

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：20250317

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	通过“全景网”网站以网络远程方式参与公司 2024 年度业绩网上说明会的广大投资者
时间	2025 年 3 月 17 日（星期一）15:00-17:00
地点、形式	全景网（ https://rs.p5w.net/html/145546.shtml ） 网络远程文字交流
上市公司接待人员姓名	公司总裁杨造成先生、财务总监徐玮女士、副总裁及董事会秘书张蓓女士、独立董事黄庆林先生
交流内容及具体问答记录	<p>Q1：感谢管理层百忙之中抽出时间回复中小投资者问题。想问下公司管理层如下两个问题：1、零售渠道以及小 B 工程渠道营收中与房地产相关收入占比大约是多少呢？2、在公司未来与房地产相关营收中，麻烦展望下未来新房装修与旧房修缮相关营收占比趋势情况，谢谢。</p> <p>A：您好，第一，公司 C 端零售业务聚焦服务于普通大众消费者家庭装修及重装翻新维修市场；关于工程渠道业务，公司持续坚持合伙人优先，通过实施渠道变革，赋能合伙人发展，积极拓展交通基建、水利设施等基础设施建设、城市新兴基建、工矿仓储物流及保障性住房等多元化应用场景，发挥技术优势丰富产品品类、升级产品体系，提升</p>

公司在非房领域的市场占有率。因公司业务涉及行业客户众多且较为分散，尚未按照您所提口径进行细分统计。第二，随着我国房地产市场步入深度调整周期，大拆大建的时代逐渐淡出历史舞台，存量建筑市场的提质升级成为新的焦点，公司亦积极把握市场机遇，持续发力存量建筑市场，大力发展旧房改造、城中村改造、城市更新等翻新修缮业务，这也是公司目前以及未来重要的业务场景之一。感谢您对东方雨虹的关注！

Q2：请问截止到 2025 年 3 月 10 日股东户数是多少？

A：您好，截至 2025 年 3 月 10 日，公司股东总数为 194,622 户。感谢您对东方雨虹的关注！

Q3：砂浆粉料 2023 年销量 500 多万吨，收入 42 亿；2024 年销量 800 万吨，收入 41.5 亿（距离年初定的 60 亿的目标差距不小），除了产品结构原因外，是不是价格战很激烈？竞争加剧的情况下，公司有哪些优势保证完成 2025 年 1200 万吨的目标？

A：您好，首先，2024 年，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，利用成本优势，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。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，公司作为建筑建材系统服务商，积极利用防水主业多年积累的客户资源及销售渠道的协同性，快速发展砂粉等非防水业务，同时得益于公司其他相关业务板块快速发展的需要，公司砂粉业务发展较快。第三，砂粉行业地域特征明显，核心是要建立强大的供应链体系。公司已实现全国性的生产研发物流基地布局，运输费用不断降低。目前砂粉业务实施“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。第四，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，并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，对砂粉业务快速发展提供了很好的支撑。此外，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，公司砂粉业务板块致力于全链条布局，为客户提供高性价比的一站式供应服务。感谢您对东方雨虹的关注！

Q4: 公司通过合伙人做项目，应收账款压力转移到合伙人身上，那么合伙人的资金链是如何保证持续开拓业务的？此外，公司给合伙人有授信的话，如何保证从合伙人那里收回货款？

A: 您好，首先，公司通过实施渠道变革积极拓展交通基建、水利设施等基础设施建设、城市新兴基建、工矿仓储物流及保障性住房等多元化应用场景以提升公司在非房领域的市场占有率，同时发力存量建筑市场，发展旧房改造、城中村改造、城市更新等翻新修缮业务，因此，合伙人服务的终端客户变化亦为合伙人顺利开拓业务提供有利保障。其次，公司坚持合伙人优先，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。第三，公司为合伙人持续拓宽融资渠道，提供融资支持，一方面帮助合伙人寻找融资机构，协助合伙人办理融资事项，另一方面，为帮助合伙人及时获得发展所需要的资金以更加有效地拓展市场，公司在必要时以连带责任保证方式对银行等金融机构给予符合资质条件的东方雨虹合伙人的贷款提供担保。第四，公司持续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。感谢您对东方雨虹的关注！

