



电子快报

2019年半年度业绩发布

导读

- 2019年半年度业绩发布会
- 董事长致辞
- 热点问题

2019年半年度业绩发布会

2019年8月26日，公司分别在深圳和香港举行了2019年中期业绩发布会，境内外共有111位投资者、机构分析员及媒体记者参加。会上，总会计师赵桂萍女士、总裁廖湘文先生及董事长胡伟先生分别介绍了公司2019年上半年的财务表现、经营情况、下半年重点工作以及下一期公司发展战略的思考等。会后，公司管理层与来宾围绕项目进展、未来发展规划等事项进行了沟通和交流。公司本期业绩良好，投资者普遍表示对公司上半年的经营表现感到满意。管理层表示，未来，希望深高速成为一个业绩优秀、管治良好、市场形象健康、给股东带来丰厚回报的公司。

（推介材料可于<http://www.sz-expressway.com/uploadfiles/2019/08/20190827154050232.pdf> 查阅或下载。）





董事长致辞

尊敬的投资者：

本人谨此代表董事会欣然向股东汇报，2019年上半年，集团实现营业收入26.99亿元，同比增长0.81%，扣除上年同期三项目路费收入影响后，同比增长15.57%；实现盈利15.77亿元，每股收益0.723元，同比增长62.79%。

公司在“2015-2019年发展战略”中明确了收费公路+大环保产业的双主业发展方向。双主业的战略思路并不代表公司要放弃收费公路业务，而是要明确我们该如何看待收费公路业务。公司本战略期内的高速投资约200亿，收费公路权益里程增加约100公里；经过这两年的实践和布局，公司在大环保方面逐渐聚焦危废处置、有机垃圾处置、工业废水和风电这几个领域。经过近五年的努力，公司新项目投资总规模达到230亿，所投资项目质量优良，目前公司资产结构得到了优化。实践证明，深高速已具有持续发展的能力，公司双主业发展的战略方向是正确的。

2019年是本期五年战略的收官年，公司目前正在制定下一个五年战略规划。新战略要考虑和涉及的方面很多，但“收费公路+大环保”双主业发展的战略定位不会改变。近期，中共中央、国务院发布了《关于支持深圳建设中国特色社会主义先行示范区的意见》，深圳将迎来重大发展机遇。深高速将立足深圳、大湾区并面向全国，打造智慧型公路、特色环保、精品风电。希望在下一个五年中，深高速能形成“收费公路+环保细分+精品风电”三大优势。在更远的将来，希望深高速成为一个业绩优秀、管治良好、市场形象健康、给股东带来丰厚回报，同时受到员工认可和爱戴的上市公司。

感谢投资者对深高速的关注和支持，因为你们，深高速才会在未来的道路上不断创新进取、勇攀高峰，并持续回报社会和股东！



热点问题

1. 加大ETC基础服务设施建设投入力度对公司的影响？

答：2019年6月，发展改革委、交通运输部会同有关部门研究制定了《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》，要求自2019年7月1日起，严格落实对ETC用户不少于5%的车辆通行费基本优惠政策；到2019年底，通行高速公路的车辆ETC使用率达到90%以上。高速公路收费站ETC全覆盖，ETC车道成为主要收费车道，货车实现不停车收费。同时调整货车通行费计费方式，从2020年1月1日起，统一按车（轴）型收费，并确保不增加货车通行费总体负担。封闭式高速公路收费站入口同步实施不停车称重检测，提高货车通行效率。

根据方案要求，公司需要进行的改造工程主要包括：1）、高速公路收费运营管理系统升级，收费站、收费车道、ETC门架系统硬件及软件标准化建设改造；2）、完成新旧系统切换，拆除省界高速公路正线收费设施；3）、建设安装收费公路收费站入口称重检测设施。

