

证券代码：300226

证券简称：上海钢联

公告编号：2026-008

上海钢联电子商务股份有限公司 2025 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 318,721,422 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.5 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 2 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	上海钢联	股票代码	300226
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李勇胜	谢芳	
办公地址	上海市宝山区园丰路 68 号	上海市宝山区园丰路 68 号	
传真	021-66896911	021-66896911	
电话	021-26093997	021-26093997	
电子信箱	public@mysteel.com	public@mysteel.com	

2、报告期主要业务或产品简介

上海钢联植根大宗商品数据服务业 25 年，是全球领先的大宗商品及相关产业数据服务商之一；公司构建了庞大而专业的数据采集体系，在全国 30 余个城市设立分支机构，并在新加坡、日本、越南、澳大利亚布局海外团队，每日跟踪 400 多个城市及港口的市场动态，服务覆盖百余条产业链各环节用户，在数据采集规模、市场认可度、数据业务收入等维度均跻身国际前列。子公司钢银电商 2008 年设立、2015 年在新三板挂牌、2016 年入围创新层，2025 年末净资产约 35 亿元，是国内大型 B2B 钢铁全产业链智慧服务平台，也是国内位居前列的千亿级钢铁电商平台；凭借多年的行业深耕与

智慧服务，已发展成为国内产业互联网的标杆型企业。

（一）主营业务

1. 产业数据服务：作为独立第三方机构，秉承客观、独立、公正的立场，构建了以大宗商品价格为核心，贯穿百余条产业链各环节的多维度数据体系，覆盖黑色金属、有色金属、能源化工、建筑材料、农产品、新能源、新材料、再生资源八大行业，为产业与金融客户提供全场景决策支持，让大宗商品及相关产业数据为用户创造价值。

（1）数据订阅：超过两千人的专业团队深耕产业一线，每日持续跟踪大宗商品产业最新动态，采集产业链各环节供给、流通、需求相关数据，深入分析价格波动背后的驱动因素与数据逻辑，编制形成的价格指数能够客观反映市场价格变化情况。基准价格被业界广泛应用于现货交易结算、衍生品合约结算、风险管理依据、政府产业监测和策略制定参考等场景。

（2）研究咨询：基于公司核心专有数据资产与资深分析师团队独有研究模型，为用户提供标准化和定制化决策支持服务，涵盖行业分析预测、企业战略规划、经营管理优化、市场进入策略、投资可行性研究、行业风险评估等全维度解决方案。

（3）商务推广：凭借公司平台在大宗商品领域的高流量与行业影响力，为用户提供各类线上线下的推广服务，主要包括企业宣传网页的链接、品牌及产品展示、商情发布与搜索、业务合作推荐等，助力企业提升行业知名度、拓展优质客户资源。

（4）会务培训：立足于大宗商品及相关产业链，举办行业会议、实地调研及线上直播活动，搭建上下游面对面交流平台，促进商机对接；发布行业百强榜单，树立行业标杆，构建信用体系；提供《产融 EMBA》定制课程、行业公开课及数字化线上培训，聚焦绿色低碳、风险管理与数字化转型。

2. 钢材交易服务：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，构建了集数据信息、交易结算、供应链产品、仓储加工、物流配送、SaaS 为一体的全产业链智慧服务生态体系，提供寄售交易服务和供应链服务业务等，实现促进产业降本增效，践行“让钢铁流通更便捷·更安全”的愿景使命。

（1）寄售交易服务：公司电子商务服务的基础模式，包括一般寄售交易（代理寄售交易）和自营寄售交易，主要通过引进钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方成为钢银平台商家和客户，并引导商家通过钢银平台展示和销售产品、客户通过钢银平台浏览和购买产品。其中，一般寄售交易为现款现货，自营寄售交易旨在为及时满足平台客户需求，同时维持上游钢厂采购渠道，自行采购钢材对外出售。

