

北京东方雨虹防水技术股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

各位董事：

2023 年，北京东方雨虹防水技术股份有限公司（以下简称“公司”或“东方雨虹”）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。现将董事会 2023 年度工作情况汇报如下：

一、2023 年经营情况简析

报告期，公司实现营业收入 3,282,252.81 万元，比去年同期增长 5.15%，实现归属于母公司股东净利润 227,333.13 万元，比去年同期增长 7.16%；截至 2023 年 12 月 31 日，公司总资产为 5,117,399.36 万元，比去年末增长 1.15%，归属于上市公司股东的净资产 2,837,401.45 万元，比去年末增长 5.84%。

（一）聚焦主业，多元并进，打造领先的建筑建材系统服务商

公司始终以客户需求为导向，以满足不同应用场景和市场变化为出发点，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。报告期，公司以“不论寒暑，上坡加速，野蛮进化，挑战不可能”作为工作主题，践行《东方雨虹基本法》的核心理念和原则，直面市场不确定性，保持战略定力、增强发展信心。

报告期，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、风控优先，切实提升经营质量；一方面深入落实“平台+创客”经营管理模式，坚持合伙人优先，通过实施渠道变革，赋能合伙人发展，积极拓展交通基建、水利设施等基础设施建设、城市新兴基建、工矿仓储物流及保障性住房等多元化应用场景，发挥技术优势丰富产品品类、升级产品体系，提升

公司在非房领域的市场占有率，另一方面发力存量建筑市场，发展旧房改造、城中村改造、城市更新等翻新修缮业务；同时，坚持零售优先，以民用建材为代表的C端零售渠道稳扎稳打，继续保持较快增长，通过强化品牌、升级服务、扩充品类、拓展渠道，不断提升用户体验，提高核心竞争力；公司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，快速发展非防水业务，以优质的产品专业的系统服务为基础，为客户提供更为完善的一站式建筑建材系统解决方案，借助防水主业布局的全国性渠道网络的协同优势，砂粉等非防水业务实现了较快发展，为公司未来的可持续发展提供了第二增长曲线，助力公司打造成为建筑建材系统服务商；坚持海外优先，积极推进“出海”工作，发展海外市场，推进布局国际科研、海外仓储、海外投资并购、海外建厂、海外人才培养、海外渠道拓展等国际化战略布局，实现海外工程、贸易、零售等多元化商业模式经营；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，进一步构筑公司更深、更宽的护城河。

（二）合伙人优先，快速实施渠道变革

报告期，公司持续进行渠道优化变革，改变直销思维，全力发展各类合伙人，合伙人渠道销售成为公司主要的销售主体之一。报告期，公司坚持合伙人优先，赋能合伙人发展，持续培育合伙人的经营管理能力、业务拓展能力、施工服务能力，抓实抓细各项“合伙制”工作，实现共创、共享、共赢。建立合伙人的分产品、分领域、分区域的分级政策，精耕细作，扩大领先优势；搭建服务于合伙人的统一财务结算中心、总工办技术支持平台，提升合伙人客户的接待能力；赋能合伙人公司化运作、专业化标准化施工能力，提升合伙人服务终端客户的整体交付能力，帮助合伙人持续发展；坚持结果导向，强化市场工作，规范市场秩序，打造一支真正为业务、为合伙人赋能的能打硬仗的市场队伍。

（三）零售优先，铸牢消费建材根基

2023年，公司零售业务实现营业收入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。其中民建集团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，同时重点布局无尘、轻质、植物基、净味、抗菌系列产品，扩大

C端影响力，在多品类发展路径上，持续培育腻子粉等墙辅产品线，推动胶类、管业产品线发展，孵化厨卫五金、工具耗材、家用电线等新品类，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，为消费者提供一个安全、安心、省心的家居环境。2023年，民建集团实现营业收入81.8亿元，同比增长34.58%；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，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，以“Caparol 德爱威”和“Alpina 阿尔贝娜”双品牌定位为切入点，依托德国理念、技术、工艺和品质，形成艺术涂料、内墙涂料、外墙涂料、基辅材料等4大核心领域，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；建筑修缮集团雨虹到家服务聚焦存量市场，以社区为中心下沉渠道，致力于打通雨虹到家服务“最后一公里”，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，打造“雨虹到家，就这一家”的家庭空间改善市场正规军，搭建标准化、专业化、系统化的到家服务互联生态平台。

