

江苏宁沪高速公路股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案

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法律责任。

为积极践行上海证券交易所“提质增效重回报”专项行动倡议，江苏宁沪高速公路股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）坚持以“投资者为本”的理念，结合所处行业周期特征与自身战略发展规划，统筹推进主业精耕、降本增效、市值管理与规范治理，系统制定了《2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案》，全面提升经营质效，强化投资者回报。

一、公司经营情况概述

公司主要从事江苏省内收费公路及桥梁的投资、建设、营运和管理，并积极拓展出行配套服务、交能融合等新业态。截至目前，公司直接经营、投资的路桥项目达 19 个，控参股路桥里程约 1000 公里，在苏南地区的高速公路网络中占据主导地位，路产区位优势显著。

（一）发展背景与转型战略

近年来，面对行业发展新形势，公司紧扣“提质增效重回报”主线，积极推动战略转型与经营破局：

一是深化主业精耕与新产业布局。高速公路行业是典型的腹地经济驱动型行业，与沿线经济发展高度相关。公司持续巩固、提升苏南黄金通道的市场占有率，全面推动苏南路网“区域化管理”，实现从路段单点管控向路网协同联动跨越，显著提升通行效率与安全保障；同时，公司紧扣产业链，积极竞逐新质生产力赛道，加速推动服务区向“现代商业综合体”演进，打造出行服务新消费生态，并深化“交能融合”清洁能源轻型应用，培育新增长动能。

二是积极应对改扩建高峰与降本增效。当前国内行业骨干高速公路普遍进入改扩建与大修高峰期，公司在保持区域规模优势的基础上，“新路产投资+老路

产扩能更新”两手抓，进一步发挥路网协同效应和规模效益，但也使得资本开支以及收益率承压。为此，公司采取专业化论证与协调以从源头控制造价、数智化“智慧扩容”提升保畅效率、区域一体化调度压降运营成本、多元化融资降低资金费用等多项举措，全维度发力拓宽“开源”管道、筑牢“节流”防线，确保业绩稳健，主业盈利与造血能力持续强劲。

（二）近三年财务指标拆解分析

近三年，公司依托优质路产布局与精细化运营，保持了稳健的经营表现与良好的现金流创造能力。

营收利润方面，2024 年度，公司营业收入 231.98 亿元，同比增长 52.70%，归母净利润 49.47 亿元，同比增长 12.09%。2025 年度，受江苏银行分红周期变化等因素影响（2023—2025 年确认分红分别为 3.84 亿元、6.08 亿元及 1.68 亿元，近三年平均为 3.86 亿元），利润总额同比下降约 3.34%，较 2023 年末增长约 7.64%。扣除江苏银行分红影响后，公司归属上市公司股东的净利润约 44.26 亿元，同比增长约 2.00%，较 2023 年增长约 9.85%。

盈利能力方面，公司 ROE 水平稳定位于行业前列。活跃的经济与高汽车保有量，带来了交通的刚性需求基础，前瞻有效的路产网络化布局，保障公司通行费业务收入仍有增长空间，盈利能力较强。

期间费用方面，得益于精细化管理、持续优化，由 2023 年的 14.20 亿元（占营收比 9.35%）压降并控制在 2025 年的 11.20 亿元（占营收比 5.52%）。高速公路公司的期间费用主要为财务费用，截至 2025 年底，通过积极有效的措施，公司有效控制融资成本，财务费用由 2023 年的 11.26 亿元下降至 2025 年的 8.32 亿元，在行业中处于较低水平，很好地体现了传统成熟期企业在持续精细运营与严控综合成本上取得的优异管理质效。

（三）主要财务数据汇总

表 1 公司财务状况

单位：亿元 币种：人民币

经营指标	2023 年	2024 年	2025 年
营业收入	151.92	231.98	202.89
通行费收入	95.11	95.28	95.55

经营指标	2023 年	2024 年	2025 年
归属于上市公司股东的净利润	44.13	49.47	45.94
总资产	786.61	898.86	963.89
归属于上市公司股东的净资产	339.87	385.97	414.43
毛利率	36.94%	26.28%	30.07%
研发投入规模/占比	0.00%	0.00%	0.00%
销售费用规模/占比	0.07%	0.03%	0.03%
管理费用规模/占比	1.87%	1.29%	1.39%
财务费用规模/占比	7.41%	4.12%	4.10%

