

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： 2024-004

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
参与单位名称及人员姓名	招商证券股份有限公司 刘玉萍、林语潇 中信建投证券股份有限公司 张敏 北京诚旻投资有限公司 王鸿灏 国联证券股份有限公司 黄楷 海通证券股份有限公司 朱瑶 杭州长谋投资管理有限公司 李谦 鸿运私募基金管理（海南）有限公司 张丽青 诺德基金管理有限公司 孙小明 上海混沌投资（集团）有限公司 黎晓楠 上海玖歌投资管理有限公司 赖正健 上海理成资产管理有限公司 汪文翔 上海睿郡资产管理有限公司 程义全 上海耶诺资产管理有限公司 沈雷 西藏长金投资管理有限公司 陈嘉琪 信泰人寿保险股份有限公司 刘跃 循远资产管理（上海）有限公司 田超平 银华基金管理股份有限公司 刘宇尘 粤佛私募基金管理(武汉)有限公司 曹志平 长江证券股份有限公司 肖知雨 长信基金管理有限责任公司 胡梦承 郑州市鑫宇投资管理有限公司 王宇英 富国基金管理有限公司 陈天元
时间	2024年8月27日(周二) 下午 15:00~16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	1、董事长：朱军红 2、董秘、财务总监：李勇胜
投资者关系活动主要内容介绍	<b>公司就 2024 年半年度情况介绍如下：</b> 2024 年上半年，公司积极适应变化的市场环境，提高企业的竞争力和可持续发展能力，并加强风险管理应对大宗商品价格波动的风险挑战，同时强化线上线下相结合的客户服务能力，着力提升服务质量及管理效能。

公司实现营业收入 4,389,523.36 万元，对比上年同期增长 12.43%；归属于上市公司股东净利润 8,397.26 万元，较上年同期下降 29.41%（主要是子公司钢银电商“其他收益”政府补助的减少和“税金及附加”增加）。经营活动产生的现金流量净额 62,584.32 万元，加大应收账款的清欠力度，加强风控，货款回笼增加。

产业数据服务：入选国家数据局首批 20 个“数据要素×”典型案例、质量管理模式荣获“上海市质量金奖”、“小钢”数字智能助手正式上线等，实现收入 38,133.61 万元，较上年同期下降 3.6%（主要是围绕钢铁板块建筑钢材商务推广收入的减少）；但数据订阅收入 23,084.07 万元，较上年同期增长 4.76%；投资设立越南孙公司，服务产业客户“走出去、引进来”，实现境外收入 2,113.22 万元，同比增长 22.46%。

钢材交易服务：提升平台风控管理能力和运营效率，钢银电商平台结算量 3,217.76 万吨，较去年同期增长 16.23%。钢材交易业务营收 4,351,213.24 万元，较上年同期增长 12.60%；归属于钢银电商股东净利润 10,358.20 万元，同比减少 35.79%；主要是受消费端下降幅度大于供应端产量缩减的影响，钢铁行业的价格和利润仍处于历年较低水平，整体经营压力加大，业务利润收窄，同时受政府补助到账的因素影响。

另外，数据资源入表情况，遵循谨慎性原则，关注初始和后续计量的准确性，本报告期未入表，但在财务报告附注中对数据资源予以披露。后续公司仍将关注相关会计处理实施细则的变化和加强数据资产管理、盘点拥有的各项数据资源、实现价值最大化的目标。

下半年工作，践行战略、突进破局、行稳致远。产业数据服务有序扩张，数据业务已涵盖八大行业的多个环节和领域，形成了完整的产业链和生态系统，并不断深化数据应用场景，去推动传统产业的数字化转型和升级。公司数据产业内部各个环节相互依存、相互促进，形成了紧密的合作关系，力争不断地衍生新的技术、产品和服务。钢材交易服务稳步增长，在行业周期下行的背景下，钢银电商发挥钢铁电商平台在整合供应链资源、降低交易成本、提高交易效率等方面的重要作用，以提升客户服务能力与风控能力为抓手，在政策推动和技术创新的双重作用下，继续拓展市场空间，为钢铁产业链上下游企业提供更加全面、高效的服务。

