

证券代码：002271

证券简称：东方雨虹

公告编号：2018-104

## 北京东方雨虹防水技术股份有限公司 关于对深圳证券交易所问询函回复的公告

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

2018年7月16日，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”）收到深圳证券交易所下发的《关于对北京东方雨虹防水技术股份有限公司的问询函》（中小板问询函[2018]第555号）（以下简称“《问询函》”）。公司及相关方就《问询函》中所涉及事项逐一进行了认真核查，并对《问询函》中的有关问题向深圳证券交易所进行了回复，现将回复内容及有关事项披露如下：

一、请结合雇佣条款、员工管理制度等说明你公司合伙机制下员工作为你公司专营商的具体合作方式（如业务模式、区域限制及相关控制措施、资质审核和业绩考核机制等），员工工资和子公司股东分红的具体支付安排及合理性，是否存在高级管理人员经营或为他人经营与你公司同类业务的情形，并分析合伙机制下如何防范员工损害公司利益的风险。

回复：

**（一）业务模式：**工程渠道事业合伙人可在公司直销模式不能覆盖的区域开展专营雨虹防水及相关业务（可根据实际情况自行成立公司），并与公司共同发起设立股份有限公司（以下简称“合伙公司”），公司持有合伙公司51%的股权。工程渠道事业合伙人和合伙公司接受公司的统一管理。

**关键资质审核：**高度认同公司文化；自愿成为东方雨虹防水产品、防水施工的专营商；财务状况、征信情况良好；有长期从事防水相关工作的意愿；积极拓

展销售业务、实现销售目标，接受东方雨虹与合伙公司的监督和考核。

**业绩考核机制：**接受公司下达的业绩目标，年底接受公司的业绩考核，业绩考核达到相应的指标享有相对应的分红政策（具体以合伙公司股东大会批准的利润分配方案为准）。

**相关控制措施：**合伙公司董事长由公司董事、副总裁张志萍女士兼任，合伙公司总经理由公司工程渠道事业部总经理刘绍光先生担任；合伙公司业务开展过程中，公司设定了区域限制，其业务活动仅能在指定区域开展，如遇与直营公司发生交叉的情形，由公司市场中心裁定业务的实施主体；货币资金由公司财务中心资金部集中收付，财务账目由公司财务中心核算部集中管理；产品的价格由公司市场中心统一制定并实施；合同评审及债权凭证接受公司风险监管部的统一管理；审计监察部对不诚信行为进行过程监督。

**员工工资及子公司分红机制：**员工工资按劳动合同及相应考核制度的约定执行；子公司的分红机制由合伙公司董事会根据合伙公司年度整体业绩与考核情况，依据《公司章程》制定利润分配方案，经股东大会批准后实施。

**（二）业务模式：**零售渠道事业合伙人可在公司限定的区域开展专营雨虹防水及相关业务（可根据实际情况自行成立公司），接受公司的统一管理。

**资质审核：**高度认同公司文化；自愿成为东方雨虹民用建材防水产品的专营商；财务状况、征信情况良好；有长期从事防水相关工作的意愿；积极拓展销售业务、实现销售目标，接受东方雨虹的监督和考核。

**业绩考核机制：**接受公司下达的业绩目标，年底接受公司的业绩考核，业绩完成情况达到相应的考核指标享有相对应的奖励政策。

**相关控制措施：**公司设定了销售区域限制，其业务活动仅能在指定区域开展，其经营活动接受市场中心监管；事业合伙人从公司采购产品的价格由公司市场中心统一制定并实施，合同评审及债权凭证接受公司风险监管部的统一管理；审计监察部对不诚信行为进行过程监督。

公司员工在事业合伙人机制下与公司的合作模式不违反公司相应员工管理制度的规定，与公司签订的劳动合同亦未对上述经营行为予以禁止。此外，公司

不存在董事、监事和高级管理人员经营或为他人经营与公司同类业务的情形，事业合伙人或合伙公司从公司采购产品的价格由公司市场中心统一制定并实施，价格公开透明；事业合伙人在公司指定区域开展业务；事业合伙人与公司业务往来主要为购买产品或为公司提供产品销售信息，整个经营活动过程接受财务部门、审计监察部、风险监管部、市场中心的监管，交易公开透明，未发现事业合伙人损害公司利益的行为，事业合伙人机制下的经营风险可控。

**二、请核查并说明你公司《第二期限限制性股票激励计划激励对象人员名单（第二次调整版）》中是否包含非你公司员工的激励对象，独立董事和法律顾问对此发表的专业意见是否准确、完整，自查你公司股权激励事项是否符合《上市公司股权激励管理办法》、《中小企业板信息披露业务备忘录第4号：股权激励》的相关规定，并请律师发表明确意见。**

