

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：2022-007

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	招商证券、国信证券、西南证券、华泰证券、中金公司、华商基金、诺德基金、华夏基金、银河基金、国元资管、国投创合、和谐汇一等
时间	2022年10月26日、2022年10月27日、2022年10月31日
地点	公司会议室、线上交流
上市公司主要出席人员姓名	董事长 毛善君 总经理 姬阳瑞 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、具体问题交流</p> <p>1、目前煤炭企业的智能化建设情况如何？未来的发展趋势？</p> <p>答：根据目前了解和统计，截至今年第三季度，71对示范矿基本完成了智能化招标，预计今年年底会完成大部分验收。现在各个省的煤矿也开始招标，今年整体招标情况处于中高位运行，目前主要是分系统招标。</p> <p>未来2023-2025年可能会出现两种趋势，一种是已经启动建设的煤矿，会从初级向中级、中级向高级发展。这种需求和我们公司技术研发方向是高度正相关的。第二个趋势是很多煤矿会根据示范煤矿的经验，结合自身需求，择优选择上一部分系统。这也是国家能源局选择示范矿的目的，对整个行业来说是很有利的。因此，这两种趋势的需求会在未来三年逐步释放。我们公司会尽快发挥自身的技术优势，解决行业内痛点问题，我们有信心深度参与到由技术升级所带来的市场中去。</p>

2、关于客户智能化改造的驱动力如何排序？

答：首先是政策驱动，很多省份把智能化的指标放入了安全规程和质量标准化的标准里边，与生产直接关联。核增产能也优先考虑智能化程度高的矿井。另外国家还有财税政策的支持，把智能化建设费用列入在安全生产费用支付范围，依据各矿开采的原煤产量按月提取；一些省份有补贴政策，国家发改委也有一定的国拨资金支持。

然后是内生需求的驱动。煤矿生产条件相对艰苦，现在主要面临退休潮和招工难的问题。另外，煤矿面临安全生产的压力很大，不能出现安全事故。因此从煤炭企业自我保护的角度，智能化能够实现减员提效增安的目标。

3、未来煤炭价格的下跌将稀释煤炭企业利润，这对公司智能煤矿业务会产生影响吗？

答：我们觉得未来煤价与智能煤矿业务的供需关系是成正相关的，但是影响有限。首先，因为从内生需求和外在驱动都要求大家去做智能化；其次，智能化建设费用已经列入在安全生产费用支付范围，按照产量进行计提。

4、公司经营业务哪些环节受疫情影响？

答：2022年度，新冠疫情呈现点多多发态势。大多数煤矿都管得非常严，一直处于封闭管理的状态。个别煤矿由于疫情，完全停产的情况也存在。公司全体动员，努力克服各种困难。但在以下环节，还是受到了一定的影响：

（1）销售环节：四五月份很多招标项目根据计划现场开标，但是由于疫情影响，现场招标推迟，放缓了我们取得订单的进度。下半年来线上开标项目增多，影响逐渐减少。同时下半年很多行业内规模较大的展会也都推迟到了明年，这些对于公司宣传推广行为造成了不利的影响。

（2）实施环节：目前煤炭主产区新疆、河南、宁夏等受疫情影响，很多员工都被封控在矿上，流动受到严重影响；很多省份静默，现场实施受到一定影响。

（3）验收环节：因为疫情管控，外部专家无法到矿，部分验收会议很

难如期举行，导致还有一些矿的重要验收推迟，无法顺利开展。

5、公司订单转化成收入的转化效率如何？

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

6、公司目前智能掘进的业务发展情况如何？

答：智能掘进今年完成了两个项目。山西省目前验收了两个中级水平的智能掘进项目，均是龙软做的。我们最终目标是按照中高级标准去提供专业的服务，真正实现掘进工作面的减员增效。

7、公司在智能掘进方面有哪些技术优势？

答：首先，我们是真正通过数字孪生技术实现了远程控制，目前正在七八个矿得到成熟应用；其次，基于煤矿地质资料生成地质模型，类似于给整个掘进成套装备安装了导航。另外还有掘进机的定姿定位，这个问题是我们解决比较彻底的。

8、智能掘进智能化中级需求较低的原因？智能掘进智能化初级和中级的主要差异点是什么？

答：中国煤矿存在一个普遍情况就是采掘失衡，也就是回采快掘进慢。再加上今年保供任务较重，很少有矿能给到足够的时间来完成中级所需要的工期。目前给我们的工期一般为 25 天一个项目，大多是借着掘进机大修的时间，改造掘进机，做好软件适配，调试完成就直接投用了。

初级要求只要完成远程控制就可以了，不要求地质模型，也不要求自主截割。中级和高级一般可以做到输入一段指令，先把截割曲线做好；启动按钮后，掘进机自动按照设定的截割路线进行工作，整个掘进工作面实现无人操作。

9、公司管控平台技术在哪些方面较为先进？

答：我们的管控平台是覆盖生产的各个环节，融合大量数据的综合性安全生产共享平台，有两个特点：一是基于 GIS 平台；二是将所有业务部门的业务协同起来，把各个业务部门的数据打通，具有实用性。

10、是否可以理解为现在煤矿智能化的硬件可以满足需求，但软件现在无法满足需求？

答：现在的实际情况是装备不足以支撑智能化软件。硬件只要可以开放控制协议，软件就可以实现无人控制。矿井智能化，地质保障是基础，在一些具体场景的智能化上，装备的智能化水平是基础保证和制约因素。

