

# 开创功能化景观艺术 推进生态式美丽中国

——北京深华新股份有限公司股权分置改革网上路演精彩回放

## 宁波市风景园林设计研究院有限公司董事长丁熊秀女士路演致辞



尊敬的各位嘉宾、投资者：下午好！

感谢大家对华新股份工作的关心和支持，作为此次股改置入资产的一部分，风景园林致力于打造以设计为龙头，成为园林行业的龙头企业。我们希望投资者能够对风景园林设计研究院的方面、人才、研发基地、商业模式等方面有更深入的了解。

一、市场  
股改成功后，公司拥有园林设计甲级、园林施工一级资质，技术力量雄厚，构建起设计、施工、苗圃三业并举的产业格局。以设计为龙头，带动龙身（施工）和龙尾（苗圃），有利拓展市场，扩大效益。我们的市场拓展方向是：立足华东，面向全国，走向世界。

立足华东——华东六省一市园林市场巨大，尤其是江浙沪一带，目前还没有一家园林上市公司。每年的萧山水花节和金华苗交会，交易额都非常大，如今年的萧山水花节三天签约金额达6亿元。如果深华新迁注册浙江，优势将非常明显。

## 股改篇

问题：请问郑总，三家捐赠的园林公司的资产是否在股改完成之前过户给深华新股份有限公司呢？

郑方：股东大会表决之后，捐赠协议正式生效后开始办理捐赠事宜，估计在一个月之内完成。

问题：5月3日前能保证拿到信达投资国资委的同意批复吗？股东大会通过之后，还要报证监会审核批准吗？上交所要审批吗？

沈加沐：信达投资已经按照股改要求取得上级主管部门同意批复。

问题：请问股东大会通过后公司将办理相关工商手续？请问是否同时更改公司名称？公司注册地或总部办公地址是否迁至江浙一带？

夏鹏：不排除可能，但目前公司在全力搞股改，相关问题具体根据董事会决定。

问题：请问郑总，签定这些超过预期的大单复牌前会发出公告吗？

郑方：园林资产进入上市公司之后，相关信息将按上市公司的信息披露要求及时规范披露。

问题：现在的两大股东重组后到期是否减持跑路？是否看好这次公司的二次再生？

沈加沐：现在的两大股东，积极参与了此次股改，并看好公司的发展前景。

问题：听网上传言，华新股份看似美好的股改方案，实质是为股改通过设的陷阱。毕竟我们持华新已经很多年了，有点担忧。请解释一下？

郑方：我们的股改进程确实遇到很多困难，需要与很多非流通股股东进行联络、协商。我们的方案不仅要兼顾各方的利益，还要解决很多程序上的难题，因此采用了“非流通股股东赠与资产+公司用资本公积金向流通股股东定向转增股份”的组合方式。我们会加强沟通，让流通股股东对我们的方案有深入的理解，也希望大家多多支持。

问题：请问公司什么时候申请摘帽？

沈加沐：股改完成并公布半年报后，会根据深交所相关规定提出摘帽申请。

面向全国——“十二五”期间，中国绿色投资将达到8万亿元人民币；十八大提出建设“美丽中国，生态中国”的建设理念。园林城市、园林乡村的建设给园林行业带来了前所未有的发展机遇；再加上城镇化进程和休闲旅游业的发展，园林绿化市场空间巨大。我们的设计工作进行全国布点，为施工提供信息，优先抢占施工市场。

走向世界——世界园林舞台更加广阔，国际设计团队的建立为走向世界园林舞台做好准备。

二、人才  
未来园林行业的竞争就是人才的竞争、技术的竞争。我们拥有强有力的设计团队特别是国际团队，建立和完善了人才激励机制，用合理的薪酬和股权激励的方式吸引、留住有突出贡献的人才，避免人才流失；真情服务、关爱人才，让引进的人才尽快适应本公司的企业文化。同时建立完整的人才培养和晋升机制，实行“星级”人才管理制度，为公司的持续发展储备了充足的后备力量。

三、研发工作  
加强研发——通过研发寻找“新、奇、特”的发展模式，挖掘特色化业务。做到“人无我有，人有我奇”特色化或专业化服务，最终发展成独树一帜的专业化、特色化的园林公司，具备“独特性”和“知识性”，就具备“垄断性”，从而不易被其他园林公司所模仿而具有长期竞争力。