（2）供应链服务业务：根据不同的业务场景和用户的不同需求，针对满足公司设定的资质审查要求和在钢银平台拥有良好交易信用记录的用户，提供相应的场景服务。一是任你花服务业务（赊销业务），向拥有国有背景等的大型企业为主的用户提供先提货后付款的业务；二是帮你采服务业务（集采分销业务），为有大额年度需求的用户提供直接向钢厂或代理商采购的业务；三是订单融服务业务，为小额零星需求的用户提供向钢贸商或钢厂代理商采购的业务。

（二）主要产品和服务

1. 产业数据服务：公司打造了涵盖价格、数据、快讯、分析、咨询、会务的产品矩阵，通过交付形态的持续升级与数字化工具的优化迭代，致力于为行业提供更高水平的数据洞察，以及更深层次的决策支持，帮助客户更好地把握市场趋势、发现商业机会、构建竞争优势。



(1) 网页端：运营我的钢铁网、隆众资讯网、中国联合钢铁网、百年建筑网等多个行业核心垂直平台，提供全品类大宗商品即时的价格监测和独家的热点聚焦，覆盖全国市场采集数据，确保权威性和时效性；整合快讯、政策解读、期货动态、行业报告等资讯内容和商务服务。

(2) 移动端：运营我的钢铁、隆众资讯两款大宗商品信息服务 APP，面向企业及个人提供大宗商品全品种全产业链丰富的价格行情、资讯、数据、商务服务等，支持个性化订阅与智能推送。

(3) 钢联数据：面向大宗商品领域的全产业链大数据系统，提供 API、钢联数据智能版、钢联数据同步终端（落地库）等多种接入方式，全面赋能产业与金融机构在决策支持中的高效应用与深度协同。钢联数据依托多维度的数据采集、智能加工与深度分析能力，不断深化垂直应用场景，海关数据整合全球资源信息，打造一站式外贸大数据平台；空间数据通过全球大宗商品地理信息标注与库存识别系统，为客户提供全方位的卫星数据解决方案；海运货流监测融合动态信号与静态档案，实现对大宗商品货流货量的实时追踪，辅助上下游客户精准洞察供需链条动态；构建起覆盖宏观、产业与金融三大领域的大宗商品全产业链大数据体系，精准刻画大宗商品运行脉络，持续夯实数据资产底座。

(4) 大模型及应用：自主研发的“钢联宗师”大宗商品行业垂直大语言模型，立足产业深度场景，依托高质量产业数据与前沿算法能力，具备强大的数据处理、信息整合、智能决策与多模态生成能力。通过深度融合 DeepSeek 等先进开源模型技术，提升推理精准度与场景适配能力，为企业客户提供高度定制化的智能解决方案。“小钢”数字智能助手以“钢联宗师”为核心基座，融合第三方优秀模型能力，打造了覆盖价格查询、资讯解读、报告撰写、市场分析、智能客服等场景的 8 大 Agent 智能体，能够精准捕捉市场动态，辅助用户高效完成从数据获取到策略制定的全链路工作。“小钢”已在公司网页端、移动端及数据终端实现全渠道覆盖，通过一站式信息服务和智能体工具，深度赋能用户在市场洞察、经营决策与日常办公中的效率提升与价值创造。

(5) 上海钢联 EBC 平台：适配数字经济时代企业全域管理需求的平台产品体系。以 EBC（企业业务能力）为核心理念，依托感知、预测、推荐三大人工智能智慧引擎，深度整合产业大数据与 AI 技术，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、政企智慧大屏与企业级智能体管理应用平台五大核心应用系统，精准适配企业数智化转型的多元应用场景。通过提供可组装式的数据管理与应用能力，为企业量身定制数字化转型升级方案，赋能市场洞察、供应链优化、经营决策、降本增效与价值增长等方面，为企业用户注入精准、高效的数据驱动决策力，引领智能化转型新未来。

