

# 北京东方雨虹防水技术股份有限公司

## 2024 年度董事会工作报告

**各位董事：**

2024 年，北京东方雨虹防水技术股份有限公司（以下简称“公司”或“东方雨虹”）董事会严格遵照《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《公司章程》及《董事会议事规则》的规定，勤勉忠实地履行各项职责，严格执行股东大会各项决议，认真落实董事会的各项决议，促进公司规范运作，提升公司治理水平，保障公司科学决策，使公司保持稳定健康的发展态势。现将董事会 2024 年度工作情况汇报如下：

### 一、2024 年经营情况简析

报告期，公司实现营业收入 2,805,560.91 万元，比去年同期下降 14.52%，实现归属于母公司股东净利润 10,817.32 万元，比去年同期下降 95.24%；截至 2024 年 12 月 31 日，公司总资产为 4,471,544.88 万元，比去年末减少 12.62%，归属于上市公司股东的净资产 2,493,425.96 万元，比去年末减少 12.12%。

#### 1、聚焦主业，持续探索新增长曲线

聚焦巩固防水主业，积极拓展交通基建、水利、能源、通信设施等基础设施建设、城市新兴基建、工矿仓储物流、科教文卫等公共服务领域，以及保障性住房及民用建材领域等多元化应用场景，发力存量建筑市场，发展旧房改造、城中村改造、城市更新等翻新修缮业务。发挥科研技术优势丰富产品品类、升级产品体系，推进新领域、新产品、新赛道的发展，加强零售市场、非房市场、下沉市场等的开发，进一步提升市场占有率。

充分利用依托于防水主业所积累的客户资源、销售渠道的协同性及良好的品牌影响力，快速发展非防水业务，以优质的产品专业的系统服务为基础，为客户提供更为完善的一站式建筑建材系统解决方案，借助防水主业布局的全国性渠道网络协同优势，以砂粉为代表的非防水业务实现较快发展，为公司未来的可持续发展提供第二增长曲线，向实现防水、砂粉双主业迈出了坚实的一步。

夯基筑本，加速海外业务布局，发展海外市场，强化国际科研、设立海外公司、推进海外投资并购、海外建厂、海外供应链、海外人才培养、海外渠道拓展等国际化战略布局，实现海外贸易、工程、零售等多元化商业模式经营，为公司未来的可持续发展提供第三增长曲线，助力公司打造成为全球建筑建材系统服务商。

## 2、渠道变革，深化培育渠道发展

报告期，公司深化渠道发展战略，积极实施渠道变革，培育渠道发展，2024年，公司实现工程渠道及零售渠道收入共计235.62亿元，占公司营业收入比例为83.98%，同比增长8.10%，渠道销售目前已成为公司主要的销售模式。一方面，工程渠道继续深入推进“平台+创客”经营管理模式，坚持合伙人优先，升级合伙人制度、赋能合伙人发展，持续培育合伙人的经营管理能力、业务拓展能力、施工服务能力，提升合伙人服务终端客户的整体交付能力，帮助合伙人持续发展；另一方面，零售渠道不断深化渠道下沉，丰富渠道矩阵，坚持渠道精耕，搭建线上线下全渠道融合的零售运营模式。

## 3、零售优先，铸牢消费建材根基

公司零售业务包括民建集团及C端服务平台、建筑涂料零售业务板块。2024年，公司零售业务实现营业收入102.09亿元，同比增长9.92%，占公司营业收入比例为36.39%，零售业务占比进一步提升。其中民建集团以用户为中心基于行业发展现状，结合消费者实际需求进行技术突破，持续为消费者带来高技术含量、环保安全的创新产品，打造专为各类民用房屋、住宅设计的系统解决方案，涵盖防水防潮、墙面涂装、瓷砖铺贴、缝隙美化、密封胶粘、管道铺设6大维度，满足各类应用场景下的多样化需求，2024年，民建集团实现营业收入93.73亿元，同比增长14.58%；报告期末，为整合提升零售服务能力，更专业更高效地服务C端重装及维修市场，原建筑修缮集团零售业务板块“雨虹到家服务”与民建集团“安心服务”进行整合，搭建全集团C端服务平台，由民建集团统一管理；建筑涂料零售业务围绕提升经营质量的核心要求，系统梳理组织架构、品牌运营、渠道管理、服务体系，聚焦涂料主营产品，通过“Caparol德爱威”和“Alpina阿尔贝娜”双品牌定位为切入点，构建了涵盖内墙涂料、艺术涂料、外墙涂料及基辅材料的全方位产品线，并探索涂料零售业务的研发、生产、销售及技术服务新

