

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：2022-001

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_上市公司投资者交流活动
参与单位名称及人员姓名	天风证券 张若凡 北京凯读投资管理有限公司 张颖 博研资本管理有限公司 刘劭卿 常春藤上海资产管理有限公司 黄勇 承珞（上海）投资管理中心（有限合伙） 马行川 复星 崔奕奕、王兴苒 鸿商资本股权投资有限公司 俞尘泯 湖南源乘投资管理有限公司 胡亚男 华林证券股份有限公司资管 朱海琳 汇丰晋信基金管理有限公司 李迪心 嘉实基金管理有限公司 谢泽林 建信信托有限责任公司 张宇滨 浦银安盛基金管理有限公司 蒋建伟 上海和谐汇一资产管理有限公司 凌晨 上海荷和投资管理合伙企业 盛建平 上海弘润资产管理有限公司 曹紫涛 上海集元资产管理公司 陈立秋 上海景熙资产管理有限公司 陈志 上海聆泽投资管理有限公司 翟云龙 深圳熙山资本管理有限公司 张亮 深圳鑫然投资管理有限公司 孔令峰 泰康资产管理有限责任公司 颜运鹏 招商证券 刘玉萍 浙江观合资产管理有限公司 尚鹏岳 中银基金管理有限公司 张响东 中邮创业基金管理股份有限公司 于淼、国晓雯
时间	2022年4月15日 15:30-16:30（电话会议）
地点	公司九楼会议室

上市公司接待人员姓名	<p>公司董事长：朱军红</p> <p>公司董事会秘书、财务总监：李勇胜</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2021 年报解读：</p> <p>为了便于大家阅读 2021 年的年报，首先就本次年报对业务分类的重新梳理作下说明：公司业务分为“产业数据服务”与“钢材交易服务”两大类，产业数据服务即以前披露的信息服务业，包括四小类：数据订阅服务、商务推广服务、会务培训服务和研究咨询服务。钢材交易服务，包括寄售交易服务和供应链服务业务。年报中注明了业务重分类的方法，并对 2020 年和 2019 年的相关数据均做了同口径的调整，以保证可比较性。</p> <p>2021 年各项工作均有序开展，公司治理上加强内部控制和规范运作，按照新的政策修订了近 30 项的管理制度。在业务发展和经营成果上，实现了预期目标：产业数据服务快速扩张，钢材交易业务稳步增长，且钢材交易服务的盈利能力持续提升。</p> <p>产业数据服务方面，一是产业链的复制裂变成效显著，多个板块的收入都取得了高速增长。在团队规模的扩张方面，新设产业互联网事业部、钢联研究院低碳研究室和产业研究服务部；销售也布局全国，今年增设了十几处办事处，在国内国外 34 个城市都有布点；并持续优化组织架构，引进高端人才，进一步提升公司的运营效率，满足公司的战略及业务发展的需要。二是在产品建设方面，进一步明确了价格、数据、快讯、分析、资讯和会务的产品矩阵，加大了技术投资，各个板块进一步的细分了产品线、细化了产业链的颗粒度，建立了更加全面的大宗商品数据库；深度挖掘客户的需求，加大了数据产品创新，整合定制化和标准化的产品，丰富对各类产业客户和金融客户的产品。三是在运营流量方面，充分利用各种社交媒体、加强推动社群服务和运营管理来导入流量，开发新客户和增强产品的影响力。四是在标准化建设方面，标准化工作已经初步覆盖了公司五大产业，并延伸至新能源、新材料等板块。五是在平台影响力方面，收到了国研中心、工信部、郑商所、中国物流与采购中心、山东省统计局、中国石油化工联合会和煤化工专业委员会等的感谢信，公司提供的大宗商品的数据和信息得到了相关部门的高度认可。</p> <p>钢材交易服务方面，钢银电商被认定为上海市“专精特新”中小企业，子公司钢银科技也被认定为“高新企业”和“软件企业”，并推出轻量化的钢贸企业与加工企业进销存管理产品——钢银云 SaaS 产品，付费用户已超过 1300 家。</p> <p>在团队建设方面，根据业务发展的需要，持续加大人员的投入，留住优秀人才，充分调动积极性，提高公司的运营效率。期末公司总人数是 4211 人，较 2020 年末增长 1173 人，产业数据服务的人员总数</p>

