

深圳高速公路股份有限公司

2017 年半年度业绩说明会会议纪要

说明会基本情况:

深圳高速公路股份有限公司（“本公司”或“公司”）于 2017 年 8 月 21 日（星期一）举行了 2017 年半年度业绩说明会。

为便于 A 股和 H 股投资者的参与,说明会分两场举行,第一场于 10:30~11:30 在深圳市福田区益田路江苏大厦裙楼 2-4 层本公司 310 会议室举行,第二场于 16:30~17:30 在香港湾仔港湾道 30 号新鸿基中心 4 楼会议厅举行。

参会人员:

公司董事长胡伟、总裁吴亚德、财务总监龚涛涛、董事会秘书罗琨以及投资者关系部总经理郑峥参加了上述两场会议。机构及个人投资者、行业分析师以及媒体记者等共 103 人次出席了会议。

会议内容纪要:

一、总裁吴亚德、财务总监龚涛涛及董事长胡伟分别介绍了公司 2017 年上半年的经营情况和财务表现以及公司未来发展的思路和工作重点。

二、问答环节。出席会议的人员围绕公司 2017 年上半年的经营表现、环保业务进展、分红派息政策、未来发展规划和策略等事项与管理层进行了沟通交流,主要内容如下:

1、公司 2017 年上半年经营表现良好,下半年的路费收入是什么趋势?

答:上半年,集团路费收入 19.57 亿元,同比增长 10.8%,仍然是集团主要的收入来源。其中,深长公司和益常公司分别于 2017 年 4 月 1 日和 2017 年 6 月 15 日起纳入集团合并范围,报告期内分别贡献路费收入 3,337 万元及 1,604 万元;机荷高速、清连高速等受益于车流量自然增长、周边路网完善以及三项目实施免费通行后对车流量诱增等因素的影响,路费收入取得较好的增长,其他附属收费公路亦分别实现了一定程度的增长。

下半年，基于外部环境不会发生重大变化的判断，集团路费收入将维持上半年的增长趋势，同时还会增加益常高速的收入贡献。

2、未来几年集团路费收入和环保业务收入的占比是多少？

答：在未来一段时间，路费收入仍将是公司收入主要来源。深高速在收费公路方面团队健全，积累了丰富的管理经验，已形成行业品牌，未来我们将尽可能保持优势，在继续做大做强主业同时，研究布局行业转型，以符合深高速长期健康发展需求。

现阶段对环保业务的未来收入规模不好预估，但业务发展规模是有目标的：到2019年本战略期末，环保产业规模将不低于公司总资产的20%。

3、公司其他收费公路项目在未来是否延用政府回购的方式？

答：基于经济及交通发展规划的整体考虑，近年来深圳政府在推动新的交通组织安排和调整方案，已涉及本集团于深圳市经营、投资和管理的南光、盐坝、盐坝三条高速公路，未来也有可能涉及其他项目。公司的业务目标，是凭借核心能力、行业经验和专业技能，在有效控制和管理风险的基础上，获取合理收入与回报。而实现目标的商业模式和路径可以是多样化的。政府回购，对公司而言是压力，也是机遇。在有些情况下，公司能够藉此参与周边土地的开发，是实现原有资源的商业价值、扩大发展空间的良好机遇，公司会积极争取政府的理解和支持，并积极与相关政府部门进行沟通和协商，制订合理、可行的方案谋求共赢发展。

4、梅林关更新项目进展如何？

答：拆迁工作已基本结束。

公司和大股东正一起与第三方洽谈合作事宜，具体合作方式尚未最终确定，但确定年底开工，明年实施预售，后年完成部分楼房交付使用。整个项目分3-5期滚动开发。

5、公司未来的分红政策？

答：综合考虑对当期资金需求以及外部资金环境等因素，公司过往一直维持40%-50%的派息比率。

未来，无论主业怎么发展，公司仍将维持稳定的分红政策，分红比例保持

在 40%以上，如当年有特殊收益，公司将考虑派发特别股息。

6、关于对货车实施八五折优惠政策对公司的影响？

答：2017 年 7 月 1 日零时起，在保持现行货运车辆集中收费基本费率及计费规则不变的前提下，广东省内 43 条高速公路实行货车通行费八五折优惠措施。享受通行费八五折优惠，需满足以下五个条件：合法装载的货运车辆；使用国标粤通卡支付通行费；车牌号与粤通卡上登记牌照一致；未被列入广东高速公路偷逃费黑名单；按全计重收费。

公司项目暂未纳入实施该项优惠政策范围。

广东省目前对实施该政策向经营企业征集意见，公司从对企业负责，维护股东利益角度出发，已反馈了相关诉求，例如分时段实施优惠，政府给予合理补偿等。

7、粤港澳大湾区规划对公司的影响？

答：粤港澳大湾区指的是由广州、佛山、肇庆、深圳、东莞、惠州、珠海、中山、江门 9 市和香港、澳门两个特别行政区形成的城市群。是继美国纽约湾区、美国旧金山湾区、日本东京湾区之后，世界第四大湾区。

于香港回归二十周年之际，国家发展改革委与粤港澳三地政府共同签署了《深化粤港澳合作推进大湾区建设框架协议》，为粤港澳大湾区发展描绘了蓝图。

粤港澳大湾区规划的首要任务就是补齐交通基础设施的短板，推进三地的互联互通，这将带来万亿级的基建投资规模。

公司多年来在基础设施项目建设上积累了相当丰富的经验和资源，我们认为，随着粤港澳大湾区规划的推进，香港深入参与“一带一路”、推进粤港澳基础设施互联互通，人口密度增加及城市化加速和人口外溢，将利好本公司所属路段的车流量提升及房地产项目的预期收益；同时，随着大湾区基础设施的建设加快，必将带动环保产业的提速和整合机会，有助于本公司获取大湾区环保项目并形成区域优势。