Q5: 应收账款 3 年以上部分大幅增长至 20 多亿，是什么原因？这里面有多少是有抵押资产的？还能收回来吗？

A: 您好，长账龄应收账款增长根据应收账款账龄滚动计算，部分应收账款未收回系公司已取得抵债资产尚未完成过户未终止确认应收账款所致，感谢您对东方雨虹的关注！

Q6: 请问管业收入目前规模多大？2025 年能扭亏为盈吗？管业的中长期发展目标是怎样的？

A: 您好，首先，公司管业由公司全资子公司东方雨虹管业科技有

限公司负责，主要从事新型塑料管道系统的研发、生产、销售等业务，产品体系包含工程产品体系和家用产品体系，产品涵盖给水、排水、采暖、电力护套、净水、节水灌溉等多个应用领域，同时积极拓展前端净水、末端节水、室内环境管理、雨污综合管理的现代综合系统解决方案。其次，公司将充分利用民用建材销售平台、工程建材销售平台、海外建材销售平台三大平台销售资源，高效协同，形成合力支持包括管业在内的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，特别是充分利用民建分销网络、服务网点等渠道资源，销售管业等各项具有零售消费属性的产品。此外，管业产品及系统服务可应用于房屋建筑、工业、农业、大型水利设施、电力电缆、市政工程、矿业、仓储物流等领域，公司亦将积极把握市场机遇，支持管业发展。感谢您对东方雨虹的关注！

Q7：公司股价最近几年一直处于底部，如何维护股价稳定和涨，有什么措施吗？

A：您好，公司二级市场股票价格与公司自身经营情况、资本市场环境、投资情绪等多方面因素有关，公司始终高度重视稳健经营和中小投资者的利益，将聚焦主业，不断加强自身建设，持续做好技术创新、市场推广、客户服务、加强生产运营管理、规范公司运作、改善经营质量及提升盈利能力等，以更好地回报广大投资者。另外，公司近几年基于业务转型后对未来可持续发展的信心，也多次实施了股份回购并注销、持续增加现金分红比例和频次，切实提高股东的投资回报，提升公司长期投资价值，以实现公司与投资者的双赢局面。感谢您对东方雨虹的关注！

Q8：2024年，公司的研发人员比上一年增长了27%，但其中本科增长47%，硕士减少了12%，请问为什么会出现这种现象？

A：您好，2024年，公司研发人员同比增长26.94%，人员数量同比增加142人，其中本科学历同比增长47.32%，人员数量同比增加159人，硕士学历同比减少11.69%，人员数量同比减少18人。主要原因为：2024年，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，同时，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，通过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。因此，2024年，随着公司产品品类不断丰富、应用技术不断发展、科技成果转化系统不断完善，公司产研线持续增加，为了保证产品可靠性和应用性能，提升实验室数据的可靠性，增加了对产品应用性能测评和基础检测工作，研发人员在保持整体增长的同时，学历构成进行了适当调整。感谢您对东方雨虹的关注！

Q9：据说公司 2024 年支付了近 4 亿元的裁员补贴，但在管理费用各明细项目中未见此项支出，请问放在哪项费用或成本中了？

A：您好，公司 2024 年度未发生 4 亿元裁员补贴；已发生的裁员补贴费用按会计准则规定列报在管理费用中，感谢您对东方雨虹的关注！

Q10：当前国际形势复杂多变，公司在向海外发展时如何规避风险？

A：您好。首先，2024 年，公司实现海外收入 8.77 亿元，同比增长 24.73%，占营业收入比重 3.12%，海外收入占比有所提升，海外市场开拓初见成效。第二，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，其中，马来西亚生产基地产线已于 2025 年 1 月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。第三，在全球化业务稳步发展的同

时，公司将逐步完善海外业务风险管控机制：通过研判当地政治经济局势、法律体系以及监管制度等以降低海外业务运营风险；通过适时开展外汇套期保值业务，以更好的规避和防范因外汇汇率及外汇利率大幅波动对公司造成的不利影响，提高公司应对外汇市场波动风险的能力；亦通过加强海外市场调研、完善海外组织管理体系，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，满足客户国际化和多元化的场景和需求。感谢您对东方雨虹的关注！

