

2023年

# 中国建筑防水材料行业概览

2023 China Building Waterproofing Materials industry Research

2023 年中国建築防水材產業調查

概览标签：精细化工、建筑防水、建筑材料、防水建材

报告主要作者：吴金翼

2023/06

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件。（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容。若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

# 摘要

## 01

### 因上游原材料、下游应用市场，建筑防水材料行业承压

建筑防水材料行业系沥青价格的被动接受者，生产成本受沥青价格波动的影响较大，若沥青价格大幅上涨，将对行业整体的盈利能力构成不利影响。从下游来看，也会受到房地产行业宏观调控、房地产投资增速放缓的不利影响。东方雨虹、科顺股份、凯伦股份等头部企业的毛利率自2021年开始显著下滑。2023-2024年，中国建筑防水材料行业因建筑业供给侧结构变化而持续承压。

## 02

### 下游房地产市场开始回暖，行业增长压力减小

在国家保交楼政策的推动下，2023年1-4月份的商品房销售面积及销售额呈现快速抬头态势，商品房销售额实现了近一年来的正向增长。商品房销售面积的增长将带来更多新房、二手房装修装饰的需求，建筑防水材料的消费需求得到释放，带动行业发展。目前，在国家支持下，房地产市场的下行趋势放缓，为建筑防水材料企业争取了调整业务的时间窗口，部分企业开始探索光伏建筑防水、建筑防水修缮等市场增长点。

## 03

### 建筑防水材料市场份额向头部集中，“大行业、小企业”竞争格局改变

建筑防水材料的经济运输半径约为500公里，因此具有一定的区域性特征；由于建筑防水材料存在运输半径限制，且单个工程项目使用量有限，行业内以地方性中小企业居多，进一步加剧了行业的区域性特征。在未来，行业龙头的竞争优势将愈发明显，龙头抱团、跨地域竞争将成为常态，挤压中小企业生存空间。近几年随着行业内部不断并购整合（例如北新建材联合重组防水企业）和头部企业持续扩产，叠加国家针对建筑防水材料的环保、质量控制政策愈加严格，行业的准入门槛不断提高。

## 保障性租赁住房、老旧小区改造拉动建筑防水材料行业增长

各地方政府加速落实保障性租赁住房政策，为房地产开发投资注入活力，利好上游建筑防水材料等建材产业。2023年1月17日，全国住房和城乡建设工作会议中提出增加保障性租赁住房的供给，2023年新开工建设筹集保障性租赁住房、公租房和棚改安置住房360万套。

老旧小区普遍存在建筑防水问题，老旧小区改造的推进释放了建筑防水材料的市场需求。在政策引导下，老旧小区改造成为建筑防水材料行业的新兴市场。2019至2021年，全国累计开工改造了城镇老旧小区11.5万个，惠及居民超过2,000万户。2022年，全国新开工改造老旧小区5.25万个，惠及居民876万户，实现新开工改造5.1万个城镇老旧小区的目标。

# 目录 CONTENTS

◆ 名词解释	09
◆ 中国建筑防水材料行业综述	10
• 定义与分类	11
• 行业特征	12
• 发展历程	13
• 政策分析	14
• 市场现状	15
• 市场规模	16
◆ 中国建筑防水材料行业产业链分析	17
• 产业链总览	18
• 上游：石油沥青	19
• 中游：市场供给端	21
• 中游：市场需求端	21
• 下游：工装渠道	23
• 下游：家装渠道	24
◆ 中国建筑防水材料行业驱动因素	26
• 驱动因素一：保障性租赁住房成为重要市场	27
• 驱动因素二：老旧小区改造加快	28



# 目录 CONTENTS

◆ 中国建筑防水材料行业发展趋势	29
• 发展趋势一：房地产市场开始回暖	30
◆ 中国建筑防水材料行业竞争格局	31
• 竞争格局	32
◆ 中国建筑防水材料行业企业推荐	33
• 东方雨虹	34
• 科顺股份	36
• 凯伦股份	38
◆ 方法论	39
◆ 法律声明	40



头豹

www.leadleo.com 400-072-5588

# 目录 CONTENTS

◆ Terms	09
◆ China Building Waterproofing Materials Industry Overview	10
• Classification and Identification	11
• Industry Characteristics	12
• Development Roadmap	13
• Political Analysis	14
• Market Status	15
• Market Size	16
◆ China Building Waterproofing Materials Industry Chain	17
• Industry Chain Overview	18
• Upstream: Petroleum Asphalt	19
• Midstream: Market Supply Side	21
• Midstream: Market Demand Side	21
• Downstream: Engineering Decoration Channel	23
• Downstream: Home Decoration Channel	24
◆ China Building Waterproofing Materials Industry Driving Factor	26
• Driving Factor 1: Rental Housing has become an Important Market	27
• Driving Factor 2: Old Neighborhood Renovation is Accelerated	28



# 目录 CONTENTS

◆ China Building Waterproofing Materials Industry Development Trend	29
• Development Trend1: Real Estate Market Started to Rebound	30
◆ China Building Waterproofing Materials Industry Competition Pattern	31
• Competition Pattern	32
◆ China Building Waterproofing Materials Company Profile	33
• Beijing Oriental Yuhong Waterproof Technology Co.,Ltd.	34
• Keshun Waterproof Technology Co., Ltd.	36
• Jiangsu Canlon Building Materials Co.,Ltd.	38
◆ Methodology	39
◆ Legal Statement	40



# 图表目录

## List of Figures and Tables

图表1：中国建筑防水材料行业的相关政策解读，2020-2023年	14
图表2：中国建筑防水材料规模以上企业数量及增长率，2018-2022年	15
图表3：中国建筑防水材料产量及增长率，2018-2022年	15
图表4：中国建筑防水材料规模以上企业营业收入，2018-2027年预测	16
图表5：中国防水材料产业链图谱	18
图表6：布伦特原油期货结算价格，2019.01.01-2023.06.06	19
图表7：中国石油沥青期货结算价格，2019.01.01-2023.06.06	19
图表8：中国建筑防水材料的原材料成本结构，2021年	20
图表9：中国三家头部建筑防水材料企业的毛利率，2020-2022年	20
图表10：中国石油沥青产量，2018-2022年	21
图表11：中国规模以上企业沥青和改性沥青防水卷材产量，2017-2021年	21
图表12：中国建筑防水材料产品需求结构（按销量），2022年	22
图表13：全国建筑业企业房屋竣工面积构成，2022年	22
图表14：中国办公楼施工面积，2018-2022年	23
图表15：中国商业营业用房施工面积，2018-2022年	23
图表16：中国商品住宅房屋建筑施工面积，2018-2022年	24
图表17：中国国房景气指数，2022.04-2023.04	24
图表18：中国精装修开盘项目数及精装套数，2017-2022年	25

# 图表目录 List of Figures and Tables

图表19: 乳胶漆及相关建筑防水材料的精装修配套情况, 2017-2022年	25
图表20: 中国部分地方政府的保障性租赁住房和筹集规划	27
图表21: 中国保障性租赁住房开工建设及筹集套数, 2021-2025年预测	27
图表22: 中国新开工老旧小区改造项目及数量, 2020-2022年	28
图表23: 中国商品房销售面积及销售额增速, 2022.04-2023.04	30
图表24: 房地产开发企业本年到位资金增速, 2018-2022年	30
图表25: 中国建筑防水材料行业竞争格局, 2022年	32
图表26: 东方雨虹的营业收入, 2018-2022年	34
图表27: 科顺股份的营业收入, 2018-2022年	36
图表28: 科顺股份的研发投入占营收比例, 2018-2022年	37
图表29: 凯伦股份的营业收入, 2018-2022年	38

## 名词解释

---

- ◆ 沥青：是一种防水防潮和防腐的有机胶凝材料，呈黑色或是棕黑色胶状，主要由碳氢化合物、非金属衍生物等物质组成
- ◆ 高分子防水卷材：以合成橡胶、合成树脂或两者共混材料为基本原料，加入适量的化学助剂和填充剂等，经过混炼、塑炼、压延或挤出成型、硫化、定型等工序加工制成的片状可卷曲的防水材料
- ◆ SBS：苯乙烯-丁二烯-苯乙烯热塑性弹性体。它兼具橡胶和塑料的特性，即在常温下显示橡胶的特性，在高温下能塑化成型。SBS在建筑防水材料行业用作沥青改性剂
- ◆ APP：无规则聚丙烯树脂。由于APP多为聚丙烯或聚烯烃类聚合物副产品，故APP实际上是聚烯烃类聚合物的统称。APP在建筑防水材料行业用做沥青改性剂
- ◆ PE：聚乙烯，是以乙烯为单体聚合而成的均聚物
- ◆ HDPE：高密度聚乙烯，是一种结晶度高、非极性的热塑性树脂
- ◆ TPO：聚烯烃热塑性弹性体，通常是乙烯和辛烯等的共聚物。是一种高性能弹性材料，其性能类似橡胶，加工方法与塑料相同，为橡胶的换代产品
- ◆ PVC：聚氯乙烯树脂，是氯乙烯单体聚合而成的高分子化合物

# 第一部分：行业综述

## 主要观点：

- 建筑防水材料是重要的建筑功能材料，是防止建筑物开裂、渗漏的关键。建筑防水材料主要有建筑防水卷材和建筑防水涂料两大类，建筑防水卷材多用于室外工程，建筑防水涂料用于室内、室外工程
- 建筑防水材料行业呈现地域性强、成本压力高、龙头企业抱团的行业特征，主要原因因为建筑防水材料存在经济运输半径；沥青等大宗商品市场价格透明；原材料成本亟待优化等
- 工信部、住建部等有关部门不断颁布建筑防水材料行业相关利好政策，从推广绿色建材、采购绿色建材、推动原材料工业、制定工程防水新规等多方面促进行业发展
- 由于地方性中小企业扩张、建材企业开拓防水材料业务，规模以上建筑防水材料已达到922家。基于建筑业的工程项目需求下降，2022全年建筑防水材料总产量为34.6亿平方米，同比下降15.6%

# 中国建筑防水材料行业综述——定义与分类

建筑防水材料是重要的建筑功能材料，是防止建筑物开裂、渗漏的关键。建筑防水材料主要有建筑防水卷材和建筑防水涂料两大类，建筑防水卷材多用于室外工程，建筑防水涂料用于室内、室外工程。

## 建筑防水材料的定义与分类

- 建筑防水材料是用于防止建筑物出现渗透、渗漏和侵蚀的材料统称。建筑防水材料可防止雨水、雪水和地下水的渗透、渗漏；防止空气中的湿气、蒸汽和其他有害气体与液体的侵蚀。建筑防水材料是重要的建筑功能材料，是防止建筑物开裂、渗漏的关键
- 根据国家标准《绿色产品评价 防水与密封材料》（GB/T 35609-2017），建筑防水材料主要有建筑防水卷材和建筑防水涂料两大类，建筑防水卷材可细分为沥青基防水卷材和高分子防水卷材，建筑防水涂料可细分为水性防水涂料、高固含量型防水涂料

建筑防水卷材

- 建筑防水卷材指可卷曲成卷状的柔性防水材料，可进一步分为沥青基防水卷材和高分子防水卷材
- 沥青基防水卷材进一步分为有胎改性类（主要以聚酯纤维无纺布为胎基）沥青基防水卷材、无胎改性类沥青基防水卷材、玻纤胎沥青瓦
- 有胎改性类沥青基防水卷材主要有弹性体改性、塑性体改性。弹性体改性沥青基防水卷材通常以热塑性橡胶改性沥青（SBS）为浸涂材料，而塑性体改性沥青防水卷材通常以无规聚丙烯（APP）、聚烯烃类聚合物改性沥青为浸涂材料。沥青基防水卷材的适应能力强，可用于各种基层材料上，无特殊要求可不做找平层
- 高分子防水卷材进一步分为橡胶类高分子防水卷材、塑料类高分子防水卷材，其剪切强度高于沥青基防水卷材，可应对基面形变
- 建筑防水卷材可避免雨水和地下水引起的渗漏，适用于建筑物的墙面、屋顶、地下室等，主要用于室外工程

建筑防水涂料

- 建筑防水涂料指涂覆于基层上的液态材料，能形成一定厚度连续防水层的柔性防水材料，分为水性防水涂料、高固含量型防水涂料
- 水性防水涂料的代表型产品为水乳型沥青防水涂料、聚合物乳液等，具有优良的弹性和延伸率，能够弥补裂隙
- 高固含量型防水涂料代表型产品为聚氨酯防水涂料等，具有粘结力强、抗腐蚀性强的优点。此外，高固体分涂料的固含量通常在60%以上，有机溶剂的用量减少，进而减少VOC（大气挥发性有机物）排放量，更为环保
- 建筑防水涂料具有隔水、防潮、防霉等作用，除了用于建筑物的屋顶等室外工程，还可用于厨房、卫生间、阳台等室内工程

# 中国建筑防水材料行业综述——行业特征

建筑防水材料行业呈现地域性强、成本压力高、龙头企业抱团的行业特征，主要原因因为建筑防水材料存在经济运输半径；沥青等大宗商品市场价格透明；原材料成本亟待优化等

## 建筑防水材料行业的发展特征

□ 目前建筑防水材料行业呈现地域性强、成本压力高、龙头企业抱团的行业特征。地域性强方面，建筑防水材料的经济运输半径约为500公里，因此具有一定的区域性特征；由于建筑防水材料存在运输半径限制，且单个工程项目使用量有限，行业内以地方性中小企业居多，进一步加剧了行业的区域性特征。成本压力高方面，以沥青为代表的大宗商品市场价格透明，行业内企业的议价能力有限。因此，沥青等石油化工产品的价格波动对建筑防水材料行业整体毛利率产生一定影响。龙头企业抱团方面，由于建筑防水材料的原材料成本占比较高，龙头企业为提升议价能力和抗风险能力，成立合资公司集中采购原材料



地域性强

□ 建筑防水材料行业的地域性较强，业务覆盖区域有限。目前，防水与密封材料的经济运输半径约为500公里，厂商业务围绕生产基地所在地域布局。行业内聚焦防水与密封材料赛道的主要玩家有东方雨虹、科顺股份、凯伦股份、三棵树、雨中情等。东方雨虹生产基地遍布最广，其35个生产基地覆盖全国。科顺股份在全国共有10个生产基地，由广东向外辐射，主要基地分布在华南地区。凯伦股份的6个生产基地中，2个在江苏，最具规模的凯伦高分子建材产业园位于苏州。三棵树从福建起家，在北方布置较多的生产基地。雨中情主要在西北、华东布局，7大生产基地分布在陕西、山东、甘肃等省份。龙头企业为提高市场占有率，在全国布局生产基地，积极开展跨区域业务。随着防水与密封材料龙头企业扩张加速，中小企业生存空间继续被挤压



