

## B053

公告编号:2019-019

# 减持股份预披露公告

采取协议转让方式的,单个受让方的受让比例不低于公司股份总数的5%。减持后不再具有大股东身份。减持期限自减持之日起六个月内,减持期间减持股份总数不得超过减持前所持有股份总数的50%。

人员减持股份实施细则》第四条第一款减持比例的规定，还应继续遵守上述细则第十三条、第十四条信息披露的规定。

5、减持区间：自本公告披露之日起 15 个交易日后的6个月内。

6、价格区间：按照减持实施的市场价格确定。

3、股东承诺及履行情况

2017年1月9日，渤海信托在披露的《简式权益变动报告书》中承诺：自冀兴三号单一资金信托计划受让股份之日起6个月内不在二级市场减持龙星化工股份，承诺期后如减持龙星化工股份，遵守《上市公司

截止本公告日，海信信托严格遵守并已履行完毕上述承诺，未出现违反上述承诺的行为。

四、风险提示

1、海信信托将严格按照计划中载明的资产情况、股票解除质押押解情形确定是否实施本次股份减持计划，因本次减持计划存在减持时间、减持数量、减持价格的不确定性，本次减持计划是否实施以及是否按照预期完成均存在不确定性。

2、《上市公司收购管理办法》《证券法》《上市公司收购管理办法》《深圳证券交易所上市规则》《上市公司信息披露管理办法》和《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》等法律法规及规范性文件对上市公司大股东、实际控制人减持其所持公司股份施加了严格的法律限制。违反上述规定，情节严重的将导致公司控制权发生变更也不会受到中国证监会行政处罚、实际控制人的本次减持计划实施不能导致公司控制权发生变更也不会受到中国证监会行政处罚。

4、公司将持续关注本次股份减持计划的进展情况，督促渤海信托严格遵守 相关法律法规、规范性文件的规定，及时履行信息披露义务。敬请广大投资者理性投资。

五、备查文件

1、《关于减持股份的告知函》。

龙星化工股份有限公司  
2019年6月5日

---

**上股左**

数证券投资基金份额的公告

三、股东承诺及履行情况

1、股东承诺情况

(1)关于IPO中同业竞争等的承诺

在本人持有公司股份期间,将优先发展公司;本人作为股份公司的股东,不从事与股份公司相竞争的

的业务,同时承诺在未来也不从事与股份公司存在或可能存在竞争的业务。不利用对公司的股东地位转移利润或从事其他行为来损害公司及其他小股东的利益。以保护公司和公司中小股东的合法权益。

(2) 股权分置改革中的股份承诺

持有的公司非流通股股份自获得上市流通权之日起,在24个月内不上市交易或者转让。在承诺锁定期满后,通过深圳证券交易所竞价交易出售股份,出售数量占公司股份总数的比例在12个月内不超5%,在24个月内不超过10%。

2、承诺履行情况

截止本公告日,承诺方李再春先生均严格履行了上述各项承诺,未存在违反上述承诺的情形。其他说明

3、李再春先生拟进行的本次基金份额认购实施存在不确定性,李再春先生将根据市场情况、公司业绩及股价等因素综合考虑是否进行本次基金份额认购;本次基金份额认购计划,数量、价格、认购日期及认购金额等均以中国证监会核准的发行方案及认购公告为准。

2. 李再春先生本次基金份额认购实施不会导致上市公司控股权发生变更,不会对公司治理结构、股权结构及公司持续性经营产生不利影响。

3. 李再春先生本次基金份额认购不存在违反《证券法》、《上市公司收购管理办法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》、《上市公司股东、董监高

4. 在本次基金份额认购期间,李再春先生将严格遵守相应的法律法规的规定,并及时履行信息披露义务,敬请广大投资者注意风险。

特此公告。

四川海特高新技术股份有限公司董事会

2019年6月6日

## 三、报问询函回复的公告

的公日

客户名称	2018年度	2017年度	2016年度
客户一	290,062,552.31	250,963,453.55	224,166,281.93
客户二	250,061,062.80	265,787,902.92	75,938,310.34

