

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： 20240829

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	孙明新、冷威、吴楷迪（中信证券）；王海斌（北京成泉资本）；黄艺明（百嘉基金）；李文（渤海投资）；程昕（长信基金）；孙挺臻（光大银行）；张烁（泰康资产）；郝雪梅（招银理财）；张珈玮、马保良（中意资产）；张菡（华夏人寿）；胡建芳（磐厚动量）；伍卫（惠正投资）；于质冰、魏来（中信证券资管）；白冰洋（富国基金）；黄皓（九泰基金）；吴海健（西部利得）；陈文、杨煜城（淳厚基金）；徐杉（天风证券）；郎骋成（富荣基金）；李晨（海通证券资管）；刘易（太平资产）；杜广（天弘基金）；叶智深（淡水泉投资）；范杨（国泰君安证券资管）；樊可（弘毅远方基金）；陈乐天（第五公理投资）；熊泽林（百恒资本）；黄友文（诺安基金）；匡伟（兴证证券资管）；陆彬（汇丰晋信）；陆晔（立格资本）；王厚恩（北京金泰银安投资）；张芳芳（Polymer Capital Singapore Pte.Ltd.）；柴卉（MFS Investment Management）；龙化东（华银精治）；陈健骥（施罗德投资）；李若兰（建信基金）；Eric Cui（申万宏源投资）；钱镜如（西藏合众易晟）；刘军港（留仁资产）；杨洋、季晨曦（海宸投资）；方军平（上海人寿）；顾少华（财信证券）；刘二杰（鑫翰资本）；刘晓芳（广东德汇投资）；吴限峰（上海榜样投资）；蔡力宇（幻方量化）；江维（长城财富保险）；刘树祥（慧利资产）；刘娜、潘亚军（君茂投资）；胡婷婷（象舆行投资）；田佳（易方达基

	金); 石苑强 (跃微投资); 刘意纯 (中邮证券); 何竞舟 (华夏基金); 刘厚胜 (清和泉资本); 童昱霏 (璞远资产); 文彧 (丰煜投资); 方家逸 (锦绣中和投资); 李伟 (易鑫安资产); 吕任卿 (荷宝私募基金); 张丽华 (人保资产); 虞伟 (华宝证券); 焦奎森、袁方 (常州泰富百货集团)
时间	2024 年 8 月 29 日 (星期四) 下午
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 style="text-align: center;">一、公司 2024 年上半年主要经营情况介绍</p> <p>2024 年上半年, 公司实现营业收入 152.18 亿元, 较上年同期相比下降 9.69%。分渠道看, 公司一直强调零售优先、合伙人优先, 业务模式从直销向零售渠道和工程渠道转型, 公司工程渠道及零售渠道收入占比提升至 79.76%, 同比增长 8.44%, 渠道收入增长趋势和收入占比均在提升。其中, 零售业务实现营业收入 54.38 亿元, 同比增长 7.66%, 在行业需求承压的情况下, 公司零售业务仍然保持逆势增长, 尤其是公司零售渠道最重要的销售主体民建集团, 今年上半年实现营业收入 49.64 亿元, 同比增长 13.23%。工程渠道今年上半年实现营业收入 66.99 亿元, 同比增长 9.07%, 其中第二季度收入增速较第一季度有所加速。此外, 直销业务收入同比下降, 一方面是由于公司业务结构转型, 由原来以大 B 为主的直销模式转型为以 C+小 B 为主的渠道销售模式; 另一方面, 从风险管控角度考虑, 公司主动放弃部分信用风险较大的客户及结算周期较长的包工包料业务, 因此, 直销业务上半年营业收入同比下降 46.01%。但公司的业务转型带来了现金流的改善, 今年上半年, 公司经营活动产生的现金流量净额同比增长 66.33%, 且第二季度实现转正。</p> <p>从毛利率角度看, 公司上半年毛利率 29.22%, 与去年同期相比略有提升, 在营业收入同比有所下降、上半年原材料库存成本同比基本稳定的情况下, 公司毛利率仍然能够稳中有升, 主要系公司零售渠道</p>

收入占比提升以及公司在降本方面的贡献。

2024 年上半年，公司归属于上市公司股东的净利润同比下降 29.31%，主要与费用率提升有关。公司 2024 年上半年费用率有所提升，主要系销售费用较上年同期有所增长，叠加收入规模同比下降，导致费用率同比有所提升，因此公司上半年归属于上市公司股东的净利润同比下降幅度较大。今年下半年，公司会抓住行业格局变化机遇，积极抢占市场份额，快速发展零售业务以及砂粉等新品类，以实现公司未来的可持续发展。同时也会加强费用管控，提升人均效能，来降低费用率。

