



深度*行业*防水行业点评：防水龙头设立合资公司 联合集采控本有望



事件：7月5日晚，北新建材、科顺股份和凯伦股份发布公告，拟共同出资5,000万元设立合资公司，出资比例分别为51%、29%和20%。该合资公司的主营业务覆盖新型建筑防水材料的研发、生产、销售以及防水工程施工等。公告称，该合资公司成立后将负责股东各方通用共性原材料、设备、备品备件等的统一采购，提高原材料品质，提升股东各方防水业务竞争力。

防水行业规模有望继续扩张，多家建材企业涉足防水领域：近年来，我国海绵城市、城市综合管廊、新基建投资以及房屋修缮与旧改建设规模不断扩张，带动防水材料需求快速增加，防水行业市场规模有望在将来持续扩大。目前东方雨虹仍是防水行业的绝对龙头，市占率约13%，远超过科顺股份、凯伦股份等其他竞争对手的市占率水平。但是近年有越来越多的建材企业开始涉足防水领域，利用自身的渠道优势布局防水行业。本次牵头成立合资公司的北新建材采取“一体两翼”的战略布局，防水就是其中的重要一翼：公司在2019年底收购蜀羊、金拇指、禹王三家区域防水龙头70%的股权，正式进军防水行业；2020年收购禹王系剩余30%股权，加强对防水业务的整合，发挥协同效应。2020年底，北新防水已经设立了10个防水生产基地。产能规模仅次于东方雨虹，收入规模仅次于东方雨虹和科顺股份排名行业第三。

成立合资公司有利于发挥品牌效应和集采优势，降低产品成本：沥青是防水材料成本的重要组成部分，占比30%左右。2021年起沥青现货价

格不断上涨，带动防水材料成本上升。东方雨虹作为防水行业龙头，产能布局遍布全国，与其他防水企业相比具有明显的规模优势和成本优势。

而且，为了进一步对抗产品成本的提升，2021年3月，雨虹防水全线产品提价10%-20%。在沥青价格不断提升和雨虹提价的背景下，北新建材、科顺股份和凯伦股份成立合资公司，进行通用原材料和设备的统一采购，有利于通过扩大采购规模、发挥集采优势来降低原材料成本，进而在一定程度上减轻企业利润水平受到的影响，缩小与东方雨虹之间的成本差距。

我们认为成立合资公司或将只是开始，企业协同仍有更长的路要走：我们认为，成立防水公司进行集采方面的合作很可能只是开始，后续以集采为基础，企业之间可以进行运营、物流等各方面合作。同时作为平台性合资公司，出资企业可将部分优质资产注入其中进一步促进企业之间业务协同。

重点推荐

建议持续关注防水上市公司龙头动态，推荐东方雨虹、北新建材、科顺股份

评级面临的主要风险

风险提示：企业协同进度不及预期，防水行业内部竞争加剧，原材料成本大幅波动。

关键词: 海绵城市 物流

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_33443

