



上海钢联电子商务股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

股票简称 上海钢联

股票代码 300226

2025 年 04 月

各位董事：

2024年，公司董事会严格按照法律法规、规范性文件及《公司章程》的规定，贯彻落实股东大会的各项决议，认真履行职责，不断规范公司治理。全体董事认真负责、勤勉尽职，为公司董事会的科学决策和规范运作做了大量富有成效的工作。现将2024年度董事会工作汇报如下：

一、2024 年公司经营情况概述

2024 年，公司围绕“突·破”年度主题，践行战略，突进破局，行稳致远。公司积极应对市场环境的变化，持续提升服务质量及管理效能，为全球市场提供可信赖的大宗商品基准价格体系与高质量数据服务，聚焦 AI 技术与垂类大模型深度应用，通过各项产品和服务，助力用户洞察先机，规划未来。同时，数字化供应链的集成服务的价值逐步显现，帮助客户在钢价下行周期降本增效，提高企业的竞争力和可持续发展能力。公司实现营业收入 8,133,544.60 万元，对比上年同期下降 5.77%；归属于上市公司股东净利润 16,135.15 万元，较上年同期下降 32.87%；经营活动产生的现金流量净额 188,587.12 万元，较上年同期增长 1577.47%。

1、产业数据服务

公司基于专有的产业大数据资产、前沿的大数据技术，深耕大宗商品领域产业大数据服务，不断挖掘数据应用场景，助力我国实体企业数字化转型升级，促进高质量发展。公司充分利用自身优势和资源服务实体经济，挖掘数据要素资源的行业应用深度，借助大数据、云计算、人工智能等数字技术，推动传统行业发展的流程创新、模式创新和效率变革，培育数据要素支撑下的新场景、新业态。报告期内，公司产业数据服务板块实现收入 78,119.14 万元，较上年同期减少 2.53%；其中数据订阅收入 46,012.90 万元，较上年同期增长 4.82%；重要子公司隆众资讯实现收入 16,087.73 万元，较上年同期增长 3.31%。

完善数据质量管理模式。精准数据驱动商业决策，可信服务铸就行业标杆。作为大宗商品数据服务领域的引领者之一，始终致力于为全球市场提供可信赖的基准价格体系与高质量数据服务。基于自主创新的“大宗商品数据服务八步工作法质量管理模式”和“钢联数据加工平台”，为大宗商品数据服务提供了科学完备的管理思想、系统与方法，成为行业内首个可复制、可追溯的质量管理范例。2024 年 5 月 17 日，该模式荣获“上海市质量金奖”。标准化的数据治理让数据采集、清洗、验证和分析的整个流程都处于可控状态，持续推动公司在质量管理上不断取得进步。

构建全要素数据资产体系。公司建立健全多维数据采集网络，通过人工采集与系统自动化采集相结合的方式，汇聚大宗商品的生、供应及销售、价格等数据；并融合外部企业提供的遥感卫星数据，采用图像语音识别、人工智能建模分析预测等技术，构建全景产业知识图谱，形成了一套覆盖黑色金属、有色金属、建筑材料、能源化工、新能源、新材料、再生资源、农产品等 8 大领域 100 多个产业链的产业数据库，为产业链价格发现、产能规划、供应链优化等提供数据基石。报告期内，公司全新打造克而瑞房产、再生资源、LME 持仓报告等新专题数据库，扩充完善电子电器、电力数据、绿色发展、节能减排、碳排放等数据库，探索研发文本等多模态数据产品。2024 年全年，上线政策库、法律法规库、研报图集库、全新上线 23 条产业链。

利用 AI 技术驱动数据价值升级。作为行业领先的数据服务商之一，突破传统数据集成模式，聚焦 AI 技术与垂类大模型深度应用，构建“数据生产-智能分析-决策赋能”全价值链服务体系。公司积极探索行业大模型研发和另类数据采集领域，打造“大模型数据标注平台”，不断完善大宗商品行业垂类大语言模型“钢联宗师”及“小钢”数字智能助手，持续加码大数据能力、深化 AI 技术创新打造上海钢联 EBC 产品，提供数字化转型解决方案。以需求为导向强化数据产品开发和服务，为产业链上下游各类企业、金融机构、政府等主体，提供精准的数据跟踪、深入的市场洞察和先进的数据决策解决方案，推动大宗商品行业数字化进程进入“认知智能”新阶段，与客户共同迈向创新突破和可持续发展之路。2024 年 8 月，“上海钢联大宗商品价格智能预测算法”成功通过国家网信办备案，是国内大宗商品价格智能预测领域首个通过的算法备案；同年 12 月，“上海钢联宗师大宗商品行业垂直大模型算法”成功通过国家网信办备案；“小钢”数字智能助手 1.6 版本也获得

