

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： 20240429

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 2023 年度业绩网上说明会的广大投资者
时间	2024 年 4 月 29 日（星期一） 15:00-17:00
地点	全景网(https://rs.p5w.net/html/141868.shtml)
形式	网络远程文字交流
上市公司接待人员姓名	公司总裁张志萍女士、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: 雨虹前几年拟建设许多生产基地，目前已建成投产的几项（产能利用率多少），未开工几项？</p> <p>A: 您好，具体情况详见公司已披露的 2023 年年度报告及募集资金使用情况专项报告。感谢您对东方雨虹的关注！</p> <p>Q2: 张总你好，对于公司 2024 年的全年计划有什么安排？</p> <p>A: 您好，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，2024 年，公司以“做苦工，挑重担，一以贯之，向阳而生，快速、强劲、凶悍地前进”作为工作主题，全年主要经营计划为：1、全力以赴发展合伙人，深入推进“平台+创客”；2、坚持科技创新，提升产品力和服务力，扩大核心竞争优势；3、坚持风控优先，切实提升经营质量；4、坚持零售优先，实现市场全面领先；5、继续实施并升级经营模式，促进砂粉科技集团发展；6、全力推进海外布局，发展海外市场。具体内容详见公司于 2024 年 4 月 19 日刊登在中国证监会指定信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上的《2023 年年度报告》中“第三节管理层讨论与分析”中“十一、公司未来发展的展望”。感谢您对东方雨虹的关注！</p>

	<p>Q3:请教徐总，我们现在有 20 亿左右的履约保证金（当初为了开拓市场用），这些履约保证金的收款方全都是央企国企吗？如果有民营企业，占的比例有多少？</p> <p>A:您好，公司 2023 年其他应收款账面余额中押金、保证金为 19.89 亿元，其中包含履约保证金，同时也包含投标保证金、押金等项目。感谢您对东方雨虹的关注！</p> <p>Q4:公司是 QFII 重仓股，瑞银，摩根士丹利，阿布达比投资局都持有公司股票，请问公司有计划引入战投资本吗？</p> <p>A:您好，暂时没有相关计划。感谢您对东方雨虹的关注！</p> <p>Q5:公司业务分布情况如何？是不是主要在一二线城市？如何向三四线城市和广大的乡村地区渗透？</p> <p>A:您好，公司现已形成聚焦建筑防水行业，向民用建材、砂浆粉料、建筑涂料、节能保温、胶粘剂、管业、建筑修缮、新能源、非织造布、特种薄膜、乳液等多元业务领域延伸的建筑建材系统服务商，业务领域持续拓展，业务布局日趋完善。公司不断升级渠道政策、赋能渠道发展、打造渠道领先优势，在加强新领域、新产品推广的同时，不断加强空白市场、薄弱市场的开发，充分发挥头部企业的马太效应，持续实施渠道下沉渗透战略，做到全地域、全业务领域和应用场景的覆盖，逐步提升市场占有率。感谢您对东方雨虹的关注！</p> <p>Q6:公司预计 2024 零售业务毛利率和净利率能达到多少？</p> <p>A:您好，公司 2023 年度零售渠道业务毛利率 39.42%，公司将持续通过提升产品力、提升服务质量，加强市场推广工作，通过提升市场份额进而提升销量，同时加大成本管控力度，从而提高公司盈利能力。感谢您对东方雨虹的关注！</p> <p>Q7:公司产品相较于凯伦、科顺、卓宝的优势在哪里？公司目前采取哪些竞争策略抢占市场？</p> <p>A:您好，公司在研发实力、产品综合竞争力、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，公司将继续加强自身建设，持续实施渠道下沉渗透，提升市场占有率。感谢您对东方雨虹的关注！</p> <p>Q8:公司 2024 年砂粉业务有多少产能？还会扩建产能吗？</p> <p>A:您好，砂粉业务已成为公司的重要业务板块，公司将根据砂粉科技集团战略发展规划、市场需求及现有产能布局等因素合理安排产能投放计划。感谢您对东方雨虹的关注！</p> <p>Q9:公司对于德爱威的下一步发展规划是什么？对德爱威的 2024 经营目标多少？</p> <p>A:您好，首先，目前公司建筑涂料板块分为建筑涂料工程业务和建筑涂料零售业务。一方面，2023 年，公司建筑涂料工程业务出于经营质量提升的考虑，在逐渐减少直属施工业务的同时，坚持赋能渠道发展，充分利用防水渠道的复用性，积极拓展及延展客户资源的深度与广度；另一方面，建筑涂料零售业务实施以切实提升经营质量为主线的组织架构调整，由民建集团管理建筑涂料零售业务，并充分依托于民建集团在零售领域所积累的管理经验、客户资源、销售渠道协同性及良好的品牌影响力，实现资源整合、高效协同，推动建筑涂料零售业务高质</p>
--	---