改造工程短期内将会增加改造成本，根据目前的预测及会计处理方案，预计可能需要4.4亿，改造期可以资本化，改造完成后分8年左右折旧摊销，对每年的成本影响不会特别大。

ETC用户95折优惠对公司路费收入将产生一定的负面影响，具体情况还在测算中，但ETC的全面推行，提高了路网的通行效率，可提高车主使用高速公路的积极性，对车流量增长起到一定的促进作用，长远来看，也有利于行业的健康发展。



2. 深圳建设中国特色社会主义先行示范区对公司的影响？

答：中共中央、国务院发布《关于支持深圳建设中国特色社会主义先行示范区的意见》，提出到2025年，深圳建成现代化国际化创新型城市；到2035年，成为我国建设社会主义现代化强国的城市范例；到本世纪中叶，成为竞争力、创新力、影响力卓越的全球标杆城市。

深高速作为一家地处深圳地区的上市公司，将充分受益于区域规划的逐步落实：

1) 基础设施的互联互通，是区域规划的首要任务。多项以深圳为中心的国家级规划，有利于促进深圳打造多层次一体化公共交通网络；对效率提高要求，使智慧交通的研究及实施逐步深入化；可以预见的是，在未来一段时间内，无论是国家还是省级层面，对区域交通的投入，都将不会是一个小数目，公司将以交通建设为先导融入区域建设，构建互联互通、全方位对接粤港澳大湾区城市群的大交通格局，积极参与到地下管廊等创新型重大项目中。

2) 随着各项规划的推进和落实，必将带来人口密度增加及城市化加速以及人口外溢，这将利好公司现有路段的车流量提升。

3) 随着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，有助于本公司获取环保项目并形成区域优势。

3. 公司进入大环保产业的考虑因素？

答：近年来，高速公路行业面临一系列的挑战，包括经营期限有限、成本上涨、社会舆论压力等问题，因此在传统的投融资模式下，收费公路行业的投资回报率已呈下降趋势，投资收益难以保障，优质增量项目难寻，面临严峻的发展瓶颈和拐点。明确业务发展方向、实现业务升级转型，已成为公司的必然之路。



根据近年来对新产业探索研究及实际运作的总结，公司将“城市与交通基础设施建设运营服务商”作为转型发展的核心定位，在稳固收费公路主业的同时，重点拓展大环保、交通基础设施及产业链相关的金融服务业等方向。其中环保产业契合公司的资源特点及竞争优势，是公司产业转型发展的重点，公司进入大环保行业主要有三个优势：

- 1) 管理优势。公司长期以来在收费公路的建设、运营中形成了良好的管理能力，树立了良好的品牌，获得了业内肯定。
- 2) 资金优势。公司有充沛稳定的现金流，且作为A+H两地上市公司，有较为通畅的融资渠道，融资便利，融资成本相对较低。
- 3) 经营模式相似。大环保产业与收费公路运营模式类似，均是特许经营，有长期稳定经营期，具有稳定现金流。

4. 公司对于收费公路业务及大环保业务发展策略及资本支出计划？

答：总体策略：公司将继续秉承双主业的创新发展策略，严谨、审慎但积极拓展收费公路业务和大环保业务，投资并购的标的应与公司的发展规模、财务资源的安全性和承受能力、行业政策环境等相匹配，不单纯追求规模效应。中短期内，收费公路业务的资产规模和收入规模仍然占较大比重，从长远发展角度看，大环保业务将与收费公路业务双轮驱动，两个业务板块成为深高速发展的主要基石。

收费公路业务发展策略：

- 1) 积极推进智能交通的研究和实施，提高通行效率，保障路费收入稳定增长；
- 2) 以外环、机荷改扩建等重大项目为载体，着力打造精品工程，充分发挥专业优势，确保工程优势不断层；



