

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： 20231108

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、巫恺洋（国泰君安）；赵晨阳、韩雪、毕天宇、程溢、唐颐恒（富国基金）；吴非、赵枫、李一鸣、陈烨远（睿远基金）；张晨（交银施罗德基金）；文杰（工银瑞信基金）；李超（汇添富基金）；赵宇烨（国海富兰克林）；符宾、赵若然（驼铃资产）；陈光（大家资产）；吕聪（润晖资产）；许崇晟（中欧基金）；洪天泽（德弘资本）；刘俊诚、王诗瑶、金晟哲、吴鹏（博时基金）；谢树铭（大成基金）；张梦飞、谢远熙、徐温泉（新思哲投资）；姚锦（建信基金）；毛文博、董宇博（华宝兴业）；李化松（平安基金）；毕成（中信自营）；石林（民生理财）；梁俊麟（富达基金）；金宾斌、彭祺程、曹晏（中金资管）；曹若宸（淡马锡投资）；庄达（重阳投资）；苏华立（睿郡资产）；杨坤河（汇安基金）；陈向博（中信保诚）；王昭伦（第一北京）；柏杨（淡水泉）；周志浩（众安保险）；杨孟哲（中欧瑞博投资）；黄振航（汐泰投资）；龚正欢（招银理财）；赵宇、姚鑫（新华养老保险）；赵雅薇（金鹰基金）；刘赞（格林基金）；樊国雄（富邻投资）；钱文成（国联基金）；易杰锋（中信建投）；惠泽华（Coreview）；张平原（春谷私募）；黄海（泓德基金）；张依璟（汉和资本）；杜婷婷（Bosvalen）；黄嘉诚、魏来（中信资管）；李金桃（泰康资产）；赵复龙（和泽基金）；熊信贻（明

	智资产)；姚飞(兴合基金)；史国财(仁桥资产)；黄道立(路博迈基金)；范炳邑(华泰证券投资部)
时间	2023 年 11 月 8 日(星期三) 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、东方雨虹建筑修缮技术有限公司总经理刘绍光先生、财务总监徐玮女士、技术总监丁红梅女士、生产运营总监靳曦先生、采购供应中心副总监龚晓辉女士、工建集团供应链总监刘亮亮先生、民建集团副总裁兼供应链总监熊卫锋先生、副总裁兼董事会秘书张蓓女士
交流内容及具体问答记录	Q1：面对行业波动，公司未来如何调整？ A：公司愿景是“成为全球建筑建材行业最有价值企业”。国内建筑防水行业集中度较低，大多数企业规模小、技术水平及生产工艺落后，行业和原材料价格波动使行业集中度进一步向龙头企业聚拢，对公司来说是利大于弊。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，明年主要有以下几方面调整：第一，改善公司现金流和应收账款问题：收不回本钱的生意不做，不赚钱的生意不做，不靠谱的客户不服务，主动放弃部分传统意义上的大客户；第二，注重考核到账利润，公司内部会有专门针对到账利润的考核核算机制；第三，全面推行“我的薪酬我做主”和“平台+创客”经营管理模式，人人都是合伙人。 Q2：工建集团发展规划？ A：持续进行渠道优化变革，进一步提升渠道收入占比，对合伙人加大信用管控。首先，今年工建集团的转型是渠道化，坚持合伙人优先，不符合应收账款管控的生意不做；第二，进一步加大对合伙人的授信支持，升级合伙人信用管控，在管理上更加精细化：对合伙人进行信用评级，对项目进行穿透管理，对过程复评以便提早做出应对预案。工建集

	团今年已经实现了结构优化，未来会继续做好渠道和产品的布局，信心比方法更重要。 Q3：工程渠道合伙人管理策略？ A：一方面是合伙人数量增加，另一方面是单个合伙人销售规模增加。首先，对于新发展的合伙人，提升其销售规模和经营质量；做好现有合伙人的扶持工作，让有施工能力的合伙人做好施工服务。第二，重塑市场秩序，提升空白领域覆盖率。按照市场秩序分赛道、分领域、分产品有序开发和扶持合伙人，发展合伙人既要注重数量，又要注重质量。第三，通过项目地图实现有效项目全覆盖。根据市场地图更新合适的项目形成项目地图，支持现有合伙人去做，如果没有合适的合伙人就通过项目地图开发新的合伙人去做，核心是通过项目地图实现有效项目的全覆盖。此外，对合伙人实行分级管理，针对不同等级的合伙人给予不同的支持。充分认同东方雨虹文化、有资金偿还能力及施工能力、有客户资源的合伙人无疑是最高等级；对于有潜力的合伙人要给予市场、技术等方面的专项支持。 Q4：民建集团未来发展机会？ A：民建集团未来发展主要来自于两方面，第一是品类拓展，目前民建集团包含防水涂料、卷材维修类、瓷砖铺贴类、美缝类、腻子粉及加固剂等墙辅类材料、胶类以及管业等产品线，从各品类发展态势和竞争态势看，以砂粉为代表的非防水产品线发展迅速。第二是村镇市场下沉的存量市场相关业务，有望实现较快增长。 Q5：介绍公司物流体系建设情况？ A：自建物流在粉料端的效果较为明显。首先，以瓷砖胶产品为例，过去几年发展比较快，但目前瓷砖胶在墙面和地面的渗透率依然很低，市场容量较大，随着市场不断成熟，我们的销售规模也在快速扩大。第二，东方雨虹已实现了全国性的生产研发物流基地布局，再加上公司在粉料产品制造端的成本控制能力不断加强，已拥有强大的供应链优势。公司努力向优秀企业学习，致力于实现“半日达”，将产品按时送到客户手中。
--	---

