

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： 20230509

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、黄涛、花健祎、杨冬庭、范杨、朱晨曦（国泰君安）；符宾、赵忠华（驼铃资产）；王崇、张晨、孔祥睿（交银施罗德基金）；刘少卿（泰达宏利基金）；李南岭、黄帆（高毅资产）；袁浩（民生加银基金）；李昂（汉和资本）；石林（民生理财）；黄家俊、毛歆怡（腾跃基金）；唐润民（国寿资产）；张凌禹（阳光资管）；赵紫薇、郝征（长盛基金）；陈东飞（中意资产）；彭祺程、金宾斌、于智伟（中金资管）；陈路华（嘉实基金）；何秀红、王朔、文杰、万力实（工银瑞信基金）；戴雨横（相聚资本）；荣景昱（华夏未来）；唐商恩（WT Asset Management）；王凌超、RAY BAO（D1 Capital Partners）；张涛（相生资产）；张晓亮、王凯司（中信资管）；谢平（千合资本）；魏来（中信证券）；胡晓（东方证券）；韩广斌、徐温泉、彭建国、谢远熙（新思哲投资）；邵蕴琦（汇添富基金）；陈烨远、赵枫、吴非、李一鸣、（睿远基金）；毕天宇、赵晨阳、唐颐恒（富国基金）；赵阳芝（摩根基金）；吕聪（润晖投资）；王灿（易方达基金）；许崇晟（中欧基金）；陈飞（星石投资）；韩文强、王平川（景顺长城基金）；李学浩（信海达资产）；张睿（中信建投基金）；黄海（泓德基金）；温嘉宝、肖立夫（瑞文投资）；赵雯晰、陈光（大家资产）；静毅男（国寿养老）；王潇威（上海瞰道资产）；苏华立（睿郡资产）；赵复龙（和泽基金）；王昭伦（第一北京）；赵扬、杨琛（中邮保险）；李昀峰（山海集团）；卢文涛（国投瑞银基金）；殷婷（北京玖然基金）；邓怡（浙商基金）；孔鹏（东方马拉松）；易杰锋（中信建投证券）；董宇博（华宝基金）；钱程（博道基金）；周茜（景林资产）；

	苗琦（申万菱信）；陈伟（思柏投资）；黄振航（汐泰投资）；张书恺（海富通基金）；惠泽华（刚睿资本）；张伯伦（银华基金）；刘俊诚（博时基金）；王兆成（山合投资）；祝景悦（百年保险资管）；张帆（彬元资本）；师正浩（开源证券）；何卉（青榕资产）；刘诗洁（圆方资本）；孙玉姣（中国人寿资管）；赵田（九泰基金）
时间	2023 年 5 月 9 日（星期二）下午
地点	北京市亦庄经济技术开发区科创九街 19 号院 C 座报告厅
形式	实地调研
上市公司接待人员姓名	公司董事长李卫国先生、董事、总裁兼工程建材集团总裁张志萍女士、民建集团总裁牛德彬先生、副总裁兼砂粉科技集团总裁王文萍女士、卧牛山节能保温集团董事长刘斌先生、虹昇（北京）新能源科技有限公司总经理王宏先生、德爱威（中国）有限公司零售事业部总经理王雪先生、技术总监丁红梅女士、工程建材集团总工林宏伟先生、财务总监徐玮女士、副总裁兼董事会秘书张蓓女士
交流内容及具体问答记录	一、参观中国建筑防水博物馆及企业展厅 了解国内建筑防水发展历史；介绍公司主要产品及系统服务。 二、互动交流 Q1：面对地产行业波动，公司如何调整？ A：公司今年以“不论寒暑，上坡加速，野蛮进化，挑战不可能”作为工作主题，面对房地产行业波动，主要有以下几方面调整：第一，业务结构调整，坚持以民建为代表的零售业务优先发展，以砂浆粉料、建筑涂料、建筑修缮、节能保温、非织造布、特种薄膜等多领域协同发展；第二，不断优化客户结构，加大基础设施建设、城市新兴基建、工矿仓储物流领域、保障性住房及城市更新等非房地产领域发展；第三，做好后地产时代准备，聚焦自己，聚焦公司内部管理、供应链、组织框架等，聚焦消费端，聚焦到每一个客户、每一个合伙人，聚焦于学习，向对标企业学习，向合伙人学习，吃百家饭，拜百家师，聚焦于市场变化，公司的愿景是“成为全球建筑建材行业最有价值企业”，有信心有优势也有相应的措施来适应市场变化实现可持续发展。 Q2：工建集团发展规划？

