证券代码:002271　证券简称:东方雨虹　公告编号:2022-032

北京东方雨虹防水技术股份有限公司

2021 年度报告摘要

2021年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,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

是否以公积金转增股本

□ 是 ✓ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为: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300元(含税),送红股0股(含税),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	北京市亦庄经济技术开发区科创九街19号院		
传真	无		
电话	010-59031997		
电子信箱	stocks@yuhong.com.cn		

2.报告期主要业务或产品简介

(一)公司主营业务及产品

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及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、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,包括毛泽东纪念堂、人民大会堂、国家会议中心、北京大学、清华大学、中国科学院、中国科学技术大学、中国科学院大学、中国科学技术大学、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建筑环境”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)、华安(特种砂浆)、洛坦1813(硅藻泥)、爱安(建筑粉料)、品牌仁治(节能保温)、孚达材技(节能保温)、杨帆(节能保温)、东方雨虹建筑修缮(建筑修缮)、天鼎丰(非织造布)、金丝楠(特种薄膜)、虹石科技(精细与专业化学品),中科建通(地质改良及工程修复)、勤业技能培训,东方雨虹瓦屋面系统(建筑瓦屋面系统)等品牌和业务板块。

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,公司先后与多家优质房地产公司、企业集团签订了战略性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及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。工程市场由北方区、华东区、华南区三大片区及专注于铁路、城市轨道交通、工程总承包等市场的专项领域公司,事业部负责销售,其中,北方区、华东区、华南区下辖各省区一体化经营公司及各集采事业部,集采事业部聚焦服务于全国性大型战略合作客户,通过签订战略合作协议或长期供货协议,积极提升与集采客户的合作深度及业务合作领域;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,渠道持续下沉,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及渗透,各销售渠道及业务条线协同作战,提升当地市场占有率,同时根据民用建材市场营销渠道的协同性,发展建筑涂料、砂浆粉料、保温节能等业务,为客户提供完善的建筑材料系统解决方案。

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,民建集团以“聚焦双主业,善力双未来,向着过车之路奋勇直进”为整体发展战略,聚焦防水和潮系两大主业,持续引领防水涂料、防水卷材行业的新发展,加速提升瓷砖胶、美缝剂双品类市场占有率的同时向外辐射,精耕赋子及墙面辅材、胶粘剂产品线,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,民建集团品牌推广覆盖范围由针对专业人士的深度传播,向设计师圈层的专业推广,从而逐步渗透至消费者端,加大终端消费的拉力和引导。完善以“虹顾客”为核心的会员运营体系,精准锁定工长等专业人士,构建公司一经销商一专卖店一会员综合体系模式。报告期,围绕虹哥公益性理念,加大力度投入虹大师工具、技能培训、院线大赛、虹哥创业等多项目的投入,截至报告期末,“虹哥汇”会员数量已超百万人。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)这期渠道下沉策略,持续拓展渠道建设,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、分销门头、扩大渠道覆盖面、有效覆盖空白市场和薄弱市场,同时利用渠道信息化管理手段,制定区域作业标准。截至报告期末,经销商已达近4000家,分销网点10万余家,分销门头(含悦象店)2万余家。

(3)移极探索互联网新业态,赋能新零售。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,通过门店云店迅捷高效的线上零售和线上线下一体化的会员管理,实现了线上线下流量互通共享,在疫情不谋求发展空间、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,持续赋能客户,以优质的产品及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,持续打造成为卓越新型建筑材料系统服务商,以期为客户创造价值创造,为股东创造价值,为员工创造价值,为社会创造价值,为国家贡献力量。

报告期内,公司在产品研发、技术创新、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,构筑公司更底、更宽的护城河。

报告期内,公司荣获“国家级绿色工厂”、“国家级工业设计中心”、“北京市专精特新‘小巨人’企业”、“北京市‘两区’建设重点企业”、“北京市‘两区’建设重点项目”、“北京市‘两区’建设重点单位”、“北京市‘两区’建设重点园区”、“北京市‘两区’建设重点区”、“北京市‘两区’建设重点区域”、“北京市‘两区’建设重点区域(园区)”、“北京市‘两区’建设重点区域(园区)-北京市亦庄经济技术开发区”、“北京市‘两区’建设重点区域(园区)-北京市亦庄经济技术开发区-北京市亦庄经济技术开发区科创九街19号院”、“北京市‘两区’建设重点区域(园区)-北京市亦庄经济技术开发区-北京市亦庄经济技术开发区科创九街19号院-北京东方雨虹防水技术股份有限公司”、“北京市‘两区’建设重点区域(园区)-北京市亦庄经济技术开发区-北京市亦庄经济技术开发区科创九街19号院-北京东方雨虹防水技术股份有限公司