2. 钢材交易服务：钢银平台是为钢铁行业上下游企业提供一揽子电子商务解决方案的第三方平台，业务主要包括寄售交易服务和供应链服务业务，通过钢银平台及战略合作伙伴为客户提供交易结算、仓储加工、物流配送、数据信息、供应链及 SaaS 产品等一系列增值服务。



(1) 标准化·交易结算服务：面向钢铁产业上下游用户推出从卖家挂牌到买家下单，再到卖场审核、生成合同、支付结算、买家提货、二次结算、开具发票等系列标准化的一站式交易结算服务。

(2) 场景化·供应链产品服务：深挖客户痛点，整合资源、技术、风控等综合能力，将供应链服务嵌入到不同的交易场景中，创新开发出“帮你采、任你花、订单融”等系列场景化的供应链服务产品。

(3) 智能化·仓储加工服务：依托云仓储和物联网应用技术，面向大宗商品的仓储、加工等环节，开展货物资源整合，优化货物资源结构，将仓库网络与交易网络、信息网络、物流网络相联，具备智能、便捷、安全、高效等特性，实现仓储监管网络化，仓储管理智能化。

(4) 网格化·物流配送服务：设立第四方物流平台“及韵物流”，为钢铁产业用户提供覆盖全国的陆运、水运及多式联运物流解决方案。通过系统建模对车辆、线路、往返路程等因素进行统一平台化配置和科学调度，为钢铁产业上下游用户提供优质的网格化物流配送服务。

(5) 实时性·数据信息服务：“钢银数据”为用户提供涵盖全国 38 个城市、主流品种、钢厂在平台的实时成交信息。钢银将价格、涨跌、成交等多维度数据结合，实现了产业大数据的智能化应用，协助客户在销售策略与渠道管理方面进行科学化分析和决策，充分利用大数据促进产业升级。

(6) 生态型·SaaS 服务：打造钢厂电商平台、云贸易平台、工程配送平台、大宗电商服务平台等多款生态型 SaaS 产品，覆盖钢厂、钢贸商、仓储物流、工程配送、电商平台等多个产业应用场景，数智赋能，助力上下游企业降本提效。

(三) 经营模式

项目	产业数据服务	钢材交易服务
平台种类	网页端、移动端、数据终端。	钢铁全产业链智慧服务平台
主要服务行业	覆盖黑色金属、有色金属、能源化工、建筑材料、农产品、新能源、新材料、再生资源八大行业。	钢铁行业
销售模式	通过会员订阅制的方式，以网页端、移动端和数据终端等产品线为抓手，在重点区域布局设点，采取线上线下方式进行推广和销售；并提供研究咨询及其他商务服务。	“平台+服务”双轮驱动，以寄售交易为核心，构建钢铁全产业链智慧服务体系。
盈利模式	通过数据订阅、研究咨询、商务推广和会务培训等服务取得收入。	通过钢材产品的买卖差价和相关服务获取利润

（四）公司所处的行业地位

1. 产业数据服务

自 2000 年起，公司以独立第三方地位为大宗商品市场提供市场公认的基准价格、值得信赖的数据体系和数据驱动的决策洞察，二十五载深耕大宗商品产业，构筑行业领先的专业服务能力。截至报告期末，构建了超 2500 人的专业服务体系，其中 300 余名深耕各细分产业的研究人员，与 300 余名技术研发人员形成核心支撑，服务付费客户近 30 万家，综合实力位居全球大宗商品数据服务商第一梯队。公司开创了多项“中国第一”，是中国首家通过 IOSCO 认证的大宗商品数据服务商，编制的价格指数是中国首个被海外交易所采用的商品衍生品结算指数和中国唯一被海外四大矿山采纳为结算基准的价格指数，有力提升了“中国价格”的国际影响力。产业数据服务覆盖八大产业、百条产业链，构建了独特的数据网络，既能为垂直领域提供深度洞察，又能打造跨产业的全局视野。并且，在采集规模、数据质量、认可应用、市场影响力上均跻身国际前列，被业界广泛应用在现货市场贸易结算、衍生品合约结算标的、行业运行监测和企业风险管理。公司积极构建产业数据采集、加工、输出全流程覆盖的标准化管理体系，作为全国数据标准化工作委员会、两化融合标准化工作委员会、人工智能标准化委员会等标委会数据工作组成员，深度参与数据相关标准建设工作，在有关国标、行标的立项、编制、征求意见等环节输出行业经验。公司积极加入全国智标委，牵头起草《人工智能 赋能应用 大宗商品知识图谱技术要求》与《人工智能 关键基础技术 大宗商品数据智能标签技术要求》两项标准，标准化建设成效显著，入选上海市第一批高质量数据集先行先试项目名单。