	A: 近两年来, 工建集团各区域一体化公司销售规模逐渐扩大, 首先, 从聚焦内部来看, 要优化内部管理, 强化中后台支持, 进行公司内部中后台的梳理和搭建, 包括对后台产品供应链体系、产品经理负责制、市场规则等方面重新进行梳理, 修订公司跟合伙人的政策, 不断改善及规范市场秩序。其次, 从聚焦客户来看, 除了要做好防水以外还要做好防潮、防渗等领域, 不仅要聚焦新建领域, 还要聚焦维修翻新领域, 通过聚焦客户的需求, 跟随客户需求的升级来做产品和服务的升级。 Q3: 工程渠道合伙人政策介绍? A: 坚持合伙人优先, 升级合伙人机制, 加大对合伙人的扶持力度。首先, 强化信用管理, 优化授信政策, 对于专营公司产品及服务的合伙人、有资金偿还能力的合伙人等才会给予一定授信, 为合伙人提供恰到好处的好处支持, 培养合伙人履约习惯; 其次, 完善市场管理, 持续赋能合伙人发展; 第三, 在开发合伙人方面, 根据市场和业务特点, 并针对公司在水利水电、工业屋面等细分领域所具备的产品品类及系统服务优势, 进一步发展小微合伙人和专项领域合伙人。 Q4: 民建集团发展情况介绍? A: 民建集团近年来的成长主要受益于充分授权、渠道持续下沉和精耕、产品品类持续横向扩张等因素。首先, 公司的宗旨是“为国家、为社会、为客户、为员工、为股东”, 依托于公司在行业内强大的品牌力和产品力, 为民建集团的发展打下良好基础; 其次, 民建集团拥有“积极阳光正能量, 说到做到打胜仗”的团队精神, 上下团结一心, 保持较强的作战能力; 第三, 持续拓展渠道力, 下沉并精耕渠道, 通过产品品类扩张、增拓销售网点、稳固传统强势渠道等举措保障渠道持续健康发展; 第四, 启动经销商赋能发展项目, 推动经销商公司化运营, 扶持经销商做大做强, 从而促使双方更好的抓住市场机会。 Q5: 砂粉科技集团发展情况介绍? A: 首先, 公司于 2021 年正式成立东方雨虹砂粉科技集团, 公司能够发展砂粉业务主要是由企业愿景决定的, 公司作为建筑建材系统服务商, 围绕功能类建材和消费类建材搭建主业, 并向上游部分原材料领
--	---

	域进行纵向延伸，以构筑公司更深、更宽的护城河。其次，砂粉行业市场空间较大，并与防水、建筑涂料等领域有很强的配套价值。近几年，得益于公司各相关业务板块快速发展的需要，砂粉科技集团发展较快。目前砂粉科技集团实施“研产供销服”一体化经营，全链条的布局以更好满足业务需求，目前主要涵盖瓷砖铺贴体系、墙面涂装体系、地面找平体系、外墙墙面体系、工程修复体系。 Q6：公司在新能源领域发展情况？ A：新能源市场空间较大，以央国企为主，大型参与者以集中式光伏为主，对分布式光伏关注度并不高。公司不仅拥有丰富的客户资源，同时在 EPC 及运维方面也有强大的系统服务能力，能够高效应对光伏屋面建设需要。此外，公司还陆续与部分光伏行业企业进行合作，比如联合发布高品质的系统性产品等。公司依托于防水主业积累的客户资源、销售渠道的协同性、良好的品牌影响力及系统服务能力，将继续积极发展分布式光伏相关业务。 Q7：建筑涂料业务发展概况？ A：在德爱威涂料零售业务方面，主要做了以下布局：第一，持续开发渠道和客户。第二，持续开发优质产品，做更适合中国消费者的产品储备，也做更优质产品的储备。通过在德国技术基础上进行了本土化改进，德爱威在中国树立了良好的产品口碑和品牌形象。第三，针对目前的行业竞争格局，主要采取灵活的市场策略和灵活的市场政策，包括一城一策、一地一策、一户一策等。第四，重视新的流量来源，与装修平台建立全面的合作关系，满足消费者线上购物需求；全面覆盖小红书等常见种草平台。第五，持续进行大量客户赋能，打通涂料生态圈，在全国各地启动星级服务站，进行工人培训来完成涂料施工上墙工作。第六，近年来，自建房、别墅等建筑建设更加规范化，公司亦会加强此领域的布局。 Q8：公司履约保证金情况？ A：今年随着公司与客户履约保证金合同的期限陆续到期，公司支付的履约保证金会陆续收回，相应履约保证金问题也将在今年得到解决。
--	--

	Q9：防水新规实施落地情况？ A：防水新规主要是为提升工程防水质量，比如对防水材料耐久性、防水材料道数和材料厚度等都提出了更高要求，将会带来防水行业整体的提质增量；防水新规明确和提升了工程防水设计工作年限，这是对系统能力的强调，而公司恰好具备产品力和专业的系统服务能力。公司始终保持对产品及服务质量的高要求，升级适应防水新规的产品及服务体系，从产业标准、下级工程施工规范、测试方法、材料标准等配套工作逐步完善。 Q10：海外市场发展规划？ A：公司积极探索海外市场的发展路径，主要通过三个方面发展海外市场：第一，加大公司产品出口力度；第二，推进海外建厂战略，与当地头部企业进行合作，并在海外组建销售团队；第三，进行有条件审慎的海外投资并购。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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