证券代码:002271　证券简称:东方雨虹　公告编号:2023-018

北京东方雨虹防水技术股份有限公司

2022 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用/不适用

董事会审议的报告期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1.00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)、邸牛山节能(节能保温)、寻达科技(节能保温)、始和(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(特细与专业化学品)、中科建通(地层改良及工程修复)、职业技能培训、东方雨虹瓦屋面系统(建筑瓦屋面系统)等品牌和业务板块。

1、工程业务。报告期内,公司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,挖掘优势资源、全面提质增效,打破渠道壁垒,持续渠道下沉,升级渠道政策、打造渠道领先优势,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率与渗透率,不断消除空白市场与薄弱市场,直销及工程渠道深度融合、协同作战,更好地服务于市场和客户,提升市场占有率;报告期内,公司坚持合伙人优先,持续赋能合伙人发展,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,依托产品力、品牌及资源等综合优势,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;进一步巩固与开拓大型企业集团的战略合作,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、工矿仓储物流领域、保障性住房及城市更新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。

2、零售业务。报告期,以民建集团、建筑涂料零售(或称“德爱威涂料零售”)为代表的C端零售业务厚积薄发、稳扎稳打,报告期保持稳步增长态势。

(1)民建集团

报告期内,民建集团始终聚焦防水防潮系统和铺贴美缝系统的双主业发展战略,全力培育防水涂料、卷材维修类、瓷砖铺贴类、美缝类、腻子粉及加固剂等墙辅类材料、胶类以及管业等产品线,持续引领防水涂料、防水卷材行业新发展,在稳固防水基本盘的同时,加速提升瓷砖胶、美缝剂双品类市场占有率,孵化培育腻子粉、加固剂等墙辅材料及胶类、管业等新品类,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之家,提升居住品质、守护万千家庭,现已成为广受消费者青睐的建材家居品牌。2022年,民建集团实现营业收入60.78亿元,同比增长58%。

1)品牌发展:着力提升品牌影响力,全域辐射覆盖,打造品牌声量,以人群圈层拓展赋能增长为策略,夯实专业人士与设计师圈层传播的同时,线下着力从门店数量提升、产品陈列优化、户外广告等加大终端消费的拉力动作入手,不断渗透线下市场。线上平台广布局,覆盖范围包含官网、微信公众平台、微信视频号、新浪微博、抖音、知乎、小红书等媒体平台,持续加大高权重媒体的多点渗透。线上线下结合,从用户心智认知入手,构建立体化的品牌认知,扩大品牌影响力。

2)渠道发展:稳增长、重质量,持续渠道深耕。重点关注薄弱市场,加大全国城市覆盖率,扶持专业客户做大做强;持续增拓销售网点的同时,注重渠道经营质量,通过网点分级、强化拜访等举措,稳固传统强势渠道,保障渠道持续健康快速发展。强化渠道信息化管理,利用信息化平台实现业务人员销售网络的线上管理,打造实时高效+便捷检核的业务工作模式。截止报告期末,民建集团通过灭空白、拓品类、强分销等关键举措,成绩显著,发展经销商数量已突破4000家,分销网点16余万家,分销门头近4万家。同时,继续加强与装饰公司、工装公司的合作力度,实现品牌强强联合,目前已与万余家装饰公司建立合作关系。

专卖店渠道,重运营。全国专卖店围绕高端化、多样化、专业化进行店面体验升级,其中消费者体验店开设于红星美凯龙等家居卖场,消费体验高端化;全国专卖店搭建统一的零售管理平台,严格的零售价格查机制,金牌导购培训上岗,门店管理专业化;布局多品类多档位的产品体系,配套防水、辅贴、美缝和维修服务,消费选择多样化。

电商渠道快速发展,服务C端、赋能渠道。与天猫、京东、拼多多、抖音等多家电商平台持续深入合作,并与专卖店合力打造完善的线上线下店铺销售矩阵。充分运用线上信息高效传播的优势,提供更清晰的产品展示,更高效的为消费者提供优质产品。此外,公司已在线上平台开通防水施工、美缝施工、室内刷新等多项服务项目,持续优化线上线下互通状态,深入落实新零售模式,为渠道充分赋能。