Q11：请问，2024 年报的“部分客户应收账款情况”显示，2024 年底新增客户 8、客户 15、客户 17 应收账款且大幅计提坏账，而 2023 年底这 3 个客户的应收账款为 0。这个情况是否与公司风险零容忍的经验方针相矛盾？

A：您好，公司按《企业会计准则》规定，对客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，本公司对该应收款项单项计提坏账准备，除单项计提坏账准备的应收款项之外，本公司依据信用风险特征对应收款项划分组合，在组合基础上计算坏账准备，公司 2024 年报单项计提坏账准备中客户 8、客户 15、客户 17 应收账款在 2023 年存在余额，2023 年披露在组合计提坏账中，2024 年度公司结合客户的信用风险判断披露在单项计提坏账准备客户中，感谢您对东方雨虹的关注！

Q12：第一季度业绩怎么样？预告一下？发货量怎么样？

A：您好，公司生产销售等日常经营活动按管理要求正常开展，具体数据以公司一季报实际披露为准，感谢您对东方雨虹的关注！

Q13：2024 年财报显示，东方雨虹母公司净利润 99.91 亿元，远高于合并报表的归母净利润 1.08 亿元，两者差额高达 98.83 亿元；母公司投资收益 108.5 亿元，是合并报表中子公司净利润总和 13.68 亿元的 8 倍。同时，2024 年母公司取得投资收益收到的现金只有 12.66 亿元，请问，母公司巨额的投资收益和利润从何而来？请管理层给予合

理解释？

A: 您好, 2024 年度, 母公司净利润 99.91 亿元, 母公司投资收益 108.50 亿元; 母公司 2024 年度投资收益主要系取得子公司分红 108.29 亿元; 母公司 2024 年度现金流量表取得投资收益收到的现金 12.66 亿元, 主要系子公司分红未全部通过现金结算所致。感谢您对东方雨虹的关注!

Q14: 请问公司刚成立 AI 公司, 在人工智能方面现在有什么成果, 是否已有相关营业收入?

A: 您好, 东方雨虹数智科技有限公司目前已在 AI 领域沉淀了一批数字人智能体场景, 并已研发了相关平台, 目前暂未形成相关收入。感谢您对东方雨虹的关注!

Q15: 东方雨虹在建筑行业领域多年的积累了大量的客户资源, 公司有没有继续跟踪或开发这部分客户再次合作? 有没有规划接合当下人工智能, 更精准找到属于雨虹的客户群体?

A: 您好, 东方雨虹目前已建立了线索库、商机库、项目库、客户库, 并且有相应的客户开发和项目开发的激励机制, 鼓励不同板块协同开发。关于 AI 赋能目前正在推进如下工作: 第一, 通过内部信息库和外部信息, 主动引导业务人员开展市场开拓和销售工作, 例如数字人主动提醒业务人员, 哪些领域有线索商机; 第二, 为区域主管分析, 业务人员的行销行为的科学性; 第三, 通过数字人对业务人员进行培训、陪练, 包括产品技术资料的培训和话语话术等。感谢您对东方雨虹的关注!

Q16: 2025 年是否还需要坏账计提?

A: 您好, 对于符合《企业会计准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》及公司会计政策的相关规定需计提坏账准备的, 公司将按规定予以计提, 感谢您对东方雨虹的关注!

Q17: 公司未分配利润较多, 现金流充沛, 是否下一步有新的回购措施提振股价?

A: 您好, 如有新的回购计划, 公司将按照相关规定进行披露, 感

谢您对东方雨虹的关注！

Q18: 请教下，我们的直销业务应收账款账期相对较长，能否说下大致在几个月，另外是否方便说下 2024 年年末应收账款中直销业务的应收账款大致占比，谢谢。

A: 您好，公司应收账款按合同签署账期管理，符合业务特点，截至 24 年末，直销业务收入占公司营业收入比 15.24%。随着公司业务模式调整及应收账款风险管控升级，将持续优化应收账款结构并将其控制在合理范围内。在应收账款管控方面，公司始终坚持风控优先，实施“对到期应收账款实行零容忍”，出台相应的应收账款管控策略，强力推行应收款全员全过程管理，充分调动全员收款积极性。成立了专门的风险管控中心评估客户履约能力，制定履约评价体系对客户进行分级，针对不同等级的客户采取不同的收款政策；对合同评审、工程签证和回款情况等过程进行全程监控，随时跟进所有客户每个具体项目的应收账款回款情况，通过处理合同风险、应收账款控制管理、债权凭证管理、要求提供资产担保、非诉及诉讼方式的应收账款催收等多种措施完善应收账款管理机制，防范应收账款风险。感谢您对东方雨虹的关注！