了行业与相关部委的认可，入围 2024 年世界人工智能大会“大模型典型示范应用案例集”、上海市经信委“大模型等新技术赋能生产线互联网服务揭榜挂帅项目名单”、中国通信院“2024 大模型价值新视界：场景落地应用全景洞察图谱”等奖项。

提升公司品牌国内外影响力。公司通过融合多方数据资源，打造了系列商品价格指数等产业数据产品，有效提升大宗商品流通效率，提高大宗商品国际价格影响力。在数据要素和科技创新方面，上海钢联产业链数据融合应用作为上海唯一一个案例入选国家数据局会同多部门发布首批 20 个“数据要素×”典型案例，并荣获 2024 年“数据要素×”大赛全国总决赛一等奖。2024 年公司充分发挥在大宗商品及相关产业数据服务优势，向行业用户提供钢铁、有色金属、能源、化工、农产品等商品价格分析，及时有效地解读行业热点问题，以详实的数据支撑和专业意见，向大宗商品行业主管部门建言献策，为国家宏观调控、产业政策制定提供支持。报告期内，公司收到产业链上下游企业、金融机构、政府和协会等相关单位的感谢信，高度评价了上海钢联在行业运行分析、专题调研、价格监测、产业峰会等多方面提供的支持和配合；并荣获“2024 宝山高新区卓越功勋企业”“第二批上海市创新型企业总部认定”等荣誉，充分体现了公司在行业内的卓越影响力和专业实力，进一步提升了品牌知名度和市场认可度。海外市场拓展方面，公司持续开发丰富的国际化产品，帮助中国企业更好地出海，服务海外用户，开展全球化工作，服务于全球客户，提升 Mysteel 国际品牌地位以及市场份额，在俄罗斯、美国、澳大利亚、马来西亚、新加坡、日本和越南等地成功举办 20 多场大宗商品市场调研和会议等。报告期内，实现产业数据服务境外收入 4,366.24 万元，同比增长 40.05%。

执行规定推动数据资产入表。在国家数据局全面推进数据要素市场化改革与财政部《企业数据资源会计处理暂行规定》正式落地的政策机遇期，公司作为大宗商品数据服务龙头企业之一，严格对标《无形资产准则》及相关财务规定，建立数据确权、成本归集、价值评估的标准化流程，将经 20 余年沉淀的钢材和铁矿石基础数据库于 2024 年 7 月和 10 月分别完成资产化入表。公司不断地探索数据资产估值模型与会计准则实践标准，助力行业规范化，助力推动数据要素从资源化向资本化、市场化跨越升级。报告期内，公司数据资产入表 229.55 万元。

2、钢材交易服务

面对复杂多变的行业环境，保障平台交易业务健康稳定发展，钢银电商以“深耕·精治·可持续发展”为指引，不断精进自身产品与服务。公司密切关注钢材价格的波动情况，持续提升系统风控能力，充分发挥平台核心企业链接和服务能力，优化供应链服务业务结构，致力稳步发展。报告期内，钢银电商强化平台风险管控和优化业务结构，钢银钢铁现货交易平台结算量为 6,033.81 万吨，同比下降 5.19%；钢银电商实现收入 8,054,899.30 万元，同比下降 5.80%。

构建钢铁流通效率新范式。钢银电商作为国内位居前列的千亿级钢铁电商平台，凭借多年的行业深耕和智慧服务，通过搭建线上交易平台，实现供需双方的直接对接，减少中间商环节，降低交易成本。同时，在线交易的便捷性和透明性增强了市场流动性，钢铁企业和市场参与者可以更快速地响应市场变化，优化库存管理。面向钢铁产业上下游用户推出从卖家挂牌到买家下单，再到卖场审核、生成合同、支付结算、买家提货、二次结算、开具发票等系列标准化的一站式交易结算服务，打破了钢铁行业存在的信息隔离、地域限制、渠道垄断等痛点难点，大大缩减流通层级，提升了产业整体的运行效率。