成本压力高

□ 建筑防水材料行业的利润率较高，但同时也存在着较高的成本压力。行业内的主要成本包括原材料成本、生产成本、销售成本等。其中原材料成本占据比重最大，占据了行业总营业成本的80%-90%，其中沥青成本约占40%-50%，沥青等原材料成本对企业经营有重大影响。行业内的主要原材料包括沥青、聚醚、乳液、SBS改性剂和基础油（等，其中以沥青为代表的大宗商品占较大比重，受国际原油价格变化以及石油化工产品供需的影响较大。当全球原油价格出现波动时，以沥青为主的石油化工原材料价格将同样波动，进而直接影响着行业的盈利水平



龙头企业抱团

□ 为保障关键性原材料的供应稳定性、进一步优化原材料成本，龙头企业选择抱团。2021年7月，业内三家龙头企业北新建材、科顺股份、凯伦股份签署战略合作协议，共同合资5,000万元成立北新科顺凯伦供应链有限公司，旨在共享供应链优势，提升产业链上下游议价能力。次月，北新防水、科顺股份、凯伦股份、天龙新材料共同出资3亿元，创立北新新材料（锦州）有限公司。该公司为龙头企业延伸上游原材料生产环节，拥有年产5.3万吨的聚酯纺粘胎基布产能。龙头企业通过成立联合供应平台、上游原材料生产基地，以提升公司采购环节抗风险能力，扩大公司成本优势

# 中国建筑防水材料行业综述——发展历程

近代建筑防水是从对沥青用作建筑工程防水处理开始的，行业先后经历了萌芽期、启动期、高速发展期、成熟期。现阶段，中国建筑防水材料行业的产业链已发展完全，有足够的自给能力

## 中国建筑防水材料行业的发展历程

关键事件

阶段特点

### 萌芽期（2012-2017年）

- 70年代末，中国坡屋面采用油毛毡作为防水材料，然后铺设黏土瓦或水泥瓦，形成排水为主、防水为辅的防排水构造。平屋面采用热沥青玛蹄脂满粘纸胎油毡多层叠层施工，又称其为“三毡四油”的七层做法，或“两毡三油”的五层做法，工艺较为落后

- 传统的沥青防水施工（热熔法）需要砌灶支锅，污染环境，存在火灾、烫伤等安全隐患。纸胎油毡存在拉伸强度较低、耐霉性能差、高温容易流淌、低温容易脆裂等性能不足

### 启动期（1992-2001年）

- 80至90年代，中国防水与密封材料厂商从德国、美国、意大利、西班牙等国家整体引进改性沥青防水卷材生产线，从日本引进挤出连续硫化的三元乙丙生产线，淘汰了油毛毡时代的“三毡四油”工艺

- 中国的基建需求开始快速释放，传统工艺落后，高端建筑防水材料出现供不应求。以国有企业为主导的防水与密封材料厂商开始积极研发新材料，引进国外先进产线，在部分产品领域实现国产替代

### 高速发展期（2000年至2016年）

- 2000年至2016年，国家开始发布规范性政策，促进行业有序发展。高聚物改性沥青防水卷材生产和使用已经普遍，国家在2000年出台了《弹性体（SBS）改性沥青防水卷材》（GB18242-2000）国家标准发布实施，并在2008年更新该标准并沿用至今

- 中国房地产市场开始高速发展，建筑防水材料需求持续增长。部分大型建筑材料民营企业的市场竞争力已超过国有企业。为规范行业健康发展，国家接连发布行业标准

### 成熟期（2017年至今）

- 基于国家标准的完善和行业规范体系的建立，中国建筑防水材料行业发展趋于成熟。由于建材产业存在排放大、能耗高等特点，政府开始推行建材方面的环保政策。2017年，国家发布《绿色产品评价防水与密封材料》（GB/T 35609-2017），推动防水与密封材料行业的绿色化转型

- 中国建筑材料产业链完整，拥有自主核心技术。基于国家节能减排的政策导向，绿色建材产业获得国家支持，行业内企业开始绿色化转型

来源：吉林省建筑防水协会，国家标准化管理委员会，头豹研究院



# 中国建筑防水材料行业综述——政策分析

工信部、住建部等有关部门不断颁布建筑防水材料行业相关利好政策，从推广绿色建材、采购绿色建材、推动原材料工业、制定工程防水新规等多方面促进行业发展

中国建筑防水材料行业的相关政策解读，2020-2023年

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《建筑与市政工程防水通用规范》(GB 55030—2022)	2023.04	住建部	新规从多方面提高防水要求，防水新规提升了防水年限、重新定义了防水等级、提高了防水材料耐久性能要求、增加了防水道数、规定了材料最小厚度，以此全面提升防水工程质量。例如，该标准明确工程防水应进行专项防水设计，对工程建筑防水提出更高要求，指出下列构造层不应作为一道防水层：1、混凝土屋面板；2、塑料排水板；3、不具备防水功能的装饰瓦和不搭接瓦；4、注浆加固
《关于扩大政府采购支持绿色建材促进建筑品质提升政策实施范围的通知》	2022.10	财政部、工信部、住建部	该政策通过48个试点地区的绿色建材采购，引领建材和建筑产业高质量发展，着力打造宜居、绿色、低碳城市。自2022年11月起，在北京市朝阳区等48个市（市辖区）实施政府采购支持绿色建材促进建筑品质提升政策。纳入政策实施范围的项目包括医院、学校等适用招标投标法政府采购工程项目。各有关城市可选择部分项目先行实施，在总结经验的基础上逐步扩大范围，到2025年实现政府采购工程项目政策实施的全覆盖
《原材料工业“三品”实施方案》	2022.08	工信部、住建部等六部门	按照“供给引领、市场主导、创新驱动、标杆示范”的基本原则，提出了2025年主要目标和2035年远景目标。该政策围绕发展目标，从增品种、提品质、创品牌三方面提出9项重点任务，部署了原材料品种培优、原材料品质提升、原材料品牌建设3项重点工作。到2025年，原材料品种更加丰富、品质更加稳定、品牌更具影响力。到2035年，原材料品种供给能力和水平、服务质量大幅提升，达到世界先进国家水平，形成一批质量卓越、优势明显、拥有核心知识产权的企业和产品品牌
《关于开展2022年绿色建材下乡活动的通知》	2022.03	工信部、住建部等六部门	按照部门指导、市场主导、试点先行原则，2022年选择5个左右试点地区开展绿色建材下乡活动。为加快绿色建材生产、认证和推广应用，国家设立面向市、区（县）、乡（镇）、村的绿色建材下乡活动，旨在通过举办公益宣讲、专场、巡展等形式的线上线下活动，加快节能低碳、安全性好、性价比高的绿色建材推广应用
《关于加快推进绿色建材产品认证及生产应用的通知》	2020.08	市场监管总局、工信部、住建部	该政策加快绿色建材产品认证步伐，明确绿色建材认证相关部门的职能范围。工业和信息化主管部门（主要负责建立绿色建材产品名录和项目上报）、住房和城乡建设主管部门（主要负责搭建绿色建材采信应用数据库）等在各自职能范围内，加强对绿色建材产品认证及生产应用监管，结合实际制定绿色建材认证推广应用方案，鼓励在绿色建筑、装配式建筑等工程建设项目中优先采用绿色建材采信应用数据库中的产品

来源：国家文物局，国家标准化管理委员会，头豹研究院



# 中国建筑防水材料行业综述——市场现状

由于地方性中小企业扩张、建材企业开拓防水材料业务，规模以上建筑防水材料已达到922家。基于建筑业的工程项目需求下降，2022全年建筑防水材料总产量为34.6亿平方米，同比下降15.6%

中国建筑防水材料规模以上企业数量及增长率，2018-2022年

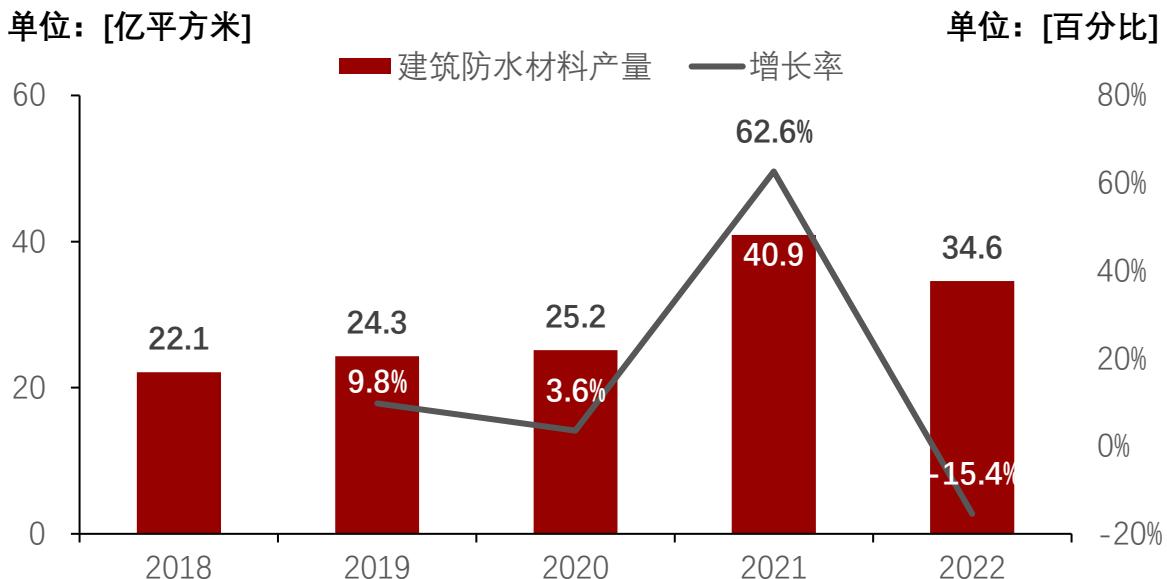


\*规模以上指主营业务收入在2,000万元以上

□ 地方性中小企业在龙头企业产能布局薄弱地区扩张，另有部分建材企业开拓建筑防水材料产品线，从而规模以上建筑防水材料企业开始增多。规模以上建筑防水材料企业自2019年开始增多，至2022年已有922家企业。由于建筑防水材料行业具有地域性强的特征，东方雨虹等龙头企业的产能布局不足以覆盖全国。因此，中小型建筑防水材料企业在部分产能薄弱的区域扩张。另一方面，其他建材企业开始尝试布局建筑防水材料业务，例如主营家装漆、工程漆、保温板的久诺股份正投资建筑防水材料相关的生产基地项目

来源：中国建筑防水协会，中国防水报道，雨中情招股书，国家统计局，头豹研究院

中国建筑防水材料产量及增长率，2018-2022年



\* 2021年统计口径调整，根据新的统计口径，2020年全国建筑防水材料产量为37.8亿平方米

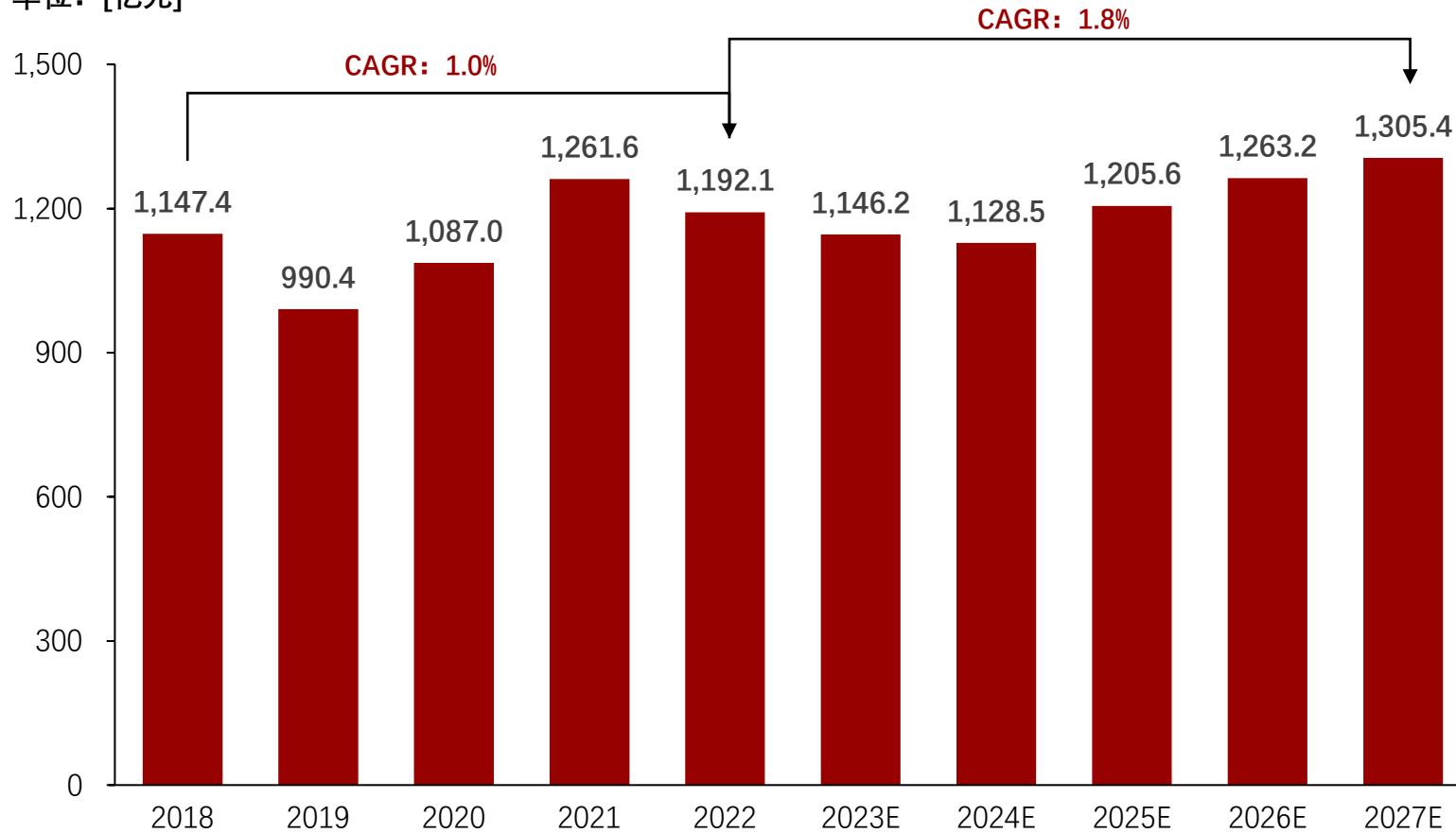
- 2018至2021年，中国新开工面积保持稳定，叠加建筑业的防水规范趋严（材料用量增加），工程项目的建筑防水材料需求持续释放
- 建筑业的工程项目需求下降，拉低中国建筑防水材料产量。工程建设将由大规模增量建造转变为存量提质改造和增量结构调整，建筑业供给侧的改变对建筑防水材料的产量造成影响。2022年，中国新开工面积43.8亿平方米，较2021年的49.2亿平方米明显减少。同期，建筑防水材料全年总产量为34.6亿平方米，同比下降15.6%，系十年内的首次下降

