湖南华菱钢铁股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2015-7

	774
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>
参与单位名称 及人员姓名	安信证券秦源、鹏华基金马猛
时间	2015年11月12日下午15:00
地点	湖南长沙湘府西路 222 号华菱嘉园主楼 409 会议室
上市公司接待 人员姓名	刘笑非、肖高雄、邓旭英
投资者关系活动主要内容介绍	1、汽车板公司进展
	答:公司子公司华菱涟钢 2250 热轧生产线为汽车板公司提供
	的热轧基板原料,在品种开发、质量稳定性、成本控制等方面都得
	到了外方的高度评价,满足了汽车板公司的需要。
	汽车板产品的市场推广需要一定的时间,要先后通过汽车主机
	厂认证、产线认证及产品认证,因此认证时间较长。汽车板公司将
	借助安赛乐米塔尔全球供应商网络和客户关系,解决外资品牌的认
	证。目前已经通过了5家国内汽车厂商的认证,产线认证及产品认
	证工作正在按计划推进中。
	从汽车板需求看,受大气污染治理、节能减排政策影响,未来
	汽车产业升级是趋势,对高强度、轻量化、节能减排汽车用钢的需
	求也会大幅增加。预计中国未来高强钢市场的增量占全球增量的

15%左右,汽车板市场的竞争将会是具有外资背景的大的汽车板公司的寡头竞争。

2、华菱电子商务公司情况

答:华菱电子商务公司聚焦于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。

华菱电子商务公司 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。

2015 年 1-9 月,华菱电子商务公司营业收入累计达到 8.08 亿元,同比增长 433%;电子采购交易额突破 16.6 亿元; "O2O" 钢材自营交易量达 36.37 万吨,均远超去年全年总值,并继续保持盈利的势头。

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11月16日