

北京东方雨虹防水技术股份有限公司

2021 年度董事会工作报告

各位董事：

2021 年,北京东方雨虹防水技术股份有限公司(以下简称“公司”)董事会严格遵照《中华人民共和国公司法》(以下简称“《公司法》”)、《中华人民共和国证券法》(以下简称“《证券法》”)、《公司章程》及《董事会议事规则》的规定,勤勉忠实地履行各项职责,严格执行股东大会各项决议,认真落实董事会的各项决议,促进公司规范运作,提升公司治理水平,保障公司科学决策,使公司保持稳定健康的发展态势。公司全体员工紧紧围绕年初的整体目标,严格执行各项工作计划,圆满完成了既定任务,为公司未来的持续快速发展奠定了良好的基础。现将董事会 2021 年度工作情况汇报如下:

一、2021 年经营情况简析

2021 年,公司实现营业收入 3,193,420.10 万元,比去年同期增长 46.96%,实现归属于上市公司股东的净利润 420,469.95 万元,比去年同期增长 24.07%;截至 2021 年 12 月 31 日,公司总资产为 4,973,322.69 万元,比去年末增长 78.60%,实现归属于上市公司股东的净资产 2,629,439.51 万元,比去年末增长 79.92%。

2021 年,面对纷繁复杂的国内国际形势和疫情,全国上下勠力同心、攻坚克难,统筹疫情防控和经济社会发展各项工作,坚持稳中求进工作总基调,完整、准确、全面贯彻新发展理念,加快构建新发展格局,全面深化改革开放,坚持创新驱动发展,推动高质量发展,扎实做好“六稳”、“六保”工作,我国经济运行保持在合理区间。但同时,全球疫情仍在持续,外部环境趋于复杂严峻和不确定,国内经济发展仍面临压力。

报告期内,面对复杂多变的宏观环境,全体东方雨虹人笃定坚守、精耕细作,直面市场的不确定和疫情常态化,在“去伪存真、刚骨安身、上下同欲、自我革新”总战略引领下,以《东方雨虹基本法》为根基,秉持“产业报国、服务利民”的指导思想,发扬“事在人为、坚韧图成、永创新高”的精神,用绝不动摇的战

略意志、爬坡上岭的实干气魄和中流奋楫的昂扬斗志直面风浪，在变局中谋求发展空间、抓住发展机遇，大胆破局、乘势而上，实现整体业务板块的持续增长，较好完成全年经营任务，成绩来之不易。

报告期内，公司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，为客户提供贯穿项目全生命周期的一站式建筑建材系统服务，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。报告期内，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、建筑修缮等领域延伸，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，快速发展非防水业务，以客户需求为中心，为客户提供更为完善的建筑建材系统解决方案；同时，积极布局非织造布、特种薄膜、VAE 乳液等上游产业，构筑公司更深、更宽的护城河。

报告期内，公司落实并深化省区一体化经营，推动“弱总部、强腰部、壮大底部”的组织构架变革，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，提质增效，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，全面升级合伙人机制，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、城市新兴基建及工矿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。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，全力培育防水涂料、防水卷材及维修类产品、瓷砖铺贴系列产品、美缝剂、加固剂及墙面辅材以及胶类产品等六大产品线，围绕虹哥汇会员管理平台，致力于专业人士端的会员运营，同时持续开拓网点，扩大覆盖率，对空白市场和薄弱市场进行一城一议的高推政策，报告期，民建集

团业务保持快速发展，防水涂料实现 50%增长，防水卷材、瓷砖胶、美缝剂等多品类均实现倍增。

报告期内，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。

报告期内，公司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，提升产品服务效率、降低能耗、减少碳排放，助力“碳达峰、碳中和”；贯彻落实精益生产管理、研发技术创新与科技成果转化，依托强大的研发团队和完备的建筑建材产业体系，围绕实施绿色节能、低碳环保、技术积累、创新提效、智能制造等方面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，截至报告期末，公司累计拥有有效专利 1220 件（其中发明 372 件，实用新型 726 件，外观设计 122 件），国外有效专利 6 件。

报告期内，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。截至本报告披露日，公司与全国 9 所职业院校开展校企合作，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 10 人，推动并引领行业健康发展。

