提升近 2 个百分点；其中第二季度毛利率 27.66%，环比第一季度 27.03%进一步提升，主要驱动因素：一是行业竞争格局持续优化，原材料上升的背景下，头部企业协同推动产品价格逐步复价，带来毛利率的逐步修复；二是及时把握沥青冬储的窗口期，一定程度上对冲了沥青价格快速上涨带来的成本压力；三是业务结构持续优化，公司零售渠道营收占比提升至 42.68%，零售渠道业务与工程业务相比，具备较高的毛利率水平，其收入占比提升有效拉动公司综合毛利率上行。 费用率方面，公司上半年期间费用率同比略有下降。自去年开始，国内业务持续推进渠道变革、人员结构优化及费用精细化管控，降费效果显著，但由于公司积极推进海外优先战略，加大海外团队搭建、渠道拓展等方面的前期资源投入，海外业务短期费用率处于较高水平，一定程度抵消国内业务的降费成效，导致整体费用率降幅不明显。 利润层面，2026 年上半年公司实现归母净利润 6.13 亿元，同比增长 8.67%。报告期公司计提资产减值准备约 7 亿元，上年同期计提资产
--	--

	减值准备约 4 亿元；若剔除资产减值计提影响，公司上半年经营性净利润同比表现将更为优异。 二、互动问答 Q1：公司前期沥青冬储及产品提价能否覆盖原材料成本涨幅？ A：2026 年上半年，公司精准把握原材料价格波动窗口，在不同价位实施了沥青储备，有效摊薄了公司整体沥青库存成本。今年以来，沥青等大宗原材料价格大幅上涨，基于持续优化的行业竞争格局，公司及行业其他头部企业协同推进产品价格调价，进一步对冲原材料涨价带来的成本压力。沥青主要应用于公司工程业务，其价格变动对公司工建集团毛利率影响最为显著，受益于前期沥青冬储及产品调价逐步落地，公司工程渠道上半年毛利率同比提升了 2.81%。与此同时，工建集团持续优化产品结构，今年继续加大防水新品推广力度，逐渐提升高附加值产品的营收占比，会进一步缓解沥青高位运行带来的成本端压力。 Q2：目前公司产品价格走势，未来是否会继续调价？ A：2026 年上半年，国际原油价格震荡上行，带动沥青等主要原材料价格上涨。为保障产品品质稳定、促进行业良性发展并兼顾客户长远利益，公司及行业其他头部企业相继实施产品调价，目前公司产品整体价格环比保持相对稳定。 Q3：今年上半年减值计提规模同比增加，预计全年减值情况如何？ A：2026 年上半年，主要受应收款项整体账龄迁徙影响，计提比例相应增加，同时对于长期资产审慎计提减值准备，相关减值计提阶段性对当期利润形成一定影响。公司将严格按照《企业会计准则》及公司会计政策等的相关规定，基于谨慎性原则，定期对资产进行减值测试，根据减值测试结果合理计提相关坏账准备。 Q4：国内零售业务情况？ A：2026 年上半年，国内 C 端消费需求整体承压，民建集团实现营业收入 50.64 亿元，同比逆势增长 6.65%，防水涂料、卷材维修、砂浆等核心品类收入均实现不同程度提升。在城市新房装修需求持续下行
--	--

	的环境下，民建集团的逆势增长得益于民建团队对于市场的深度调研与理解，识别并把握了仍有增长潜力的市场机会，及时延展了新的业务场景：一是下沉市场自建房应用场景。民建集团积极推进渠道下沉，成立县域事业部，重点发力县乡镇村等下沉市场，持续加密县域乡镇分销网络，挖掘下沉市场增量；二是翻新维修场景。随着业务场景不断延展，民建集团加速 C 端场景化产品创新迭代，丰富一站式产品配套矩阵，精准匹配终端消费者多元化采购需求。同时，民建集团积极跳出传统城市建材商圈，布局五金、日杂店及便利店等居民生活场景，有效降低民建业务对装修环节的依赖，进一步提升民建抗周期经营能力。 Q5：海外业务发展情况？ A：公司积极推进海外优先战略，持续完善国际供应链体系布局与渠道网络建设，通过海外并购切入目标区域市场，借助当地成熟渠道实现本土化立足及业务拓展，并购获取的渠道资源同时也会反向赋能公司海外自营业务。2026 年上半年，公司海外发展集团实现营业收入 17.72 亿元，较上年同期实现两倍增长，这不仅来自并购标的并表贡献，也来源于公司海外自营业务的快速扩张。目前公司海外业务涉及亚太、美洲、中东非等区域，营业收入主要源自南美洲与亚太市场。亚太地区为公司较早布局的海外市场，有一定渠道与品牌基础，印尼、马来西亚、新加坡、越南、泰国等国家业务发展态势良好。对于美洲地区，除智利 Construmart、巴西 Novakem 并购主体的并表贡献外，公司墨西哥业务已进入当地 Home Depot（家得宝）销售体系，并在此基础上积极拓展当地其他建材商超渠道。海外产能建设方面，马来西亚工厂已投产；巴西生产研发物流基地部分生产线完成试产；天鼎丰沙特生产基地 4 条聚酯胎基布生产线顺利投产；美国休斯敦生产研发物流基地项目处于设备安装阶段；天鼎丰加拿大生产研发物流基地按计划有序建设。后续伴随海外产能逐步释放，海外业务有望维持较快增长，为公司可持续发展提供新的增长曲线。 Q6：砂粉业务近年来发展情况？
--	--

	A: 2026 年上半年, 砂粉销量与收入均实现增长。近年砂粉业务加速向工业领域拓展, 公司已陆续取得吉安市永丰县、南宁市上林县等区域矿山采矿权, 并配套推进矿山周边生产基地建设, 目前在有序建设中。因自有工业品产能尚未完全投放, 为承接后续释放的产能, 业务团队先通过贸易方式积累客户资源、跑通渠道, 部分产品通过外采后依托自有渠道对外销售, 相关销量按总量统计, 而收入执行净额法核算, 从而导致销量与收入规模不完全匹配。后续随着自有产能逐步释放, 砂粉业务的收入规模与盈利规模有望得到改善。 Q7: 介绍下石膏板业务情况? A: 公司石膏板业务已开始销售但目前整体规模不大, 该业务主要为满足客户一站式采购需求、完善产品体系的配套型业务。目前, 公司广东韶关石膏板生产基地正处于建设阶段, 项目建成后将进一步完善公司“防水—砂浆—涂料—石膏板”全产品矩阵, 通过“电厂+建材”一体化模式, 依托电厂蒸汽与脱硫石膏资源, 将工业固废就地转化为绿色建材, 实现资源循环利用与减碳降耗双重目标, 推动能源与建材产业深度融合。 Q8: 公司未来分红规划? 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。 Q9: 公司今年收入预算是否调整? 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。当前行业整体需求依旧承压, 但公司仍会根据全年预算目标, 努力推进各项经营工作: 积极把握国家重点工程、工业及能源类项目, 以及旧房改造、城市更新等存量翻新需求机遇; 零售渠道依靠渠道下沉渗透、品类拓展持续释放动能; 海外业务延续快速发展态势, 逐步成长为公司重要增长引擎。
--	---

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