Q19: 为啥每次计提都放最后一个季度，前面为啥不管控？连续两年都这样。

A: 您好，公司对于符合《企业会计准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》及公司会计政策的相关规定需计提坏账准备的，公司按准则规定予以计提，受应收款项账龄迁徙影响，故坏账准备计提对四季度影响较大，感谢您对东方雨虹的关注！

Q20: 请问公司一季度生产销售有没有好转？

A: 您好，公司生产销售等日常经营活动按管理要求正常开展，具体数据以公司一季报实际披露为准，感谢您对东方雨虹的关注！

Q21: 公司业务还有多少比例依托房地产？是否能完全脱离房地产？

A: 您好，从公司整体业务结构来看，公司业务模式已从传统的大

客户为主的直销模式转型为以零售渠道和工程渠道为主的渠道销售模式。其中公司 C 端零售业务聚焦服务于普通大众消费者家庭装修及重装翻新维修市场；关于工程渠道业务，公司持续坚持合伙人优先，通过实施渠道变革，赋能合伙人发展，积极拓展交通基建、水利设施等基础设施建设、城市新兴基建、工矿仓储物流及保障性住房等多元化应用场景，持续发力存量建筑市场，发展旧房改造、城中村改造、城市更新等翻新修缮业务，发挥技术优势丰富产品品类、升级产品体系，提升公司在非房领域的市场占有率。同时，公司以创新为驱动，借助防水主业布局的全国性渠道网络协同优势，快速发展非防水业务，积极探索砂浆粉料、建筑装饰涂料、建筑节能保温、胶粘剂、管业、新能源、非织造布、特种薄膜、乳液等多领域协同发展，其中以砂粉为代表的非防水业务实现较快发展。此外，公司加速海外业务布局，积极开拓海外市场，推进全球化战略布局。感谢您对东方雨虹的关注！

Q22：请问公司在 2025 年的发展规划是什么样的呢？会从哪些方面提高自己的营业收入呢？

A: 您好，根据公司第八届董事会第二十八次会议审议通过的《2025 年财务预算报告》，公司 2025 年营业收入预算为人民币 300 亿元。随着我国房地产市场步入深度调整周期，大拆大建的时代逐渐淡出历史舞台，存量建筑市场的提质升级成为新的焦点，公司亦积极把握市场机遇，持续发力存量建筑市场，大力发展旧房改造、城中村改造、城市更新等翻新修缮业务，这也是公司目前以及未来重要的业务场景之一；公司充分发挥研发、生产、技术、系统服务水平及全国性布局的销售渠道网络等优势进一步深化和拓展保障性住房、基础设施建设、城市新兴基建及工矿仓储物流等多元化的应用场景和业务范围，丰富产品品类、升级产品体系及营销模式，提升公司在非房地产领域的市场占有率；积极拓展民用建材领域，大力发展零售业务；以创新为驱动，借助防水主业布局的全国性渠道网络协同优势，快速发展非防水业务，积极探索砂浆粉料、建筑装饰涂料、建筑节能保温、胶粘剂、管业、新能源、非织造布、特种薄膜、乳液等多领域协同发展，其中以砂粉为代表

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；积极开拓海外市场，推进全球化战略布局，为公司未来的可持续发展提供第三增长曲线。感谢您对东方雨虹的关注！

Q23：公司第四季度的毛利率为何只有 14.43，为什么相比上个季度腰斩了呢？是什么原因导致的呢？这种原因是一次性的还是长期的呢？

A：您好，公司结合实际市场竞争环境，调整业务策略并给予一定业务政策支持等，对毛利率产生一定负向影响。同时存在部分施工项目收入、利润不及预期的情况，感谢您对东方雨虹的关注！

Q24：公司应收款高达 98 亿元，其中坏账比例高达 25%，其中主要是如恒大和融创等暴雷房地产企业，据我们了解，保交付后，开发商项目的欠账与项目做了隔离，几乎没有收回的可能性，请问目前应收款中暴雷房企占比多大？公司将通过什么方式收回？