2. 钢材交易服务

钢银电商作为产业互联网领军企业，坚持“平台+服务”战略，依托互联网、大数据、云计算等新兴科技串联上下游，整合产业链资源，打造的钢铁现货交易平台是国内大型 B2B 钢铁全产业链智慧服务平台，也是国内位居前列的千亿级钢铁电商平台。目前，钢银电商服务网络覆盖全国，平台企业注册用户数超过 20 万家，合作钢厂超 350 家，合作仓库超 500 家，在国内拥有 50 多个服务站点，员工人数 1000 余人，高端互联网研发人才超过 100 人，以为产业客户降本增效、为产业流通保驾护航为导向，公司保持稳定健康的发展态势。近年来，钢银电商先后多次获得商务部“供应链创新与应用示范企业”、国家工信部“钢铁行业重点场景数字化转型典型案例”等奖项，连续多年获评上海市商务委员会“上海市电子商务示范企业”，上海市经济和信息化委员会“上海市产业互联网示范平台”称号，并作为行业先行者，参与制定了一系列重要标准化文件，包括地方标准《企业商务诚信评价规范》、行业标准《钢铁物流数字化仓储系统规范》、团体标准《钢铁电子商务平台用户评级规范》等。2025 年，钢银电商荣获“2024 年钢铁产业互联网 TOP10 企业”“2024 年度全国商品交易市场年度杰出贡献奖”以及“2024 年度全国商品交易市场高质量发展十佳标杆市场”等奖项，同时荣获上海市宝山区人民政府授予的“2024 年度经济突出贡献企业”称号。

（五）主要业绩驱动因素

1. 政策红利持续释放

国家层面，数字经济与数智供应链政策密集落地，为业务发展提供坚实保障。2025 年国家发展改革委、国家数据局联合印发《2025 年数字经济发展工作要点》，明确加快数据要素价值释放、推动实体经济和数字经济深度融合，促进平台经济规范健康发展，加强数字经济国际合作，完善促进数字经济发展体制机制等，激发数字经济创新活力，推动数字经济高质量发展；商务部等 8 部门发布《加快数智供应链发展专项行动计划》，提出推动供应链数字化、智能化、可视化改造，鼓励大宗商品领域建设数智化平台，加强商品市场数智化改造。地方层面，上海市《促进产业互联网平台高质量发展行动方案（2023-2025 年）》，为公司业务发展提供了强有力的政策支持和发展指引。多重政策协同发力，规范行业发展秩序，拓宽市场空间，驱动产业数据服务与钢材交易服务发展。

2. 数据技术持续协同

公司二十多年积累的高质量数据资产与前沿技术深度协同，成为业绩增长核心引擎。数据层面，公司凭借庞大而专业的信息采集团队，直接“一手”采集调研，涵盖 100 多条产业链和 1000 多种商品，构建专有数据资产优势，通过成熟的标准化采集与严格的质量控制体系保障数据准确、及时、全面，持续深入构建大宗商品垂直行业高质量语料集。AI 应用方面，持续迭代“钢联宗师”垂直大语言模型、“小钢”数字智能对话助手及 EBC 平台，通过多模态对话交互功能，满足用户对大宗商品价格研究、市场分析和经营决策的需求，为行业提供高效精准的 AI 解决方案。

