

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： 20250228

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、杨冬庭、巫恺洋、尉丽丽、苏晓东（国泰君安）；崔含章、吴翟（德弘资本）；文杰（工银瑞信）；王平川（景顺长城基金）；王宁远、刘畅（招商基金）；陈烨远、戎哲宇（睿远基金）；尚广豪（泉果基金）；毛志伟、焦明远（上海通怡投资）；刘诗洁（WINFOR CAPITAL MANAGEMENT LIMITED）；秦晴（Point72）；符宾、赵忠华（驼铃资产）；董宇博（华宝基金）；吕任卿（荷宝香港有限公司）；黄海（泓德基金）；张博（东方基金）；杨伊淳（明河投资）；孙文瑞（宁银理财）；赵颖芳（中银国际）；欧阳俊明、张涛（相生资产）；赵宇烨（国海富兰克林基金）；王剑敏（白鹭资产）；房昭强、黄彦东、李峙屹（富国基金）；黄军锋（博远基金）；许凯（华夏理财）；刘濯宇（Government of Singapore Investment Corporation）；翁鼎雨（文渊资本）；熊健（国联基金）；Bowei Su（OSCAR AND PARTNERS CAPITAL LIMITED）；杨昊（明湾资产）；沈怡雯（上汽顾臻资产）；陶敏（海富通基金）；陈曦（明汭投资）；王风云、刘莉华（国寿资产）；张晨（交银施罗德基金）；陈佳玲（中泰资管）；马保良（中意资产）；马文文（中欧基金）；姚艺（宝盈基金）；黄健斌、刘俊诚（博时基金）；章秀奇（趣时资产）；张萍（正圆私募基金）；张婷（益民基金）；Terry Yao（瑞兆投资）；蒋煜（常春藤私募基金）；杨文超（摩根基金）；史国财（仁桥资产）；王祎馨（兴证基金）；

	袁浩（民生加银基金）；陈路华（嘉实基金）；杨啸宇（永赢基金）；缪东航、陈修竹（摩根士丹利基金）；刘彦（珞容资产）；刘玉江、戴钢（鹏华基金）；刘厚胜（清和泉资本）；徐亚（明达资产）；李帅（长流汇资产）；黄泓鉴（新华基金）；王飞（熙山资本）；张伯伦（银华基金）；吴娜（先锋基金）；王寓捷（太平基金）；黄皓（华夏基金）；卢静远（富业盛德资管）；Ada（摩根资管）；汪自兵（方物私募基金）；高鹏（中碳创富）；詹佳（光大保德信基金）；张明（安信基金）；邵仕威（裕晋投资）；赵梧凡（德邦基金）；徐佳文（马来西亚国库控股公司）；Alex Wang（Fedelity）；李树磊（建信基金）；邓超贤（国泰君安投资）；马艳超（恒安标准人寿保险）；杜广（天弘基金）；庞道满（新泉投资）；龙若朴（新疆前海联合基金）；蒋旻晶（润晖投资）；Jamie（M&G）；王树娟、胡云芑（东方证券）；张岩松（中银国际证券）；苑博洋（东兴证券） （以上排名不分先后）
时间	2025 年 2 月 28 日（星期五）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 2024 年度主要经营情况介绍 2024 年，公司面对行业需求压力与自身业务结构转型阵痛期的双重挑战，全年实现营业收入 280.56 亿元，同比下降 14.52%。收入下降的核心原因与公司为了未来更好的高质量健康发展积极推动客户结构优化、渠道变革、业务模式转型有关，2024 年，公司业务模式已从传统的大客户为主的直销模式向零售渠道和工程渠道为主的渠道销售模式转型；同时，从提升企业经营质量及风险管控角度考虑，公司在 24 年主动放弃了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，施工业务也因其账期较长，公司近年来也主动放弃了部分回款较差的双包业务，导致施工收入下滑，综上，公司 2024 年直销业务收入规模较上年同期大幅减少 60 亿元，同比下降 58.75%，这是导致公司 2024 年营业收入下降的关键因素。

