

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：2022-006

| | |
|---------------|--|
| 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 | 招商证券 刘玉萍、石恺 圆信永丰基金管理有限公司 田玉铎 广东恒昇基金管理有限公司 罗娟 上海胤胜资产管理有限公司 王青 玖玖资本 陈惠明、程刚 淡水泉 曹翹楚 上海健顺投资管理有限公司 邵伟 中证鹏元资信评估股份有限公司 伍琴 广东宝新资产管理有限公司 闫鸣 天风证券 张若凡 长信基金管理有限责任公司 林聪 杭州恩宝资产管理有限公司 王炜波 广发基金 李晓博 华林证券股份有限公司 黄沐宗 上海洋杨资产管理有限公司 吴亮 太平基金管理有限公司 田发祥 深圳中天汇富基金管理有限公司 许高飞 |
| 时间 | 2022年10月26日（周三）下午 20:00~21:00 |
| 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年第三季度报告解读 2022年1-9月，公司克服国内疫情散点式爆发对市场经济形成地冲击，实现营业收入590.13亿元，较上年同期增长27.58%；归属于上市公司股东的净利润为1.38亿元，较上年同期下降12.5%；经营活动产生的现金流量净额9.94亿元，较上年同期增长375.57%；归属于上市公司股东的所有者权益为17.08亿元，较上年末增长9.87%。计提股份支付费用3,347.13万元（上年同期3,698.02万元），同比加回后 |

归母净利润较上年同期下降 11.93%。

产业数据服务方面，继续以用户需求为锚，围绕基础数据、数据分析、数字化解决方案三个方面，全面加大投入，提升服务能级。第三季度，产业数据服务业务实现收入 2 亿元，环比增长 32.98%，同比增长 30.93%；前三季度，实现收入 5.02 亿元，较上年同期增长 12.16%。同时，以更全面、更精细、多维度的数据服务体系，帮助用户优化商业选择，提高运营效率。同时为满足客户的多样化需求，公司推出 EBC 服务（主要提供数据治理到数据应用服务，解决数据汇聚和分析研究，辅助企业管理层决策支撑。），帮助企业进行数字化转型，从管理运营中创效，通过“人工智能+大数据”为企业 提供市场走势预测，为企业决策提供数据支撑，对企业数据进行资产化，达到全流程一体化管控，并辅 以企业智慧大屏，为企业全面赋能。另外，公司控股子公司山东隆众信息技术有限公司前三季度营业收入为 8,128.04 万元，较上年同期增长 12.41%。

钢材交易服务方面，公司控股子公司上海钢银电子商务股份有限公司，把握产业数字化、数字产业化机遇的同时，不断升级自身供应链服务能力，拓展供应链服务边界，推动产业数字供应链创新与建设，为钢铁产业上下游用户提供更优质、更便捷、更智能的供应链综合服务。第三季度，钢银钢铁现货交易平台结算量为 1,414.54 万吨，环比减少 7.91%，同比增长 11.96%；前三季度，结算量为 3,974.78 万吨，同比增长 19.03%。

人员方面：截止报告期末，公司员工人数 4,216 人，其中，产业数据服务人员 3,103 人，较上半年年末基本持平，较上年同期增加 200 余人。

二、提问环节

1、三季度产业数据服务增速的原因？四季度产业数据服务业务展望？

答：今年以来，公司产业数据服务收入一直保持增长，第三季度较增速提快，主要是由于公司吸取上半年疫情防控的经验，从六月份 开始外派人员增多，加强客户服务和路演沟通，并缩短会议筹划时间，第三季度会议培训服务收入增长较快。第四季度不确定因素还是很多，如果受疫情影响，很多地方将无法举办会议以及拜访大客户，会影响业务推进进度。但不论怎么样，公司产业数据服务收入增速相对稳定，能够克服困难，保持适度增长。

根据公开的数据显示，对比同行业上市公司，公司近三年的收入复合增长率保持了较好的增速；在人均效能上，在 2021 年以前公司人均效能也较高，自 2021 年起，公司人员进入比较快的扩张周期，加大了品种扩张力度，前期品种有培育周期，从而人效摊薄。我们坚定不移的看好产业数据服务发展的道路，对未来充满信心，我们会毫不犹豫的遵循既定的产业数据服务扩展战略，加大扩张力度。