3. 数据价值持续深化

公司凭借独有的数据资源、深刻的场景应用理解以及庞大的用户网络，公司将创造更持久的竞争优势。作为大宗商

品产业数据生产商和服务商，拥有在基础数据采集领域的完整能力体系和广泛的客户网络，公司以数据质量为根基、技术创新为引擎、标准化建设为支撑，持续提升服务质量与管理效能，通过深化 AI 技术与垂类大模型在大宗商品领域的深度应用，融合数据、知识、研究与技术打造全链条解决方案，为全球市场提供更具权威性的大宗商品基准价格体系与高质量数据服务，助力产业链上下游企业降本增效、实现数字化转型，推动数据要素价值在大宗商品领域充分释放。

4. 服务平台持续升级

钢银电商-钢铁全产业链智慧服务平台以交易 + 供应链双轮驱动为核心，通过一站式交易结算服务，打破区域流通壁垒，沉淀海量产业用户与真实交易；在此基础上，深度嵌入“任你花”“帮你采”“订单融”等场景化供应链服务产品，精准解决产业链资金周转、采购效率等关键痛点，在提升客户黏性的同时形成高附加值收入。公司同步推进云仓数联等智能化仓储加工服务与钢银云 SaaS 生态化服务，提升产业链运营效率、保障货物安全，并拓展软件服务增长点；叠加实时数据信息服务，进一步巩固平台在行业定价与决策支持上的核心地位。各类业务相互协同、闭环运行，形成以交易为入口、以服务为深化、以科技为提效的一体化产业服务体系，成为支撑公司平台结算量持续领跑、实现高质量发展的关键驱动。

5. 人员能效持续提升

公司高度重视组织能力建设，将人效提升作为精益运营的核心方向，主动推动内部管理体系迭代升级：通过动态优化人员结构，引导资源向研究、研发、高价值业务板块倾斜，打造精干高效的人才梯队；升级绩效激励体系，构建与价值贡献匹配的差异化激励机制，充分激活团队创造力与主动性；全面普及数字化运营工具，覆盖内部协同、客户管理、数据处理等核心场景，大幅降低内部沟通成本、提升运营响应效率。多措并举之下，公司人均产出效率、组织市场响应速度实现双重提升，运营精益化水平迈上新台阶，为长期高质量发展筑牢了组织基础。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

追溯调整或重述原因

会计差错更正

元

	2025 年末	2024 年末		本年末比上年末增减	2023 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	31,823,080.9 13.22	21,797,969.4 43.86	21,797,969.4 43.86	45.99%	17,720,227.6 54.37	17,720,227.6 54.37
归属于上市公司股东的净资产	2,188,676.02 5.13	1,987,253.06 6.86	1,987,253.06 6.86	10.14%	1,986,908.13 3.19	1,986,908.13 3.19
	2025 年	2024 年		本年比上年增减	2023 年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	70,693,375.7 08.34	81,335,445.9 65.19	76,378,623.1 43.96	-7.44%	86,314,049.5 18.26	79,832,517.4 00.09
归属于上市公司股东的净利润	212,749,338. 95	161,351,547. 32	161,351,547. 32	31.85%	240,343,898. 44	240,343,898. 44
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	112,327,254. 49	112,042,138. 10	112,042,138. 10	0.25%	191,285,844. 55	191,285,844. 55

经营活动产生的现金流量净额	440,845,150.91	1,885,871,221.14	1,885,871,221.14	-123.38%	112,423,848.09	112,423,848.09
基本每股收益(元/股)	0.67	0.50	0.50	34.00%	0.75	0.75
稀释每股收益(元/股)	0.67	0.50	0.50	34.00%	0.74	0.74
加权平均净资产收益率	10.16%	8.11%	8.11%	2.05%	12.80%	12.80%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