打造数智化供应链协同生态。钢铁电商平台不仅仅是一个交易平台，更是一个整合信息和资源的枢纽。通过与钢铁生态圈内企业相互赋能、资源共享，为企业提供全景式的供应链解决方案。在夯实交易流程、提升交易效率的同时，整合资源、技术、风控等综合能力，将供应链服务嵌入至不同的交易场景中，构建“主动防、智能控、全面管”三位一体风控机制，细化商家分级管理，降低交易风险，基于数据驱动和资源整合的服务，有效帮助产业链客户增强市场竞争力；通过优化物流路径和减少不必要的运输环节，帮助企业降低碳排放，实现绿色发展。

助力企业数字化转型。钢铁电商通过大数据、人工智能等先进技术的应用，能够为行业提供智能化的决策支持和创新服务。2024 年，钢银云 SaaS 系列定制化产品持续获得客户认可，公司将 SaaS 服务不断深入企业经营管理的实际应用场景，成功打造 8 款适配不同业务类型的成熟产品，涵盖电商平台、供应链服务、工程配送、仓储加工、物业管理、生产加工及智慧物流等，助力各类钢铁企业轻松实现数字化转型，让企业运营和管理更便捷、更安全。目前，钢银云 SaaS 注册用户已超 8000 家，付费会员数超 1000 家，全面覆盖建材类、型材类、板材类、工程类、冷热轧类、加工类、仓储类等多个领域，助力合作客户排产效率提升到 85%，整体运营管理效率提升 20%，资金流通效率提升 25%。

3、产业布局情况

根据公司产业数据服务快速扩张的发展战略，公司在保证日常经营所需资金的前提下，使用自有资金加大对能化板块的

投资，报告期内，公司全资子公司钢联科技购买控股子公司隆众资讯少数股东合计持有的 37.21%股权，符合公司的总体战略布局，有利于巩固和提升综合竞争力，确保企业在未来能持续做大做强。海外拓展方面，公司全资子公司 MYSTEEL GLOBAL PTE. LTD. 在越南对外投资设立控股子公司 MYSTEEL VIETNAM COMPANY LIMITED，加强在东南亚市场的业务布局。

4、投资者关系

公司十分重视投资者诉求，畅通投资者交流渠道，保障投资者合法权益，积极通过现场调研、电话调研、策略会、互动易等多种方式与资本市场保持沟通。7月9日，公司组织举办“走进上市公司”活动，通过实地走访，增进上市公司与投资者的深度对话，构建高效的双向交流平台，挖掘公司的亮点和潜力，增强投资者信心。此外，为维护公司价值和股东权益，增强公众投资者对公司长期价值的认可和投资信心，促进公司可持续健康发展，在综合考虑公司的经营状况、财务状况和股票二级市场表现后，报告期内，公司启动并实施完成股份回购事项，并于8月28日完成股份回购，合计回购公司股份3,100,094股，约占公司当时总股本的0.96%。并已于2024年10月28日完成回购股份注销手续。

二、董事会日常工作情况

2024年度，董事会共召开了6次会议，会议的召集、召开程序符合《公司法》《公司章程》及《董事会议事规则》的有关规定，具体情况如下：

序号	届次	召开日期	会议审议议案
1	第六届董事会 第四次会议	2024年4月8日	1.《<2023年度董事会工作报告>的议案》
			2.《<2023年度总经理工作报告>的议案》
			3.《2023年度审计报告》
			4.《<2023年年度报告>及其摘要的议案》
			5.《<2023年度财务决算报告>的议案》
			6.《公司2023年度利润分配预案》
			7.《2023年环境、社会及管治报告》
			8.《<2023年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项审计说明>的议案》
			9.《董事会关于独立董事独立性情况的专项意见》
			10.《<公司2023年度内部控制评价报告>的议案》
			11.《关于确认2023年度日常关联交易及2024年度日常关联交易预计的议案》
			12.《关于董事2023年度薪酬的确定及2024年度薪酬方案的议案》
			13.《关于高级管理人员2023年度薪酬的确定及2024年度薪酬方案的议案》
			14.《关于续聘2024年度审计机构的议案》
			15.《关于公司子公司2024年度申请综合授信额度及为其提供担保的议案》
			16.《关于为钢银电商采购和供货提供担保的议案》
			17.《关于钢银电商为其下属子公司及韵物流提供担保的议案》
			18.《关于向金融机构申请融资额度的议案》

