

上海钢联电子商务股份有限公司 2021 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为天健会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 190,930,620 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	上海钢联	股票代码	300226
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李勇胜	谢芳	
办公地址	上海市宝山区园丰路 68 号	上海市宝山区园丰路 68 号	
传真	021-66896911	021-66896911	
电话	021-26093997	021-26093997	
电子信箱	public@mysteel.com	public@mysteel.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司自2011年上市以来，坚持恪守第三方立场，为大宗商品及相关产业提供数据服务。2014年，基于前期对钢铁电商的持续探索及取得的成果，公司聚焦发展钢银电商平台，大力发展钢材交易服务，建设了线上线下一体化的电商生态体系，钢银电商于2015年12月挂牌新三板，平台成交量的高速成长，验证了钢银平台的电商模式已经趋于成熟。上海钢联管理团队致力于发展产业数据服务，钢银电商具有独立的管理团队和治理结构，致力于发展钢材交易服务。

近年来，公司秉承产业数据服务业务快速扩张，交易业务稳步增长的发展战略，产业数据服务收入五年复合增长率达 26.83%，钢材交易服务平台结算量五年复合增长率达 20.72%。钢材交易服务在 2016 年扭亏为盈，归母净利润五年复合增长率

达77.74%。



(一) 主要产品和业务介绍

1、主营业务

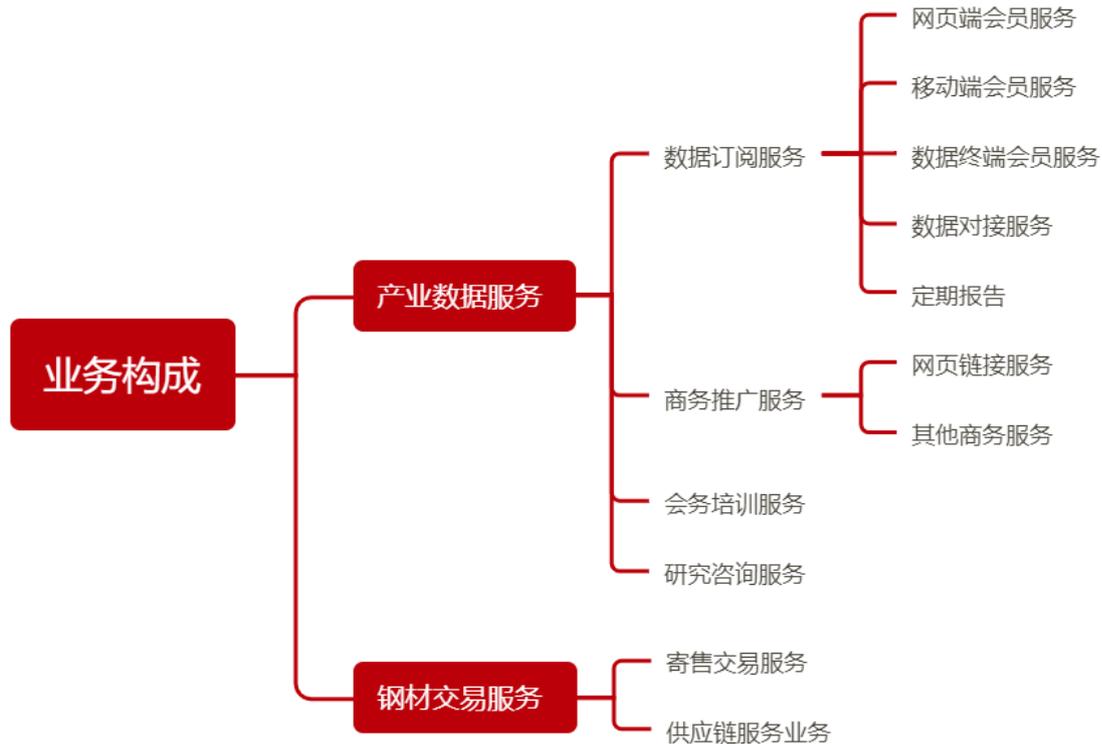
(1) 产业数据服务：公司是全球领先的大宗商品及相关产业数据服务商之一。作为独立第三方机构，为市场提供可信的交易结算基准价格。并以价格为核心，构建了围绕价格波动的多维度数据体系，涵盖宏观、供给、流通、需求等，深度挖掘价格波动背后的数据逻辑。公司打造庞大而专业的数据采集体系，每日跟踪全国各地的市场变化，覆盖黑色金属、有色金属、能源化工、建筑材料、农产品五大板块，并延伸至新能源、新材料、再生资源，基本实现了大宗商品全覆盖，帮助用户更高效地获取、解读、运用数据，在复杂多变的市场中占据优势。

