

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



深圳高速公路集團股份有限公司

SHENZHEN EXPRESSWAY CORPORATION LIMITED

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)
(股份代號：00548)

海外監管公告

本公告乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第 13.10B 條而作出。

茲載列深圳高速公路集團股份有限公司（「本公司」）在上海證券交易所網站發布的《2021 年年度業績說明會召開情況的公告》及附件，僅供參閱。

承董事會命

趙桂萍

聯席公司秘書

中國，深圳，2022 年 3 月 31 日

於本公告之日，本公司董事為：胡偉先生（執行董事及董事長）、廖湘文先生（執行董事兼總裁）、王增金先生（執行董事）、文亮先生（執行董事）、戴敬明先生（非執行董事）、李曉艷女士（非執行董事）、陳海珊女士（非執行董事）、白華先生（獨立非執行董事）、李飛龍先生（獨立非執行董事）、繆軍先生（獨立非執行董事）和徐華翔先生（獨立非執行董事）。

证券代码：600548
债券代码：163300
债券代码：175271
债券代码：175979
债券代码：188451
债券代码：185300

股票简称：深高速
债券简称：20 深高 01
债券简称：G20 深高 1
债券简称：G21 深高 1
债券简称：21 深高 01
债券简称：22 深高 01

公告编号：临 2022-025

深圳高速公路集团股份有限公司 2021 年年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

深圳高速公路集团股份有限公司（“公司”）于 2022 年 3 月 30 日-2022 年 3 月 31 日举行了 2021 年年度业绩说明会。本次业绩说明会采用网络方式分两场举行。

第一场于 2022 年 3 月 30 日 14:00—15:30 通过路演中（RoadShowChina）平台采用网络视频直播方式举行，第二场于 2022 年 3 月 31 日 10:00—11:00 通过全景·路演天下平台采用网络远程方式举行。公司董事长胡伟先生、总会计师兼董事会秘书赵桂萍女士、副总裁温珀玮先生、投资者关系总监郑峥女士参加了上述两场会议。

出席会议的人员就公司 2022 年经营目标、各板块业务进展、疫情对公司的影响以及项目建设进展等方面与管理层进行了沟通交流。有关详情可参阅公司于本公告同日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）发布的《深圳高速公路集团股份有限公司 2021 年年度业绩说明会会议纪要》。

特此公告

深圳高速公路集团股份有限公司董事会

2022 年 3 月 31 日

深圳高速公路集团股份有限公司

2021 年年度业绩说明会会议纪要

说明会基本情况:

深圳高速公路集团股份有限公司（“公司”）于 2022 年 3 月 30 日-2022 年 3 月 31 日举行了 2021 年年度业绩说明会。本次业绩说明会采用网络方式分两场举行。

第一场于 2022 年 3 月 30 日 14:00—15:30 通过路演中（RoadShowChina）平台采用网络视频直播方式举行，第二场于 2022 年 3 月 31 日 10:00—11:00 通过全景·路演天下平台采用网络远程方式举行。

参会人员:

公司董事长胡伟先生、总会计师兼董事会秘书赵桂萍女士、副总裁温珀玮先生以及投资者关系总监郑峥女士。

会议内容纪要:

一、总会计师赵桂萍、董事长胡伟先后介绍了公司 2021 年的财务表现、经营情况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 2022 年经营目标、各板块业务进展、疫情对公司的影响、REITs 研究进展以及项目建设进展等方面与管理层进行了沟通交流，主要内容如下：

1、公司 2022 年的总收入目标 120 亿，主要包括哪些板块的贡献？

答：公司基于对经营环境和经营条件的合理分析和审慎判断，设定 2022 年营业收入目标为 120 亿元。其中，收费公路板块仍然是最大的收入来源，虽然收费公路业务在年初受到一定的疫情影响，但总体仍将保持在一个平稳水平；大环保板块预计在今年将有较好的提升；委托管理的传统业务板块以及工程建造服务板块预计将延续原有项目的发展。总体而言，管理层有信心完成设定的年度营收

