

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：2022-007

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 <u>上市公司投资者交流活动</u>
参与单位名称及人员姓名	东方证券 浦俊懿、覃俊宁、尹镭鸿、谢忱、马昊、杜佳音 上海和谐汇一资产管理有限公司 凌晨、章溢漫 淡水泉（北京）投资管理有限公司 谢兵 创金合信基金管理有限公司 周志敏 上海东证期货有限公司 顾晶 鹏华基金管理有限公司 张佳 太平资产管理有限公司 邵军 景泰利丰 杨志飞 太平资产管理有限公司 薛梦馨 中欧基金管理有限公司 王颖 西部利得基金 吴桐 富国基金 张啸伟 东证资管 张明宇、王延飞 上海君犀投资管理有限公司 赵俊 申九资产 欧阳沁春 慎知资产 刘越 信达澳亚基金管理有限公司 孔文彬 汇添富基金管理股份有限公司 李泽昱 博时基金管理有限公司 于福江 华宝基金管理有限公司 强超廷 中银基金管理有限公司 张响东 鑫焱创投 陈洪 财通证券资管 包敦文 涌悦资产 成胜 海富通基金管理有限公司 刘海啸 兴业基金管理有限公司 姚明昊 东证自营 黄泓渊 益民基金管理有限公司 姜瑛 国泰投信 Albert 嘉实基金管理有限公司 谢泽林

	<p>光大保德信基金管理有限公司 安鹏  诺德基金管理有限公司 周建胜  金鹰基金管理有限公司 韩广哲  华富基金管理有限公司 陈派卿  申万菱信基金管理有限公司 梁国柱  财通证券资管 邓芳程  横琴人寿 郭雅绮  中国人保资产管理有限公司 马凌云  诚旻投资 王鸿灏  招银理财（上海） 凌润东、赵杰  第五公理投资 郭雷雨  交银施罗德基金管理有限公司 刘元浩  优益增投资 范院勤  中银国际证券资管 阳桦  南方基金管理股份有限公司 孙伟仓  东吴基金管理有限公司 汤立其  元兹投资 黄颖峰  香港京华山一国际 李学峰  中邮人寿保险股份有限公司 朱战宇  国华人寿保险股份有限公司 陈图南  国泰基金管理有限公司 韩知昂</p>
时间	2022年12月5日（周一）下午 15:00~16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书、财务总监：李勇胜  黑色金属产业研究中心总经理：魏迎松  数据业务部总经理：史正磊</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司情况介绍</b></p> <p>公司成立于2000年，于2011年在创业板上市，公司主要从事产业数据服务业务（原信息服务业务），2008年成立钢银电商，自2014年以来钢材交易服务业务高速发展。目前公司两块业务均有独立的团队，钢银电商为新三板挂牌公司。下面重点介绍产业数据服务板块：</p> <p>《“十四五”数字经济发展规划》指出：数据要素是数字经济深化发展的核心引擎。数据对提高生产效率的乘数作用不断凸显，成为最具时代特征的生产要素。</p> <p>公司作为全球领先的大宗商品及相关产业数据服务商之一，作为独立第三方机构，为市场提供可信的交易结算基准价格。并以价格为</p>

核心，构建了贯穿产业链各环节的多维度数据体系，涵盖宏观、供给、流通、需求等，深度挖掘价格波动背后的数据逻辑。20 多年来，始终坚持为市场提供可信的基准价格、高质量的数据服务，力求发展成为全球领先的大宗商品及相关产业数据服务商。产业数据服务坚持既定扩张和投入的积极战略，进一步扎实黑色金属板块的领先优势，并加大对有色金属、能源化工、建筑材料、农产品、新能源、新材料、再生资源等板块的投入力度，品类拓展取得积极成效。

目前，我们已经构建了一个 3000 多人的庞大专业数据采集团队，采集样本超过 10 万家，每日发布 400 多个城市以及港口 900 多个品种的每日价格跟踪数据。过程中，我们严格采用八步流程工作法，配置了 300 多名分析师与研究团队，400 多人的技术开发团队，并同时在 34 个城市设有办事处。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，上海钢联提出了 EBC 的服务，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”为企业提供市场的走势分析，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、一体化的管控，并为企业全面赋能。

公司的“多维度数据”，贯穿全产业链；“AI+卫星遥感与定位”，实现全景调研；“价格和指数”，反映真实市场行情，被业界广泛使用和用于研判价格走势、建立更早更准的行情判断能力、动态分析数据提高利润、实现数字化业绩管理等。公司通过价格、数据、快讯、分析、咨询、会务的产品矩阵，帮助用户在策略制定、风险管理、经营优化、商机发现上占据优势。公司产出高质量的数据，再利用数据进行分析，最终做好用户服务。