二、管理层对公司提质增效重回报现状的讨论与分析

公司管理层积极响应上交所“提质增效重回报”专项行动倡议，落实证监会关于提升上市公司质量、强化投资者回报的监管导向，坚持系统观念与问题导向，对公司当前在经营效益、股东回报及合规治理等维度的运行现状进行了全面审视与深度剖析。结合公路基础设施行业的资产周期性特征、行业成熟期企业的经营属性以及新质生产力培育的新发展要求，围绕“经营类、回报类、规范类”三大核心维度进行分类精细化回顾、分析与专项提升行动规划。

通过梳理关键指标现状、剖析核心驱动因素，制定针对性强、可落地的战略举措，切实推动公司向“高质量价值创造”深化转型，筑牢稳健运营与长期价值回报的坚实根基。

（一）经营类指标分析

在稳固主责主业的同时，公司坚持前瞻性战略顶层设计，着力重塑并巩固行业产融结合转型的龙头地位，以创新驱动产业跃升。基于上述战略部署，公司结合自身业务阶段性特点与成熟期企业属性，选取了以下核心经营类指标进行重点规划与管控：

1.营业收入近三年复合增速

该指标能够立足存量资产运营和增量资产布局，更为客观、连贯地反映公司中长期业务扩张速率、主业造血能力的增长韧性以及可持续发展的整体动能。

2022-2025 年，公司实现的营业收入分别为 132.56 亿元、151.92 亿元、231.98 亿元和 202.89 亿元，近三年复合增速为 15.24%。随着长三角区域路网结构趋于完善，既有路网流量进入平稳增长期，如何通过“增量拓容”与“存量挖潜”双

轮驱动夯实营收规模，成为实现长期稳健回报的关键。

公司锚定 2025-2028 年营业收入三年复合增速 16%的战略目标，重点从以下三方面全面推进：

一是夯实增量，推进路网重大项目建设。积极落实公司“十五五”交通基础设施战略布局新策略，加快推进锡太高速、丹金高速、宁扬长江大桥南接线等新建项目，有序推进核心线路扩能改造，为公司中长期营收增长蓄积强劲后劲。

二是战略并购，实施优质路产外延式扩张。充分发挥公司稳健资本运作的优势，统筹开展高质量路网并购投资，精准吸纳优质成长型路产，内畅外联，进一步巩固苏南黄金通道的枢纽节点地位与交通集聚效应，在为区域出行与经济发展创造价值的同时，贡献经营性通行费增量。

三是精细运营，挖掘交通场景多元化增值。深化苏南路网区域化管理，推动单点管控向全网协同跨越，大幅提升道路通行效率与安全保障能力；同时加速推动沿线服务区向“现代商业综合体”迭代演进，以窦庄服务区智能化场景试点、太湖服务区土地综合开发等为突破口，构建“新出行服务”生态，拓展“美好出行”内涵，以服务出行“提质乐享”拓宽衍生业务增收空间。

2.期间费用率

期间费用率是衡量公司综合成本管控、资金运作质效与精细化运营水平的核心指标。公司采用“三年期间费用总额/三年营业收入总额”的加权平均口径，能够跨越单年建设与结算周期波动，全面、客观地反映公司在资产与业务规模持续扩张过程中的综合费控能力与规模经济效应。

2023—2025 年，公司期间费用率为 6.48%，在同行业上市公司中处于显著领先地位。当前高速公路行业普遍面临骨干路网扩能更新与重大项目新建高峰，伴随资本开支推进与融资规模扩大，财务费用增加具有行业特殊性。同时，公司为更好地面对下一轮竞争，将积极把握转型机遇，稳步调整期间费用结构，扩大研发投入，服务于专业数智化转型。在此背景下，依托精细化费控与费用结构的持续优化，确保整体费控质效在行业内始终保持极高水准。

公司力争实现 2026—2028 年期间费用率不超过 5.50%（基于未来 2-3 年国内 LPR（贷款市场报价利率）及市场利率水平不发生显著上行走势），实现综合费用率的进一步显著压降。具体落地举措包括：

一是持续做优筹融资结构，统筹压降融资成本。紧扣主业扩能更新、交能融

合及数转智改等符合国家战略及“两重”导向的优势，主动争取政策性资金、专项债、财政贴息，发行绿色债券与科创债券，用足政策红利；积极引战再融资，推动基础设施 REITs 盘活存量，优化资本结构；坚守高评级优势，灵活组合超短期融资券、中长期公司债等市场化工具置换高息存量债务，多措并举将综合融资成本锁定在行业极低水平。

二是深化区域管理，严格控制管控成本。全面推广苏南路网区域化一体化管理模式，通过资源扁平化调度与共享，持续压降管理费用率；落实精细化预算管理，严控日常营运与行政管理支出。