A：您好，公司对于符合《企业会计准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》及公司会计政策的相关规定需计提坏账准备的，按规定计提坏账准备。同时，公司持续加大收款力度，积极谈判获取优质抵账资产，最大化确保应收账款的回收。

公司在应收账款管控方面，公司始终坚持风控优先，实施“对到期应收账款实行零容忍”，出台相应的应收账款管控策略，强力推行收款全员全过程管理，充分调动全员收款积极性。成立了专门的风险管控中心评估客户履约能力，制定履约评价体系对客户进行分级，针对不同等级的客户采取不同的收款政策；对合同评审、工程签证和回款情况等过程进行全程监控，随时跟进所有客户每个具体项目的应收账款回款情况，通过处理合同风险、应收账款控制管理、债权凭证管理、要求提供资产担保、非诉及诉讼方式的应收账款催收等多种措施完善应收账款管理机制，防范应收账款风险。感谢您对东方雨虹的关注！

Q25：截止什么时间买入，可以享受此次分红？

A：您好，公司 2024 年度利润分配预案尚需经股东大会审议通过后方可实施，公司会在股东大会审议通过后按照相关规定办理利润分

配手续，届时将披露 2024 年度权益分派实施公告，明确本次分红的股权登记日和除权除息日，截止股权登记日下午深圳证券交易所收市后，在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司登记在册的公司全体股东，均可享受此次分红。感谢您对东方雨虹的关注！

Q26：一季度报告什么时候发布？

A：您好，公司将按照相关规定于 2025 年 4 月披露 2025 年一季度报，感谢您对东方雨虹的关注！

Q27：请问雨虹服务的卡通形象是什么动物？

A：您好，东方雨虹旗下专业防水维修服务品牌“雨虹防水维修服务”的卡通形象是雨燕。感谢您对东方雨虹的关注！

Q28：你好，社保基金是否会进一步加仓东方雨虹？截止目前社保基金持股多少？

A：您好，根据公司已披露的 2024 年年度报告显示，截至 2024 年 12 月 31 日，公司前十大股东中，全国社保基金四零三组合持有公司股票 23,176,169 股，持股比例为 0.95%；全国社保基金一零七组合持有公司股票 16,319,255 股，持股比例为 0.67%。感谢您对东方雨虹的关注！

Q29：请问东方雨虹未来几年市占率能达到大概多少？

A：您好，首先，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，市场占有率逐年提升。其次，公司立足中国市场，发展全球业务，在强化主业核心竞争力的同时，通过渠道优先、合伙人优先、海外优先的有效融合，整合优势资源，加强市场覆盖，不断巩固和提高市场占有率。第三，在未来市场竞争中，公司将在技术创新、产品优化升级、绿色环保、市场开拓等方面继续发挥优势，不断提升公司品牌影响

	<p>力，同时，持续完善供应链体系，促进产能分布的持续优化，更好地满足客户需求，进一步扩大公司在行业内的领先优势，逐步成为全球领先的建筑建材系统服务提供商，并致力于成为全球建筑建材行业最有价值企业。感谢您对东方雨虹的关注！</p> <p>Q30：既然公司 2024 年未支付裁员补贴，为什么职工薪酬（应付职工薪酬本期增加）增长了 8.67？</p> <p>A：您好，2024 年公司将已发生的裁员补贴核算列报在应付职工薪酬、管理费用中，公司 2024 年度应付职工薪酬本期增加主要系员工工资、奖金、津贴和补贴增加所致，感谢您对东方雨虹的关注！</p> <p>Q31：请问下一次分红是多久？</p> <p>A：您好，2025 年半年度报告披露后，在相应期间满足现金分红各项条件、不影响公司正常经营和持续发展的情况下，公司将考虑推出 2025 年中期分红预案。感谢您对东方雨虹的关注！</p> <p>Q32：其他非流动资产有 3.88 亿的抵债资产，请问这主要是抵债的酒店、商铺或者写字楼之类的固定资产吗？</p> <p>A：您好，公司其他非流动资产中抵债资产 3.88 亿元系公司取得的土地使用权，感谢您对东方雨虹的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>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)</p>	<p>无</p>