	Q6：砂浆粉料业务板块发展情况介绍？ A：首先，砂粉行业地域特征明显，核心是要建立强大的供应链体系。东方雨虹砂粉科技集团从 2021 年成立至今，已在全国拥有 52+生产研发物流基地，砂粉集团运输费用不断降低。目前砂粉集团实施“研产供销服”一体化经营，已实现配方本地化、原材料本地化、供应本地化，建立了强大的供应链优势。采取“平台+创客”的管理方式，建立以城市为基本单位的东方雨虹砂粉发展指数战略目标激励体系，同时依托东方雨虹强大的品牌影响力、客户资源和销售渠道的协同性，对砂粉集团快速发展提供了很好的支撑。第二，随着消费者对防水、涂料等产品品质的要求越来越高，对基层处理材料的要求也越来越高。砂粉行业近几年发展较快的有几个产品体系，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。不论是室内、外墙或是工程领域，砂粉集团做全链条布局，提供高性价比的一站式供应服务。 Q7：建筑修缮业务板块情况介绍？ A：首先，建筑修缮业务板块把工程领域的存量市场业务交给了工建集团来做。第二，关于雨虹到家服务，从成立至今一年半时间，渠道网络数量快速增加，致力于实现“百城千店万站亿客”计划。雨虹到家服务围绕家庭修缮市场已形成渗漏维修、暖通修缮、空气修缮、墙面修缮、空间优化、智能改造等多元化服务模式及一站式解决方案，真正从解决客户痛点的角度出发，通过流程专业化、服务标准化为消费者带来全屋、全修、全新、全心的体验。第三，关于雨虹美墅，采用德国新国标 GEG 标准，以装配式重钢结构技术为基础，通过东方雨虹线上平台及雨虹美墅数字化交管系统集成交付“不漏水的重钢装配式节能环保高品质别墅”；依托建筑建材系统服务商东方雨虹平台优势，通过“重钢框架结构模块、墙体系统模块、楼板系统模块、屋面模块、装配式装修模块、机电模块”六大模块集成，从设计到入住，实现一站式交付。 Q8：建筑涂料零售业务如何调整？
--	---

	A: 德爱威零售业务会重新梳理品牌定位, 加大与民建集团的协同性。 第一, 由于德爱威还有一部分德资股份, 品牌管理和市场管理依然保持其独立性, 但在销售管理上, 会与民建集团进行深度融合。首先, 从品牌定位上, 德爱威零售业务主要包含 Alpina (阿尔贝娜) 和 Caparol (德爱威) 两个品牌, 两个品牌定位和客户群体有所差异。Alpina (阿尔贝娜) 更倾向于打造 C 端属性更强的品牌调性, 要重新回归到店面运营, 提升零售运营和服务能力; Caparol (德爱威) 更专注于施工性能, 主要做工装企业、专业人士的专属品牌。第二, 在渠道资源整合方面, 希望借助民建现有渠道网络的协同性, 同时在人力、财务、供应链方面共享, 实现配送服务的相互协同。 Q9: 介绍公司成本优势? A: 在生产端, 公司制造集团竞争力较强, 保证“同质价最优、同价质最优”。随着公司经营规模逐渐扩大, 供应链能力已体现出明显的马太效应, 比如砂粉已有明显的成本优势, 且这种成本优势将逐步加强。一方面, 公司已与上游主要原材料供应商建立良好战略合作关系, 确保公司能长期稳定以相对较低的价格获得主要原材料, 并与供应商成立联合实验室, 联合开发适合公司的原材料, 降低生产成本; 公司采购团队也会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。另一方面, 加大可替代性原材料的开发以及核心配方体系的更新迭代, 以进一步降低生产成本。公司产业链已向上游部分原材料非织造布、功能性薄膜、VAE 乳液、VAEP 胶粉进行延伸, 以提升公司采购环节抗风险能力, 进一步构筑及加深行业护城河, 扩大公司成本优势。 Q10: 应收账款应对措施? A: 第一, 公司未来会注重到账利润的考核, 对于存量应收账款, 会采取一系列手段加速收回。第二, 公司始终坚持风控优先和零售优先, 出台了相应的应收账款管控策略, 对于风险较高的客户, 要求其提供足够的资产抵押, 并已办理相应的法律抵押手续和取得相应的法律文书。第三, 公司接下来会加快对现有抵押资产的变现处理。
--	--

	Q11：海外市场拓展情况？ A：公司基于对海外当地市场情况和自身竞争能力的判断，积极探索海外市场的发展路径：第一，开展海外的产品认证、专利授权，为公司国际化战略的实施打下坚实基础。第二，加大公司产品出口力度，加大自有品牌影响力。第三，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。此外，考虑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