

证券代码：000498

证券简称：山东路桥

山东高速路桥集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-09

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	银华基金管理股份有限公司 王翔 新华基金管理股份有限公司 谷航 中国人保资产管理有限公司 王辉 中国人保资产管理有限公司 杨行远 中国人民养老保险有限责任公司 于博文 拾贝投资管理（北京）有限公司 何金孝 北京澹易资产管理有限公司 李昀 中国人寿资产管理有限公司 李金桃 华夏久盈资产管理有限责任公司 魏玉波 华夏久盈资产管理有限责任公司 王德彬 广发基金管理有限公司 蒋科 广发基金管理有限公司 冯骋 广发基金管理有限公司 曹世宇 广发基金管理有限公司 陈伟波 国寿安保基金管理有限公司 谢夫 国寿安保基金管理有限公司 张标 宁波幻方量化投资管理合伙企业（有限合伙） 柴伟 中庚基金管理有限公司 周汝昂 平安资产管理有限责任公司 钱妙
时间	2021年6月16日-2021年6月17日
地点	北京、上海
上市公司接待	董事、副总经理、董事会秘书 赵明学

<p>人员姓名</p>	<p>财务管理部部长 高璞 科技创新发展部部长 时涛 证券事务代表、证券管理部副部长（主持工作） 李文佳</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、介绍公司业绩经营情况</p> <p>二、互动交流</p> <p>1. 公司的净资产收益率如何？营业收入？</p> <p>公司净资产收益率为 16.47%，2020 年度，公司实现营业收入 344.37 亿元，同比增长 40.04%；实现利润总额 18.17 亿元，同比增长 67.07%；实现归属于母公司所有者的净利润 13.39 亿元，同比增长 123.07%。</p> <p>2. 应收账款情况？</p> <p>2020 年度公司应收账款金额为 61.79 亿元，2021 年一季度公司应收账款金额为 76.64 亿元。在山东境内，公司的业主方主要是山东高速集团有限公司或和高速集团类似的等较大的国有企业，资金实力雄厚。省外的情况也是类似，业主方都是资金实力雄厚的国有企业。</p> <p>3. 山东省公路待建储备是否充足，对公司的经营是否会有影响？</p> <p>自山东路桥成立以来，公司聚焦主业，修路架桥，同时公司也扩展自己的业务，开展铁路施工等。山东省的目标是市市通高铁，所以山东省铁路市场是很大的。公司市场化债转股完成后引入山东铁路发展基金有限公司成为公司第二大股东，铁发基金是山东省政府主导设立的专项建设基金，重点投资山东省高速铁路等项目建设，铁发基金的入股未来将在铁路方面对公司的经营产生积极影响。</p> <p>4. 山东“十四五”期间的规划情况？</p> <p>山东加快推进综合交通基础设施建设，预计“十四五”期间，山东省规划建设高速公路超过 2,527 公里，高速铁路 2,290 公里，城市轨道交通 260.9 公里，全省高速公路通车里程超过 10000 公里，六车道以上占比达</p>

到 35%，全省沿海港口万吨级以上泊位达到 360 个以上。

5. 公司的战略发展情况？与四川方面合作的情况？

公司坚持立足山东，面向全国，2020 年在全国范围内成立了多家区域公司，如西部建设公司等。四川交投融资创新投资发展有限公司是公司第四大股东，公司紧抓西部大开发、成渝双城经济圈、成都市政府东迁等国家及省市发展战略。下一步，公司将充分发挥区域公司优势，加大区域经营开发力度。

6. 公司在设计方面有什么布局？

利用公司的资本优势，收购优质勘察设计企业，是公司的战略之一。2021 年，公司成功收购中工武大设计研究有限公司。中工武大是国内业务范围涵盖最为广泛的勘察设计企业之一，收购完成后，公司可借助中工武大在资质、业绩及本区域内的影响力，补充设计类资质及科研力量，进一步向城市规划、建筑、生态环保、水利、风景园林等产业链上游延伸，完善设计、施工一体化产业链条，有序开展前端规划策划、全过程咨询、工程总承包、代建等业务，实现多元化发展目标。在完善和巩固公司原有业务布局的同时，进一步扩大经营范围，形成新的利润增长点，与同行业形成差异化竞争，增强上市公司未来经营的市场竞争力及抗风险能力。

7. 未来公司对自动化施工的看法是什么？

未来科技化、数字化是公司的重点发展领域，科技的发展对效率是十分巨大的。公司目前的一些较大的项目也逐渐引入机器人施工，随着人力成本的提高，自动化施工是一种必然趋势。