量可持续发展，业务单位对标民建集团按片区建制统筹各区域经营管理工作，人员并线管理，持续提升人效。其次，未来，公司建筑涂料板块将持续提质增效，以改善经营质量和提升盈利能力为出发点，实现建筑涂料工程业务逐渐去施工化，拓展渠道资源，通过发展及赋能渠道加强所属区域市场覆盖率与渗透率；同时，建筑涂料零售业务将进一步梳理和完善品牌定位、市场拓展和渠道管理等工作内容，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。综上，德爱威将努力抓住转型机遇期，稳扎稳打，把德爱威百年德国品牌持续推向国内客户。感谢您对东方雨虹的关注！

Q10:公司目前防水、砂粉、涂料的产能利用率如何？

A:您好，公司无此细分口径产能利用率统计，公司将持续通过提升产品力、提升服务质量，加强市场推广工作，通过提升市场份额进而提升销量，从而提高公司产能利用率。感谢您对东方雨虹的关注！

Q11:公司成立了墙倍丽品牌，目前发展如何了？推出了哪些产品，销量如何？

A:您好，墙倍丽品牌定位是墙面系统解决方案，包含防潮类产品、墙面加固剂类产品、腻子石膏类产品以及饰面乳胶漆类产品。感谢您对东方雨虹的关注！

Q12:徐总，16.5亿的往来款公司说是债权投资到期，那么当初这笔债权是投资了什么项目可以说一下吗，然后这笔债权投资有亏损的风险吗？

A:您好，公司已通过该投资获取的对应资产目前正在办理相关过户手续，风险可控。感谢您对东方雨虹的关注！

Q13:公司在防水、砂粉、建筑涂料的市占率分别多少？市占率还会提升吗？

A:您好，首先，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、行业标准对防水行业的逐渐规范，以及产品结构优化升级，下游客户对产品品质要求不断提高，大型防水企业的竞争力逐步增强，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。公司在研发实力、产品综合竞争力、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，公司将继续加强自身建设，持续实施渠道下沉渗透，提升市场占有率。其次，充分发挥依托于防水主业积累的品牌影响力、客户资源，通过渠道复用、业务协同，持续发展砂浆粉料、建筑涂料、管业、胶粘剂等多品类，打造化学建材平台型组织。感谢您对东方雨虹的关注！

Q14:一季报应收账款怎么比23年年报又多了，会不会坏账计提啊，100多亿怎么收回来呀？

A:您好，根据公司历年对合伙人政策，公司每年一季度会对合伙人进行授信，因此导致2024年一季度应收账款增加。感谢您对东方雨虹的关注！

Q15:请问公司的虹哥汇成员有多少了？主要由哪些人组成，虹哥汇会给公司业绩带来正面的影响吗？

A:您好，“虹哥汇”系公司核心的工长会员运营体系，截至2023年末，“虹哥汇”会员数量已突破200万人。工长会员在“虹哥汇”会员平

台可实现产品购买、培训认证、积分兑换等福利。同时，持续面向工长会员组织召开技能竞技大赛及培训认证，并深度绑定全国专卖店，享有专卖店专属会员服务，为公司民建集团业绩发展带来积极影响。感谢您对东方雨虹的关注！

Q16:你好，23 年分红股权登记日是什么时候？

A:您好，2023 年度利润分配预案尚需经公司 2023 年年度股东大会审议批准，公司将根据《深圳证券交易所股票上市规则》等相关规定在股东大会审议通过利润分配方案后两个月内，完成利润分配事宜，届时公司会在权益分派实施公告中披露 2023 年度利润分配方案的股权登记日，请关注公司在指定信息披露媒体上刊登的相关公告。感谢您对东方雨虹的关注！