建设基地——俗称苗圃为“绿色银行”，我们将坚持设计、施工、苗木三业并举的产业模式，追求利润最大化。

四、商业模式  
(1) DB 项目模式；

问题：请问新公司的董事会将如何设置？

郑方：目前我们在集中精力完成股改相关事宜，还没有形成未来董事会的任何决定，待时机成熟后我们将适时召开董事会。

问题：如果股东大会通过股改方案，股票真的能在5月下旬复牌吗？

肖长青：股东大会通过以后，上市公司与相关方开始实施方案，办理相应资产过户，工商变更及股权登记等相关手续。预计一个月左右。

问题：请问夏总，网上投票和现场投票有什么区别吗？如果在网上投了票，还可以去现场投票吗？

夏鹏：二者都可以行使股东权利。我们更期待与投资者面对面交流。如果网上投票后再去现场，以现场投票为准。

## 经营篇

问题：公司未来有什么战略规划吗？

郑方：公司已做了立足华东，面向全国，走向世界的布局规划。为实现公司战略布局的目的，将来公司计划整合数倍于现有园林资产规模的国内甚至国际的优质园林资产，将公司做大做强，力争利用3-5年的时间，使公司发展为行业前列的园林公司。

问题：请问郑总，能预测一下今年公司的业绩吗？

郑方：我们的观点是：（一）园林行业集中度低，大行业小公司的状态很明显，龙头企业及优势企业有很大的市场份额提升空间。

（二）园林行业高资质的门槛很高。行业内双一级资质企业只有16家，资金实力强的企业集中于几家上市公司，基本属于卖方市场，行业整体30%以上的毛利率水平及15%以上的销售净利润率完全能说明这一点。一般的工程承包行业的净利润率都在5%-8%左右，差距巨大。

（三）借助于上市公司的平台及公司资金优势，资金量及融资能力决定了企业吃市场蛋糕的能力。

基于以上几点，在本次股权分置改革的背景下，青草地及设计院签订的大型园林工程合同已经超过20亿元，在谈的合同超过40亿元以上，今

以设计为龙头给建设单位提供一站式服务即交钥匙工程，这一方面有利于建设单位管理；另一方面由设计指导施工，更能把握设计意图，更能体现景观效果，这是上市公司将来的主要商业模式之一。前两年，设计院在安徽、江苏和江西等地均有成功案例，建成后得到了政府部门和建设单位的一致好评。近期，设计院在天津又签订一产业园DB项目，同时二期产业园战略框架协议正在洽谈中。

（2）BT 项目模式；  
现阶段地方政府借助民间资本或上市公司募集资金来推动城市建设的情况较为常见，这就是BT项目模式，而BT项目施工的利润率高于常规招投标或委托工程，目前五家园林上市公司大约60%-70%的利润都来自BT工程。公司借助上市平台，也将迎来快速发展的良机。

（3）投标和委托模式；  
这是设计、施工最常规的、传统的商业模式，不需要企业垫资，也是较传统的业务模式。

（4）产学研相结合，挖掘独特性业务，可以为公司带来新的利润增长点。而作为园林设计的从业者，我们始终坚持把“心、情”二字作为我们的经营理念。

心——乃责任心，事上无难事，只怕有心人，用心做事，事半功倍！情——乃热爱、喜欢之意。怀着一腔热情去做事，累并快乐着。

综上：有市场，有人才，有方法，有热情，再借上市的平台，乘建设“美丽中国，生态中国”的东风，通过各位股东的支持，我们有信心，也有决心通过3-5年的努力，一定能将公司打造成园林行业的龙头企业。  
谢谢大家！

后几年的订单完全可以保证公司的高速成长。从目前的行业和公司的情况看，未来3至5年内，平均每年完成15亿元以上的订单应该是有保障的。

公司经营团队将尽全力工作，在控制风险的基础上，将合同落实成公司的营业收入和利润，给股东带来更好的回报。

问题：请问捐赠后，公司同时拥有园林资产和原资产，那么如何实现主营业务的转型呢？

夏鹏：作为全国仅有的几家园林类上市公司之一，股改完成后，公司将注入的海南苗木基地、风景园林设计研究院和青草地三项资产进行深度整合，提供从景观设计、园林施工、苗木供给到后期养护的全套综合解决方案，从设计到施工贯彻执行同一理念，避免因单一环节的执行差异造成对整体施工效果的偏差，为客户提供“一站式”综合服务，节约客户项目建设时间，保障项目的进度和质量。