11、智能掘进和智能开采目前的业务发展情况如何？

答：智能掘进需求是相当大，但还有很多技术难题没有解决，目前来说一是装备智能化水平不足，二是从经济性上来看还不理想。目前行业内各个公司都在攻关智能掘进方面的难题，公司也在和一些硬件公司合作，通过软硬件结合的方式，尝试来解决目前的问题。在智能开采方面，今年公司在执行的两个项目，合同额基本上都在 1900 万左右，一个是国家能源金凤煤矿，一个是黑龙江龙煤双阳煤矿，这两个项目预计今年年底主要内容都将完成验收。至此我们研发的自适应割煤系统已经在三个煤矿得到成功应用。

12、是否存在智能化只能在地质条件较好的矿推广，但地质条件较差的矿智能化的必要性也没有那么强这一现象？

答：这一现象确实客观存在，但地质条件复杂或者灾害严重的矿更需要智能化，因为其风险系数更高，因此他们的智能化的意义更高。

13、公司目前的洗煤厂业务发展如何？

答：目前公司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，我们可以帮助他们降本增效提高精煤率，目前洗煤厂整体上数量还是非常大的。

14、智能洗选业务市场竞争情况？

答：智能洗选业务市场竞争者较多，比如天津美腾、中选自控等，但目前公司主要做两个部分内容：一是选煤厂的智能管控平台，二是数字孪生和三维可视化展示。公司在这两项内容上具有很强的竞争力，例如 9 月份验收的一个国家级示范选煤厂，我们得分很高，得到了国家能源局专家

的一致高度认可。

15、今年非煤业务情况如何？

答：国内非煤矿山数量庞大，但基本以露天为主。从一季度开始公司就高度重视非煤矿山业务，并专门组建了专家组，走访调研了山西、贵州、广东、云南等非煤矿山比较聚集的地方，目前已经完成了针对露天和小型非煤矿山的整体智能化建设方案。

今年8月国家矿山局出台了非煤矿山智能化监察指导办法征求意见稿，部分非煤矿山较多的省份都相继出台了非煤矿山智能化建设指南。今年下半年公司成立了非煤矿山智能化团队。未来，我们希望能利用公司的技术积累，在非煤矿山领域占据一席之地。

16、今年公司的回款情况如何？

答：首先，今年前三季度公司的回款创了成立以来的最高水平，超过了去年全年。根据既定计划，剩余两个月的回款情况应该也是较为可观的。

17、未来业务的主要增长点在哪部分？

答：首先是地质保障业务。作为去年下半年才全面开展的业务类型，地质保障业务今年无论是合同数量和合同金额都取得了大幅增长。并且地质保障业务是动态的，除了一次性购买系统费用外，部分客户还会支付运维费用来保障功能和场景的对接。智能地质保障被视为煤矿智能化的基础甚至是前提，因此我们认为地质保障项目还会迎来一个大幅的增长。

第二是智能洗选业务。去年下半年我们才开始研发整体的解决方案和技术体系，今年订单就达到了八千多万。目前全国有2800多家选煤厂，但目前开展智能化建设的数量和比例都较低，因此选煤厂也将作为我们明年的重要业务增量。

第三是智能采掘业务。智能回采系统我们今年又新增了2-3个项目。智能掘进业务，我们今年签了一些初级的订单，先满足市场上的初级需求，同时不断完善我们的技术体系。明年大量的需求是新增的初级智能掘进的需求，以及初级向中级迈进的需求，这将都是我们的增量。

第四是非煤矿山业务。今年8月国家矿山局出台了非煤矿山智能化监察指导办法征求意见稿，部分非煤矿山较多的省份都相继出台了非煤矿山

	<p>智能化建设指南。非煤矿山的数量远超出煤矿的数量，而且智能化水平更低。我们的产品可以适用于非煤矿山，移植成本较低，因此，在拓展非煤矿山市场上，我们是具有优势的。</p> <p>18、未来技术突破后是否会导致市场快速的爆发？</p> <p>答：从现状来看，目前的行业智能化效果低于大家的预期，这主要是技术装备体系存在的问题。如果可以解决行业的痛点问题的话，应该会在市场上迎来爆发。</p> <p>19、公司与华为军团的合作情况如何？</p> <p>答：公司一直与华为密切合作。目前公司的 GIS 平台和管控平台均已进入华为的框采名单。在山西、陕西、内蒙古等几个重点产煤省，公司与华为煤矿军团及当地代表处都有密切接触。除了技术上合作外，在市场方面也在着手合作，我们与华为的合作在一如既往地推进。</p> <p>20、目前从事煤矿智能化建设服务的公司之间的竞争关系如何？</p> <p>答：煤矿智能化建设方面参与竞争的公司主要分三大类：一类是原有的一直长期服务于煤矿的软硬件厂商；第二类是原先主要从事 IT 行业的一些大公司，跨行业进入了煤矿行业，他们的共同特点是技术实力强，但是对于煤炭行业的专有技术和应用场景不熟悉，因此前两类其实是合作大于竞争关系；第三大类是地方性的公司。龙软有自己的核心技术优势，核心产品市场占有率比较高。很多大厂商中标之后会把专业软件部分分包给我们。</p> <p>21、目前人员增长情况如何？</p> <p>答：今年年初员工数量为 406 人，截止目前员工总数为 438 人，净增加 32 人，新增的 90%为技术人员。</p>
日期	2022 年 10 月 26 日、2022 年 10 月 27 日、2022 年 10 月 31 日