

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：20250429

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、巫恺洋、潘莹练（国泰海通）；孙丹童（文渊资本）；刘俊诚、冯喜建（博时基金）；戴钢（鹏华基金）；张珂、WensiXIE（Dragonstone Capital）；田超平（循远资产）；杨伊淳（明河投资）；叶智深（淡水泉）；熊宏婷 Jamie（萨默塞特资产）；方家逸（锦绣中和投资）；徐婕（长江证券资产）；赵文龙（中国人寿资产）；黄向前（深圳市尚诚资产）；史国财、夏俊杰（仁桥资产）；苏华立（睿郡资产）；李峙屹（富国基金）；吴亮（沣杨资产）；张涛、欧阳俊明（相生资产）；郑宗傑（国泰证券投资信托）；刘厚胜（清和泉资本）；苏谋东（万家基金）；段胜辉（泰康资产）；陈方泽（Prudence Investment）；陈修竹（摩根士丹利基金）；熊信贻（台湾明智资产）；赵忠华、符宾（驼铃资产）；杜广（天弘基金）；王楚英（幸福人寿保险）；卢静远（富业盛德资管）；刘强（新华资产）；OwenLiang（Q FUND）；吴非、戎哲宇（睿远基金）；余文涛（北京艾美谷投资）；毛志伟（上海通怡投资）；章程（禾其投资）；袁宇华（上海理成资产）；冯佳安（上海汐泰投资）；赵宇烨（国海富兰克林基金）；邓超贤（国泰君安投资）；韩立（上海睿胜基金）；刘佳奇（上海宽远资产）；丁锐（上海成升金属材料有限公司）；潘令梓（东方阿尔法基金）；李博闻（国寿安保基金）；徐婧华（财通基金）；Bowe Su（OSCAR AND PARTNERS CAPITAL）；钱子毅（上海聚鸣

	投资)；丁朝飞(广发基金)；刘毓毓(深圳市景泰利丰投资) kristin qin (P72)；周茜(景林资产) (以上排名不分先后)
时间	2025 年 4 月 29 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 年一季度主要经营情况介绍 从公司 2025 年一季报数据来看，公司面临的行业需求压力仍然较大，一季度整体营业收入同比下降 16.71%。收入下降的核心原因还是与公司主动推动客户结构优化、渠道变革及业务模式转型有关。 分渠道看，由于公司业务模式从以地产大客户为主的直销模式转型为零售渠道和工程渠道为主的渠道模式，同时，出于提升经营质量及风险管控考量，公司主动放弃信用风险较高的客户及付款条件达不到公司风控标准的部分直销项目，施工业务因其账期较长，公司也主动放弃了部分回款较差的双包业务，致使公司一季度直销收入规模进一步下降，其中地产集采收入同比降幅尤为显著。但公司工程渠道业务依旧实现逆势增长，反映出公司市场份额尤其是在非房业务份额的持续提升。零售业务方面，德爱威零售在去年完成渠道清库存轻装上阵及渠道优化整合后，今年初以来呈现出良好的业务势头，一季度收入快速增长；民建集团因开门红等市场渠道管理的策略调整所产生的发货节奏变化导致一季度收入同比有所下降，上述节奏变化对一季度影响较大，但对全年影响不大，民建集团仍有希望完成全年收入增长的目标。盈利水平方面，公司今年一季度毛利率同比下降超过 5 个点，主要受两方面因素影响，其一，产品价格因素，24 年二季度后公司根据市场情况下调了部分产品价格，因此去年一季度产品价格基数相对较高；其二，产品结构因素。不过，近期原油价格下行带动沥青现货价格出现松动，有望为毛利率改善提供一定支撑。费用方面，公司通过积极推进组织架构调整、人员优化及费用管控，一季度费用率呈现较为