(2) 钢材交易服务：钢银电商平台是国内千亿级B2B钢材交易智慧服务平台，依托互联网、物联网、大数据、云计算等新兴技术优势，以交易为核心，构建了集交易结算、供应链产品、数据信息、仓储加工、物流配送、SaaS服务于一体的钢铁全产业链智慧生态型服务体系。

2、经营模式

项目	业务种类
平台种类	网页端、移动端、数据终端和现货交易平台
主要服务行业	产业数据服务：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、再生资源。 钢材交易服务：钢铁行业
主要服务	详见“产品及服务简介”
销售模式	产业数据服务：以网页端、移动端和数据终端等产品线为抓手，在重点区域布局设点，采取线上线下方式进行推广和销售。 钢材交易服务：一方面通过钢银平台展示商家挂牌的钢材产品，另一方面也会通过线上线下向客户进行市场营销，最终促成交易。公司与客户达成销售意向后，将根据客户实际选择的服务种类与客户达成销售订单，并通过线上交易流程与线下货权转移相结合与客户完成交易。
盈利模式	详见“公司业务构成”来实现各项收入

公司业务构成如下：



注：报告期对产业数据服务分类按业务实质进行了梳理，真实的反映了公司的业务构成。

(1) 产业数据服务

秉承客观、独立、公正的立场，公司数据采集团队遵循清晰完备的方法论与标准化的采集流程，致力于为用户市场提供准确、及时、全面的数据。以基础数据采集能力为核心优势，公司积累了专有的数据资产、资深的专家分析师团队、独到的研究模型方法论、深厚的行业资源以及前沿的大数据技术，让大宗商品及相关产业数据为用户创造价值。通过价格、数据、快讯、分析、咨询、会务的产品矩阵，帮助用户在策略制定、风险管理、经营优化、商机发现上占据优势。



主要分为数据订阅服务、商务推广服务、会务培训服务、研究咨询服务等。具体如下表：

序号	产品及服务名称	产品及服务简介
1	数据订阅服务	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。
2	商务推广服务	基于公司庞大的访问量和市场影响力优势，为用户提供各类线上线下的推广服务，主要包括企业宣传网页的链接、品牌及产品展示、商情发布与搜索及推荐等。
3	会务培训服务	立足于大宗商品及相关产业链，通过线下、线上相结合的方式，举办会议、培训、考察等活动，为用户搭建研讨学习、合作交流以及商机开拓的服务平台。

4	研究咨询服务	利用公司专有的数据资产与研究成果，为用户提供战略规划、经营管理、市场研究、投资可研等定制化的决策支持服务。
---	--------	---

(2) 钢材交易服务

序号	产品及服务名称	产品及服务简介
1	寄售交易服务	系公司电子商务服务的基础模式，通过引进钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方成为钢银平台商家和客户，并引导商家通过钢银平台展示和销售产品、客户通过钢银平台浏览和购买产品。
2	供应链服务业务	根据不同的业务场景和用户的不同需求，针对满足公司设定的资质审查要求和在钢银平台拥有良好交易信用记录的用户，提供相应的场景服务。一是任你花服务业务，向拥有国有背景的大型企业为主的用户提供先提货后付款的服务；二是帮你采业务，为有大额年度需求的用户提供直接向钢厂或代理商采购的服务；三是订单融服务业务，为小额零星需求的用户提供向钢贸商或服务商采购的服务。