Q17:后房地产时代，公司的营收和利润还能保持增速吗？公司将如何确保经营稳健？

A:您好，首先，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，市场前景广阔。其次，近年来，公司持续坚持高质量稳健发展的战略定位，以客户需求为导向，以满足不同应用场景和市场变化为出发点，聚焦主业，多元并进，一方面通过坚持零售优先、合伙人优先，持续进行渠道优化变革，持续发力以民用建材为代表的 C 端零售业务，拓展多元化应用场景，提升市场占有率，铸牢消费建材根基；另一方面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，快速发展以砂浆粉料为代表的非防水业务，为公司未来的可持续发展提供第二增长曲线；此外，公司积极布局非织造布、特种薄膜、VAE 乳液、VAEP 胶粉等上游产业，提升公司供应链抗风险能力；持续推进“出海”工作，积极发展海外市场，有序推进国际化战略布局。公司现已形成聚焦建筑防水行业，向民用建材、砂浆粉料、建筑涂料、节能保温、胶粘剂、管业、建筑修缮、新能源、非织造布、特种薄膜、乳液等多元业务领域延伸的建筑建材系统服务商，前述经营发展战略布局及业务结构转型升级均将为公司未来稳健经营贡献力量。最后，公司将持续发力存量建筑市场，把握机遇，大力发展旧房改造、城中村改造、城市更新等翻新修缮业务，以满足多元化的应用场景和业务范围。感谢您对东方雨虹的关注！

Q18:请问董秘认为民建集团、工建、雨虹修缮还有海外业务的合理估值分别是多少？

A:您好，公司始终坚持零售优先、合伙人优先，持续优化渠道结构，强化风险管控，改善经营质量，同时以客户需求为中心，不断加强自身建设，持续做好技术创新、客户服务、市场推广、渠道下沉，提升市场占有率。通过提升经营业绩表现等来积极地回馈投资者，为广大投资者创造长期价值。相信未来随着公司经营业绩的不断提升及经营质量的持续改善，公司的价值亦将会得到市场的充分认可与体现。感谢您对东方雨虹的关注！

Q19:请问公司的应收账款中的工抵房处理的进度如何了？

A:您好，公司今年将全力以赴，并尽最大努力进行抵账资产的处理，实现现金回笼！感谢您对东方雨虹的关注！

Q20:公司一季度营收下降是什么原因?是暂时的还是以后都会下降?

A:您好,为改善经营质量,公司逐渐减少直属施工业务,2024年一季度施工业务下滑幅度较大,导致公司2024年一季度营收下降。感谢您对东方雨虹的关注!

Q21:请问公司有参与绿色建材下乡活动吗?

A:您好,公司始终坚持全面推进、落实绿色发展理念,在绿色产品生产和使用方面围绕“绿色设计、绿色生产、绿色施工、绿色建筑”的可持续发展路径,建立完善的环境、能源和职业健康安全管理体系,并积极参与各类关于绿色产品的评价和认证,努力在节能、降耗、减污方面,践行环境行为的持续改进。根据全国绿色建材下乡活动推进组近期发布的《绿色建材下乡活动优秀案例(第一批)》,公司湿铺防水卷材入选绿色建材下乡活动优秀产品案例,近两年实际应用项目案例有白沙黎族自治县主城区方溪安置小区项目、陵水黎族自治县民政局陵城示范社区、临高县瑞苑安居房、保亭县治超站工程项目等项目。感谢您对东方雨虹的关注!

Q22:请问雨虹修缮这一块的市场容量有多大?

A:您好,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,市场前景广阔。建筑修缮集团致力于实现“百城千店万站亿客”计划,以家庭修缮为业务流量入口,围绕家修、家装、家居形成漏水修缮、门窗修缮、空气治理、刷新服务、暖通修缮、局改整装、渗漏智检、全屋净水等多元化服务模式及一站式解决方案,搭建标准化、专业化、系统化的到家服务互联生态平台。感谢您对东方雨虹的关注!

Q23:请教徐总,2023年年报274页,有一项购置长期资产款4.69亿,能说一下这个长期资产是什么内容吗?

A:您好,公司2023年年报其他非流动资产中预付购置长期资产款4.69亿元,主要系公司预付的工程设备基建款项。感谢您对东方雨虹的关注!

Q24:控股股东的减持结束了吗?