回复：2016年6月30日，公司第六届董事会第二次会议审议通过了《第二期限限制性股票激励计划（草案）》等系列议案，独立董事与法律顾问分别发表了专业意见。2016年7月27日，公司第六届董事会第四次会议审议通过了《第二期限限制性股票激励计划（草案修订稿）》等系列议案，独立董事与法律顾问分别发表了专业意见。2016年8月25日，公司第六届董事会第六次会议审议通过了《关于向激励对象授予第二期限限制性股票的公告》等系列议案，独立董事与法律顾问北京大成律师事务所分别发表了专业意见。经公司再次核查，公司第二期限限制性股票激励计划实施程序合法合规，公司《第二期限限制性股票激励计划激励对象人员名单（第二次调整版）》授予对象中高级管理人员均符合《中华人民共和国公司法》等法律、法规和《公司章程》有关任职资格的规定，激励对象中的核心骨干人员均为在公司或下属子公司任职的员工，激励对象亦不存在《上市公司股权激励管理办法》、《中小企业板信息披露业务备忘录第4号：股权激励》的禁止获授股权激励的情形，激励对象的主体资格合法、有效，独立董事和法律顾问对此发表的专业意见准确、完整。北京大成律师事务所就相关事项进行再次核查，并出具了《关于〈关于对北京东方雨虹防水技术股份有限公司的问询函〉所涉相关事项的回复》：经核查，《第二期限限制性股票激励计划激励对象人员名单（第二次调整版）》中的激励对象为在公司（含控股子公司）任职的高级管理人员、核心管理人员、核心业务（技术）人员，符合《上市公司股权激励管理办法（试行）》

及相关配套制度关于股权激励对象范围的规定，不存在非员工激励对象的情形。

三、请补充披露你公司“工程渠道事业部销售经理”和“民建销售经理”两类员工的数量和岗位职责；分区域、销售模式披露近三年的销售收入情况，并自查相关内部控制制度是否得到有效执行。

回复：

（一）截至目前，公司在岗工程渠道事业部销售经理和民建销售经理分别为639人和330人。

工程渠道事业部销售经理岗位职责为：

1. 根据公司制定的销售计划，全面具体地负责指定地区的销售工作；
2. 负责重大工程项目（地产、市政、工建项目）的维护、开发、商务谈判、竞投标事宜以达到业绩目标。
3. 已定客户关系维护、材料供应、进度跟进并按时完成销售回款；
4. 对公司防水产品及施工服务进行市场推广，开发并建立优质客户关系；
5. 通过有效渠道了解市场竞争格局及业务资讯，对所收集信息进行分类整理并及时跟进；
6. 进行商务公关，商务谈判，开发客户，完成公司交付的销售任务；
7. 解决现场问题、协调公司资源、处理突发事件等。

民建销售经理岗位职责为：

1. 根据公司制定的销售计划，全面具体地负责指定地区的零售销售工作；
2. 对零售销售市场行为，进行正面、侧面的了解，对竞品信息及时收集并反馈。
3. 已定客户关系维护、材料供应、进度跟进并按时完成销售回款；
4. 对公司民用防水建材产品进行市场推广，开发并建立优质客户关系；
5. 制定相应的市场规范，完善价格、产品流动、促销执行等市场行为，打击

窜货和假货。

6. 进行商务公关，商务谈判，开发客户，完成公司交付的销售任务；

7. 解决现场问题、协调公司资源、处理突发事件等。

(二) 公司近三年分区域销售收入情况如下：

单位：万元

地区	2017年	2016年	2015年
华北地区	447,360.03	294,388.25	234,090.94
华东地区	220,218.49	174,346.42	143,579.16
华南地区	200,618.51	133,203.81	79,043.27
其他地区	104,400.70	55,894.42	44,033.02
西南地区	56,698.82	42,190.38	29,652.65
合计	1,029,296.54	700,023.28	530,399.04

(三) 公司近三年分销售渠道收入情况如下：

单位：万元

渠道	2017年度	2016年度	2015年度
直销	654,623.66	451,592.20	355,638.80
工程渠道	238,176.63	163,391.26	113,494.55
零售渠道	136,496.25	85,039.82	61,265.69
合计	1,029,296.54	700,023.28	530,399.04

(四) 经公司自查，公司建立了完善的管理制度体系、流程体系与风险控制体系，公司的治理实际情况与日常生产经营符合相应制度的规定，公司相应内部控制制度与流程得到有效执行。公司每年对公司经营管理与财务管理进行内控自我评价，并由会计师事务所出具内部控制鉴证报告，公司在所有重大方面有效地

