

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： 2026-001

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	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 应璜/张敏 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前 泰康基金管理有限公司 赵睿恒 阳光资产管理股份有限公司 李曦辰 创金合信基金管理有限公司 张小郭 万家基金管理有限公司 孙蔓菁 大通证券股份有限公司 夏立秋 中银基金管理有限公司 张令泓
时间	2026年4月29日下午15:00-16:00 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	<p>公司就 2025 年年度报告及 2026 年第一季度报告等情况进行了介绍。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.公司 AI 应用的进展情况。公司在大宗商品行业，尤其是钢铁领域拥有大量高质量数据，从产品形态和商业化考虑来看，AI 应用目前的进展如何？</p> <p>答：公司 AI 应用主要聚焦于 EBC 项目和内部数据采集上，在 EBC 项目方面，目前已落地超百家大型企业客户，典型客户包括：钢铁板块的华菱钢铁、南钢等，石化板块的三桶油、万华化学等，农产品板块也有多家合作企业，目前南钢作为公司的标杆案例持续推广。内部主要用于多模态数据采集、分类、标注等环节。同时，公司推出的大宗商品行业超级智能助手——MyClaw，内部已投入使用，目前正在拓展客户，反馈效果较好。</p> <p>2.公司的底层大模型用的哪家？</p> <p>答：底层通用大模型采用“择优选用”策略，不同场景适配能力最优的大模型，在此基础上做垂直场景调优；优先选择 To B 方向的基础模型公</p>

司合作，满足二次开发需求，目前正在洽谈相关合作，同时推进自研应用落地。此外，在算力方面，公司正在采购自有算力，主要用于支撑多模态数据采集、数据分类标注等数据处理环节，以及后续面向客户的多场景数据服务。

3.公司海外业务后续的拓展节奏和目标是什么？

答：公司海外业务布局总部设立在新加坡，目前已经完成越南公司的设立，下一步规划在中东设立新公司。海外业务开展围绕两个方向推进：一是将中国市场的相关数据对外销售，二是在海外建设数据采集点获取当地数据，其中海外销售点布局推进难度较低，海外数据采集可能会受到部分当地政府的监管限制，目前来看印度对数据采集的限制较为明显，其他地区情况相对良好。

4.2026 年一季度公司经营现金流承压的原因是什么？公司对此有何考量？

答：公司经营现金流正负情况和当期业务增长情况密切相关，2026 年一季度现金流为负主要是因为当期交易量明显增长。公司有息负债非常低，且应收账款规模小，过往账款基本都能收回，很少出现坏账。现金流波动主要和业务需求相关，整体现金流波动幅度不大。

5.中东战后重建对公司钢铁交易板块有哪些机遇和挑战？公司布局中东子公司的战略考量是什么？

答：中东战后重建对公司钢铁交易板块影响不大，公司在中东设立子公司属于战略性布局，核心关注的并非钢铁相关业务，而是能源领域的机会，重点规划是开展能源数据采集及相关服务，包括天然气相关的数据业务。

6.在国家数据相关政策推进、AIGC 等技术发展的背景下，公司数据资源除了订阅服务外，还有哪些潜在的变现商业模式？

答：过往几年受经济结构转型影响，贸易领域大幅萎缩，小型贸易商、房地产项目工地大量减少，导致面向部分客户的网页类订阅收入有所下降，是此前信息服务业务增长乏力的主要原因。目前公司推行大用户战略，目标首先是覆盖 1000 家大用户，最终拓展至 10000 家，公司对大用户的定义是年付费 50 万元以上的客户，公司将聚焦服务好这类大客户，挖掘其数据服务需求，作为新的收入增长方向。

7.EBC 的客单价水平如何？EBC 中智能预测等 AI 应用功能的准确率和客户满意度情况如何？

答：EBC 产品针对大企业的客单价基本在 50 万元以上。EBC 中大模

	<p>型相关的价格预测功能准确率基本在 70%-80%区间。客户满意度可以通过续费率体现，产品使用产生价值的客户续费率较高，若预测准确率不达标会直接导致客户退订、不续费。</p> <p>8.隆众资讯 2025 年增速有所放缓，其当前收入体量和未来增速如何展望？</p> <p>答：隆众资讯 2025 年收入增速放缓主要是因为会议业务收入减少，其核心的数据订阅收入依然保持增长。早期发展的板块在推广初期会议业务收入占比较高，随着板块成熟，会议收入占比会逐步下降，后续核心增长动力来自数据订阅服务。</p> <p>9.公司今年的人员规划是怎样的？AI 技术的应用对人员规划有什么影响？</p> <p>答：公司 2025 年已经完成了大部分人员调整，2026 年人员规模整体保持相对稳定，以结构性优化为主。</p> <p>10.公司产业数据服务业务 2024 年、2025 年处于调整期，未来重回增长的驱动因素有哪些？</p> <p>答：公司产业数据服务近两年收入波动幅度不大，降幅收窄，2026 年的目标是实现收入增长。未来增长的核心驱动因素包括：第一，在数据要素相关政策推动下，大企业的数据需求快速提升，大客户付费能力强，是公司收入增长的核心来源；第二，企业数字化进程加快，API 数据接口需求大幅增长，行业进入数据接口自动化、企业应用深化的调整期，公司此前的底层数据基建和当前的 AI 投入能够承接这类需求；第三，AI 技术和数据场景的结合逐步成熟，未来有望规模化落地贡献收入。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026-4-29