

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：20261026

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、申浩、巫恺洋（国泰海通证券）；Max Liang（ACG Management Pte.Ltd.）；鄱岩（ARC Avenue）；刘濯宇（Government of Singapore Investment Corporation）；吕品贤（Green Court Capital）；Emily Sun（Kontiki）；刘诗洁（WINFOR CAPITAL）；章孝林（爱建证券）；黄秋实（北京国管）；刘碧（源乐晟资产）；Xiaodong（布洛德峰投资顾问有限公司）；邵沙鏊（财通证券资管）；王鑫（创金合信基金）；李瑞（东方基金）；郭哲、杨春燕、杨肇宁（东方证券）；路旭、栾庆帅（富安达基金）；戴泽斌、李娜、李峙屹、王卓立、武磊、肖威兵（富国基金）；李伟勋、陆远兮、牛品（工银安盛资管）；文杰（工银瑞信基金）；崔书田、杨文健（光大保德基金）；刘勇（光大证券）；景治霖（广西铁路发展投资基金）；周雨婷（海浦投资）；石赫（广州由榕管理咨询有限公司）；王晓宁(Alex Wang)（国海富兰克林基金）；陈伟豪、王熙（国金证券）；朱健（财通证券）；万静远（中泰证券）；焦阳（国联基金）；彭双宇（国融基金）；郑宗傑（国泰证券投资信托）；陈林海、陆怡雯（海富通基金）；吴悠（天泉证道私募基金）；杨洋（中财益澄）；孙浩桐（红思客资产）；邹戈（万泰华瑞）；Jack Shang、Jimmy Feng（花旗证券）；花超、李振兴、王春、辛蔚（华安基金）；毛文博、郑恺（华宝基金）；虞伟（华富基金）；程鹏（华泰证券）；韩霄（华夏基金）；王莎（华夏理财）；李超、林淦（汇添富基金）；王东旋（嘉合基金）；宋阳、熊昱

	洲（嘉实基金）；田元泉（建信基金）；唐文成（建信理财）；何茜（摩根士丹利基金）；陈卓、都逸敏、龚晴、蒋秋洁、李金哲、吕思奇、邵康、孙鲁闽、王坤、恽雷、郑勇（南方基金）；李芳洲（农银汇理基金）；简华（诺安基金）；神爱前、王华、吴宗潇（平安基金）；辛岳（平安理财）；邱杰、田维（前海开源基金）；刘淼、于利强（青骊投资）；喻涛（青银理财）；史国财（仁桥资产）；江怡龙、王迪（融通基金）；徐志谋（瑞达基金）；陈烨远、顾晓彦（睿远基金）；薛余来（山西证券）；蒋煜（常春藤基金）；谢佩静（东方证券资管）；张齐嘉（敦颐资产）；李煜（国泰海通证券资管）；杨伊淳（明河投资）；赵一鸣（钦沐资产）；尹一（思晔投资）；毛志伟（通怡投资）；李凡（姚泾河私募基金）；李凯越（上银基金）；许思敏（申万菱信基金）；陈飞（亘泰投资）；邹军辉（景泰利丰投资）；曹博（凯丰投资）；黄向前（尚诚资产）；孙艳荣（通和投资）；肖意生（世纪证券）；夏文奇（太平基金）；魏巍、吴晓丹、叶宇泽（太平洋资管）；彭丹雪（太平资管）；宋仁杰（泰康基金）；邱天（天风证券资管）；陈佳昀（万家基金）；吴凯、张明烨（信达澳亚基金）；王丝语（兴业基金）；陈俊哲、宋词（兴业证券）；Lucy LU（宜思投资）；石磊、于嘉馨（银河基金）；李爽（银华基金）；乔钢（永赢基金）；陈臣、汪萍（圆信永丰基金）；黄垲锐（远信投资）；朱施乐（长安基金）；张坚（长城基金）；李泽明（长信基金）；龚正欢、巩伟、姚思劼（招银理财）；王凯（中金公司）；毕钰坤（中欧基金）；吴昊（中信保诚基金）；章小韩（中信保诚资管）；王贵林（中信银行）；裔汶锦（中银基金） （以上排名不分先后）
时间	2026 年 10 月 26 日（星期一）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 2026 年前三季度主要经营情况介绍 2026 年前三季度，公司实现营业收入 227.55 亿元，较上年同期增

