湖南华菱钢铁股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2015-4

投资者关系活动类别	√特定对象调研□分析师会议
	□媒体采访□业绩说明会
	□新闻发布会□路演活动
	□现场参观
	□其他(<u>请文字说明其他活动内容)</u>
参与单位名	长江证券钢铁行业高级分析师肖勇、陈文敏
称及人员姓	
时间	2015年5月21日上午10:00
地点	湖南长沙湘府西路 222 号华菱嘉园主楼 409 会议室
上市公司接	罗桂情、刘笑非、张易、刘小虹
待人员姓名	
投资者关系活动主要内容介绍	1、华菱电子商务公司情况 答:公司正在积极推进重点工程钢材采购线上交易与线下配送相结合的新型电商业务。与重点工程合作实现直接供销,此外还与各县域贸易商达成分销合作,为零散的终端客户提供终端服务。同时,利用社会集成优势,为这些客户提供点对点的物流配送和金融服务。2014年全年铁合金网上采购金额超过8亿元,网上竞价和挂牌交易钢材销售量超过14万吨,得到钢厂和重点工程的双向好评。2015年开始发展线下O2O直销门店,为客户提供更丰富、更灵活,更便捷,更智能化的钢材交易"双线"互通服务体验,旨在构建集合在线交易、支付结算、仓储物流、金融服务的生态链体系,力图形成完整的"O2O"交易闭环,为钢铁产业链营造一个安全、

高效的交易环境和服务体系。

2、荷钢网的长期发展目标是什么? 优势和盈利空间在哪儿?

答:感谢您对公司的关注。荷钢网的长期发展目标是成为全国最有影响力的大宗钢铁物资电子商务交易平台之一,进入全国第一梯队。荷钢网会聚焦构建钢铁行业垂直平台,而非全方位商品综合交易平台。目前荷钢网正在推行重点工程钢材采购线上交易与线下配送相结合的模式,已与部分直供终端项目达成供货协议,此外还与各县域贸易商达成分销合作,为零散的终端客户提供终端服务。同时,利用社会集成优势,为这些客户提供点对点的物流配送和金融服务。荷钢网会根据自身发展和资本市场状况研究独立上市融资的可能性。

3、VAMA 汽车板的需求情况,以及国内主要汽车用钢钢厂的 竞争情况

答:目前,国内中高端汽车板的市场竞争仍然是寡头竞争。比如宝钢、鞍钢也都有与外资的合作,宝钢和新日铁合作的宝日汽车板,以及鞍钢和蒂森克虏伯合作的TAGAL。

中国未来汽车行业仍会持续增长。此外,受大气污染治理、节能减排政策影响,汽车用钢的升级是主要趋势,预计对高强度汽车用钢需求也会大幅增加。VAMA项目瞄准第三代汽车板,标志产品是 Usibor® 1500,目前是全球最高强度。第一期产能为 150 万吨。

以 C 级车为例,"S-in motion"通过优化整车 43 个零部件的重量,可以使车体重量较传统技术生产的汽车减少约 19%(74 公斤),使整体生命周期减少 14%的碳排放,从而达到了轻量化减排的效果。安米的这些技术都会跟 VAMA 开放共享。

4、公司推进国企改革情况

答:湖南省委省政府已出台进一步深化国企改革的相关文件, 改革方向明确,重点是发展混合所有制经济,推进产权制度改革; 完善公司治理,健全现代企业制度;推进内部机制市场化改革,加 快推进"三能"改革,逐步实现管理层去行政化、职业化、专业化,

	实现激励与约束机制市场化。公司控股股东华菱集团已被列为湖南
	省国企改革的重点推进单位,正在按照省委省政府、省国资委的要
	求推进相关改革。
	接待过程中,公司严格按照《信息披露管理制度》等规定,保证信
	息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信
	息泄露等情况,同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。
附件清单	无
日期	2015年5月21日