是 3053 人，较 2020 年末增加了超过 1000 人。

经营指标完成情况：截止到报告期末，总资产近 142 亿元，同比增长近 9%，归属于上市公司股东的净资产 15.54 亿元，同比增长了 14.38%。公司营收近 658 亿，较上年同期增长了 12.4%；净利润实现了 3.52 亿元，较上年同期下降了 3.76%，加回当年股份支付费用的 0.53 亿元后，实际净利润增长了 10.58%；归母净利润 1.78 亿元，加回股份支付费用后同比增长了 6.38%，完成了股权激励的利润指标。

尤其值得说明的是公司经营活动产生的现金流量净额不仅为正，而且达到正 7.25 亿元，上年同期是近负 12 亿元。现金流以前为负，主要是由于钢银的业务应收账款的款项回收，有较大一部分是通过应收账款的保理方式收回，不作为公司经营性现金流的流入，而是体现在公司的短期借款中。本报告期销售回款能力不断增强，且应收账款保理业务中无追索权的保理业务占比上升。财务费用今年 0.73 亿元，比去年同期下降了 2%，也反映了整体资金使用效率的提升。

综上，本报告期公司的每股收益是 0.93 元，实际上加回股份支付费用后每股收益为 1.21 元，较上年同期增长 7%。加权平均净资产收益率 12.26%，较上年同期下降 5 个百分点，加回后 15.87%，同比下降 1.35 个百分点。

按照公司业务分类说明，产业数据服务 7.38 亿元，不含税接近 7 亿元，同比增长 32%。报告期末还有递延收入即合同负债为 3.66 亿元。产业数据服务的报表营收为 6.09 亿，营收同比增长 27.67%，其中数据订阅服务达到 3.33 亿元，增长近 27%，付费用户数超过 23 万，同比增长近 30%。商务推广服务业达到 1.45 亿元，同比增长近 13%，主要构成是网页链接服务和为产业链上下游用户提供的其他商务服务。会务培训服务收入 0.64 亿，以前年度包含其他商务服务，本年度予以调整，同比增长了 75%，会务培训平台组织产业客户进行多层次的交流，为客户创造价值。研究咨询服务中数据终端、数据对接和定期报告收入今年调整到了数据订阅服务中，同比调整后较上年收入增长 47%。产业数据服务板块毛利率超过 60%，与上年同期相比下降 5 个百分点，原因是加大了数据服务人员的投入，包括采集、研究人员等，为未来的增长打下基础。

钢材交易服务板块，营收接近 652 个亿，同比增长 12.27%，结算量达到 4614 万吨，较上年同期增长 5.87%。平台的总成交额超过了 2400 亿元，比上年同期增长 46.29%。钢材交易板块的毛利率是 1.4%，与上年同期基本持平。钢材交易服务板块的活跃用户数接近 3 万，平台交易订单数超过 80 万笔，平均交易订单金额接近 30 万元，平均买家消费频次 28.61 次。

公司的发展战略

公司致力于成为全球大宗商品及相关产业数据服务领航者。下游用户与金融用户在数据的应用中涉及到纷繁多样的大宗商品，随着公司所覆盖大宗商品品类更趋齐全，跨行业交互融通的效应愈加明显，制定“百链成纲”战略旨在实现健康可持续的用户增长与收入增长，并构建长期战略性竞争优势。横向通过行业与品类的裂变式发展，扩张覆盖面，以打开增量空间；纵向通过挖掘数据采集的深度，提升数据颗粒度与维度，以更为匹配用户交易结算、决策支持等应用场景，让公司产业数据服务对用户的价值更为彰显。

