

证券代码：002061

证券简称：浙江交科

2024年1月19日投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员	长江证券 张弛、袁志芑 长江养老 王昱文 华富基金 吴卓凡 平安养老 金立、陈晓光、吴绪越 国盛证券 张天祎 国投证券 陈依凡 溪望投资 朱炫锋 广发证券 张笑丽
时间	2024年1月19日下午14:00-15:30
地点	杭州市临安区青山湖科技城钱坞路598号6号楼8层会议室
形式	线上+现场调研
上市公司接待人员	财务负责人兼董事会秘书 赵军伟 市场营销部经理 邵德良 董事会办公室（战略发展部）林楠芳
交流内容及具体问答记录	1、公司所处行业外部宏观环境 根据国家“十四五”现代综合交通体系发展规划，到2025年，我国综合交通运输基本实现一体化融合发展，到2035年，“全国123出行交通圈”和“全球123快货物流圈”基本形成，我国将基本建成交通强国。2023年浙江省办公厅印发了《浙江省扩大有效投资“千项万亿”工程2023年重大项目实施计划》，2023年推进浙江省重大项目1,000个左右，计划完成投资1万亿元以上，带动固定资产投资增长6%以上。2023年12月中央经济工作会议提出要着力扩大国内需求。要激发有潜能的消费，扩大有效益的投资，形成消费和投资相互促进的良性循环。发挥好政府投资的带动放大效应，重点支持关键核心技术攻关、新型基础设施、节能减排降碳，培育发展新动能。 公司控股股东省交通集团作为省级交通基础设施投融资平台与全省交通建设主力军，“十四五”期间计划投资建设超过5,000亿元，其中高速公路投资2,000亿元，

铁路及轨道交通 3,000 亿元。

在基础设施投资作为稳增长重要抓手的背景下，公司作为浙江省内龙头型交通工程施工企业，兼具较强的规模优势、技术优势和丰富的业务经验，将主动、积极抢抓“交通强国”和“一带一路”国家战略深入实施的历史机遇。

2、公司新签订单情况

2023 年前三季度，公司省内业务表现良好，公路主业和非公路业务齐头并进，前三季度新中标项目金额约 626.2 亿元，实现公司整体业务量的稳定增长。截至 2023 年三季度末，公司在建项目的合同总额为 1,949.25 亿元，其中累计已确认收入总金额为 869.27 亿元，剩余未完工总金额为 1,079.98 亿元，订单存量较为充足。

3、公司未来投资并购规划

公司拟围绕基建主业，通过并购、收购与主业相关的上下游产业等方式，重点围绕“补资质短板、补区域短板、补产业短板”的需求，一是健全产业链，继续延伸施工主业上下游领域，发展新的利润增长点；二是结合公司经营计划，寻求薄弱业务地区合作与业绩突破；三是聚焦行业内关键环节，在新基建、新技术等领域创造入局机会，提升公司核心竞争力。

4、公司养护业务发展情况

公司养护板块通过区域化经营深入地方市场，已成为国内养护规模最大、浙江省内专业程度最高的公路养护综合服务商，承接浙江省内运营高速公路约 80% 的市场份额。下一步，公司将围绕综合交通养护服务需求，发挥与施工主业板块和关联产业板块的协同效应，延伸投建养一体化业务；借力建筑工业化产业基地、路面公司施工业务快速布点布局，巩固浙江省内高速公路养护业务，拓展省外养护、国外养护，发展省内高速公路线下养护，包括普通国省道、城市道路、农村公路养护等业务，持续提供高质量的养护服务；积极推广绿色养护，向资源节约型、环境友好型方向发展。

5、公司建筑工业化基地情况

建筑工业化基地以基地为纽带推进公司主业与产业有机融合、协同发展，截至 2023 年末，公司累计落地建筑工业化基地 25 个，初步形成“省内全覆盖、省外有重点、海外有突破”的发展格局。公司建筑工业化基地涉及预制构件、钢结构加工、沥青砼拌合站等业务，与施工主业实现同频共振、共同发展，战略效应、经济效益初步显现。下一步，公司将加快建筑工业化基地布局，瞄准绿色建筑、智慧建筑，打造国内综合交通建筑工业化一流品牌。

6、公司竞争优势

一是技术与资质优势。公司拥有公路工程总承包特级资质和公路设计甲级资质，同时拥有市政、港航、建筑、

照明、检测、养护等门类丰富的专业施工资质。二是经营管理优势。公司相继承担了沪杭甬、杭金衢、杭州湾跨海大桥、杭绍甬智慧高速等各条陆、海干线公路施工，积累了丰富的施工管理经验，形成了一整套高效管理模式和成本控制能力。三是品牌品质优势。公司承建项目先后获得近百项国家及省级品质工程奖项，先后获得全国建筑业先进企业、全国优秀施工企业、ENR250 强等荣誉称号，承办过浙江省沥青路面品质工程现场会、机制砂生产及混凝土应用品质工程现场会，在行业内树立了良好的品牌形象。四是市场布局优势。公司积极抢抓“一带一路”、“交通强国”、“长三角区域一体化发展”等战略机遇，推行区域化、属地化经营战略，目前承接业务已遍布全国 30 多个省（直辖市）及四大洲近 20 个海外国家。五是业务体系优势。公司已构建起市场和业态相对多元的高质量发展格局，产业布局更趋完善。

7、公司未来业务发展规划

未来，公司将继续立足基建工程主业发展，提升市场生命力。坚持“市场首位”，继续稳定施工主业基本盘，巩固省内龙头地位与开拓“三外”市场并举。加快多元化布局，重点加强、加快发展好施工、养护上下游关联产业，深入探索外延式发展道路，聚焦关键并购项目，有选择性的围绕主业进行相关多元化拓展，着力提升新业态比重。坚持“走出去”与合作共赢发展道路，通过强化基地辐射带动，深度推进以资本为合作纽带，以建筑工业化、养护基地等为合作载体的经营模式构建，同时依托省外成熟地区基地和合资公司建设，推进市场扩容和产业链拓展延伸，实现从“狩猎”走向“农耕”的转型。

8、股东回报规划

2017 年度-2022 年度，浙江交科累计现金分红总额超 12 亿元，占公司累计归母净利润的 19%。未来，公司将持续关注股东权益，不断稳定提升公司业务规模和竞争力，提升公司盈利能力，落实《公司章程》中关于利润分配政策尤其是现金分红政策等相关规定，注重公司利益与投资者利益兼顾，力求给予投资者稳定的回报。全面提升市值管理工作水平，从强化投资者回报、强化上市公司交流沟通、强化市值规划与公司战略相结合等方面入手，提升投资者对公司持续经营能力的信心。提高公司发展站位，积极响应“双碳”、“中国特色估值体系”等发展新理念，建立健全 ESG 管理和披露，践行国有控股上市公司责任担当。公司始终贯彻回报股东、利益共享的发展思路，制定科学、合理的利润分配实施方案。

9、国资对公司的考核情况

公司作为国有控股上市公司，控股股东对公司的考核一方面遵循国资考核体系，既关注营业收入、利润、新签

	订单等主要业绩指标，同时也关注公司战略布局、科技创新、安全生产等重点工作情况，并设置资产负债率等约束性指标。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不适用
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无