3) 与政府保持良好合作，精心策划商业模式和运营模式，积极参与深圳交通网战略布局及深汕特别合作区基础设施建设战略布局。

由于高速优质项目资源稀缺，所以未来收费公路业务总体以项目扩容为主，兼顾能力可及的优质项目。

大环保业务发展策略：公司将进一步加大拓展力度，与现有合作方以及行业领军企业建立战略合作：

1) 充分借助德润环境、深圳水规院、苏伊士等合作伙伴的资源，在污水处理、固废处理和危废处理等业务领域深耕；

2) 以南京风电项目为切入口，获得设备、技术、运维、风场资源等一系列全产业链优势，为集团快速进入风力发电行业和进一步发展奠定基础。

未来收购以控股项目为主攻方向，聚力突破，聚焦适当的细分领域，提高产业的规模和体量，为公司双轮驱动提供“助推器”。

根据目前已确定的项目，预计到2021年底，集团的资本性支出总额约为55亿元。主要包括对外环项目投资、沿江二期等项目的工程建设支出。根据董事的评估，以本集团的财务资源和融资能力目前能够满足各项资本支出的需求。未来随着集团业务发展，可能在机荷改扩建、大环保项目方面有较大的资本支出，公司目前正在对各种融资工具进行可行性研究，将充分利用境内外两个融资平台，满足资金需求，为公司战略推进提供财务支持。



5. 关于风电业务。

答：行业现状：

- 1) 国家政策支持力度大；
- 2) 市场空间大，竞争相对较小；
- 3) 市场以央企和大型国企为主，地方国企和民企参与度提升；
- 4) 行业收益稳定，项目内部收益率8—9%。

公司优势：

- 1) 风电场收购属于资本密集型，深高速拥有长期较低的资金成本优势；
- 2) 风电投资运营业务与收费公路运营模式类似，均为特许经营，且风电场运营管理更为简单，利于发挥国企管理规范的优势；
- 3) 公司控股南京风电后，拥有了一批行业人才和独立自主的技术，形成了技术、人才、资金三位一体的结合。

行业前景：

国家发改委于2019年5月下发了《国家发展改革委关于完善风电上网电价政策的通知》：将陆上风电标杆上网电价改为指导价，新核准的集中式陆上风电项目上网电价全部通过竞争方式确定；对于以前年度已核准的陆上风电项目并网时限及电价补贴进行了明确划分。



受该政策驱动，2019-2020年将迎来陆上风电项目建设高峰期。国家在陆续取消电价补贴的同时，加大力度建设特高压线路，建立一套基于市场机制的风电配额和电网保障性收购制度，以改善弃风限电现象。随着电网建设的推进和政策扶持效果的释放，预计风电行业将得到快速发展，弃风限电现象将持续减弱直至消失，风电产业投资价值凸现。

公司将抓住难得的窗口期，打造“风机制造+风场开发建设+风场运营及销售”的完整业务模式。

6. 关于沿江注资。

答：为改善沿江公司财务状况，降低集团整体税负，经公司董事会批准，2019年4月，公司完成了对沿江公司41亿元的增资，并将沿江35亿银行贷款转由总部承担，根据前期可弥补亏损及公路资产减值等确认了相关递延所得税资产，增加了集团上半年净利润约5.1亿元。

7. 贵龙项目及梅林关房地产项目的最新进展及未来对公司的贡献，公司在房地产业务方面的战略规划？

答：目前公司有两个土地开发项目，一个在贵州龙里，一个在深圳梅林关。

贵州龙里：

1) 土地面积：3,005亩，其中贵龙项目土地约2,770亩，成交金额约9.61亿元，朵花大桥项目土地约235亩，成交金额约1.18亿元。

2) 房产开发：开发土地面积1,045亩。

一期247亩，已开发完毕，约313套别墅已全部交付使用，合计确认收入6.79亿元。



二期389亩，一阶段推出238套别墅，已全部销售并回款6.03亿元，并已完成交房近80%；二阶段拟推出95套商业物业，已签约销售并回款57套，工程的主体结构已基本完成，并已启动交房工作。

三期229亩，一阶段推出271套住宅，已签约销售196套并回款5.30亿元，预期将于2020年年底完工；二阶段工程拟为商业配套物业。

3) 土地转让：1,610亩的权益已转让，确认股权转让收益共4.09亿元，增加集团税后净利润2.14亿元。其中810亩于报告期内完成转让，确认股权转让收益2.68亿元，增加集团税后净利润1.40亿元。