报告期内，公司旗下卧牛山节能保温领域紧紧围绕绿色环保可持续发展理念，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；在“第三届中国国际太阳能十项全能竞赛”中，为天津大学联队的“R-CELLS”提供完整的防水、保温、气密系统产品，向行业展示了卧牛山完善的节能产品体系和强大的系统整合能力；卧牛山旗下上海焱和新材料科技有限公司，在 2021 年交通运输领域的低碳环保贡献了以超细纤维玻璃棉和耐高温岩棉为代表的完善的产品和服务，以满足新能源汽车、地铁、高铁、船舶的多种客户的保温、降噪、减重需求，在城市集中供气、电站余热供气、石化生产等项目上提供了具有世界先进水平的耐高温玻璃棉和岩棉产品及系统，降低了长距离蒸汽管网和石化生产管道的热损失，降低了碳排放。

报告期内，公司以数字化为抓手，数字中心联合内部 700 多名业务关键用户，以及外部数十家数字化厂商开展了东方雨虹数字化攻坚战，为破除信息孤岛、打通业务流程、建立数据标准、提升管理规范和管理效率、降低成本和风险、打造数字化竞争力奠定了坚实的基础：对营销、工程、生产、库存、采购、物流等环节的业务流程进行了全面的梳理和再造；建立了数据标准管理体系，上线了主数据管理平台，同时对物料、客户、供应商、组织、人员、财务等领域的数据进行了全面的梳理和清洗；对整体数字化的技术架构进行了升级，建立了前中后台三层应用架构，搭建了数据中台和业务中台，涵盖营销、工程、劳务、招标、采购、财务、资金、人力资源、风控、IT 等服务共享中心；按照业财融合、产供销协同和数字化营销三条主线对各个核心业务领域的系统进行了新建、重构和升级，包含核心 ERP、财务共享、资金管理、APS 分单排产、SRM 采购、WMS 仓储、TMS 物流、MES 生产执行、EMP 工程项目管理、雨虹工匠劳务平台、一体化营销等平台的建设。

二、董事会日常工作情况

（一）本年度董事会召开情况

2021 年，公司共召开 21 次董事会会议，会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规、《公司章程》

和公司《董事会议事规则》的规定。公司董事会设立了审计、薪酬与考核、提名、战略四个专业委员会，建立并完善了议事规则，各委员会分工明确，为董事会的决策提供科学和专业的意见，确保董事会对经营层的有效监督。

（二）董事会召集股东大会情况

2021年，公司召开了5次股东大会，公司董事会按照《公司法》、《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的规定，严格在股东大会授权的范围内进行决策，认真履行董事会职责，逐项落实股东大会决议的内容。会议情况如下：

会议届次	会议类型	投资者参与比例	召开日期	披露日期	披露索引
2021年第一次临时股东大会	临时股东大会	47.45%	2021年1月29日	2021年1月30日	巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)
2021年第二次临时股东大会	临时股东大会	53.03%	2021年4月12日	2021年4月13日	巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)
2020年年度股东大会决议	年度股东大会	45.31%	2021年5月10日	2021年5月11日	巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)
2021年第三次临时股东大会	临时股东大会	44.82%	2021年6月29日	2021年6月30日	巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)
2021年第四次临时股东大会	临时股东大会	42.00%	2021年11月15日	2021年11月16日	巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)

（三）董事会专门委员会履职情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会等专门委员会。报告期内，公司董事会各专门委员会按照各自议事规则的规定，以认真负责、勤勉诚信的态度忠实履行各自职责，为董事会科学、高效决策，不断完善公司治理结构、提高公司管理水平、促进公司发展等方面起到了积极的作用。董事会各专门委员会的履职情况见下表：

