

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： 2023-004

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2023年4月20日(周四)下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长：朱军红 董事、总经理：高波 独立董事：周旭 董秘、财务总监：李勇胜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、钢银股价连续低迷，业绩也停滞不前，而对手欧冶云商发展迅速，请问钢银电商如何做大做强，未来有何发展规划？</b></p> <p>答：您好！钢银电商致力于互联网、物联网、大数据、云计算、5G、人工智能等新技术与传统产业的深度融合，依托科技串联上下游，实现促进产业降本增效和“让钢铁流通更便捷、更安全”的愿景使命。以钢铁电子商务为基础，产业大数据为支撑，整合产业链资源，构建集数据信息、交易结算、供应链产品、仓储加工、物流配送、SaaS 为一体的综合服务生态体系。敬请关注！</p> <p><b>2、您好，能否简单介绍钢材寄售交易服务的交易流程？货物和货款的转移的重要节点有哪些？</b></p> <p>答：您好！钢材寄售交易服务的交易流程：1) 商家确认拟出售产品并通过平台审核或业务人员协助进行挂牌；2) 客户选购或由业务人员向客户营销；3) 客户确定购买意向并线上签署《电子交易合同》，平台同步与商家确认并线上签署《采购合同》；4) 客户向平台全额支付货款，平台在收到货款后向</p>

商家全额支付货款；5) 钢银平台向商家与客户出具放货通知单；6) 客户根据放货通知单在产品所在仓库进行提货或由平台提供配送服务，实提情况反馈信息至平台；7) 平台根据反馈信息确认货物实提情况并分别与商家和客户结算与开票。谢谢关注！

**3、2022 年钢材交易每吨手续费多少钱？**

答：您好！钢材交易手续费根据商家实际交易情况协商确定在 2-10 元不等。谢谢关注！

**4、为什么钢银平台交易量增加，利润反而降低了呢？**

答：您好！主要原因是：一是 2022 年钢铁行业面临下游需求减弱、成本压力增大，整个行业呈现效益大幅下滑；二是钢银电商根据市场形势变化，主动调整供应链业务产品结构，将有效资源转移至周转快、效率高的产品上，从而影响了一部分营业利润。谢谢关注！

**5、公司上个月和百度文心一言专家商谈，是否会在业务中引入 AI 大模型的能力？**

答：您好！公司聚焦主业，并保持对新技术的关注，目前公司已经在产品中应用 AI 技术提高用户体验及产品价值。未来，我们会与相关方加强合作，购买相应技术产品，做私有化部署，并嫁接到运用上，增加用户体验。谢谢关注！

**6、您好，我了解到公司掌握大量产业数据，请问贵司数据变现渠道有哪些，您对这些渠道收入增长率的预期是怎样的？**

答：您好！公司将多年的积累数据清洗、加工、入库，形成数百万的数据指标，并持续更新服务于客户。多层次的数据产品供会员订阅（网页端、APP 端、数据终端、数据对接和定期报告）以及研究咨询报告等服务于不同类型的客户，为客户赋能。公司目前营收均来自于自销，未来产业数据服务收入预期情况以 2020 年为基数，复合增长率不低于 20%。谢谢关注！

**7、董秘您好，请问 2022 年钢材交易板块业务的毛利率下滑的原因是什么？2023 年会有回升吗？**

答：您好！2022 年钢材交易板块业务的毛利率下降的主要原因是 2022 年钢铁行业面临下游需求减弱、成本压力增大，整个行业呈现效益大幅下滑，钢银平台的销售毛利率也有所下降。谢谢关注！

**8、公司再三强调电商供应链服务主要对象是央国企，基本不会有坏帐，但年报为何还有 7 千万左右的坏账准备，是不是未来这些钱还是大部分可以收回来的？**

答：您好！公司一直非常重视对应收账款的管理。计提减值准备是指资

产未来可能流入企业的全部经济利益低于该资产现有的账面价值，而在会计上对资产的减值情况进行确认、计量。虽然公司控股子公司钢银电商供应链服务的主要对象是央国企，但是减值准备仍需按规定的确认标准和方法予以计提。减值准备的计提与各类资产的期末余额直接相关，是一个时点的数据，期末会根据实际余额给予计提或转销。谢谢关注！

**9、市场传言，钢银电商对外转让是真的吗？**

答：您好！公司重大事项请以公司公告为准，谢谢关注！

**10、钢银电商还准备独立上市吗？**

答：您好！钢银电商目前无上市计划，谢谢关注！

**11、领导，您好！我来自大决策，能否简单阐述一下，AI 对公司业务的赋能情况？**

答：您好！作为互联网企业，公司一直关注 AI 新兴技术的应用场景，已经应用在公司的内外部产品和系统中，且取得初步成效。如智能采编平台、智能搜索推荐系统、内容生成引擎和大宗商品价格 AI 预测等。公司始终关注用户获取、使用数据的便利性，资讯网站、APP 和“钢联数据”终端产品中利用知识图谱、NLP 和深度学习等 AI 技术，提供强大的搜索和推荐功能，让用户更为高效地工作。此外，公司目前基于“小模型”开发应用产品，也尝试基于开源的大语言模型和第三方服务，目前具备初步 AIGC 的能力，实现资讯内容的自动生成或辅助生成，低成本提高公司的内容生产力，并提高编辑人员的工作效率。未来，我们会与相关方加强合作，购买相应技术产品，做私有化部署，并嫁接到运用上，增加用户体验。谢谢关注！

