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: 2025-002

投资者关系活	□特定对象调研 □ 分	· 分析师会议
动类别	□ 媒体采访 □ 및	业绩说明会
	□ 新闻发布会 □ 蹈	洛 演活动
	 □ 现场参观	其他
参与单位名称	海通证券 魏宗、杨林、路籍	
及人员姓名	开源证券 李海强、王丹丹、	
及八页红石	北京清和泉资本管理有限公司 帅也	
	招商基金管理有限公司 杨成	
	华安基金管理有限公司 翁月	日 森
	红杉中国 Yan Huichen	rt:
	交银康联人寿保险有限公司 陈元	
	北京诚旸投资有限公司	
	上海复弈投资管理有限公司	
	上海发升及页音运行限公司 长盛基金管理有限公司	
	汇添富基金管理股份有限公司	
	鹏华基金管理有限公司 高松	
	南方基金管理股份有限公司	
	平安资产管理有限责任公司	
	中银国际资管 周喆	
	上海峰岚资产管理有限公司	蔡荣转
	北大方正人寿保险有限公司	叶宇泽、孟婧
	东方基金管理股份有限公司	金凤
	长城基金管理有限公司 陈蔚丰	
	招商信诺资产管理有限公司	林威宇
	西部利得基金管理有限公司	张昭君
	宝盈基金管理有限公司 李欣	
	复星保德信人寿保险有限公司	
	中信证券股份有限公司 龚勇	
	上海晨燕资产管理中心(有限行	合伙) 沈璐
	DM Capital Limited 李栋梁	-11
	浦银安盛基金管理有限公司	
	深圳多鑫投资管理有限公司	成佩剑
	│银河金控 袁骏宇 │ 广银理财有限责任公司 陈세	#
	广银理财有限责任公司	
	建信基金管理有限责任公司	• • • =
	在田坐业日生日限火压公司	上脚*口、1田/心べ、1上火心、竹/ 什

国泰基金管理有限公司 张玮、智健

Ikaria Group (HK) Limited Yichen Wang

宁波盛世知己投资管理中心(有限合伙) 焦玉帆

建信保险资产管理有限公司 汪质彬

博时基金管理有限公司 谢泽林、程沅、付伟

浙江景和资产管理有限公司 何京鸿

兴证证券资产管理有限公司 陈旻

上海红象投资管理有限公司 饶华翔

红思客资产管理(北京)有限责任公司 孙磊

中银基金管理有限公司 李思佳

上海朴信投资管理有限公司 朱冰兵

循远资产管理(上海)有限公司 田超平

兴业基金管理有限公司 高圣

交银施罗德基金管理有限公司 黄浩峻

北京京管泰富基金管理有限责任公司 周晓东

富荣基金管理有限公司 邓宇翔

中融人寿保险股份有限公司 董凤亮

国泰君安国际控股有限公司 俞春梅

天弘基金管理有限公司 刘宁

明世伙伴基金 孙勇

诺德基金管理有限公司 罗世锋

上海金锝私募基金管理有限公司 杨砚冰

泓德基金管理有限公司 赵东

上海运舟私募基金管理有限公司 邹伟

非马投资 鲁长剑

Trivest Advisors Limited 王祥麒

中国国际金融股份有限公司 李梦遥

WT China Fund Limited 叶珑、闫永清

中国人寿资产管理有限公司 杨琳

中国人保资产管理有限公司 郑伟厚

太平养老保险股份有限公司 王书伟

合肥市微明恒远私募基金管理有限公司 张立东

金元顺安基金管理有限公司 李锐

Pleiad Simon Sun

浙江景和资产管理有限公司 俞谷声

民生银行理财子公司 杨桐

申万宏源证券有限公司 余洋

上海盘京投资管理中心有限合伙 崔同魁

上海万业企业股份有限公司 濮阳

上海留仁资产管理有限公司 刘军港

泰信基金 李俊江

汇丰晋信基金管理有限公司 桂治元

长江养老 林琳

进门财经 付超

	中信建设资管 于成龙	
	华夏基金 胡斌	
	长城财富资管 姜悦	
	佳润实业 曹晓鹏	
	华夏财富 刘春胜	
	华安基金 王春	
	汇华理财投资部 张运昌	
	中欧基金管理有限公司 冯允鹏	
	金鹰基金 麦家煌	
时间	2025 年 2 月 16 日、19 日进门财经电话会议	
地点	电话会议	
上市公司接待		
	董事会秘书、财务总监:李勇胜	
人员姓名		
	公司就投资者在本次电话沟通会中提出的问题进行了回复:	
	1、公司接入 DeepSeek 后,产品功能的改善情况?	

答:公司基于大语言模型及 AIGC 技术的前沿探索成果——"小钢"数字 智能助手 1.6 版本在"我的钢铁网"网站、APP、钢联数据终端等多渠道上线, 对内提升工作效率,对外提升客户体验。目前,公司技术团队已完成"小 钢"全面接入 DeepSeek API,并完成对应的测试评估,效果较好的 AI 摘要 功能已经切到 DeepSeek 提供服务,同时也已经完成 Deepseek-R1 32B 模型 私有化部署; 当前正在基于钢联"宗师"过往训练中积累的高质量语料进行 训练和微调工作,预计2月底前完成 DeepSeek 版新"宗师"行业模型的研发 工作。后续将根据测试情况,预计在二季度开放给正式用户体验。

投资者关系活 动主要内容介 绍

未来实施过程中也可能存在其他不确定因素,请各位投资者关注业务 发展不及预期的风险!