专门委员会	会议届次	召开时间	审议事项
战略委员会	第七届董事会战略委员	2021年1月6日	1、《关于在辽宁省沈阳市沈北新区投资建设绿色建材

专门委员会	会议届次	召开时间	审议事项
	会2021年第一次会议		生产基地项目及辽宁区域总部项目的议案》；2、《关于在湖南省邵阳市投资设立全资子公司及建设东方雨虹新材料生产项目的议案》；3、《关于在河南省郑州市上街区投资建设绿色建筑新材料生产基地项目的议案》
	第七届董事会战略委员会2021年第二次会议	2021年1月25日	1、《关于在山西转型综合改革示范区投资设立全资子公司及建设山西（太原）建筑新材料智能制造生产基地项目的议案》
	第七届董事会战略委员会2021年第三次会议	2021年2月18日	1、《关于在河南省郑州市中原区投资设立全资子公司及建设楼店研仓一体化基地项目、河南区域总部项目的议案》；2、《关于在江苏省宿迁市高新区投资设立控股子公司及建设绿色建材生产基地项目的议案》
	第七届董事会战略委员会2021年第四次会议	2021年5月6日	1、《关于在内蒙古通辽市科左后旗投资设立全资子公司及建设绿色新材料生产基地项目的议案》
	第七届董事会战略委员会2021年第五次会议	2021年5月25日	1、《关于在乌鲁木齐市高新区投资设立全资子公司及建设绿色建材生产基地项目的议案》
	第七届董事会战略委员会2021年第六次会议	2021年6月9日	1、《关于在江苏镇江投资设立全资子公司及建设绿色新型建材研发生产基地项目的议案》
	第七届董事会战略委员会2021年第七次会议	2021年6月25日	1、《关于在张家港市大新镇投资设立全资子公司及建设绿色建材智能生产基地项目的议案》
	第七届董事会战略委员会2021年第八次会议	2021年7月15日	1、《关于在江苏扬州投资设立控股子公司及建设VAE乳液、VAEP胶粉项目的议案》
	第七届董事会战略委员会2021年第九次会议	2021年7月29日	1、《关于在贵州贵阳清镇市投资设立全资子公司及建设绿色建材生产基地、贵州区域总部项目的议案》
	第七届董事会战略委员会2021年第十次会议	2021年8月31日	1、《关于向全资子公司增资的议案》
	第七届董事会战略委员会	2021年9月15日	1、《关于投资设立合资公司的议案》

专门委员会	会议届次	召开时间	审议事项
	会2021年第十一次会议		
	第七届董事会战略委员会2021年第十二次会议	2021年10月19日	1、《关于增加拟设立合资公司股东暨贵阳绿色建材生产基地、贵州区域总部项目进展的议案》；2、《关于在安徽合肥肥西县投资设立全资子公司及建设绿色建材生产基地项目的议案》
审计委员会	第七届董事会审计委员会2021年第一次会议	2021年3月5日	1、《关于开设募集资金专用账户的议案》
	第七届董事会审计委员会2021年第二次会议	2021年3月26日	1、《关于公司2021年员工持股计划拟通过融资融券等方式进行融资的议案》
	第七届董事会审计委员会2021年第三次会议	2021年4月2日	1、《关于使用部分募集资金置换预先投入募投项目自筹资金的议案》；2、《关于使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的议案》
	第七届董事会审计委员会2021年第四次会议	2021年4月3日	1、《关于2021年度日常关联交易预计的议案》
	第七届董事会审计委员会2021年第五次会议	2021年4月3日	1、《2020年财务决算报告》；2、《2021年财务预算报告》；3、《2020年度利润分配预案》；4、《2020年年度报告全文及其摘要》；5、《2020年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》；6、《2020年度内部控制自我评价报告》；7、《关于续聘致同会计师事务所为公司2021年度审计机构的议案》；8、《关于使用暂时闲置自有资金进行现金管理的议案》；9、《2021年第一季度报告》全文及正文；10、《关于变更会计政策的议案》
	第七届董事会审计委员会2021年第六次会议	2021年7月29日	1、《2021年半年度报告及其摘要》；2、《关于2021年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告的议案》
	第七届董事会审计委员会2021年第七次会议	2021年10月19日	1、《2021年第三季度报告》