	尽管 24 年整体收入下行，但部分业务板块仍不乏亮点。首先从各渠道表现来看，公司零售渠道实现营业收入 102.92 亿元，同比增长近 10%，其中民建集团实现营业收入 93.7 亿元，同比增长 14.58%。民建集团在面临去年民用建材消费需求压力及高基数的前提下仍实现了逆势增长，一方面得益于渠道的持续下沉渗透及多年积累的品牌力、产品力、渠道力的赋能，产品市场份额不断提升，同时，卷材维修、特种砂浆、墙辅、胶粘剂、管业等新品类借助原有防水涂料渠道的销售协同，均实现了较为快速的增长，成为了民建集团重要的增长引擎。工程渠道抓住了近年来行业供给端加速出清的机遇，快速并有序的发展合伙人、为合伙人赋能，市场份额持续提升，2024 年也实现了逆势增长，营业收入 133.54 亿元，同比增长 6.74%。其次，从公司整体业务结构看，2024 年，公司实现工程渠道及零售渠道收入合计 235.62 亿元，占公司营业收入比例为 83.98%，同比增长 8.10%，其中零售渠道占公司营业收入比例为 36.39%，工程渠道占公司营业收入比例为 47.60%。在零售优先、合伙人优先的渠道变革下，公司的销售模式已成功从以大 B 为主的直销模式转型为以 C+小 B 为主的渠道销售模式，渠道销售目前已成为公司最主要的销售模式。 业务模式的积极变化带来了经营现金流量表的显著改善，尽管公司 2024 年营业收入较上年下降约 48 亿元，但 2024 年公司经营活动产生的现金流量净额提升至 34.57 亿元，同比增长 64.39%；收现比达到 1.05，与上年同期相比持续提升；应销比（应收账款/销售收入）也有所下降，截至 2024 年期末，公司各项应收指标，包括应收账款、应收票据、其他应收款的规模较上年同期均呈现较为明显的下降趋势。 另一方面，由于公司 2024 年收入规模下降，导致成本费用无法得到有效摊薄，公司毛利率有所下降，同时费用率上升。2025 年，公司会严格管控费用支出，提升人均效能和运营效率，降低费用率。同时，我们相信，在渠道变革、业务转型已见成效的今年，在所有的经营决策都将以正向的现金流作为重要的考量指标的今年，公司的经营质量仍将延续持续改善趋势。
--	---

	公司披露的 2025 年收入预算目标为 300 亿元，较去年 280 亿有所提升。尽管这一年我们仍有可能面临行业需求持续下行的压力，但我们相信，在团队的不懈努力下，我们能够抗住这个压力，这个底气来自于公司业务转型的基本完成，一方面，公司近三年来客户结构优化、业务模式转型过程中，主动放弃了一些地产大客户业务、施工业务等直销业务，过往三年，这些业务收入规模的快速下降，让我们承受了转型的阵痛，对公司的收入规模利润规模造成了冲击，但随着转型的完成，相关板块收入基数的变小，让因直销业务下降所造成的整体收入缺口正在快速缩小，转型过程中带来的压力也随之下降；另一方面，公司零售渠道依靠渠道下沉渗透、渠道复用，七朵产品金花仍将持续发力；以砂粉为代表的新品类、新赛道业务在 2025 年也将继续保持良好的发展态势；同时，积极布局海外供应链体系和市场渠道的海外集团也将成为公司未来又一新的增长曲线。 二、互动问答 Q1：公司此次现金分红是否会缓解实控人质押压力？ A：本次现金分红若能履行规定程序并实施，李总所获现金分红将主要用于偿还其股票质押融资，降低杠杆。预计后续其质押率会有比较明显的下降，从而显著化解实控人因质押率过高而带来的质押风险，本质上也是降低公司的经营风险，轻装上阵。 Q2：此次高比例现金分红是否会影响公司正常经营？ A：公司此次现金分红方案是按照合并报表、母公司报表中可供分配利润孰低的原则，综合考虑公司资金状况及可供分配利润规模后制定的。该方案在符合利润分配政策、保障公司正常经营和长远发展的前提下，基于对公司稳健经营和可持续发展的信心，积极回报公司股东，与股东共享公司经营成果。 第一，公司业务模式已发生变化，公司作为一个消费建材平台，持续向工程渠道合伙人、零售渠道经销商输出品牌、输出技术、输出产品、输出服务，为合伙人、经销商持续赋能，通过工程渠道合伙人、零售渠道经销商为各类应用场景提供优质产品系统，进而逐渐放弃了账
--	---

