

证券代码：300226

证券简称：上海钢联

上海钢联电子商务股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他_上市公司投资者交流活动
参与单位名称及人员姓名	天风证券 缪欣君 、张若凡 信泰人寿保险股份有限公司 刘跃 上海聚劲投资有限公司 张超 东方睿石投资管理有限公司 唐谷军 上海名禹资产管理公司 王友红 中邮人寿保险股份有限公司 朱战宇 嘉实基金管理有限公司 谢泽林 上海聆泽投资管理有限公司 翟云龙 兴华基金管理有限公司 高伟绚 玖玖资本 陈惠明 华富基金管理有限公司 傅晟 浦银安盛基金管理有限公司 蒋建伟 华融基金管理有限公司 庞立永 华夏久盈资产管理有限责任公司 桑永亮 汇丰晋信基金管理有限公司 李迪心、徐犇 西安久持投资管理有限公司 夏嘉琦 中国投资有限责任公司 刘烜 上海禧弘资产管理有限公司 寇剑波 诺德基金管理有限公司 曾文宏 上海趣时资产管理 章秀奇 渤海汇金证券资产管理有限公司 徐中华 颐和久富投资管理有限公司 米永峰 长信基金管理有限责任公司 齐菲 华能贵诚信托有限公司深圳总部 陈博文 华林证券股份有限公司资管 朱海琳
时间	2022年7月30日（周六）上午 10:00~11:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：朱军红 董事会秘书、财务总监：李勇胜

投资者关系活动主要内容介绍

一、2022 年半年报解读

各位投资者朋友大家上午好！今天非常荣幸能跟大家一起就整个上海钢联 2022 年上半年的经营情况跟大家做一个简单的交流汇报。

上半年面临着疫情和宏观形势的变化，公司努力减少疫情对经营的影响，整体业务保持了稳健的增长。报告期内，公司实现营业收入 383.18 亿元，较上年同期增长 34.93%；归属于上市公司股东的净利润为 9,224.66 万元，较上年同期下降 19.16%，计提股份支付费用 2,368.27 万元（上年同期费用 1,387.18 万元）前归属于上市公司股东的净利润为 11,592.93 万元，较上年同期同口径下降 9.41%，经营活动产生的现金流量净额 44,140.68 万元，较上年同期实现了较大的增幅。归属于上市公司股东的净利润有所下降的主要原因是疫情影响和收入的确认时间差异，二季度公司商务推广服务和会务培训服务受到疫情管控的直接影响，报告期内已预收的相关收入和利润待相关活动举办后确认。

在业务方面，产业数据板块，报告期内，产业数据服务业务实现收入 30,207.96 万元，较上年同期增长 2.43%，其中：数据订阅服务实现收入 19,988.05 万元，较上年同期增长 31.61%；商务推广服务和会务培训服务收入下降明显。产业数据服务按履约期限需递延计入收入，但相对应的人工成本已计入当期损益，报告期内，递延收入预收款（产业数据服务业务“合同负债”）期末余额为 44,360.04 万元，对比上年末增加了 7,736.98 万元，体现了公司收付实现制收入仍保持了较好的增长。

钢材交易服务这块，报告期内，钢银平台结算量为 2,560.24 万吨，较去年同期增长 23.33%，平台总成交金额（含税）1,273.79 亿元，较上年同期增长 22.29%；归母净利润为 15,006.12 万元，较上年同期增长 1.13%，受宏观经济影响，大宗商品价格波动加大，平台寄售交易服务毛利率基本持平、供应链服务业务毛利率略有下降。

团队建设方面：截止报告期末，公司人员总数为 4,327 人，较 2021 年末增长 116 人；其中产业数据服务板块人员总数为 3,118 人，较 2021 年末增长 83 人。