3)会员运营:民建集团长期致力于专业人士端的会员运营,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”综合运营体系架构,会员对于产品购买、学习培训以及创业的需求,都可以通过“虹哥汇”会员平台实现。“虹哥汇”会员权益丰富,包含等级权益、积分福利、会员日福利等,会员深度绑定全国专卖店,并享有专卖店专属会员服务。截至报告期末,“虹哥汇”会员数量已突破200万人。

4)产品发展:聚焦建筑建材产品,从规模经济和范围经济双重角度寻求可持续的增长之路。报告期,民建集团始终围绕健康环保和节能减耗打造产品力,助力国家碳达峰战略决策,推出清味系列防水涂料、抗菌全系列家装产品、金属屋面防水卷材、可外露防青涂料、多倍防霉收边胶、双重防护管等系列产品。环保认证及相应等级不断加码,多产品在陆续取得中国环境认证(十环)、法国A+认证、德国EC1plus认证、CIAA抗菌认证的基础上,增加了绿色产品认证、绿色建材认证。

5)服务布局:民建集团加快服务体系布局,以专卖店为载体结合现场服务管理系统向终端业主提供“雨虹防水维修服务”、“雨虹美缝服务”、“雨虹防水施工服务”等专业化服务,进一步提升品牌在终端消费者心中的影响力,切实解决终端消费者的实际需求。

(2)建筑涂料零售

德爱威建筑涂料零售业务始终秉持德国品牌调性及产品品质体验,以产品为核心结合德式涂装工艺进行系统化推广,发挥德国产品在色彩和功能上的优势,打造“护墙如护肤”的产品理念以及2088色彩体系,成为目前国内市场既具有百年涂料背景又契合年轻消费者需求的涂料品牌。

1)通过产品品类开拓、爆品打造、德式涂装赋能等方式实现加盟1600家经销商合伙人,终端销售网点达到18000家。

2)以爆品为突破口带动整体产品销售增长,形成产品运营和销售的梯级体系,逐步形成产品场景销售护城河。

3)在色彩体系加持下,与约200个头部家装公司及区域4000多个家装公司开展合作,并在全国重点市场建立了1400余家专卖店,通过前述合作实现品牌宣传推广及产品引流。

4)在会员推广方面,深入探索互联网互动新方式,赋能新零售。于行业内率先启动“万象崛起”的会员推广创新方案,建立会员客户画像,锁定专业人士,并逐步沉淀专业会员百万名,结合多种营销方式增加会员的粘性,带动会员复购。

3、新兴业务。报告期内,以建筑修缮、砂秘科技、虹昇新能源为代表的业务板块深耕细作、蓄势发力。

(1)报告期内,建筑修缮集团践行“助建筑百年无忧,护百姓安居乐业”的发展战略,深度布局“2G、2B、2C”建筑修缮服务市场,逐步推行“百城千店万站亿客”计划,显示出了长期发展优势,产品线优势、技术服务优势、市场优势“四大优势”,同时深度融入“解决问题、满足需求”的价值链、产业链、供应链、积极探索“智能化、数字化、流程化”移动互联服务模式,助广场实现“服务线入”的突破,增强门店的主动获客能力,用精益化管理促进门店利润增长,协同保险公司搭建覆盖建筑全生命周期的服务模式,其中,雨虹家装服务建设双品牌+强渠道运维模式,构建聚焦于房屋修缮类的“防水修缮、墙面修缮、空气修缮、暖通修缮、门窗定制、空间优化、智能改造、装配卫浴”等一站式服务。作为公司布局家装家居板块的重要战略之一,雨虹到家服务与京东集团旗下京东居家等业务板块就线下门店及商品供应链合作,到家业务、服务商品化等方面深度合作,共建家装建材、建筑修缮行业“线上+线下”全渠道、“商品+供应链+履约服务”一体化的生态圈,实现建筑修缮领域的品牌赋能和渠道赋能。截至本报告披露日,东方雨虹建筑修缮集团在全国已布局服务中心、社区服务站等500余家门店。