生态和盈利增长点。

#### 4、海外优先，加速推动全球布局

报告期，公司进一步加强海外市场调研、完善海外组织管理体系，强化国际供应链布局和渠道建设。一方面，夯实海外市场团队的营销和组织能力，搭建并完善海外区域人员配置和组织建设，持续打造具有国际化竞争优势的人才队伍体系，以实现在关键市场的自主运作和高效服务。另一方面，公司积极布局设立本地化公司并已在多国设立海外公司或办事处，积极构建全球业务网络，为实现海外业务本地化运营打好基础。

截至本报告披露日，海外生产基地建设迎来进展：东方雨虹休斯敦生产研发物流基地奠基仪式暨国际化新征程启动仪式报告期在美国德克萨斯州普雷里维尤市举行，该项目将针对北美及全球建筑建材市场TPO防水材料市场需求以及公司对国际化科研技术开发与应用，一期计划主要建设TPO防水卷材生产线及北美研发中心；位于沙特阿拉伯达曼的天鼎丰中东生产基地项目正式动工，计划主要建设2条玻纤增强型聚酯胎基布生产线和2条聚酯胎基布生产线，该项目有利于缩短天鼎丰旗下非织造布等系列产品销往中东、欧洲、非洲及亚洲西部之间的运输距离，制造成本更具竞争力，能够进一步吸引全球范围的客户和资源；东方雨虹马来西亚生产研发物流基地产线顺利完成首次试生产，该生产基地配备多条先进生产线，覆盖砂浆、水性涂料等产品种类，引入先进生产技术和智能化生产设备，产品主要辐射新加坡和马来西亚等市场。

公司积极开展国际间交流与合作：举办东方雨虹越南发布会、东方雨虹马来西亚新品上市发布会，赋能合伙人设立柬埔寨首家东方雨虹工程服务中心；承办2024第十一届中国国际预拌砂浆生产应用技术研讨会；携旗下多个业务板块先后亮相参展第135届中国进出口商品交易会、第34届墨西哥国际建材展EXPO CIHAC、第29届孟加拉国达卡国际建材展览会、第44届中东迪拜五大行业展览会等，参加2024上海绿色建筑国际论坛、SNEC第十七届（2024）国际太阳能光伏与智慧能源（上海）大会暨展览会、“CHINAPLAS 2024国际橡塑展”；携新零售产品参加第23届国际建筑、室内设计与建筑展览会（THE 23RD INTERNATIONAL ARCHITECTURE, INTERIOR DESIGN & BUILDING EXHIBITION 2024, MALAYSIA）；旗下德爱威（中国）有限公司亮相2024中国国际涂料博览会暨第二十二届中国国际涂料展览会

(China Coatings Show 2024) 并举行德爱威2025 Colour Talk年度色彩发布会。此外，公司与菲律宾EEI集团、与泰国TOA集团、与中皖钢构（柬埔寨）投资有限公司分别签署战略合作协议，与巴斯夫签署合作谅解备忘录，与乌兹别克斯坦当地企业“CHINA OVERSEAS INTERNATIONAL BELT AND ROAD INITIATIVE” LLC（中国海外国际一带一路有限责任公司）携手合作完成中亚地区出口首单销售，为更好的参与全球市场合作与竞争，开启国际化进程打下基础。

#### 5、创新驱动引领行业可持续发展，培育智能制造新生态

报告期，公司积极围绕“智能制造、绿色低碳、前沿科技”等重点研发领域深耕开拓，通过不断强化基础及核心技术攻关能力、创新科研全链条体制机制、建立健全科技成果转化系统，有效推动产业链、创新链、价值链有机融合。公司依托先进防水材料全国重点实验室、国家认定企业技术中心、博士后科研工作站、北美研发中心等平台，围绕行业需求现状及发展趋势，通过新材料、新技术、新工艺等的应用，提升产品和服务质量、降低能耗、减少碳排放，同时进一步贯彻落实精益生产管理、研发技术创新与科技成果转化，全力搭建高质量科研创新体系，形成以“基础研究、技术攻克、成果转化、产业融合”为一体的全周期创新生态链，并将创新驱动发展战略融入体系建设、科技研发、产品品质、生产制造、系统服务、人才培养、合作交流等各个方面，不断塑造发展新动能、新优势，培育智能制造新生态。截至报告期末，公司累计拥有有效专利1,916件，其中国内有效专利1,897件（包含发明专利420件、实用新型1,187件、外观设计290件），海外有效专利19件。报告期，公司聚焦行业发展、市场需求及解决制约产业发展的“卡脖子”问题为导向，开展多项创新项目的研究及成果转化。同时，公司面向社会免费开放近百项专利许可，覆盖防水材料、绿色生产、智能化施工等技术领域，通过共享科技成果，提升行业整体技术水平，推动行业转型升级，引领行业可持续发展。