同时利用股改契机，进一步扩大企业影响力，提高市场占有率。加强市场营销力度，开发和储备更多项目资源，争取3到5年内使公司进入行业前列。

问题：请问郑总，园林业方面是否有大的工程或者订单？

郑方：目前正与地方政府、大型企业集团洽谈，签约量超过预期。

问题：丁总是园林专业科班出身。请问公司在未来如何建立一流设计团队？有什么打算？

丁熊秀：目前公司已经初步形成国际设计团队。今后借助上市平台，通过加大人才引进力度，优化激励机制，构建以人为本的企业文化来建立一流设计团队。

问题：全国园林特色中，江南园林（如苏州）占的地位如何？

林斌：江南园林是我国园林的精髓之一，传承和弘扬它是我们的责任和使命。

问题：公司股改完成后，成为园林上市公司，请问和现在的园林类公司比较，华新有什么优势和劣势？

夏鹏：（1）设计、施工资质优势  
目前五岳乾坤旗下两家全资子公司具有风景园林工程设计专项甲级、市政行业（道路工程）设计专业乙级、工程设计（建筑工程）丙级及文物保

## 浙江青草地园林市政建设发展有限公司总经理林斌先生路演致辞



尊敬的各位投资人、各界朋友：

大家好！十分荣幸能登上这个舞台向大家汇报我们的工作、创意和梦想！

早在1996年创业之初，我们就为园林景观板块确立了创业蓝图——蓝天、碧水、青草地。作为以景观建设为主导的企业，我们通过17年的努力也取得一些业绩，比如：

我们完成了关于中国杜鹃花的星火计划项目，建成了中国杜鹃花基因库，出版《中国杜鹃园艺品种及应用》，为中国杜鹃花产业树立了丰碑；

我们整理了中华园艺精粹——中华树艺，承担了关于中华树艺的星火计划项目，《中华树艺苑创意作品集》即将面世，第一座中华树艺苑基本建成。

无论是2000年起研发的岩坡复绿技术、2005年起研发的污水的植物激活技术、2008年研发的城市垂直绿化技术，还是2010年研发的城市景观垃圾回收利用技术、2011年研发的城市地形美化全套以及城市景观维护全套和城市景观全套等创意和研究，我

们都在默默地把“天更蓝，水更碧，地更绿”作为自己的使命和责任。

今天，我们有幸得到了大家乃至全社会的支持和厚爱，从寂寥的后台走向了风起云涌的前台。舞台更大了，责任更重了，使命也更宏伟了。我们根据企业原有的优势和当前产业环境的需要，对我们的产业结构作了跨越式的拓展和提升，凝聚出“功能化景观艺术、生态式美丽中国”的企业运营理念和方案，同时我们在工作中也提炼了很多创新性的概念和产品。

一、创建生态拦截系统  
1、PM2.5 拦截系统：包括空中PM2.5 梳理系统、PM2.5 阻滞系统和废气粉尘吸收系统。

2、污水治理及激活系统：包括河湖的植物整治、中水激活和污水生态截净。

二、加强创意研发

1、植物创意的研发：包括中华树艺的深入研发，现有街景的艺术化改造，植物的创意化应用，如蔬菜花卉等。

2、废弃物的变废为宝：景观垃圾的变废为宝，如利用树枝树叶制作的

燃烧棒，利用废弃活体植物制作的垃圾箱等；城市弃土弃渣的直接利用——城市地形美化。

三、整合行业资源

1、整合和提升中国花木交易平台，保障获取更有市场竞争力的景观观资料资源，保证供应链畅通。

2、开展与同行乃至全球的专业企业进行互补性的联动，保障企业创新能力和行业引领能力。

有人说，园林景观行业做大是很难的，但我们认为只要我们心系“美丽山河”，园林景观行业将是联动其他相关行业的好帮手。

近期，已有企业关注了我们的创意后邀请我们共建“桃园养生圣境”，把功能化的植物景观直接用于养生，共建现代农业观光园和植物创意产业园，这不仅说明我们原有创意的生命力，更说明园林景观行业在创意指引下的亲和力和延展性。我们团队十分有信心在未来凝聚全社会的智慧和创意，不断深入园林景观的功能化创意，真正做到“生态式美丽中国”。