A:您好,公司已于2024年1月13日披露了《关于控股股东、实际控制人减持股份预披露公告》,李卫国先生计划在前述公告披露之日起15个交易日后的3个月内以大宗交易方式减持本公司股份不超过50,369,283股(占本公司总股本比例不超过2.00%)。截至目前,李卫国先生已通过该减持计划累计减持公司股份4,053万股,占公司总股本比例1.61%。公司将持续关注其减持计划实施情况,并按照相关规定要求及时履行信息披露义务,请您关注公司发布的相关公告。感谢您对东方雨虹的关注!

Q25:志萍总好,公司表态今年要大力处置掉工抵房,我有个疑问,2023年为什么不选择大力处置工抵房呢,请问当时公司有什么特殊考虑吗?

A:您好,公司前期针对应收问题把主要精力放在回收到期应收款,及获取抵账资产并完善相关资产法律手续的相关工作。公司今年将全力以赴,并尽最大努力进行抵账资产的处理,实现现金回笼!感谢您对东方雨虹的关注!

Q26:卫国总的万亿雨虹是否没变？未来如何达成？

A:您好，公司始终坚持零售优先，持续发力以民用建材为代表的 C 端零售业务，铸牢消费建材根基；公司在加强新领域、新产品推广的同时，不断加强空白市场、薄弱市场、非房市场等的开发，更好地服务于市场和客户，充分发挥头部企业的马太效应，提升市场占有率；依托于防水渠道复用性、业务协同性持续拓展砂浆粉料、建筑涂料、管业、胶粘剂等多品类，打造化学建材平台型组织；积极发展海外市场，有序推进国际化战略布局；此外，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，存量建筑物的提质升级成为新的焦点，市场前景广阔，公司亦把握市场机遇，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，以满足全社会对既有建筑提质改造、居住环境优化升级的建设需求。感谢您对东方雨虹的关注！

Q27:董秘您好，鉴于目前公司股价较低，而公司基本面较好，房地产板块回暖，作为房地产的下游企业，请问未来贵公司将以什么方式来回馈投资者？

A:您好，首先，二级市场股票价格与公司自身经营情况、资本市场环境等多方面因素有关。目前公司经营情况正常，将始终坚持可持续稳健发展，以客户需求为中心，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、提升经营业绩表现等来积极地回馈投资者，为广大投资者创造长期价值。其次，公司及管理层对公司的未来发展前景持有坚定不移的信心，已于 2023 年 11 月 13 日召开的第八届董事会第十四次会议审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，截至目前，根据该议案，公司已完成总金额为 599,921,533 元的回购。同时，公司于 2024 年 2 月 5 日召开的第八届董事会第二十次会议审议通过了《关于变更回购股份用途为注销的议案》，拟将 2021 年推出的回购股份方案和 2023 年推出的回购股份方案的回购股份用途由“回购股份将用于后期实施员工持股计划或者股权激励”变更为“回购股份将用于注销并减少公司注册资本”，通过提升每股收益水平，切实提高股东的投资回报，进一步向投资者传递公司对自身长期内在价值的坚定信心和高度认可，提高公司长期投资价值、增强投资者信心。此外，公司第八届董事会第二十一次会议审议通过了《2023 年度利润分配预案》，拟以未来实施分配方案时股权登记日的总股本扣除公司回购专户上已回购股份后的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6.00 元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本。公司将努力提升经营业绩表现，进一步强化投资者回报机制等，使广大投资者共同分享公司发展的成果。感谢您对东方雨虹的关注！

Q28:今年是否还有大额计提？

A:您好，公司将依据《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定，基于谨慎性原则计提坏账准备。2024 年度公司将加大力度处理抵账资产，同时通过零售优先、合伙人优先，优化渠道结构，提升经营质量。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”，强力推行应收款全员全过程管理，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！

Q29: 后续还有加大回购的计划吗？

A: 您好，如公司未来涉及新的回购计划，将根据相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。感谢您对东方雨虹的关注！

