

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：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <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	西部证券 邢开允 赵宇阳 中银国际 常思远 国金资管 冯轶舟 国泰基金 徐毅梁 汇华理财 张运昌 建信保险资管 杨晨 中邮保险 朱战宇 海南泽兴 李思远 华夏未来 郑诗瑶 信达澳亚基金 孔文彬 新华资产 李征 东证融汇资管 姚远 诺德基金 孙小明 长江证券 肖知雨 申万菱信基金 廖明兵 宽远资产 张浏 人保资产 吴若宗
时间	2023年1月12日（周四）下午 15:00~15:50
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	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、公司介绍 公司主营业务主要分为产业数据服务和钢材交易服务两大块业务，近年来，公司践行产业数据服务业务快速扩展，钢材交易服务业务稳步增长的发展战略。从2022年前三季度实际情况来看，在这两块业务都实现稳步增长，并达到了相应的预期。 二、问答环节

1、《企业数据资源相关会计处理暂行规定（征求意见稿）》的推出，以及上海数交所相关工作推进，从会计准则实际调整来看，您觉得今年年报会依据新的会计准则调整吗？

答：目前没有接到相关会计政策调整实施具体时间通知，没有调整的依据，对公司年度报告没有影响，具体将依据会计准则推行实施的有关规定进行会计处理。目前数交所相关政策、制度尚在逐步制定中，公司作为数商企业之一，积极参与相关制度制定地研讨。

2、以后数据购买方，会将数据采购当期的成本，调整到存货或者无形资产摊销，节省出来的报表的成本，您觉得后面多大比例变成数据的采购需求？从自身角度来看，我们在会计准则实施后，收入和成本错配，具体的调整空间有多少？

答：作为行业参与者，我们理解，国家推进数据要素，从政策上来看，不管是作为公司提供数据方的企业，还是使用方的企业，随着各行各业对数据要素的重视，会呈现数据需求的增加，数字化管理会给企业带来管理效率和盈利水平的提升。从国家推出的《征求意见稿》的相关政策来看，准则的实施后，用户采购的数据可以计入无形资产纳入资产化处理，减少了对当期利润的影响，能更好地反映企业的价值。

从上海钢联本身来看，我们认为数据市场还是很大，公司对标的普氏能源资讯，2021 年营收近 60 亿美金，和公司体量差距很大。我们也建立和制定了产业数据服务的发展战略，未来在持续保持增长的情况下，费用按照无形资产使用年限分摊和收入成本的配比问题，报表会更好的反应当期的情况。具体的调整空间可以参考公司的研发投入和合同负债递延收入预收款，具体将依据会计准则推行实施的有关规定进行会计处理。

3、数交所方面，他们有简单的规则披露出来，您觉得作为数商企业，他的商业模式有哪几种，会有哪些业务形式和形态？

答：作为数商企业，各企业有不同的特点，商业模式主要看提供的产品分类、计价和销售方式，且各类企业的数据未来如何确权、登记和实施“三权分置”等，都会有相关的具体规定。但是数据要素提出后，未来企业价值评估有很大的变化，最终企业拥有的数据资产的如何评估，数据资产的潜在价值，可能在交易或者变化的时候才能体现出来。

从钢联来说，我们还是立足主业，继续践行产业数据快速扩张，交易板块稳步推进的发展战略。我们在数据的品种上，几乎覆盖了所有大宗商

品，围绕着用户需求在基础数据服务的基础上衍生数据分析服务，以及数字化整体解决方案，全面加大投入，提高服务能级，数交所的设立可能会给销售模式带来改变，但从公司本身的业务模式来看，没有发生大的变化。

4、您觉得公司的核心竞争力在哪里？

答：从我们目前来看，公司核心竞争力体现在①在覆盖面上，我们几乎覆盖所有的大宗商品。②在数据源上，目前超过 3000 多的采集人员，增加了卫星遥感、航运货流等另类数据的标注，结合 AI 技术，将过去难以察觉的产业链动向清晰呈现。③在数据质量上，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，也是公司所有产业链数据质量的基础性支撑。且公司 2019 年作为中国第一家取得国际证监会组织（IOSCO）认证的大宗商品数据服务商，接轨国际先进水平，目前铁矿石、钢材、焦煤焦炭系列价格指数均通过了 IOSCO 认证。④用户服务方面，公司非常关注用户获取和使用数据的便捷性，比如公司将庞大的数据整合到钢联数据终端，提高用户使用效率，同时，公司拥有 300 多名分析师，为客户提供数据分析和解读服务。助力用户的发现商机、提高决策效率等。公司自成立至今，二十多年来，产业数据服务坚定不移地对数据采集加工能力进行投入，始终不断的提升我们的服务。