	期较长的包清工业务，施工收入规模快速下降，因施工业务通常对营运资金占用时间长，业务形态的变化意味着同等收入规模下公司对营运资金的需求在下降；第二，公司销售模式已由大客户集采为主的直销模式转变为以 C+小 B 为主的渠道销售模式，销售模式的变化、渠道的变革不仅从根源上解决了应收账款问题，而且能够持续改善公司经营现金流，这也是我们能够进行高比例分红的基石，是分红的底气根源。第三，目前国内产能布局已比较完善，对于国内的产能，公司现阶段的目标是要努力提升市场份额、提升销量，进而提升产能利用率，以改善毛利率，因此国内目前已没有大额的资本开支计划，而海外业务将成为公司的另一增长引擎，公司会逐步有序的布局海外供应链体系建设，资本开支规模可控；第四，公司近几年出于稳健经营的考虑，一直在控制负债率水平，保持较低的负债率，公司 24 年底资产负债率为 43%，有息负债率也只有 15%，负债水平较低，财务结构非常稳健安全，同时，公司目前银行授信额度较为充裕，银行融资利率也较低，可随时增加流动性，具备较强的偿债能力和财务杠杆的应用空间。因此，此次现金分红不会影响公司未来正常经营。 公司在做任何一项决策，一定是将公司可持续发展、不影响公司稳健经营的前提下来制定，在做出此次分红方案前，财务部门已充分预估了流动性和营运资金需求，进行了相关压力测试，在确保分红后公司仍然具备较强的流动性水平、稳健的资本结构的基础上，公司才形成了此次分红预案。 公司近几年基于对未来发展的信心，多次实施了股份回购并注销、同时也持续增加现金分红，用真金白银来回馈，既彰显了我们对于业务转型后对未来可持续发展的信心，对最终能突破黎明前的黑暗、穿越周期的决心与自信，也充分展示了公司在新的业务模式下经营质量持续提升、逐渐具备造血功能最强有力的证明。 Q3：2024 年四季度毛利率环比下降原因？ A：一是公司去年四季度整体收入规模相对较低，导致成本费用无法得到有效摊薄，对毛利率有影响；二是由于公司对经销商 2024 年
--	---

	度业绩的奖励政策，在去年四季度确认返利费用，也对四季度毛利率有所影响。 Q4：工抵房处置情况？ A：公司希望今年集中解决剩余工抵房问题。目前在手的工抵房主要是为解决 2024 年之前做大客户集采业务形成的应收账款回收风险。在工抵房变现过程中，可能会产生一定的折损，具体折损情况将受当时的房价走势影响。但公司已经按照会计准则计提了较为充分的减值准备，即使工抵房处置过程中产生折损，也会先冲抵已经计提的减值准备。 Q5：砂粉情况介绍？ A：砂粉集团 2024 年销量达到 800 万吨左右，实现收入 41.52 亿元。砂粉集团依托东方雨虹强大的供应链整合能力及渠道销售能力，在巩固特种砂浆系统产品的同时，大力拓展更具性价比的新产品，完善产品结构、积极抢占市场份额，实现了产品销量和市场份额的双提升。 Q6：德爱威涂料情况介绍？ A：德爱威零售业务收入在去年有所下滑，但管控费用得当，实现了扭亏为盈。与此同时，为提升经营质量，改善现金流，德爱威工程也在去年开始进行去施工化转型，德爱威工程业务去年未产生新增应收款项。 Q7：民建集团具体产品线分布情况？ A：民建集团目前主要产品线涵盖了“七朵金花”，具体包括防水涂料、卷材维修、砂浆、美缝剂、墙辅产品、胶类产品和管业。其中，防水产品线收入与非防水产品线收入大致各占民建集团收入的 50%。 Q8：海外业务情况？ A：公司海外业务目前正在积极布局供应链体系和渠道建设。供应链方面，美国休斯敦的 TPO 工厂、沙特阿拉伯的无纺布生产基地正在有序推进中，马来西亚生产基地产线已于一月份顺利完成首次试生产，该生产基地覆盖砂浆、水性涂料等产品种类，产品主要辐射新加坡和
--	---

	马来西亚等市场。此外，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，不断搭建海外区域人员配置和组织建设。同时，适时通过并购方式，快速建立并拓展当地市场渠道，进一步推动海外业务发展。
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