Q30: 东方雨虹总裁您好，未来贵公司利润有哪些增长点，以及能否更好地利用线上线下将产品进行宣传和推广，谢谢！

A: 您好，首先，公司以民建集团、建筑涂料零售、建筑修缮集团雨虹到家服务为代表的 C 端零售业务 2023 年实现营业收入 92.87 亿元，同比增长 28.11%，占公司营业收入比例为 28.29%，零售业务占比逐步提升，为公司利润增长点提供有利保障。其次，公司持续拓展新品类，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，发展砂浆粉料等非防水业务，砂浆粉料业务 2023 年实现营业收入 41.96 亿元，同比增长 40%，占公司营业收入比例为 12.79%，持续为公司利润增长贡献力量。第三，除持续不断开发新产品外，公司亦通过新技术、新工艺等提升现有产品性能质量、完善产品品种规格，满足公司多元化业务领域的市场需求和应用场景，实现公司利润增长。第四，从成本控制方面来看，目前已拥有成熟完备的原材料采购体系，会根据生产经营需要及行业市场等情况适当采取淡季采购和择机采购等策略以降低采购成本；利用规模经营优势与上游主要原材料供应商建立了战略合作关系，确保公司能长期稳定以相对较低的价格获得主要原材料，以降低产品的生产成本；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；公司还加大核心配方体系的更新迭代，以降低生产成本；公司拥有在亚太地区处于领先水平的先进生产设备，且公司产品的生产规模和产能利用率处于行业较高水平，规模化生产也带来了管理成本和费用的下降；公司亦在不断探索以创新驱动为核心的精益生产制造，提高工艺装备技术水平，进而提升生产线的使用效率、增加产品的性能稳定、降低能耗，从而进一步降低生产成本，同时，公司产业链已向上游部分原材料非织造布、特种薄膜、VAE 乳液、VAEP 胶粉进行延伸，以提升公司采购环节抗风险能力，进一步构筑及加深行业护城河，扩大公司成本优势。最后，公司将充分利用线上媒体矩阵传播及电商渠道等各类线上宣传媒介，以及结合线下品牌持续拓展、产品推广、服务布局等形式进行产品及系统服务的宣传和推广，感谢您的建议及对东方雨虹的关注！

Q31: 请问徐总，公司董秘在投资者互动中多次申明，公司对到期的应收账款采取零容忍态度，那么为什么每年还会产生十亿左右的信用坏账？

A: 您好，公司 2023 年度信用减值损失计提金额 7.52 亿元，资产减值损失计提金额 2.86 亿元；公司通过发展零售业务，优化渠道结构，改善公司现金流；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！

Q32: 建筑修缮成立7年了，有多少利润？

A: 您好，东方雨虹建筑修缮技术有限公司成立于2017年10月17日，该公司目前业务规模较小，利润规模较小。感谢您对东方雨虹的关注！

Q33: 预计公司未来三年内计提坏账总额规模多少？

A: 您好，公司将依据《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定，基于谨慎性原则计提坏账准备。2024年度公司将加大力度处理抵账资产，同时通过零售优先、合伙人优先，优化渠道结构，提升经营质量。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”，强力推行应收款全员全过程管理，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！

Q34: 介绍一下员工持股计划事项，董事长的相关对策。

A: 您好，公司前期披露了《关于控股股东、实际控制人减持股份预披露公告》，公司控股股东、实际控制人李卫国先生按照公司《2021年员工持股计划（草案）》约定，为参与持股计划的员工资金提供托底保证。感谢您对东方雨虹的关注！

Q35: 为什么只有2024年360亿的营收目标，利润考核到底是多少？

A: 您好，公司第八届董事会第二十一次会议审议通过了《2024年财务预算报告》，详情请见公司于2024年4月19日在指定信息披露网站巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>)上披露的《第八届董事会第二十一次会议决议公告》。感谢您对东方雨虹的关注！

Q36: 今年做股权激励吗？

A: 您好，如公司未来涉及激励计划，将根据相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。感谢您对东方雨虹的关注！

Q37: 请问今年分红多少及什么时候分红？

A: 您好，公司第八届董事会第二十一次会议审议通过了《2023年度利润分配预案》，拟以未来实施分配方案时股权登记日的总股本扣除公司回购专户上已回购股份后的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利6.00元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本。2023年度利润分配预案尚需经公司2023年年度股东大会审议批准，公司将根据相关规定及时办理并履行信息披露义务。感谢您对东方雨虹的关注！

Q38: 员工持股计划何时结算?

A: 您好, 公司将根据《2021 年员工持股计划(草案)》的相关规定进行结算。感谢您对东方雨虹的关注!

Q39: 请问董事长什么时候减持完毕?