# 中国建筑防水材料行业综述——市场规模

因原材料成本上升、行业竞争加剧等因素，2022年建筑防水材料规模以上企业主营业务收入累计1,192.1亿元，比上年同期下降8.6%。基于国家对绿色建材、绿色建筑的支持，预计2027年实现营收1,305.4亿元

中国建筑防水材料规模以上企业营业收入，2018-2027年预测

单位：[亿元]



\*规模以上指主营业务收入在2,000万元以上

来源：中国建筑防水行业协会，雨中情招股书，中国防水报道，头豹研究院



## 头豹洞察

- 建筑防水材料受原材料价格（沥青等大宗商品）大幅上涨、下游需求疲软、各地高温限电、行业竞争加剧等综合因素影响，2022年防水与密封材料行业内企业的主营业务收入呈下降趋势。根据中国建筑防水协会数据，2022年，中国922家规模以上（主营业务收入2,000万元以上）建筑防水材料企业主营业务收入累计1,192.1亿元，比上年同期下降8.6%；利润总额58.3亿元，比上年同期下降25.8%
- 2023-2024年，中国建筑防水材料行业因建筑业供给侧结构变化而持续承压。基于国家对保障性租赁住房、老旧小区改造等方面支持，防水材料市场需求回升，行业自2025年开始进入上行周期。2023年4月，《建筑与市政工程防水通用规范》(GB 55030—2022)开始实施防水新规，进一步规范为防水与密封材料行业，促进行业健康发展。2023-2024年，因房地产开发、基建工程项目的建材需求收紧，预计中国建筑防水材料行业将持续承压。基于国家政策对绿色建材、绿色建筑的支持鼓励态度，建筑防水材料在节能环保领域有较多新兴的市场机会，预计中国建筑防水与密封材料规模以上企业营收有望在2025年实现增长，到2027年实现营收1,305.4亿元

## 第二部分：产业链分析

### 主要观点：

- 中国建筑防水材料产业上游为沥青、聚氨酯、聚醚工原材料，与石油化工产业紧密关联；中游为防水卷材、防水涂料厂商；下游应用主要有工装、家装两大领域，其中家装渠道包含个人用户
- 石油沥青作为原油的附属商品，其价格与原油价格强绑定。因上游的国际布伦特原油期货结算价格于2022年迅速上涨，抬高了中国的石油沥青期货价格
- 沥青是沥青基防水卷材、防水涂料的重要原材料，占建筑防水材料所需原材料成本的48.3%。建筑防水材料行业系沥青价格的被动接受者，生产成本、毛利率受沥青价格波动的影响较大
- 因石油沥青市场价格上涨、产品消费需求下降，中国石油沥青产量自2021年开始下降。建筑防水材料行业对沥青的依赖较大，自粘卷材、SBS/APP改性卷材等多种产品均需要沥青作为原材料
- 在工装渠道，办公楼施工面积稳定，持续释放建筑防水材料采购需求。商业营业用房因营商环境下行，商业建筑施工面积减少，建筑防水材料等建材需求开始收紧



# 中国建筑防水材料产业链——产业链总览

中国建筑防水材料产业上游为沥青、聚氨酯、聚醚等原材料，与石油化工产业紧密关联；中游为防水卷材、防水涂料厂商；下游应用主要有工装、家装两大领域，其中家装渠道包含个人用户

## 中国建筑防水材料产业链图谱



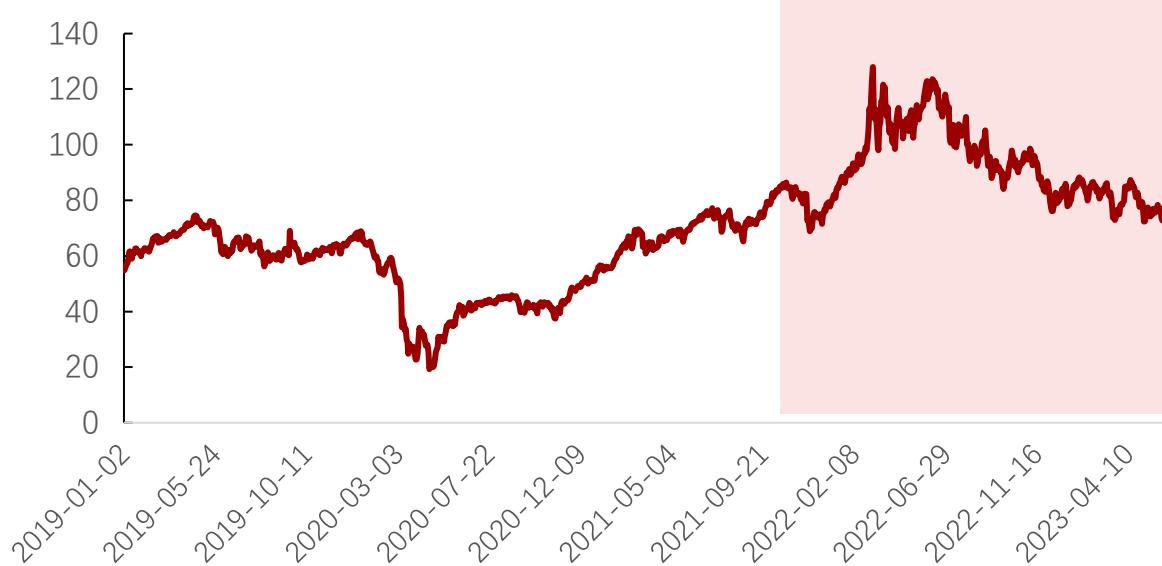
来源：企业官网，头豹研究院

# 中国建筑防水材料产业链上游——石油沥青（1/2）

石油沥青作为原油的附属商品，其价格与原油价格强绑定。因上游的国际布伦特原油期货结算价格于2022年迅速上涨，抬高了中国的石油沥青期货价格

布伦特原油期货结算价格，2019.01.01-2023.06.06

单位：[美元/桶]



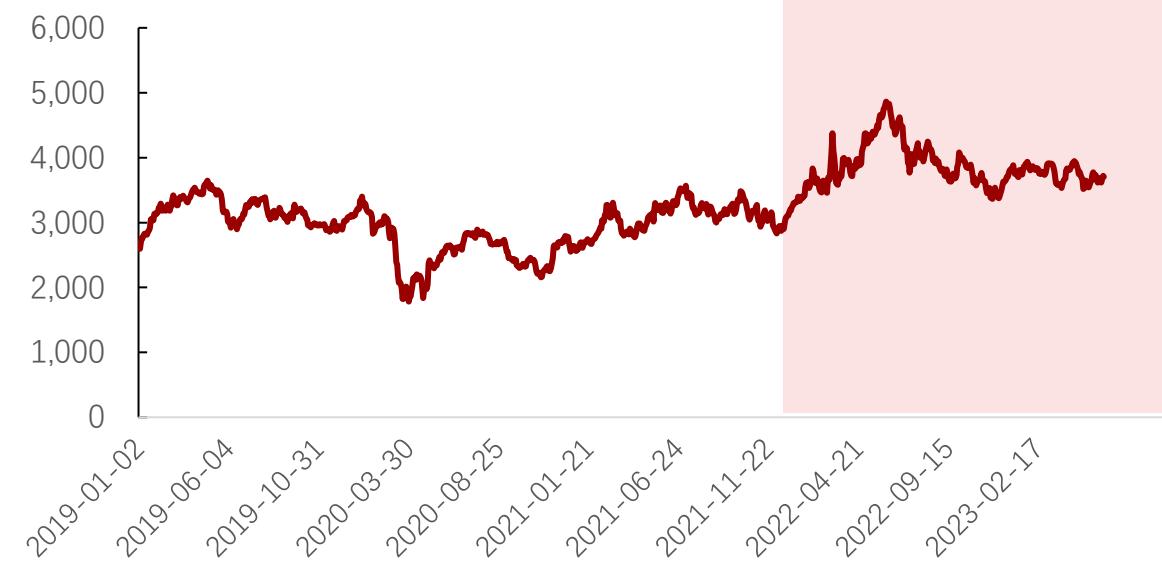
\*多数现货、期货原油挂靠布伦特体系定价，因此布伦特原油是衡量原油的价格标杆之一

- 石油沥青作为原油的附属商品，其价格与原油价格强绑定。石油沥青是原油蒸馏后的残渣，和原油的关联度较高。石油沥青广泛应用于道路基建、建筑工程，经改性后可用作沥青基防水卷材等建筑防水材料的原料
- 因国际环境变化，沥青上游的原油价格开始迅速上涨，相应抬升沥青商品价格。自2021年10月开始，布伦特原油期货结算价格开始快速上升，超过2019年至2021年9月的最高点，并在2022年4月至7月保持高位

来源：Choice，头豹研究院

中国石油沥青期货结算价格，2019.01.01-2023.06.06

单位：[元/吨]



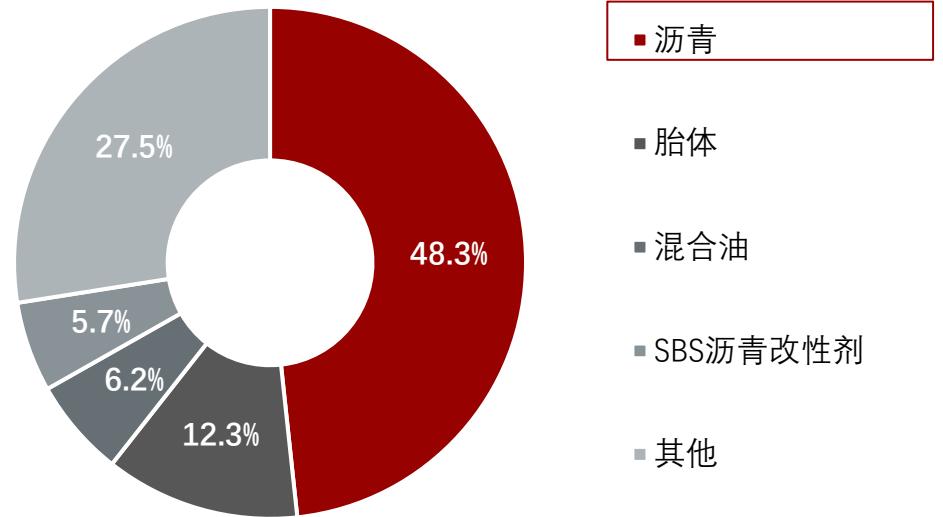
- 因国际布伦特原油期货结算价格上涨，抬高了中国的石油沥青期货价格。2021年底开始，中国石油沥青价格开始快速增长，但涨幅弱于国际布伦特原油期货结算价格。这是因为中国的原油及相关大宗商品由大型央企主导，政府有一定的石油沥青定价权。尽管如此，由于建筑防水材料企业对石油沥青的议价能力低，中国市场的石油沥青价格上涨提高了建筑防水材料行业的原材料成本

# 中国建筑防水材料产业链上游——石油沥青 (2/2)

沥青是沥青基防水卷材、防水涂料的重要原材料，占建筑防水材料所需原材料成本的48.3%。建筑防水材料行业系沥青价格的被动接受者，生产成本、毛利率受沥青价格波动的影响较大

中国建筑防水材料的原材料成本结构，2021年

单位：[百分比]

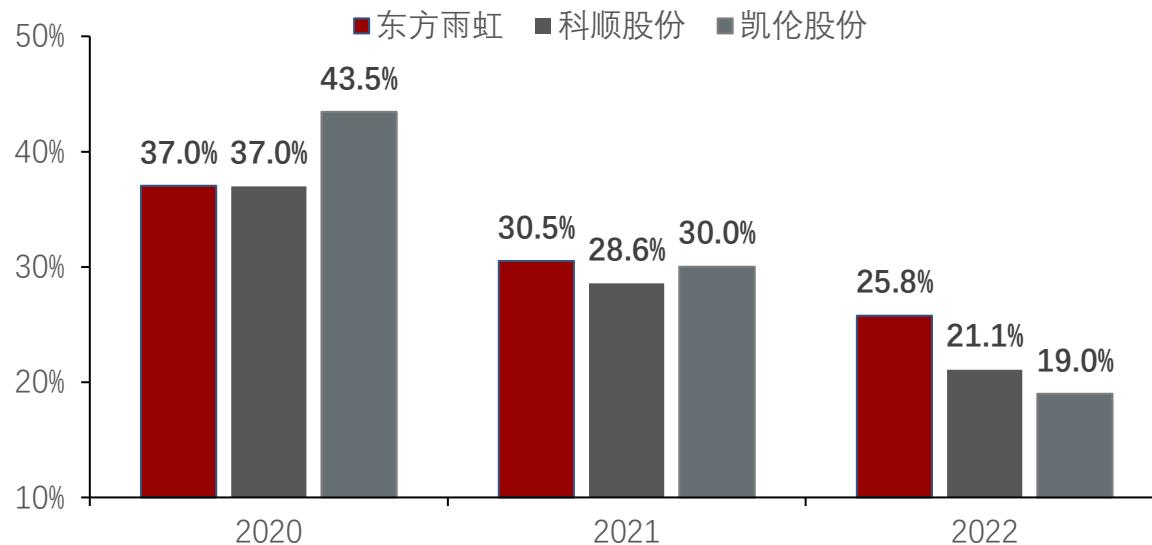


- 沥青是沥青基防水卷材、防水涂料的重要原材料，也是建筑防水材料主要的原材料成本。2021年，原材料成本占据了中国建筑防水材料企业营业成本的80%-90%，企业资金多数用于原材料的采购、生产环节
- 沥青占据了原材料成本的48.3%，是主要的原材料成本来源。因此，建筑防水材料企业对于原材料依赖度较高，以沥青为主的原材料价格上涨将会直接拉高企业的经营成本，压缩企业的利润空间，甚至造成企业资金链吃紧

来源：Choice，企业年报，雨中情招股书，头豹研究院

中国三家头部建筑防水材料企业的毛利率，2020-2022年

单位：[亿元]