三是稳步加大研发投入，数智赋能主业提升。推动研发费用合理增长，重点支持智慧扩容、数字孪生、清障救援智能化及交能融合关键技术攻关，以科技创新倒逼运营效率提升与长效降本。

3.清洁能源累计装机规模

在“双碳”战略及行业绿色转型背景下，将清洁能源确立为战略性主业并设立装机规模目标，是公司响应国家政策、重塑竞争优势、打造产业向新向优动能的关键抓手，能直观量化公司在绿色低碳发展与新质生产力培育方面的成效。

截至 2025 年末，公司清洁能源总装机规模达 653MW（其中交能融合装机 102MW），累计开发电站项目 95 个（其中交能融合项目 88 个），展现出强劲的发展势头。如何进一步深化交通场景与清洁能源的融合，将资源优势转化为规模优势和效益优势，是当前发展的重点。

公司将全面攻坚交能融合项目，紧抓既有路网扩能更新改造与新线建设契机，前置统筹沿线高速公路服务区、收费站、互通立交、边坡及枢纽闲置土地资源，打破产业边界，实现“能用尽用”。力争 2028 年末实现清洁能源总装机规模达到 1.2GW，其中交能融合装机规模达到 280MW。推动“自发自用、余电上网”模式收益最大化，常态化开展 CCER、绿证等附属产品交易，使绿色能源业务成为公司提质增效与可持续发展的核心增长极之一。

4.核心线路扩能资本开支前瞻控制

随着沪宁高速江苏段车流量的持续增长，对其扩能改造成为保障公司主业可持续发展的重大战略项目。将“核心线路扩能资本开支前瞻控制”列为核心经营指标，旨在强化前瞻研究与源头管控，在保障通行能力与建设质量的同时，实现项目成本有效控制。

公司于 2022 年开展沪宁高速江苏段改扩建工程的首轮规划研究，并编制了初步方案与造价匡算。近年来，公司对改扩建方案持续深化细化，目前已完成首阶段扩容规划关于沿线限制性因素的全面排查与调研分析，拟推进第二阶段关于通道功能定位和交通量预测的专题论证。

公司明确目标到 2028 年底，优化后的沪宁高速江苏段扩能改造新方案投资支出较 2022 年首轮研究结果压降 25%以上。具体落地举措包括：

一是加强精细化方案研究与技术选型。运用大数据与数智化流量预测模型，精准做实交通需求量研究，合理把握扩能改造最佳时序；科学制定“智慧扩容”与工程扩建相结合的技术路线，选择性价比最优的工程投资建设方案。

二是强化沿线土地与空间资源储备管理。深化项目沿线土地资源的调度储备和价值管理，合理控制项目增量征地拆迁规模，严控红线内用地成本，减少对既有资产和周边设施的干扰。

三是构建跨区域、跨部门协同联动机制。积极加强与交通运输厅等行业主管部门的沟通衔接，并与沪宁高速上海段投资主体等建立常态化联动机制，共商骨干线路扩能改造新模式，统筹优化投资节奏与建设方案，合力降低项目成本。

表 2 经营类指标

序号	指标	现状	目标
1	营业收入近三年复合增速	2022-2025 年营业收入复合增长率为 15.24%	力争实现 2025-2028 年营业收入复合增长率 16%
2	期间费用率	2023—2025 年，期间费用率为 6.48%	力争实现 2026—2028 年期间费用率不超过 5.50%
3	清洁能源累计装机规模	2025 年末累计装机规模 653MW，其中交能融合装机 102MW	力争实现 2028 年末累计装机规模 1.2GW，其中交能融合装机规模 280MW
4	核心线路扩能资本开支前瞻控制	2022 年起启动沪宁高速江苏段改扩建工程规划的前期研究，当年编制了初步方案与造价匡算等	较 2022 年的首轮研究结果压降 25%以上

（二）回报类指标分析

公司始终恪守“以投资者为本”的上市公司治理理念，将持续、稳定、可预期的现金分红作为回报股东的核心举措。上市以来，公司坚持高比例现金分红，累计派发红利达 445.6 亿元，树立了资本市场“价值投资”与“长期主义”的示范形象。在分红频次方面，以往公司主要遵循公路基础设施行业普遍采用的年度结算与定期分配惯例，在统筹考虑年度资金预算、重大资本开支规划的基础上进行利润分配，因而未安排中期分红。此外，公司资本市场认可度与品牌价值持续提升：控股股东江苏交控的全资子公司云杉资本自 2025 年 9 月起多次增持公司 H 股股份，彰显对公司长期价值与发展前景的坚定信心；公司自 2009 年起持续披露社会责任报告，并于 2024 年升级发布 ESG 报告，Wind ESG 评级保持在行业最高等级 AA 级；同时，公司积极通过业绩说明会、投资者路演等多元渠道保持与资本市场的良性互动。