（四）海外优先，积极拓展海外业务

随着全球化战略的持续深化与推进，公司进一步围绕国际交流合作、海外知识产权、“一带一路”等海外项目建设等方面积极部署，不断将高品质产品及高标准服务推向海外市场。

报告期，公司先后参加第14届国际基础设施投资与建设高峰论坛（澳门）、SNEC 第十六届（2023）国际太阳能光伏与智慧能源（上海）大会暨展览会，公司旗下德爱威（中国）有限公司携手德国品牌设计在上海世博展览馆举行“德国日”设计论坛-2024 德爱威可持续设计“与自然共生”年度色彩暨新品发布会，承办并参加2023（上海）国际防水高端论坛，亮相2023中国国际屋面和建筑防水技术展览会，旗下东方雨虹砂粉科技集团有限公司亮相2023年第三届广州国际建筑业和规划设计产业博览会暨粤港建筑业新时代发展联展（工程交易会），参展第134届中国进出口商品交易会，亮相2023上海国际城市与建筑博览会，承办绿色建筑建材可持续发展与国别合作大会，参加印尼雅加达国际建材展览会、2023年阿拉伯联合酋长国迪拜国际五大建材行业展览会。2024年2月，公

公司以“扬帆出海，跨境新篇，虹心聚力，誉满全球”为主题再度亮相 2024 年美国拉斯维加斯国际混凝土展览会（World of Concrete）。

公司已在越南、马来西亚、新加坡、印尼、加拿大、美国等多国设立海外公司或办事处，为夯实海外业务发展，拓展海外市场空间打好基础。报告期，公司与沙特阿拉伯 Alturki 控股旗下 Arkaz 公司签署战略合作协议，Arkaz 公司正式成为东方雨虹热塑性聚烯烃（TPO）屋面系统在沙特阿拉伯的独家经销商。

此外，公司亦加快海外知识产权布局，报告期，公司关键技术及重点产品先后获得澳大利亚、美国等发明专利授权。另有多款产品获得欧盟 CE 产品认证、美国 CRRC（冷屋面协会）认证、美国农业部 USDA 生物标签认证、英国 UKCA 认证、WRAS 英国饮用水安全认证、德国 EC1plus 环保认证、德国 TÜV 机构认证、德国蓝天使环保认证，部分产品通过德国 E. L. F. 检测、美国食品药品监督管理局（FDA）标准测试、法国 VOC 标签最高环保级别 A+级标准等，进一步增强国际前沿技术实力，以充分发挥产品研发优势，提升全球竞争力。

公司积极参与“一带一路”等海外项目建设。报告期，印尼乃至东南亚的第一条高速铁路雅万高铁正式启用，公司为雅万高铁项目提供 SPU-361 高强聚氨酯防水涂料、聚丙烯长丝土工布、水泥基渗透结晶型防水涂料等材料及技术支持；公司参与援所罗门群岛 2023 年太平洋运动会体育场馆项目举行交接仪式，公司为该项目主体育场看台、内场地面、地下室部分提供防水方案设计服务以及聚脲、聚合物水泥基防水涂料、APP 防水卷材等材料，公司助力该项目建设亦入选中华环保联合会 2023 年“一带一路”绿色供应链案例；公司参与的以色列特拉维夫轻轨红线项目正式通车运营，并为项目提供 HDPE 预铺反粘高分子防水卷材；此外，公司还参与科特迪瓦圣佩德罗体育场项目、孟加拉帕德玛大桥铁路连接线达卡到邦嘎段项目等。

（五）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“品质当先，创新赋能”的发展理念贯穿公司高质量发展全过程，报告期，公司坚持以科研创新推动绿色低碳可持续发展，不断激发公司技术创新活力，加快关键核心技术攻关和产业升级增质。公司将依托特种功能防水材料国家重点实验室、国家认定企业技术中心、博士后科研工作站、北美研发中心等平台，围绕行业需求现状及发展趋势，结合客户需求、低碳环保、提质增效、精益管理、

智能制造等方面，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，同时进一步贯彻落实精益生产管理、研发技术创新与科技成果转化，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，并将创新驱动发展战略融入体系建设、科技研发、产品品质、生产制造、系统服务、人才培养、合作交流等各个方面，不断塑造发展新动能、新优势，培育智能制造新生态。截至报告期末，公司累计拥有有效专利 1,735 件，包括发明专利 443 件（其中含海外有效专利 17 件），实用新型 1,026 件，外观设计 266 件。

二、董事会日常工作情况

（一）本年度董事会召开情况

2023 年，公司共召开 14 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、战略四个专门委员会，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

2023 年，公司召开了 3 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
2022 年年度股东大会	年度股东大会	41.26%	2023 年 05 月 05 日	2023 年 05 月 06 日	巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)
2023 年第一次临时股东大会	临时股东大会	41.03%	2023 年 07 月 05 日	2023 年 07 月 06 日	巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)
2023 年第二次临时股东大会	临时股东大会	40.29%	2023 年 09 月 25 日	2023 年 09 月 26 日	巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)