## 二、董事会日常工作情况

### （一）本年度董事会召开情况

2024年，公司共召开7次董事会会议，会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规、《公司章程》和公司《董事会议事规则》的规定。公司董事会设立了审计、薪酬与考核、提名、

战略与可持续发展四个专门委员会，建立并完善了议事规则，各委员会分工明确，为董事会的决策提供科学和专业的意见，确保董事会对经营层的有效监督。

### （二）董事会召集股东大会情况

2024年，公司召开了3次股东大会，公司董事会按照《公司法》、《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的规定，严格在股东大会授权的范围内进行决策，认真履行董事会职责，逐项落实股东大会决议的内容。会议情况如下：

会议届次	会议类型	投资者参与比例	召开日期	披露日期	披露索引
2023年年度股东大会	年度股东大会	34.59%	2024年05月13日	2024年05月14日	巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)
2024年第一次临时股东大会	临时股东大会	37.67%	2024年09月13日	2024年09月14日	巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)
2024年第二次临时股东大会	临时股东大会	41.22%	2024年11月14日	2024年11月15日	巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)

### （三）董事会专门委员会履职情况

报告期内，公司董事会各专门委员会按照各自议事规则的规定，以认真负责、勤勉诚信的态度忠实履行各自职责，为董事会科学、高效决策，不断完善公司治理结构、提高公司管理水平、促进公司发展等方面起到了积极的作用。报告期，公司于2024年8月28日召开第八届董事会第二十三次会议审议通过了《关于董事会战略委员会更名并制定〈董事会战略与可持续发展委员会实施细则〉的议案》，为进一步优化公司治理架构，健全公司环境、社会和治理（ESG）管理体系，持续提升公司可持续发展管理水平，充分发挥董事会对可持续发展事项的管理和监督作用，增强公司核心竞争力，同意将董事会战略委员会更名为董事会战略与可持续发展委员会，并在原董事会战略委员会工作职责的基础上增加统筹公司可持续发展相关职责。董事会各专门委员会的履职情况见下表：

专门委员会	会议届次	召开时间	审议事项
战略与可持续发展委员会	第八届董事会战略委员会2024年第一次会议	2024年04月08日	1、《关于开展商品期货套期保值业务的议案》；2、《关于开展商品期货套期保值业务的可行性分析报告》。
审计委员会	第八届董事会审计委员会2024年第一次会议	2024年04月08日	1、《2023年财务决算报告》；2、《2024年财务预算报告》；3、《2023年度利润分配预案》；4、《2023年年度报告全文及其摘要》；5、《2023年度募集资金存放与使用情况的议案》；6、《2023年度内部控制评价报告》；7、《关于续聘致同会计师事务所为公司2024年度审计机构的议案》；8、《关于使用暂时闲置自有资金进行现金管理的议案》；9、《关