公司秉承产业数据服务业务快速扩张理念，到 2021 年末产业数据服务近五年复合增长率达 26.83%，21 年实现收入 6.09 亿元，较上年同期增长 27.67%，其中数据订阅收入 3.33 亿元，较上年同期增长 26.99%；2022 年克服疫情的影响，上半年收入 3.02 亿元，较上年同期增长 2.43%，其中数据订阅服务实现收入 2 亿元，较上年同期增长 31.61%；前三季度，实现收入 5.02 亿元，较上年同期增长 12.16%，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%，线下业务有所恢复。

## 二、钢铁行业数字化应用方向相关介绍

Mysteel 在钢铁行业应用广泛，目前我国钢铁行业所处背景正在发生变化：

1、从增量发展到存量竞争的转变：对数据应用更广，产业链有很多需要再平衡的过程。比如生产工艺上，废钢的快速崛起，未来中国废钢产生量将达一个亿，生产工艺将会发生剧烈变化；区域布局上，北边多，南边少，东边多，西边少，长距离运输带来的物流、仓储、产业链上的浪费；钢材品类过去围绕基础建设为驱动，未来转向制造业驱动。这些都离不开对数据的剖析。

2、从产品导向到客户导向的转变：过去规模竞争、成本竞争是重点，未来则是柔性制造，尤其是在不同区域、不同的生产方式、不同品种结构，需要对客户需求、产品要求、成本节约、购买以及交流便捷性等都需要数据剖析。

3、从沉浸式管理到仪表盘监测的转变：信息时代下，需要更多可视化、更清晰的预警的数据。

数据应用的三个方向：

1、助力管理层面提升，不管是战略定位还是布局调整、内部管理，钢联数据让企业能够更清晰的知道其所在地有多少市场容量、资源禀赋，以及未来趋势，顺应产业结构发展，通过对自身产品结构和服务结构调整等，进而从构成竞争性优势；

2、助力客户产品力提升，如何吸引、响应客户从而深度绑定客户，需要匹配客户使用习惯、技术提升诉求，如何降低库存、减少运输、减少浪费，数据都可以赋能；

3、助力数字化采购营销管理，大宗商品价格天然是多波动的，比如钢铁一年都能有高低 25%的波动，不同类别的商品波动速率和幅度不同，而市场是广阔分散，利用数据可以更精确匹配自身原料供给，确保在正常生产情况下，降低不必要的物流仓储成本，是企业的重要抓手，是研判未来，获取稳定超额利润的依托。

案例：比如公司帮某一家钢铁企业做了整体经营决策系统，从使用情况来看，基本减少 2/3 的供应周期，节约 20%加工成本，综合采购降本 3-5%。

## 三、数据业务情况介绍

今年数据订阅服务中数据终端和数据对接收入增长较块，主要原因是大宗商品在金融衍生品端的市场化推进，比如工业硅等品种的上市，明年碳、废钢等作为金融衍生品将逐渐上市，一系列大宗商品陆续加入金融衍生品交易品种后，整个期货交易品种扩张，今年期货市场交易额和交易量创新高，促使产业用户和投资用户群体对于数据需求的增加。目前钢联在黑色、有色、能源化工、建筑材料、农产品等赛道扎根越来越深，整个行业用户对数据的需求逐步提升。产业客户对于企业的经营从原来经验决策转为用数据作为决策依据，更多的会将钢联相关数据引入决策中，尤其是大型贸易型企业，也在做数字化转型，而且疫情反复下很多企业也在做经营思路和理念的调整。

在数据要素市场方面，今年是数据要素市场的元年，国家相关支持政策落地，数据要素市场化配置加速。国家级数据交易所陆续成立，公司是上海数据交易所数商企业之一，也是上海市数商协会的理事单位。

#### 四、问答情况

1、数据交易所成立后成为数商，数商是什么角色定位？业务及盈利模式？

答：在数据交易所会员单位中可能分为具有数据所有权和经营权的数商企业，或者具有数据的加工权和销售权数商企业，还有数据需求客户，比如银行、券商、产业客户等，既是数据需求者也是数据提供者。在数据要素市场通过国家制定一系列标准，经过持牌的数据交易机构，提高了数据要素企业核心竞争力，推动了数据要素企业可持续发展。