公司近日和中科院、山东大学等联合合作，争取 3-5 年时间实现隧道施工人工替代项目，降低危险，提高公司自动化施工水平。

8. 公司去年和今年的订单情况？

去年的订单是 701.46 亿元，一季度新签订单 259.01

亿元。

9. 公司对河沙的开采价格情况怎么看？是否有替代方案？

河沙的开采对河道的破坏比较大，政府为了环保，对河沙的开采监管十分严格，同时河沙的形成条件比较苛刻，是在河床深层开采才能满足施工需求，形成周期长。海沙是一种代替品，但是海沙的腐蚀性高，对建筑耐久性损害大，不满足施工设计要求。替代方案主要为机制砂，公司在山东省参股矿山公司，在全国积极探索布局矿山开采，开展碎石和机制砂生产，为施工提供砂石骨料。

10. 公司目前在手订单情况？

截至一季度末公司已签未完工的订单有 247 个项目，共计 783 亿元。订单的工期短则 1 年长则 2-3 年。

11. 公司最近合并收购的企业是否要求作出业绩承诺？

公司收购山东高速尼罗投资发展有限公司、中国山东对外经济技术合作集团有限公司时，公司大股东高速集团是作出三年业绩承诺的，并且尼罗公司第一年就已经完成了承诺。

12. 公司目前 PPP 项目施工情况如何，分布是怎样的？

目前公司在手的还有 10 多个 PPP 项目，省内省外都有。

13. 公司分红情况是怎么样的？

公司分红有两个原则，一是与股东共享业绩增长成果。近年来，公司经营业绩良好，发展迅速，每年派发现金金额均在上年基础上有所增长；二是与公司发展阶段及成长性相匹配。公司处于一个转型时期，分红要每年增长，同时也需要补充一定资金。公司根据以上原则、发展阶段属性及资金需求等，制定分红方案，2020 年每

股分红较 2019 年增长 25%。未来公司将根据后续实际经营发展状况确定分红比例，持续与股东共享发展成果。

14. 公司年报中披露了调整前后数据，相差较大，是什么原因？

公司在去年收购了山东高速尼罗投资发展有限公司、中国山东对外经济技术合作集团有限公司属于同一控制下的企业合并，母公司在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司以及业务，编制合并资产负债表时，应当调整合并资产负债表的期初数，同时应当对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体自最终控制方开始控制时点起一直存在。

15. 行业竞争情况，公司处于一个什么样的地位？

公司在山东省内区域优势明显，市场占有率高，控股股东山东高速集团是山东省最大的交通项目投融资主体，占有重要地位。公司所在的路桥施工行业属于完全竞争行业。在国内，公司的竞争对手主要有大型、全国性建筑企业如中国交建、中国铁建、中国中铁、中国建筑等央企及旗下从事公路工程施工的企业；各省市自治区从事公路工程施工的企业，如四川路桥等，该类企业具有良好的地方公共关系；以民营企业为代表的公路工程施工企业，如成都路桥等。在国外市场上，公司面临的竞争对手主要有三类：一是国际知名的工程承包商、跨国公司；二是国内走出去的央企建筑企业；三是项目所在地区本土的工程承包商等。在同一个项目中，公司在各个标段的评比中都是第一名，主要原因是公司不分包，都是自己的施工队伍。

16. 公司的经营发展战略？

下一步，公司将以提质增效为中心，以改革创新和转型发展为主线，以交通基础设施建设和城市片区综合开发为“双核引领”，坚持“双轮驱动”，推进业务领域、产业链、区域布局“三维升级”，以良好的经营业

绩回报股东和社会。其中“双核引领”是指发挥施工核心优势，带动产业链上下游业务发展，巩固公路、铁路等传统交通基础设施建设市场，积极

开发市政工程、轨道交通、园区建设、地下管廊、海绵城市、智慧城市等城市基础设施建设市场，打造城市片区综合开发业务品牌，引领公司业务向产业链高附加值环节转型、向细分业务领域拓展，不断完善产业结构，培育新的经济增长点，持续提升综合竞争实力和可持续发展能力。“双轮驱动”是指强化创新引领、市场拓展、成本管控、深化改革，提升生产经营水平和盈利能力；通过固底板、补短板、强弱项、拓市场，驱动公司向多业务领域、多产业链维度拓展。通过生产经营促进产业布局、规模扩张和业绩提升，促进投资并购、多元融资和价值提升，实现良性循环、健康发展。“三维升级”是指通过业务领域、产业链、区域布局全方位的转型升级实现公司的高质量发展。一是业务领域升级，从传统路桥施工向城市片区综合开发、轨道交通、水利港航以及生态保护等全业务领域拓展升级。二是产业链升级，供应链上从主营业务的施工向新材料、新装备等延伸升级；价值链上由传统的施工承包商向工程投资建设服务商升级。三是区域布局升级，在立足山东的基础上，深耕省外核心区域，辐射全国和走向境外，实现全区域扩张。

