

证券代码：002271

证券简称：东方雨虹

公告编号：2021-127

北京东方雨虹防水技术股份有限公司 2021 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	东方雨虹	股票代码	002271
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张蓓		
办公地址	北京市朝阳区高碑店北路康家园小区 4 号楼		
电话	010-85762629		
电子信箱	stocks@yuhong.com.cn		

2、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	14,229,298,028.52	8,783,068,702.85	62.01%

归属于上市公司股东的净利润（元）	1,537,169,580.62	1,096,848,182.38	40.14%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	1,447,292,670.68	1,037,672,287.70	39.47%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-3,490,619,971.79	-359,329,036.79	-871.43%
基本每股收益（元/股）	0.640	0.51	25.49%
稀释每股收益（元/股）	0.640	0.51	25.49%
加权平均净资产收益率	8.87%	10.13%	-1.26%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	35,932,380,881.83	27,846,648,780.80	29.04%
归属于上市公司股东的净资产（元）	23,438,875,349.25	14,614,377,078.75	60.38%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数		120,762	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0		
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
李卫国	境内自然人	22.77%	574,652,837	442,239,628	质押	211,081,750
香港中央结算有限公司	境外法人	15.43%	389,424,135	0		
许利民	境内自然人	3.46%	87,269,250	69,201,937		
德弘美元基金管理公司—德弘美元基金二期	境外法人	2.11%	53,196,516	43,956,043		
#富诚海富资管—北京东方雨虹防水技术股份有限公司 2021 年员工持股计划—富诚海富通东方雨虹员工持股单一资产管理计划	其他	1.96%	49,471,665	0		
招商银行股份有限公司—睿远成长价值混合型证券投资基金	其他	1.74%	43,880,771	6,593,406		
JPMORGAN CHASE BANK,NATIONAL ASSOCIATION	境外法人	1.54%	38,805,703	21,978,021		
天津礼仁投资管理合伙企业（有限合伙）—	其他	1.01%	25,365,851	20,461,546		



卓越长青私募证券投资基金						
向锦明	境内自然人	0.92%	23,169,323	17,376,992		
挪威中央银行一自有资金	境外法人	0.67%	16,821,213	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	公司股东#富诚海富资管—北京东方雨虹防水技术股份有限公司2021年员工持股计划—富诚海富通东方雨虹员工持股单一资产管理计划通过融资交易买入公司股票49,471,665股。					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

（一）概述

2021年上半年，面对复杂多变的国内外环境，国家坚持稳中求进工作总基调，统筹疫情防控和经济社会发展的成果得到了持续拓展和巩固，国民经济持续稳定恢复，呈现稳中加固、稳中向好态势，运行质量进一步提升。但也要看到，全球疫情持续演变，外部不稳定不确定因素较多，国内经济恢复不均衡，巩固稳定恢复发展的基础仍需努力。面对复杂多变的宏观环境，东方雨虹笃定坚守、精耕细作，始终保持匠心执守，以高标准引领高质量，在“成为全球建筑建材行业最有价值企业”的征程上迈出坚实步伐。

报告期，公司恪守《东方雨虹基本法》的核心理念和原则，秉持“去伪存真、刚骨安身、上下同欲、自我革新”总方略，始终坚持高质量稳健发展的战略定位，将风险管控放在首要位置，坚持稳健经营、锐意创新及技术领先；坚持以客户为中心，奉行长期主义、持续艰苦奋斗，以优质的产品专业的系统服务为基础，为客户提供高品质、专业化、完备的系统解决方案、构筑一站式系统服务平台，持续打造成为卓越的建筑建材系统服务商，并致力于成为全球建筑建材行业最有价值企业。公司始终以客户需求为导向，聚焦建筑防水行业，向民用建材、建筑涂料、特种砂浆、建筑粉料、节能保温、建筑修缮、非织造布、特种薄膜等上下游领域延伸，利用依托于防水主业所积累的客户资源和销售渠道协同性，打造化学建材类平台型公司，构筑公司更深、更宽的护城河。