2、数据要素市场未来如果建成，对钢联未来的业务模式和客户群体有怎样的变化空间？

答：数据交易所目前有国家级（北京、上海、深圳）、地域级的（贵阳、郑州）等，现在国内有近 60 家，还有行业级数据机构。国家级承担数据交易体系建设，制度的颁布和实施，促进政企数据公开使用和销售。上海钢联是大宗商品领域非常重要的数据服务提供者，公司采集该领域数据并发布，交易所会先进行数据确权，再挂牌进行交易。以往都是点对点和客户进行数据产品销售，未来可能通过交易所，

在国家颁布的规范下进行销售，扩大和提高了数据购买使用需求，简化采购流程。

3、钢铁领域是怎么采集数据的，从哪些维度进行衡量数据的质量？

答：公司的铁矿石价格指数是国内首家通过国际证监会组织认证的价格指数，现在螺纹钢、焦煤焦炭也通过了认证，每年德勤进行审计，其他品种也是参照这个标准执行，形成相应的价格指数。另外，今年公司编制的《钢铁价格指数编制准则》获评 2022 年“上海标准”，是国内首个规范性指导钢铁行业价格指数编制方法论的企业标准。

公司数据采集团队遵循清晰完备的方法论与标准化的采集流程，致力于市场提供准确、及时、全面的数据。公司持续推进内容的标准化建设，推出八步流程工作法：1) 市场调研：选择代表性指标；2) 建立样本库：选择产业链上中下游全覆盖；3) 采集与入库：通过采集团队通过存储系统，满足留痕和安全；4) 验证与分类：核查交易真实性，多维度数据相互验证；5) 样本标准化：对非标样本数据进行标准化处理；6) 离群值处理：依据缜密的统计学方法，删除离群值样本；7) 数据编制：遵循严格的方法论；8) 数据发布：通过网站、数据终端、APP 发布。这是我们数据产品形成的八步流程工作法，且通过了上海市标准的验收。

4、在评估数据价值时能发挥什么作用？

答：假设钢联是自来水生产公司，按照市场统一标准做了酸性、碱性、中性自来水，但作为自来水生产公司是有很强能力把水质、等级进行再次区分，以往为什么没做，因为客户需求不够迫切。中国经济未来发展需要精细化管理，我们的应用场景来源于客户的需求变化，做细做精。例如 OTC 市场，大宗商品价格天然多波动，需要降低交易成本。如何采用一个标准来减少谈判和博弈，让交易更便捷，甚至围绕不标准的衍生品做 OTC 市场，是未来中国乃至世界的突破口。在钢铁行业我们已经实现了大量的客户引用钢联不同区域、不同品类的价格指数作为基准，作为结算方式，所以在我们是以价格为中心的多维度价格数据体系这个背景下，客户需要知道影响价格指数的诸多要素，这是我们突破的重要方向。包括我们的多品类布局，也是延伸和复制，是未来的重要突破口。

	<p>5、未来对数据产权的保护得到增强，变现能力是否有更大空间？</p> <p>答：我们的目标致力于产业数据业务的高速扩张，围绕产业链“百链成纲”。目前国内尊重知识产权环境越来越重视，数据交易所成立也为数据确权背书，为公司带来更多的客户群体。</p> <p>6、公司的壁垒和竞争力？</p> <p>答：首先，大宗商品全产业链服务：形成了以黑色金属产业龙头，兼顾有色金属、能源化工、建筑材料、农产品、新能源、新材料、再生资源等多元化产品领域，现已成为国内黑色金属产业链布局最全面的公司之一，有利于带动公司其他板块业务的协同发展。其次，产业链服务模式可复制：公司具备行业领先的数据采集、数据积累和标准化体系优势，具有科学完备的方法论，标准化的工作流程，构建了可复制的增长模式，成功复制黑色板块的标准化工作模式到其他商品板块，基本实现了五大板块的全覆盖，相互验证和赋能。第三，我们拥有 3000 多人的数据采集团队，已建立起一支经验丰富、结构合理的管理团队，主要高级管理人员和主要部门主管在相关领域均拥有丰富的从业经历。</p> <p>7、其他产业链的布局情况？</p> <p>答：人才是核心竞争力，公司不断引进人才，扩张过程中关注两个要素，一个是收入增幅匹配，一个是管理能力匹配。没有划分优先发展板块，根据自身步伐来走。目前各个产业链都保持稳步推进，会根据市场变化去调整经营策略。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 12 月 6 日