

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： 20210507

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”以网络远程方式参与公司2020年度业绩网上说明会的广大投资者
时间	2021年5月7日（星期五）15:00-17:00
地点	全景网(https://rs.p5w.net/html/125989.shtml)
上市公司接待人员姓名	公司董事长李卫国先生、财务总监徐玮女士、副总裁及董事会秘书张蓓女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2021年5月7日(星期五)15:00-17:00在全景网举办2020年度业绩网上说明会。本次业绩说明会采用网络远程方式举行。业绩说明会互动问答内容如下：</p> <p>Q1：防水材料市场总量特性决定了行业的格局，风险悬悬！沥青防水卷材压根就是工程传统下脚料配套小项行业，对环境污染大随科技进步迟早都会被淘汰。</p> <p>A：您好，防水建筑材料作为现代建筑必不可少的功能性建筑材料，其应用领域较为广泛，行业空间较大、景气度较高。公司已将优质的产品专业的系统服务应用于房屋建筑、高速铁路、地铁及城市轨道交通、高速公路和城市道桥、机场和水利设施、综合管廊等众多领域。目前，国内建筑防水行业集中度较低、市场较为分散、竞争不够规范，“大行业、小企业”依旧是行业发展标签。防水生产企业众多，除少部分企业整体水平较高外，大多数企业规模小、技术水平及生产工艺落后，市场充斥假冒伪劣、非标产品，落后产能过剩，行业竞争不规范，行业环保问题突出。公司历来重视环境保护，按照“谁生产，谁处理”的原则，组织开展环境考评，加强环保投入，统一生产现场管理，加强对污染物和废弃物的控制和处理，减少对社区和周边生态环境的影响。此外，公司在积极寻求企业发展的同时，认真贯彻落实新发展理念，以“绿色”“低碳”促进高质量发展，注重环境保护，应对气候变化，始终坚持走可持续发展的道路，坚持践行“构建绿色建筑建材体</p>

系”的理念，引领建材行业全面实现绿色、节能、低碳、环保的建设目标，加强企业绿色化升级改造，打造绿色制造体系。为最终实现提升建筑物生命周期的美好愿景而不断努力。感谢您对东方雨虹的关注！

Q2: 请问今年 1 季度业绩情况？

A: 尊敬的投资者您好，东方雨虹已与 2021 年 4 月 16 日披露了 2021 年一季度报告，感谢您对东方雨虹的关注。

Q3: 开始了么？

A: 尊敬的投资者您好，业绩说明会已经开始，感谢您对东方雨虹的关注。

Q4: 看到 2021 年一季度公司收入翻倍增长，体现了公司去年组织调整、一体化经营成功下沉的作用；那 2021 年一季度的收入里，一线城市以外的收入占比是否增加了许多？目前一线城市和下沉市场的收入比例是多少？

A: 尊敬的投资者您好，公司目前年度报告和季度报告中没有按照国内城市区域公告的收入数据，感谢您对东方雨虹的关注。。

Q5: 尊敬的李董，您好！假如今年防水原材料的价格持续上涨一年，请问贵司有无相关的应对措施或预案？当前来看，各类大宗原材料涨价的趋势非常凶猛。我们小股东非常关心这些涨价对公司盈利的冲击。谢谢~盼拨冗回复。

A: 您好，公司目前已经逐渐形成了成熟完备的原材料采购体系，为应对原材料价格波动风险，公司采购部门通过精准把握市场动向，合理安排重点物资的采购时间和计划，各部门高效协作，通过技术进步、主要原材料的集采优势、提升议价能力、规模效益等举措有效控制成本。公司亦会根据生产经营需要及行业市场情况适当采取淡季采购和择机采购等策略进一步降低采购成本。感谢您对东方雨虹的关注！

Q6: 尊敬的李卫国董事长您好，请问您对于当前 pe 有什么看法？

A: 您好，公司会继续做好技术创新、市场推广、客户服务、加强生产运营管理、规范公司运作、提升经营业绩表现来回报投资者。感谢您对东方雨虹的关注！

Q7: 请问李总对未来的填权之路有信心吗？

A: 您好，股票价格不仅与公司自身经营情况有关，也受市场环境等多种因素的影响。公司会继续做好技术创新、市场推广、客户服务、加强生产运营管理、规范公司运作、提升经营业绩表现来回报投资者。感谢您对东方雨虹的关注。

Q8: 请问李总您对于 3000 亿市值您是否有信心？

A: 您好，公司会继续做好技术创新、市场推广、客户服务、加强生产运营管理、规范公司运作、提升经营业绩表现来回报投资者，感谢您对东方雨虹的关注！

Q9: 李总好，请问公司未来是否有进一步提升非房地产领域的收入比例的规划？

A: 您好，公司产品应用领域广泛，除房地产行业外，公司已将各种雨虹专项防水系统成功应用于包括高速铁路、地铁及城市轨道交通、高速公路和城市道桥、机场和水利设施、综合管廊等众多非房地产领域中。未来公司在进一步巩固与开拓优质房地产公司的战略合作，积极拓展