报告期，公司落实并深化省区一体化经营组织变革，打破渠道壁垒，经营管理职能进一步下沉，充分整合优势资源，提升人效，各区域一体化公司通过聚焦本地市场、属地专营，充分整合当地客户及市场渠道资源、加强所属区域市场覆盖，直销及工程渠道深度融合、协同作战，充分发挥渠道+直销“1+1>2”的优势，更好的服务于市场和客户，提升市场占有率；不断总结并推广工程渠道领域“合伙人机制”的成功经验，依托品牌及资源优势，发展认同公司文化和发展理念的合伙人，通过完善市场管理、信用管理，培育合伙人的业务拓展能力、技术能力及服务能力等方式加大对合伙人的扶持力度；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；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；升级市场管控手段，通过加强内部销售管控和产品追溯手段，不断改善市场秩序；坚定不移走绿色可持续发展道路，通过新材料、新技术、新工艺等的应用，提升产品服务质量效率、降低能耗、减少碳排放，助力“碳达峰、碳中和”。报告期，公司非公开发行A股股票募集资金总额人民币7,999,999,962.50元，用于生产线建设、产品产能扩充、新材料装备研发总部基地和补充流动资金，有利于提升公司的抗风险能力和可持续发展能力，增强公司业务协同性及核心竞争力，募投项目的实施亦有利于进一步完善公司的战略布局，提高公司中长期盈利能力，提升公司整体品牌价值。

报告期，公司持续加大研发资源投入，及时把握国家政策导向、行业技术动向，高度重视新产品开发、新产品应用技术推广以及专利、论文、技术服务等工作，以期扩展研发思路，同时紧密结合市场需求，加速成果转化，不断提升公司核心竞争力与市场占有率。截至报告期末，公司累计拥有有效专利1101件（发明331件、实用新型665件、外观设计105件），其中国外有效专利4件（美国、澳大利亚、新加坡、欧洲各1件）。

报告期，公司持续完善专业化的系统培训，依托课赛证体系搭建人才孵化基地，旨在提升标准化施工服务技能及培养具有全球竞争力的产业技术工人，为行业输送优秀的技能人才，推动行业实现高质量发展：公司已获得“中华人民共和国民办学校许可”，并成立东方雨虹职业技能培训学校，同时拥有建筑建材行业“防水工”、“瓷砖镶贴工”、“油漆工”等14个相关工种的企业职业技能等级认定资质；2021年7月，联合成立“全国建筑防水行业职业教育集团”任理事单位，深化产教融合；与全国5所职业技能院校开展校企合作，成立“东方雨虹大师工作室”，为行业培养高素质、实用型人才；2013-2021年连续9年主办“雨虹杯·匠人心”全国建筑防水职业技能大赛，培养“五一劳动”奖章得主1人，全国技术能手7人，推动并引领行业健康发展。

报告期，公司旗下卧牛山节能保温领域不断探索降低建筑能源消耗、提高建筑安全性能、推动绿色建筑行业发展，积极投身碳减排碳中和工作，丰富和完善低碳领域的系统应用：首创中国近零能耗整合式EPC解决方案，自主开发了国内首个近零能耗建筑全寿期管理平台——“HEEC近零能耗建筑智慧平台”，并成功应用于东方雨虹总部基地E楼、哈尔滨万科智慧未来城商业项目等近零能耗建筑项目；于行业内首次推出“卧牛山装配式内保温、卧牛山装配式外保温”理念，其装配式内外保温装饰系统和装配式保温一体板系统适用于各种气候条件的新建建筑和既有建筑改造。

（二）公司主营业务介绍

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、建筑涂料、特种砂浆、建筑粉料、节能保温、建筑修缮、非织造布、特种薄膜等多元业务为延伸的建筑建材系统服务商。