\*三家头部企业分别为东方雨虹、科顺股份、凯伦股份

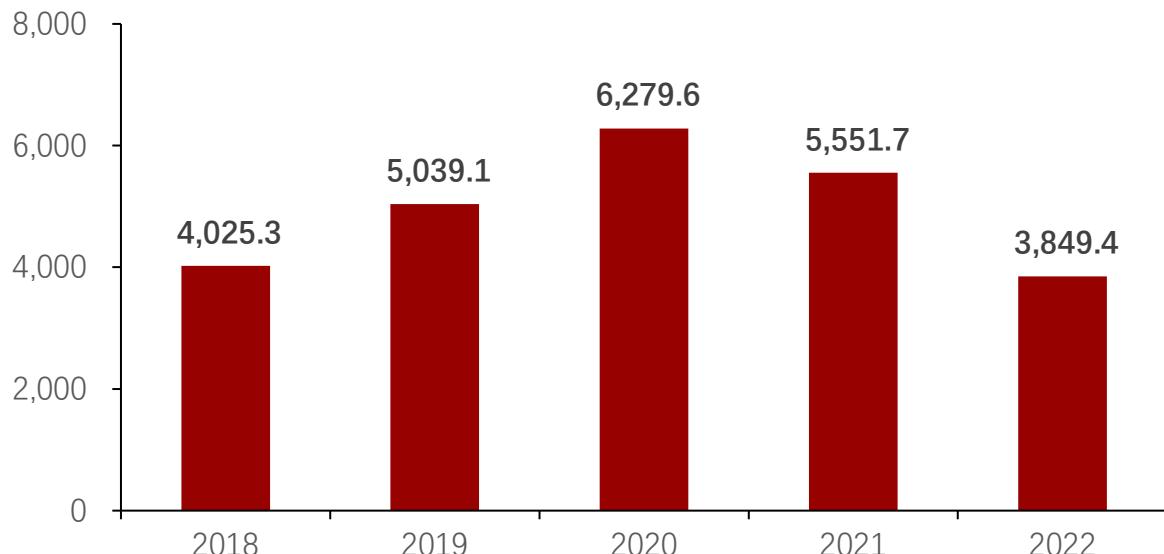
- 建筑防水材料行业系沥青价格的被动接受者，生产成本受沥青价格波动的影响较大。沥青主要分为天然沥青和石油沥青，其中石油沥青的产量最高，应用最广。石油沥青的市场价格透明，下游建筑防水材料厂商议价能力有限
- 2021至2022年，石油沥青价格快速上涨，市场价格波动快速传导至中游企业的营业成本，对毛利率影响较大。随着石油沥青价格大幅上涨，对行业整体的盈利能力构成不利影响，东方雨虹、科顺股份、凯伦股份等头部企业的毛利率自2021年开始显著下滑

# 中国建筑防水材料产业链中游——市场供给端

因石油沥青市场价格上涨、产品消费需求下降，中国石油沥青产量自2021年开始下降。建筑防水材料行业对沥青的依赖较大，自粘卷材、SBS/APP改性卷材等多种产品均需要沥青作为原材料

中国石油沥青产量，2018-2022年

单位：[万吨]

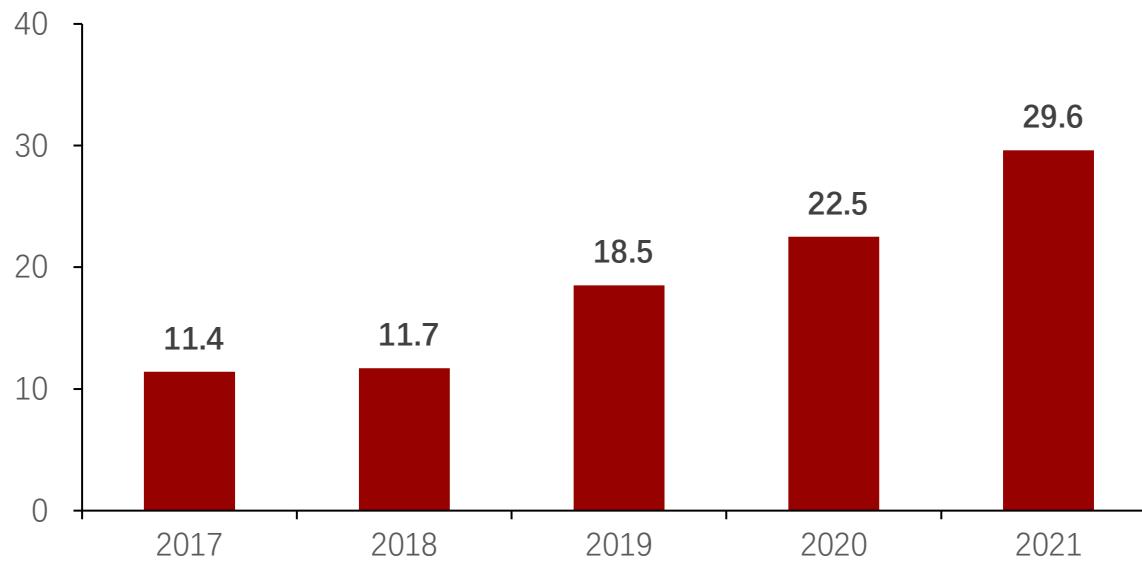


□ 中国石油沥青产量自2021年开始出现下降，主要原因为石油沥青市场价格上涨、产品消费需求下降。市场价格方面，自2021年底开始，因国际布伦特原油期货结算价格上涨，抬高了中国石油沥青市场价格。石油沥青厂商的产品定价权由政府调控，因此产品利润收窄，生产积极性有所减弱。消费需求方面，建筑业、基建的石油沥青消费需求收缩，石油沥青产业出现产能过剩的情况，相关企业开始去除落后产能。基于市场价格上涨、消费需求下降，中国石油沥青产量从2020年的6,279.6万吨下降至2022年的3,849.4万吨

来源：国家统计局，中国建筑防水协会，中国建材报，头豹研究院

中国规模以上企业沥青和改性沥青防水卷材产量，2017-2021年

单位：[亿平方米]



□ 建筑防水材料行业的沥青类防水卷材产量逐年增长，对沥青原材料的依赖度较高。2017至2021年，受基础设施、翻修市场拉动，建筑防水材料等建材产量持续上涨。2021年，中国规模以上企业沥青和改性沥青防水卷材产量已增至29.6亿平方米。然而，因石油沥青及其上游原油的市场价格增长，建筑防水材料全年总产量为34.6亿平方米，同比下降15.6%，沥青类防水卷材的产量下降至24亿平方米左右。石油沥青价格上涨叠加中国石油沥青的去产能，且建筑防水材料行业对沥青的需求较高，行业内企业在原材料采购环节承压

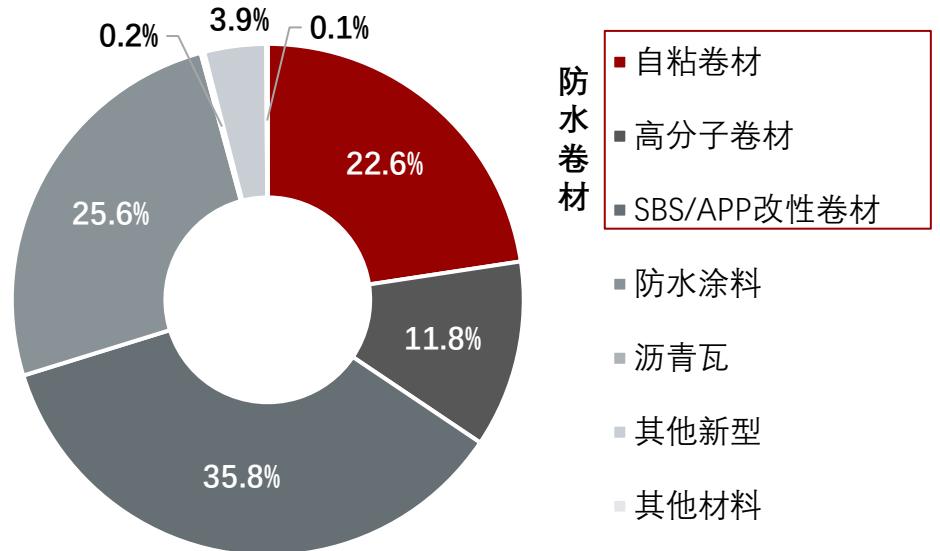


# 中国建筑防水材料产业链中游——市场需求端

防水卷材产品占建筑防水市场结构的69.9%，沥青基的SBS/APP改性卷材和自粘卷材应用较广，行业对上游沥青的依赖较大。家装建材是行业主要的下游市场需求，2022年的住宅房屋竣工面积占比为64.3%

中国建筑防水材料产品需求结构（按销量），2022年

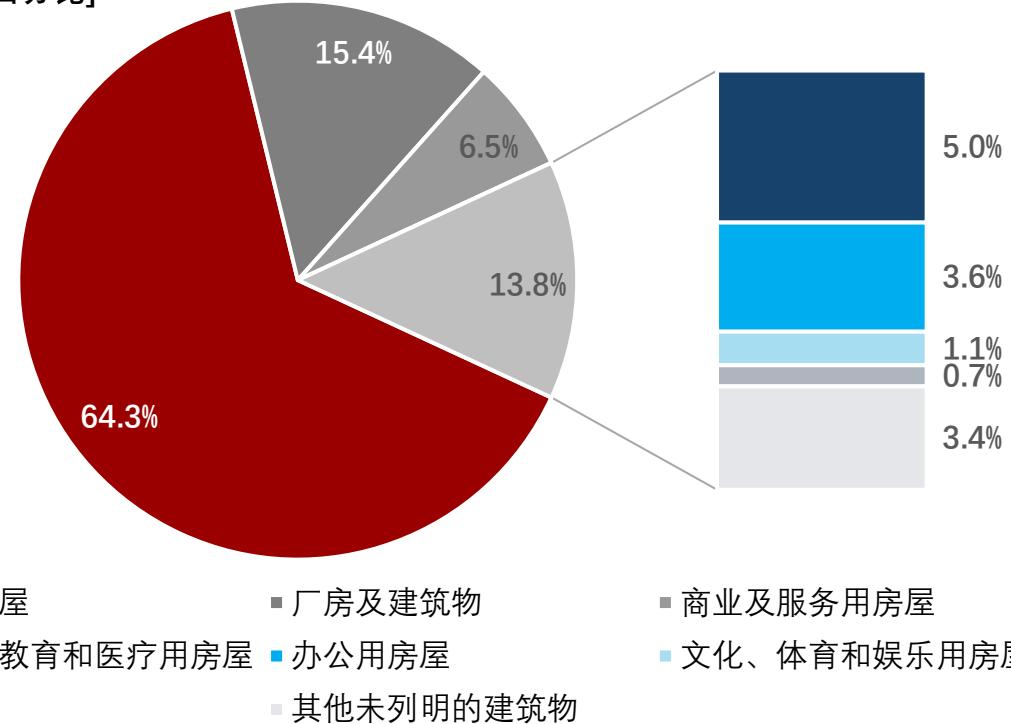
单位：[百分比]



□ 防水卷材可用于室内、室外的防水工程，其中沥青基防水卷材中的SBS/APP改性卷材和自粘卷材应用较广，行业对上游沥青的依赖较大。2021年，防水卷材的建筑防水材料产品占比为70.2%，是市场主流的建筑防水材料。防水卷材分为沥青基防水卷材和高分子防水卷材，其中用SBS和APP改性的沥青基防水卷材占比为35.8%，而掺有增粘树脂的自粘防水卷材占比为22.6%。此外，防水涂料的建筑防水材料产品占比为25.6%，主要用于家装场景。防水涂料中，除了聚合物水泥、聚氨酯等原材料，沥青同样是防水涂料的重要原材料之一

全国建筑业企业房屋竣工面积构成，2022年

单位：[百分比]



□ 家装建材是行业主要的下游市场需求，2022年的住宅房屋竣工面积占比为64.3%。由于需求不同，工装建材的产品要求更高，家装建材的产品更侧重定制化服务。工装在方案计划成熟后大批量采购建材，要尽早投入施工，实现商业运作；而家装建材工艺的精细性和材料的多样性要强于工装，周期要求不高

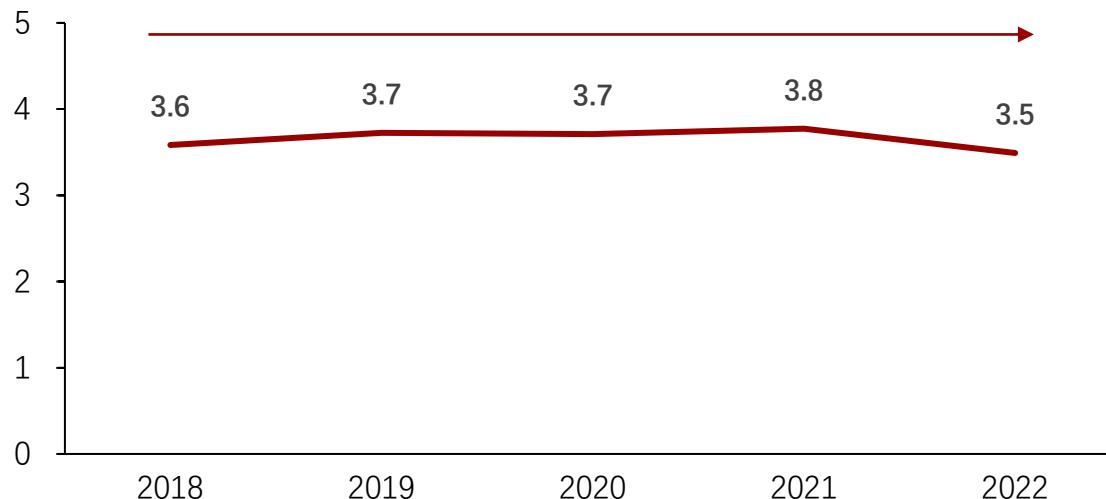
来源：中国建筑业协会，企业年报，头豹研究院

# 中国建筑防水材料产业链下游——工装渠道

在工装渠道，办公楼施工面积稳定，持续释放建筑防水材料采购需求。商业营业用房因营商环境下行，商业建筑施工面积减少，建筑防水材料等建材需求开始收紧

中国办公楼施工面积，2018-2022年

单位：[亿平方米]