保持了按照《企业内部控制基本规范》建立的与财务报表相关的内部控制。

四、你公司《2017 年年度报告》显示，应收账款期末余额为 42.82 亿元，同比增长 48.52%。请补充披露：

(1) “按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况”的具体情况，包括但不限于客户名称、期末余额、账龄、占相应账款合计数的比例、应收账款计提的坏账准备金额、客户与公司及实际控制人、董事、监事、高管及其亲属和持股 5%以上的股东是否存在关联关系等；

回复：

2017 年期末余额前五名的应收账款情况如下：

单位：元

客户名称	期末余额	占应收款比例	坏账准备金额
客户一	255,767,902.92	5.43%	15,857,865.75
客户二	250,953,453.55	5.32%	15,778,226.00
客户三	156,958,548.45	3.33%	9,731,430.00
客户四	134,828,676.53	2.86%	8,375,216.18
客户五	122,026,172.57	2.59%	6,110,685.90
小计	920,534,754.02	19.53%	55,853,423.83

注：因公司与客户签署的相关协议中涉及信息保密等条款，上表中特隐去客户名称。

上述客户与公司及实际控制人、董事、监事、高管及其亲属和持股 5%以上的股东不存在关联关系。上述客户均是与公司合作多年的优质客户，业务开展持续稳定，应收账款账龄均处在 2 年以内（质保金除外），绝大多数不超过 1 年。

(2) 分析近年来你公司应收账款大幅增长的原因，并说明销售模式、经销商构成、信用政策等是否发生重大变化。

回复：公司下游客户以大型基建项目建筑商、优质地产商为主，建筑施工行

业的工程款结算周期相对较长，形成了相对固定的资金流动模式。随着公司全国布局战略的实施，市场覆盖范围的不断扩大以及客户数量持续增加，公司业务收入规模逐年上升，导致应收账款规模相应增加。此外，由于公司事业合伙人机制下，销售模式由原来的单纯现金发货模式调整为现金发货模式与授信发货模式，即根据事业合伙人信用等级给予一定的授信优惠政策（授信额度和授信期间按照对事业合伙人的考核评分和资信评级确定），因工程渠道销售收入占公司销售收入比例仅 23%左右（2017 年），上述销售模式的变化对公司应收账款的影响较小。除此外公司销售模式、经销商构成、信用政策未发生重大变化。

**五、请补充披露你公司子公司浙江东方雨虹科技开发股份有限公司、浙江虹毅科技开发股份有限公司和浙江虹致科技开发股份有限公司的设立原因、业务范围、主营业务的开展情况，并列表说明最近一年又一期的经营业绩。**

回复：

公司成立的三家子公司浙江东方雨虹科技开发股份有限公司（以下简称“浙江科技”）、浙江虹毅科技开发股份有限公司（以下简称“浙江虹毅”）和浙江虹致科技开发股份有限公司（以下简称“浙江虹致”）均是公司在工程渠道推行“合伙人制度”的进一步尝试，是对事业合伙人激励模式的深度探索与创新。公司将通过股权纽带关系，将事业合伙人的利益与公司绑定，形成共享愿景、共谋发展、共享利益的“合伙人机制”，一方面，旨在进一步提升事业合伙人对公司的黏性与归属感，控制、降低渠道的流失风险；另一方面，从根本上激发事业合伙人的能动性，培养其主人翁意识，以期推动公司规模与效益的提升，达到公司与事业合伙人的双赢。

上述三家子公司的经营范围均是：

服务：环保材料、建筑材料、计算机软件的技术开发、技术咨询；

批发、零售：环保材料、建筑材料、计算机软硬件。

目前三家子公司最近一年又一期的经营业绩如下：

单位：万元

公司	成立时间	2017年 销售收入	2017年 净利润	2018年1-6月 销售收入	2018年1-6月 净利润
浙江科技	2017-03-01	16,570.42	3,485.06	-	-55.65
浙江虹毅	2017-09-15	-	-0.06	1,213.83	272.57
浙江虹致	2017-09-20	-	-0.11	1,350.02	342.52

六、你公司于2018年4月24日披露《对外担保公告》，称拟对符合资质的下游经销商提供连带责任担保。请你公司补充披露该项担保截止目前的实施情况，结合被担保对象履约能力分析说明你公司担保风险及拟采取的应对措施。

回复：

截止目前，公司正在进行对经销商的信用评级以及经销商为本次担保提供反担保的尽职调查，因此，公司尚未开始实施对下游经销商提供连带责任担保。后续工作的开展公司将严格执行《对外担保管理制度（2018年4月）》有关担保对象的资质审核及风险管理的相关规定，当出现被担保人在债务到期后未能及时履行还款义务，或是被担保人破产、清算等情况时，公司财务部门及风险控制部门将及时、持续了解被担保人债务偿还情况，并在知悉后启动反担保追偿程序。债权人向公司主张承担担保责任时，公司将立即启动反担保追偿程序。

特此公告。

北京东方雨虹防水技术股份有限公司董事会

2018年7月25日