公司已将优质的产品专业的系统服务广泛应用于房屋建筑、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，包括毛主席纪念堂、人民大会堂、国家会议中心、鸟巢、水立方、中国尊、北京大兴国际机场等中国标志性建筑和港珠澳大桥、京张铁路、京沪高铁、京津城际、北京地铁等国家重大基础设施建设项目。公司始终以“为国家、为社会、为客户、为员工、为股东”为宗旨，以“产业报国、服务利民”为指导思想，以“为人类为社会创造持久安全的环境”为使命，在聚焦建筑防水行业的同时，还涉及民用建材、建筑装饰涂料、特种砂浆、建筑粉料、节能保温、建筑修缮、非织造布、特种薄膜等多领域，旗下设有东方雨虹（工程业务）、风行（防水）、雨虹防水（民用建材）、德爱威（建筑涂料）、华砂（特种砂浆）、洛迪1813（硅藻泥）、壁安（建筑粉料）、卧牛

山节能（节能保温）、孚达科技（节能保温）、炆和（节能保温）、东方雨虹建筑修缮（建筑修缮）、天鼎丰（非织造布）等品牌和业务板块。

（三）销售模式

公司根据产品的用途和使用群体的不同，建立了直销模式与渠道模式相结合的多层次市场营销渠道网络进行产品销售及提供系统服务：

1、直销模式为公司直接对产品最终使用客户进行开发、实现销售及服务，公司先后与多家大型房地产公司、企业集团签订了战略合作协议或长期供货协议，同时，在铁路、城市轨道交通、隧道及地下工程、民生工程等专业细分市场通过与客户直接接触增强了信任，在材料供应及系统服务方面建立了长期稳定的合作伙伴关系，直销模式对提升公司行业知名度，保持公司业绩的持续稳定增长提供了重要保障。渠道模式为公司通过经销商等渠道合作伙伴对产品最终使用客户进行开发、实现销售及服务，渠道模式分为工程渠道和零售渠道，公司已经签约多家经销商，建立了布局合理、风险可控、经济高效、富有活力的经销商网络系统，通过不断加强经销商的系统培训和服务工作，使经销商网络逐步发展成为公司拓展全国市场的重要销售渠道之一。目前，公司已形成了直销模式与工程渠道经销商模式相结合的多维度工程市场营销网络，以及以零售渠道经销商模式为核心的民用建材市场营销网络。直销及工程渠道以北方公司、华东公司、华南公司三大片区下辖的各省区一体化经营公司为载体，各区域一体化公司负责公司产品在本地工程市场的销售及服务，通过聚焦本地市场、属地专营，充分整合当地客户及市场渠道资源、加强所属区域市场覆盖，各销售渠道及业务条线协同作战提升当地市场占有率，同时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。

2、零售渠道经销商，由公司全资子公司东方雨虹民用建材有限责任公司（以下简称“民建集团”）负责管理，通过建立家装公司、建材超市、建材市场经销商及电商多位一体的复合营销网络服务于普通大众消费者家庭装修市场。报告期，民建集团聚焦防水防潮系统和铺贴美缝系统的双主业战略，在夯实防水涂料、防水卷材在行业内领先地位的同时，通过美缝剂新品、防潮防霉浆料、超速凝堵漏宝等产品的补充，构建更加完善的室内防水及瓷砖铺贴美缝系统，并积极开拓墙面辅材及防水维修类产品，更好满足消费者对美好健康人居环境的追求，为每一位消费者造就一个安心的不漏之家，提升居住品质、守护万千家庭。

（1）报告期，民建集团持续加强与专业人士的合作，积极拓展客户资源；完善以“虹哥

汇”为核心的会员运营体系，精准锁定工长等专业人士，构建公司-经销商-专卖店-会员综合体系架构，截至报告期末，“虹哥汇”会员数量已达到近百万人。同时，继续加强与装饰公司、家装公司等家装工装客户的合作力度，实现品牌强强联合，目前已与500多家大型装饰公司、2万余家家装公司建立合作关系。

(2) 实施渠道下沉策略，增加渠道密度。报告期，民建集团通过发展经销商、增加专卖店及持续开拓分销网点扩大渠道覆盖率，有效覆盖空白市场和薄弱市场，截至报告期末，经销商已达近3000家，分销网点8万余家。