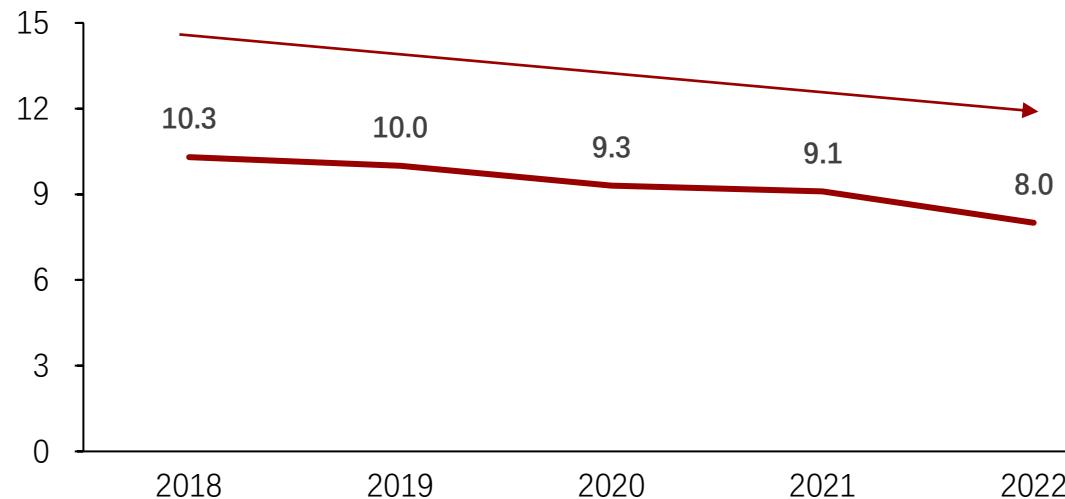


- 办公楼施工面积代表着办公楼建筑施工活动，随之带来相应的工装建材需求，与建筑防水材料企业的工装业务紧密关联。办公楼建筑的建筑防水材料采购客户一般为房地产开发商，即B端客户
- 办公楼施工面积稳定，建筑防水材料等建材需求持续释放。2018年至2022年，中国房屋建筑施工面积呈现稳定的态势，保持在3.6亿平方米左右。写字楼是房地产投资的重要组成部分之一，面向机关、企业、事业单位，受外部环境影响较小

来源：国家统计局，头豹研究院

中国商业营业用房施工面积，2018-2022年

单位：[亿平方米]



\*商业营业用房包括但不限于零售业、娱乐业、餐饮业、旅游业等商业用途

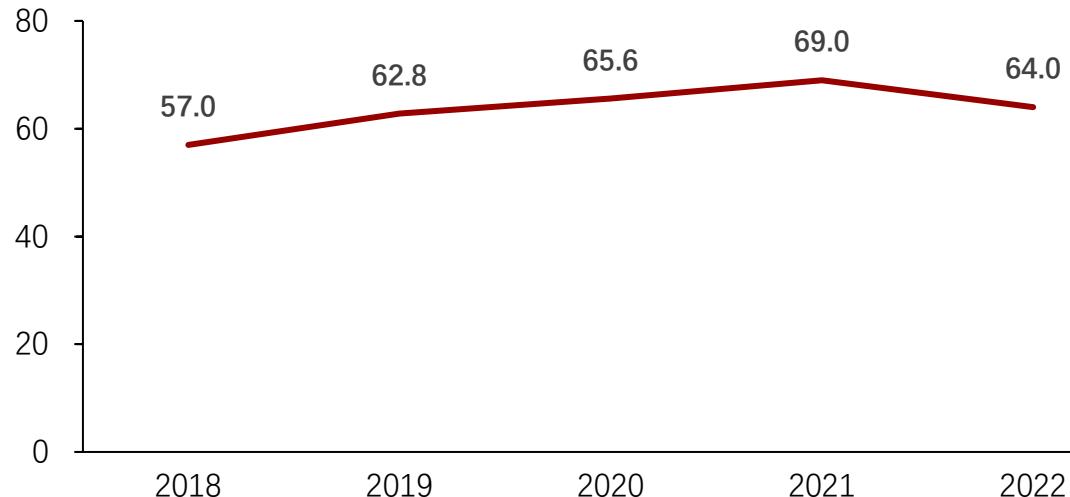
- 商业营业用房施工面积代表着商业建筑施工活动，随之带来相应的工装建材需求，与建筑防水材料企业的工装业务紧密关联。商业建筑的建筑防水材料采购客户一般为房地产开发商和地方政府，即B端和G端客户
- 因外部环境因素，营商环境下行，商业建筑施工面积减少，建筑防水材料等建材需求开始收紧。全国商业营业用房建筑面积开始逐年降低，从2018年的10.3亿平方米降至2022年的8.0亿平方米

# 中国建筑防水材料产业链下游——家装渠道 (1/2)

在家装渠道，以商品住宅为主的民用建筑施工面积出现下降，建筑防水材料的采购需求收紧。2023年初，国房景气指数开始回升，房地产市场的投资增速放缓等因素对建筑防水材料的影响减弱

中国商品住宅房屋建筑施工面积，2018-2022年

单位：[亿平方米]

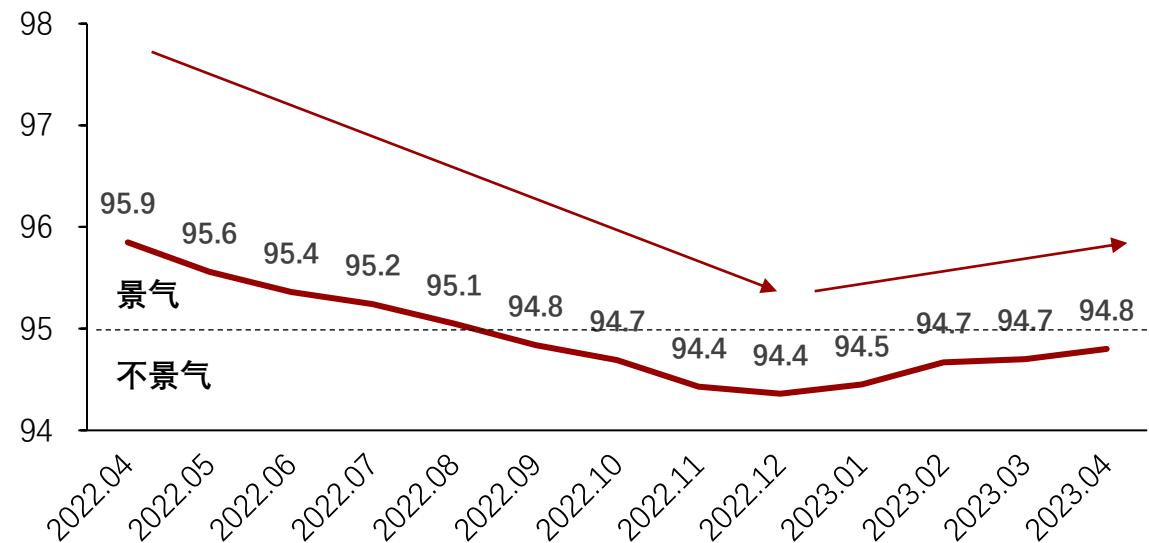


\*在住宅用地开发的房屋属于商品住宅，即民用住宅

- 商品住宅房屋施工面积代表着民用建筑施工活动，随之带来家装建材需求，与建筑防水材料企业的家装业务紧密关联。民用建筑的建筑防水材料采购客户为房地产开发商，即B端客户。小部分个人C端客户会采购建筑防水材料用于农村自建房、二手房翻新等
- 国家实行“房住不炒”等房地产调控政策，商品住宅施工面积出现下行趋势，建筑防水材料的需求收紧。房地产市场供给侧结构发生变化，2022年的商品住宅房屋施工面积降至64.0亿平方米，建筑防水材料的采购需求相应减少

来源：国家统计局，头豹研究院

中国国房景气指数，2022.04-2023.04



\*国房景气指数100点是最合适的景气水平，95至105点之间为适度景气水平，95以下为较低景气水平，105以上为偏高景气水平

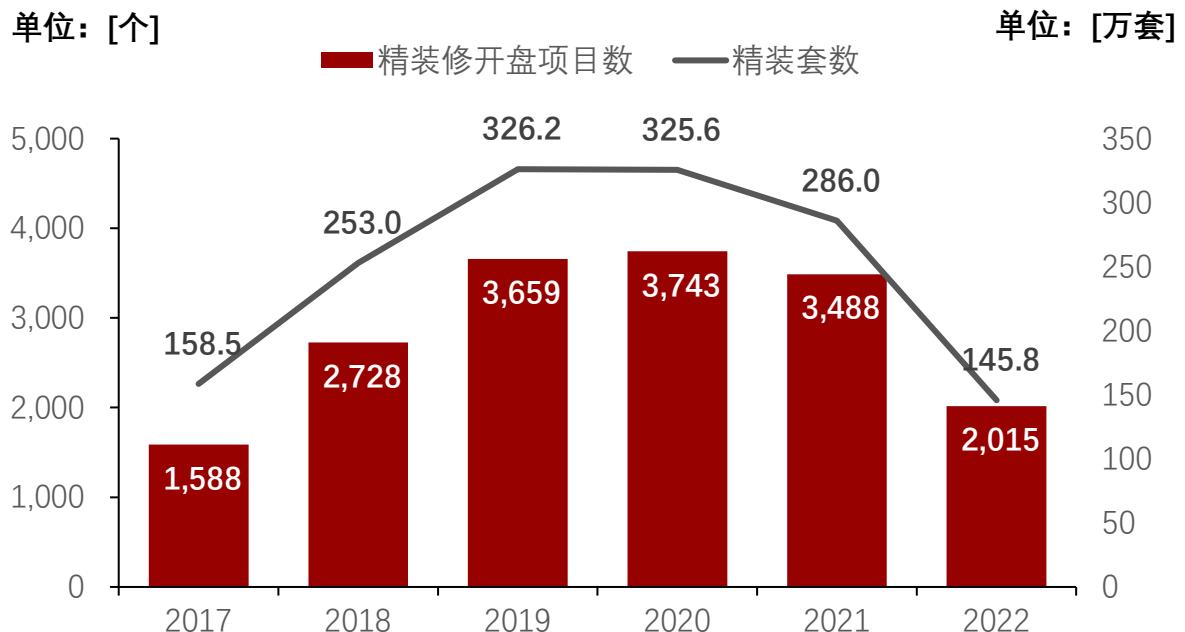
- 国房景气指数代表着房地产的市场环境，国房景气指数不景气表明房地产的开发放缓，因此建筑防水材料企业的工装、家装业务也会随之减少。2022年7月至今，中国国房景气指数跌破95，房地产市场进入不景气周期。房地产市场的不景气将导致房地产开发投资放缓、建筑施工面积减少，进而降低上游建筑防水材料等建材的需求
- 2023年初，国房景气指数开始缓慢回升，房地产行业宏观调控、房地产投资增速放缓对建筑防水材料行业的不利影响将会减弱



## 中国建筑防水材料产业链下游——家装渠道（2/2）

精装修包含了室内防水工程，对建筑防水涂料有较高需求。2022年，因房地产市场下行，精装修市场乳胶漆配套项目个数1,874个，同比下降45.2%；配套规模为137.1万套，同比下降51.2%

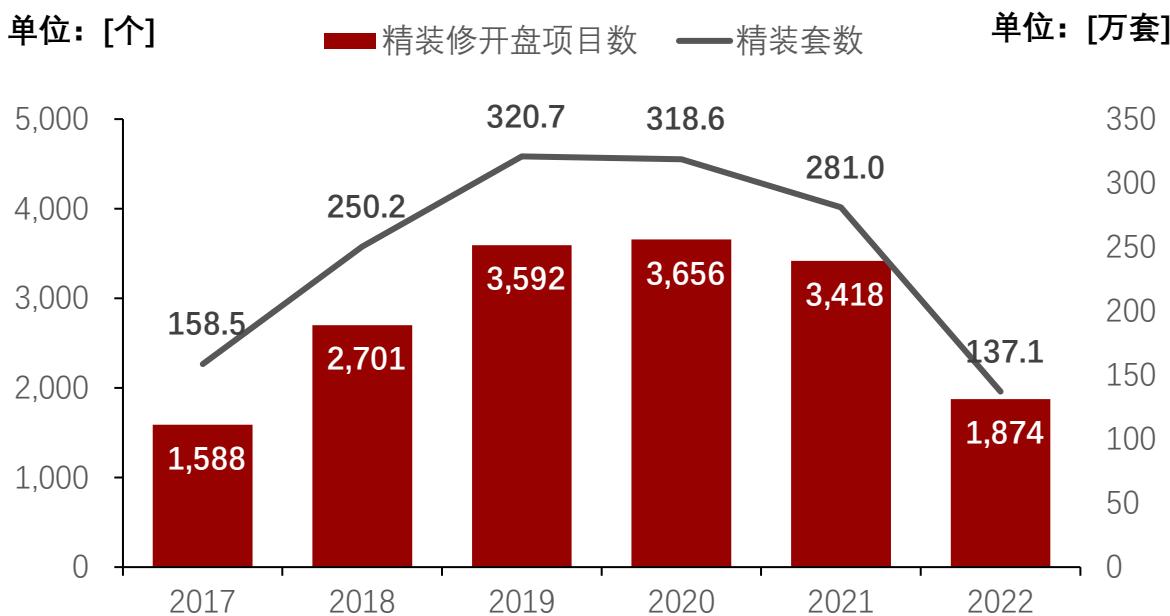
中国精装修开盘项目数及精装套数，2017-2022年



- 精装修包含了室内防水工程，对建筑防水涂料有较高需求，是建筑防水材料家装渠道的重要细分市场。一般用于卫生间、阳台等精装修的建筑防水涂料为聚氨酯防水涂料、改性水泥基防水涂层材料等
- 2021年以来，面对房地产市场的下行，精装修市场增速逐渐下滑。2021至2022年全年，中国商品房销售面积持续负增长。房地产市场需求疲软，导致上游地产开发投资的减少，进一步传导至精装修市场。2022年，精装修市场开盘项目2,015个，规模145.8万套，市场体量较上年显著下降

来源：奥维云网，头豹研究院

乳胶漆及相关建筑防水材料的精装修配套情况，2017-2022年



- 2018至2022年，精装修建筑防水材料的配套率保持90%以上，在一线及新一线城市的需求旺盛。2022年，精装修市场乳胶漆配套项目个数1,874个，同比下降45.2%；配套规模为137.1万套，同比下降51.2%。在精装修细分市场中，新一线城市的建筑防水材料需求最高，规模达到44.3万套，市场份额在32.3%。品牌竞争方面，立邦、多乐士、三棵树、嘉宝莉、亚士漆是建筑防水材料精装修市场的主要玩家。与销售建筑防水卷材的企业不同，这些企业主营建筑防水涂料，与房企紧密合作，聚焦精装修市场

# 第三部分：驱动因素

## 主要观点：

- 各地方政府加速落实保障性租赁住房政策，为房地产开发投资注入活力，利好上游建材产业。“十四五”期间，国家计划筹集建设保障性租赁住房870万套，新增的地产开发活动将带动建材产业发展
- 老旧小区普遍存在建筑防水问题，老旧小区改造的推进释放了建筑防水材料的市场需求。房地产行业已进入存量房时代，老旧小区的翻新需求将迎来释放，为建筑防水材料行业带来新兴的市场机会



# 中国建筑防水材料行业驱动因素——保障性租赁住房成为重要市场

各地方政府加速落实保障性租赁住房政策，为房地产开发投资注入活力，利好上游建材产业。“十四五”期间，国家计划筹集建设保障性租赁住房870万套，新增的地产开发活动将带动建材产业发展