基于审慎性原则和公开案例，钢银电商对 2021-2024 年度及 2025 年前三季度开展的供应链业务进行全面自查，根据业务具体条款和实际执行情况，对占比少量的供应链业务改为净额法确认收入。为客观、准确地披露会计信息，反映公司经济业务实质，经过审慎研究，公司对 2021 年度、2022 年、2023 年度、2024 年度、2025 年第一季度、2025 年半年度和 2025 年第三季度该部分业务调整为净额法核算，导致前期披露的合并利润表中营业收入、营业成本金额发生偏差。

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	14,295,122,033.59	17,840,474,776.59	21,879,131,254.44	16,678,647,643.72
归属于上市公司股东的净利润	51,873,183.11	66,586,168.07	49,080,365.53	45,209,622.24
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	39,640,839.30	33,949,220.73	27,626,286.06	11,110,908.40
经营活动产生的现金流量净额	-565,566,186.84	895,340,285.07	-709,057,570.48	-61,561,678.66

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

基于审慎性原则和公开案例，钢银电商对 2021-2024 年度及 2025 年前三季度开展的供应链业务进行全面自查，根据业务具体条款和实际执行情况，对占比少量的供应链业务改为净额法确认收入。为客观、准确地披露会计信息，反映公司经济业务实质，经过审慎研究，公司对 2021 年度、2022 年、2023 年度、2024 年度、2025 年第一季度、2025 年半年度和 2025 年第三季度该部分业务调整为净额法核算，导致前期披露的合并利润表中营业收入、营业成本金额发生偏差。

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	34,971	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	31,062	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0
前 10 名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)									

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
亚东兴业创业投资有限公司	境内非国有法人	25.37%	80,851,163.00	0.00	质押	64,600,000.00
朱军红	境内自然人	4.68%	14,930,546.00	0.00	不适用	0.00
王慧强	境内自然人	1.40%	4,465,888.00	4,325,888.00	不适用	0.00
全国社保基金四一四组合	其他	0.94%	3,000,000.00	2,400,000.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	0.86%	2,729,277.00	459,795.00	不适用	0.00
毛杰	境内自然人	0.84%	2,662,800.00	0.00	不适用	0.00
招商银行股份有限公司—南方中证1000交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.73%	2,340,128.00	500,200.00	不适用	0.00
阮晋	境内自然人	0.71%	2,267,600.00	2,267,600.00	不适用	0.00
招商银行股份有限公司—华夏中证1000交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.46%	1,477,724.00	491,024.00	不适用	0.00
由其中	境内自然人	0.42%	1,340,400.00	1,340,400.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知前十大股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

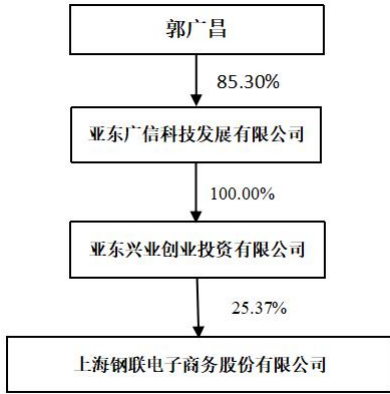
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

2025 年，公司践行年度主题“深·耕”，积极应对市场变化和挑战，主动把握行业周期节奏，灵活调整业务策略，多措并举对冲外部环境波动影响，核心业务保持平稳运行。锚定“大宗商品及相关产业数据服务领航者”“领先的钢铁流通集成服务提供者”发展目标，产业数据服务与钢材交易服务业务依然保持了较强的发展韧性。实现营业收入 706.93 亿元，较上年同期下降 7.44%；归属于上市公司股东净利润 2.13 亿元，较上年同期上升 31.85%。报告期内，公司荣获“第二批上海市创新型总部认定”，以及 2025 年第一批次上海市“工赋链主”认定企业，入选上海市第一批高质量数据集先行先试项目名单。子公司钢银电商荣获 2025 年“上海数字贸易创新企业”称号，2025 年“数据要素×”大赛上海分赛商贸流通赛道二等奖，并位列上海市互联网综合服务前五，成功入选中国大宗商品现代流通优秀案例；子公司隆众资讯荣获 2025 年“数据要素×”大赛山东分赛工业制造赛道二等奖，并成功入选中国大宗商品服务创新优秀案例。