公司希望能为打造粤港澳大湾区、建设世界级城市群贡献一份力量。

8、公司于去年发行了美元债，是否有境外收购项目的计划？

答：公司抓住了非常好的窗口期，于 2016 年 7 月初发行 3 亿美元 5 年期固定利率境外债券，并做了汇率锁定安排。总成本约 4%。

公司目前暂无收购境外股权项目的计划。

未来，公司仍将维持合理的资本结构，保持良好的信用评级和稳健的财务状况。在此基础上，公司将加大对资本市场多层次多渠道融资工具的研究，继续完善境内外融资渠道和资金跨境集中管理平台，为公司发展提供融资准备。

9、公司成立产业基金的投向及项目回报率？

答：交通基础设施行业和环保行业均属于资本密集型行业，设立投资并购基金有利于拓宽公司融资渠道，借助社会资本更快切入新产业；优化上市公司财务结构，更好地进行市值管理；更好地挖掘和培育优质项目；建立机制，提高效率，实现专业化管理。

基金主要投向交通基础设施（道路、桥梁、轨道交通等）、其他基础设施（产业园区、城市管网、供水和排水等）；以及包括水环保行业（水污染治理、流域治理等）、固废处理行业（垃圾处理、危废处理、土壤修复、餐余垃圾处理）、废气处理（废气处理技术）等新兴环保行业以及为环保行业提供设备及技术支持的子行业。

基金投资项目的收益率一般要高于行业平均水平和公司投资项目的基准要求，公司目前的项目投资回报率要求是不低于 8%。

10、目前雄安开发火热，水规院未来是否会介入雄安建设？

答：据公司了解，水规院与雄安政府部门有接洽。公司目前业务主要在广东地区，未来希望随着水规院的业务发展，公司能参与到更多区域的业务中。

11、公司激励方案进展如何？

答：股权激励，是我们本期战略重要的目标，要实现员工长效激励机制，包括但不限于股权安排。

公司已展开新一轮长效激励计划的研究工作，目前一直在和相关方沟通，我们将不遗余力地推进长效激励机制的设立，力争年底前完成本期员工或骨干员工长效激励方案。

公司管理层在发布会上还分享了战略规划方面的思路。

公司近期检讨两年半来的战略执行情况，总体满意，但我们对将来提出了更高要求。

深高速于 1996 年成立至今，先后在香港和国内上市，作为 A+H 股已经走过了 20 年历程。20 年来，深高速人在收费公路领域的投资、建设、运营管理已经形成了行业品牌和优势，积累了管理能力、管理人才和经验，在这方面我们是具备优势的。深高速管理层，包括中层，是具有情怀的、具有企业家精神的、实实在在做事的人。正是因为有这样一群人、一群骨干力量，使深高速一直在持续思索我们未来的发展。深高速一直对原有高速公路行业有着深刻的认识，并对未来新产业的发展也有比较清醒的判断，基于这样的基础，我们首先确立了把优势行业——收费公路的优势尽可能地发挥到极致和最大。坦率来讲，这个行业遇到了一些问题：节假日免收费、路网分流、深圳市地方政府的回购，以及近期政府为提振经济以及供给侧改革而实施的货柜车优惠，但是我们在这个行业有优势有经验，行业信用比较高、融资能力比较强，所以不论是外环高速、益常高速还是水官高速，以及还在进行的一些谈判，这些符合投资回报的好项目我们一定积极争取。

对于环保领域，公司判断这个转型是非常必要的。环保业务的投资和建设运营已经得到国资委和大股东在行业经营范围内的正式批复，环保领域的投资、建设、运营一定对深高速的可持续发展带来支持和帮助。

公司将坚持走市场化道路。深高速是国企背景，但从第一条路梅观高速开始，或者通过招拍挂，或者通过残酷的市场竞争和市场营销获取。目前公司 17 条高速公路，包括环保项目，每一个都是深高速依靠深高速积累的发展实力、品牌、管理经营优势和商业模式设计能力去获取的。在这个战略期，我们要完成骨干员工的长效激励机制。长效激励机制包括但不限于现金方式和股权方式，目前在和相关方紧密沟通，希望今年骨干员工的长效激励机制能够落地，从而实现我们在转型发展、凝聚人才方面的体制保障。

在更长远的战略规划上，公司提出打造智慧型交通、智慧型环保、具有创造性的公司，要把现代科技成果、人工智能、互联网信息化嵌入到现有高速公路的运营管理、养护以及未来工程建设上去，我们明确提出在新的外环建设中，要达到全国一流的建造水平和外观，同时是节能环保和智慧型的。环保业务也提出打造智慧型环保，弥补短板、着眼未来，充分利用现有科技成果。

公司现有每个业务板块（包括环保），都要瞄准细分行业，无论是管理上、运营上，还是产品上，都要做国内行业细分市场上的领先者，例如环保行业，公

公司在进入这个行业之后，选定某一两个细分行业，做出样板，做出品牌，然后进行复制，3-5年内达成在子目录细分市场全国领先的目标。

非常感谢投资者对我们的关注和支持，深高速的发展思路能获得绝大部分投资者和股东的理解，但有些短期和长远目标，短时间内不一定和投资者的完全吻合，但从长远发展来讲，公司的战略目标一定会给投资者带来更好的收益。希望广大投资者继续关注和支持深高速。