## 保障性租赁住房的定义

- 保障性租赁住房主要解决符合条件的新市民、青年人等群体的住房困难问题，以建筑面积不超过70平方米的小户型为主，租金低于同地段同品质市场租赁住房租金，准入和退出的具体条件、小户型的具体面积由城市人民政府按照保基本的原则合理确定

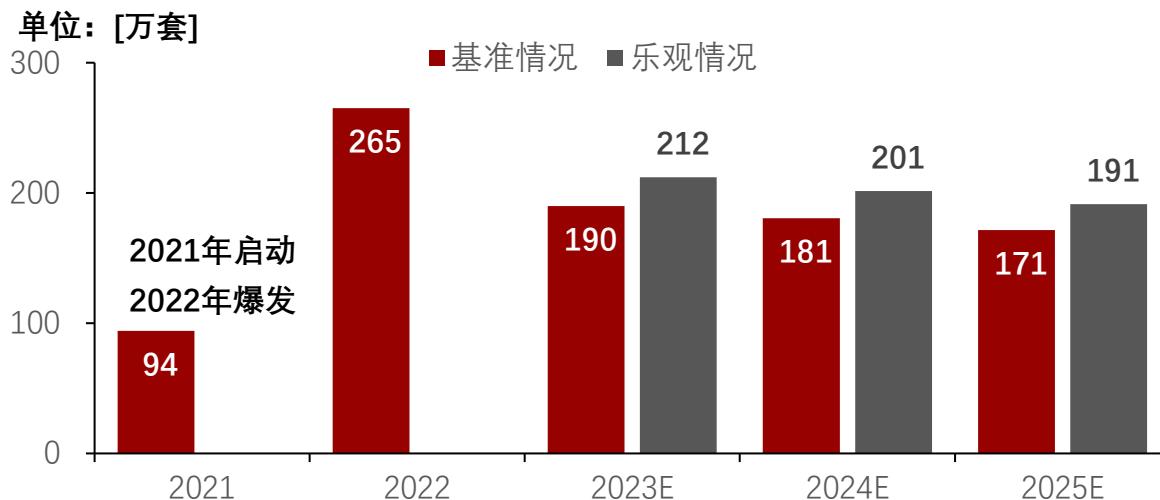
## 中国部分地方政府的保障性租赁住房和筹集规划

省市	十四五规划	2023年规划	2021-2022年已筹建情况
北京	40万套	8万套	已完成10.6万套
上海	47万套	7.5万套	已完成24万套
广东	120万套	22万套	已完成55.8万套
浙江	120万套	22.4万套	已完成37.8万套
山东	40万套	8.3万套	已完成16.2万套

- 各地方政府加速落实保障性租赁住房政策，为房地产开发投资注入活力，利好上游建筑防水材料等建材产业。2023年1月17日，全国住房和城乡建设工作会议中提出增加保障性租赁住房的供给，2023年新开工建设筹集保障性租赁住房、公租房和棚改安置住房360万套

来源：国家统计局，国务院办公厅，中国建筑业协会，住建部，头豹研究院

## 中国保障性租赁住房开工建设和筹集套数，2021-2025年预测



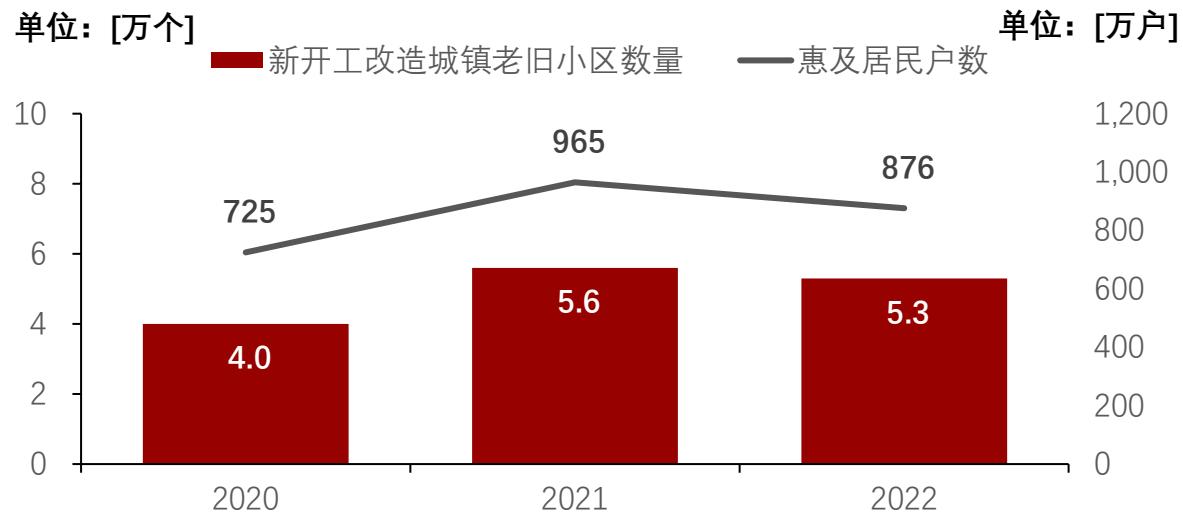
- 国家重视保障性租赁住房和筹集，新增的地产开发活动将带动建材产业发展。2021年，国务院办公厅印发《关于加快发展保障性租赁住房的意见》，明确提到对符合规定的保障性租赁住房建设任务予以补助。2021年，全国40个城市计划新筹集保障性租赁住房93.6万套，截至年底全国保障性租赁住房开工94万套。2022年，保障性租赁房开工和筹集量迎来爆发，达265万套
- “十四五”期间，全国计划筹集建设保障性租赁住房870万套，从土地、金融、资金、减税降费和行政审批优化等多维度、多层次对保障房建设提供支持。国家统计数据显示，2021-2022年全国已完成保障性租赁住房开工和筹集量359万套，未来三年尚余511万套待规划开发，保守估计2023年保障性租赁房开工和筹集量在190万套以上



# 中国建筑防水材料行业驱动因素——老旧小区改造加快

老旧小区普遍存在建筑防水问题，老旧小区改造的推进释放了建筑防水材料的市场需求。房地产行业已进入存量房时代，老旧小区的翻新需求将迎来释放，为建筑防水材料行业带来新兴的市场机会

## 中国新开工老旧小区改造项目及数量，2020-2022年



□ 国家高度重视城镇老旧小区改造，自2019年启动老旧小区改造工作。2019年，住建部印发了《关于做好2019年老旧小区改造工作的通知》，全面推进城镇老旧小区改造。2020年，国务院办公厅印发了《关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》，进一步建立健全组织实施机制

□ 老旧小区普遍存在建筑防水问题，老旧小区改造的推进释放了建筑防水材料的市场需求。在政策引导下，老旧小区改造成为建筑防水材料行业的新兴市场。2019至2021年，全国累计开工改造了城镇老旧小区11.5万个，惠及居民超过2,000万户。2022年，全国新开工改造老旧小区5.25万个，惠及居民876万户，实现新开工改造5.1万个城镇老旧小区的年度目标任务

来源：国务院办公厅，中国建筑业协会，住建部，头豹研究院

## 老旧小区改造的需求

□ 房地产行业已进入存量房时代，老旧小区的翻新需求将迎来释放，为建筑防水材料行业带来新兴的市场机会。存量房屋建筑按照10-15年为一个翻新周期，则2005-2010年所销售的住宅目前正面临老房翻新的局面。2005-2010年中国住宅销售套数的年复合增长率高达15.8%，当年急剧发展的房地产带来了迅速膨胀的存量房市场，催生了当前庞大的老旧小区改造需求

### 01. 政策驱动 国家顶层设计

《关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》对老旧小区改造提出了总体要求，进一步建立健全组织实施机制，重点改造2000年底前建成不列入棚改征收的老旧小区

### 02. 城市发展驱动 一线城市更新

北京、上海、广州等一线城市均发布了城市更新行动计划，将老旧小区纳入社区治理范畴，积极探索老旧小区改造多方共担筹资模式，重点做好核心区老旧小区改造

### 03. 市场驱动 扩大建材消费市场

老旧小区改造需要大量的建材，尤其在防水方面对建材品质有更高要求。因此，老旧小区改造扩大了建材消费市场，使得更多的建筑防水材料等建材生产企业有机会进入市场并发展



## 第四部分：发展趋势

### 主要观点：

- 房地产市场开始回暖，商品房销售面积的增长可直接拉动家装、工装的建材市场需求，进而带动建筑防水材料行业发展。房企的资金链运转压力减弱，房企支付能力的增强将提高建材企业的应收账款周转率



头豹

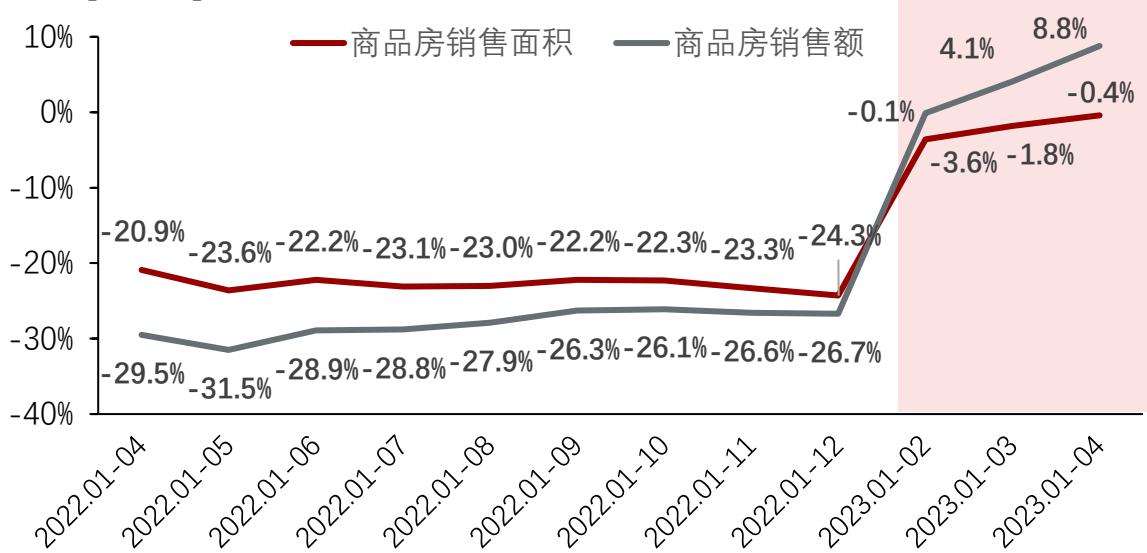
© www.leadleo.com 400-072-5588

# 中国建筑防水材料行业发展趋势——房地产市场开始回暖

房地产市场开始回暖，商品房销售面积的增长可直接拉动家装、工装的建材市场需求，进而带动建筑防水材料行业发展。房企的资金链运转压力减弱，房企支付能力的增强将提高建材企业的应收账款周转率

中国商品房销售面积及销售额增速，2022.04-2023.04

单位：[百分比]



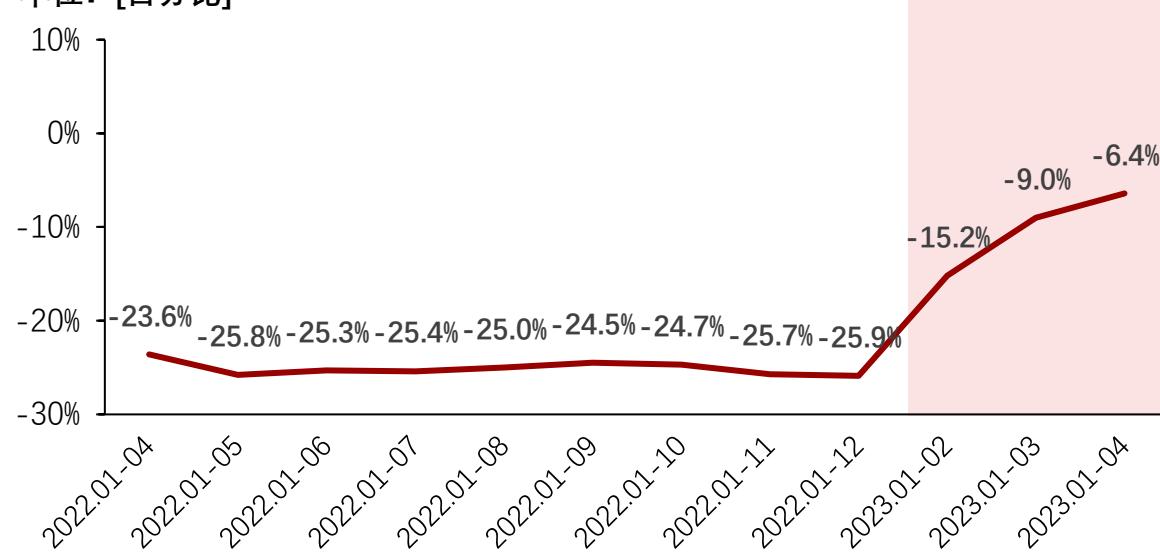
\*商品房包括但不限于商品住宅房、办公楼商品房、商业营业用房

- 商品房销售面积的增长可直接拉动家装、工装的市场需求，进而带动建筑防水材料行业发展。在国家保交楼政策的推动下，2023年1-4月份的商品房销售面积及销售额呈现快速抬头态势，商品房销售额实现了近一年来的正向增长
- 商品房销售面积的增长将带来更多新房、二手房装修装饰的需求，建筑防水材料的消费需求得到释放，带动行业发展。目前，在国家支持下，房地产市场的下行趋势放缓，为建筑防水材料企业争取了调整业务的时间窗口，部分企业开始探索光伏建筑防水、建筑防水修缮等市场增长点

来源：国家统计局，头豹研究院

房地产开发企业本年到位资金增速，2018-2022年

单位：[百分比]



\*到位资金为境内贷款、利用外资、自筹资金(以股权融资为主)和其他资金

- 房地产开发企业（简称房企）的本年到位资金自2023年开始增速提升，房企的资金链运转压力减弱。2022年全年，房企的本年到位资金增速持续负增长，保持在-25%左右。自2023年开始，因商品房销售额及销售面积增长，房企资金链吃紧的情况得到改善
- 房企的资金链压力缓解，上游建筑防水材料企业的应收账款压力相应得到优化。建筑防水材料等上游建材企业因房企支付能力不足，账面产生了大量的应收账款，房企支付能力的增强将提高建材企业的应收账款周转率



# 第五部分：竞争概况

## 主要观点：

- 目前建筑防水材料行业处于“大行业、小企业”的格局，行业集中度相对较低。在未来，行业龙头的竞争优势将愈发明显，龙头抱团、跨地域竞争将成为常态，挤压中小企业生存空间