(二) 公司所处的行业地位以及主要的业绩驱动因素

1、公司所处的行业地位

产业数据服务方面：公司是全球领先的大宗商品及相关产业数据服务商之一，目前数据覆盖了近100条产业链，超过23万家的收费用户，从业人员超过3000人，300多人的分析师与研究团队，近400人的技术研发团队。公司深耕大宗商品行业多年，积累了海量的资讯和数据，创建了一套独立、健全的大宗商品数据采集、数据编制以及数据发布的标准化流程体系，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。在和国内外主要交易所合作方面，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；2021年10月14日，FEX Global期货交易所与公司铁矿石价格使用达成合作协议，根据该协议，FEX将在获得相关监管部门的批准后，使用公司已经通过国际证监会组织（IOSCO）审核的铁矿石价格指数作为其相关期货合约结算的基准。公司拥有良好的行业口碑以及品牌优势，是国务院发展研究中心、国家发改委、国家统计局、国家商务部的数据合作单位。

钢材交易服务方面：公司钢铁现货交易平台是国内千亿级B2B钢材交易智慧服务电商平台，依托科技串联上下游，整合产业链资源，以交易为核心构建了集数据信息、交易结算、供应链产品、仓储加工、物流配送、SaaS等六大服务于一体的钢铁全产业链智慧生态服务体系，依托互联网、物联网、大数据、云计算等新兴技术优势，创新打造了“平台+服务”商业模式，让钢铁交易更便捷、更安全。目前，钢银电商平台企业注册用户数超过15万家，合作钢厂超350家，合作仓库超500家，国内拥有50个服务站点，员工人数超1100人，高端互联网研发人才近200人。钢银电商连续5年上榜中国互联网百强，位列大宗首位，成为中国产业新经济发展标杆企业之一。

2、主要业绩驱动因素

(1) 政策有力推动

国家发改委于2022年1月16日发文《大力推动我国数字经济健康发展》，其中提出，深入推进传统产业数字化转型，加快数字技术和实体经济深度融合。此外，国务院日前印发《“十四五”数字经济发展规划》，到2025年，数字经济核心产业增加值占国内生产总值比重达到10%，数据要素市场体系初步建立，产业数字化转型迈上新台阶，数字产业化水平显著提升，数字化公共服务更加普惠均等，数字经济治理体系更加完善。展望2035年，力争形成统一公平、竞争有序、成熟完备的数字经济现代市场体系，数字经济发展水平位居世界前列。公司产业数据服务致力于成为全球大宗商品及相关产业数据服务领航者，交易服务业务致力于成为领先的钢铁流通集成服务提供者，所处行业均受到了国家产业政策的大力支持和鼓励，有利于积极推动产业发展。

(2) “Mysteel” 品牌影响力扩大

过去21年间，公司坚持加大投入，进行大宗商品及相关产业基础数据的采集、调研，成为了业界值得信赖的关键数据来源。每日发布价格，报告真实主流价格；编制价格指数，科学直观反映市场每日变化；遵循严格的合规要求，通过国际证监会组织（IOSCO）金融基准原则认证；为产业用户、金融机构、政府人士等提供交易结算参考、把控宏观经济局势、及时判断商品价格走势提供了详实、有力的依据。“Mysteel”打破了以往英美商品价格指数在国际价格体系中独占的局面，以铁矿石为例，“Mysteel”铁矿石远期现货价格指数陆续被国际铁矿石主要供应商和国内各大钢厂运用在日常的经营结算中，且占据的份额不断增加。公司的铁矿石团队人数和行业经验，确保了其指数的样本数量行业领先，更加贴近买卖双方实际的交易价格。

(3) 产业数据价值洞见

公司提供贯穿供应链的精细颗粒度数据，结合分析研究能力，让数据为用户创造价值。围绕价格，致力于挖掘价格波动背后的数据逻辑，构建了贯穿产业链各环节，影响价格波动的多维度数据体系。公司拥有庞大而专业的信息采集团队，直接“一手”采集调研，享有专有的数据资产，锤炼了成熟的数据采集标准化与质量控制体系。人工采集仍是产业大数据的基石，辅以AI等科技加持。高质量的数据是智能化的基础，例如卫星遥感影像AI算法训练，完成对港口堆料的识别、分类、演算，实现全球铁矿石港口库存的监测，采集调研与卫星调研相互印证，通过大量样本数据标注训练算法，可实现近乎全样本的高频调研。

