

国内铝业冶炼、加工和贸易的领先者

——2012 年锦州新华龙铝业股份有限公司公开发行 A 股网上路演精彩回放

出席嘉宾	锦州新华龙铝业股份有限公司 董事长	郭光华 先生
	锦州新华龙铝业股份有限公司 董事、总经理	董晓军 先生
	锦州新华龙铝业股份有限公司 董事、副总经理 兼财务总监	段安娜 女士
	锦州新华龙铝业股份有限公司 董事会秘书	王子阳 先生
	锦州新华龙铝业股份有限公司 证券事务代表	张 韬 先生
安信证券股份有限公司 投资银行部 执行总经理		蔡曦涓 女士
安信证券股份有限公司 投资银行部 执行总监		朱 斌 先生
安信证券股份有限公司 投资银行部 业务总监		王铁铭 先生

锦州新华龙铝业股份有限公司 董事长 郭光华先生 致推介辞

尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位网友：
大家好！

今天非常高兴能与大家一起打破空间的阻隔，通过网络就锦州新华龙铝业股份有限公司首次公开发行 A 股进行网上交流活动。在此，我谨代表公司全体员工，向长期关心、支持新华龙的各位投资者和各界朋友，表示衷心的感谢！并向今天参加网上交流的各位网友表示热烈的欢迎！

新华龙成立于 2003 年，公司连续多年获得省级、市级荣誉称号，具有良好的品牌声誉。

新华龙作为国内大型铝业产品生产企业之一，一直以铝产业链一体化作为企业发展战略，加快铝资源的储备和开发，稳定并提高产品的质量、产量和销量，创新科技与营销的模式，培育企业核心竞争力，将诚实守信作为经营理念，致力于为客户提供优质的产品和服务，满足客户需求。

多年来，新华龙一直致力于产品的开发与创新，集合了一批具有丰富实践经验，长期从事铝系列产品开发的专业技术人员，在生产过程中总结出了一套属于自己的国内先进工艺技术，具有节能环保、原料要求低、产品质量稳定、高热能利用率等特点。通过该技术生产出来的产品性能达到了国内先进水平，在国内外都享有较高的市场占有率和良好的口碑。公司不仅与中信泰富、首钢、中石油、中石化等国内多家大型企业保持良好的战略合作关系，产品更是销往美国、瑞典、



瑞士、日本、韩国等多个国家和地区。其中，公司铝铁生产产量与销量稳居中国铝业前三甲，铝酸铵和高纯氧化铝的产量和质量居行业前列。

本次发行上市，将是新华龙发展历史上的一次重要跨越，希望通过这次与各位投资者朋友网上交流的形式，充分解答各位投资者关心的问题，在坦诚的基础上，让大家更加全面、深入的认识和了解新华龙。欢迎大家踊跃提问，谢谢！

安信证券股份有限公司 投资银行部 执行总经理 蔡曦涓女士 致辞

尊敬的各位领导、各位嘉宾、各位投资者：
大家好！

作为锦州新华龙铝业股份有限公司 A 股发行的保荐人和主承销商，安信证券非常高兴能够参加今天的网上路演活动。在此，请允许我代表安信证券股份有限公司，向所有参加今天网上路演的嘉宾和投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

新华龙是国内铝业冶炼、加工和贸易的领先者，属于国内铝铁“万吨俱乐部”三甲之一。公司具有焙烧、冶炼、铝化工、铝金属深加工一体化的生产能力，并拥有采矿权和探矿权，随着矿山技改项目的完成，生产能力将向铝矿采选方向延伸，从而提升公司资源自有率，逐步形成完整的产业链，为公司持续盈利和减少业绩波动创造了良好的条件。同时，公司拥有灵活稳健的铝产品贸易业务，在降低自产成本、保证生产稳定性和经营灵活性的前提下，一直保持着较高的毛利率。

在与新华龙合作的过程中，我们见证了其在快速发展过程中取得的骄人业绩，也亲身感受到了公司管理层广阔的国际视野、深厚的行业积累和卓越的执行能力。对这样一家优秀企业的未来我们充满信心。新华龙本次的发行及上市，将有助于企业在资本、品牌、技术、管理等方面进一步提升。

作为新华龙的保荐人和主承销商，我们深知企业



成功的来之不易。对于新华龙的未来，我们充满信心，我们相信新华龙一定会把握本次发行上市的良好契机，实现其在新形势下的发展战略，不断提高公司的核心竞争力，努力创造更加优良的业绩，并给广大投资者带来丰厚的回报。我们也将严格按照法律法规的要求，勤勉尽责履行保荐义务，我们将以优质、高效的专业化服务帮助广大投资者获得更大的投资回报。谢谢大家！