专门委员会	会议届次	召开时间	审议事项
			于 2023 年度计提资产减值准备的议案》；10、《关于部分募集资金投资项目结项、变更并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》； 11、《关于部分募集资金投资项目延期的议案》。
	第八届董事会审计委员会 2024 年第二次会议	2024 年 04 月 19 日	1、《2024 年第一季度报告》
	第八届董事会审计委员会 2024 年第三次会议	2024 年 08 月 18 日	1、《2024 年半年度报告及其摘要》；2、《2024 年半年度利润分配预案》； 3、《2024 年半年度募集资金存放与使用情况的议案》； 4、《关于 2024 年半年度计提资产减值准备的议案》；5、《关于变更会计政策的议案》。
	第八届董事会审计委员会 2024 年第四次会议	2024 年 10 月 25 日	1、《2024 年第三季度报告》； 2、《关于 2024 年前三季度计提资产减值准备的议案》；3、《关于变更募集资金用途暨 2021 年度非公开发行募集资金投资项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》。
	第八届董事会审计委员会 2024 年第五次会议	2024 年 12 月 29 日	1、《关于 2025 年度日常关联交易预计的议案》。
薪酬与考核委员会	第八届董事会薪酬与考核委员会 2024 年第一次会议	2024 年 04 月 08 日	1、《关于 2023 年度董事薪酬的议案》；2、《关于 2023 年度高级管理人员薪酬的议案》；3、《关于为董事、监事及高级管理人员投保责任保险的议案》。
	第八届董事会薪酬与考核委员会 2024 年第二次会议	2024 年 04 月 19 日	1、《关于调整第三期限限制性股票激励计划限制性股票回购价格的议案》；2、《关于回购注销第三期限限制性股票激励计划激励对象已获授但尚未解除限售的限制性股票的议案》；3、《关于注销 2021 年股票期权激励计划部分已不符合行权条件的激励对象已获授但尚未行权的股票期权的议案》。
提名委员会	第八届董事会提名委员会 2024 年第一次会议	2024 年 12 月 29 日	1、《关于聘任公司总裁的议案》。

#### （四）独立董事履职情况

公司独立董事根据《公司法》、《证券法》、《上市公司独立董事管理办法》、《董事会议事规则》、《公司章程》、公司《独立董事制度》等相关规定，认真履行独立董事职责，积极出席相关会议，认真审议董事会的各项议案，按要求召开独立董事专门会议，充分发挥了独立董事作用，为董事会的科学决策提供了有效保障。具体详见 2024 年度独立董事述职报告。

#### （五）信息披露情况

2024 年，公司董事会严格遵守信息披露的有关规定，按照中国证监会和深圳证券交易所信息披露格式指引及其他信息披露的相关规定按时完成了定期报告披露工作，并根据公司实际情况，真实、准确、完整、及时发布会议决议、重大事项等临时公告，履行信息披露义务，确保投资者及时了解公司重大事项，有效地保护投资者利益。

## （六）投资者关系管理工作

2024年，公司持续完善投资者关系管理工作，不断提升服务质量，通过互动易平台、投资者热线电话、公司电子邮箱、举办年度业绩网上说明会、特定对象调研等途径建立与投资者之间通畅的双向沟通渠道，增进投资者对公司的了解和认同，同时也助力公司治理水平不断提升；全面采用现场会议和网络投票相结合的方式召开股东大会，便于广大投资者的积极参与。公司将继续完善投资者关系板块建设，力求维护与投资者长期、稳定的良好互动关系，树立公司良好的资本市场形象。2024年，公司接待调研、沟通、采访等活动情况如下表：

接待时间	接待方式	接待对象	调研的基本情况索引
2024年04月29日	网络平台线上交流	通过“全景网”网站以网络远程方式参与公司2023年度业绩网上说明会的广大投资者	详见巨潮资讯网 ( <a href="http://www.cninfo.com.cn">http://www.cninfo.com.cn</a> )
2024年08月29日	特定对象调研	国泰君安；ALL VIEW MANAGEMENT LIMITED；ATLANTIS INVESTMENT MANAGEMENT LIMITED；BlackRock Inc.；德弘资本；Dymon Asia Capital (HK) Limited；瀚亚投资；富达基金；Grand Alliance Asset Management Limited；OCH-ZIFF CAPITAL MANAGEMENT HONG KONG LIMITED；OSCAR AND PARTNERS CAPITAL LIMITED；Schroders；T. Rowe Price Associates Inc.；TX CAPITAL (HK) LIMITED；汉和资本；泓澄投资；鸿道投资；星石投资；益安资本；博道基金；博时基金；才华资本；财通资管；大成基金；大家资产；德邦基金；东兴基金；东兴证券；沅京资本；富敦投资；富国基金；工银瑞信；观富资产；德汇投资；富业盛德资产；惠正投资；国金基金；国金证券；国泰基金；国投证券；国网英大国际控股；海富通基金；合煦智远基金；荷宝香港；泓德基金；华安基金；华宝基金；华富基金；华商基金；华夏基金；华夏未来；汇丰环球；汇添富基金；汇添富资产；嘉实基金；建信基金；交通银行；交银施罗德基金；金鹰基金；景林资产；景顺长城基金；立格资本；马来西亚国库控股公司；摩根士丹利基金；宁银理财；农银人寿保险；鹏华基金；平安养老保险；浦银安盛基金；仁桥资产；睿远基金；润晖投资；驼铃资产；半夏投资；东方证券资管；禾其投资；聚鸣投资；庐雍资产；明河投资；上海人寿保险；睿郡资产；石锋资产；通怡投资；相生资产；新泉投资；正心谷投资；重阳投资；上银基金；申万宏源资管；广汇缘资产；奇盛基金；凯丰投资；锐意资本；裕晋投资；太平基金；泰康基金；泰康资管；腾跃基金；天弘基金；万家基金；文渊资本；汇鑫投资；中睿合银投资；湘财基金；新华基金；新华资管；信达澳亚基金；幸福人寿保险；衍盛投资；阳光资管；易方达基金；银华基金；盈	详见巨潮资讯网 ( <a href="http://www.cninfo.com.cn">http://www.cninfo.com.cn</a> )