及延展客户资源的深度与广度的同时，亦会加大基础设施建设、城市新兴基建及工业仓储物流领域等非房地产领域的销售和推广力度。感谢您对东方雨虹的关注。

Q10: 请问4月份销售额比去年同比增加多少？

A: 尊敬的投资者您好，有关公司2021年第二季度具体经营情况，请您以公司在指定信息披露媒体《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上发布的定期报告及相关公告为准。感谢您对东方雨虹的关注！

Q11: 董事长您好，想问一下，除防水以外的业务，目前贡献的利润占比大概是多少？公司预期到2025年，其利润占比又会达到多少？谢谢！

A: 您好，公司致力于新型建筑防水材料的研发、生产、销售和防水工程施工业务领域，目前已形成以主营防水业务为核心，民用建材、节能保温、非织造布、特种砂浆、建筑涂料、建筑修缮、建筑粉料等多元业务为延伸的建筑建材系统服务商。目前非防水业务在公司的收入和利润的占比较小。未来，公司将围绕“成为全球建筑建材行业最有价值企业”的愿景，积极利用依托于防水主业多年积累的客户资源及销售渠道的协同性，发展建筑涂料、砂浆粉料、保温节能等业务，打造化学建材类平台型公司。感谢您对东方雨虹的关注！

Q12: 请问公司未来保持高增长的核心逻辑是什么，继续提高市场份额的可能性有多少？

A: 您好，首先，目前，国内建筑防水行业集中度较低、市场较为分散、竞争不够规范，“大行业、小企业”依旧是行业发展标签。防水生产企业众多，除少部分企业整体水平较高外，大多数企业规模小、技术水平及生产工艺落后，市场充斥假冒伪劣、非标产品，落后产能过剩，行业竞争不规范，行业环保问题突出。近年来，随着质量监督、打假质检、环保督查、安全生产、绿色节能等监管及产业政策对防水行业的逐渐规范，以及产品结构优化升级，下游客户对防水产品品质要求不断提高，大型防水企业的竞争力逐步增强，防水制造行业市场集中度呈现逐年上升趋势，并逐步向龙头企业聚拢。公司经过二十余年来在防水行业的深刻沉淀，在研发实力、工艺装备、应用技术、销售模式、专业的系统服务能力、品牌影响力等方面均居同行业前列，通过不断加强自身能力建设，积极抢占市场主动权，提高市场占有率。其次，公司依托于防水主业多年积累的客户资源及销售渠道的协同性，积极发展建筑涂料、砂浆粉料、保温节能等业务，拓展收入来源。感谢您对东方雨虹的关注！

Q13: 请问公司当前的市占率大概是多少？公司未来几年规划中是否有关于市场占有率的具体目标？

A: 您好，国内建筑防水行业目前依旧处于“大行业、小企业”的格局，公司在全行业市场占有率仍然偏低。公司始终坚持“同质价最低、同价质最优”的原则，同时围绕技术研发、创新投入，不断加强自身能力建设，从而积极抢占市场主动权，提高市场占有率。感谢您对东方雨虹的关注！

Q14: 请问公司近期是否有进一步拓展海外市场的战略？

A: 您好, 公司一直致力于实现世界东方雨虹的梦想, 有序推进国际化战略布局: 已成立海外事业部积极拓展相关业务; 已在美国成立“东方雨虹防水涂料全球卓越研究中心”, 与瓦克化学成立联合实验室等。此外, 公司亦加快海外知识产权布局, 以充分发挥产品研发优势, 提升全球竞争力, 为公司国际化战略的实施打下坚实的基础。感谢您对东方雨虹的关注。

Q15: 去年一年东方雨虹的生产基地和区域总部布局力度很大、速度明显加快, 请问这是出于什么样的考量? 这些项目投资额巨大, 如何解决项目建设资金问题, 保障项目顺利实施?

A: 您好, 防水建筑材料作为现代建筑必不可少的功能性建筑材料, 其应用领域较为广泛、行业空间较大、景气度较高。但目前国内建筑防水行业集中度较低, 市场较为分散, 公司在全行业市场占有率仍然偏低, 公司围绕技术研发、创新投入, 不断加强自身能力建设, 从而积极抢占市场主动权, 提高市场占有率; 同时, 公司亦在依托防水主业积累的客户资源、销售渠道的协同性, 积极发展建筑涂料、保温、砂浆粉料等非防水业务, 打造化学建材类平台型公司。公司根据战略发展规划、市场需求等因素合理规划上述各类产品的产能布局, 以期不断丰富和完善产品体系, 实现产品结构的优化升级, 满足公司的战略发展规划及因产品应用领域不断扩大而带来的市场需求, 促进产能分布的持续优化, 为公司未来持续稳定发展奠定坚实的基础。关于生产基地项目的投资进展详见公司披露的相关公告。此外, 公司目前已完成非公开发行工作, 募集资金已经到位, 从而进一步提升了公司资本实力; 公司近年来坚持高质量稳健发展, 随着经营质量不断提升, 经营现金净流量亦会对资本开支需求形成一定的支持。感谢您对东方雨虹的关注!

