

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： 2025-003

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 应瑛/张敏 海通证券股份有限公司 杨林/朱瑶 百川财富（北京）投资管理有限公司 唐琪 北京中泽控股集团有限公司 刘军洁 方正证券股份有限公司 刘斐 共青城鼎睿资产管理有限公司 王可丹 海南君阳私募基金管理有限公司 张春龙 杭州长谋投资管理有限公司 李谦 红杉资本股权投资管理（天津）有限公司 闫慧辰 鸿运私募基金管理(海南)有限公司 张弼臣 湖南源乘私募基金管理有限公司 胡亚男 华夏财富创新投资管理有限公司 刘春胜 华夏基金管理有限公司 胡斌 昆仑健康保险资管 周志鹏 宁波梅山保税港区信石投资管理有限公司 韩林和 青岛中航赛维投资有限公司 吕政和 上海大朴资产管理有限公司 倪文涛 上海鹤禧投资管理有限公司 秦周丹 上海赛伯乐投资有限公司 程凯 上海天猷投资 曹国军 深圳创富兆业金融管理有限公司 吴赞宇 深圳市明达资产管理有限公司 黄俊杰 深圳市三木投资有限公司 涂俊辉 苏州龙远投资管理有限公司 李声农 天弘基金管理有限公司 白宜清 同泰基金管理有限公司 董万江 循远资产管理（上海）有限公司 田超平 招商基金管理有限公司 马思瑶 浙江龙航资产管理有限公司 姚文峰 智同道合资本 曾喜平 中信证券股份有限公司 朱珏琦 中银三星人寿保险有限公司 邵菁菁

	重庆德睿恒丰资产管理有限公司 江昕
时间	2025年4月3日进门财经电话会议
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 证券事务代表：谢芳
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>公司就 2024 年年度报告等情况进行了介绍：</p> <p>2024 年，公司积极应对市场环境的变化，持续提升服务质量及管理效能，聚焦 AI 技术与垂类大模型深度应用，为全球市场提供可信赖的大宗商品基准价格体系与高质量数据服务，通过各项产品和服务，助力用户洞察先机并规划未来。同时，数字化供应链的集成服务价值逐步显现，帮助客户在钢价下行周期降本增效，提高企业竞争力和可持续发展能力。公司实现营业收入 813.35 亿元，同比下降 5.77%；归属于上市公司股东净利润 1.61 亿元，同比下降 32.87%，主要受业务毛利率略有下滑、政府补助减少及坏账准备计提增加影响；经营活动现金流量净额 18.86 亿元，同比增长 1577.47%，主要系子公司钢银电商加强应收账款清收，并缩减供应链预付账款规模。</p> <p>1、产业数据服务：实现收入 7.81 亿元，同比下降 2.53%；其中数据订阅收入 4.60 亿元，同比增长 4.82%，境外收入 0.44 亿元，同比增长 40.05%；付费用户数 31.91 万个，同比增长 1.09%；互联网增值服务 ARPU 值（含税）1,528.41 元，同比增长 3.69%；重要子公司隆众资讯实现收入 1.61 亿元，同比增长 3.31%。</p> <p>2、钢材交易服务：平台结算量为 6,033.81 万吨，同比下降 5.19%；钢银电商实现收入 805.49 亿元，同比下降 5.80%；注册用户数 19.43 万个，同比增长 6.63%；活跃用户数 2.50 万个，同比下降 16.58%；平台商家数量 1.13 万个，同比增长 8.35%；平台交易订单数为 124.11 万笔，同比增长 23.76%。</p> <p>2025 年，公司将围绕“深耕”主题，强化质量与标准化建设，通过数据质量升级、行业覆盖扩展及场景化应用深化竞争优势，积极拓展海外市场；构建大客户战略决策支持体系，完善垂类大模型“钢联宗师”及智能助手“小钢”，深化 EBC 产品与客户知识库融合，加大 AI 投入并整合数据、知识、研究和技术形成完整解决方案。钢材交易服务将着力提升市场份额与吨钢服务费，推进贸易模式创新。</p> <p>会上对投资者在本次电话沟通会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请详细展开 AI 技术在产品赋能方面的进展？以及降本增效的期望</p>