4) 报告期内，完成了115亩贵龙土地的竞买。

5) 董事会已批准贵深公司依托朵花大桥项目，参与龙里县政府拟分批出让的1000亩土地挂牌的竞买，目前已获得235亩。

梅林关更新项目：

1) 项目公司股权比例及项目开发面积：深圳国际36%，深高速34%，万科30%。项目可出售面积48.64万 m^2 ，为涵盖住宅、写字楼、公寓、商业全业态的综合体。

2) 项目规划及开发进度：项目分“和风轩、和雅轩以及和颂轩”三期开发，一期预计住宅可售面积约7.5万平方米，保障房面积约4.2万平米；二期预计住宅可售面积约6.8万平方米；三期预计住宅可售面积约6.3万平方米，并设有约19万平方米的办公及商务公寓综合建筑。一期和风轩832套住宅已于2018年12月15日正式开盘。和风轩每平方米售价5.9万元起，均价约6.5万元/平方米。目前累计销售700余套，去化率约88%。



3) 梅林关项目地理位置良好，位处福田CBD与北站商务中心交汇处，占据城市中心枢纽位置，道路交通便利，轨道交通发达，项目周边配套齐全，加上项目土地成本比传统的招拍挂的成本低（楼面地价约1.3万元/平方米，包括地价款以及相关税费、对土地上物业的拆迁补偿款以及前期规划费用等），预计能实现较佳销售结果，但具体情况将受到市场环境等因素影响，有待于确认和落实。

上述两个项目是深高速在城市与交通基础设施的投资、建设及运营管理方面的创新和实践，有利于实现公司现有资源的价值，达到协同效应，该模式已逐步成熟并可复制。交通基础设施及城市综合开发将是公司未来关注的重点产业之一，公司将充分利用自身资源和核心竞争力，积极实践公司业务的多元化发展。但公司未来不会主动通过招拍挂方式获取新的土地资源，刻意拓展房地产业务。

8. 关于机荷高速改扩建。

答：机荷高速目前车流量已经饱和（2019上半年，机荷东日均30万辆，机荷西22万辆），为了保障道路安全，提高通行效率，增强项目盈利能力，集团董事会于2018年1月批准开展机荷高速改扩建项目初步设计等前期工作，目前，公司正积极推动机荷高速改扩建项目的工程可行性报告编制及初步设计等前期工作。

深高速创新性提出了立体改扩建建设方案，并进行了新工艺（立体复合高速公路交通运行研究）和新材料（基于机荷高速沿线环境的高性能耐候桥梁钢适应性研究）的研究，从通行效率、安全性和环境保护等方面对机荷改扩建提供支持和保障。根据目前规划，机荷高速将按照双层复合通道方案、采用装配式工业化建造方式进行改扩建，将施工期间对车流量影响降到最小。公司计划在年内确定工可、初步设计、投融资方案等，力争在2020年年底开工建设，建设期约四年，计划与深中通道同步通车。

根据目前规划，该项目投资巨大，不亚于再建一条新的高速，公司正积极与政府探讨具体方案，包括设计、工可报告、投融资模式等。



9. 关于分红派息政策，加大投资是否会影响派息率？

答：深高速自上市以来坚持回报股东，一直维持40%-50%的派息比率。2018年度，集团派发现金股息每股0.71元，派息比率约为45.25%，其中，普通股息0.36元/股，共计人民币785,077,317.36元，分红率41.17%；三项目资产处置收益的特别股息0.35元/股，共计人民币763,269,614.10元，分红率50.1%。相较于当时股价，A股股息率约为7.1%；H股股息率约为9.4%。

深高速（2017年-2019年）股东回报规划中明确：在财务及现金状况良好且不存在重大投资计划或现金支出等事项时，公司于2017年-2019三年，每年拟以现金方式分配的利润不低于当年实现的可分配利润的百分之四十五。

