

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：2022-002

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 <u>上市公司投资者交流活动</u>
参与单位名称及人员姓名	光大证券 王招华 戴默 陈泽涛 张琳佳 蒋山 淡水泉投资 吴博文 象屿股份 周竞竞 浦发硅谷 吉玉锦 前海登程 李惠民 申九资产 朱晓亮 朱小虎 富国基金 郑思恩 张啸伟 张峰 国寿安保 王聪敏 鹏华基金 孙嘉晨 易方达基金 王超 中国太保 王金保 鑫焱创投 陈洪 保银投资管理有限公司 朱嘉伟
时间	2022 年 4 月 18 日 15:05-16:05（电话会议）
地点	公司九楼会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书、财务总监：李勇胜
投资者关系活动主要内容介绍	一、2021 年报解读： 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。 2021 年各项工作均有序开展，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。 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，2021 年增设了十几处办事处，在国内国外 34 个城市都有布点；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。 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。 在团队建设方面，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。 按照公司业务分类说明如下：产业数据服务收入 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%。 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%；钢银电商归公司股东净利润为 3.24 亿元，同比增长 16.29%。 二、问答环节：
--	--

	1、我们看到 2021 年公司钢材交易服务板块成本的增幅要大于营收的增幅，这是什么原因造成的？ 答：钢材交易服务业务钢银电商的归公司股东净利润为 3.24 亿元，同比增长 16.3%，营业收入同比增幅 12.28%、营业成本同比增幅 12.37%，毛利率基本持平。财报中营业收入、营业成本与业务（寄售业务和供应链服务业务）相关；也与采用的核算方式（总额法和净额法）相关；且 2021 年公司对寄售业务和供应链服务业务的结构作了调整：收缩了以央国企为核心的“任你花”业务规模，将资金投入交易的核服务；所以业务构成的变化也反映在会计核算中收入和成本的计入上差异。 2、公司怎么看今年钢贸交易板块的表现？ 答：这个问题可能偏向于行业，需要考虑国内外的经济形势、宏观政策，还有一些突发事件的影响。这方面我们很多钢铁行业分析师都做了相关专业分享，我就不多说了。单从电商平台交易的情况来看，虽然 4 月份上海居家办公了，但是对公司交易业务的影响不大，目前大概还有 500 余人在公司住宿，保持着正常的工作状态。从目前钢银的交易量来看，疫情对钢银业务影响不是很大，但整体物流影响较大。从现在到未来来看，钢银现货交易平台的价值将越来越显现，已经形成了自己的商业服务模式，各项服务未来也会得到有效的提升。 3、钢银的报表里面，应收账款 2021 年大幅上涨，整个 1-2 年期的比重提升比较多，大概是从 3%左右提升到 7%左右，背后的原因是什么？往后看，公司怎么去把控应收款的回收风险？ 答：应收账款公司按相关会计政策已经计提了坏账准备，分为单项计提和组合计提，组合计提大概一个亿，占比大概在 2%。实际上从整个应收账款的构成来看，一年期的要占到 91.7%。 公司做的一个比较大的业务就是“任你花工程配送”业务。大家可能关注到，有些诉讼还没有结案，合计金额超过两个亿，1~2 年的占比提升实际上就跟这个业务比较相关。因为我们服务的客户的特殊性，都是央国企的，所承接的项目基本是一些政府重点工程，项目竣工时间跨度较长，一般需要 2-3 年，这个过程中有一些销售货款的回笼，因为各种原因要通过诉讼来解决的，但是我们最终都能把应收款收回来。 对工程配送业务，公司从事前、事中、事后三个维度对该业务进行风险管控。业务合作开展前，需根据公司的风险管理制度要求综合评审客户的业务资质、市场合作情况、历史资信及承建项目类型，并需经过实地走访考察后，由项目经理进行提交，经风控部门、财务部门、供应链业务分管副总、总裁审批后才开展合作。
--	--