A: 您好, 公司已于 2024 年 1 月 13 日披露了《关于控股股东、实际控制人减持股份预披露公告》, 李卫国先生计划在前述公告披露之日起 15 个交易日后的 3 个月内以大宗交易方式减持本公司股份不超过 50,369,283 股(占本公司总股本比例不超过 2.00%)。截至目前, 李卫国先生已通过该减持计划累计减持公司股份 4,053 万股, 占公司总股本比例 1.61%。公司将持续关注其减持计划实施情况, 并按照相关规定要求及时履行信息披露义务, 请您关注公司发布的相关公告。感谢您对东方雨虹的关注!

Q40: 张志萍总, 我想问一下, 未来雨虹发展靠什么?

A: 您好, 首先, 公司以民建集团、建筑涂料零售、建筑修缮集团雨虹到家服务为代表的 C 端零售业务 2023 年实现营业收入 92.87 亿元, 同比增长 28.11%, 占公司营业收入比例为 28.29%, 零售业务占比逐步提升。公司持续坚持合伙人优先战略, 赋能渠道发展, 持续渠道下沉, 打造渠道领先优势, 提升当地市场占有率, 工程渠道 2023 年实现营业收入 125.10 亿元, 同比增长 22.58%, 占公司营业收入比例为 38.12%, 前述 2023 年零售渠道及工程渠道合计营业收入占公司营业收入比例为 66.41%。此外, 新品类持续拓展, 公司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, 发展砂浆粉料等非防水业务, 砂浆粉料业务 2023 年实现营业收入 41.96 亿元, 同比增长 40%, 占公司营业收入比例为 12.79%。未来, 公司将继续坚持合伙人优先、零售优先及海外优先策略, 并充分依托于防水渠道复用性持续拓展砂浆粉料等新品类。其次, 公司将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, 以满足多元化的应用场景和业务范围。感谢您对东方雨虹的关注!

Q41: 请问一季度营收下降的情况下, 对完成全年目标有信心吗?

A: 您好, 公司坚持高质量稳健发展的战略定位, 聚焦主业, 多元并进, 持续打造领先的建筑建材系统服务商, 同时, 坚持合伙人优先, 快速实施渠道变革, 发挥龙头企业的马太效应, 提高市场占有率; 零售优先, 铸牢消费建材根基; 海外优先, 积极拓展海外业务, 以创新驱动引领行业可持续发展, 培育智能制造新生态。公司将继续夯实基础, 努力提升经营质量和盈利能力, 公司及管理层对公司的未来发展前景持有坚定不移的信心! 感谢您对东方雨虹的关注!

Q42: 16.5 亿的往来款债务方是谁? 普通客户吗? 如果是普通客户的话, 为什么一会儿是债权投资, 一会儿是往来款? 为啥不直接挂到应收账款下方?

A: 您好, 主要系原资产负债表项下的债权投资已到期终止, 通过该投资获取的对应资产目前正在办理相关过户手续, 暂时调整至其他应收款项。感谢您对东方雨虹的关注!

Q43: 董事长的减持完成了没有?

A: 您好, 公司已于 2024 年 1 月 13 日披露了《关于控股股东、实际控

制人减持股份预披露公告》，李卫国先生计划在前述公告披露之日起 15 个交易日后的 3 个月内以大宗交易方式减持本公司股份不超过 50,369,283 股（占本公司总股本比例不超过 2.00%）。截至目前，李卫国先生已通过该减持计划累计减持公司股份 4,053 万股，占公司总股本比例 1.61%。公司将持续关注其减持计划实施情况，并按照相关规定要求及时履行信息披露义务，请您关注公司发布的相关公告。感谢您对东方雨虹的关注！

Q44: 最近几年总的投资建厂金额是多少亿？整体的产能利用率达到多少？

A: 您好，公司年度报告披露可见 2021 年度-2023 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 45.02 亿元、42.23 亿元、18.84 亿元，近三年累计资本投入 106.09 亿元；公司将持续通过提升产品力、提升服务质量，加强市场推广工作，通过提升市场份额进而提升销量，从而提高公司产能利用率。感谢您对东方雨虹的关注！

Q45: 您好，请问雨虹 2023 年年报中，其他应收款里的往来款是什么呢？

A: 您好，公司 2023 年年报中其他应收款中往来款主要系原资产负债表项下的债权投资已到期终止，通过该投资获取的对应资产目前正在办理相关过户手续，暂时调整至其他应收款项所致。感谢您对东方雨虹的关注！