专门委员会	会议届次	召开时间	审议事项
薪酬与考核委员会	第七届董事会薪酬与考核委员会2021年第一次会议	2021年3月19日	1、《北京东方雨虹防水技术股份有限公司2021年股票期权激励计划（草案）》及其摘要；2、《北京东方雨虹防水技术股份有限公司2021年股票期权激励计划实施考核管理办法》；3、《北京东方雨虹防水技术股份有限公司2021年员工持股计划（草案）》及其摘要；4、《北京东方雨虹防水技术股份有限公司2021年员工持股计划管理办法》
	第七届董事会薪酬与考核委员会2021年第二次会议	2021年3月26日	1、《关于公司2021年员工持股计划拟通过融资融券等方式进行融资的议案》
	第七届董事会薪酬与考核委员会2021年第三次会议	2021年4月3日	1、《关于2020年度董事薪酬的议案》；2、《关于2020年度高级管理人员薪酬的议案》；3、《关于为董事、监事及高级管理人员投保责任保险的议案》
	第七届董事会薪酬与考核委员会2021年第四次会议	2021年4月19日	1、《关于调整2021年股票期权激励计划激励对象名单和授予数量的议案》；2、《关于向激励对象授予2021年股票期权的议案》
	第七届董事会薪酬与考核委员会2021年第五次会议	2021年5月25日	1、《关于调整2021年股票期权激励计划行权价格的议案》
	第七届董事会薪酬与考核委员会2021年第六次会议	2021年7月29日	1、审议公司人力资源部负责人签署的《第二期限限制性股票激励计划预留授予激励对象2020年度业绩考核报告》；2、《关于第二期限限制性股票激励计划预留部分第三个解锁期解锁条件成就的议案》
	第七届董事会薪酬与考核委员会2021年第七次会议	2021年8月31日	1、审议公司人力资源部负责人签署的《第二期限限制性股票激励计划首次授予激励对象2020年度业绩考核报告》；2、《关于第二期限限制性股票激励计划首次授予部分第四个解锁期解锁条件成就的议案》

专门委员会	会议届次	召开时间	审议事项
	第七届董事会薪酬与考核委员会2021年第八次会议	2021年10月19日	1、审议公司人力资源部负责人签署的《第三期限限制性股票激励计划授予激励对象2020年度业绩考核报告》； 2、《关于第三期限限制性股票激励计划第一个解除限售期解除限售条件成就的议案》；3、《关于调整第二期限制性股票激励计划首次授予部分限制性股票回购价格的议案》；4、《关于回购注销第二期限限制性股票部分已不符合激励条件的激励对象已获授但尚未解锁的首次授予部分限制性股票的议案》；5、《关于调整第二期限限制性股票激励计划预留部分限制性股票回购价格的议案》；6、《关于回购注销第二期限限制性股票部分已不符合激励条件的激励对象已获授但尚未解锁的预留部分限制性股票的议案》；7、《关于调整第三期限限制性股票激励计划限制性股票回购价格的议案》；8、《关于回购注销第三期限限制性股票激励计划部分已不符合激励条件的激励对象已获授但尚未解除限售的限制性股票的议案》

（四）独立董事履职情况

公司独立董事根据《公司法》、《证券法》、《上市公司独立董事规则》、《董事会议事规则》、《公司章程》、公司《独立董事制度》等相关规定，认真履行独立董事职责，积极出席相关会议，认真审议董事会的各项议案，在重大事项及有关需要独立董事发表事前认可意见或独立意见的事项均按要求发表了相关意见，充分发挥了独立董事作用，为董事会的科学决策提供了有效保障。具体详见2021年度独立董事述职报告。

（五）信息披露情况

2021年，公司董事会严格遵守信息披露的有关规定，按照中国证监会和深圳证券交易所信息披露格式指引及其他信息披露的相关规定按时完成了定期报告披露工作，并根据公司实际情况，真实、准确、完整、及时发布会议决议、重

大事项等临时公告，履行信息披露义务，确保投资者及时了解公司重大事项，有效地保护投资者利益。

(六) 投资者关系管理工作

2021年，公司进一步完善投资者关系管理工作，保持与投资者的良性互动，通过互动易平台、投资者热线电话、公司电子邮箱、举办年度报告网上说明会、特定对象线上交流调研、上市公司投资者集体接待日、接待实地调研等途径建立与投资者之间通畅的双向沟通渠道，增进投资者对公司的了解和认同，同时也助力公司治理水平不断提升；全面采用现场会议和网络投票相结合的方式召开股东大会，便于广大投资者的积极参与。公司将继续完善投资者关系板块建设，力求维护与投资者长期、稳定的良好互动关系，树立公司良好的资本市场形象。2021年，公司接待调研、沟通、采访等活动情况如下表：

