

证券代码：688078

证券简称：龙软科技

北京龙软科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	国信证券、广发基金、浙商证券研究所、平安基金、东方证券自营、勤辰资产、磐耀资产、象限基金、生命人寿、金鹰基金、聆泽投资、开源证券
时间	2022年9月7日、2022年9月15日
地点	公司会议室、线上交流
上市公司主要出席人员姓名	董事会秘书、财务总监 郭俊英
投资者关系活动主要内容介绍	<p>整体流程：</p> <p>一、介绍公司整体情况</p> <p>二、演示系统视频资料</p> <p>三、具体问题交流</p> <p>1、目前行业需求的渗透率如何？示范矿的进展如何？</p> <p>行业内目前整体智能化渗透率依然比较低。根据国家能源局综合司《关于开展首批智能化示范煤矿验收工作的通知》，目前智能化建设验收等级以初级为主，对于效果较好的评为中级，这也是对现阶段煤炭行业智能化水平的客观评价。目前的情况来看，示范矿已经验收了20多家，大部分应该在今年下半年甚至明年上半年这个时候来验收，到明年年底全面完成71家示范矿的验收。</p> <p>2、如今煤价上涨，非示范矿会不会因为盈利能力提升而增加智能化需求？</p> <p>软件系统的价值量一般是百万级到千万级，在煤矿的建设资金中占比较小。煤价上涨，会增加煤矿的支付能力。智能化建设更多的是行业内企业理念的改变，通过智能化真正实现减员增效的效果。</p> <p>3、对于2023到2025年的客户需求，公司是怎样判断的？</p>

目前政策要求 2023 年示范矿完成验收，现阶段基本上处于智能化建设的起步阶段，验收等级主要以初中级为主。2023 年到 2025 年期间，完成初中级验收的矿会逐步向更高级别迈进；对于没有参与验收的矿，应该也会逐渐向初中级迈进；国家政策上应该也会持续的引导。民营企业对技术的实用性更感兴趣。行业内对信息化改造的接受度也越来越高，需求也会持续保持高位。

4、公司订单转化成收入的转化效率如何？

基本上定制规模项目订单的收入确认周期在一年之内，如果个别订单要求比较紧的话，半年左右也是可以完成的，基本上平均都在半年到一年。

5、今年的订单交付情况如何？

交付情况确实受到一些疫情影响，因为我们的产品属于定制软件，与煤矿企业的采掘机运通等基本业务关联度紧密，有一定的复杂程度。在项目验收的时候，除了客户自己的业务专家以外，还会聘请行业内的专家来参加验收，如果受到疫情管控影响，会延缓整体验收进度。今年 7 月整体恢复情况较好，四季度验收可能会比较集中。

6、管控平台业务的目前增速情况如何？

与智能地质保障和洗煤厂业务相比，管控平台业务目前处于平稳增长、稳步推进的阶段。这与系统建设的先后顺序有关，很多煤矿的智能化建设已建成较多系统，管控平台具有统领作用，现阶段需求明确。

7、公司的洗煤厂业务发展如何？

目前洗煤厂业务进展相对较好，新签订单额度较大。洗煤厂业务属于公司的新发展业务，和井工煤矿、露天煤矿一起都属于煤矿智能化建设的内容。煤矿生产出原煤后，大部分都需要洗选后再对外出售，因此洗煤厂整体上数量比较多。

8、为什么选煤厂业务今年增速较快？

原来政策并没有在洗煤厂上有特别的要求，现在政策也不是强制性的。2022 年 4 月国家能源局综合司《关于开展首批智能化示范煤矿验收工作的通知》指出：如果有配套洗煤厂的话，已经完成建设智能化建设的，和煤矿一块验收；没有完成的要再单独申请验收。目前主要是示范矿的配套洗煤厂需求多一些。公司具有相应的技术积累，尤其是 GIS+BIM 的数字孪生系统可视化效果很好，属于优势技术“外溢”，洗煤厂管控平台建设方面也比较有优势。

9、今年上半年采掘类订单的情况如何？

智能掘进比智能回采的成熟度高，体量较小，推进速度比智能回采的项目快一点。我们的优势是结合我们的地质模型，将系统与设备耦合，设备厂商很难做到。随着技术的不断成熟，我们在智能采掘领域会更有竞争优势。

	<p>10、目前公司员工数量增速如何？ 截至中报我们员工总数为 416 人，比去年同期增长 15%。原来我们年初的整体规划是人员增长 15%，年中我们将 15%调整到 20%，整体上能够满足我们的需求，关键是提高人效。</p> <p>11、对于产品经销这部分，公司未来是如何规划的？ 对于比较标准化的产品我们一直有做经销，但对于定制化系统来说，主要还是采用直销模式，目前企业集团招标比较偏向选择在技术上最有优势的供应商。在去年我们进行了测试，在局部总包的模式下，虽然合同额有所增加，但毛利会有一定的降低。因此为了保持科创属性，整体上我们会控制局部总包的模式。如果客户进行整体的系统招标，而我们的系统比例不是很大，其他客户中标之后会把一些专业部分承包给我们，这也是一种经销模式。</p> <p>12、销售体系的划分情况和销售人员的考核指标是怎样的？ 我们通过区域来划分，分为东北、华东、华北、中南、西南及大客户部。通过片区对客户进行销售和管理，在核心区域会设立办事处、办事机构，对销售人员和实施人员进行业务支持。销售人员的考核指标包含的因素较多，例如成交合同金额、项目区域管理情况、售后服务情况、回款情况等，尤其我们今年对回款情况进行了严格要求，效果比较明显，因此今年回款情况比往年较好。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 9 月 7 日、2022 年 9 月 15 日