锦州新华龙铝业股份有限公司 董事、总经理 董晓军先生 致答谢辞

尊敬的各位嘉宾、各位投资者和各位网友：
大家好！

时间过得很快，今天的网上路演就要结束了。感谢大家的关注和提问，感谢保荐人、主承销安信证券以及所有中介机构付出的辛勤劳动，感谢上海证券报·中国证券网为我们提供的互动平台和技术支持。在此，我谨代表锦州新华龙铝业股份有限公司，感谢大家对新华龙的关爱、信任和支持！

今天，我们在这里有幸就新华龙的行业背景、业务发展、经营管理、战略规划等一系列内容与诸位投资者、网友进行了沟通和交流。通过网上交流，大家对公司有了进一步的了解，提出了许多有价值的意见和建议。登陆资本市场后，新华龙将继续努力，不断提升产品的核心竞争力，实现业务收入和盈利能力的持续增长，以优异的经营业绩回报广大投资者的关心与厚爱。

我们真诚地希望在新华龙未来的发展道路上，能够与大家一路同行，始终得到大家一如既往的支持与信任。同时，公司一定会通过多种形式积极创造条件，



加强与大家的互动和沟通，让投资者进一步了解新华龙的投资价值和未来的成长空间。

最后，再次感谢广大投资者及各位网友对新华龙的关注！谢谢大家！



全体嘉宾合影

发行篇

问：请问本次募集资金的用途有哪些？

王子阳：本次募集资金主要用于铝铜矿选矿厂技术改造工程项目、技术中心建设项目、铝制品工程项目这三个项目的建设，以及其他与主营业务相关的营运内容。谢谢！

问：请介绍一下定价的依据。

王子阳：本次股票发行价格的确定主要考虑以下因素：（1）公司的成长性、行业的发展前景以及国家的相关政策；（2）发行人拟投资项目所需要的募集资金；（3）发行人过去三年的经营业绩；（4）二级市场上可比公司的股价定位以及适当的一二级市场间价格折扣等等。谢谢！

问：若实际募集资金与募集资金投资项目需求存在差异时，公司将作何安排？

张韬：如未发生重大不可预测的市场变化，本次发行募集资金根据以上项目按轻重缓急顺序排列。募集资金到位前，公司根据各项项目的实际进度，通过自有资金和银行贷款支付项目款项。募集资金到位后，将用于支付项目剩余款项及置换先期已支付款项。募集资金若有不足，资金缺口将通过公司自筹解决；若有剩余，则用于补充公司流动资金。本次募集资金的实际投入时间将按募集资金到位时间和项目进展情况作相应调整。谢谢！

问：请简单介绍一下本次募集资金运用对主要财务状况、经营成果的影响？

段安娜：本次募集资金到位并投入使用后，对本公司财务状况及经营成果的主要影响如下：（一）改善公司的财务状况，增强公司未来的盈利能力；（二）新增固定资产折旧对公司未来经营成果的影响；（三）进一步增强公司核心竞争力，巩固和加强公司的行业地位；（四）净资产大幅增长，净资产收益率短期内下降，谢谢！

问：公司有什么制度来保证项目的顺利进行和募集资金的专款专用？

王子阳：公司将按照相关制度规定建立募集资金专户存储制度。同时，公司建立了健全的法人治理结构，重大项目都必须通过股东大会批准，公司上市后按照有关规定，保证募集资金用于招股书所列项目的建设，确保资金的实际投向与招股说明书中的承诺一致，谢谢！

问：此次募集资金到位对公司的盈利能力有何改善？

董晓军：本次募集资金投资项目经过公司详细的市场调研，主要投向是研发、铝制品和铝精矿选矿厂的项目建设。公司的研发投入，将使公司的研发能力有大幅度的提升，为公司的可持续发展提供技术支持，铝制品产能建设定位于技术含量高、附加值高、未来发展前景良好的铝制品生产，有助于改善公司的产品结构，提高公司盈利能力。铝精矿选矿厂的建设，有助于提高公司在原材料方面的自给能力，充分发挥公司已取得的采矿权的效益，增强抵御原材料价格市场波动的风险。上述募集资金投资项目的实施有利于增强企业的综合竞争力。谢谢！

问：公司选矿厂技改募投项目顺利实施达产后会给公司带来哪些好处？

郭光华：公司拥有安图双山铝铜多金属矿的采矿权，如公司的选矿厂技改募投项目顺利实施达产，公司自给原材料将实现从无到有，未来和龙矿业探矿如顺利推进，自给的比例将上升，使得在原材料市场价格大幅上升时，公司成本相对较低的自给原材料可以提高公司的盈利水平，并在一定程度上保障公司原材料的供应。从而有利于提高发行人抵御原材料波动风险的能力。谢谢！