	在确定合作意向后，公司要求货物运输尽量通过子公司上海及韵物流科技有限公司办理，以掌握真实货物流转情况。同时，除供货协议、结算文件等书面法律文件外，公司引入电子签功能，要求客户签收人员通过实名认证并对收货数据进行在线确认，其后及时对账结算并收取结算文件（含在线电子签确认），确保结算基础精确清晰。当发生超期结算、逾期欠款等情况时，公司后台系统内部会及时进行预警反馈，业务部门、财务部门及风控部门将根据公司的相关制度要求，对客户进行货款催收等工作；如无法协商一致，法务部门将自行或通过外部律所，对客户提起诉讼及采取资产保全措施。 4、关于股权激励的费用，之前限制性激励草案出来的时候，当时测算 21 年的激励费用应该是 3,500 万不到，去年管理费用里面大概是提了 5,800 万，这个差额是因为总费用的需要导致摊销额度提升了吗？ 答：公司于 2021 年 2 月发布的股权激励草案和《关于向激励对象首次授予限制性股票的公告》中披露了股权激励费用情况，因财政部五月份发布的《股份支付准则应用案例——授予限制性股票》，对第二类限制性股票股份支付费用进行明确，公司对股份支付费用进行了调整，并在公司发布的“2021 年第三季度报告”公告的第三部分“其他重要事项”中对股权激励股份支付费用进行了调整说明。2021 年公司计提的股份支付费用约 5,250 万元，公司 2022 年度股份支付费用大约 4,350 万。 5、公司产业数据服务这里，具体的产品是怎么收费的？未来的规划是怎样的，预计还会维持这么高的增长率吗？ 答：公司的产业数据服务模式主要分为网页端、移动端和数据终端等。网页端是会员制，甲级会员 5000 元，乙级会员 3000 元不等；移动端的收费按照品种不同有所差异；数据终端，不同板块数据定价不同，且标准版、企业版和升级版本也各有差异。具体定价详见 https://www.mysteel.com/fwbj.html。 公司未来发展规划，保底是公司的股权激励指标：产业数据服务板块年复合增长率要达到 20%，2021 年也已经践行了这个目标，实际完成大概在 27%。 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。公司产业数据服务的战略就是“能跑多快跑多快、快速发展、快速复制”的原则。
--	--

	6、产业数据服务板块中的话，数据订阅收入增长是 27%，数据订阅服务具体是指什么？是指这个钢联数据终端吗？ A：数据订阅服务是基于公司自主采集和专有原创为主的数据，提供大宗商品的价格、数据、快讯、分析等产品供用户付费订阅，用户可通过网页端、移动端、数据终端，以及数据对接和定期报告等方式实现订阅。 数据终端是以大宗商品数据为核心，辅以资讯、研报、分析工具、深度资料以及产业链等功能体系。大宗商品数据包括宏观、期货、黑色、有色、能化、新能源、农林牧渔、建材、纺织、造纸、交通运输、房地产、机械、电子、电器等 113 个大型数据库，内容涉及国内外宏观经济、期货以及大宗商品相关的产量、销量、运量、库存、价格、指数、进出口、物流、Mysteel 调研等多维度数据。 7、关于隆众资讯，2021 年的销售收入是 1 亿元，但是亏损额也进一步提升了。所以想问一下该公司的员工总数变化如何？以及最近这一年多以来，还有别的进展可以跟我们详细的分享一下吗？ 答：隆众资讯 2021 年的收入近 1 亿元，人员 2021 年增加了大概 300 人，现在大约 1000 多人。从隆众资讯的现金流来看，已经基本实现收支平衡；从发展来看，高速增长已经兑现；从未来来看，公司的目标很明确，成为行业龙头。 另外，公司准备把农产品事业部拆出来成立子公司，加速发展，且董事长承诺，在未来的 5 年内，将其本次取得的子公司股权通过合适方式全部转让给核心团队，有利于新设公司完善企业的激励约束机制，激发经营者的积极性和创造性，从而有利于提升企业的经营业绩。 8、从 2021 年的年报来看，我们经营现金流大幅改善，这个原因是什么？是否具有可持续性？ 答：公司产业数据服务和钢材交易服务用户付费方式主要采用预付款方式。从产业数据服务来看，有预收账款 3.66 个亿待结转收入；从钢材交易服务来看，钢银电商的现金流的正负并不是很重要，与实际交易过程中的场景服务需求相关、与结算方式相关，和传统企业是有区别的。去年报表上经营性现金流不为负的另一个原因是公司的无追索权的保理业务增加了。 公司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。 9、钢银电商是只收佣金以及供应链服务收入吗？还是也赚价差？ 答：钢材交易服务业务主要是寄售服务和供应链服务业务。寄售
--	---