公司就投资者在本次电话沟通会中提出的问题进行了回复：

**1、2024 年上半年营收保持稳健增长，其中产业数据服务略微下降，数据订阅服务有所增长，能否拆一下哪些品种增长比较快？细分增速的差**

**异化，以及后续这一块的市场拓展和投入的侧重点？**

公司产业数据服务中黑色板块在整体营收比例中占比较大，上半年黑色金属收入下降幅度较大，其他产业板块保持持平或略有增长。公司自成立以来，从钢铁起步，如今已横跨八大产业——黑色金属、有色金属、能源化工、农产品、建筑材料、新能源、新材料、再生资源，始终践行“百链成纲·千帆竞发”的发展战略，横向上通过覆盖更多的产业与品种，打开新的增量空间；纵向上深挖数字化决策应用场景，支撑用户关键业务的成功。各产业链在共享的方法论体系、产品技术平台上，以用户为中心敏捷有序地扩张发展。

**2、AI 应用方面有没有接近商业化的阶段化的成果？我们在平台上加入 AI 功能，我们会提升客户单价吗？**

目前 AI 价格预测在公司为客户提供的 EBC 服务系统里面获得了应用和收费，此项目在往年项目中一直有所运用，随着 AI 技术的提升，公司持续优化迭代相关产品。公司基于大语言模型及 AIGC 技术的前沿探索成果——“小钢”数字智能助手 1.6 版本正式上线，主要面向我的钢铁网的正式用户，用户通过与智能助手交互对话的方式，获取价格、数据、资讯、报告、会议等内容服务，以提升用户体验，不额外收取费用。

**3、寄售服务业务营收下滑的原因？以及这块业务未来的规划。**

公司半年度报告中“寄售服务业务”包括一般寄售和预付寄售，其中一般寄售为净额法核算，预付寄售为总额法核算。2024 年上半年，钢银电商积极应对行业波动、控制风险，预付寄售交易量减少，故而上半年营收下降。钢银电商以交易为核心，构建钢铁全产业链智慧生态型服务体系。

**4、公司上半年实现境外收入 2,113.22 万元，下半年会不会有更多的资源和倾斜？**

公司产业数据服务业务上半年海外收入同比增长 22.46%，并在越南投资成立了孙公司。目前公司海外业务区域总部主要以新加坡为核心，产业数据服务收入来源主要为欧美企业；设立越南公司，旨在拓展东南亚大宗商品的价格信息采集和指数运用，更好地服务全球市场。

**5、未来的人员规划？**

践行战略、突进破局、行稳致远。2024 年，结合内外部环境变化，综

	<p>合产业数据服务板块发展情况，酌情调整人员招聘力度，基本维持现状。</p> <p><b>6、线下业务的增速下降的原因？</b></p> <p>在宏观经济、市场环境等多重因素影响下，23年上半年情况较为特殊，24年大宗商品产业用户的参会意愿和投入积极性有所下降，线下会务推广以及建筑钢材网页链接服务收入均有所影响。</p> <p><b>7、数据资产入表的规划？</b></p> <p>遵循谨慎性原则，关注相关政策的细化，加强数据资产管理，研讨初始和后续计量的准确性。</p> <p><b>8、钢联和万得签署的合作协议开展情况？</b></p> <p>公司与万得战略合作主要是通过钢联特有的大宗商品数据打造符合金融市场客群的产品及服务，并不断巩固和发掘合作空间，携手促进共同发展。目前尚在推进中。</p> <p><b>9、数据订阅服务中，ARPU值下滑的原因？</b></p> <p>因公司产品细化，细分品种收取的会员费定价存在差异，同时小微产品用户也会拉低整体ARPU值。产品价格其实没有变化。</p> <p><b>10、钢银电商上半年收入和现金流表现不错，收入增长的持续性原因？</b></p> <p>钢银电商主要是以交易为核心，提升平台交易的服务能力；秉承以零售为主的核心价值，实现降低交易成本、提高交易效率。公司持续优化交易结构，致力稳健发展。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024-8-27