2、EBC 产品收入体量,客户反馈的功能改进方向,以及能力迭代后, 对于客单价的促进作用?

答: EBC 产品上线以来,已经成功交付70 多家客户,产品以定制化为 主,客单价在 100 万左右。公司拥有大量的产业数据,在预测和数据应用 方面具有核心竞争力,客户的黏性较高,客户更看重钢联对市场和行业的 理解能力。客户在使用过程中也提出了很多反馈, 主要集中在体验方面, 例如是否能够不在人工协助的情况下完成数据挖掘、市场判断和分析参考。 如果 EBC 产品具备大模型的能力,我们认为可以提高 EBC 产品的黏性和 客单价。当前,客户对大模型的关注度也在提升,从观望转向积极接受, 尤其对垂直模型和应用有较强意愿。公司 EBC 产品是定制化为主,未来我 们还可以基于 DeepSeek 做 SaaS 版 EBC 产品,借助 DeepSeek 通过大量的

预训练和微调形成的行业模型来实现让行业用户开箱即用,从而扩大钢联产品的应用范围和用户群体。

3、"小钢"数字智能助手的商业化规划,市场空间展望?

答:通过与智能助手交互对话的方式,"小钢"数字智能助手能为客户提供查价格、读资讯、写报告、问百科、找商机等内容服务,此外还具备了市场分析、多模态生成和智能客服等功能,并辅助文章阅读,为用户提供 AI 摘要,生成的内容每天都服务在大宗商品行业各个领域。"小钢"1.6版本于去年 8 月上线后,目前只针对正式会员开放,以增值服务的方式免费提供。我们开发了 8 个 Agent,每个 Agent 都有准确度要求,核心场景达到了 80%-90%的准确度目标,但还有一些没有达到。随着 DeepSeek 模型提升准确率,我们可能会从免费演变为免费+收费的方式,基础服务可能还是免费,但深度的资料加工和类似行业报告、决策报告自动生成等深度应用可能会收费。目前感受到,客户自上而下关心 AI 运用,通过数据+AI,能够提升客户决策效率,赋能企业生产经营决策。

4、介绍一下公司研发的 Agent 的产品?

答: 2024 年,"钢联宗师"大语言模型成功完成钢联 Agent 底层架构设计,并同时打造了 8 个 Agent 智能体,与公司的产品相配套,涵盖价格、数据、供求、会议查询、企业千问、市场分析、研报写作、公文写作等模块,进一步拓展了大语言模型的功能应用。在大模型语料方面,公司打造"大模型数据标注平台",通过平台标注了 48.5 万条大宗商品行业标准知识语料,并基于用户真实历史检索记录,标注、审核、形成逾 10 万条高质量对话意图语料,为模型的预训练、垂类能力的形成,提供了基础数据保障。

5、如果未来 DeepSeek 模型成本进一步下降的话,客户那边会不会要求 EBC 产品价格下降?

答:上海钢联 EBC 平台是依托三大智慧引擎,打造四大应用系统,灵活匹配企业实际应用场景,为用户打造可组装式的数据能力。三大智慧引擎包括感知引擎、预测引擎和推荐引擎。四大应用系统分别是数据资产管理系统、大数据市场分析决策系统、智能投研系统和政企智慧大屏系统。

目前来看,上海钢联 EBC 系统实际上是将公司数据产品和企业 ERP 相融合,收费包括:年度的数据对接服务费和其他项目费用,一般包括内部流程优化、数据资产管理、软件的研发配套等,客户可以选择由钢联来实施相关业务,也可以企业自身或者其他专业软件公司来协助开发,目前降价的因素还不存在,未来整个市场成熟以后,有可能软件服务会降价,但和数据服务没有太大的关联。

6、您怎么看未来大模型和运用端,公司作为数据生产服务商,已有相 关应用场景,在未来受益程度是否会更显著一些?

答:公司一直注重对新技术的运用,"小钢"数字智能助手 1.6 版本依赖于"钢联宗师"大语言模型的支撑,现在已在做基于 DeepSeek 的应用研发,利用 DeepSeek 模型的投资决策分析逻辑,与产业大数据结合,能更好地为产业客户和金融投资用户提供大宗商品市场机会洞察服务。

7、数据服务业务 2024 年收入情况,和 2025 年规划?

答:公司 2024 年数据业务还是保持比较稳定的水平,受影响比较大的 是钢铁板块的螺纹钢业务服务,其他板块还是保持一定的增长。2025 年, 我们依然要克服建筑行业数据服务的影响,深耕产业,力争实现增长。

8、未来数据服务业务的扩展思路?

答:公司是产业数据的生产商和服务商,作为独立第三方机构,提供以价格为核心的围绕价格波动的多维度数据,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,在现货与衍生品市场取得广泛认可与应用。公司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。后续的发展思路是,聚焦于数据质量、覆盖面和定价应用,确保数据的精准性、全面性和价值性。在此基础上,将数据、知识、研究与技术深度融合,打造完整的解决方案。同时,进一步扩大在基础数据方面的优势,提升支持大客户战略决策和战略规划的能力,并进一步拓展国际市场。

附件清单(如 有)

日期 2025-2-19