行业篇

问：我国铝资源的分布情况如何？

董晓军：根据国土资源部信息中心资料显示，截至 2006 年底，全国查明铝矿山 315 处，查明资源储量 1,094.21 万吨。河南、吉林和陕西三个省份是我国铝资源储量最丰富的地区，分别占全国总量的 34.05%、14.04%和 9.94%，以上三省合计储量占比达 58.03%。谢谢！

问：新华龙铝业与同行业相比有哪些竞争优势？

郭光华：（1）公司加工业务的盈利水平较为稳定。由于公司以销定产的业务模式决定了，公司在承接下游客户订单的同时就锁定了上游原材料的成本，因而在原材料和产品价格大幅波动的情况下，公司仍能赚取较为稳定的单位毛利。

（2）生产技术、成本控制优势。经过多年的研发和实践经验积累，公司已经取得 11 项专利权，并在铝精矿焙烧、铝铁冶炼和铝酸铵加工等生产过程中总结出一整套国内先进的工艺技术，形成了原料要求低、产品质量稳定、热能利用率高的节约型生产模式。目前，公司焙烧铝精矿和铝酸铵产品收率可达 98.5%以上，处于行业先进水平。

（3）管理团队优势。我国铝加工企业众多，市场竞争激烈，在铝产品价格波动较大的情况下，管理人员的市场判断能力、与上下游客户长期积累的良好信誉以及稳定的客户关系对铝行业企业来说尤为重要。公司以郭光华为首的管理团队成员大多拥有十年以上的行业经验，并始终保持稳定、紧密的合作关系，管理团队对铝行业市场的供需变动有着深刻的认识和理解，这使得公司能够在激烈的市场竞争中不断成长和壮大。

（4）品牌优势。经过多年的积累，在国内银行业“N.C.D”品牌已经具有了较高的市场知名度，“N.C.D”商标被辽宁省工商行政管理局认定为辽宁省著名商标，公司的主要客户为国内信誉良好的大中型钢铁企业，客户资源稳定。近年来，公司主要产品销量逐年增长，充分体现了客户对公司产品的认可程度。谢谢！

问：钢铁行业对铝的需求是最主要的，在国内钢铁行业持续不景气的状况下，对新华龙铝业会有什么影响？

郭光华：钢铁行业虽然目前处于低迷状态，但还要对其产品结构做结构性的分析。钢铁行业中对铝的需求主要来自特钢。我国钢铁产量中特钢的比例还很小，未来将面临着结构性的调整，即特钢的比例将逐步提升，这得益于汽车、机械制造、航空、航天、铁路等多个行业的发展拉动。只要中国特钢的增长趋势不变，国家对铝行业中小企业的整合力度加大，新华龙铝业的业务就有足够的发展空间，谢谢！

问：新华龙铝业的毛利率与金铝股份等同行业上市公司的差距为什么会有这么大？是否是合理的？

董晓军：公司与金铝相比，二者的类型所有不同，金铝股份拥有大规模的铝矿资源，在铝产品的产业链条中把握着源头的原料供应，主要原料（铝精矿）可通过铝矿采选业务获得，因此，金铝股份下游产品（包括铝炉料、铝化工、铝金属）的生产较公司具有较强的成本优势，且生产成本相对稳定。然而，报告期内，公司尚未实现铝精矿的采选，生产用原料需外购获得，生产成本受原材料采购价格的影响较大，公司作为铝产品生产加工企业，仅赚取相应的加工毛利。随着公司拥有的采矿权逐步转化为自给的原材料，公司的毛利率也将进一步提升。谢谢！

问：欧债危机延续，国内钢厂停产增多，铝市场需求势必会维持低迷，请问何时能够筑底企稳？明年市场铝铁反弹预期会在什么价格？

董晓军：铝的市场需求和钢铁行业有关系，但主要是和特钢关系密切。十二五期间根据特钢的下游消费主要是汽车行业占比 40%，机械制造行业占据 30%，其它如高铁、军工、石化等占据 30%。汽车消费特钢主要包括两个部分：一个是汽车生产用特钢，一个是汽车维修用特钢。根据十二五期间的汽车产业规划，汽车消费特钢每年会有 13%的增速。因此，铝的增长在十二五期间每年会有 7%到 9%的增长。现在铝的价格处于历史低位，已经接近或者低于国内大部分矿山企业生产成本，很多矿山企业已经减产和停产。因此，铝的价格在未来的几个月内会有所反弹。反弹的预期价格根据供需的平衡关系而定。谢谢！

经营篇

问：请介绍下公司营业收入的业务构成？

段安娜：公司营业收入可分为主营业务收入和其他业务收入，其中，主营业务收入按业务类别划分，包括自产业务、国内贸易、转口贸易的销售收入，按产品类型划分，包括铝精矿（转口贸易销售）、铝炉料（焙烧铝精矿、铝铁）、铝化工（铝酸铵、高纯氧化铝）、铝金属的销售收入；其他业务收入主要包括原辅材料的销售收入。谢谢！