客户三	291,685,566.42	156,969,540.46	-
客户四	257,326,347.40	45,636,016.19	28,971,583.94
客户五	59,079,695.65	48,517,088.50	21,836,605.68

客户三与本公司战略集采业务从2017年开始发生;客户四与本公司的战略集采业务从2018年开始大幅提升。

6. 报告期内,你公司向前五名供应商采购合计32.24亿元,占年度采购总额的比重为37.65%。请结合你公司材料特点,说明由策略采购向供应商集中采购的原因及合理性。同时材料采购的集中度是否公允,且不存在对主要供应商

分析材料来源和效果等影响供应商集中度较高的原因及合理性,原材料采购价格是占公允,是否特定为主要供应源的依赖及拟采取的应对措施。

回复:

(一)原材料特点及采购政策

公司生产所需的主要原材料为沥青、减二线油、聚酯胎基、改性剂、聚凝、扩链剂和MDI等,其中沥青为公司重要的原材料之一。

沥青作为大宗商品,具有公开的市场价格,同时,沥青产品的供应商多为国有大型化工企业,资质情况良好。

(二)公司前五大供应商情况

公司2018年度前五大供应商如下:

序号	供应商名称	采购额(元)	占年度采购总额比例
1	供应商一	1,492,947,996.08	17.43%
2	供应商二	984,401,989.07	11.50%
3	供应商三	289,421,601.83	3.27%

4	供应商四	209,974,181.94	3.15%
5	供应商五	196,224,483.65	2.29%
合计	---	3,223,870,002.97	37.65%

本公司前五供应商采购金额合计占采购总额37.65%，其中第一名供应商与第二名供应商采购占比较高，合计达到28.93%。上述两家供应商均为公司主要原材料沥青的供应商，且隶属于中国超大型化工集团。本公司与上述两个供应商已经合作多年，该等供应商供货持续保持稳定。

其他三家供应商系公司常年原料或材料供货商，信誉良好，合作过程中未出现过违约及损害公司利益的情况。

(三) 相关内控措施

在供应商的选择方面，公司严格执行内控制度相关规定，对供应商的资质及供货价格等进行全面评价，选择最优者进行合作，同时选取2-3家同类供货商作为备选对象，以防供应商方面问题造成断货及供应出现。

综上，公司主要原材料为沥青，由于沥青材料在公司产品生产成本中占比高，导致供应商集中度相对较高。鉴于沥青作为大宗商品的性质，其价格透明，易取得，且公司已制定相关内控措施，确保主要原材料采用多供货渠道制度，公司原材料采购价格公平，且并不存在对单一供应商的依赖。

7、2018年，你公司经营活动产生的现金流量净额为10.14亿元，同比增长1,386.48%，其中，第一至第四季度分别为-8.71亿元、4.91亿元、-1.51亿元、15.45亿元；2019年第一季度为-29.26亿元。

(1)请结合公司订单增长情况、应收应付款项变化情况等因素，详细说明报告期内经营活动产生的现金流量净额较去年大幅增长的原因及合理性。

回复：

首先，报告期内公司新增销售订单增长，2018年实现营业收入140.46亿元，较2017年增长36.46%；其次，

告期内,公司加大销售回款力度,且得到显著成效,公司2018年度应收账款周转天数从2017年的125.30天下降至2018年的112.68天,应收账款2017年末账面仅为5.35%,再次,随着公司业务规模扩大及与主要供应商战略合作关系的进一步巩固,公司采购议价能力得到进一步提升,公司2018年末应付账款30.81亿元,较2017年度增幅达241.93%,公司采购较好的采购信用条件,使得公司在2018年购买商品、接受劳务支付的现金能得到有效控制。

(2) 结合收入构成、成本结构、费用发生、销售回款、采购和付款安排等,说明2018年各季度经营变动产生的现金流净额波动较大以及2019年一季度大幅降低的原因,并说明公司销售是否具有季节性、是否存在跨期确认收入情形