钢银电商致力于成为领先的钢铁流通集成服务提供者，通过互联网技术对流通行业的赋能与优化，完善平台的数字化风控体系，增强客户交易黏性，提升业务场景服务能力，满足客户需求。此外，平台将大力推进钢银云 SaaS 服务，链接客户需求，对接钢铁电商产品服务，提升交易效率，提供决策支持，让钢铁交易更便捷、更安全。

二、问答环节:

1、我们看到公司产业数据服务的增速是很可观的，想问下几个大的产业链，包括钢铁、能源化工、有色、建材以及农产品 2021 年业务进展情况，以及今年和明年整个业务的推进展望？

答：从收付实现制角度，目前钢铁板块占比最大，大约占 60%；能化板块已经超过 1 亿元的营收（含税），不含税是非常接近 1 亿，增速达到 80-90%；农产品去年刚刚起步，比例不大，收入不到 1000 万；建筑板块的收入 1000 多万；有色板块收入在 2000 多万；煤炭板块收入 3000 多万；铁矿石板块 5000 多万。但总体的收入增速都较快。能化营收迈过 1 个亿，可以说已经起规模了。有色今年高总会重点抓，包括制度的建设等，铜、铝都引入了品种带头人，在新能源方面，硅、电解液等新品种都在扩充。

2021 年收付实现制不含税的收入是 6.96 亿，报表上权责发生制是 6.09 亿，相差了接近 9000 万。这个行业比较特殊，因为跨期的要递延，所以在高速发展的过程中报表利润没有那么好，但是现金流比较好。按照我的经验，增量的约 40% 要递延到下一个年度。

2、去年我们跟新加坡交易所一起推出期货产品，进展如何？未来我们在海外推广的展望？

答：这是个长期的过程，一般没有三五年，交易量很难起来。今年招聘了一位曾经在新交所工作的员工，来负责业务推广。国外跟国内不太一样，完全靠市场的培育，当下受疫情影响，导致线下推介会很难开展。

补充问题：后续还会就其他合作接触洽谈么？

会有。中国的价格要走向全球，除了现货市场的应用，目前铁矿石、煤炭已经在使用 Mysteel 的价格指数，另一个重要的领域是衍生品市场的应用，先是 OTC，后面是场内合约。只有向国际衍生品市场输出中国的价格指数，才能推动提升全球影响力，品种越多越好。排第一的普氏能源资讯有一千多个品种在各类交易所挂牌交易，第二名就不到一百个品种，排第三名的就十来个品种，公司现在只有两个品种。要打破欧美价格指数独占的局面是很难的，我们已经作出了突破，未来将持续致力于这个工作。我们看到中国市场的消费量、生产量在全球占比占到半壁江山，所以我们是信念的，一直在呼吁大宗商品的人民币定价，一直在推动人民币价格指数的应用。

3、如何看待疫情，尤其是上海疫情对公司的影响？

答：目前来看，线下的会议活动很难开展，其实从去年下半年开始就有影响了，不然去年增速会更快。一季度 1、2 月份还行，3 月份的影响也不是特别大，但 4 月份预计影响就显现了。我们认为疫情影响的是增量问题，后期还会千方百计补回来，公司对产业数据服务收入 20% 的增速还是有信心的。

4、2021 年经营性现金流非常突出，为什么会出现现金流大幅度的改善，能不能持续？

答：交易收入实现增长，但报表中财务费用-利息支出并没有增加，我一直强调靠资金推动交易是不可持续的，钢银电商的核心能力是交易能力，以及在交易过程中满足用户需求的服务能力，而不是靠供应链服务，所以钢银对产品结构作了大幅调整：收缩了以央国企为核心的“任你花”业务规模，而是将资金投入到了交易的核心服务，周转周期缩短为几天。但事实上钢银电商的现金流的正负并不是很重要，和其他企业是有区别的。另外报表上经营性现金流不为负的另一原因是公司的无追索权的保理业务增加了。