问：公司主要产品有哪些？

董晓军：公司生产铝炉料、铝化工、铝金属三大系列产品，主要包括焙烧铝精矿、铝铁、铝酸铵、高纯氧化铝、铝粉、铝钎、铝棒、铝顶头等。谢谢！

问：铝铁现在供应过剩，没有资源优势，如何在市场中保证盈利？

郭光华：1、目前钢铁行业中特钢比例逐步提升，公司主要产品的市场容量在扩大，同时国家对中小型铝业企业正在进行整合，对于新华龙这样的大型企业将会获得更多的市场份额。

2、公司已经拥有安图双山铝铜矿的采矿权，也是本次募投项目的投向之一，同时还拥有两个探矿权，公司正在积极地从事勘探工作。相信公司的资源储备将会稳步提升。

3、本次募投拟投向铝金属制品的深加工，顺利达产后公司的盈利能力将得到较大提高。

公司向上游资源发展及向深加工发展的战略，将增强公司的竞争能力和盈利能力。谢谢！

问：公司铝制品产能利用率偏低的原因是什么？

董晓军：由于公司铝制品由全资子公司本溪铝钨负责生产，该公司生产线始建时间较早，生产设备落后，生产效率低，单位能耗高，产品质量已不能满足高端市场需求，因此公司铝制品产能利用率一直



新华龙董事长郭光华先生在路演现场

处于较低水平。现在公司本次募集资金投向建设新的高附加值的铝制品项目，产能利用率将会大大提高。谢谢！

问：公司对产品如何定价？

董晓军：由于铝精矿等原材料价格波动幅度较大，公司销售采取市场定价方式。公司企管部根据市场价格信息和公司生产成本等信息最终确定产品的销售价格，由销售中心负责客户投标或价格谈判。谢谢！

问：公司如何解决资源匮乏这一劣势。

郭光华：由于缺乏资源优势，公司自设立以来一直着力于推动技术创新、市场拓展和规模扩张，全面提升公司的生产能力、经营规模和运营效率，不断提高公司的市场竞争能力。目前，公司已在铝精矿焙烧、铝铁冶炼和铝酸铵加工等生产过程中总结出一套国内先进的工艺技术，形成了原料要求低、产品质量稳定、热能利用率高的节约型生产模式。谢谢！

问：公司是否有过因污染环境而受处罚的经历？

王子阳：2012 年 1 月，锦州市环境监察局出具证明：“锦州新华龙铝业股份有限公司从 2008 年 1 月生产到现在，能够遵守国家环保法律法规，未出现环境违法行为”。2012 年 1 月，锦州市环境监察局出具证明：“锦州天桥铝业有限公司从 2008 年 7 月到现在，能够遵守国家环保法律法规，未出现环境违法行为”。谢谢！

问：公司的主要客户有哪些？

郭光华：公司主要客户包括宝山钢铁股份有限公司、江阴兴澄特种钢铁有限公司、莱芜钢铁股份有限公司、石家庄钢铁有限责任公司、联众（广州）不锈钢有限公司、大冶钢铁有限公司、首钢总公司等国内大型钢铁生产企业。谢谢！

问：请简单介绍一下公司控制贸易风险的主要措施。

郭光华：第一，公司非常重视对亚洲市场，特别是日本、韩国地区的巩固和开拓，拥有一定数量的客户，市场占有率及美誉度较高，因而公司通过长单采购的焙烧铝精矿无法在市场上出售的风险较小；第二，长单采购合同采用一定时期市场平均价计价，可以在一定程度上缓解市场短期大幅波动的风险；第三，为加快转口贸易资金的回笼速度，公司在转口销售时尽可能采用预收货款方式，减少资金占用。以上三点式公司控制贸易风险的主要措施。

发展篇

问：请简单介绍一下公司发展整体目标？

郭光华：公司将不断完善上下游一体化产业链体系，巩固公司铝产品在钢铁、石油化工领域的市场优势地位，扩大国际市场，成为国内一流、世界知名的铝业公司。公司将秉承“诚实守信、开拓创新”的经营理念，不断提升企业管理水平及与客户的战略合作关系，努力实现公司在铝冶金、铝化工、铝深加工领域始终处于国内技术领先、设备领先、质量领先的地位。谢谢！

问：请简单介绍一下公司产能提升计划及实现途径？

董晓军：根据公司的产业布局规划，公司焙烧铝精矿能力及铝铁冶炼能力集中于新华龙铝业，计划继续通过技改的方式提升现有产能；目前铝酸铵生产能力主要位于天桥铝业，公司计划投资扩大产能并将其主要集中于天桥铝业及吉林新华龙；目前铝制品生产能力位于本溪铝钨，公司计划通过募投项目实施使得天桥铝业的铝制品生产能力达到 500 吨/年。谢谢！

文字整理 李蔚



公司嘉宾合影