(4) “平台+服务” 业务模式成熟

钢银电商平台是国内大型B2B钢铁全产业链智慧服务平台，始终坚持“平台+服务”战略，用科技串联上下游，依托互联网、物联网、大数据、云计算等新兴技术优势，以交易为核心，构建了数据信息、交易结算、仓储价格、物流配送、SaaS

软件、供应链服务于一体的钢铁全产业链智慧生态型服务体系。通过技术创新，实现数字化风控的迭代升级，进一步强化信用体系的场景化、线上化、数字化管理，全面提升了平台的交易效率和服务能级。通过产品创新，推进钢银云SaaS产品，用户交互能力显著提升，用户黏性不断增强。“钢银云计划”为钢铁上下游流通企业提供了基于云端技术的贸易、加工等产业数字化生态服务，赋能钢铁行业中小企业，助力行业实现数字化转型升级。

(5) 市场开拓增强

公司始终坚持以用户为中心，以市场为导向，本着市场经营原则，及时获取、分析市场形势，挖掘高附加值，满足用户个性化需求，提高市场占有率。强化运营流量管理，利用社交媒体导引流量，开发新客户，增加注册量和转化率；加强图文推送、社群服务及日常运营，音视频的流量工作初见成效，有效地增强了产品影响力。通过“文图音视直”等方式，结合不同产业链条用户，进行用户画像，按企业类型、行业类型进行分类开发，深度挖掘用户需求；根据用户类型，紧抓行业中的头、腰部用户，加强尾部用户的渗透率；通过持续培训，提高销售人员专业化、大局化能力，加强路演工作。

(6) 内部管理效率提升

产业数据服务方面，公司不断提升内生增长动力，齐抓标准落地共促质量提升，实现采集标准化、销售标准化、服务标准化。“准确”：充分且具代表性的样本库、标准化的工作流程、多维度数据相互验证；“及时”：高频反映市场微观变化、定频稳定提供关键数据、事件驱动型即时跟进；“全面”：细颗粒度、细化到单品种、城市、品牌、规格、港口和航线等。不断完善迭代现有数据体系，通过产品化的“武器库”，实现产品的定制化和创新化，运营和营销的精准化和高效化，达到销售标准化。横向扩张、多品种延伸、实现成熟品种常规服务的“标准化”复制。

钢材交易服务方面，钢银电商非常重视并持续优化风控体系建设，注重业务流程中的关键节点和风险要素。不断强化风控意识，加大风险管控力度，包括但不限于对各商家资信情况的审核，健全BCS信用评分体系中商家的等级评定，提高平台商家准入门槛及额度管控规则，并全面推广应用电子签等配套措施，大力推进子公司及韵物流介入物流运输环节，制订了严格的交易制度。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	14,194,300,745.00	13,040,822,493.37	8.85%	10,804,161,303.93
归属于上市公司股东的净资产	1,554,406,806.31	1,358,962,307.05	14.38%	1,142,098,669.65
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	65,774,622,181.32	58,521,227,821.56	12.39%	122,571,751,665.59
归属于上市公司股东的净利润	177,981,898.55	216,674,631.53	-17.86%	180,588,393.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	148,908,832.37	190,581,159.23	-21.87%	153,633,065.64
经营活动产生的现金流量净额	725,802,968.56	-1,194,437,407.66	160.77%	-638,203,227.54
基本每股收益（元/股）	0.9322	1.1348	-17.85%	0.9465
稀释每股收益（元/股）	0.9273	1.1348	-18.29%	0.9465
加权平均净资产收益率	12.26%	17.32%	-5.06%	17.22%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	11,347,778,563.02	17,049,275,312.59	17,859,438,421.14	19,518,129,884.57
归属于上市公司股东的净利润	45,187,862.58	68,915,314.55	43,514,709.89	20,364,011.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	41,897,173.23	63,935,862.52	34,899,136.29	8,176,660.33

经营活动产生的现金流量净额	64,855,895.88	-49,008,858.62	193,092,846.39	516,863,084.91
---------------	---------------	----------------	----------------	----------------