成效？

答：公司会加大垂直领域的 AI 研发投入。在内部降本增效方面，AI 技术主要用于基础信息采集后的加工和分析报告生成。目前“小钢”机器人的报告生成已达到初级分析师水准，目标是到今年中后期达到中级分析师水准，年底或明年上半年达到高级分析师水准。AI 技术的应用将减少开发成本，提高开发效率，同时分析师人员会有更多的时间去服务大客户，挖掘和理解客户需求。

在产品赋能方面，AI 技术主要应用于用户搜索和大用户结合自身经营数据的应用场景。公司已与多家用户测试过应用场景，将 AI 技术植入 EBC 系统中，让企业结合自身数据进行分析，提高报告质量，以更好地做企业的经营决策。

未来实施过程中也可能存在其他不确定因素，请各位投资者关注业务发展不及预期的风险！

2、EBC 主要用户群体？

答：EBC 用户群体大多是大型企业，如钢铁企业（南钢、华菱等）、能源化工企业（中石油、中石化等）和新能源头部企业等。

3、海外业务去年增长较快，未来发展规划如何？

答：产业数据服务业务海外收入目前基数较低，未来公司会大力发展海外业务，已在越南设有子公司，建立本地化服务体系，提升区域市场响应能力。海外客户主要是海外的金融机构及大型企业，公司数据产品在海外已具有一定竞争力。

4、产业数据服务收入结构有何变化，未来战略如何调整？

答：产业数据服务收入受钢铁行业整体环境影响，去年小幅下滑。从板块角度来看，钢铁行业建筑钢材数据服务下降比例较高；从产品角度来看，商务推广服务业务收入下降较多，但数据订阅服务收入整体仍然保持增长。后续会加大对重点客户的服务，加大拓展有色、能源、化工等行业数据服务，提高市场份额。

5、AI 对数据采集有何影响，公司人员规划是怎样的？

答：AI 能提升公司对公开数据采集的效率，但对公司核心数据采集影响不大，主要是由于 AI 还难以替代人和人之间的交流。今年人员规划基本

保持稳定,技术方面会增加 AI 相关高端人才;采集和分析师人员基本不变,未来分析师可能会花费更多的时间去服务于大客户。

6、钢材交易服务中订单金额和消费频次变化的原因是什么?

答:因钢材市场价格下降,企业为降低风险选择多批次、小批量采购,导致消费频次提升,订单金额减少。

7、公司应收账款减值损失情况如何?

答:公司一直非常重视对应收账款的管理,通过诉讼、仲裁等法律手段加强经营活动中应收和预付款项的回收工作,基于历史经验,公司基本是胜诉。2024 年信用减值损失较上年同期大幅增加,主要是因为公司本期针对某钢厂的应收款项计提了坏账准备。

8、EBC 业务的客单价、目标及重点拓展行业是怎样的?

答:公司 EBC 主要是为大中型企业提供经营决策的数据化服务,客单价较高,未来目标是做到千家企业。目前已签约 70 多家,客户黏性较好。未来重点拓展行业包括黑色、有色、能源化工、新能源等。

9、2024 年数据订阅服务情况及数据终端 ARPU 值下降的原因是什么?

答:2024 年数据订阅服务保持稳定增长,客单价较高的数据终端付费人数明显增长,但 ARPU 值下降,主要是由于公司产品覆盖行业多,随着用户的增加,用户对各类商品数据量的需求有所差异,导致数据终端 ARPU 值同比有所下降。

10、钢银电商业务未来发展重点是什么?

答:钢银电商业务未来发展重点是构建以交易为核心的钢铁全产业链智慧生态服务体系。

11、前几年 AI 预测相关研发投入项目效果如何? 主要吸引客户的是什么?

答:AI 预测功能已经在 EBC 产品中应用,通过价格感知、预测和推荐三大智慧引擎,打造数据资产管理系统、大数据市场分析决策系统、智能投研系统和政企智慧大屏四大应用系统。主要吸引客户的是可以灵活匹配企业实际应用场景,为用户打造可组装式的数据能力,为企业用户量身定

	制的数字化转型解决方案，为企业用户在经营决策、降本增效方面提供精准的决策及数据支撑。
附件清单（如有）	
日期	2025-4-3