			19.《关于钢银电商及其下属公司继续开展套期保值业务的议案》
			20.《关于公司及下属子公司开展外汇套期保值业务的议案》
			21.《关于钢银电商及其子公司开展应收账款保理业务的议案》
			22.《关于公司及下属子公司相互借款暨关联交易的议案》
			23.《关于钢银电商向钢联物联网借款暨关联交易的议案》
			24.《关于钢银电商向关联方借款暨关联交易的议案》
			25.《关于公司及子公司使用短期闲置自有资金投资理财的议案》
			26.《<关于公司 2023 年度衍生品投资的专项说明>的议案》
			27.《关于对外投资暨关联交易的议案》
			28.《关于召开 2023 年年度股东大会的议案》
2	第六届董事会 第五次会议	2024 年 4 月 26 日	《<2024 年第一季度报告>的议案》
3	第六届董事会 第六次会议	2024 年 7 月 18 日	《关于回购公司股份方案的议案》
4	第六届董事会 第七次会议	2024 年 8 月 26 日	1.《<2024 年半年度报告> 及其摘要的议案》 2.《关于子公司使用短期闲置自有资金投资理财的议案》
5	第六届董事会 第八次会议	2024 年 9 月 30 日	1.《关于变更回购股份用途并注销的的议案》 2.《关于变更注册资本、修订<公司章程>的议案》 3.《关于公司及子公司使用短期闲置自有资金投资理财的议案》 4.《关于调整钢银电商及其下属公司套期保值业务的议案》 5.《关于召开 2024 年第一次临时股东大会的议案》
6	第六届董事会 第九次会议	2024 年 10 月 23 日	1.《关于调整 2021 年限制性股票激励计划相关事项的议案》 2.《关于公司 2021 年限制性股票激励计划首次授予部分第三个归属期符合归属条件的议案》 3.《关于公司 2021 年限制性股票激励计划预留授予部分第二个归属期符合归属条件的议案》 4.《关于作废部分已授予尚未归属的限制性股票的议案》 5.《<2024 年第三季度报告>的议案》

2024 年度，公司共召开 1 次年度股东大会、1 次临时股东大会，公司董事会严格按照《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》的规定履行职责，严格按照股东大会的决议及授权，认真执行了股东大会审议通过的各项决议。

三、独立董事履职情况

2024 年度，公司独立董事勤勉尽责，出席董事会和股东大会会议，认真审议董事会各项议案，对相关议案发表了独立意见，充分发挥独立董事及专业委员会作用，依法促进了公司规范运作，维护了公司整体利益和全体股东特别是中小股东的利益。

四、专门委员会会议召开情况

董事会下设专门委员会的履职情况：公司董事会下设的战略与 ESG 委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会等四个专门委员会，各委员会都严格按照相关法律法规、《公司章程》及相关专门委员会工作细则的有关规定，认真履行了指导、监督和核查相关的工作职责。

2024 年度，公司董事会的各个专门委员会共计召开了 9 次会议，全体委员在任职期间均亲自出席了会议，审议通过了包括公司定期报告、薪酬考核方案、对外投资等多项议案，充分发挥了专门委员会的作用，促进了公司持续发展。各专门委员会以及全体委员恪尽职守、勤勉尽责，发挥各自的专业特长、技能和经验，将与会讨论的重要事项汇集形成结论或形成决议，及时向董事会进行汇报或提请董事会审议，为董事会的科学高效决策提供切实有效协助。

五、2025 年经营计划

2025 年政府工作报告进一步明确数字经济作为“新质生产力的核心载体”的战略定位，提出“以数强实、全域赋能”的总体方针，从数据要素市场化、产业智能化升级、算力基建布局等维度构建系统性发展框架，为经济高质量发展注入新活力。2025 年继续践行产业数据服务持续扩张和钢材交易服务稳步发展的战略，按照公司“深·耕”年度主题，持续提质增效，对数据的质量、覆盖面和应用展开竞争，对钢材交易集成服务不断提升市场份额、提高吨钢服务费、致力贸易模式升级和服务模式创新；提升用户服务管理水平，发展支持大客户策略决策和战略决策的能力；将 AI、数据、知识、研究和技术结合成完整解决方案。

