

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：2025-006

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 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 海通证券股份有限公司 杨林/朱瑶 中信建投证券股份有限公司 应瑛/张敏 复通私募投资基金 余音 中天汇富基金管理有限公司 古道和 华夏未来资本管理有限公司 陈娟 同泰基金管理有限公司 董万江 上海耶诺资产管理有限公司 沈雷 银岳（上海）投资管理有限公司 邸强 北京和源投资管理有限公司 黄庆铭 大成基金管理有限公司 何诗钊 申万宏源证券有限公司 邓湘伟 深圳市微明恒远投资管理有限公司 张立东 摩根基金管理（中国）有限公司 孙亮
时间	2025 年 8 月 28 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
投资者关系活动主要内容介绍	公司就 2025 年半年度报告等情况进行了介绍： 公司主营业务分为产业数据服务和钢材交易服务。产业数据服务凭借专业数据采集体系、科学有序的工作流程和先进完备的质量管理模式备受市场信赖，为用户提供宝贵的市场洞察，推动大宗商品数据服务的创新和发展，增强“中国价格”在全球大宗商品市场的影响力；钢材交易服务持续构建钢铁流通领域生态服务体系，深度链接上下游，将钢铁生产和消费环节对接，打造产品个性化定制服务平台，加强数字化风控预警与联动，让钢铁交易更便捷、更安全。2025 年上半年，实现营业收入 343.91 亿元，归属于上市公司股东净利润 1.18 亿元，经营活动产生的现金流量净额 3.30 亿元。

	产业数据服务覆盖八大行业，用户越来越需要深度的商品信息洞察和专业工具，以便于在复杂多变的市场环境下做出决策；深化 AI 技术创新，“小钢”数字智能助手实现多渠道上线，对内提升了公司的运营效率、降低管理成本，对外构成了较强的产品和服务市场竞争力，通过 EBC 智慧平台集成感知-预测-推荐引擎，精准解析产业链价格传导机制，赋能企业智能决策与供应链优化，为产业链客户创造可量化的降本增效价值。实现收入 36,644.20 万元，较上年同期下降 3.91%；其中境外服务收入 2,318.11 万元，同比增长 9.7%。 钢材交易服务，子公司钢银电商持续优化供应链服务体系，以提升客户服务能力与风控能力为抓手，不断优化产品结构，钢银钢铁现货交易平台结算量为 2,552.14 万吨，同比下降 20.69%；钢银电商归属于公司股东净利润 15,240.15 万元，同比增长 47.13%；经营活动产生的现金流量净额 31,102.55 万元，持续夯实“平台+服务”双轮驱动商业模式。 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： 1、公司上半年海外业务增长的原因，以及未来拓展的战略解析？ 答：公司海外扩张战略不变，以新加坡为总部，并推进海外指数业务。海外收费用户主要集中在欧美地区，在新加坡商品交易所发布的数据指数目前的收入不多，也是需要持续积累量的过程。伴随“一带一路”倡议下中国企业海外建厂的趋势，公司已合资设立越南孙公司，强化东南亚布局，东南亚市场当前以数据采集为核心，通过采集、加工数据形成数据产品，以逐步拓展服务当地用户。数据服务是一个慢产业，需要长期沉淀积累，但也是行业竞争门槛。 2、公司上半年数据资产入表金额 333 万元，请就入表情况进行介绍？ 答：公司结合内部标准化的数据加工平台，按相关规定做好数据资产入表工作。从 2024 年的钢材和铁矿石数据库，在 2025 年增加了煤焦数据库的数据入表，具体可查阅公司半年报附注“数据资源”章节。 3、关于反内卷的措施，对公司业务的影响？ 答：反内卷会加速各行各业向头部集中，企业盈利能力增强。近年来，公司业务拓展也是从“跑马圈地”转向“深耕”大客户数据需求，聚焦大客户服务（大客户付费意愿强、服务要求高，与中小企业需求差异显著）。从长期看，数据服务对高质量、专业性要求高，头部企业优势突出，而反
--	---

内卷能加速行业优胜劣汰，企业盈利后购买数据的能力会提升，优质数据产品也利于大客户发展，这一过程将为公司带来发展机遇。

4、AI 技术应用进展？

答：公司“小钢”数字智能助手实现多渠道上线，主要是提升运营效率与用户体验；积极探索 AI 与 EBC 平台融合，通过智能化工具增强用户粘性，暂未大规模单独收费。公司重点优化 AI 语料质量，强化模型训练效果。

5、钢银电商上半年平台结算量下降，实际上利润和现金流表现比较好的原因以及后续业务的方向？

答：钢银电商上半年结算量下降，主要是因为钢材价格下跌导致钢贸商交易意愿下降，但交易的服务费收入稳定；财报中营收下降，主要是由于交易量及钢材价格下跌导致，利润增长得益于成本控制，以及政府补助较去年同期增加。未来计划拓展其他大宗商品品种的交易业务，上述事项在实施过程中也可能存在其他不确定因素，敬请投资者关注风险！

6、数据订阅服务的发展预期？

答：产业数据服务是慢产业，数据采集核心是需要更多地拓展品种和数据维度，并保障数据质量，积累优质语料才能训练高质量的 AI 模型，服务用户。反内卷或将加速行业出清，资源向头部及大型企业靠拢，这类企业对数据维度、质量要求更高；数据服务领域也将会向头部企业集中。

7、数据采集的人员规划？

答：结合公司业务和市场发展实际情况，目前国内团队有优化，海外团队略有扩张。

8、区块链布局情况，以及人工采集和数据爬取区别？

答：从公司来说，区块链应用主要聚焦知识产权保护（数据产权保护为核心难点），公司积极推动相关合作。数据爬取存在局限性，需人工甄别质量（如网上数据滞后、低频），无法完全替代人工采集；AI 技术可以辅助提升采集效率。

9、数据终端会员订阅 ARPU 下降的原因？

答：公司数据终端（含数据对接服务）用户数量上升 15.51%，由于终

	端产品品类多，不同的需求和服务会拉低产品平均单价，造成 ARPU 值的下降。 10、是否考虑推动 RWA 和 RDA？ 答：公司积极与相关机构研究和探讨 RDA 的应用场景，探索数据共享与收益分配模式，有助于拓展数据采集的渠道，实现数据获得方式的多元化。上述事项在实施过程中也可能存在其他不确定因素，敬请投资者关注风险！
附件清单（如有）	
日期	2025-8-28