目标。

2、木垒项目的投资收益率表现非常好，公司十四五规划里面，风电业务的规模及每年投资的节奏大概是怎么样的？

答：根据公司“十四五”发展战略，公司将以清洁能源发电业务为核心，轻重结合，参控并举，积极布局包括风电、光伏电站投运、风机设备、风机后市场运维、储能、碳交易、配售电等产业链配套业务，打造具有深高速特色的“一体化”清洁能源体系。公司目前控股的风场项目合计装机容量为 648MW，计划在战略期内继续开展多个标准风场和光伏电站项目的控股投资，战略期末累计装机容量不低于 1.3GW。

3、关于机荷高速改扩建的进展？ 施工期间对交通流量有多大影响？

答：机荷高速是国道的一部分，是深圳地区乃至大湾区的一条重要交通干道，车流量达到饱和极限，需要进行改扩建。目前规划拟按照 8+8 双层复合通道方案、采用现场装配式工业化建造方式进行。

项目已于 2020 年底获得广东省发改委的核准批复，项目的初步设计方案及概算也已取得交通运输部批复，公司正在积极开展施工图修编及招标等相关工作，力争机荷改扩建于 2022 年内全面动工，预计项目工期 5 年。机荷高速改扩建项目的投融资模式正在与相关政府部门磋商之中，公司将在模式确定后及时履行审批程序。

由于工期紧，且将保持现有双向 6 车道的正常运营，改扩建施工期间对路费收入将产生一定影响，公司将采取相关管理措施，预计影响可控。

4、近期疫情对公司收费公路项目的车流量的影响？能否完成今年 120 亿营收目标？

答：今年初至今，深圳及周边地区疫情反复，为了更好更快控制疫情，深圳按下了“暂停键”一周，部分区域实施临时交通管制，通行车流量随之下降，根据我们目前统计的数据，疫情对集团深圳区域内高速公路车流量影响在 10%-20%的水平。我们相信，深圳政府的统一部署和实施强有力的处置措施有利于尽快控制疫情影响，随着深圳经济活动完全恢复，各路段车流量将恢复至正常水平。

设定 2022 年集团营业收入目标为 120 亿元，是管理层基于对经营环境和经

营条件的合理分析和审慎判断的结果，也已经考虑到了年初疫情对公司经营的影响。随着公司在大环保业务领域的进一步拓展，相信其营业收入可有效弥补疫情对收费公路板块的阶段性影响，公司管理层有信心完成设定的经营目标。

5、深高速与湾区发展的定位？湾区发展作为一家 H 股上市公司，会否有资本运作规划？

答：湾区发展的成功收购，对深高速主业的整固提升及未来可持续发展有着非常重要的意义。湾区发展收购完成后，深高速作为大股东，将支持湾区发展在粤港澳地区的核心业务的发展，包括公路的投资建设运营管理以及沿线土地开发。两家公司定位明确，深高速的战略定位为“收费公路+大环保”双主业发展，湾区发展定位为致力于成为以粤港澳大湾区高速公路资产及沿线土地开发为核心、有充分实力的粤港澳大湾区投融资平台。

未来，双方将充分发挥各自优势，形成近期协同发展、远期差异化发展的整体发展格局。广深高速改扩建是湾区发展未来几年的重要业务，目前正在紧锣密鼓地推动，已经经过部省市有关部门的批准，由双向 6 车道拓宽至 10~12 车道。另外，深高速与湾区发展签订了备忘录，计划将沿江高速注入湾区发展。湾区发展将凭借在香港便利的融资渠道以及大股东的支持，持续开展资本运作，进一步扩大湾区发展的业务范围，提升湾区发展的业务能力，同时也给深高速股东带来盈利贡献。

6、沿江项目注入湾区发展后，双方今后如何协同运作？

深高速利用自身优质资源推动集团本身和湾区发展的协同发展。一方面可实现营运协同，湾区发展目前已拥有广深高速，沿江项目是广州和深圳的第二条核心快速通道，湾区发展拥有这两条通往广州的核心通道后，深高速可利用丰富的运营管理经验，统筹管理广深高速与沿江高速等深圳区域收费公路，最大程度集约资源，精细化管理，降低整体运营成本。