17. 公司技术研发，养护创新的情况？

公司注重研发新工艺，如对河沙等短缺材料的替代产品机制砂、风化砂研究；对隧道废弃物生产碎石和机制砂研究；研发沥青路面铣刨料再利用拌合站辅楼；施工项目数字化建造及全生命周期管理系统等。沥青路面施工是公司施工强项，尤其在路面养护方面，现场热再生沥青机组由公司自行研发生产，现已完成 1800 万平的工作实例，降低养护成本 7 亿余元。

18. 公司管理层积极进取，保障未来可持续发展。公司除了大股东合并之外，做过增发吗？未来有啥规划？

公司继实施市场化债转股之后，2020 年公司非公开发行股份，向山东高速集团有限公司、山东高速投资控股有限公司、中国人寿资产管理有限公司、四川交投创新投资发展有限公司、红塔证券股份有限公司共 5 家特定投资者非公开发行 A 股 206,185,566 股，募集配套资金 10 亿元。未来是否增发将根据公司发展情况确定。

19. 十四五规划期间，预计公司利润如何？

2021 年山东加快推进综合交通基础设施建设，全社会综合交通建设计划投资 2,405 亿元，其中，公路建设 1,149 亿元，铁路建设 565 亿元，水运建设 230 亿元，机场建设 125 亿元，城市轨道交通建设 230 亿元，场站建设 106 亿元。到“十四五”末，山东高速公路加密、扩通道，通车里程超过 10,000 公里，六车道以上占比达到 35%；十四五期间，预计交通基础设施投资仍将高位运行，为公司利润的实现提供了有效保障。

20. 山东高速与齐鲁交通合并后，对公司有何影响？

山东高速和齐鲁交通在合并前都是山东省重大交通项目的投融资主体，联合重组后，山东高速整合齐鲁交通相关资源，成为山东省最大的高速公路和桥梁建设承包商，在山东省基建市场上拥有重要地位，能为公司未来发展提供更多支持。

21. 养护施工业务有增长吗？利润率如何？

2020 年，山东省高速公路通车里程新增 1026 公里，未来养护业务会呈逐年增长趋势。公司作为省级路桥施工单位，在高速公路维修保养市场、技术、经验上具有独特优势。公司子公司从 2001 年开始进入养护施工领域，在就地冷再生、就地热再生、厂拌热再生、厂拌冷再生这四种再生工艺上具有明显优势。2020 年路桥养护施工收入 24.31 亿元，较 2019 年路桥养护施工收入 11.22

亿元，增长 13.09 亿元，增长率为 116.77%，2020 年毛利率 12.82%，较上年同期增长 4.57%，养护业务作为公司主营业务之一，毛利率通常高于施工业务，未来公司将继续做大做强养护板块。

22. 国有企业降杠杆，公司目前资产负债率较高，未来有何措施？

目前项目多采用投资施工一体化模式，这也是全国建筑市场推行较多的模式之一。公司在承接山东高速集团施工任务的同时需履行相应的出资义务，公司通过平衡施工与投资收益，争取较高的综合回报。2020 年末，我公司资产负债率为 76.59%，为保持资产负债率稳定且略有下降，一是加强公司管理，降本增效，增加公司留存收益。二是加强“三金”管理，提高资金使用效率，压缩存货、应收账款余额，减少外部债务性融资。三是通过优化资本结构，适当增加权益性融资，合理配置债务和权益性融资占比。

23. 公司融资成本如何？采取何种融资方式？

2020 年，公司银行贷款的平均融资成本为 4.38%；中期票据的平均融资成本为 5.53%；公司债券的平均融资成本为 3.69%；超短融的平均融资成本为 2.5%，其他融资方式的平均融资成本为 6.41%。公司不断拓宽融资渠道，在直接融资和间接融资、权益融资和债务融资、短期融资和长期融资方面不断优化，融资水平不断提高，融资成本不断下降。未来公司将视情况适当增加权益性融资，合理配置债务和权益性融资占比。