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	16,617	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	16,042	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
上海兴业投资发展有限公司	境内非国有法人	25.21%	48,125,692				
中国工商银行股份有限公司—富国天惠精选成长混合型证券投资基金（LOF）	其他	4.85%	9,251,300				
朱军红	境内自然人	4.65%	8,887,230	6,665,422			
深圳市微明恒远投资管理有限公司—微明恒远新程 1 期私募证券投资基金	其他	3.63%	6,940,000				
兴业银行股份有限公司—富国兴远优选 12 个月持有期混合型证券投资基金	其他	2.51%	4,797,716				
全国社保基金一一四组合	其他	2.35%	4,478,194				
上海理成资产管理有限公司—理成风景 1 号投资基金	其他	1.38%	2,631,500				
杭州睿星投资管理有限公司—睿星	其他	1.38%	2,625,392				

财富2号证券投资基金						
南京南钢钢铁联合有限公司	境内非国有法人	0.98%	1,873,540			
中国民生银行股份有限公司—中邮新思路灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.95%	1,809,802			
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东上海兴业投资发展有限公司与南京南钢钢铁联合有限公司为一致行动人。					

公司是否具有表决权差异安排

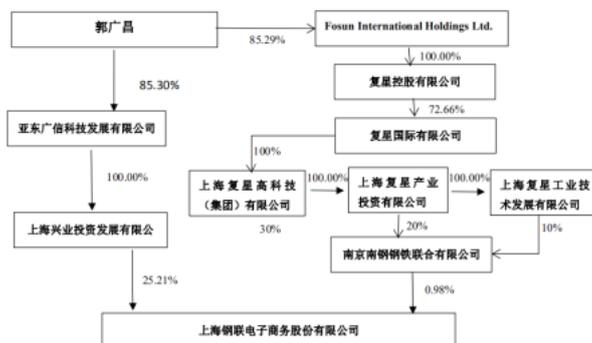
适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

报告期内，公司紧扣“奋·涌”年度主题，遵循既定的各项经营计划，有序推进各项工作，对外密切关注经济政策和行业政策的变动，积极采取措施适应市场变化；对内持续加强内部控制和规范运作，全面提升经营管理效率和市场竞争力，产业数据服务业务快速扩张，钢材交易业务稳步增长。报告期内，公司实现营业收入 657.75 亿元，较上年同期增长 12.39%，归属于上市公司股东净利润 17,798.19 万元，较上年同期下降 17.86%。计提母公司股份支付费用前，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%。

(1) 产业数据服务

2021 年，公司继续落实产业数据服务的年度发展规划，坚持既定扩张和投入的积极战略，进一步夯实黑色金属板块的领先优势，并加大对有色金属、能源化工、建筑材料、农产品、新能源、新材料、再生资源等板块的投入力度，品类拓展取得积极成效。报告期内，公司产业数据服务板块实现收入 60,880.23 万元，较上年同期增长 27.67%，其中数据订阅收入 33,270.88 万元，较上年同期增长 26.99%。

在板块复制成效方面，公司秉承“能跑多快跑多快、快速发展、快速复制”的原则，产业链裂变培育成效显著，多个板

块收入取得高速增长。报告期内，公司按照年度发展规划，复制黑色金属板块业务经验，能源化工行业等数据服务收入实现高速增长，营收增速达到预期。重要子公司隆众资讯实现营业收入9,968.33万元，较上年同期收入增长82.95%。同时，增加建筑材料数据服务板块投资，收购参股公司上海联建网络有限公司部分股权，并将其纳入合并报表范围。

在团队规模扩张方面，加大产业数据服务板块人员招聘力度，组织架构升级，新设立产业互联网事业部、钢联研究院低碳研究室、黑色产业研究服务部等部门；销售全国布局，成立销售四部、五部、六部；同时增设合肥、长沙、南宁和太原等十几处驻外机构。并持续优化组织架构调整及人员任命，进一步提升公司运营管理效率，满足公司战略及业务发展需要。

在产品建设方面，明确价格、数据、快讯、分析、咨询、会务的产品矩阵，加大技术投入，各板块进一步拓宽细分产品线，细化产业链颗粒度，建立更加全面的大宗商品数据库；深度挖掘客户需求，加大数据产品创新，整合定制化和标准化的产品，丰富针对基金公司、资管公司、投资公司等金融客户的产品。报告期内，公司与海通期货股份有限公司签订了战略合作协议，以“期海通行智能投研平台”系统开发为契机，在产业数据及信息化建设、产业会议调研及专项课题研究、联合提供大客户服务、流量运营等方面开展全面深入合作。