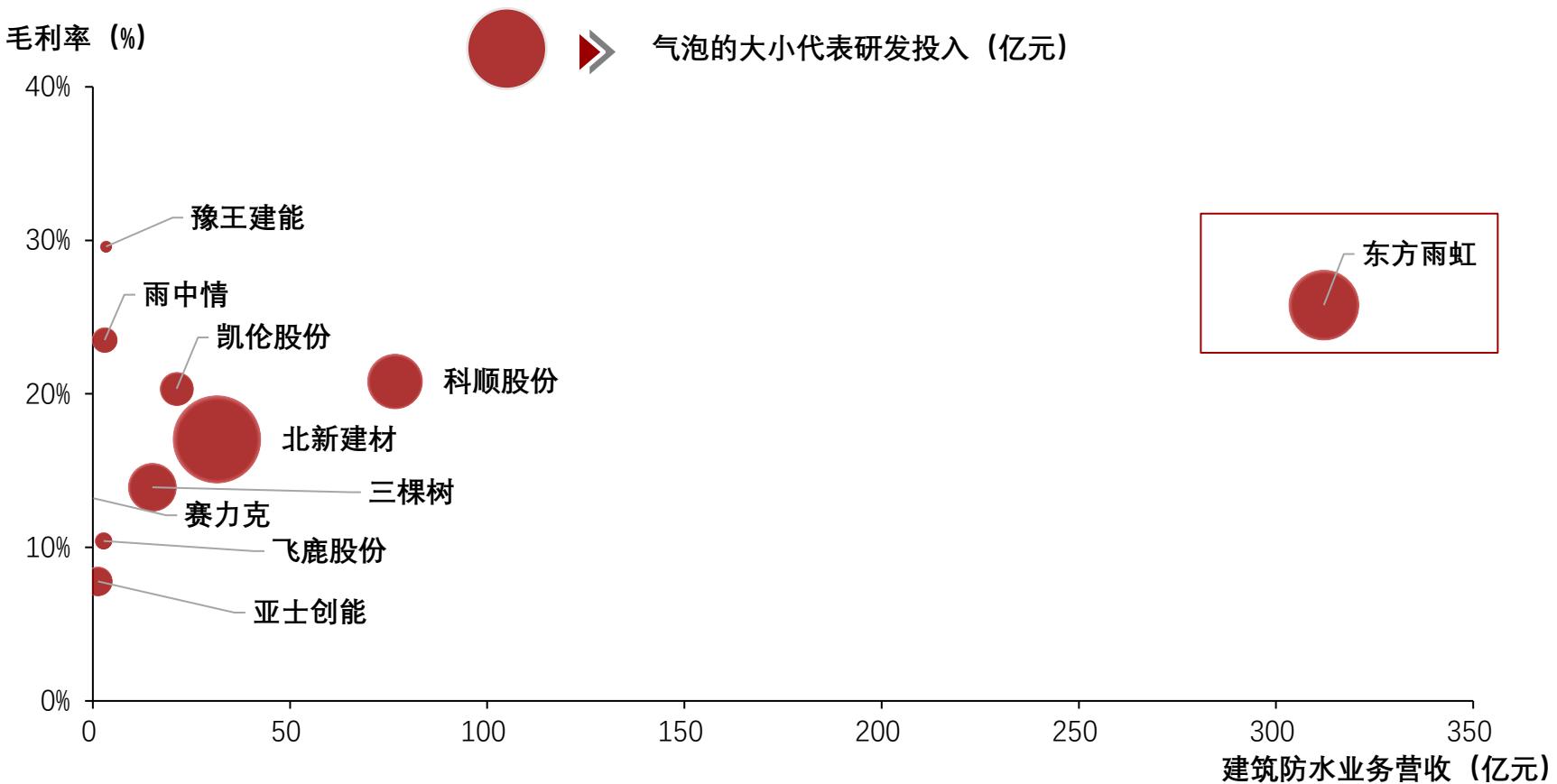
头豹

www.leadleo.com 400-072-5588

# 中国建筑防水材料行业竞争概况——竞争格局

目前建筑防水材料行业处于“大行业、小企业”的格局，行业集中度相对较低。在未来，行业龙头的竞争优势将愈发明显，龙头抱团、跨地域竞争将成为常态，挤压中小企业生存空间

中国建筑防水材料行业竞争格局，2022年



\*对跨行业的企业拆分建筑防水材料相关业务板块。北新建材拆分企业防水建材业务板块（即北新防水）；亚士创能拆分企业防水材料业务板块（即亚士防水）；三棵树企业营收为防水卷材和防水涂料的销售收入，采用防水卷材毛利率；飞鹿股份营收为防水卷材和防水涂料的销售收入，采用民用建筑毛利率。另，雨中情相关数据来源为招股书（申报稿），年度数据截至2020年

来源：企业年报，企业官网，企业招股书，头豹研究院



## 头豹洞察

- 目前建筑防水材料行业处于“大行业、小企业”的格局，行业集中度相对较低。东方雨虹的竞争优势明显，位于第一梯队。建筑防水材料存在运输条件和运输成本的制约且单个工程项目使用量有限，销售呈现一定地域性特征（一般销售半径为生产基地周边500公里）。因此，行业集中度较为分散，区域竞争较为激烈
- 在未来，行业龙头的竞争优势将愈发明显，龙头抱团、跨地域竞争将成为常态，挤压中小企业生存空间。近几年随着行业内部不断并购整合（例如北新建材联合重组防水企业）和头部企业持续扩产，叠加国家针对建筑防水材料的环保、质量控制政策愈加严格，行业的准入门槛不断提高。东方雨虹等建筑防水材料龙头加大产线投资、进行跨地域生产基地布局。防水与密封材料行业的“大行业、小企业”的市场竞争格局或将迎来改变。建筑防水材料市场集中度逐步向行业龙头企业倾斜，落后产能逐渐退出，中小企业面临出清

# 第六部分：企业推荐

## 主要观点：

- 2022年，东方雨虹实现营收312.1亿元，是中国建筑防水业务规模最大的建筑防水材料企业。在B端工装业务，东方雨虹与晶澳太阳能、隆基绿能等光伏龙头合作，全面布局“光伏+防水”市场
- 东方雨虹凭借全国跨区域供货、光伏建筑防水、营销网络多元化巩固了行业龙头地位。公司的TPO防水卷材性能质量优异、使用寿命高，可与光伏组件同寿命，解决了屋面分布式光伏的防水工期错配问题
- 科顺股份已于全国布局10余座生产及研发基地，与中建三局、中建八局等知名央国企合作。2022年，科顺股份实现营收76.6亿元，着重发展基础建设、光伏屋面、建筑修缮等业务
- 科顺股份研发实力雄厚，近几年保持较高的研发投入。科顺股份凭借多年积累的技术优势、与高校合作带来的人才优势、多地建厂的产能布局优势成为建筑防水材料头部企业之一
- 凯伦股份聚焦高分子卷材赛道，投建凯伦高分子建材产业园；充分发挥产线研协同优势，自主研发光伏建筑防水材料TMP融合瓦。2022年，凯伦股份实现营收21.3亿元



# 中国建筑防水材料行业企业推荐——东方雨虹（1/2）

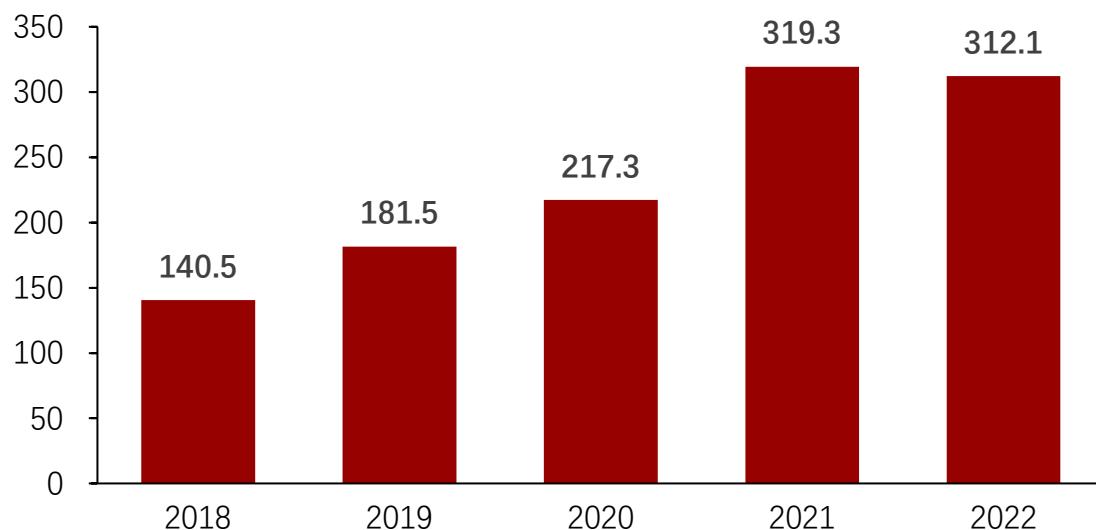
2022年，东方雨虹实现营收312.1亿元，是中国建筑防水业务规模最大的建筑防水材料企业。在B端工装业务，东方雨虹与晶澳太阳能、隆基绿能等光伏龙头合作，全面布局“光伏+防水”市场

## 东方雨虹介绍

北京东方雨虹防水技术股份有限公司（简称“东方雨虹”）成立于1995年，于2008年A股上市。东方雨虹为重大基础设施建设、工业建筑和民用、商用建筑提供高品质、完备的防水系统解决方案，以主营防水业务为核心延伸上下游及相关产业链，业务领域涉及建筑防水、节能保温、民用建材、非织造布、建筑涂料、建筑修缮、特种砂浆、建筑粉料等。2022年，东方雨虹实现营收312.1亿元，是中国业务规模最大的建筑防水材料企业

## 东方雨虹的营业收入，2018-2022年

单位：[亿元]



来源：企业官网，企业年报，头豹研究院

## 东方雨虹的建筑防水材料业务布局



东方雨虹与晶澳太阳能、隆基绿能合作，提供光伏建筑的防水解决方案

### B端工装业务

- 东方雨虹的工程业务主要为基础设施建设、工矿仓储物流、保障性住房及城市更新，同时拓展建筑防水光伏业务
- 东方雨虹与晶澳太阳能合资成立雨虹晶澳，全面布局“光伏+防水”市场，共同推进光伏组件销售、TPO光伏一体化、既有建筑光伏防水改造与修缮等领域的业务拓展。此外，东方雨虹与隆基绿能签署战略合作协议，共同推进研发光伏建筑一体化的防水解决方案

### C端家装业务

- 东方雨虹以民建集团、建筑涂料零售（以“德爱威涂料”为主）组成C端零售业务
- 民建集团主营业务为防水防潮系统和铺贴美缝系统，2022年实现营业收入60.8亿元，同比增长58%。民建集团发展经销商数量已突破4,000家，分销网点16余万家，分销门头近4万家
- 建筑涂料零售通过产品品类开拓、爆品打造、德式涂装赋能等方式实现加盟逾1,600家经销商合伙人，终端销售网点达到18,000家



德爱威于2016年底被东方雨虹收购，2017年进入中国大陆市场

# 中国建筑防水材料行业企业推荐——东方雨虹 (2/2)

东方雨虹凭借全国跨区域供货、光伏建筑防水、营销网络多元化巩固了行业龙头地位。公司的TPO防水卷材性能质量优异、使用寿命高，可与光伏组件同寿命，解决了屋面分布式光伏的防水工期错配问题

## 东方雨虹的竞争优势

1  
全国跨区域供货规模优势

东方雨虹在全国性的供货要求方面具备了竞争优势。目前，中国建筑防水行业集中度较低、市场较为分散、竞争不够规范。东方雨虹在华北、华东、东北、华中、华南、西北、西南等地区均已建立生产物流研发基地，产能分布广泛合理，确保公司产品以较低的仓储、物流成本辐射全国市场，实现全国范围内协同生产发货

2  
光伏建筑防水技术优势

东方雨虹整合公司光伏相关业务及光伏行业产业链相关产品，全面布局“光伏+防水”市场。东方雨虹于2022年成立虹昇（北京）新能源，实现自研光伏胶膜成功试产。此外，公司与晶澳太阳能、隆基绿能等光伏龙头进行战略合作，探索新能源开发、建筑防水光伏和节能等业务合作，在分布式光伏领域积累了丰富的实践经验

3  
营销网络多元化渠道优势

东方雨虹的家装渠道分为线下专卖店和线上电商渠道，工装渠道则积累了大客户资源。东方雨虹的专卖店围绕高端化、多样化、专业化进行店面体验升级，其中消费者体验店开设于红星美凯龙等家居卖场，消费体验高端化。另一方面，东方雨虹持续开展与大型企业集团的战略合作，凭借合伙人机制积极拓展及延展客户资源的深度与广度

## 东方雨虹在光伏建筑防水市场的优势

01. 打造核心产品  
TPO单层屋面系统

东方雨虹与多个光伏龙头合作。为光伏建筑自主研发的TPO单层屋面系统。该系统利用TPO防水卷材的材料特性，具有长久的使用寿命和优异的防水性能，能为工业建筑屋面提供持久安全的保护，也是屋面分布式光伏电站的优选，真正做到建筑物、分布式光伏和屋面围护系统三者同寿命

02. 深挖市场需求  
开拓新兴市场机会

东方雨虹解决了安装屋面分布式光伏易出现的防水工期错配问题。在防水新规发布前，工业建筑防水标准不高，既有建筑的防水期普遍较短。一般工业建筑的防水层的合理使用寿命约为10年，光伏组件的运行周期一般为25年，这意味着屋顶防水工期与光伏电站运行周期严重不匹配

03. 落地经验丰富  
充分利用先发优势

自2011年开始，东方雨虹对屋面分布式光伏与TPO单层屋面系统的结合方式进行探索。公司的光伏建筑防水方案先后被常熟奇瑞捷豹路虎、合肥海纳（蔚来）新能源汽车、江苏盐城绿叶科技、江阴远景能源、天津常春汽车零部件、腾讯怀来数据中心等多项大型分布式光伏工程采用