回复：

(一)公司销售存在季节性影响

公司所处的建筑防水材料行业具有一定的季节性特征。每年的第一季度天气寒冷,不利于建筑施工,并且受春节等节假日因素的影响,是建筑防水材料销售和工程施工的淡季。

(二)各季度收入、成本及费用确认情况

公司2018年各季度及2019年第一季度收入、成本及费用确认情况如下:

	2019年	2018年			
	第一季度	第四季度	第三季度	第二季度	第一季度
营业收入	268,574,68	474,510,03	368,760,40	370,841,64	190,456,76
营业成本	175,963,33	329,798,36	236,822,15	232,100,63	121,997,86
毛利率	34.48%	30.71%	36.05%	37.41%	35.95%

期间费用	75,790.29	97,832.20	78,940.92	73,890.34	56,988.26
期间费用率	20.22%	20.62%	21.41%	19.93%	20.92%
营业利率	14,430.97	56,913.94	53,982.21	58,815.53	11,982.48
营业利润率	5.38%	11.99%	14.64%	15.86%	6.29%
净利润	12,300.51	39,561.67	49,815.75	51,944.07	9,781.97

上表列示了本公司所属的房地产开发企业的财务数据。本公司在报告期内，在营业收入和净利润方面均取得了一定的增长。

水平及费用率整体保持稳定。各年度第一季度期间费用率相对较高,主要系第一季度为行业淡季,但作为制造型企业,固定成本相对较高,导致费用率较其他季度偏高。

(三) 各年度现金流量波动原因

基于行业情况,针对采购环节,公司一般会在一季度进行原材料储备,因此一季度原材料付款需求相对较高;针对销售环节,一方面,公司每年对销售回款进行考核,一般考核时点在年中期末,因此该两个时点催收力度较大;另一方面,公司每年年初会与战略合作客户签署新一年的战略合作协议,双方会就新一年的产品销量达成合作

向,为保障合同执行,部分业务涉及履约保证金的支付。

2018年一季度现金流为-8.71亿元,主要系各经销商补各货及支付履约保证金所致;2018年二季度现金流回暖主原因是销售回款;2018年三季度现金流为-1.51亿元,主要系支付履约保证金所致;2018年四季度现金流为15.45亿元,主要是年底加大销售回款及收回当年履约保证金所致;2019年一季度现金流为-29.26亿元的主要原因是各经销商原材料备货及支付履约保证金所致。

综上,公司2018年各季度经营活动产生的现金流量净额波动虽然较大,但符合公司所处行业特征,与公司采购和销售的管理安排相符合;2019年一季度经营活动产生的现金流量净额大幅调整主要为公司各经销商安排提前一季在经销商

(3) 报告期内, 本公司销售材料产生的收入为1.18亿元, 同比增长151.84%。请结合公司业务开展模式、盈利模式、物料管理等方面说明本期材料销售大幅增量的原因及合理性。

回复:

本公司销售的材料主要为公司采购的部分原材料, 均为大宗商品。基于生产需求, 公司会择机在价格低位储备部分原材料, 但由于公司产品更新换代及配方优化需求, 部分早期购入的原材料产生冗余。公司在2018年对部分

原材料,根据市场价格对外出售。在清理库存的同时,带来现金回流。2018年,销售材料的毛利率为95.87%。

(4)报告期内,你公司防水卷材、防水涂料和防水施工业务毛利率分别为36.74%、38.85%和27.89%。请结合你公司各产品的经营情况、业务模式、盈利模式,以及同行业公司可比公司情况,分析说明你公司毛利率是否与同行业存在显著差异,若存在,请说明原因。

回复:

(一)业务模式、盈利模式及经营情况

本公司主要从事新型建筑防水材料的研究、生产、销售及防水工程施工业务,主要产品为防水卷材、防水涂料

及防水施工。

报告期,针对防水材料产品(防水卷材和防水涂料),公司根据产品的用途和使用群体的不同,采取直销和渠道销售相结合的方式对产品销售。公司在核心城市市场,铁路、城市轨道交通、外加剂等专业细分市场以及大型房地产公司、企业集采采用直销的模式进行产品销售;在核心城市市场以外的工程市场建立经销网络;针对贴近大众消费者家庭装修市场,建立家装公司、建材超市、建材市场经销商的复合营销网络。整体建立了多层次的市场营销网络。