二、提问环节

1、我们上半年整个产业数据业务的毛利率都有一些变化，数据订阅服

务毛利率略微下滑，其他几块业务毛利率有上涨，请教一下资讯这边毛利率变化的原因？

答：产业数据服务毛利率变化主要原因是人员变化：从数据订阅服务来看，人员投入产出需要时间；其他几项业务毛利率增加，主要是由于疫情对各项业务费用构成较大影响。比如我们在报告中提到了，疫情造成线下会议延期，整个商务推广不能直接面向客户，但疫情期间公司在线上做了很多其他业务的推广活动，会造成成本构成方面的一些变化。

2、请问一下 6、7 月份解封后公司业务开展情况？

答：由于疫情造成公司会议延期，对上半年的营收和利润造成影响，随着未来整个大环境的变化，我们的客户需求会有一些变化，也会带来一些契机。我们重点工作是满足不同客户的需求，大家共赢一起创造价值。

在 6 月份解封以后，公司上海本部有接近 200 人前往各地开展相关业务活动，整体经营有序。上半年已经预收的商务推广和会务培训服务，在 6 月解封后，已经陆续在不同的城市落地，大家可以关注我们的公司网站，能够看到活动的信息和相关进展情况。

3、今年整个大宗商品价格的变化，以石油为主的，人民币开始挂钩海外的大宗商品交易，站在我们公司角度怎么理解未来的出海？会不会加速海外的影响力提升。。

答：我国作为全球第二大经济体，已成为大宗商品生产、消费、贸易大国，大部分大宗商品（除了石油）不论是需求或者生产、进口等都达到了 50%左右的体量。在过去都是以美元计价为主，人民币计价很少，大家讲“百年未有之大变局”，随着中国经济结构，或者随着全球改变，人民币的国际化是不可阻挡的，如果商品用人民币计价，对我们来说是一个极大的机会，我们过去一直在努力，包括我们在新交所推出的 Mysteel 上海螺纹钢掉期，尽管是以美元交易的，但是实际上是以国内人民币反算美元的，我们也在努力推动人民币交易。我们对标 S&P Global（普氏能源资讯和 IHS 合并后的公司），目前各大交易所里超过 1000 多个商品都是以 S&P Global 指数交易，其他公司的不多，我们目前有两个。此外，我们从新交所聘请了一位同学来推动我们指数在全球交易所应用，但是这是长期的过程，不可能立竿见

影，一定是久久为功。正因如此，我们在全球、在国内，不断布局，持续招人。

4、看普氏的发展经历，跟美元的国际化有很强关系，不知道我们研究过程中是不是有发现了这种现象？

答：对。人民币国际化对我们来说将是大的利好，一定会加速推进竞争，我们需要做的是为这个相匹配的做自己应做的贡献和努力，这就是最大的机遇，我们很早就看到了，且孜孜不倦的推动业务发展。公司的核心业务是以指数为核心的数据业务。

5、产业数据服务板块，未来半年到一年，哪些产业会有新的进展？

答：我觉得一年不会有特别大的变化，都在往前发展，基数低的板块增幅会快，基数高的板块幅度相对较慢。

6、公司新增的付费用户数主要是哪些？

答：主要是下游、终端客户。公司近几年是下游客户较多。

7、销售费用高是因为销售团队扩张吗？

答：销售人员增加，费用上升，毛利率下降。销售人员能效一般是1-2年才能达到预期，但是企业要发展，这是必经之路。

8、采集的人和销售的人是同一批还是两个团队

答：两个团队，都是独立的。在实际业务开展中，采集人员也会服务部分客户。

9、下半年全年的人员规划？会在哪个板块和部门补人？

答：下半年仍然会持续招人，但是速度会放缓，我们会结合人效比、财务指标等，不断调整招聘节奏，不会像去年那么快。基本上每个产业链板块都在补人，今年主要补充采集人员、大客户服务经理以及数据端人员。