1、产业数据服务

强化质量与标准化建设。公司将持续完善大宗商品产业数据服务业标准，包括数据生产与服务的全部纲领性文件，以健全企业标准为基础，参与甚至引领地方标准和行业标准建设。继续巩固和扩大在基础数据采集方面的优势，不断依靠数据和场景的核心优势进行升级突破。通过技术创新和流程优化，提升数据采集和处理的效率与质量，引入先进的数据管理系统和工具，优化数据存储、管理和分析流程，确保数据的高质量和高可用性。同时持续完善标准化的服务流程和质量控制体系，以标准化产品和服务提升转化率和市占率，以定制化产品和服务提升单客贡献值，推动产品、服务体系及数据质量的标准化，为用户提供更优质、高效的服务。

加大 AI 投入和提高能效。随着通用大模型的“百花齐放”，公司将在 AI 智能化上持续深化布局，通过广泛应用标准化数据加工系统、呼叫中心、知识图谱、智数系统、AI 机器写作等，提升质量、效率和用户体验；借助强大的行业数据治理能力和丰富的行业大模型特色语料积累，进一步拓展底层模型的应用范围，为用户提供定制化的大模型应用，助力大宗商品行业的智能化发展。此外，公司将对智能决策加大投入，将产业大数据的资源优势和互联网技术相结合，为用户的数字化转型赋能，推动一批成熟度高、见效快的数字化应用场景优先落地，帮助企业在销售资源投放、动态定价、大宗商品投研等方面降本增效。展望 2025 年，“小钢”数字智能助手将在 AI 领域继续“进化”，通过“钢联宗师”的多模态能力生成更专业的 AI 智能报告，并结合用户特定的产品需求，提供更加智能且具备个性化的定制产品。

致力海外业务拓展。公司以新加坡作为亚太运营枢纽，全面推进 Mysteel 价格体系与数据服务的国际化应用，致力于在大宗商品全产业链及金融领域提升全球渗透率。在市场拓展方面，公司深化与国际金融机构、跨国贸易商及行业组织的战略合作，并联合开展市场研究、高端峰会等增值服务，以增强市场影响力。在金融产品创新上，公司持续推进与境内外交易所的深度合作，开发基于 Mysteel 指数的衍生品合约及创新应用场景，进一步强化价格基准功能，扩大国际市场份额。在区域市场深耕层面，公司于 2024 年完成越南子公司的设立，打造东南亚区域运营中心，并计划 2025 年重点服务越南，建立本地化服务体系，提升区域市场响应能力，同时创新“一带一路”大宗商品企业出海解决方案，全方位助力企业拓展海外市场。

2、钢材交易服务

钢银钢铁现货交易平台已具备一定的规模效应、成熟的商业模式和稳健的风控能力，塑造了以数据与数字科技驱动的钢铁新流通体系，数字化供应链的集成服务的价值开始显现，帮助客户在钢价下行周期降本增效。将不断完善以交易为核心的集成服务，持续提高全链条效率 and 安全性，推动电商渗透率的增长。在行业周期下行的背景下，钢银电商将发挥钢铁电商平台在整合供应链资源、降低交易成本、提高交易效率等方面的重要作用，以提升客户服务能力与风控能力为抓手，在政策推动和技术创新的双重作用下，继续拓展市场空间。以技术研发为抓手，通过持续不断投入保持系统先进性，提升平台风控管理能力和运营效率。以持续挖掘和满足用户需求为核心，通过一把手工程，项目置顶、组织融合、产品赋能等方式，实现重大项目突破。用科技赋能上下游，整合产业链资源，通过流程优化与再造，构建以交易为核心的钢铁全产业链智慧服务体系。聚焦增长，持续创新，不断夯实“平台+服务”双轮驱动商业模式，让钢铁交易更便捷、更安全。

上海钢联电子商务股份有限公司

董事会

2025 年 4 月 3 日