Q16: 李董, 未来防水行业的空间会有多大? 旧房修缮前景如何? 非房业务的占比会持续提升吗? 另外, 除防水业务外, 公司未来会重点布局哪些方向? 谢谢。

A: 您好, 首先, 目前, 国内建筑防水行业集中度较低、市场较为分散、竞争不够规范, “大行业、小企业” 依旧是行业发展标签。防水生产企业众多, 除少部分企业整体水平较高外, 大多数企业规模小、技术水平及生产工艺落后, 市场充斥假冒伪劣、非标产品, 落后产能过剩, 行业竞争不规范, 行业环保问题突出。近年来, 随着质量监督、打假质检、环保督查、安全生产、绿色节能等监管及产业政策对防水行业的逐渐规范, 以及产品结构优化升级, 下游客户对防水产品品质要求不断提高, 大型防水企业的竞争力逐步增强, 防水制造行业市场集中度呈现逐年上升趋势, 并逐步向龙头企业聚拢。

其次, 关于建筑修缮领域, 目前我国建筑渗漏比例较高, 防水修缮市场需求迫切。建筑修缮作为一个新兴领域, 涉及多个专业技术领域, 是一个对技术要求非常高的系统工程。公司于 2017 年成立东方雨虹建筑修缮技术有限公司, 通过优质的产品、专业技术和系统服务为各类建筑提供修缮类、翻新类及加固类等服务, 依托现有千余家合作伙伴拓展多层次的营销渠道和供应网络, 目前已经形成专业的建筑修缮服务体系。随着既有建筑市场建筑质量问题、渗漏问题的激增, 将推动

中国后建筑时代建筑修缮市场快速发展，同时国家政策的制定和完善、行业标准的不断提高、客户对防水产品品质和建筑修缮要求的逐渐提高，亦将为建筑修缮领域带来更多发展机遇，助力建筑修缮行业形成专业化、规范化、规模化趋势，未来发展空间较大。

第三，公司致力于新型建筑防水材料的研究、生产、销售和防水工程施工业务领域，目前已形成以主营防水业务为核心，民用建材、节能环保、非织造布、特种砂浆、建筑涂料、建筑修缮、建筑粉料等多元业务为延伸的建筑建材系统服务商。未来，公司将围绕“成为全球建筑建材行业最有价值企业”的愿景，积极利用依托于防水主业多年积累的客户资源及销售渠道的协同性，发展建筑涂料、砂浆粉料、保温节能等业务，打造化学建材类平台型公司。感谢您对东方雨虹的关注！

Q17: 去年不停公告计划新建各种生产基地，现在这些新基地建设情况怎么样？步子会不会迈得太大，产能能消化吗？

A: 您好，防水建筑材料作为现代建筑必不可少的功能性建筑材料，其应用领域较为广泛、行业空间较大、景气度较高。但目前国内建筑防水行业集中度较低，市场较为分散，公司在全行业市场占有率仍然偏低，公司围绕技术研发、创新投入，不断加强自身能力建设，从而积极抢占市场主动权，提高市场占有率；同时，公司亦在依托防水主业积累的客户资源、销售渠道的协同性，积极发展建筑涂料、保温、砂浆粉料等非防水业务，打造化学建材类平台型公司。公司根据战略发展规划、市场需求等因素合理规划上述各类产品的产能布局，以期不断丰富和完善产品体系，实现产品结构的优化升级，满足公司的战略发展规划及因产品应用领域不断扩大而带来的市场需求，促进产能分布的持续优化，为公司未来持续稳定发展奠定坚实的基础。关于生产基地项目的投资进展详见公司披露的相关公告。感谢您对东方雨虹的关注！

Q18: 请问公司自己施工的比例大概能占到材料销售涉及到的工程量的多少？

A: 尊敬的投资者您好，公司 2020 年防水施工收入占营业总收入的比例为 15.20%；占防水材料销售的比例为 19.16%，感谢您对东方雨虹的关注。

Q19: 董事长您好，根据公司年报，2020 年 723 家规模以上（收入 2000 万以上）防水企业的主营业务收入 1087 亿元。想问下董事长，全国规模以上防水企业的总收入跟规模以下防水企业总收入相比，二者的比值大概是多少？规模以上/规模以下=1 比 1？ 2 比 1？ 3 比 1？，哪个跟实情更接近一些？我知道行业目前没披露规模以下的的数据，但我只是想知道个大概，很粗略很粗略就可以，所以烦请董事长不要回答“我不掌握这个数据”。谢谢！

A: 您好，关于行业情况，详见公司披露的年度报告。感谢您对东方雨虹的关注！

Q20: 这次分红为什么不考虑 10 送 5？

A: 您好，公司基于稳健经营的经营理念，同时综合考虑公司股本结构、发展阶段及发展规划、股东回报等需求合理制定利润分配方案，感谢您对东方雨虹的关注！

附件清单(如有)	无
日期	2021年5月7日