

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：2023-003

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	天风证券股份有限公司 张若凡 招商证券 刘玉萍 北海棣增投资咨询有限公司 何恒 泰达宏利基金管理有限公司 王鹏 张勋 孟杰 徐雨楠 财信证券股份有限公司 韩偲瑶 上海领久私募基金管理有限公司 纪荣斌 锐方（上海）私募基金管理有限公司 张槿桐 珠海常倾资产管理有限公司 刘宝琨 华安基金管理有限公司 王春 恒泰证券零售客户 胡春燕 马刚 承珞（上海）投资管理中心（有限合伙） 马行川 建信保险资产管理有限公司 杨晨 上海古木投资管理有限公司 张洪桢 太平洋证券资产管理总部 吴德天 浙江南鼎资产管理有限公司 冯源 恒识投资管理(上海)有限公司 赖燊生 广银理财有限责任公司 王光源 泰信基金管理有限公司 黄睿东 工银瑞信基金管理有限公司 王烁杰 上海鹤禧私募基金管理有限公司 王皓琦 深圳市金友创智资产管理有限公司 史献涛 上海禾其投资咨询有限公司 王祥麒 中信证券股份有限公司 周晓波 郭羽 钦沐资产管理有限公司 秦秦 上海聚劲投资有限公司 张超 深圳市海翔投资管理有限公司 余建平 中加基金管理有限公司 李坤元 信达澳亚基金管理有限公司 魏冠达 杭州睿星投资管理有限公司 段然 北京匀丰资产管理有限公司 刘云轩

西藏源乘投资管理有限公司 刘小瑛
海金（大连）投资管理有限公司 施旭健
PAG Investment 王明昊
天风证券股份有限公司上海证券自营分公司 徐杉
上海留仁资产管理有限公司 刘军港
太平资产管理有限公司 赵洋
上海盘京投资管理中心（有限合伙） 陈真洋
西部利得基金管理有限公司 林静 吴桐 何奇 林静
华夏财富创新投资管理有限公司 程海泳
中信 朱珏琦
成都万象华成投资管理有限公司 王强彬
上海肇万资产管理有限公司 崔磊
恒远资本管理公司 张雪梅
淡水泉（北京）投资管理有限公司 时 旭
国联计算机 黄楷
台灣國泰投信有限公司 Albert
深圳市鹏城基石投资管理有限公司 钱翔
上海耀之资产管理中心（有限合伙） 张艺凌 张艺凌
德邦资产管理有限公司 沈广杰
东方证券股份有限公司 李威
北京衍航投资管理有限公司 庞兴华
上海理成资产管理有限公司 汪文翔 徐杰超
上海博道投资管理有限公司 童松
绍兴精富资产管理有限公司 王洲
方正证券股份有限公司 刘斐
深圳鑫然投资管理有限公司 孔令峰
上海煜德投资管理中心（有限合伙） 王亮 李贺
杭州宽合私募基金管理有限公司 朱天逸
上海泾溪投资管理合伙企业（有限合伙） 邬丹妮 韩宇
上海长昇投资管理咨询有限公司 徐媛媛-天风机构销售实习生
天风证券资管分公司 邱天
上海复胜资产管理合伙企业（有限合伙） 戴卡娜
上海趣时资产管理 章秀奇
深圳前海海雅金融控股有限公司 荣广宇
上海弘润资产管理有限责任公司 曹紫涛
广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司 徐平龙
国华人寿保险股份有限公司 赵翔
北京成泉资本管理有限公司 王海斌

	上海天貌投资管理有限公司 许轶 博时基金管理有限公司 贺宝华 国泰基金管理有限公司 杨飞 前海人寿保险股份有限公司 梁廷 光大证券股份有限公司（自营） 张曦光 国新证券股份有限公司 向金玮 万和证券股份有限公司 张越 上海世诚投资管理有限公司 周捷 光大证券 戴默 上海筌笠资产管理有限公司 赵纬辰 农银汇理基金管理有限公司 宋磊 富安达基金管理有限公司 孙绍冰 瓴辉投资有限公司 倪文 上海诚远私募基金管理有限公司 刘浩 中国人寿资产管理有限公司 和川 华银基金管理有限公司 张誉宁 嘉实基金管理有限公司 谢泽林 杭州昊晟投资有限公司 许嘉诚 深圳市华安合鑫资产管理有限公司 林樾 上海重阳投资有限公司 陈 心 深圳民森投资有限公司 丁凡伦 东吴基金管理有限公司 陈伟斌 台湾群益投信公司 洪玉婷 中信建投有限责任公司自营 刘岚 北京兴源投资管理有限责任公司 常敬铎
时间	2023 年 4 月 14 日（周五）下午 15：30~16:30
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	一、2022 年年度报告解读 2022 年，公司实现营业收入 7,656,664.06 万元，较上年同期增长 16.41%；其中：产业数据服务实现营业收入 69,100.18 万元、较上年同期增长 13.51%、两年复合增长率 20.38%（数据订阅收入 41,887.86 万元，较上年同期增长 21.97%，两年复合增长率 23.79%；境外收入 2,843.67 万元，同比增长 34.94%）。归属于上市公司股东净利润 20,312.79 万元，较上年同期增长 14.13%。经营活动产生的现金流量净额为 115,448.22 万元，本报告期内公司销售回款能力不断增加，且压缩了付款周期长的工程配送业