	明显的下降趋势，随着架构调整的陆续完成，今年费用率有望呈现持续下降的趋势。经营质量方面，尽管一季度净利润下降幅度较大，但经营性现金流量净额同比大幅提升 56.98%；截至一季度末，应收票据与应收账款合计 88.22 亿元，较去年同期的 114.23 亿元减少 26 亿元，其他应收款下降至 16.73 亿元，较去年同期的 43.57 亿元显著下降。这些财务指标的优化，均充分体现出公司渠道变革与业务模式转型在改善经营质量、强化风险管控方面取得的积极成效。 二、互动问答 Q1：请问民建建团、工建集团一季度毛利率情况？ A：一季报没有各业务板块的具体毛利率数据。但 2024 年二季度后对部分产品价格做了调整，影响了工建集团毛利率；民建集团毛利率与产品结构变化及部分产品价格调整有关。 Q2：工抵房处置如何体现？ A：工抵房处置仍在持续进行中，希望今年能够尽快变现实现轻装上阵，相关资产均按照会计准则计提了较为充分的减值准备。今年第一季度期末，公司其他应收款余额较 2024 年末减少约 5 亿元，主要系报告期内部分工抵房完成过户手续，相应资产已从其他应收款科目转移至其他非流动资产科目列示。 Q3：实控人解质押进展情况？ A：公司实控人正积极推进解质押工作，前期已与各家券商就资金还款及解质押方案进行了充分沟通。目前，各家券商正在履行内部审批流程，如办理完毕解质押手续，公司会严格按照相关规定及时披露。 Q4：今年降本降费的具体措施？ A：自去年四季度开始至今，公司持续推进降本提效工作，通过组织架构优化，组织架构扁平化管理，进而实现组织效能提升，而架构优化同步会形成岗位冗余，带来人员配置的优化；对具有职能共享属性的岗位进行统筹管理，比如人力资源、行政等中后台职能实现多单位协同共享，而技术、市场等核心业务岗位保持稳定；从提效角度而言，优化工作流程，减少不必要的工作流，对所有岗位进行盘点、评估，消
--	---

	除冗余配置，提高运营效率；基于公司业务模式转型，原直销业务涉及的施工团队转型为合伙人；此外，公司在各类费用投放方面也有持续优化空间。 Q5：如何提升产能利用率？ A：产能利用率一定程度上也会影响毛利率。一方面，会持续提升市场份额进而提升销量，提升产能利用率；另一方面践行轻资产策略，一是利用国内部分闲置生产设备支持海外新建工厂，二是出售部分闲置厂房园区，以降低公司固定资产规模，提升资产周转率。 Q6：海外业务发展情况？ A：2025 年一季度海外业务发展良好，收入增长较快。目前海外工厂建设布局持续进行中，其中马来西亚工厂已于今年一季度建成。2024 年海外业务收入达 8.79 亿元，预计 2025 年将延续良好发展态势。 Q7：建筑涂料业务板块与砂粉集团整合原因？ A：一是供应链协同，砂粉集团已构建成熟的供应链体系优势，此次整合有望将其成功经验及资源复用于建筑涂料，助力建筑涂料业务实现降本增效。二是工序协同与市场拓展联动，腻子粉等砂粉产品与建筑涂料在施工工序上具有紧密相关性，公司希望借助在国内墙面辅材市场已建立的品牌与渠道优势，用粉料带动涂料，进一步释放协同发展潜力。 Q8：公司今年扩品类规划？ A：民建集团近年来收入能够实现持续增长的核心是扩品类，目前民建集团非防水的产品已占到其收入的一半左右。民建今年会更聚焦下沉市场提升渠道渗透率与覆盖率，同时，会继续在瓷砖胶等特种砂浆、墙面辅材等品类方面持续发力。 工建集团过去仍然以防水业务为主，今年开始会非常重视新赛道产品的拓展，做到稳防水、扩品类。第一，工建集团将砂粉提升至主业地位，工建砂粉的发展将在较大程度上缓解防水业务的市场需求压力，并成为工建集团新的成长曲线之一；第二，管业工程市场空间较大，其中大部分需求来自基建市政工业等领域，比如高标准农田建设项目、
--	--

	地下管网项目、工业能源项目等，管业会抓住工程市场上上述机遇，为工建的发展提供动能；第三，建筑涂料及防腐等新赛道产品在工程市场的应用也将成为其未来增长引擎。
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