（三）董事会专门委员会履职情况

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	第八届董事会战略委员会2023年第一次会议	2023年04月01日	1、《关于开展商品期货套期保值业务的议案》；2、《关于制定〈商品期货管理制度〉的议案》；3、《关于开展商品期货套期保值业务的可行性分析报告》。
	第八届董事会战略委员会2023年第二次会议	2023年10月16日	1、《关于拟竞拍国有土地使用权及授权管理层签署相关法律文件的议案》。
	第八届董事会战略委员会2023年第三次会议	2023年11月08日	1、《关于转让下属子公司部分股权暨签署股权转让协议的议案》。
	第八届董事会战略委员会2023年第四次会议	2023年11月15日	1、《关于在江西省吉安市永丰县投资建设新材料产业园项目的议案》。
审计委员会	第八届董事会审计委员会2023年第一次会议	2023年01月06日	1、《关于使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的议案》。
	第八届董事会审计委员会2023年第二次会议	2023年04月01日	1、《2022年财务决算报告》；2、《2023年财务预算报告》；3、《2022年度利润分配预案》；4、《2022年年度报告全文及其摘要》；5、《2022年度募集资金存放与使用情况的议案》；6、《2022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2023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、《关于变更会计政策的议案》；10、《关于变更部分募集资金用途并永久补充流动资金的议案》。
	第八届董事会审计委员会2023年第三次会议	2023年04月18日	1、《2023年第一季度报告》。
	第八届董事会审计委员会2023年第四次会议	2023年06月12日	1《关于发行2023年度应收账款资产支持票据的议案》；2《关于拟注册发行资产支持证券的议案》。
	第八届董事会审计委员会2023年第五次会议	2023年07月28日	1、《2023年半年度报告及其摘要》；2、《2023年半年度募集资金存放与使用情况的议案》。
	第八届董事会审计委员会2023年第六次会议	2023年10月18日	1、《2023年第三季度报告》。
	第八届董事会审计委员会2023年第七次会议	2023年12月21日	1、《关于2024年度日常关联交易预计的议案》。
薪酬与考核委员会	第八届董事会薪酬与考核委员会2023年第一次会议	2023年04月01日	1、《关于2022年度董事薪酬的议案》；2、《关于2022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》。
	第八届董事会薪酬与考核委员会2023年第二次会议	2023年04月18日	1、《关于注销2021年股票期权激励计划部分已不符合行权条件的激励对象已获授但尚未行权的股票期权的议案》。
	第八届董事会薪酬与考核委员会2023年第三次会议	2023年05月30日	1、《北京东方雨虹防水技术股份有限公司2023年限制性股票激励计划（草案）》及其摘要；2、《北京东方雨虹防水技术股份有限公司2023年限制性股票激励计划实施考核管理办法》；3、《关于调整2021年股票期权激励计划行权价格的议案》。
	第八届董事会薪酬与考核委员会2023年第四次会议	2023年09月01日	1、《北京东方雨虹防水技术股份有限公司2023年限制性股票激励计划（草案修订稿）》及其摘要；2、《北京东方雨虹防水技术股份有限公司2023年限制性股票激励计划实施考核管理办法（修订稿）》；3、《北京东方雨虹防水技术股份有限公司第三期限限制性股票激励计划（草案二次修订稿）》及其摘要；4、《北京东方雨虹防水技术股份有限公司第三期限限制性股票激励计划实施考核管理办法（二次修订稿）》。
	第八届董事会薪酬与考核委员会2023年第五次会议	2023年11月24日	1、《关于终止实施2023年限制性股票激励计划的议案》。

（四）独立董事履职情况

公司独立董事根据《公司法》、《证券法》、《上市公司独立董事管理办法》、《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，以及召开了独立董事专门会议，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 2023 年度独立董事述职报告。

（五）信息披露情况

2023 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

2023 年，公司进一步完善投资者关系管理工作，通过互动易平台、投资者热线电话、公司电子邮箱、举办年度业绩网上说明会、特定对象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。2023 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	调研的基本情况索引
2023 年 04 月 21 日	网络平台线上交流	通过“全景网”网站以网络远程方式参与公司 2022 年度业绩网上说明会的广大投资者	详见巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)
2023 年 05 月 09 日	实地调研	国泰君安、驼铃资产、交银施罗德基金、泰达宏利基金、高毅资产、民生加银基金、汉和资本、民生理财、腾跃基金、国寿资产、阳光资管、长盛基金、中意资产、中金资管、嘉实基金、工银瑞信基金、相聚资本、华夏未来、WT Asset Management、DI Capital Partners、相生资产、中信资	详见巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)