1. 产业数据服务

面对 2025 年大宗商品市场复杂多变的环境和结构调整，公司依托二十余年积淀的专有产业大数据资产与前沿数字技术，持续深耕大宗商品领域产业大数据服务，不断挖掘数据应用场景、拓展数据服务边界，全方位助力我国实体企业数字化转型升级，赋能产业高质量发展。报告期内，产业数据服务业务强化核心能力建设，价格应用屡获突破；聚焦人效提升，推动组织精干高效；优化资源配置，提高投入产出水平；实现营业收入 7.40 亿元，较上年同期下降 5.31%。

价格应用屡获突破。公司严格恪守国际证监会组织（IOSCO）认证标准，坚守第三方独立立场，持续通过合规审查，以保障价格指数的权威性与客观性，助力提升“中国价格”在全球大宗商品定价体系中的影响力。报告期内，上海钢联价格指数的结算应用传统优势领域，品种价格指数市场结算占比不断提升，新兴产业和品种价格结算快速突破，尤其是在新能源、有色金属、建筑材料及农产品等板块表现突出。国内市场，如新增品种碳酸锂、氢氧化锂价格等实现突破性进展；国际市场影响力稳步提升，炼焦煤价格在蒙古、俄罗斯的定价应用率持续提升；铁矿石价格指数获得韩国等钢厂的结算应用。此外，在 2025 年 5 月，公司与全球能源及大宗商品价格评估机构阿格斯签署谅解备忘录，联合发布中国进口 61%与 62%品位海运铁矿石混合指数均值，共同构建契合产业需求的定价体系，稳步提升“中国价格”在全球大宗商品市场的话语权与影响力，同步扩大品牌全球辐射范围。

数据体系更加完善。公司持续升级“空天地海 + 平台”多模态数据采集体系，融合人工、系统自动化及遥感卫星等多渠道数据，形成海量有效样本库，持续夯实大宗商品垂直行业高质量语料集，保障数据采集的准确性、及时性与全面性。报告期内，持续推进大宗商品通讯数据、气象水文、能源货流、数字经济、宏观金融等数据库扩充，并积极探索新模态新业态相关数据，深挖非结构化数据的价值，持续构建事件图谱、企业图谱、政策图谱、产业链生产图谱等。2025 年全年，新增数据源 102 个，新增指标 37 万多条，新增数据量 797.83GB。目前已建设大类数据库 23 个，二类数据库 86 个，涉及细分品种 18384 个，影响价格变动的多维度数据共计超 10.7TB。

AI 应用不断增强。公司加大 AI 领域研发投入，持续完善大宗商品行业垂类大语言模型“钢联宗师”，并打造了智能终端助手、企业级决策平台及内部效率工具的产品矩阵，包括“小钢”数字智能助手、EBC 平台及“小铁”智能办公助手等，相关产品已成功落地于数据查询、市场研判、智能分析、企业决策及内部运营等多个场景，服务覆盖超百家产业链上下游客户，并已逐步实现从技术验证到商业落地的跨越，有效推动大宗商品行业的数字化转型与智能化升级。报告期内，“小钢”数字智能助手已服务超万名正式会员，“小钢”定制化版也已经成功签约多家企业，以 AI 预测大宗商品价格为抓手的 EBC 系统新签客户规模及已交付客户数量突破 110 家，迈出了钢联 AI 大模型技术商业化步伐。