**12、按照数据资产入表征求意见稿解读，是不是今年的投入（含研发、管理和销售费用）如果明年才确认收入，那么明年才确认收入所对应的投入是不是也要明年才确认成本？**

答：您好！根据《企业数据资源相关会计处理暂行规定（征求意见稿）》，  
企业内部使用的数据资源，可以确认为无形资产，发生的成本分摊计入，直接影响当期利润；  
企业日常活动中持有、最终目的用于出售的数据资源，符合相关规定的定义和确认条件的，可以确认为存货。在按照存货准则将其成本结转当期损益时，有可能解决公司收付实现制收入与权责发生制收入的差异问题，也就是未来年度待确认收入对应的成本在未来分摊。您可以这样理解，但实际执行将依据会计准则推行实施的有关规定进行会计处理。谢谢关注！

**13、公司 2022 年计提多少股权激励费用？若 2023 年满足激励条件，2023 年还需要计提多少？**

答：您好！2022 年母公司股份支付费用为 761.81 万元。根据 2021 年限制性股票激励计划方案，2023 年股权激励费用约 2,340 万元，具体以审计报告为准。谢谢关注！

**14、公司股权激励一期因股价与行权价倒挂，致绝大多数核心员工放弃，二期又业绩不达标而取消。请问这样的股权激励对核心员工有何意义？未来有什么方案来激励核心员工？**

答：您好！公司管理层有信心能够完成 2023 年股权激励目标，实际经营情况以年度审计报告为准。谢谢关注！

**15、今年能源化工按收付实现制预计增长 50%，去年才增长 13%，为什么？**

答：您好！2022 年受经济环境低迷等因素影响，隆众资讯收入未达预期。2023 年，在经济复苏整体向好的环境下，能源化工板块收付实现制的收入预计能够达到 50% 的增长。谢谢关注！

**16、数据资产入表征求意见稿已发布近四个月了，内容也是比较详细。请问入表预计对公司利润影响多少？**

答：您好！根据《企业数据资源相关会计处理暂行规定（征求意见稿）》，企业日常活动中持有、最终目的用于出售的数据资源，符合相关规定的定义和确认条件的，可以确认为存货或无形资产。该政策的实施，将有可能实现公司数据资源作为资产入账，能更准确地反映数据相关业务的实际经营情况，对公司的有积极影响。实际执行将依据会计准则推行实施的有关规定进行会计处理。谢谢关注！

**17、去年资讯业务预收账款余额是多少？**

答：您好！公司已在年度报告的“合并财务报表项目注释”中“营业收入和营业成本”章节，详细披露对应时点已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务相应的收入情况以及未来几年收入确定的金额。产业数据服务，2022 年报告期末已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为 40,294.44 万元。谢谢关注！

**18、公司原有能化团队，隆众也有，两者是如何协同的？为何不整合来提高效率？**

答：您好！公司和隆众资讯在能化领域从事的业务在品种以及地域上有不同的侧重。公司围绕“百链成纲·千帆竞发”战略主题，横向通过覆盖更多的产业与品种，打开新的增量空间；纵向深挖数字化决策应用场景，支撑用户关键业务的成功。公司通过标准化体系建设，保证了可复制的增长模式，产品技术平台上，以用户为中心迅速响应，敏捷有序地扩张发展。谢谢关注！

	<p><b>19、请详细介绍下分行业数据交易平台，及公司若成为交易平台所带来的商机？</b></p> <p>答：您好！产业数据服务，现在公司主要是卖自己产品。如果存在分行业的交易平台，行业内的数据可以互推。任何一家公司不可能拥有所有数据，我们既是买方又是卖方，将来还能成为数据代理商，且较熟悉谁有数据需求和向谁采购数据，对用户实现一站式服务。谢谢关注！</p> <p><b>20、电商今年成交量约在 6000 万吨，是怎么推断出的？</b></p> <p>答：您好！钢银电商按照 2022 年的结算量接近 5,300 万吨，目前钢材交易服务业务已经进入比较稳定的发展阶段，参考 2022 年交易量增幅测算，2023 年力争做到 6,000 万吨。谢谢关注！</p> <p><b>21、隆众未来定位是独立上市，还是由钢联购回其他股权？</b></p> <p>答：您好！隆众资讯目前无上市或股权变动计划，谢谢关注！</p> <p><b>22、隆众去年盈利了吗？预计今年能盈利吗？</b></p> <p>答：您好！隆众资讯 2022 年净利润为-2,234.60 元。2023 年随着营业收入的增长，盈利情况会逐步改善，具体情况请以公司定期报告为准。谢谢关注！</p>
附件清单（如有）	
日期	2023-04-20