为进一步响应倡议、优化投资者回报机制并提升市场沟通质效，公司制定了清晰的下一步行动计划。

一是优化分红节奏。为切实回报广大投资者，增强投资者获得感，公司董事会战略委员会于 2026 年 8 月 5 日提出增加中期分红的提议，明确 2026 年度中期利润分配金额将不低于当期归属于上市公司股东净利润的 30%，让广大股东更早、更直接地分享公司发展红利。

二是提升 ESG 治理与披露水平。公司将进一步对接国内、国际主流 ESG 标准与评级体系，深化交能融合、绿色公路建设、社会责任担当及公司治理等核心议题的嵌入式管理实践和量化信息披露，持续提升 ESG 报告编制质量与专业度，巩固行业 ESG 标杆地位。

三是丰富投资者互动机制。公司将每年开展 1-2 次“投资者开放日”活动，邀请广大投资者特别是中小投资者深入公司收费站、服务区等进行实地走访调研。

四是强化公告解读可视化建设。通过“一图读懂”、视频图文简报等丰富形式增强定期报告与重大事项公告的可读性与传播力，切实保障投资者的知情权与参与度。

表 3 回报类指标

序号	指标	现状	目标
1	分红频次	一年一次分红	一年两次分红
2	ESG 治理与披露	自 2009 年发布社会责任报告，2024 年升级发布 ESG 报告	持续提升 ESG 编制水平，提升国内和国际评级
3	投资者互动机制	保持业绩说明会及常规沟通，但投资者实地触达与深度互动形式有待丰富	每年开展 1-2 次“投资者开放日”活动
4	公告可视化水平	信息披露符合合规要求，以传统文字公告为主，可视化解读有待增强	采用“一图读懂”、图文简报及视频等丰富形式解读定期报告与重大事项公告

（三）规范类指标分析

公司严格遵守《公司法》《证券法》及证券交易所监管规则，建立健全权责明确、制衡有效的治理架构。公司已连续 6 年获得上海证券交易所信息披露最高评价等级 A 级，展现了良好的资本市场合规形象。

为巩固良好治理效能，防范潜在合规风险，公司结合监管要求与自身治理实践，制定规范类指标提升计划：

一是开展董事会表现评核专项行动，提高董事、高管履职质效。开展董事会及专门委员会履职效能专项评估，围绕多元化背景、专业技能结构、参会决策质量及议案执行追踪等维度进行全面评核，确保专门委员会科学决策与专业把关作用得到充分发挥；建立董事、高管最新监管规则与资本市场动态常态化学习机制，重点提升独立董事的独立履职能力与监督效能，防范履职合规风险。

二是升级信息披露数字化闭环管理，实现全流程痕迹化与精细化。将公告拟稿、业务会签、合规审核及审批发布全流程嵌入公司办公自动化（OA）系统，实现全程留痕与权责穿透；明确各业务板块信息披露第一责任人，建立重大事项预警会商与“双重交叉复核”机制，保障披露信息的真实、准确、完整与及时，杜绝更正公告或滞后风险。

三是建立与境内外股东事前沟通机制，深化市场交流与互信。建立健全与境内外机构投资者、中小股东的事前沟通与意见征询机制，针对董事会及股东会拟审议的重大事项，提前通过路演、走访及意见征集等多元化方式开展沟通。通过事前充分交流与合规宣介，持续增进各方交流与理解，凝聚治理共识，切实保障重大事项审议的科学严谨与合规运作。

表 4 规范类指标

序号	指标	现状	目标
1	董事会履职与公司治理	治理架构完备，运作规范	开展董事会表现评核专项行动；健全董事高管常态化培训机制
2	信息披露质量与管控	连续 6 年获得上海证券交易所信息披露最高评价等级（A 级），未触及合规负面情形	完善信息披露内部审核机制，实现全链条留痕管理；建立预警会商与“双重交叉复核”机制
3	股东沟通与决策效能	董事会及股东会运行顺畅，近三年未出现否决议案，需常态化保持良好沟通	完善事前沟通机制，增进各方交流与理解，保障重大事项审议的严谨性与合规性

三、提质增效重回报行动方案目标汇总

为确保“提质增效重回报”专项行动扎实推进、取得实效，公司统筹长期战略规划与短期经营举措，围绕经营质效提升、资产结构优化、绿色能源拓展、股东回报增强及治理规范深化等核心维度，对各项核心指标进行了系统梳理与精准锚定。