未来几年，公司的投资规模将逐步加大，公司仍将维持稳定的分红政策，相信随着公司业务的持续发展，股东回报也将不断提升。

10. 沿江二期进展及开通时间，开通后对路网的影响？

答：沿江高速（深圳段）机场互通立交匝道桥及相关设施的工程简称为沿江二期，线路长约5.7公里，于2015年12月开工建设。

2019年3月27日，沿江二期国际会展中心互通立交已完工验收，待相连市政道路及配套设施完善后即可开通，届时沿江项目将可直通国际会展中心，成为大空港片区充分发挥现代物流及商贸会展功能、开展区域经济合作、发展产业集群并辐射周边城市圈的重要交通枢纽；此外，东滨隧道沙河西侧接线预计将在年内完工通车，沿江二期的深中通道深圳侧接线工程也在建设当中，相信未来随着周边路网的不断完善，沿江项目的营运表现将得到快速提升。



11. 《深圳市区域性国资国企综合改革试验实施方案》对公司的影响？

答：近日，深圳市区域性国资国企综合改革试验实施方案获批，方案提出：

- 1) 将分类推进混合所有制改革，推动国资与民资、外资等多种所有制经济协同发展，共同繁荣。
- 2) 将探索创新管理层和核心骨干持股改革。将管理层和核心骨干持股作为深圳国有企业混合所有制改革的重要形式，不断激发管理层和核心骨干的“出资人精神”。
- 3) 将实施“上市公司+”战略。依托国内外多层次资本市场，综合运用股权、基金、资金等运作方式，推进资源资产化、资产资本化、资本证券化，大力推动国有企业上市，创造条件实现集团公司整体上市。
- 4) 将制定市属国资资源整合重组方案，开放性推进内外部资源整合重组。
- 5) 到2020年，深圳将做强做优做大国有资本，培育更多具有全球竞争力的世界一流公司，推动85%以上的国有资本聚集到以基础设施公用事业为主体，以金融和战略性新兴产业为两翼的“一体两翼”领域；打造一批国有大型骨干企业，力争形成1-2家世界500强企业和6-7家资产规模超1000亿元，2家市值超1000亿元的优势企业集团。

深高速作为A+H国有控股上市公司，将利用我市国资国企综合改革试验及控股股东深国际推进“上市公司+”战略的契机，通过股权及资本运作、实施资源整合，增加机制活力，实现公司规模与效益的增长。将深高速打造成为“交通及城市基础设施产业综合平台”及具产业链优势的“大环保产业综合平台”。



- 1) 2016年, 公司以PPP模式投资了外环项目;
- 2) 2018年, 收购了地理位置优越的沿江项目100%股权。
- 3) 2018年, 公司经与国资委和大股东密切沟通, 推出了既符合政策要求, 又对公司管理层及广大骨干员工起到积极激励作用的激励方案, 该方案已于2019年3月4日获公司股东大会批准。

关于深高速

深高速于1996年12月30日成立; 1997年3月在香港发行境外上市外资股(H股), 并于同年3月12日在香港联合交易所有限公司挂牌上市; 2001年12月发行人民币普通股(A股), 并于12月25日在上海证券交易所挂牌上市。公司主要从事收费公路和道路的投资、建设及经营管理。

如果您有任何建议或希望了解其他问题, 请随时联系我们:

深圳高速公路股份有限公司

郑峥女士 / 刘蓓蓓女士

电话: (86 755) 8285 3328 / 8285 3330

传真: (86 755) 8285 3411

电邮: ir@sz-expressway.com

皓天财经集团有限公司

狄梦宇女士

电话: (852) 3970 2123

传真: (852) 2815 1352

电邮: prd@wsfq.hk

九富投资顾问有限公司

肖作刚先生

电话: (86 755) 8296 6116

传真: (86 755) 8296 6226

电邮: szgs.list@everbloom.com.cn