Q46: 领导，您好！公司应收账款高达 108 亿元，请问超过 1 年的有多少？是否存在大量坏账的可能？

A: 您好，东方雨虹公司 2023 年 12 月 31 日应收账款净额 95.68 亿元；应收账款账龄分布情况，其中：1 年以内应收账款原值为 64.54 亿元，1 年以上应收账款原值为 48.44 亿元，公司已按《企业会计准则》要求计提坏账准备。感谢您对东方雨虹的关注！

Q47: 公司的毛利率去年前三季度为 29%左右，四季度大幅下降到 23%，今年一季度又回升到了 29%以上，这是什么原因？公司去年四季度到底经历了什么导致公司首次在年底最后一个季度出现了亏损？请详细说明一下。

A: 您好，公司 2023 年四季度收入中工程施工业务收入占比较高，工程施工业务毛利率较低，导致 2023 年四季度毛利率大幅下降。公司 2023 年四季度亏损主要系毛利率下降、计提坏账准备影响，导致 2023 年四季度亏损。2024 年一季度毛利率提升主要原因系零售业务收入占比提升，2024 年一季度零售业务收入占比 39.28%。感谢您对东方雨虹的关注！

Q48: 雨虹有没有意愿发展石膏板业务？

A: 您好，公司目前暂未涉及石膏板业务。感谢您对东方雨虹的关注！

Q49: 如何看待砂浆粉业务的前景，市场规模多大，雨虹想要多大的市场份额？

A: 您好，公司 2023 年度砂粉销量已突破 500 万吨，形成收入 41.96 亿元，同比增长 40%。在持续稳固发展瓷砖铺贴体系、墙面涂装体系、保温粘结体系、地面找平体系、基础修建体系等 5 大产品体系的同时，大力推动防水砂浆、装饰砂浆、地坪系统配套等新产品的研发及供应，

以满足客户对不同应用场景的需求；借助公司依托于防水主业建立起来的客户资源和销售渠道的协同性，快速增加砂粉产品覆盖范围；针对建筑砂粉产品对于运距较为敏感的特性，进一步完善全国性的生产基地布局，提升产品的交付能力。通过上述举措，不断扩大砂浆粉料市场的占有率。感谢您对东方雨虹的关注！

Q50：现在关于雨虹产品，网上有非常多的负面说法，包括价格战下卷材的品质大幅下滑，公司关于产品收到的投诉是否有增加，以及公司是否做了因降价而降低产品品质的事，公司承诺的不生产一平米非标还算数吗？

A：您好，公司始终坚持不生产一平米假冒非标产品，在优化升级自身产品、配套设施及应用技术的同时，坚决杜绝“非标”、瑕疵及不合格产品，守护市场秩序、客户权益及建筑“生命”。感谢您对东方雨虹的关注！

Q51：看到雨虹修缮旗下有开展雨虹美墅业务，请问做这块业务的逻辑出发点是什么？它跟主营业务有什么关系吗？这块业务看上去类似开发商在做的代建业务

A：您好，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，存量房市场的提质升级成为新的焦点。在这一背景下，东方雨虹建筑修缮集团成功切入后建筑时代的市场。雨虹美墅，以装配式别墅为核心，致力于为客户贯穿“设计、生产、销售、安装、维护”全生命周期的一站式系统服务，满足全社会对既有建筑提质改造、家庭居住环境优化升级以及适应未来趋势的装配式别墅建设需求。同时，雨虹作为建筑建材系统服务商，自有产品亦可覆盖别墅建造所需的部分建材。感谢您对东方雨虹的关注！

Q52：雨虹涉及的业务越来越多，sku 也越来越庞杂，公司怎么保证如此多的业务品类能高效运转？

A：您好，公司通过渠道复用、业务协同，来实现多品类的持续发展；优化销售组织结构，适应多品类多渠道发展需求；同时利用数字化平台对公司生产经营与管理各个领域进行流程再造，提升管理水平和管理效率；推动智能工厂和工业互联网平台建设，提升生产效率；通过智能仓储、智能监管等全过程智能管控不断提高仓储运营效率，确保公司产品以较低的仓储、物流成本辐射全国市场，实现全国范围内协同生产发货。感谢您对东方雨虹的关注！