	长 10.46%；其中第三季度营业收入 78.88 亿元，同比增长 12.18%。在行业整体需求承压、沥青等大宗原材料价格大幅上行的环境下，公司收入实现量价齐升。分渠道看，前三季度零售渠道、工程渠道、直销渠道营业收入均取得不同程度增长。零售渠道实现营业收入 93.92 亿元，同比增长超 25%，营收占比达 41.27%，零售渠道增长迅速，主要得益于两方面因素，一方面，海外零售建材销售前三季度实现 14.6 亿元收入，较去年同期快速增长；另一方面，国内主要零售建材销售主体民建集团积极把握县乡镇村等下沉市场发展机遇，重点布局自建房业务场景，持续加密县域、乡镇分销网点，同时抓住渗漏维修、翻新重装等存量刚需市场，加速 C 端场景化产品创新迭代，完善一站式产品配套矩阵，匹配终端多元化采购需求，持续增强民建业务抗周期经营能力，报告期内民建集团实现营业收入约 76 亿元，其中第三季度营业收入约 25 亿元，同比均实现逆势增长。工程渠道实现营业收入 97.67 亿元，同比小幅增长，营收占比达 43%。直销渠道实现营业收入 34.26 亿元，同比亦有所增长，营收占比 15%左右。分地区看，在国内行业需求仍然承压的背景下，国内业务收入稳健增长，展现出较强的发展韧性，同时公司持续落实海外优先战略，前三季度海外发展集团实现营业收入 26.8 亿元，实现同比翻倍增长，营收占比提升至 12%，成为了公司重要的增长引擎，这既来自海外并购标的并表贡献，也来自海外自营业务的加速拓展，剔除并购标的并表影响后，海外自营业务前三季度收入同比增长超 40%，其中第三季度收入增速呈加快趋势。此外，分产品看，公司另一主业砂粉业务前三季度营业收入约 33 亿元，同样实现同比逆势增长。 毛利率方面，2026 年前三季度公司综合毛利率 25.77%，同比略有上升。其中第三季度毛利率承压，主要系 9 月沥青原材料成本陡升至高位，使得 9 月单月毛利率环比明显回落；同时 9 月为第三季度传统销售旺季，销售规模占比较高，进而拉低第三季度整体毛利率水平。为保障产品品质稳定、维护行业良性发展格局并兼顾客户长期利益，公司及行业其他头部企业目前已根据近期原材料上涨情况陆续发布产品调价通知，受客户订单执行节奏影响，调价效果将逐步体现。
--	--