针对上述施工项目,公司业务部门对国内拟建设的项目点进行严密调研和跟踪,编制经济地图,即寻找潜在的目标客户和项目,并进行前期的沟通和引导,使客户充分认知防水工程的重要性和公司在本领域的领先地位。公司一般通过招投标参与大型工程项目。公司为客户就具体项目量身定制防水施工方案,并提供防水工程全套解决方案。

近年来,公司围绕“防水系统服务提供商”的定位,持续为重大基础设施建设、工业建筑和民用、商用建筑提供高品质、完备的防水系统解决方案,进一步巩固了公司在业内的领先地位,在品牌宣传、产品研发、营销网络、成本控制、产品品质等方面,均形成了明显的竞争优势,使公司在取得业务快速增长的同时,持续保持较高的盈

2018年,本公司实现营业收入1,404,570,837万元,较上年同期增长36.46%,主要系公司各项业务拓展顺利,主要产品销量增加所致,受本期收入增长影响,本公司实现营业收入成本918,709,000万元,同比增长43.34%。报告期内,公司主要产品的收入、成本及毛利率情况如下:

产品	营业收入(万元)	营业成本(万元)	毛利率
防水卷材	731,857,80	462,084,80	36.74%

防水涂料	397,632.51	243,144.01	39.85%
防水施工	196,009.71	140,679.72	27.89%

(二) 可比公司毛利率情况及其分析

报告期内,本公司与可比公司凯伦股份、科顺股份的毛利率比较情况如下:

项目 (万元)	东方雨虹			凯伦股份			科顺股份		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率

防水 卷材	731,857.80	462,904.80	36.74%	54,477.21	33,951.69	37.68%	204,417.63	132,936.89	34.97%
防水 涂料	397,632.51	243,144.01	38.95%	5,669.45	3,865.59	31.82%	58,800.18	44,473.60	24.37%
防水 施工	195,000.71	140,679.72	27.89%	475.54	289.40	30.14%	44,416.42	33,589.00	24.38%

注：上表数据来源于上市公司2018年报

2、防水涂料  
报告期内,东方雨虹、凯伦股份及科顺股份防水涂料产品的毛利率分别为36.74%、37.68%及34.97%,与可比公司相比,本公司防水涂料的毛利率不存在显著差异。

一方面,作为国内防水行业的第一家上市公司,自成立以来秉承打造了大量的基础设施建设工程、国家重点建设工程和更新改造工程项目的防水工程,取得了优秀经营业绩,得到广泛认可,培育了公司品牌,形成强大的品牌优势。目前“东方雨虹”品牌已经成为中国建筑防水行业公认的优质品牌,并为广大消费者所熟悉和认可。受益于公司多年来防水涂料领域树立的良好品牌形象,具有一定品牌溢价。

另一方面,东南雨虹在亚太地区处于领先水平的先进生产设备,能够最大限度地降低公司产品生产成本;本公司产品的生产规模和产能利用率也处于行业较高水平,报告期内,东南雨虹防水涂料的销售金额显著高于可比公司,规模化生产也带来了产品成本的下降。

3.防水施工  
报告期内,东南雨虹、凯伦股份及科顺股份防水施工的毛利率分别为27.89%、39.14%及24.38%。凯伦股份于2018年度新增防水施工业务。报告期内,凯伦股份防水施工业务的营业收入仅为475.54万元,占其当期营业收入的比例为0.77%,暂不具备可比性。

报告期内,公司防水施工的毛利率略高于科顺股份,但整体不存在显著差异。不过随着近年来公司明确“防水系统服务提供商”的定位,力求为客户提供围绕防水工程建设的“一揽子解决方案,为客户提供优化设计、选材、主材

及辅助配件供应、智能机械化施工等增值服务,成本相对可控的时间,因提升防水系统服务的附加值,从而提升企业的盈利水平。

特此公告。

北京东方雨虹防水技术股份有限公司  
董 事 会  
2019年6月6日

---