Q53：请问雨虹民建现在的增速是不是基于网点的铺设呢，在销售网络不再增加之后，增长从何而来？

A：您好，民建集团持续快速的的增长主要来自两个方面。第一，渠道发展。实现渠道精耕，强化渠道下沉，提升渠道经营质量，扩大各品类城市覆盖率，逐渐消除空白市场，截至 2023 年年底，民建集团实现分销网点超 22 万家。第二，渠道复用、多品类发展。聚焦防水防潮系统和铺贴美缝系统的双主业发展战略，持续扩大防水材料、瓷砖胶、美缝产品市场占有率，持续培育腻子粉等墙辅产品线，推动胶类、管业产品线的快速发展，本着以客户为中心的核心服务理念，逐步实现消费者一站式建筑建材购齐平台。感谢您对东方雨虹的关注！

Q54：现在房价价格都有大幅下跌且有价无市，公司为什么有信心能处

理掉这些工抵房？

A: 您好，公司今年将全力以赴，并尽最大努力进行抵账资产的处理，实现现金回笼！感谢您对东方雨虹的关注！

Q55: 雨虹管业 2023 年的营收是多少？目前这块业务盈利了吗？

A: 您好，雨虹管业 2023 年度的营业收入约 7000 万元，目前该板块处于投入期，尚未盈利。感谢您对东方雨虹的关注！

Q56: 请问，贵司和万科有多少应收账款和票据，是否存在无法收回风险？

A: 您好，公司 2023 年 12 月 31 日期末对万科无应收票据，公司对万科的应收账款账龄主要集中在一年以内，期末已按《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定进行减值测试并计提坏账准备。感谢您对东方雨虹的关注！

Q57: 股价如此低迷，公司为啥不采取回购措施，大股东质押是否会爆仓？

A: 您好，公司及管理层对公司的未来发展前景持有坚定不移的信心，已于 2023 年 11 月 13 日召开的第八届董事会第十四次会议审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，截至目前，根据该议案，公司已完成总金额为 599,921,533 元的回购。同时，公司于 2024 年 2 月 5 日召开的第八届董事会第二十次会议审议通过了《关于变更回购股份用途为注销的议案》，拟将 2021 年推出的回购股份方案和 2023 年推出的回购股份方案的回购股份用途由“回购股份将用于后期实施员工持股计划或者股权激励”变更为“回购股份将用于注销并减少公司注册资本”，通过提升每股收益水平，切实提高股东的投资回报，进一步向投资者传递公司对自身长期内在价值的坚定信心和高度认可，提高公司长期投资价值、增强投资者信心。此外，李卫国先生质押股份风险可控，不存在平仓风险，若后续出现平仓风险，将采取补充质押股票或提前偿还款项等措施防止股票平仓并及时通知公司进行信息披露。感谢您对东方雨虹的关注！

Q58: 23 年公司股价持续走低，2024 年在下一阶段公司管理层如何维护投资者信心？

A: 您好，首先，二级市场股票价格与公司自身经营情况、资本市场环境等多方面因素有关。目前公司经营情况正常，将始终坚持可持续稳健发展，以客户需求为中心，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、提升经营业绩表现等来积极地回馈投资者，为广大投资者创造长期价值。其次，公司及管理层对公司的未来发展前景持有坚定不移的信心，已于 2023 年 11 月 13 日召开的第八届董事会第十四次会议审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，截至目前，根据该议案，公司已完成总金额为 599,921,533 元的回购。同时，公司于 2024 年 2 月 5 日召开的第八届董事会第二十次会议审议通过了《关于变更回购股份用途为注销的议案》，拟将 2021 年推出的回购股份方案和 2023 年推出的回购股份方案的回购股份用途由“回购股份将用于后期实施员工持股计划或者股权激励”变更为“回购股份将用于注销并减少公司注册资本”，通过提升每股收益水平，切实提高股东的投资回报，进一步向投资者传递公司

	<p>对自身长期内在价值的坚定信心和高度认可，提高公司长期投资价值、增强投资者信心。此外，公司第八届董事会第二十一次会议审议通过了《2023年度利润分配预案》，拟以未来实施分配方案时股权登记日的总股本扣除公司回购专户上已回购股份后的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利6.00元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本。公司将努力提升经营业绩表现，进一步强化投资者回报机制等，使广大投资者共同分享公司发展的成果。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>