二、互动问答

Q1：介绍公司中期现金分红背景，是否有今年的分红计划？

A：关于本次中期现金分红，一方面是响应监管部门“提高分红比例、提升分红频次”的号召，另一方面是我们认为公司已具备高比例现金分红能力。首先，公司报告期末累计未分配利润达 150 多亿元，有能力来进行相应分红。其次，公司以前是以大 B 为主的直销模式，资金占用时间较长，当时也在完善全国性生产物流研发基地布局，导致资本开支较大，因此，公司过往现金分红规模相对较少。目前，公司转型为以 C+小 B 为主的渠道销售模式，现金流得到明显改善，资本开支需求也明显下降，且公司负债率仅有 41.45%，资金成本也相对较低。此外，公司今年在尽全力处理抵账资产，以实现现金回笼，亦会加强公司整体资金能力。综合来看，公司已具备高比例现金分红的的能力。未来公司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，会根据实际情况综合考虑现金分红事宜。

Q2：工抵房处理进度？

A：公司考虑现金流和税金成本问题，直接将抵账房产卖给终端客户，在报表上主要体现为应收账款的回收。公司今年会尽最大努力去处置历史遗留的应收账款和工抵房问题。

Q3：今年应收账款计提规模有可能增加吗？

A：公司会按照《企业会计准则》及公司相关会计政策的规定，以

预期信用损失为基础，对应收账款按照预期信用损失计量方法进行减值会计处理并确认损失准备。对公司来说，今年重点任务之一就是清理历史遗留的应收账款和工抵房问题，即便会因此产生减值损失，但不会对公司未来业务发展产生影响。

Q4：未来一年希望海外份额提升多少？

A：目前公司海外业务收入规模还比较小，公司发展海外市场，首先要进行海外渠道拓展，也会推进海外建厂。后续随着海外产能陆续释放，叠加渠道铺设效果显现，相信海外业务会有比较好的增长。

Q5：砂粉业务主要经营情况？

A：2024年上半年，公司砂粉业务实现营业收入21.28亿元，同比增长11.76%。砂粉业务上半年毛利率较上年同期微降，主要系品类扩充原因，剔除此影响，砂粉业务毛利率表现相对稳定。此外，砂粉集团生产基地布局逐渐完善，在成本管控、人效提升等方面，取得明显的降本效果，通过成本优势能够更好抢占市场份额。

Q6：公司认为民建如何实现快速增长？

A：第一，渠道下沉。民建集团通过多年来的品牌和渠道建设，渠道持续下沉到地级市和县城，包括部分乡镇，渠道网络逐渐完善。截至今年上半年末，已实现经销商数量近5000家，分销网点近30万家。第二，扩品类。为满足消费者的一站式采购需求，民建集团持续扩品类，目前已涵盖防水涂料、防水卷材、瓷砖胶背胶、美缝剂、墙面辅材、胶粘剂、管业等品类。

Q7：应收款项上半年增加原因？

A：主要来自于给工程渠道合伙人的授信，下半年尤其是年底前会陆续回收。考虑到公司业务模式已向零售渠道和工程渠道转型，同时积极解决工抵房和应收账款问题，我们相信今年年底可以看到公司应收账款规模有下降趋势。

Q8：介绍公司海外业务长期规划？

A：从业务结构来说，未来公司销售模式以C+小B为主，海外业务也是通过发展经销商模式开拓海外市场。公司去年成立海外战略发展

	<p>集团，除最开始做一带一路业务的国际工程业务部外，也包含砂粉、民建、建筑修缮的海外市场部门等，希望通过发展当地经销商开拓零售业务。海外市场与国内市场均倾向于发展 C 端业务，有利于公司现金流的持续改善。</p> <p>Q9：具体介绍如何实现成本下降？</p> <p>A：首先，公司通过多年技术资源投入，产品质量不断提升，技术创新推动配方迭代升级、生产成本持续下降；第二，通过生产工艺装备改进，提高生产效率，降低次品率，同时各工厂采取节能降耗措施，节约生产制造费用；第三，在原材料方面，公司根据生产经营需要及行业市场等情况适当采取淡季采购和择机采购等策略以降低采购成本，并且部分原材料包括非织造布、特种薄膜、VAE 乳液、VAEP 胶粉等已实现自供，进一步降低生产成本。此外，公司持续加强成本管控，提升人均效能，在降本增效方面有比较明显的贡献。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</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,可作为附件)</p>	<p>无</p>