接待时间	接待方式	接待对象类型	调研的基本情况索引
2021年5月7日	网络远程方式	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	请问今年1季度业绩情况；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；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；请问您对于当前pe有什么看法；请问李总对未来的填权之路有信心吗；请问李总您对于3000亿市值您是否有信心；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；请问4月份销售额比去年同比增加多少；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；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；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；请问公司近期是否有进一步拓展海外市场的战略；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；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；去

接待时间	接待方式	接待对象类型	调研的基本情况索引
			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； 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； 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；这次分红为什么不考虑10送5。
2021年9月11日	线上交流	机构	公司在TPO业务及涉足光伏领域发展概况；光伏屋面商业模式以及防水在光伏领域市场空间；TPO与PVC产品的区别；公司与信义电源合作模式；公司TPO业务领域竞争优势；公司TPO产能情况；工业建筑光伏屋面采用TPO产品而不采用沥青基产品的原因；TPO在既有工业建筑屋面改造领域的市场空间。
2021年9月23日	网络远程方式	通过“全景网”网站以网络远程方式参与公司“2021年北京辖区上市公司投资者集体接待日”活动的广大投资者	贵公司除了防水材料，是否还有新领域拓展；请问现在贵司目前应收恒大的款项总额大概有多少？可回收性如何；目前公司与哪些地产企业建立了战略合作；未来光伏业务对公司营收将带来多大的增长空间；我国现今的防水行业有哪些特点；请问各子公司到目前为止全年任务完成率大概是什么情况；公司在推动光伏发展方面，有哪些具体的动作和规划；请问东方雨虹公司目前业务中，来自房地产开发业务占比大概是多少呢，土地流拍必然导致明年开工量的下滑，请问公司有何应对措施；在房住不炒，三条红线的背景下，公司有什么战略和具体措施来应对地产行业的下行周期？如果保持公司的合理增长；请问民建集团的收入是由哪几块业务组成的？2020年民建集团的收入大约有多少；2021年上半年公司营收，净利双双大增，背后的动因有哪些；向公司领导请教：1、公司所处赛道的最难的进入壁垒是？2、从产品力角度看，公司相对于同行的核心竞争优势是？3、公司主要产品的定价机制是？有无主动提价权？4、公司的销售政策（货款交付方式）是？如何加强应收账款管理、规避潜在风险？5、公司未来三年的业绩增长的具体路径是？请从

接待时间	接待方式	接待对象类型	调研的基本情况索引
			<p>主要产品、销售区域等加以说明；请介绍一下建筑修缮业务的 B 端和 C 端的发展情况；近期某些头部地产商的债务新闻，令市场对防水建材行业产生了一些保守的观点。2021 中报显示，公司应收账款 98.2 亿，环比 Q1 增加 24.2 亿；其他应收款 21.2 亿。这其中来自房地产客户的应收账款有多少；2021 中报内显示，调整为可比口径的毛利率 34.67%，比上年同期降低 5.15%。请问市场应该如何理解这种降幅。另外，假如未来数年沥青价格一直保持当前的高位，公司毛利率还能否回到 2020 年的水平；全球化布局方面，公司有哪些规划；请问一下保温业务 2020 年收入大约有多少？和砂浆业务 2020 年收入大约有多少；请问，1、公司公告与贵阳城投成立合资公司，公司计划比如做到当地（贵州省）占率的大概多少目标呢，2、公司除了和成都城投合资，贵阳城投，另外还有哪些已经和市政城投的合资，还有哪些计划要去做的，3、公司目前有没有统计过房地产行业的集采渠道，和其他几个渠道（直营 2C 和工建渠道）占公司应收的比例，和未来一定时间内计划的应收比例。4、公司在房地产集采渠道，对于三条线的绿档企业占公司房地产集采的营收比例大概多少；请介绍一下今年的新业务特种薄膜的发展情况；近来许多地区对高能耗、高排放行业颁布了限产法令，例如，云南发改委要求辖内电解铝企业 9~12 月份的月均产量，不得高于 8 月份的产量。请问当前公司有无接收到类似的要求？公司主营业务是否属于高能耗行业范畴？单位能耗是多少；请介绍一下公司目前处于怎样的行业地位？市占率多少；渠道方面，公司具体的策略是什么；雨虹最近一次调价于本月实施，请问对全年销售毛利率预期是否与去年同期相比会有所调整？财务预算调整项最大的是什么？预计幅度有多少；当前公司互联网新业态的经营情况如何；2021 年，公司大部在全国各地投资、兴建生产基地，背后的战略考量是什么；上述动作，目前各地进展情况如何？未来，将给公司带来哪些影响；公司公告贵州项目变更为与地方城投合资成立子公司实施，之前已经公告的项目是否也会参考这个模式；公司的核心竞争力是什么；上半年公司研发投入与产出情况如何；在平台型打</p>