# 中国建筑防水材料行业企业推荐——科顺股份（1/2）

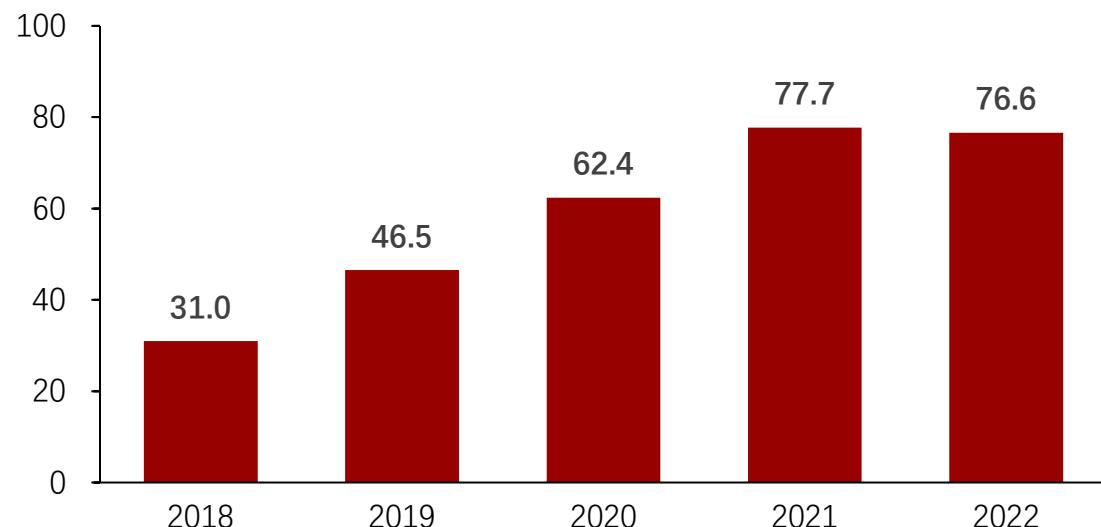
科顺股份已于全国布局10余座生产及研发基地，与中建三局、中建八局等知名央国企合作。2022年，科顺股份实现营收76.6亿元，着重发展基础建设、光伏屋面、建筑修缮等业务

## 科顺股份介绍

科顺防水科技股份有限公司（简称“科顺股份”）成立于1996年，于2018年A股上市。科顺股份的建筑防水产品和服务涉及工程建材、民用建材、建筑修缮、减隔震、抹灰石膏、光伏能源等多个业务板块。公司现为中国建筑防水协会副会长单位，与中建三局、中建八局等知名央国企合作。1996年至今，科顺股份已于全国布局10余座生产及研发基地，全面覆盖各大核心经济带。**2022年，因建筑防水材料上游石油沥青等原材料价格上涨，科顺股份营收76.6亿元**

## 科顺股份的营业收入，2018-2022年

单位：[亿元]



来源：企业官网，企业年报，头豹研究院

## 科顺股份的战略发展方向



### 基础建设

科顺股份将继续加大市场开发力度，优化客户结构和产品结构，加大对基础设施建设领域的市场开发，提高在高铁、地铁、核电、地下管廊、海绵城市、综合场馆等领域的销售收入



### 建筑修缮

基于房地产开发速度放缓，科顺股份于2020年正式发布科顺修缮品牌，开拓房屋建筑存量市场。科顺修缮专业从事建筑技术咨询、勘察、施工、服务，专业为城市地标、市政交通、高新园区、商业地产、住宅等人居场景提供一站式建筑修缮解决方案，解决建筑质量难题



### 光伏屋面

公司针对金属光伏屋面与水泥基光伏屋面防水痛点，打造光伏屋面系统解决方案。科顺股份与北方新能源、京开能源、国家能源集团广东公司等知名集团建立长期战略合作关系



产品已涵盖堵漏灌浆、防水卷材、防水涂料、密封材料、施工设备及配件等五大类品种

# 中国建筑防水材料行业企业推荐——科顺股份 (2/2)

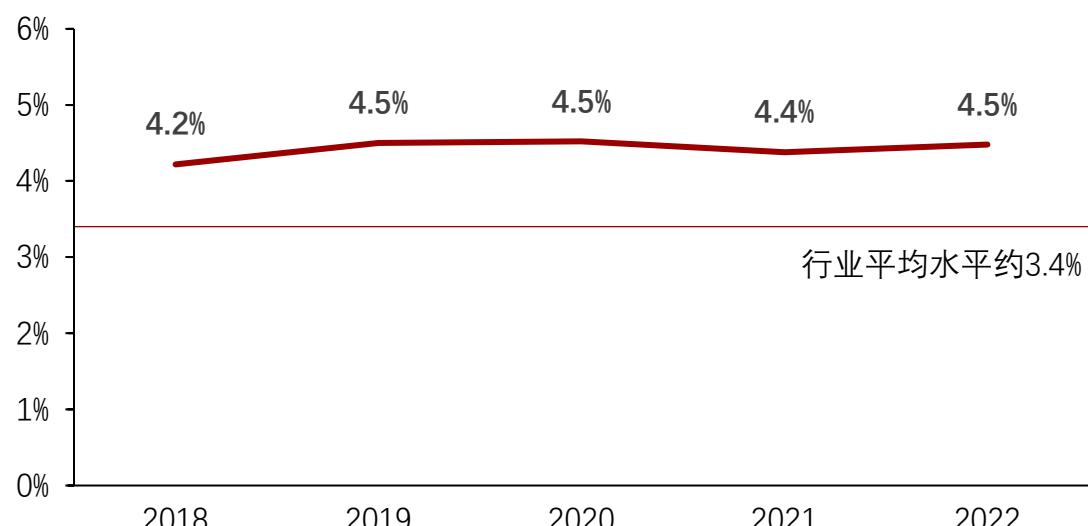
科顺股份研发实力雄厚，近几年保持较高的研发投入。科顺股份凭借多年积累的技术优势、与高校合作带来的人才优势、多地建厂的产能布局优势成为建筑防水材料头部企业之一

## 科顺股份的研发实力

科顺股份研发中心目前拥有百余名技术型科研人才，本科及以上学历人员占比90%以上。2018-2022年，科顺股份的研发投入占营收比例保持在4%以上。2022年，科顺股份内部正式立项项目近40项，多项新品实现量产，并收获建筑防水行业多项大奖，其中“环保型单组分无溶剂聚氨酯防水涂料研制及应用”获得“2022年度建筑材料科学技术奖”。此外“一种反应型高分子防水卷材”(ZL202020292736.3)专利获得“第二十三届中国专利奖优秀奖”

## 科顺股份的研发投入占营收比例，2018-2022年

单位：[百分比]



来源：企业官网，企业年报，头豹研究院

## 科顺股份的竞争优势

1

行业标杆  
技术优势

科顺股份专业从事建筑防水材料多年，积累了防水材料技术优势。公司创立的“一次防水”整体解决方案将防水质保期提升至30年，远超国家标准所规定的5年。公司担任TC195/SC1、GD/TC137、GD/TC63 和防水团标委员，承担超过100项国家、行业、地方和团体标准的起草、修订和评审

2

高校合作  
人才优势

科顺股份与高校深度合作，打造专业人才团队。公司与清华大学、北京科技大学、西安交通大学、中山大学、华南理工大学等高校建立了产学研合作关系。公司拥有近500人的研发团队，为国家火炬计划重点高新技术企业，拥有院士工作站、国家级博士后科研工作站等研发资质以及省级研发平台

3

产能布局优势

科顺股份在全国多地设有生产基地，业务覆盖范围广泛。拥有包括广东佛山、江苏昆山、江苏南通、辽宁鞍山、山东德州、重庆长寿、陕西渭南、湖北荆门、福建三明等遍布全国的生产及研发基地网络，配置行业领先的生产加工设备以及先进的环保处理设施，拥有中国建筑防水行业标准化实验室，配备了国内领先的生产及检测设备



# 中国建筑防水材料行业企业推荐——凯伦股份

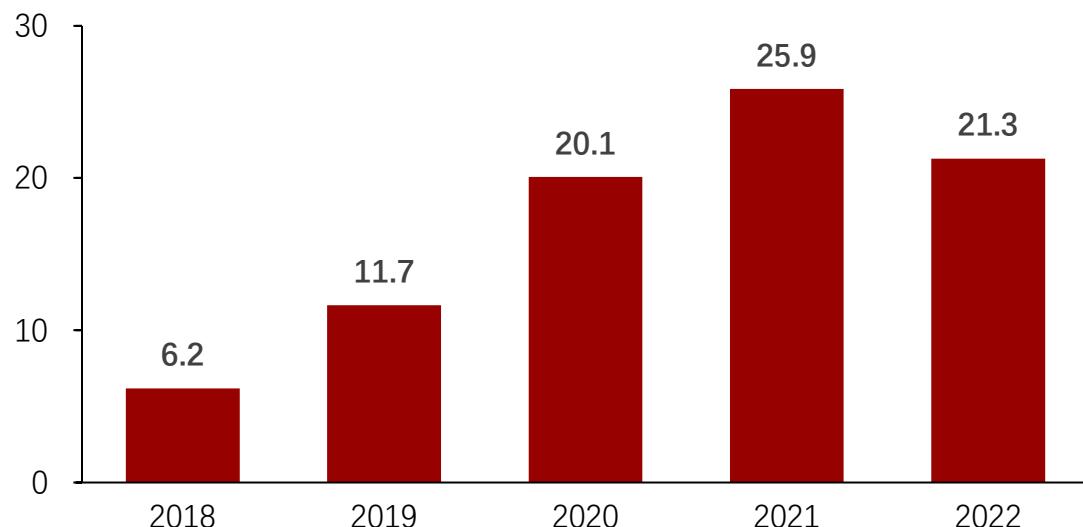
凯伦股份聚焦高分子卷材赛道，投建凯伦高分子建材产业园；充分发挥产线研协同优势，自主研发光伏建筑防水材料TMP融合瓦。2022年，凯伦股份实现营收21.3亿元

## 凯伦股份介绍

江苏凯伦建材股份有限公司（简称“凯伦股份”）成立于2011年，于2017年A股上市。公司专业从事新型建筑防水材料研发、生产、销售并提供防水工程施工服务。公司产品涵盖防水卷材、防水涂料两大类几十种规格产品，广泛应用于房屋建筑、高速铁路、地铁及城市轨道、高速公路等众多领域。2021年，凯伦股份投建凯伦高分子建材产业园。2022年，因建筑防水材料上游石油沥青等原材料价格上涨，凯伦股份营收21.3亿元

## 凯伦股份的营业收入，2018-2022年

单位：[亿元]



来源：企业官网，企业年报，头豹研究院

## 凯伦股份的竞争优势

1

高分子卷材  
生产设备优势

2

产学研协同  
优势

3

光伏建筑防水材料  
研发优势

凯伦高分子建材产业园初具规模，聚焦高分子卷材赛道。该产业园采用进口意大利和德国全套生产线，力争打造技术领先、品类齐全的高分子防水材料生产基地，推动新型功能性建材产业向中高端迈进。凯伦股份凭借该产业园为TPO单层屋面系统、地下工程和光伏屋面等提供多样化和定制化的防水解决方案

凯伦股份立足高分子防水材料的研发与创新，充分发挥产线研协同优势。凯伦股份获批成立苏州市自主品牌企业和领军企业先进技术研究院，并拥有江苏省博士后创新实践基地、江苏省企业技术中心等自主创新平台。公司凭借自主创新平台和高分子建材产业园，实现产学研协同，推动高分子卷材领域的技术研发

凯伦股份自主研发光伏建筑防水材料，得到市场广泛推广。凯伦股份自主研发光伏屋面防水防腐一体化叠层复合板材——TMP融合瓦，有效延长钢屋面寿命，匹配光伏电站全生命周期。例如舟山市的金钵盂临港产业园项目，其选择了凯伦股份TMP融合瓦搭建融合光伏屋顶系统，充分发挥TMP融合瓦在抗风揭性能和防水防腐性能上的多重优势



# 方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 头豹研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业发展周期，伴随着行业内企业的创立，发展，扩张，到企业上市及上市后的成熟期，头豹各行业研究员积极探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业视野解读行业的沿革。
- ◆ 头豹研究院融合传统与新型的研究方法论，采用自主研发算法，结合行业交叉大数据，通过多元化调研方法，挖掘定量数据背后根因，剖析定性内容背后的逻辑，客观真实地阐述行业现状，前瞻性地预测行业未来发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 头豹研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 头豹研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，以战略发展的视角分析行业，从执行落地的层面阐述观点，为每一位读者提供有深度有价值的研究报告。



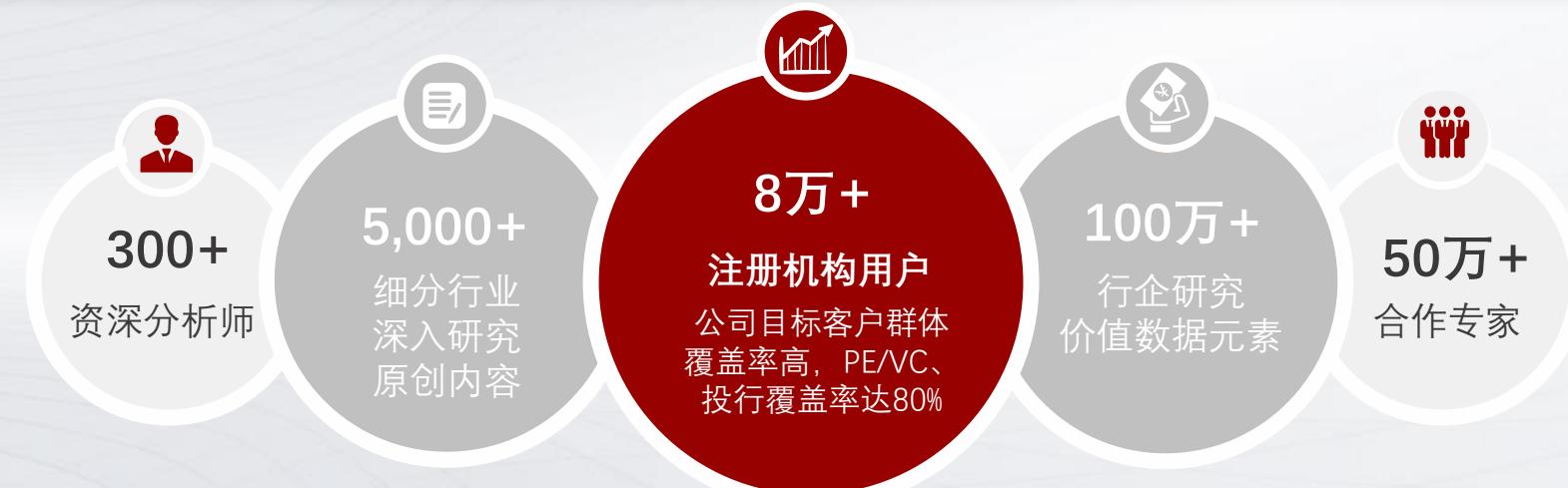
# 法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。



# 头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行业研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行业研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他以企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



备注：数据截止2022.6

## 四大核心服务

### 研究咨询服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

### 企业价值增长服务

为处于不同发展阶段的企业，提供与之推广需求相对应的“内容+渠道投放”一站式服务

### 行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

### 园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务