10、股权激励目标，上半年利润没有达到，今年能够完成吗？怎么看待公司股价表现，第一期有没有行权的可能性？

答：股权激励目标要看全年的情况，我们会按照既定的经营目标

去做，这是肯定不会改变的。

至于说股价的问题，从我们角度来讲，始终坚持把公司做好，保持经营的持续增长。即使因为疫情影响，我们产业数据服务业务收入也没有下降，在整个线下活动收入几乎为零的状况下仍然保持收入持平，略有增长，数据订阅服务实现 31%的增幅。在经营方面，我们自己还是很有信心的，股权激励是否能够归属并不会影响员工的积极性，从 6 月份疫情结束，公司各条线管理层带头，整个公司接近 200 多人去外地按照各地防控措施先行隔离再去拜访客户推进业务。

我本人去年也通过园联投资增持了公司股份，公司也有一直在买入公司股票的普通员工。长期来说，我们整个团队对公司未来的发展也是充满了信心。

11、管理层有没有增持的想法？

答：管理层都是领取薪酬的，有自己的资金安排。

12、数据终端付费会员数比去年少的原因？

答：主要是统计时间周期原因，今年上半年付费会员数仅为前 6 个月数据。

13、公司 2021 年 3 月份公告中的中铁十七局相关诉讼，目前的状态已经过了一年半，仍然处于一审未判决状态，是不是存在两年内他没法收回会计提坏账？

答：首先钢银电商在业务开展中会收取一定比例保证金；其次，在实际诉讼过程中，相关诉讼程序是会相对较慢，但您提到的这项诉讼是重点工程，一般不会出现问题。此外，我们从去年就开始收缩央企的业务了，所以可以看到钢银电商的收入结构的变化是很大的。

14、缩减供应链是不是为了冲刺精选层，我看欧冶已经申请创业板获得问询？

答：我们密切的关注欧冶云商的进程。钢银电商慢慢缩减供应链服务业务，逐步以交易为核心，构建自己的交易能力，作为一家民营企业，不可能以无限的资金做供应链服务业务，所以供应链服务业务未来不会是钢银电商的主业，会把精力更多的放在交易端上，从去年到今年，一直在践行结构调整。

	<p>15、数据服务和数据中台的业务，这块有没有一些新的进展？</p> <p>答：客户信息化项目需要现场路演推进落地，上半年由于疫情，目前推进的速度没有达到预期，我们还在努力。</p> <p>16、这块的产品和收费模式是什么样的？</p> <p>答：这块产品是把自已所有的数据端，包括内外部的数据，按照需求设计成为可视化经营决策系统，在经营决策端去提高效率；收费模式：一是开发费，二是后续公司为其持续提供数据，基本上还是以提供数据服务为主。</p> <p>17、以前钢厂里面没有类似的服务？</p> <p>答：没有。以前钢厂是到网上下载 Excel 表（公司提供的基础会员服务），再结合自己的数据和需求，分析形成报告，效率较低。我们现在推出的系统，会根据客户需求设计数据中台管理系统，实时更新，形成可视化报告，所有的数据一览无余，提高决策效率和准确度，提升数字化水平。</p> <p>补充问题：我们这块看空间有多大？</p> <p>答：空间大，大企业基本都需要。</p> <p>补充问题：单个企业的价值量呢？</p> <p>答：大型企业，年收费几十万到上百万都有可能。理论上来说，所有的企业都可以用到，从前期推广的情况来看，管理好的企业对技术服务需求会强一些，这是一个推动的过程，我们要兼顾数据工程师、安装之类的事项，推广到现在，已使用的企业都觉得产品不错。</p> <p>补充问题：咱们现在这个业务有多少客户？</p> <p>答：现在我们做了十几家。由于前期投入较多，在开发过程中会根据客户需求不断调整产品功能模板，产品开发费用相对较高。通过项目开发经验的积累，不断打磨完善系统功能模块，加上工厂工序有相似之处，逐步可以实现系统功能拷贝，项目交付也越来越快，目前通过做成标准化产品，降低开发费用，加快业务推动。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年8月1日