公司将坚持目标导向与过程管控并重，明确落地路径与责任落实，并对潜在经营与市场风险保持高度警惕，切实推动公司高质量发展成果转化为投资者实实在在的获得感。具体目标汇总与行动计划汇总如下：

表 5 财务类或经营类指标及行动计划

	现状	目标	计划	风险
营业收入近三年复合增速	2022-2025 年营业收入复合增长率为 15.24%	力争实现 2025-2028 年营业收入复合增长率 16%	1.推进在建项目建设； 2.统筹开展高质量路网并购； 3.深化路网区域化管理，探索配套服务转型升级	宏观经济波动、路网分流、改扩建施工拥堵及路网并购项目推进不及预期等风险
期间费用率	2023—2025 年，期间费用率为 6.48%	力争实现 2026—2028 年期间费用率不超过 5.50%	1.持续做优融资结构，统筹压降融资成本； 2.深化区域化管理，压降营运与管理费用； 3.稳步加大研发投入，赋能智慧交通与交能融合	利率大幅波动、债务规模增长超预期导致利息负担加重风险
清洁能源累计装机规模	2025 年末清洁能源总装机规模 653MW，其中交能融合装机 102MW	力争实现 2028 年末累计装机规模 1.2GW，其中交能融合装机规模 280MW	1.前置统筹路网服务区、枢纽、边坡等闲置土地资源； 2.常态化开展 CCER、绿证等附属产品交易	新项目审批进度不及预期、电价波动、电网消纳限制及极端天气影响发电效益风险
核心线路扩能资本开支前瞻控制	2022 年起启动沪宁高速江苏段改扩建工程规划的前期研究，当年编制了初步方案与造价匡算等	较 2022 年的首轮研究结果压降 25%以上	1.运用科学手段精细化交通需求研究，选择合理技术方案并把控扩能改造时序； 2.强化沿线土地与空间资源储备管理，严控用地成本； 3.与行业主管部门及沪宁上海段投资方等构建协调联动机制	跨区域协调难度大、土地及拆迁成本上涨、交通流量增长与实际需求偏差的冗余投资或方案调整风险

表 6 回报类、规范类等非财务类指标及行动计划

	现状或问题	计划
分红频次	一年一次分红	一年两次分红
ESG 治理与披露	自 2009 年发布社会责任报告，2024 年升级发布 ESG 报告	持续提升 ESG 编制水平，提升国内和国际评级
投资者互动机制	保持业绩说明会及常规沟通，但投资者实地触达与深度互动形式有待丰富	每年开展 1-2 次“投资者开放日”活动
公告可视化水平	信息披露符合合规要求，以传统文字公告为主，可视化解读有待增强	采用“一图读懂”、图文简报及视频等丰富形式解读定期报告与重大事项公告
董事会履职与公司治理	治理架构完备，运作规范	开展董事会表现评核专项行动；健全董事高管常态化培训机制

	现状或问题	计划
信息披露质量与管控	连续 6 年获得上海证券交易所信息披露最高评价等级（A 级），未触及合规负面情形	完善信息披露内部审核机制，实现全链条留痕管理；建立预警会商与“双重交叉复核”机制
股东沟通与决策效能	董事会及股东会运行顺畅，近三年未出现否决议案，需常态化保持良好沟通	完善事前沟通机制，增进各方交流与理解，保障重大事项审议的严谨性与合规性

特别提示：本行动方案中所涉及的未来计划、发展战略、财务预测及经营目标等前瞻性陈述，系基于公司当前经营状况及市场环境制定的阶段性规划，不构成公司对投资者的业绩承诺或实质性承诺。相关目标的实现受宏观经济环境、行业政策调整、市场竞争状况、工程建设进度及不可抗力等多种因素影响，具有不确定性。敬请广大投资者注意投资风险，理性投资。

四、投资者交流渠道

公司建立了多渠道、多层次的投资者日常交流与沟通机制，投资者可通过以下渠道与公司进行沟通与反馈：

投资者热线电话：025-84466643

投资者电子邮箱：jsnh@jsexpressway.com

公司官网：<http://www.jsexpressway.com>

互动平台：上交所“上证 e 互动”平台

公司将通过日常电话、邮件沟通、上证 e 互动答复，以及定期召开业绩说明会、投资者接待日、现场座谈等多种形式，广泛听取投资者对公司经营发展及“提质增效重回报” 2.0 行动方案的意见和建议，持续提升上市公司质量与投资者满意度。

江苏宁沪高速公路股份有限公司董事会

2026 年 8 月 21 日