	业务主要是我们提供的服务，包括全流程参与结算、物流运输、加工以及其他在业务过程中的相关的服务，收取服务费。另外，在供应链服务业务中，我们会根据服务和货款的回笼方式差异来收取服务费。总之根据业务服务场景不同，收取不同的费用。 10、钢银这块在去年年底差不多有 10 个亿的存货，这个 10 个亿存货主要是为自营寄售业务做的，还是为供应链做的？ 答：从财务角度看，存货期末余额是在一个时点上的金额，这里面包括发出商品，主要是供应链业务所形成的，实际上我们自营没有什么存货的。 11、钢银科技发展公司，去年大概有一个多亿收入，差不多有 5,700 多万利润，这个公司主要是做什么业务的？ 答：钢银科技是钢银电商下属子公司，是高新企业，也是一个软件企业，主要是从事平台类软件的开发与运营服务，比如说 SaaS 软件的开发，还有一些其他的运用，比如说平台的建设、技术迭代等。 12、现在我们的架构上，像中台的研发人员，包括中后台的这些人员是在总部吗？还是说其实隆众和黑色两边是完全独立的团队，架构大概是怎么样的？ 答：隆众资讯具有独立的治理结构，拥有自己中后台的人员。另外公司在南昌还有一个研发中心。 13、今年的人员扩充计划，黑色这边想扩多少人，然后隆众这边想扩多少人，这个有预算吗？ 答：按照公司的管理路径来看，在我们扩品种过程中，首先要找到一个比较好的带头人，能够管理、能够发展为主，所以这块就是谁做的更好，就会稍微倾斜。本来如果没有疫情的影响，今年其实我们的人员还想保持原有的进度扩充，但是今年这两个月，疫情还是有一些影响的，我们可能会控制一下扩张的速度。 14、黑色现在有数据终端，但是像隆众资讯，它也是独立开发一个数据终端，这一块会想办法把这些东西整合在一起，包括整个产品线都整合在一起吗？ 答：是的，公司目前的数据终端就是如此，数据包括宏观、期货、黑色、有色、能化、新能源、农林牧渔、建材、纺织、造纸、交通运输、房地产、机械、电子、电器等 113 个大型数据库，内容涉及国内外宏观经济、期货以及大宗商品相关的产量、销量、运量、库存、价格、
--	--

	指数、进出口、物流、Mysteel 调研等多维度数据。数据只有越全面、越有时间的长度，才会更有价值。 15、从品类上来看的话，公司今年觉得哪一些方向，比如说像农产品，会是发力的重点吗？就是说从品类扩充这一块来说，哪一些市场容量可能比较大？现在从带头人的角度来看，有发展潜力的、有合适的人选或者合适的标的，可以前瞻的介绍一下吗？ 答：从品种来看，我们钢联的黑色品种能力是非常强的，很多业务服务做得非常好。从其他板块来讲，也有非常大的发展空间，就是要找到合适的带头人。比如像我们的有色团队，也引进了很多的优秀的人才，有色今年公司总经理高波会重点抓，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，镍、硅、电解液等新品种都在扩充。在农产品方面，我们也很看好它的发展，今年将成立钢联农产品子公司，便于进一步加大投入和制定相关的激励政策。 16、客户还是普遍比较关心公司资讯业务未来的发展，想请领导给我们介绍一下我们在资讯的行业里面，未来对标海外龙头方面还有什么具体的规划吗？如何提升我们海外的影响力，包括在铁矿石等大宗商品上，是否有其他的一些规划来提升我们国内资讯公司的话语权？ 答：公司是中国第一家取得国际证监会组织（IOSCO）认证的大宗商品数据服务商，接轨国际先进水平。铁矿石、钢材、焦煤焦炭系列价格指数均通过了 IOSCO 认证并得到了一定的应用，铁矿石价格指数也应用于四大矿山与国内钢厂的结算。 新交所于 2021 年 5 月 31 日成功推出 Mysteel 上海螺纹钢掉期场外交易和清算，是唯一基于中国国内价格参考的国际钢铁衍生品——Mysteel 上海螺纹钢掉期，目前交易量很小，没有三五年，这个交易量很难起来。而且今年由于疫情影响，我们很多路演活动也没办法召开。但是我们也比较注重后续的建设，今年也招聘了一位曾经在新交所工作过的员工，来负责业务推广。此外，对标国际一流竞争对手，以 Mysteel.net 英文网站为基础，开发更加丰富的国际化产品服务于全球客户，提升 Mysteel 国际品牌地位以及市场份额。 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。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 20 日