	经营质量方面，依托近年持续推进的客户结构优化、渠道变革及业务模式转型，公司零售渠道与工程渠道合计营收占比提升至 85%左右，当前已形成以零售、工程渠道为主的渠道销售模式。销售模式的转型，带动公司整体经营质量持续改善。公司前三季度经营活动产生的现金流量净额 4.91 亿元，实现由负转正，较上年同期继续改善；截至三季度末，公司应收账款规模较上年同期也呈下降态势。 二、互动问答 Q1：公司未来利润水平展望？ A：首先，当前沥青等大宗原材料成本持续维持高位，后续原材料价格波动或将对公司盈利水平形成一定影响。若剔除原材料价格波动因素来看：一方面，防水行业前几年价格竞争使得产品价格处于相对低位，具备修复基础，叠加近年来行业供给端加速出清、竞争格局持续优化，有利于行业企业协同推进产品逐步复价。另一方面，公司业务结构持续优化，2026 年前三季度零售渠道实现营业收入 93.92 亿元，同比增长超 25%，营收占比达 41.27%，高毛利零售业务占比提升有利于拉动公司综合毛利率上行。此外，公司并购的香港万昌、智利 Construmart、巴西 Novakem 等标的毛利率水平较高，但现阶段公司持续推进海外优先战略，在海外团队搭建、渠道拓展等方面加大前期资源投入，因此短期来看，海外业务费用率目前处于较高水平，并明显高于国内期间费用率，从而影响海外集团利润规模，后续随着海外产能逐步落地以及海外收入规模持续增长，当达到一定的规模效应后，未来海外业务有望通过规模效应改善较高的费用率现状，从而提升综合盈利能力。 Q2：公司未来成长空间？ A：从公司自身维度看，未来成长空间主要源于以下四个方面： 第一，行业格局优化带动市场份额稳步提升。国内行业整体需求承压背景下，水利水电等国家重点工程、工业及能源类项目、存量市场翻新修缮等结构性需求仍具备市场机会，为工建集团相关业务提供支撑。 第二，零售业务板块。国内城市新房装修需求持续走弱的环境下，民建集团 2026 年前三季度实现营业收入约 76 亿元，其中第三季度营业
--	--

	收入约 25 亿元，同比均实现逆势增长。增长主要来自两大业务场景拓展：一是深耕县乡镇村等下沉市场发展机会，尤其是自建房业务场景，持续迭代完善产品体系、加密县乡分销网点；下沉市场中小主体加速出清，也为头部企业拓展该市场创造有利条件。二是房屋翻新维修场景。民建集团依托雨虹服务品牌搭建一站式家居防水修缮体系，把握抓住房屋维修、翻新重装的存量刚需市场，持续增强民建业务的抗周期能力。 第三，砂粉等新品类业务。公司依托防水主业所积累的客户资源、销售渠道协同性及品牌优势，积极拓展非防水业务，砂粉业务已成长为公司核心主业。2026 年前三季度砂粉业务实现营业收入约 33 亿元，同比逆势增长。砂粉产品结构持续丰富，应用场景由建筑建材领域逐步向工业领域延伸，如钙基粉体能够为可降解塑料、橡胶、造纸等产业提供原材料，铸造砂、玻璃砂、压裂砂等可服务于水利设施、汽车、能源等领域，具备较好的发展空间。 第四，海外业务。公司持续推进海外优先战略，不断完善国际供应链体系布局与海外渠道网络建设。通过海外并购快速切入目标区域市场，依托当地成熟渠道实现本土化运营拓展，并购获取的渠道资源同时也可反向赋能海外自营业务。2026 年前三季度海外发展集团实现营业收入 26.79 亿元，同比实现翻倍增长，增长既来自海外并购标的并表贡献，也来自海外自营业务快速拓展，剔除并购标的并表影响后，海外自营业务前三季度收入同比增长超 40%，尤其是第三季度收入增速呈加快趋势。未来随着海外产能逐步释放，海外业务有望延续较好发展态势，成为公司可持续增长的重要驱动力之一。 Q3：公司今年减值计提情况？ A：公司将严格按照《企业会计准则》及公司会计政策等的相关规定，基于谨慎性原则，定期对资产进行减值测试，根据减值测试结果合理计提相关坏账准备。 Q4：工抵房处置的会计处理？ A：关于工抵房会计处理，主要分为两类形式：对于尚未办理过户但已办理相应的法律抵押手续的抵账资产，仍根据它的性质体现在应收
--	--