(2)报告期内,砂秘科技集团始终秉持“让客户省心、放心、安心”的经营理念,携旗下华砂、壁安两大品牌,以多元渠道布局为基石,专注特种砂浆、建筑粉料等绿色建材领域,并向上延伸发展砂石骨料、精品砂等上游原料,力求为客户提供高品质的产品与服务。砂秘科技集团现有“瓷砖辅助体系、墙面涂装体系、保温粘结体系、地面涂平体系、装修基体系”等5大产品体系,28类系解决方案,满足客户对不同应用场景的需求,同时已打造全国性的生产基地布局,并以工厂为原点,建立“研产供销服”一体化公司,力争实现全国范围内300公里供应半径24小时使命必达。

(3)报告期内,公司旗下虹昇(北京)新能源科技有限公司立足公司在分布式光伏领域积累的研发成果、领先技术、产品体系、系统服务及丰富的实践经验,整合公司光伏相关业务及光伏行业产业链相关产品,致力于成为持久安全的新能源系统管造商,业务领域包括光伏工程EPC+F及运维服务、风力发电、储能系统、光储充一体化服务及综合能源配套服务。旗下“虹昇”分布式光伏屋面系统已形成蓝筹区发、设计、制造、施工、运行等各环节的全周期多维产业链条,能够高效应对工商业厂房光伏屋面建设需要,并已成功应用于汽车厂房、数据中心等众多项目及公司自有新建和既有生产研发物流基地的光伏工程中。报告期内,公司自研光伏胶膜成功试产,标志着公司光伏产业链向上游进一步延展。公司积极与光伏上下游企业开展合作,其中与晶澳太阳能科技股份有限公司携手打造的雨虹晶澳新能源科技有限公司成立,开启全面布局“光伏+防水”市场;与中国科学院进行战略合作,探索新能源开发、建筑防水光伏和节能等业务合作;与固德威技术股份有限公司开展合作,通过优势资源互补,在光伏领域开展合作。2022年7月,虹昇(北京)新能源科技有限公司获评2022年度“北极星杯”综合能源服务优秀案例企业。未来,虹昇(北京)新能源科技有限公司将继续依托公司渠道资源、销售渠道的协同性、良好的品牌影响力及系统服务能力,快速发展风光储等综合能源领域相关业务,以科技赋能绿色可持续发展。

(二)销售模式

公司根据产品的用途和使用群体的不同,针对现有市场特点及未来市场拓展方向建立了直销渠道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:

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合作协议或长期供货协议,同时,在工业建筑、能源建设、铁路、公路、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自信,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。

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。

1、工程市场由北方区、华东区、华南区三大片区及专注于铁路、公路、轨道交通、工业建筑、能源建设、地下工程领域等专业细分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类采事业部,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,以期保证与集采客户的合作深度及业务合作额度。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,为客户提供完善的建筑建材系统解决方案。

2、零售渠道经销商,分别由公司下属民建集团、建筑涂料零售业务板块及修缮集团相关销家服务板块负责管理,通过建立家装公司、建材超市、建材市场、社区服务站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。

(三)行业的基本情况及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,市场无序假冒伪劣、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,行业地位突出。

4、行业的周期性、季节性和区域性。(1)周期性。防水建筑材料行业是建筑材料领域中的基础行业,不存在明显的周期性。(2)季节性。防水建筑材料行业具有一定的季节性。在我国北方,一般每年一季度由于天气寒冷等原因,是建筑防水材料销售和工程施工的淡季;而在我国南方,建筑防水材料的季节性主要表现为在雨季施工量减少。(3)区域性。防水建筑材料的经济运输半径约为500公里,因此具有一定的区域性特征;行业内企业普遍规模较小,较多企业局限于生产所在地区域从事防水材料的销售,进一步加剧了行业的区域性特征。故此行业内企业做大做强,提高市场占有率,就更需要在全国布局生产基地,积极开展跨区域业务。