(3) 积极探索互联网新业态，赋能新零售。报告期开通线上微信云店小程序，利用云店平台进行会员管理、分销商管理、导购管理，通过门店云店活动提高会员转化率和复购率，同时打通线上线下通道，通过虹哥汇会员池向云店导流，并结合互联网媒体引流，打造新零售全域门店。此外，民建集团已与天猫、淘宝、京东等多家电商平台形成紧密合作，增设平台超级店铺，充分利用公域平台流量，为消费者提供更多的购物渠道和优质的服务体验。

(4) 扩充产品品类，提高产品品质，不断研发并推出新产品。报告期，民建集团全系瓷砖胶获得德国EC1plus最高环保认证，并在国内率先推出了防潮型超柔大板胶，持续引领瓷砖铺贴领域的技术进步，同时进一步完善全屋缝隙美化系统，推出的银离子抗菌美缝剂及防霉型美容收边胶产品获法国A+环保认证。截至本报告披露日，民建集团已经过CIAA（全国卫生产业企业管理协会抗菌产业分会和中关村汇智抗菌新材料产业技术创新联盟）评估考核正式加入该协会，出任副理事长单位，未来，双方将共同研发符合大众需求的防霉抗菌产品，全面解决室内霉菌滋生、墙面起皮发霉等突出问题，携手打造健康的居家环保体系。

2021年上半年，民建集团实现营业收入18.34亿元，同比增长129.24%。

（四）行业的基本情况 & 公司所处的行业地位

公司属于建筑材料行业之细分领域——防水建筑材料行业。防水建筑材料是现代建筑必不可少的功能性建筑材料，随着城市的不断建设发展，防水建筑材料应用领域广泛、行业空间较大、景气度较高。

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。

公司自成立以来，持续为重大基础设施建设、工业建筑和民用、商用建筑等提供高品质、完备的建筑建材系统解决方案，致力于解决防水工程质量参差不齐、建筑渗漏率居高不下以及随之带来的建筑安全隐患这一行业顽疾。二十余年来在建材行业的深刻沉淀，公司完成了企业的转型升级，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，成为中国具有竞争性和成长性的行业龙头企业，行业地位突出。

（五）主营业务分析概述

（1）营业收入：报告期，公司实现营业收入14,229,298,028.52元，较上年同期增长62.01%，主要系公司各项业务拓展顺利，主要产品销量增加，材料销售业务和施工服务业务规模均有所增长所致。

（2）营业成本：报告期，公司实现营业成本9,731,228,292.51元，较上年同期增长84.11%，毛利率31.61%，较上年同期下降8.21%。报告期，因执行新会计准则，原计入销售费用的运输装卸费调整至营业成本核算，导致营业成本因此增加434,843,718.03元，如剔除该部分影响，则受营业规模增长以及原材料价格上涨所致，营业成本较上年同期增加75.88%，毛利率34.67%，较上年同期降低5.15%。

（3）费用：报告期公司销售费用1,067,419,303.06元，较上年同期增加15.16%，主要系人工及广告宣传费用增加所致；管理费用784,780,009.94元，较上年同期增长25.72%，主要系公司人工费用、业务招待费等费用增加所致；财务费用96,213,059.21元，较上年同期减少39.17%，主要系本年偿还借款导致利息费用减少所致。

（4）现金流：报告期经营活动产生的现金流量净额-3,490,619,971.79元，较上年同期减少871.43%，主要系报告期原材料价格大幅上涨导致当期采购支出增加；同时为应对及缓解未来原材料价格上涨对成本端造成的压力，报告期公司精准把握原材料市场行情，根据未来生产经营需要对部分重要原材料采取了淡季采购和择机采购的策略进行战略性储备以期缓解未来成本上涨压力，导致报告期采购支出进一步增加，报告期购买商品、接受劳务支付的现金较上年同期增长了72.79%；此外，报告期支付履约保证金及对应的收付节奏变化导致经营



现金支出增加。

投资活动产生的现金流量净额-2,849,404,048.73元，较上年同期减少240.11%，主要系本期购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金增加以及支付的交易性金融资产增加所致。

筹资活动产生的现金流量净额5,325,047,271.80元，较上年同期增加1,532.85%，主要是因为本期间公司收到定向增发资金所致。