5、如何看待钢银电商的商业模式对于资金的需求性？毛利率保持在 1%的水平，后续是否会受到产业波动的影响？

答：虽然近几年我们提到了钢材交易服务稳步发展，我们的决策没有以往那么激进，更加关注风控。近几年公司财务费用在持续下降，并归还控股股东借款，但公司交易量还是保持稳定增长。从公开的数据来看，前三季度结算量增长 19%，全年能够达到 5000 万吨规模，其实交易量还在上升，我们的资金量在下降。从这方面来看，我们的交易也不是完全靠资金推动。钢银电商有寄售业务和供应链服务业务，寄售业务结算量占比约 60%，供应链服务业务基本上是赊销的模式。从资金获取来看，我们缩短了回款周期，近几年做到了经营性现金流净额为正。从业务上来看，我们一直要做有质量的交易，希望做更多更好的服务，致力于单吨服务费的提升。对比市场上可比公司，我们作为钢铁电商，毛利率水平基本与市场水平保持一致。

6、目前商业模式两种，交易平台品类是钢铁，品类扩张方面有什么想法呢？

答：目前公司没有拓展其他交易品类的计划。从 2022 年来看，钢银电商平台交易量超过了 5000 万吨的规模，渗透率还不是特别高，目前仍然是在夯实风险控制系统的基础上，稳步拓展业务，尚有较大的增长空间。

7、我们在产业数据服务板块除了目前的商业模式，会拓展新的商业模式吗？

答：我们制定了“百链成纲”的发展战略，“横向扩、纵向延”，横向加大品种扩张力度，纵向产业链不断的做深做精做透。目前只要市场上有需求的大宗商品交易我们都会做数据服务，公司根据客户需求的变化，提供多元化服务。不管是产业客户还是金融客户，我们未来最终希望形成数字化经营管理的解决方案，为企业赋能。

从商业模式来看，随着用户需求的不断的增加，会有一些小的调整 and 变化，但总体还是围绕着技术、数据分析和数据化的解决方案这三个方面。

8、数据并表，对公司的影响，是否可以量化？

答：目前会计准则还没有落地，如果公司能够保持高速增长，总体会给企业报表带来好的表现，未来可期。

9、数据交易，未来几年的规模？

答：从指标来看还是围绕公司股权激励的目标安排。

10、从利润率来看，近几年能达到什么水平？

答：从本身来看，产业数据服务毛利大概在 60%左右，从整体扩张的步伐和增加的人员进度，本着两个原则，做动态的调整，包括板块营收增幅以及管理人员能力的匹配。产业数据服务收付实现制收入在 15-20 亿的时候利润率不会有大的变化，还要 3-5 年的时间。

11、大宗商品方面受到宏观经济波动影响很大，您觉得在钢铁的一个上行或者下行周期的话，公司如何做能够更好的适应大宗商品周期的波动？

答：2022 年各行各业波动都比较大，从公司本身来看，公司克服了相关影响因素，践行了业务战略发展思路。在行业波动发展中，大家可能更

	<p>需要行业数据，以及对行业数据的解读。我们针对客户在市场波动中提出的各种需求，不断提升服务能级，提供相关服务。我们提供的产品有价格、快讯、日报、周报、以及组织线上线下会议解读，为客户提供投研分析和咨询服务等，从服务来看，我们力争做好满足客户需求全方位服务，并提供相应的解决方案。</p> <p>12、目前上海数交所发展比较快，其他地区比较慢，您觉得未来是各地数据交易所都要去参与吗？</p> <p>答：我们本身数据已经实现变现，上海数交所也是国家级交易所，我们参与其中，是数商单位之一。数据交易所主要是拓展了销售渠道和增加公司影响力，各地数交所均有各自的特色，我们的产品几乎覆盖所有大宗商品，未来我们会结合业务需求以及各地数交所交易特色，参与相关数据的交易，增加公司产品的营收和影响力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年1月13日