2、简析公司 EBC 业务产品未来的目标定位，市场空间？产业数据服务业务未来产品维度有没有新的方向？

答：大宗商品信息服务行业的产品在海外相对比较成熟，主要是提供数据的服务。关于 EBC 产品，我们是基于 SaaS 的基础上提供定制化产品服务，我们一边为客户提供基础产品（数据终端）服务，一边为客户提供更好的解决方案，做定制化的服务，服务客户包括大的钢厂、下游用户、建筑公司以及金融公司。做好 EBC 服务的核心，仍然是来自于数据，以及我们对数据的认识，以提供应用级的解决方案。公司按照既定的战略，横向做多品种，纵向做深维度，把质量做好。拥有高质量数据后，提供运用场景服务，才会得到用户的认可。随着产业互联网的推进，实体企业需求增加，未来市场巨大。

高质量、多维度的数据是持续且长期的核心竞争力。公司坚定产业数据服务快速扩张的发展战略，近年来，公司规模不断增加，品种持续扩张，目前已经从黑色、有色、能源化工、建筑材料、农产品扩张至新能源、新材料团队。今年因为疫情，人员扩张速度放缓，但公司在上半年疫情好转后，外派大量人员，仍然保持业务的增长，产业数据服务增长曲线清晰；从产品角度来看，要提高用户体验，核心还是高质量、多维度的数据。

3、产业数据服务今年的人员增长情况和明年的人员规划？

答：公司制定了长期的发展规划，但在业务发展中，也会结合实际情况对增速进行调整。今年因为疫情原因，人员规模增幅不大，加大了结构调整。根据目前判断，明年应该比今年增加的人员多，但比 2021 年会少一些。

4、钢材交易业务的具体情况？

答：钢材交易服务业务方面，公司的战略定位是稳步推进。2022

年前三季度，平台结算量为 3,974.78 万吨，同比增长 19.03%，预计全年超过 5000 万吨。我们今年年初加大了对供应链服务业务结构调整的力度，缩减周期长的业务，增加周期短的业务，同时加大应收账款的回款力度，控制风险。供应链业务将资金更多投入时间较短的业务，带来现金流回款提升，但相应毛利率略有下降。

5、明年钢材交易板块业务怎么看？明年的业务有没有什么计划？

答：钢材交易服务仍然是践行稳步发展的战略，明年平台交易量保持稳步增长，更多的强调交易质量。

6、EBC 产品客单价和目前的体量多少？

答：客单价：数据终端标准版订阅 6.8 万/年；企业版（本地部署）50 万/年，也有带简单开发；异地部署版（带开发）需要招标，100-500 万的都有，普遍 100-200 万。公司半年度报告已披露，数据终端实现收入 3,516.42 万元，目前相关业务开展顺利，增速明显。

7、今年前三季度股权激励费用多少？四季度还有多少要计提？

答：公司前三季度计提股份支付费用 3,347.13 万元（上年同期费用 3,698.02 万元），根据股权激励计划，第四季度预计还需计提股份支付费用约 1,000 万元，最终计提数据将以会计师出具的年度审计报告为准。

8、四季度是否有大额的账龄需要计提？

答：对比 2021 年期末，公司应收账款余额下降了 17 亿，信用减值损失也在下降。今年以来，钢材交易服务业务结构也在发生变化，更加注重风险控制，公司应收账款诉讼中客户主要是央国企，基本没有坏账损失。

9、公司目前是否会启动回购股份？

答：公司自上市以来，凭借自身积累以及股东支持才发展到至今。从财务状况上来看，前期股东的借款已陆续归还完毕，加上公司二期项目主体工程已基本完成，公司的现金流虽然较好，但仍需要留足资金以应付未来业务的发展，目前无回购计划。子公司钢银电商回购计划已公告。

| | |
|----------|---|
| | <p>10、产业数据近两年收入增长速度快，但近两年利润几乎没有增长的原因？</p> <p>答：我们认为产业数据服务收入还有很长的增长曲线，公司产业数据服务业务仍然处于扩张过程中，人员投入加大，费用会相应增长，且根据相关的会计准则，时段服务须按业务合同的履约期限逐月递延计入营收，但相对应发生的主要成本（职工薪酬）已一次性计入当期损益，造成了一定程度的期间收支不配比。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2022年10月27日 |