服务能力持续提升。公司立足多年产业深耕积淀，以专业多维数据服务能力、深度行业洞察能力为核心抓手，持续升级大客户服务体系，重点培育支撑大客户策略与战略决策的专属服务能力，精准对接大型实体企业高端化、绿色化、数智化转型核心需求。2025 年，公司与多家实体企业达成深度战略合作，实现产业实体与数字服务的精准对接，围绕拳头产品市场拓展、共建价格监测与供需分析数字化服务体系、探索产业链延伸开拓创新合作模式三大核心方向，携手开启“数字赋能+实体制造”协同发展新征程。

2. 钢材交易服务

面对钢铁行业复杂多变的发展环境，子公司钢银电商强化风控、数智赋能与生态构建，优化供应链服务结构，保障交易业务稳健运行。2025 年，钢银电商连续 9 年上榜“中国互联网百强”，入选《上海生产性服务业服务全国典型案例》。报告期内，钢银电商钢铁全产业链智慧服务平台结算量为 5,886.66 万吨，同比下降 2.44%；钢银电商实现营业收入 699.48 亿元，同比下降 7.47%；归属于母公司所有者净利润 2.63 亿元，同比上升 13.88%。

筑牢全维度风控体系。钢银电商持续提升系统风控能力，迭代升级数字化、标准化风控体系。2025 年，在数字化风控层面，公司持续优化 BCS 系统，实现部分业务机器人自动推送，推进微风企税票信息核查，以技术赋能提升风控精准度与效率；在业务风险管控上，明确商家等级及对应风控额度，常态化开展风险排查，实现风险早识别、早预警、早处置。报告期内，数字化风控平台系统进一步完善，各项风险管控措施得以进一步落实或延续，同时在坚守风控底线、风险总体可控的大前提下，抓大放小，适度为业务松绑，推动业务创新，护航业务稳健发展。2025 年全年未发生重大风险事件，实现业务平稳健康运行。

深化数智技术赋能。钢银电商持续推动 AI、大数据等前沿技术在钢铁流通领域的创新应用，旗下钢银科技将平台千亿级规模运营经验与技术优势向产业链输出，打造钢厂电商平台、云贸易平台、工程配送平台等多款生态型 SaaS 产品，覆盖钢厂、钢贸商、仓储物流等多个应用场景，数智赋能，助力上下游客户降本提效，完善全产业链服务生态。钢银电商持续深耕钢铁产业，聚焦流通核心环节，以平台服务为入口构建高效透明的钢铁流通数字生态服务体系，打破传统交易壁垒、促进资源要素全国高效配置。

完成亿元股份回购。为彰显对公司长远发展的坚定信念，切实维护投资者利益，钢银电商积极推进股份回购工作。截至 2025 年 11 月，钢银电商回购股份实施完成，总额近 1 亿元，股份回购不仅是公司对自身经营基本面与行业发展前景的充分认可，更向市场传递了稳健发展的积极信号，为钢材交易服务业务的持续深耕与生态升级提供了坚实支撑。

3. 产业布局情况

公司稳步推进新兴领域布局，推动核心能力向外溢出。一方面聚焦与现有业务存在客户重叠、数据协同或能力可迁移性的赛道，采用“内生孵化+战略投资”双轮驱动的模式积极切入新兴领域，打造业务新的增长点；另一方面主动拥抱人工智能技术对数据产业带来的深刻变革，加快推动 AI 技术在数据采集、清洗、分析、预测及产品交互全产业链条的深度落地应用，确保公司在技术代际切换过程中保持领先优势，进一步夯实数据服务的核心竞争力与战略护城河。

4. 投资者关系

公司十分重视投资者诉求，畅通投资者交流渠道，保障投资者合法权益，积极通过现场调研、电话调研、策略会、互动易等多种方式与资本市场保持高效、良性沟通，及时、准确、完整披露公司经营发展信息。公司始终坚持维护股东

合法权益，结合经营状况、财务状况完善投资者回报机制，在 2025 年实施了中期分红，增强公众投资者对公司长期价值的认可和投资信心。