

证券代码：002081

证券简称：金螳螂

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2019-04-28

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	华泰证券 黄骥，国盛证券 何亚轩，天弘基金 于洋，易方达基金 彭珂，富国基金 郑思恩，博时基金 邓云程，嘉实基金 沈玉梁，大成基金 李美玲，光大保德信基金 管浩洋，银华基金 张雪洋，高盛资产管理有限公司 张雪洋，交银施罗德基金 张晨，上投摩根基金 王炫，中国人寿资产 赵文龙，华夏人寿 赵子豪，长江养老保险 王晶等。
时间	2019年4月28日
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	宁波（副总经理、董事会秘书）
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>公司2018年报和2019年一季报于近日发布。2018年公司实现营业收入250.89亿，同比增长19.49%，实现归属上市公司股东净利润21.23亿，同比增长10.68%；2019年一季度实现营业收入60.57亿，同比增长19.57%，实现归属上市公司股东净利润6.01亿，同比增长8.65%。</p> <p>回顾2018年，在金融去杠杆、中美贸易战的压力下，金螳螂保持着各项业务的稳健发展，严格杜绝各类风险隐患，面对复杂的内部和外部环境，公司主动适应市场的变化，强化核心竞争力。随着新的市场变化，包括EPC项目增多，设计对施工业务的推动力越来越大，因此公司已把提高设计到施工的转化率，作为公司未来发展的重要目标，力争通过设计和施工的综合优势，进一步扩大市场占有率。在互联网家装业务方面，2018年实现营业收入34.32亿，净利润1.08亿，在2018年市场环境比较困难的情况下，基本上实现业绩预期目标。此外，审计收款已经成为公司管理层高度重视的工作，营销、施工和审计部门已经建立了非常有</p>

力的专项团队，工作中将任务分解细化，利用企业管理驾驶舱，全面提升收款管理的维度和深度，把审计管理系统纳入公司的日常管理系统模块中。

新业务方面，针对目前我国在文体、旅游和餐饮等领域的消费升级趋势，打造发展相关特色、专项业务领域。公司相继成立了教育、医疗、宗教等专业事业部，针对不同的项目实现精准对接；公司还进军连锁板块，包括与海底捞，华住签署全面战略合作协议，目前在设计施工海底捞连锁餐厅近 40 多个，华住集团项目近 10 个；同时，在新兴 EPC 项目运作上，公司也在充分发挥原有的设计、施工、景观、幕墙等整体协作优势，完善了自身生态产业链，并建立“营销-设计-施工”铁三角的协作机制，实现 1+1+1>3 的综合效能。

展望 2019 年，公司将继续前行，在公装市场进一步提高市场占有率，在家装市场努力提升水平，打造口碑。

1、公司 2018 年突破了 200 亿收入规模，主要是什么原因，是运营和管理的能力有了改变吗？

答：虽然市场竞争压力有所加大，但公司作为行业龙头，这恰恰给予我们一个很好的整合市场各项资源的契机。

在内部方面，公司持续加强设计、施工、履约、服务等方面的核心竞争力，形成了装饰领域综合性的竞争优势。

在外部方面，有越来越多的 EPC 类项目，这一类项目更适合拥有设计、施工、幕墙、园林景观等综合实力的公司承接。同时在各个驻地市场，招投标情况也朝着更加透明的方向发展，也是公司扩大各个驻地市场的占有率的机会。

综合这些因素，让我们有了提升收入的机会。

2、对于 EPC 项目，公司的战略是？

答：针对 EPC 类项目，对比香港、新加坡等发达地区该类项目占比很高，参照这些经验判断未来国内 EPC 项目还将具有很大发展空间。这一类项目的逐年增多，对公司的发展会是一个非常大的促进。公司目前 EPC 类的项目占比在逐步提升，同时 EPC 项目的中标率也高于其他公装类项目。

	<p>3、公司公装订单从 2018 年二季度开始加速，您怎么看待这个趋势？</p> <p>答：公司在公装市场会不断提升市场占有率，包括从公共空间、酒店、住宅类三个市场都会发力。我们判断，未来一到两年新签订单会呈现出较好发展的趋势，公司目标是进一步扩大优质公装市场订单的承接量。</p> <p>4、在年报里面提到了成立了专业事业部，我们接的这种类型的订单大概毛利率或者说体量是什么样？</p> <p>答：专业事业部会作为公司的重点业务方向发展，目前已和海底捞、华住合作成立项目公司，承接的此类专业项目可复制能力非常强，在全国范围内项目增多的情况下，整个项目综合利润率水平可以达到公司的盈利要求和标准。目前正处于快速发展阶段，从前期来看利润率水平还不错，和普通公装处于差不多的水平。</p> <p>5、去年以来精装科技业务增长很快的原因是什么？</p> <p>答：公司家装业务针对不同消费者有金螳螂家、定制精装和品宅。随着 2018 年在重点优势地区如江浙沪北京，在政策引导及市场需求下要求全装修交付的楼盘越来越多，定制精装业务得到较快发展。</p> <p>6、公司设计业务 18 年毛利率增速非常快，同比增速有 22.15%，现在设计板块的毛利率到 50.21%，这个原因是什么，可持续性怎么判断？</p> <p>答：从 2018 年三季度，应财政部统一要求公司调整研发费用归集方法，有一部分成本调进研发费用，使得本期毛利率有所增加，在可比口径下公司毛利率略有增长，在净利润端保持稳定。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2019 年 4 月 28 日</p>