

证券代码：002717

证券简称：岭南园林

岭南园林股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中邮基金、浦银安盛、国联人寿、富敦投资、银华基金、幸福人寿保险、天安财险、淡水泉投资、高盛资管、华夏未来资管、国投瑞银、申万宏源、安信证券、华泰证券、中泰证券等 40 位投资者
时间	2017 年 3 月 13-14 日
地点	无
上市公司接待人员姓名	公司董事、董事会秘书：秋天
投资者关系活动主要内容介绍	<p>尊敬的各位投资者，大家好。2016 年岭南园林持续维持高速增长，营业收入约 26 亿元，同比增长 36%，净利润约 2.6 亿元，同比增长 55%。2017 年公司将爆发式增长，根据 2017 年财务预算报告，营业收入约 46 亿元，同比增长 78%，净利润 4.4 亿元左右，同比增长 68%。</p> <p>2016 年公司整体战略稳步落实，从生态产业拓展至文化旅游板块成效显著，收购的恒润科技和德马吉公司均超额完成业绩承诺，文化旅游项目净利润占比进一步提升至 30%，公司资产质量进一步优化。</p> <p>公司已将向更高、更广阔领域的“大生态”和“泛游乐”方向延伸，目前正处于停牌阶段，发行股份购买的标的资产为生态治理行业。2017 年公司的战略发展蓝图将会更加清晰，</p>

未来公司生态环境业务将充分利用 PPP 利好政策和市场发展趋势，沿着公司的战略布局快速实施。同时，并购整合文化旅游产业链，从建设方向拓展至运营方向，形成闭合的全盈利产业链。“大生态”和“泛娱乐”二者业务将有机结合，相辅相成，相得益彰。

Q1：2016 年公司新签订单大概有多少？目前在手订单情况？以及 50 多亿邹城项目的进展情况？

回复：2016 年公司生态园林新签订单为 100 亿元左右，恒润科技新签订单为 20 亿左右，其中有两大单为迁安中唐天元谷文化旅游项目、大连好奇王国主题乐园项目共 6.23 亿元；目前公司在手订单约 200 亿元（含框架）；邹城项目已进入了设计和预算阶段，第一期投资额约 5 亿元。

Q2：2017 年公司业绩增长快速，除了恒润科技和德马吉外，生态业务的增速也非常高，公司生态订单是否能支持如此高的增长？

回复：公司生态园林订单储备非常充足，足以支撑公司 2017、2018 年经营计划，在手执行的订单为 2015 年下半年签订的和 2016 年签订的订单。此外，公司向“大生态”延伸，布局水生态治理产业，可以把将河道治理和周边绿化以及景观休闲娱乐有机结合起来，形成产业互动。水生态治理的 PPP 订单如发展好的话，有望超越生态园林成为公司新的业绩增长点。

Q3：公司 200 亿在手订单有多少真正能签署合同落地？有些框架协议不能落地的原因是什么？公司 PPP 项目多少是以联合体形式去获取？公司在联合体的施工量一般在多少？

回复：岭南与同行的区别是不会刻意拿特别大的单子，公

司会把订单打散打小，方便实施落地。降低订单单体量过大，这对于公司的融资能力、回款能力有较好的提升，降低地方货款风险。公司订单的落地率一般在 70%以上，有折扣的原因主要取决于甲方，比如规划调整、资金不到位等。目前，公司落实的 PPP 项目一半以上都是联合体在做，公司工程量占比一般在 70%以上。

Q4：上海摩登部落 VR 主题乐园项目情况？

回复：摩登部落主题乐园由恒润科技主导设计及施工，预计 2017 年中旬可以正式运营，实现从无到有的突破，公司文化旅游也从建设方延伸至运营方。公司想拓展生态园林-文化旅游一体化项目，特别是文化旅游景区。有样板工程更有说服力，有助于公司业务开拓。

Q5：公司年报中提出大力拓展 PPP 业务，请简单地描述下园林、文旅和水生态三块业务的战略规划？

回复：公司订单累计非常多，上市之前公司在水生态业务就有布局，包括污水处理、水体净化等已储备了相关的技术，并在国际上也有技术合作，例如与以色列、日本先进环保技术公司有业务和科研合作。水生态治理订单增长或会超越生态园林，未来公司为以邹城项目为示范，以“生态+文旅”有机结合，共同拓展业务。

Q6：公司 2016 年年报毛利率下降的原因？

回复：2016 年公司生态园林业务毛利率稍有下降，但生态园林的净利率是上升的，下降的原因为公司区域化发展和“营改增”；文化旅游板块的毛利率调整的原因为恒润科技业务扩张较快，人员大幅上升带来成本上调，但依然维持 50%左右的高毛利率。恒润科技的订单此前为几千万，目前单体订单

为上亿，过程中回款稍有延长。随着恒润科技新加入的人员整合和团队磨合成功后，毛利率会有一定回升。

Q7：文化旅游运营后续主要以什么方式去做？

回复：文化旅游运营主要采用方式包括但不限于收购、合作等方式。优质的景区，公司会采用收购模式，并且重新设计、布局，提高客户的消费。此外，也可以通过运营权参与景区的运营。

Q8：请简单介绍公司未来如何打造创意营销的多元营销体系？

回复：该板块围绕恒润科技和德马吉来做。恒润科技做固展，如科技馆、科技馆、自然灾害馆，以高科技展馆为主。德马吉是做临展的，专业展览营销。当时收德马吉也是因为德马吉就是恒润客户，业务趋同非常强。围绕德马吉本身打造，往上游走做主办，再往新模式走，做互联网营销。将整个营销产业链有机布局起来，有利于公司文化旅游板块从 2B 端向 2C 端延伸。

Q9：近年来 IP 价值炒的较高，公司 IP 储备如何规划？

回复：公司并购基金参投了七个公司，全部围绕编剧、内容、泛游乐和内容制造，业务合作和股权合作已做了预先布局。公司会先转换成游戏、电影，然后再往下运营。我们目前所有都是以研发和储备为主，此前和阅文集团合作，想储备一些 IP，重点在培育和开发，近 1-2 年可能还属于投入期。

Q10：年报提到公司会借助德马吉海外优势，未来公司在海外会有什么考虑和布局？

回复：公司一直都想在海外寻找优质的标的和合作对象，

	<p>因为海外的估值比国内相对较低，另外国内的游乐内容、管理经验较国外相对缺乏。此前一直存在文化、法律的差异，德马吉的海外资源可以帮助公司对接与转换，更好的“走出去，带进来”。</p> <p>会议总结：</p> <p>2017 年是公司业绩贡献之年，“大生态”和“泛娱乐”的发展战略会愈加清晰，2017 年值得期待！</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2017 年 3 月 13-14 日</p>