在运营流量管理方面，利用社交媒体（包括微信视频号、快手、抖音、头条、百家号等）导引流量，开发新客户，增加注册量和转换率；并加强图文推送、社群服务及日常运营，音视频的流量工作初见成效，有效增强产品影响力。报告期内，公司微信视频号从无到有，粉丝量破万，发布系列视频包括“周度数据解读、钢市早知道、晚间资讯直通车、今日说盘、黑色金属例会，钢市听我说、热点解读、钢筋水泥报价、库存盘点”等。

在标准化建设方面，齐抓标准落地，共促质量提升，公司持续推进内容的标准化建设，推出八步流程工作法，成立价格、数据、分析、快讯等9个标准化工作组，标准化已初步覆盖目前公司全部数据服务板块。报告期内，公司不断完善数据体系的闭环建设，进一步拓展各类价格指数的合规认证。截止报告期末，公司在推进商品指数的国际认证工作方面，铁矿石、钢材、焦煤焦炭系列价格指数均通过了IOSCO认证。

在品牌影响力方面，报告期内，公司收到了国务院发展研究中心、工业和信息化部原材料工业司、中国五矿化工进出口商会、郑州商品交易所、中国物流与采购联合会等感谢信，隆众资讯收到了来自山东省统计局、中国石油和化学工业联合会、中国石油和化学工业联合会煤化工专业委员会的感谢信，公司及子公司提供的大宗商品相关数据和信息服务得到了相关部门的高度认可。

（2）钢材交易服务

报告期内，钢银电商“平台+服务”双轮驱动，公司钢材交易业务稳步增长，以寄售交易为核心，并为符合公司内部风险控制体系要求的用户提供供应链服务，以及货物结算、物流配送、仓储加工、SaaS服务等一系列的增值服务，吨钢服务费屡创新高。通过营销推进，成立“钢银云SaaS”项目组，其研发的“钢银云SaaS”产品付费用户已超过1300户，为传统钢铁产业链客户提供个性化解决方案，全方位助力用户实现信息化、数字化转型，全面提升企业竞争力和行业影响力。实现营业收入651.62亿元，较上年同期增长12.27%，归属于母公司所有者净利润3.24亿元，较上年同期增长16.29%。同时在2021年度，钢银电商荣获上海市经信委颁发的“2020年度专精特新中小企业”荣誉称号；荣获上海市宝山区委员会、上海市宝山区人民政府颁发的“上海宝山区2020年度投资贡献奖”；同时荣获2021中国企业竞争力夏季峰会“数字化转型影响力企业”

（3）项目建设情况

公司在上海宝山城市工业园区的“上海大宗商品电子商务项目”（二期）项目按计划建设，通过新建办公楼、会议中心及相关配套设施，完善公司总部基地建设，推动建立功能完善且配套齐全的现代化、智能化、生态化的高端电子商务示范区。项目建成后，利用公司丰富的产业资源，并结合大宗商品各板块行业热点，可以为用户搭建良好的信息交流及品牌展示平台，进一步提升公司运营管理水平。同时，行业会议的举办也将促进公司产品及服务的推广与销售，推动公司服务领域的拓展与深化，有助于公司树立良好的品牌形象，提升品牌价值。截止报告期末，上海大宗商品电子商务项目（二期）主体结构如期圆满封顶。

（4）团队建设情况

根据公司产业数据服务业务快速扩张的发展战略，持续加大产业数据服务板块人员招聘力度，同时，公司推出了2021年限制性股权激励计划，进一步健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司员工的积极性。并进一步提升公司运营管理效率，透明的分配方式、灵活调配资源、聚焦增长更快的部门，清晰的晋升通道、明确的培养方案、共同树立高成长目标，满足公司战略及业务发展需要。截止报告期末，公司人员总数为4,211人，较2020年末增长1,173人；其中产业数据服务板块人员总数为3,035人，较2020年末增长1,017人。