公司在华北、华东、东北、华中、华南、西北、西南等地区均已建立生产物流研发基地,产能分布广泛合理,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,在满足客户多元化产品的需求和全国性的供货要求方面具备了其他竞争对手不可比拟的竞争优势。

5、主要产品原材料及其供应情况。公司生产所需的原材料主要包括沥青、SBS改性剂、聚酯胎基、乳液、聚醚、TDI、MDI、TPO树脂等材料,供应充足稳定。其中,沥青为公司的主要原材料之一,报告期,以沥青为代表的部分原材料价格大幅上涨,对公司整体毛利率产生一定影响,公司拥有成熟完备的原材料采购体系,为应对原材料价格波动风险,公司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,公司亦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;此外,为保障公司部分关键性原材料的供应稳定性、进一步优化原材料成本,公司产业链已向上游部分原材料非织造布、功能性薄膜、VAE乳液、VAEP骰粉进行延伸,以提升公司采购环节抗风险能力,扩大公司成本优势。

(三)2023年经营计划

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,2023年,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,全年经营计划为:

(1)全力以赴发展合伙人,实现共创、共享、共赢

落实“平台+创客”经营管理模式,升级合伙人制度、全力发展各类合伙人,合伙人渠道销售将成为公司主要的销售模式;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。

(2)坚持风控优先,完善信用管控,切实提升经营质量

实行清单管控,形成信控、合同、应收、收款、诉讼的联动及闭环管理;升级授信政策+项目穿透管理,坚决执行到期应收款零容忍管控+应收款总额度管控,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。

(3)坚持技术创新引领,持续构建核心竞争优势

加大研发投入,完善跨公司合作、校企合作、与供应商合作等研发模式,强化核心原材料、产品系统、应用技术、智能施工等开发,持续打造公司核心竞争力。持续完善防水材料及系统的耐久性研究;提升研发效率,快速响应市场需求,支持公司特别是C端及海外业务发展;以国家重点实验室为平台,通过自主创新和外部合作,扩大卡脖子核心技术及上游材料研究。

(4)坚持民建优先,实现市场全面领先

抓住民用建材发展的战略机遇期,以防水防潮系统、铺贴美缝系统及新品类(墙辅、胶类、管业等)为核心,加强对渠道培育与支持,渠道建设提质增效,高质量发展,提升品牌覆盖率,同时通过产品、系统、导购、会员、服务五个方面打造专卖店零售力。

(5)重构工建防水领先优势

全力发展合伙人,打造渠道领先优势,通过发展合伙人、发展非房业务、提升新产品占比等举措,进一步提升市场占有率;升级产品策略,提升赢利能力,聚焦防水主业、发展专精特新产品,优化产品结构;升级渠道政策,精耕细作,搭建服务于合伙人的支持平台,赋能合伙人发展;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。

(6)实施并升级经营模式,促进砂粉科技集团发展

实施并升级砂粉工厂“研产供销服”一体化经营,进一步强化优化属地一体化经营;坚持成本领先,优化生产布局,通过技术研发、产品设计、生产设备和工艺打造成本领先优势,形成产品成本竞争优势;进一步强化供应链管理。

(7)推进走出去工作,发展海外市场

立足东南亚、聚焦深耕中东市场,积极探索海外市场的发展路径,加大海外出口力度。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、定制化的产品策略;推进布局海外仓储、海外投资并购、海外建厂战略;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。

(8)制造集团加速技术突破,持续扩大成本领先优势

通过提升择机采购专业性、联动供应商、拓宽对标维度、合理布局前进仓、推广自营物流、完善信息化管理,加强精益管控等措施实现降本;通过深化自动化操作、推动标准化产线并提速、内部精益生产入手培训和认证等方式开展精益改善活动,提升人效;加速产品升级迭代,聚焦定制化、区域化、差异化产品创新,提升产品的环保性能、提高使用年限、拓展应用领域。?