接待时间	接待方式	接待对象	调研的基本情况索引
		峰资本；友邦人寿保险；长城基金；招商基金；中金公司；国寿养老；国寿资产；中航基金；中欧基金；中泰资管；中碳创富；中信证券；中银国际；中银基金；中邮创业基金	
2024年08月29日	特定对象调研	中信证券；北京成泉资本；百嘉基金；渤海投资；长信基金；光大银行；泰康资产；招银理财；中意资产；华夏人寿；磐厚动量；惠正投资；中信证券资管；富国基金；九泰基金；西部利得；淳厚基金；天风证券；富荣基金；海通证券资管；太平资产；天弘基金；淡水泉投资；国泰君安证券资管；弘毅远方基金；第五公理投资；百恒资本；诺安基金；兴证证券资管；汇丰晋信；立格资本；北京金泰银安投资；Polymer Capital Singapore Pte. Ltd.；MFS Investment Management；华银精治；施罗德投资；建信基金；申万宏源投资；西藏合众易晟；留仁资产；海宸投资；上海人寿；财信证券；鑫翰资本；广东德汇投资；上海榜样投资；幻方量化；长城财富保险；慧利资产；君茂投资；象舆行投资；易方达基金；跃微投资；中邮证券；华夏基金；清和泉资本；璞远资产；丰煜投资；锦绣中和投资；易鑫安资产；荷宝私募基金；人保资产；华宝证券；常州泰富百货集团	详见巨潮资讯网（ <a href="http://www.cninfo.com.cn">http://www.cninfo.com.cn</a> ）
2024年10月29日	特定对象调研	国泰君安；德弘资本；富达基金；高瓴资本；Inventive Captain Ltd.；OSCAR AND PARTNERS CAPITAL LIMITED；Point72 Hong Kong Limited；Q FUND MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED；T. Rowe Price Associates Inc.；TX CAPITAL (HK) LIMITED；WINFOR CAPITAL MANAGEMENT LIMITED；ZAABA CAPITAL；爱建证券；安信资管；泓澄投资；清和泉资本；北京容光私募基金；北京源乐晟资管；博道基金；博时基金；财通资管；大成基金；德邦基金；东方证券；东兴基金；富敦投资；富国基金；工银安盛；工银瑞信；光大证券；富业盛德资管；广发证券；国金基金；国联人寿保险；国寿安保基金；国泰基金；国泰君安投资；国泰证券投资信托；海富通基金；海南硕丰基金；荷宝香港有限公司；华商基金；华夏基金；汇华理财；汇添富资产；嘉实基金；交银施罗德基金；锦绣中和；景顺长城基金；昆仑信托；立格资本；马来西亚国库控股公司；摩根基金；摩根士丹利基金；诺德基金；鹏华基金；平安基金；平安养老保险；浦银安盛基金；前海开源基金；泉果基金；仁桥资产；睿远基金；驼铃资产；半夏投资；东方证券资管；丰煜投资；高毅资产；上海国际信托；明河投资；上海人寿保险；睿郡资产；石锋资产；途灵资产；相生资产；重阳投资；上汽顾臻资产；上银基金；进门财经；深圳通和私募基金；悟空投资；深圳资瑞兴投资；泰康资产；腾跃基金；天弘基金；万家基金；无锡汇鑫投资；西部证券；新华基金；易方达基金；银华基金；远信私募基金；招商证券；国寿资产；中信保诚基金；中信证券；中银国际证	详见巨潮资讯网（ <a href="http://www.cninfo.com.cn">http://www.cninfo.com.cn</a> ）