	务量，较上年同期增长 59.06%。 产业数据服务方面：公司继续践行“百链成纲·千帆竞发”的发展战略，始终坚定不移地对数据采集加工能力进行投入，不断提升服务。主要体现在数据服务能力提升、应用场景增强、价格指数影响力扩大等方面。 钢材交易服务方面：钢银电商以高质量发展为主线，围绕“寄售+供应链”核心业务模式，着力推进“一体两翼”建设，夯实数字化风控管理根基，保持稳定健康的发展态势，实现营业收入 7,587,203.97 万元，较上年同期增长 16.44%；归属于母公司所有者的净利润 27,259.39 万元，较上年同期减少 15.77%。 此外，公司发布了第一份环境、社会及管治（ESG）报告，通过产业数据服务与钢材交易服务，促进大宗商品产业的数字化转型升级，以数据要素与数字科技驱动行业的发展进步；关注公司长远健康的发展，以负责任的方式为用户、员工、股东、社会创造可持续的价值。 二、问答环节 1、产业数据服务业务各板块的收入拆分，以及 2023 年的增长预期？ 答：公司产业数据服务在年度报告中主要以“数据订阅服务、商务推广服务、会务培训服务、研究咨询服务”四类进行了拆分；公司目前已经覆盖黑色金属、有色金属、能源化工、建筑材料、农产品五大行业，并延伸至新能源、新材料和再生资源。公司控股子公司隆众资讯主要从事能源化工板块数据服务，2022 年实现收入 11,282.32 万元，较上年同期增长 13.18%；公司及其他子公司覆盖其他业务板块。 2023 年度，产业数据服务收入目标增长率：以 2020 年为基数，复合增长率不低于 20%。就各板块来看，黑色金属板块基数大，增长幅度会低于其他板块，能源化工板块收付实现制的收入预计能够达到 50%的增长。 2、在数据要素和数据交易所维度上，公司是如何受益的？ 答：大家对数据要素和数交所相关政策关注度较高，我的看法主要有以下三点： 首先是数据入表，公司是上海数据交易所的重要合作伙伴，是上海市数商协会理事单位，也是重要的头部数据要素密集型企业。如果未来启动企业数据资产入表试点，我们符合试点要求，将积极争取参与。 其次是知识产权保护，数据服务业涉及标准化、知识产权、出境的边界等问题待解决，关于如何保护知识产权，在和数交所交流中，我们建议
--	---

	是否可以建立区块链，对产品上链。 第三是分行业数据交易市场有可能会加快落地。 3、目前 AI 关注度非常高，我们打算在哪些产品做 AI 的赋能及效果？ 答：作为互联网企业，公司一直关注 AI 新兴技术的应用场景，已经应用在公司的内外部产品和系统中，且取得初步成效。如智能采编平台、智能搜索推荐系统、内容生成引擎和大宗商品价格 AI 预测等。 公司始终关注用户获取、使用数据的便利性，资讯网站、APP 和“钢联数据”终端产品中利用知识图谱、NLP 和深度学习等 AI 技术，提供强大的搜索和推荐功能，让用户更为高效地工作。此外，公司目前基于“小模型”开发应用产品，也尝试基于开源的大语言模型和第三方服务，目前具备初步 AIGC 的能力，实现资讯内容的自动生成或辅助生成，低成本提高公司的内容生产力，并提高编辑人员的工作效率。 未来，我们会与相关方加强合作，购买相应技术产品，做私有化部署，并嫁接到运用上，增加用户体验。 4、寄售和供应链交易结构优化，今年的规划？ 答：钢银电商 2022 年结算量近 5,300 万吨，目前已经进入比较稳定的阶段。2022 年，由于市场利率的下行以及钢铁行业市场环境因素，公司加大了对供应链服务业务结构调整的力度，缩减周期长的业务，增加周期短的业务，加大应收账款的回款力度，控制风险，但平台交易量仍保持较好的增长。公司将继续优化产品结构，提升服务质量。按照目前交易量的增幅，今年力争做到 6,000 万吨。 5、2022 年员工数量没有大幅增长的原因，从今年看，未来几年人员的规划？ 答：2022 年，面对宏观形势诸多不确定性的冲击和各种风险挑战，公司员工数量与 2021 年末基本持平。2023 年，公司产业数据服务围绕“百链成纲·千帆竞发”战略主题，持续快速扩张，团队责任人只要能够“管的过来”，团队收入指标“完成度”和新进员工“留存率”能够相匹配，就可以随时招人，主要是基础采集人员和行业研究人员地增加。 在产业数据服务这个“长坡厚雪”的赛道上，营收力争保持 20%的持续增长，十年后，我们的人数预计超过万人。
--	--

	6、数交所上挂牌的交易模式、渠道和我们有什么差异？ 答：数据交易和商品交易的过程是一样的，未来渠道并行会带来增量，这是一个发展过程，达到一定的转折点后，会给公司带来营收的增加。 7、四季度的利润增幅大的原因？ 答：2022 年度，由于未完成 2021 年限制性股票激励计划归属条件中的利润增长的目标，股份支付费用根据会计准则进行了调整，造成四季度利润增幅大的情况。 8、如果公司成为分行业的交易平台，后续做的产品和现在的产品有什么区别？ 答：现在公司主要是卖自己产品。如果存在分行业的交易平台，行业内的数据可以互推。任何一家公司不可能拥有所有数据，我们既是买方又是卖方，将来还能成为代理商，且熟悉谁有需求和向谁采购数据，对用户实现一站式服务。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4 月 14 日