	账款科目或其他应收账款科目；对于已完成过户手续的抵账资产，根据该公司对该类抵债资产的持有意图进行列报，比如拟对外出售的资产，列报至其他非流动资产科目。 Q5：前期并购完成后，海外业务如何继续实现增长？ A：海外并购是公司快速切入陌生市场、实现市场 0 到 1 突破的手段之一，后续增长将依托公司自身的产品力、供应链、精细化管理、成本控制及渠道运营能力赋能并购企业，推动其可持续健康成长，同时通过整合并购标的渠道，拉动自营业务发展。公司海外业务覆盖亚太、美洲、中东非等区域，目前营收主要来自南美与亚太市场。美洲区域，除智利 Construmart、巴西 Novakem 并购主体的贡献外，墨西哥为公司自营市场，产品已进入当地最大的连锁建材卖场 Home Depot（家得宝），并在此基础上持续拓展其他本土建材商超渠道，实现良好发展；亚太地区为公司较早布局的海外市场，具备渠道与品牌积累，印尼、马来西亚、新加坡、越南、泰国等市场业务发展态势良好。海外产能建设方面，马来西亚工厂已投产；巴西生产研发物流基地部分生产线完成试产；天鼎丰沙特生产基地 4 条聚酯胎基布生产线顺利投产；美国休斯敦生产研发物流基地项目和天鼎丰加拿大生产研发物流基地按计划有序建设。随着海外供应链不断完善、海外产能逐步释放，海外业务有望保持良好增长态势，成为公司可持续发展新的增长曲线。 Q6：涂料砂粉集团业务发展情况？ A：2026 年前三季度，涂料砂粉集团销量及收入均实现增长。近年来，涂料砂粉集团在巩固建筑建材领域业务优势的基础上，积极推进矿山资源综合开发利用，布局钙基粉体新材料等工业品赛道，向工业领域延伸，持续拓宽业务覆盖范围、提升市场渗透水平。因公司自有工业品产能尚未完全投放，工业品业务当前仍以贸易销售方式为主。业务团队通过贸易先行积累客户资源、跑通渠道，为后续自有产能落地做储备；部分产品通过外采后依托自有渠道对外销售，相关销量按总量统计，收入执行净额法核算，对砂粉整体收入贡献有限，但已积累一定客户资源与渠道基础。后续随着吉安、南宁等自有生产基地产能陆续释放，现有
--	---

	客户及渠道资源有望转化为自产收入，带动砂粉业务收入及盈利水平改善。工业涂料板块方面，旗下虹嘉工业涂料聚焦工业防腐及海洋工程关键技术的攻关与突破，已取得 NORSOK M501 全球重防腐权威认证、中国船级社（CCS）产品认证，为切入船舶与海洋工程重防腐高端市场奠定基础。虹嘉工业涂料产品体系可应用于海工船舶、石油炼化、能源行业、水工业设施、地面基建及航天基础设施等领域。 Q7：公司产品调价情况？ A：今年三季度以来，原材料沥青价格陡然攀升至高位，对行业企业成本端带来较大压力。为保障产品品质稳定、维护行业良性发展并兼顾客户长远利益，基于持续优化的行业竞争格局，公司及行业其他头部企业已相继发布产品调价通知，考虑到客户订单执行节奏差异，调价效果将逐步体现。 Q8：面对沥青价格持续上升，自有原材料价格优势如何？ A：公司 VAE 乳液、无纺布等原材料均实现自供，一方面有助于降低外采成本，减少对外采购环节的供应商利润，同时对外销售形成的收益可反向贴补内部原料成本。 Q9：公司未来分红规划？ A：目前尚未制定未来具体的分红方案，公司未来会在满足现金分红各项条件、不影响自身正常经营和持续发展的情况下，根据实际情况综合考虑现金分红事宜。 Q10：公司预计今年应收账款情况？ A：近年来，公司持续推进业务结构优化与渠道变革，着力提升经营质量。2026 年前三季度，零售渠道与工程渠道合计营业收入占比提升至 85%左右，公司逐步由以往依赖大客户的直销模式，转向品牌驱动的渠道模式。业务结构及销售模式的调整，带动经营质量改善，应收账款规模呈下降态势。通常情况下，四季度尤其是年底前属于公司回款高峰期，相应到期应收账款将陆续收回。
关于本次活动是否涉及应披露重	不适用

大信息的说明	
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