接待时间	接待方式	接待对象	调研的基本情况索引
		管、千合资本、中信证券、东方证券、新思哲投资、汇添富基金、睿远基金、富国基金、摩根基金、润晖投资、易方达基金、中欧基金、星石投资、景顺长城基金、信海达资产、中信建投基金、泓德基金、瑞文投资、大家资产、国寿养老、上海瞰道资产、睿郡资产、和泽基金、第一北京、中邮保险、山海集团、国投瑞银基金、北京玖然基金、浙商基金、东方马拉松、中信建投证券、华宝基金、博道基金、景林资产、申万菱信、思柏投资、汐泰投资、海富通基金、刚睿资本、银华基金、博时基金、山合投资、百年保险资管、彬元资本、开源证券、青榕资产、圆方资本、中国人寿资管、九泰基金	
2023年11月08日	实地调研	国泰君安、富国基金、睿远基金、交银施罗德基金、工银瑞信基金、汇添富基金、国海富兰克林、驼铃资产、大家资产、润晖资产、中欧基金、德弘资本、博时基金、大成基金、新思哲投资、建信基金、华宝兴业、平安基金、中信自营、民生理财、富达基金、中金资管、淡马锡投资、重阳投资、睿郡资产、汇安基金、中信保诚、第一北京、淡水泉、众安保险、中欧瑞博投资、汐泰投资、招银理财、新华养老保险、金鹰基金、格林基金、富邻投资、国联基金、中信建投、Coreview、春谷私募、泓德基金、汉和资本、Bosvalen、中信资管、泰康资产、和泽基金、明智资产、兴合基金、仁桥资产、路博迈基金、华泰证券投资部	详见巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn)

三、2024年度董事会工作计划

2024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。2024年度董事会工作计划主要包括：

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：

（一）全力以赴发展合伙人，深入推进“平台+创客”

深入推进“平台+创客”经营管理模式，以先行先试、敢闯敢拼的无畏精神倾力打造平台型企业，回归本分做工的商业本质。坚持合伙人优先，升级合伙人制度、全力以赴发展各类合伙人，合伙人渠道销售将成为公司主要的销售模式。加强新领域、新产品的推广，加强空白市场、薄弱市场、非房市场等的开发，进一步提升市场占有率。

（二）坚持科技创新，提升产品力和服务力，扩大核心竞争优势

不断激发公司技术创新活力，加大研发投入，完善国际合作、校企合作、上下游合作等研发模式。研发与市场深度融合，快速响应市场需求，强化核心材料、产品体系、应用技术、智能施工等研发，加快关键核心技术攻关和产业升级增质。聚焦主业，多元并进，坚持以科技创新为引领的产品力升级和服务力升级，优化产品结构，洞察客户需求和产品趋势，进一步扩大产品质量优势和服务优势。

（三）坚持风控优先，切实提升经营质量

升级授信政策+项目穿透管理，坚决执行到期应收账款零容忍管控+应收款总额度管控+不良资产率管控，实时监测项目的履行情况，持续改善现金流，确保资金安全性；升级合同管理，加强过程管控，升级收款工作，全面打造一支持续作战的专业化收款团队。

（四）坚持零售优先，实现市场全面领先

抓住零售市场战略机遇。继续深耕优势领域，扩品类、强渠道，拓服务，共发展，推动产业协同，夯实市场基础，强化核心品类，丰富产品梯队，聚集发展合力，带动公司向全球消费建材转型和落地，快速、强劲、凶悍地前进。其中民建集团继续保持“爬坡上岭，心向冠军”精神和士气笃定前行；雨虹到家服务继续专注后建筑市场，培育成为公司发展新的业务节点支撑；建筑涂料零售业务抓住转型机遇期，把德爱威百年德国品牌持续推向国内客户。

（五）继续实施并升级经营模式，促进砂粉科技集团发展

升级砂粉工厂“研产供销服”一体化经营，进一步强化属地一体化经营，优化生产布局，扩大成本领先优势。进一步强化供应链管理，扩大供应链等核心领先优势，加大新品推广力度，加大多品类市场占有率。

（六）全力推进海外布局，发展海外市场

立足东南亚、聚焦深耕中东市场，积极探索海外市场发展路径，加大海外出口力度，加强海外资源投入。在部分国家设立海外办事处、分公司，实现本地化经营；在重点国家地区完善本地化、差异化、定制化产品策略；深入推进国际科研、海外仓储、海外投资并购、海外建厂、海外人才培养、海外渠道拓展等战略；继续推进国际化、专业化、本地化人才策略，实现海外工程、贸易、零售等多元化商业模式经营。

特此报告。

北京东方雨虹防水技术股份有限公司董事会

2024年4月18日