

**内蒙古和信园蒙草抗旱绿化股份有限公司控股子公司
浙江普天园林建筑发展有限公司接待机构投资者调研纪要**

调研时间：2014年5月29日下午14:00—16:00

调研地点：普天园林会议室

调研人员：国泰君安证券研究所王建、国泰君安吴倩、招商证券研究发展中心戴计辉戴计辉、银河基金王翊

普天园林人员：总经理潘正红、副总吕逊丹、法务部孙杭

调研内容：

一、普天园林的行业竞争优势。

1、普天园林拥有国家城市园林绿化施工壹级、建筑工程设计甲级、风景园林景观专项设计甲级等资质，具备从景观园设计到园林绿化施工、园林绿化养护及苗木培育销售的完整产业链。依托设计施工一体化能力，普天园林能够为客户提供更全面更专业化的服务，有效提高工程施工效率，提高项目品质，增强企业自身的核心竞争力。

2、经过近二十年的发展，普天园林积累了丰富的的大型项目施工经验，同时与国内众多知名房企建立了紧密的合作关系。优质的客户资源能够保证公司业务稳定和持续增长，有利于控制应收帐款回收等财务风险，同时有助于实现区域扩张。

3、普天园林注重人才培养，具备完整的人才选育培养机制，形成了完整的培训及晋升体系。在苗木种植、景观设计、工程施工领域均拥有熟练掌握行业技能的员工团队，并与多加园林院校达成了校企合作协议，源源不断的为公司提供优秀专业人才。

4、普天园林自成立以来，重视企业信誉和工程质量，在行业内形成了较高的品牌知名度和客户认可度。普天园林打造了一批精品工程，多个项目荣获国家级及省市级金银奖项，获得了良好的市场口碑和客户的广泛认可。

二、房地产行业调控对普天园林的影响以及公司的应对策略

1、房地产行业调控的影响

在宏观调控的作用下，房地产过热得到控制，行业面临调整。实力雄厚且具有一定市场地位的房地产企业将得到发展，行业集中度将提高。公司的业务定位于中高端市场，客户也集中于全国性或区域性的房地产龙头企业，因此在房地产调控过程中，该部分客户面临的风险相对较小，甚至可能获得发展的良机。

随着房地产市场回归理性，开发商的经营思路从盲目扩张转向关注房地产项目的品质，而园林景观在提升房地产项目品质中的作用也日益增强，部分开发商尤其是中高端房地产开发商对于园林景观的投入也将增加，因此普天园林的房地产园林业务存在广阔的发展前景。

2、普天园林的应对策略

调整施工业务结构，在确保房地产景观业务的同时，加大对政府投资类项目的拓展力度。提升跨区域经营能力，在经济热点城市、新兴城市设立分支机构，积极参与市场竞争，加大对政府投资类项目的参与力度，深入研究政策及招标办法，提高中标率。

建立以大客户为中心的组织运作方式，设立以公司中高层管理人员为主的营销小组协调和维护与老客户的关系，维护良好的客户平台。努力拓展新客户，围绕上市房企开展重点营销，深入了解客户情况及需求，力求与更多的优质客户展开合作。

三、普天园林并入蒙草抗旱后带来的机遇

- 1、业务与技术的优势互补。
- 2、产业链优势互补，增强综合服务能力。
- 3、扩大业务区域，整合客户资源。
- 4、融资渠道的拓宽。

四、公司业务区域的拓展

普天园林在原有浙江、江西、安徽、江苏等主要业务区域的基础上，稳步推进外省业务市场的拓展。华北以北京为中心，辐射河北、河南、山东等省份；西北以西安、兰州为中心；西南以贵州、昆明为主，不断开拓新市场，稳扎稳打，为普天园林业绩的增长打下坚实的基础。