(9)坚持精美沟雨虹,持续提升企业人效

持续升级“平台+创客”,坚持精美沟雨虹,建立红线管控机制,持续进行人才升级、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。

证券代码:002271　证券简称:东方雨虹　公告编号:2023-016

北京东方雨虹防水技术股份有限公司第八届董事会第六次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2023年4月12日,北京东方雨虹防水技术股份有限公司(以下简称“公司”)第八届董事会第六次会议在公司会议室以现场表决的方式召开。会议通知已于2023年4月1日通过专人送达、邮件等方式送达给全体董事和监事。会议应到董事12人,实到董事12人,全体监事、董事会秘书列席会议,会议的召集召开符合《公司法》及《公司章程》的相关规定。会议由董事长李卫国先生召集并主持,全体董事经过审议通过了如下决议:

一、审议通过了《2022年董事会工作报告》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

《2022年董事会工作报告》详见中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

本议案尚须提请2022年年度股东大会审议批准。

公司独立董事蔡昭昀、黄庆林、陈光进、朱冬青、瞿培华(已于2022年9月16日任期届满离任)向董事会提交了《独立董事2022年度述职报告》,并将在2022年年度股东大会上述职,述职报告详见中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

二、审议通过了《2022年总裁工作报告》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

三、审议通过了《2022年财务决算报告》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

报告期,公司实现营业收入3,121,383.52万元,比去年同期下降2.26%,实现归属于母公司股东净利润212,029.76万元,比去年同期下降49.57%。

公司监事会对此议案发表了审核意见,具体内容详见中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

本议案尚须提请2022年年度股东大会审议批准。

四、审议通过了《2023年财务预算报告》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

本预算报告是公司本着求实稳健原则,结合市场和业务拓展计划,在市场、国家政策等因素无重大变化的假设前提下,依据预计的合同收入和公司经营目标编制的。

2023年主要财务预算指标如下:

1.营业收入人民币3,600,000万元;

2.净利润人民币360,000万元。

特别提示:本预算为公司2023年度经营计划的内部管理控制指标,不代表公司盈利预测,亦不代表公司对投资者的业绩承诺,能否实现取决于宏观经济环境、市场情况、行业发展状况与公司管理团队的努力等多种因素,存在很大的不确定性,请投资者理性投资,注意投资风险。

公司监事会对此议案发表了审核意见,具体内容详见中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

本议案尚须提请2022年年度股东大会审议批准。

五、审议通过了《2022年利润分配预案》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

经致同会计师事务所(特殊普通合伙)审计,2022年度公司实现归属于母公司所有者的净利润2,120,297,575.39元,母公司实现净利润1,508,463,242.10元。根据《公司法》和《公司章程》的规定,按母公司实现净利润的10%提取法定盈余公积150,846,324.21元,加上母公司年初未分配利润1,071,505,642.26元,减去已实际分配的2021年度现金股利752,513,589.30元,本年度累计可供股东分配的利润为1,676,608,970.85元。

公司2022年度利润分配预案为:

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1.00元(含税),不送红股,不以资本公积金转增股本。公司通过回购专户持有的本公司股份,不享有参与利润分配和资本公积金转增股本的权利,剩余未分配利润结转以后年度。

如在利润分配方案实施前公司总股本发生变化的,则以未来实施本次分配方案时股权登记日的公司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进行利润分配,分配比例保持不变。

本预案严格遵循了证监会《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》的规定以及《公司章程》的要求,符合公司2020年第二次临时股东大会审议通过的《关于公司<未来三年(2020年-2022年)股东回报规划>的议案》,具备合法性、合规性与合理性。

公司监事会对此议案发表了审核意见,独立董事对此议案发表了独立意见,具体内容详见中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

本议案尚须提请2022年年度股东大会审议批准。

六、审议通过了《2022年年度报告全文及其摘要》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

具体情况详见2023年4月13日刊登于公司指定信息披露媒体《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上的《2022年度募集资金存放与使用情况的公告》。