接待时间	接待方式	接待对象类型	调研的基本情况索引
			造方面,东方雨虹取得了怎样的成就;目前公司定增募投项目进展如何;请问公司对年底的回款有信心吗;现在有投资人担心,房地产和基建投资总量下降,影响公司增速,对此您怎么看的;请问公司平时是怎么做风控的,具体甄别合作伙伴的信用评级是从哪些角度考量的;目前公司的产品还是供不应求吗?新建产能的近况如何;21年半年报显示民建集团发展势头非常不错,请问一下2020年民建集团的收入大约有多少;公司和恒大有多少往来,应收账款有多少,坏账有多少;请问TPO产品将来在光伏产业的应用中会对业绩贡献会多大;雨虹最近一次调价于本月实施,请问公司对全年销售净利率预期是否会有调整?与去年同期相比调整幅度多少?本年度财务预算是否会有调整?调整幅度最大的是哪一项?调整比例多少;新的防水规范意见稿已经征集很久了。请问贵公司有了了解到新的防水规范多久会发布实施呢。
2021年9月28日	实地调研	机构	面对房地产行业波动,公司应对措施;房地产行业波动背景下,公司展望与规划;建筑涂料板块发展情况介绍;民建领域发展情况介绍;建筑修缮业务板块发展情况介绍;公司TPO业务发展概况;公司防水在光伏领域发展概况;公司是否受到限电政策影响;一体化渠道改革未来规划。

三、2022年度董事会工作计划

2022年,董事会将继续发挥在公司治理中的核心作用,严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规的要求,进一步健全公司规章制度,不断完善风险防范机制。2022年度董事会工作计划主要包括:

(1) 重构营销竞争优势,全面完成经营任务。强化以客户为中心的营销理念,踏实做好客户服务工作;把清单化管理作为各级销售管理的重要工具和手段,重大项目实施全品类全覆盖,全过程动态管理,建立实时动态的项目数据库,把清单化管理作为各级销售管理的重要工具和手段,提升项目覆盖率、成功率;加大非房业务开拓,在高铁、轨道、工业建筑、文教卫等各类非房领域升级产品体系及营销模式,提升市场占有率;继续升级和优化房地产市场营销工作,向央企、国企地产及优质民营地产龙头倾斜;推进对落后产品的淘汰、禁限工作,加大对

假冒、伪劣产品的严查和打击，净化市场，营造公平的竞争环境；强化新产品推广工作，形成差异化竞争优势。

（2）坚持合伙人优先，赋能合伙人发展。全力发展合伙人，充分保护合伙人项目优先操作权，不与合伙人争业务、抢市场，持续赋能合伙人，培育合伙人的经营能力、业务拓展能力、施工服务能力。

（3）坚持民建优先，实现民建大提速。抓住民用建材发展的战略机遇期，构建以防水防潮系统、瓷砖铺贴美缝系统为核心的双主业，以及密封胶、腻子墙面辅材为补充的多品类产品线共同发展的格局。坚持发展合伙人，坚持对家装行业设计师、专业工人、工长的持续性培训，在品牌力、产品力、渠道力、专卖店服务能力上全面提升、提效；坚决落实以客户为中心，提升产品供应链的响应和服务能力。