24. 去年一季度疫情情况下，对收入又有何影响？

公司在建项目多分布在山东省省内，根据山东省防疫政策要求和春节假期的特殊情况，施工项目采取工人自主选择的方式，留守人员数量有限，春节期间完成的施工产值与往年相比变化不大，节后复工迅速，复产高效。

25. 山东高速与齐鲁交通合并后，省内竞争压力减少，但就省外业务如何与央企相竞争？目前对省外业务的扩展情况如何？

公司所在行业是完全竞争行业。国内市场上，公司竞争对手主要有大型、全国性建筑企业，各省市自治区从事公路工程施工的企业，以民营企业为代表的公路工程施工企业等。在国外市场上，公司也面临国际知名工程承包商以及走出去的央企建筑企业的竞争等。竞争中也有合作，去年公司子公司路桥集团与央企中铁十四局、济南城建集团、吉林省交通规划设计院组成联合体中标了济南绕城高速公路二环线西环段工程设计施工总承包项目，联合体签约合同价 125.52 亿元，其中项目的设计部分由吉林省设计院与路桥集团共同完成，勘察部分由吉林省设计院独立完成，施工部分由路桥集团、中铁十四局、济南城建共同完成。公司作为地方路桥施工龙头企业，积极与同行业公司开展合作，在竞争中合作，发挥各自优势共同开拓市场。

公司坚持立足山东，面向全国，2020 年在全国范围内成立了多家区域公司，如西部建设公司等，紧抓西部大开发、成渝双城经济圈、成都市政府东迁等国家及省市发展战略。下一步，公司将充分发挥区域公司优势，加大区域经营开发力度。

26. 原材料价格上涨，公司如何应对？

公司应对材料上涨的措施为：一是公司部分重点项目主要材料为业主方供应等，这部分材料的涨跌不影响公司利润。二是在施工合同执行过程中，通过向业主申请材料价格变更来应对价格上涨。三是不断优化集中采购、大宗物资采购，加强精细化管理，降低采购成本。

27. 公司“碳达峰”和“碳中和”情况如何？

“碳达峰”和“碳中和”工作，已经成为国家“十四五”规划的重点目标之一，目标的制定，将会给公司

未来布局的环保业务带来巨大市场机遇。2020年，公司积极开展路面再生养护，新增威海乳山和菏泽养护中心，完成京沪济莱段就地热再生、青兰高速青岛段就地热再生、泰新高速就地热再生、荣乌高速滨州段就地热再生、浙江就地热再生项目等；公司拥有山东高速齐鲁建设集团装配建筑工程有限公司，积极推广工地标准化建设，装配式箱式房打包设计施工等。公司未来会继续提高对科技施工、绿色施工、环保施工的力度，加大绿色养护、环保等方面的投入。

28. 公司的营业范围都包括那些？未来的规划是什么？

公司主要业务为高速公路建设，这方面有很大优势。公司注重加强各业务领域的全面发展，尤其是高铁、轨道交通、水利环保、市政等方面。未来3-5年，除了在高速公路建设领域做大做强外，公司将在新型业务施工领域大力开拓。

29. 大股东给公司带来的支持有哪些？

大股东的支持主要是订单方面，公司来自大股东的订单占比在45%-50%左右。今年山东省将完成高速公路投资800多亿，开工13个项目，重点项目如按计划推进，对公司订单情况的持续向好将发挥积极作用。

30. 公司在发展新业务钢结构方面的规划？

公司在2020年收购山东莱钢绿建发展有限公司，绿建发展原为莱钢集团的钢结构公司，是山东省内的钢结构龙头企业，主要从事建筑工程设计、施工（工程）总承包、钢结构装配式建筑，钢结构专业分包等，是中国建筑金属结构协会认定的建筑钢结构工程制作、安装定点企业。现有济南、青岛、淄博、莱芜、威海、东莞等六大钢结构加工基地，总承包行业具备年产50—100亿的产能，在民用住宅、公共建筑、工业建筑等领域为客户提供诸多精品建筑和城市地标。尤其在钢结构建筑领域

	积累了丰富的实践经验，形成了完备的钢结构建筑技术体系和完善的设计、采购、施工全过程配套产业链条，具有独特的市场竞争优势，其从事的装配式建筑也是行业未来发展的方向。
附件清单（如有）	无
日期	2021年6月16日-6月17日