公司监事会对此议案发表了审核意见,独立董事对此议案发表了独立意见,公司保荐人中国国际金融股份有限公司对此发表了核查意见,致同会计师事务所(特殊普通合伙)出具了鉴证报告,具体内容详见中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

本议案尚须提请2022年年度股东大会审议批准。

七、审议通过了《2022年度募集资金存放与使用情况的议案》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

具体情况详见2023年4月13日刊登于公司指定信息披露媒体《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上的《2022年度募集资金存放与使用情况的公告》。

公司监事会对此议案发表了审核意见,独立董事对此议案发表了独立意见,公司保荐人中国国际金融股份有限公司对此发表了核查意见,致同会计师事务所(特殊普通合伙)出具了鉴证报告,具体内容详见中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

八、审议通过了《2022年度内部控制自评报告》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

《2022年度内部控制自我评价报告》详见中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

公司监事会对此议案发表了审核意见,独立董事对此议案发表了独立意见,公司保荐人中国国际金融股份有限公司对此发表了核查意见,致同会计师事务所(特殊普通合伙)出具了鉴证报告,具体内容详见中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

九、审议通过了《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》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

经董事会审计委员会提议,董事会同意续聘致同会计师事务所(特殊普通合伙)为公司2023年度审计机构,聘期为一年,并提请股东大会授权公司管理层根据公司2023年度的具体审计要求和审计范围与致同会计师事务所(特殊普通合伙)协商确定相关审计费用,授权有效期自股东大会审议通过本议案之日起至一年内。

具体情况详见2023年4月13日刊登于公司指定信息披露媒体《证券时报》、《中国证券报》及巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上的《关于拟续聘会计师事务所的公告》。

公司独立董事已就该议案发表了事前认可及独立意见,公司监事会已就该议案发表了审核意见,具体内容详见中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

本议案尚须提请2022年年度股东大会审议批准。

十、审议通过了《关于2022年度董事薪酬的议案》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

公司董事报酬情况详见《2022年年度报告》第四节。

独立董事已就该议案发表了独立意见,具体内容详见中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

本议案尚须提请2022年年度股东大会审议批准。

十一、审议通过了《关于2022年度高级管理人员薪酬的议案》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

公司高级管理人员报酬情况详见《2022年年度报告》第四节。

独立董事已就该议案发表了独立意见,具体内容详见中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

十二、审议通过了《2022年度可持续发展报告》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

《2022年度可持续发展报告》详见中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

十三、审议通过了《关于向银行等金融机构申请综合授信额度的议案》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

为充分利用财务杠杆效应,根据公司2023年度的生产经营资金需求,公司及其下属公司拟向银行等金融机构申请总额不超过439亿元的综合授信额度,具体情况如下表:

序号	公司	授信额度(万元)
1	北京东方雨虹防水技术股份有限公司	不超过1,800,000
2	北京东方雨虹工程有限公司	不超过20,000
3	上海东方雨虹防水技术有限责任公司	不超过200,000
4	上海东方雨虹工程有限公司	不超过40,000
5	岳阳东方雨虹防水技术有限责任公司	不超过120,000
6	昆明风行防水材料有限公司	不超过80,000
7	东方雨虹民用建材有限责任公司	不超过10,000
8	四川东方雨虹防水工程有限公司	不超过30,000
9	重庆东方雨虹建筑材料有限公司	不超过5,000
10	广东东方雨虹防水工程有限公司	不超过90,000
11	深圳东方雨虹防水工程有限公司	不超过70,000
12	锦州东方雨虹建筑材料有限责任公司	不超过50,000
13	徐州邵牛山新型防水材料有限公司	不超过50,000
14	惠州东方雨虹建筑材料有限责任公司	不超过90,000
15	唐山东方雨虹防水技术有限责任公司	不超过120,000
16	香港东方雨虹投资有限公司	不超过100,000
17	咸阳东方雨虹建筑材料有限公司	不超过80,000
18	芜湖东方雨虹建筑材料有限公司	不超过110,000
19	杭州东方雨虹建筑材料有限公司	不超过170,000
20	青岛东方雨虹建筑材料有限公司	不超过190,000
21	天鼎丰股份有限公司	不超过10,000
22	滁州天鼎丰非织造布有限公司	不超过70,000
23	荆门东方雨虹建筑材料有限公司	不超过140,000
24	天津东方雨虹防水工程有限公司	不超过5,000
25	德爱威(中国)有限公司	不超过20,000
26	德爱威建设工程有限公司	不超过20,000
27	天津东方雨虹新材料科技有限公司	不超过50,000
28	天津虹致新材料有限公司	不超过60,000
29	昆山东方雨虹建筑材料有限公司	不超过10,000
30	沈阳东方雨虹建筑材料有限公司	不超过5,000
31	广东东方雨虹建材科技有限公司	不超过50,000
32	山东东方雨虹建材科技有限公司	不超过5,000
33	东莞华砂砂浆有限责任公司	不超过10,000
34	长沙东方雨虹建筑材料有限责任公司	不超过10,000
35	吉林东方雨虹建筑材料有限公司	不超过30,000
36	保定东方雨虹建筑材料有限公司	不超过5,000
37	洋浦东方雨虹建筑材料有限公司	不超过5,000
38	南通金丝楠膜材料有限公司	不超过20,000
39	海南东方雨虹建筑材料有限公司	不超过10,000
40	江西东方雨虹建筑材料有限公司	不超过10,000
41	济南东方雨虹建筑材料有限公司	不超过5,000
42	郑州东方雨虹建筑材料有限公司	不超过10,000
43	浙江东方雨虹建筑材料有限公司	不超过5,000
44	广东东方雨虹建筑材料有限公司	不超过40,000
45	常德天鼎丰非织造布有限公司	不超过10,000
46	卧牛山建筑节能有限公司	不超过20,000
47	广州孚达保温隔热材料有限公司	不超过10,000
48	哈尔滨东方雨虹建筑材料有限公司	不超过5,000
49	苏州东方雨虹建筑材料有限公司	不超过50,000
50	哈尔滨东方雨虹建筑材料有限公司	不超过5,000
51	苏州东方雨虹建筑材料有限公司	不超过50,000
52	太原东方雨虹建筑材料有限公司	不超过10,000
53	乌鲁木齐东方雨虹建筑材料有限公司	不超过5,000
54	合肥东方雨虹建筑材料有限公司	不超过5,000
55	湖南德爱威云建材科技有限公司	不超过5,000
56	华砂砂浆有限责任公司	不超过5,000
57	虹石(江苏)新材料科技有限公司	不超过50,000
58	东方雨虹砂粉科技集团有限公司	不超过10,000
59	东方雨虹瓦屋面系统有限公司	不超过5,000
60	东方雨虹建设工程有限公司	不超过5,000
61	雨虹晶澳新能源科技有限公司	不超过5,000
62	宁夏建筑设计研究院有限公司	不超过5,000
63	虹昇(北京)新能源科技有限公司	不超过5,000
合计		不超过4,390,000

金融机构选择、实际申请额度及期限等具体事宜由公司及其下属公司根据自身业务需要,在前述额度范围内与金融机构协商确定。为提高决策效率,公司提请股东大会授权公司董事长或其授权人士在股东大会审批通过的授信总额度范围内对授权期内发生的授信申请事宜进行签批及签署相关授信申请文件,并授权公司董事长或其授权人士根据实际经营需要在股东大会审批通过的授信总额度的范围内对公司及其各下属公司的授信额度进行调配,亦可在不超过股东大会审批通过的授信总额度的前提下,对授权期内新成立、新收购的下属公司分配授信额度。授权期内发生的、授信总额度范围内的授信、借款等事宜将不再另行提交董事会、股东大会审议。授权有效期为自股东大会审议通过本议案之日起不超过12个月。

本议案尚须提请2022年年度股东大会审议批准。

十四、审议通过了《关于为下属公司向银行等金融机构申请综合授信提供担保的议案》

表决结果:同意12票,反对0票,弃权0票。

根据2023年生产经营