5、21 年 Q4 资讯的增速是略微比前 Q3 稍微慢了一点点，去年 Q4 单季度的同比增速稍微减速主要的原因？以及我们今年资讯增长目标与策略？

答：第四季度增速放缓主要是受疫情的影响，事实上从去年第三季度开始疫情影响就显现了，线下活动大幅度收缩，比如去年的钢联年会是今年 2 月底才开的，以往历年都是 12 月召开，2 月因为疫情防控的需要，年会规模缩减了很多。

今年产业数据服务收入的目标增长率仍是 20%，压力是有的，但我们还是有信心达成增长。

6、去年资讯的员工人数增长大概 1000 多人，增长人员的分配大概是什么样的？隆众那边增长了多少人，其他几个大的板块是怎样的配置？

答：销售增加了，又扩充了三个销售事业部；组建了产业互联网事业部，为客户提供数据中台建设；技术人员已经有 400 人；隆众资讯增加两三百人，其他板块也都有增加。

7、今年公司人员规划？

答：今年原计划是继续加大招聘力度，但因疫情影响，三四月份进行了暂缓，但全年大体上三五百人还是要增加的。

8、隆众资讯去年整个收入端的增长还是很不错的，利润端是不是达到了盈亏平衡的节点？今年隆众的展望？卓创过会，未来的竞争环境？

答：从现金流看，基本实现盈亏平衡，利润没到。预计今年隆众资讯增长 50%，1、2 月份增速还是很好的，但 3 月被疫情打断了。

有竞争才有进步，隆众资讯账上还有 2.8 亿元，我们资金充足；从隆众现金流来看收支基本持平；从业务上看，与对方的收入规模相差也不是很大，考虑到我们的增速要高很多。我们的目标很明确，就是要做行业龙头，能化的高速增长大家已经看到了。

公司接下去将把农业板块拆分出来，成立子公司，加速发展，公告已发。

9、怎么看钢银拆分的问题，后面根据欧冶的上市节奏会不会有所调整？

答：今年钢银利润分配预案是，每股现金分红 0.12 元，站在钢联的角度，钢银电商可以说是“现金奶牛”，未来利润和分红有望继续增加。

钢银电商是家好公司，ROE、净利润、净利润增速、现金流等各项指标都不错，靠交易能力驱动增长，收手续费的商业模式，已经走通了。从治理结构上考虑，从长期战略出发考虑，拆分会让两家公司完全独立，有利于产业数据服务进一步发展。

10、21 年股权激励考核目标资讯这边的收入和利润是同时考核的，有没有达成？

答：我们的考核目标是达成的。在收入方面，产业数据服务收入增长超过 27%；在归母净利润方面，根据考核要求，计提母公司股份

	<p>支付费用前，归属上市公司股东的净利润 23,049.81 万元，较上年同期增长 6.38%。</p> <p>11、22 年预计股权激励费用大概在什么水平？ 答：今年股份支付费用预计 4,350 万元，实际结果请以会计师出具的年度审计报告为准。</p> <p>12、钢银云 SaaS 产品形态、模式与空间介绍？ 答：交易平台是为生产企业、贸易企业去提供基于 SaaS 的 ERP 管理，以前有传统的 ERP 公司，我们提供基于云端的，效率更高，收费模式更灵活，维护得更好，更重要的是会纳入交易平台整个生态体系。 现在有 1300 家付费用户了，客户黏性是很强的，给企业提供管理系统的构架，然后和交易平台衔接，提升效率，降本增效。 今年钢银交易平台交易量会超过 5000 万吨，这是个门槛，当交易量达到 1 亿吨时，整个交易生态可能就不一样了，门槛会更高，SaaS 的用户也会更多，形成良好的用户黏性，推进速度也会更快，用户体验更好。现在从各个环节推贸易端、仓储端、加工端、生产端，贯穿整个链条，进行基于流通领域数字化的建设。另外第四方运输服务我们推进得很快，也是得益于生态。 未来达到 1 亿吨交易量，一定会带动产业链各环节进一步数字化，演变出更多的服务模式，也会形成更大的生态。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 15 日