（4）加强供应链管理和施工服务，做大做强涂料业务。改革工程涂料经营管理模式，华东、华南、北方设立涂料事业部，全权负责所在区域的涂料业务和施工服务，同时，德爱威公司集中力量做好供应链管理、研发和市场工作，降本增效，提升竞争力；德爱威工厂实行精益生产，提升产能利用率及仓储运输管理能力。

（5）夯实质量和服务基础，快速推进砂粉发展。强化研发、生产工艺技术保障及产品质量管理工作，夯实砂粉业务发展的基础；本着客户至上原则，切实落实工程项目的全过程技术服务和管理，保证工程项目质量。

（6）渠道精耕与模式创新并举，助力修缮板块业绩增长。继续推进百城千店万站落地，完成新客户开发；创新商业模式，发展光伏新能源、注浆领域、加固领域等新型业务；长期培育 C 端市场，通过“雨虹到家科技服务有限公司”，打造“互联网+居住空间改善一站式服务平台”，建立全国物业渠道和到家服务生态数字化升级，创造长期价值的 C 端服务事业。

（7）建立技术管理优势，高质量发展新领域。保温各公司围绕“双碳”政策，拓展一体化板、被动房、装配式干式地暖市场，形成核心竞争优势，提升产品及服务赢利能力；中科建通公司深入技术研究，广泛与外部合作，形成技术核心优势，工程管理精细化，加强成本管控，降本增效；宁夏设计院围绕城市更新、绿色建筑等国家战略，加大技术储备及人员培训，不断提升勘察设计质量及服务

水平，同时与其他板块充分联动，扩大市场份额；瓦屋面公司加大创新力度，扩大主力产品的竞争优势，打造职业化团队。

（8）坚持精英治雨虹，持续提升企业人效。持续升级“平台+创客”；坚持精英治雨虹，引进优秀的业务、研发等人才，坚决及时淘汰三低人员；加强人才梯队建设，坚持一把手管人力资源，持续提升人效。

（9）全面升级风险管控，切实提升经营质量。升级风险管控措施：贯彻红线管控清单，对履行质量差的项目限期整改；识别客户信用风险，实时监测客户履约情况，及时止损；严格执行收款工作清单管理，对逾期款零容忍；持续贯彻诉讼工作清单，确保合理胜诉率；形成信控、合同、应收、收款、诉讼的联动、闭环管理，有效提升经营质量、优化现金流、化解呆死账危机。

（10）持续创新，扩大技术及成本领先优势。加大研发投入，以国家重点实验室为平台，加强自主创新和外部合作，对核心技术卡脖子的单一原材料立项开发研究，研发人员面向市场、深入客户，加快新产品推出速度，支持公司业务快速发展；采购、技术、工艺装备、工厂及物流等多部门联动，通过择机采购、优化工艺、精益生产、自营物流等措施实现整体降本；全面落地全链条的“双碳”产品升级，加速差异化产品创新；通过升级自营物流、提升发货计划的准确率、优化订单分配缩短运距、调整运费考核方式等，降低运费。

（11）创新服务模式，提高工程服务竞争力。各工程公司推动包清工业务的发展，要在现有标准化基础上升级为“标准化+机械化+可视化”；工程资源中心和雨虹学院联动，继续推动工人的施工培训，通过培训提升工人技能水平，提高工程施工质量。

（12）持续进行数字化转型，夯实管理基础提升运营效率。继续加大投入，在2021年数字化建设基础上，2022年重点是零售数字化平台、物流平台、研发PLM平台的升级改造，以及MES系统的全面推广。预计到2022年底能够基本实现：核心业务全领域数字化覆盖、全业务环节流程拉通、数据资产及分析体系建立。同时，将加速推进智能工厂的建设，打造一批东方雨虹智能化标杆工厂并以此逐步推广，涵盖精益生产、生产管理智能化、厂区物流仓储智能化、工业设备互联、能源管理数字化、安环管理信息化以及工业IT基础设施建设等领域。

特此报告。

北京东方雨虹防水技术股份有限公司董事会

2022年4月11日