接待时间	接待方式	接待对象	调研的基本情况 索引
		券；中银理财；中邮人寿保险	

### 三、2025 年度董事会工作计划

2025 年，董事会将继续发挥在公司治理中的核心作用，严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规的要求，进一步健全公司规章制度，不断完善风险防范机制。2025 年度董事会工作计划主要包括：

基于对宏观经济及公司核心竞争优势的分析，根据公司发展战略，2025 年，公司以“相信持续努力的力量，相信真、善、美的力量，相信公司、团队、合伙人的力量，无条件自信”作为工作主题，全年主要经营计划为：

#### 1、升级渠道开发和管理体系，与合伙人共创、共享、共赢

坚持以合伙人中心，全力以赴发展合伙人，持续赋能合伙人，提升合伙人服务终端客户的运营能力。强化开发、分类管理、管控秩序、升级合伙人服务，根据品类、细分赛道和城市分级管理渠道，建立合伙人的分产品、分领域、分区域的分级政策，精耕细作。民建集团做好低线城市的渠道和全品类覆盖，升级 C 端服务商的专业服务能力，打通线上线下全链路营销；工建集团则要根据项目属性和资源开发及匹配合伙人。

#### 2、全力管控风险，全面提升经营质量

进一步升级完善合伙人授信政策，加大对合伙人资质、信用情况的审查力度，严控坏账风险。持续改善现金流，坚持以正向现金流作为经营管理和决策的主要依据。升级合同管理，加强过程管控，升级收款工作，继续全力收款，全面打造一支持续作战的专业化收款团队。

#### 3、坚持科技创新，守住质量底线，保持核心竞争力

通过技术创新、工艺创新、管理创新、制度创新及其联动，保持成本领先优势。搭建创新平台、加快关键核心技术攻关和产业升级增质，聚焦市场需求，跨领域开发新结构原材料、开发具有单一或多重功能的新产品，创新产品体系，通过集成化和场景化的解决方案打造差异化优势。守住质量底线，坚持质量是东方雨虹品牌价值的核心所在，确保产品质量和服务质量，保持质量领先的核心竞争力。

#### 4、围绕销售端打造三大平台，各板块协同发展

充分利用民建分销网络、服务网点等渠道资源，打造国内民用建材销售平台，销售防水涂料、卷材、砂粉、建筑涂料、管业等各项具有零售消费属性的产品；

充分发挥工程渠道优势，打造国内工程建材销售平台。通过组织变革实现渠道拉通、客户拉通、技术拉通、生产交付拉通，提升跨板块协同能力；工建集团强化省区自主经营决策权，快速响应市场；

快速开拓海外市场，建立海外建材销售平台，全力支持公司各板块、各品类出海；

充分利用三大平台销售资源，高效协同，形成合力支持砂粉、德爱威建筑涂料、保温、管业、胶业、光伏、雨虹瓦等非防水品类完善渠道布局，全域、全品类、全渠道满足客户需求，树立以客户为中心的决策和服务体系。

#### 5、聚焦防水、砂粉双主业，打造新增长引擎

防水领域要扎实做好渠道、产品、市场工作，逐步提升市占率，发展专精特新产品，优化产品结构，提升盈利能力。砂粉领域要通过技术、产品、供应链等创新机制，进一步完善产能布局，实现砂粉全域全品类成本领先；利用民建平台零售渠道布局优势，做大 C 端业务；利用工建平台销售、合伙人资源，做大 B 端业务，让砂粉成为公司新增长引擎。

#### 6、全力以赴出海，快速发展海外业务

以创业心态开拓发展海外市场，系统有效、持续推进海外战略，聚焦优势品类，理顺各个产品类别的出海策略，坚持国际贸易与投资并购并行。扩充进出口贸易品类，在目标国市场进行本地化布局，建设国际化渠道网络，适时建立本地化供应链，加大并购力度，扩大并购领域和范围，通过优势资源收并购快速进入海外市场。

#### 7、以组织变革提升运营效率，精英治雨虹

通过组织变革优化公司运营管理体系，降低公司内部沟通协同成本，提升运营效率，杜绝管理浪费，打造持续艰苦奋斗的敏捷型组织。持续坚持用人标准专业化、职业化、年轻化、国际化，积极倡导和打造“不唯上、不唯书、只唯实”的文化氛围。以客户为中心，以结果为导向，去伪存真，让自由之风劲吹，全员建言献策，为公司发展贡献力量。

特此报告。

北京东方雨虹防水技术股份有限公司董事会

2025年2月27日