我们期盼您的支持和参与，共同推进美丽中国！

## 嘉宾介绍

北京深华新股份有限公司董事长	夏鹏先生
北京深华新股份有限公司副董事长	沈加沐先生
北京深华新股份有限公司总经理	王锐先生
深圳五岳乾坤投资有限公司董事长	郑方先生
宁波市风景园林设计研究院有限公司董事长	丁熊秀女士
浙江青草地园林市政建设发展有限公司总经理	林斌先生
国盛证券有限责任公司保荐代表人	肖长青先生



护工程勘察古建筑设计二级、旅游规划设计资质乙级、国家一级城市园林绿化企业资质、市政公用工程施工总承包贰级（含多项增项）、绿化造林施工资质乙级、绿化造林设计资质乙级等多项设计和施工资质，整合完毕后，公司资质可比肩国内一线企业，综合竞争力将显著增强。

（2）客户资源优势  
风景园林和青草地与国内众多客户建立了长期、广泛、紧密的合作关系。先后与许多客户完成了重要意向合同的洽谈和签署，储备了大量的客户和优质合同。优质的客户资源保证了业务的稳定和持续的增长，且有利于控制应收账款回收等带来的财务风险，同时也有助于实现跨区域扩张，降低跨区域经营的风险。

（3）人才优势  
风景园林和青草地经过多年的发展，培养了一大批技术精湛、现场艺术创作能力强、施工造诣高的园林专业人才，形成了一支作战能力强、工作经验丰富的团队，同时还聘请了国内外优秀的设计人才加盟，为未来业务发展提供了有力的技术支持。

（4）综合服务能力  
股权分置改革完成后，上市公司将形成“一体化经营”的发展模式，为客户提供从景观设计、园林施工、苗木供给到后期养护的全套综合解决方案。综合服务能力使园林产品从设计到施工贯彻执行同一理念，避免因园林工程单一环节的执行差异造成对整体施工效果的偏差，同时综合服务的提供能够实现客户的“一站式”采购，降低客户的工作量，使产业链能够实现无缝链接，节约客户项目建设时间，保障项目的进度和质量。

问题：请问注入的两家公司现在设计师有多少人？在全国是什么地位？全国同等规模有多少家？市场份额有多大？

丁熊秀：目前设计院有120位专业设计师，包括三位境外设计师；设计院在宁波园林设计行业排在第一位，浙江位列前列；在华东市场占有一定份额，在全国有一定的影响。随着资产整合的完成，公司实力将进一步增强。

问题：请问公司重组成功后将会保持一个什么样的发展速度？每年能达50%~100%的增长吗？

夏鹏：公司目前规模相对小，但具有以下优势：1、园林行业市场规模大，并持

续增长；2、捐赠资产均为优质资产，资产整合后公司资质将比肩国内一线企业资质，公司将借助捐赠的优质资产，迅速做大做强；3、上市后公司将借助上市公司平台和资金优势，公司发展规模将获得迅速提升。综上，我们预计公司股改后增速将不会低于50%。

问题：请问公司在全国如何布局？有没有超越现有上市公司的战略构思与目标？有没有打造中国顶级园林设计公司的规划呢？

林斌：公司已经做了立足华东，面向全国，走向世界的布局规划，同行已上市公司有许多值得我们学习和借鉴的地方，但我们在创意创新，功能化景观建设和弘扬中华园艺文化方面会有更多举措。

问题：请问公司将如何解决后续流动资金不足问题？

郑方：目前短期内资金可以适应公司的发展，长期将以银行授信等其他多种再融资方式跟踪解决。

问题：请问郑总，您认为股改后的公司在上市园林公司之中居什么位置？

郑方：股改后，我们以打造一流的园林企业为目标，力争3到5年内，完成业务量跻身全国同行业前五名。

（文字整理 洪天华）（CIS）