另一方面，可实现资本运作协同。将沿江高速注入湾区发展，一是湾区发展获得了优质资产，有利于其做大做强，有助于提升其估值水平；二是能打造深高速集团的海外投融资平台，拓宽集团的股权融资渠道，为深高速集团发展寻求低成本的资金支持，助力深高速双主业的发展和产业转型升级；三是有助于深高速回收现金，进行再投资再发展，深高速收购湾区发展之后，合并财务报表的资

产负债率由 53% 升至 58%~59%，债务融资能力在一定程度上受到了限制。转让沿江项目的控股权，但项目仍在深高速合并报表范围内，同时深高速还能收回部分资金，用于机荷高速改扩建、外环三期和大环保等项目，助力深高速实现十四五发展规划目标，同时助力提升湾区发展的市场竞争力。

7、广深高速和西线高速 2021 年的营运表现如何？

答：2021 年，广深高速日均路费收入及日均折合全程车流量分别人民币 809 万元及 9.3 万辆，同比上升 24% 及 26%。

西线高速日均路费收入及日均折合全程车流量分别为人民币 376 万元及 5.3 万辆，同比上升 26% 及 23%。

8、公司在 REITs 方面的研究进展？公司是否会计划发行 REITs？

答：公募 REITs 是中国资本市场深化改革的重要举措，对基础设施领域企业而言，不仅可拓宽投融资渠道、降低负债率，还可积极尝试轻重资产分离的经营模式，可促进企业资产价值的重估和快速发展。

公司两大主业收费公路及大环保业务都符合申请范围，目前，我们已经启动相关项目的立项研究，并密切跟进和研究相关制度细则以及已发行项目的市场情况。

9、去年南京风电、蓝德环保以及乾泰业绩没有达标的原因是什么？今年能否改善？

答：南京风电业绩未达标主要是受到增量订单延期实施、陆上风机竞争加剧、存量项目实施缓慢以及新机型产品化速度滞后于市场需求四个因素的影响。集团将加强对南京风电的内部管理整合，加快落实储备项目的落地与签约，加大项目开发和合作力度，通过开发或合作带动风机销售，提升其市场竞争力和盈利能力。此外，南京风电作为一家风电整机设备研发制造企业，是集团风电一体化战略的重要一环，为集团拓展新能源产业提供了坚实的基础。未来将继续依托集团推动一体化清洁能源的协作优势拓展业务，相信南京风电业绩能够得到有效保障。

2021 年，蓝德环保主要受建设项目进度滞后、项目未按计划时间要求转商业运营、新项目拓展不及预期及前期成本费用偏高等因素影响，业绩未能达标。但我们依然看好有机垃圾处理产业，接下来集团将会对蓝德环保组织架构及附属公司结构进行整合及清理，努力降本增效，提升其管理水平和盈利能力。目前蓝

德环保已有 11 个项目进入商业运营，随着在手项目的陆续投产，预计其盈利水平会有较大的提升。

乾泰公司 2021 年实现净利润 273 万，未完成对赌承诺，主要是 2020 年底完成收购后在整合过程中业务拓展有所滞后。我们认为，报废新能源汽车和动力电池资源化业务具有广阔的增长前景，是一个非常具有爆发力的赛道。随着我国新能源汽车及动力电池应用规模的持续扩大，材料循环利用市场需求将持续走高，这将给乾泰公司带来良好的发展机遇。我们注意到，从 2021 年下半年开始，乾泰公司的业务量明显增加，经营业绩明显改善。下一步乾泰公司将充分借助资质、区位和市场优势，通过开展多种合作模式，扩大与上下游的业务合作，进一步开发汽车拆解、电池梯度利用、电池材料循环利用等业务。同时，我们将加强乾泰公司的经营团队力量，提高经营能力和把握业务机遇的能力，我们对乾泰未来业务发展充满信心。

10、关于房开业务的现状及未来规划。

答：公司目前主要有两个房开项目：一是贵龙项目，目前正在开展三期 A 组团销售，三期 B 组团和 C 组团主要是商业配套物业和洋房住宅，正在建设当中；梅林关项目目前正在进行三期的公寓项目销售，一期和二期都已经完成了销售和交房，三期项目的住宅也全部已经完成销售。三期包含一部分商业和写字楼，商业计划在今年建成，计划自持运营，写字楼预计明年完工。两个项目目前主要工作是完成存量土地开发。