

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：2024-001

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	详见附件参会机构名单
时 间	2024年1月19日、1月23日
地 点	公司会议室及网络会议
上市公司主要 出席人员姓名	总经理 姬阳瑞 董事会秘书、财务总监 郭俊英
活动主要内容 介绍	<p>整体流程：</p> <p>一、公司整体情况介绍</p> <p>二、具体问题交流</p> <p>1、智能化首期示范矿的建设进展怎样？公司参与建设情况怎样？</p> <p>2023年12月底，国家能源局公告了示范煤矿验收情况，确认47处煤矿达到了示范建设预期效果，拟认定为第一批国家智能化示范煤矿。其中中级智能化煤矿45对，初级智能化煤矿2对。这表明尽管政策推动下行业取得了阶段性成果，但仍存在一定的挑战和未达到预期的情况。未来几年，智能化建设将会进一步深入推进。</p> <p>71对示范矿中，龙软科技建设矿井数居行业绝对领先地位，46对矿使用管控平台或地质保障系统等；61对矿使用GIS软件产品。龙软科技是国内外唯一实施过基于“一张图”的集团级安全生产管控平台项目，且长期稳定运行的企业。针对高端客户和技术要求高，对评分标准有高要求的煤矿，公司的管控平台、地质保障、自适应割煤等产品因其技术优势能够有效提升评分，具有较强的竞争优势。</p> <p>2、最近煤炭价格还不错，包括煤矿企业经营情况也比较好，煤炭企业经营的状态跟信息化支出之间有没有一个正比的关系？</p>

煤炭企业信息化支出和企业整体经营情况应该是正相关的关系。今年上半年由于进口煤的冲击导致国内煤炭价格下降，煤矿企业在面临不确定性和利润压力时，倾向于控制开支，其中包括智能化项目投资。下半年随着煤炭价格趋于稳定并有所回升，加之供暖季带来的需求增长，煤炭企业盈利预期改善，因此重新启动或加快了这些项目的招标和实施进度，这也是四季度招标活动活跃的原因之一。

3、2023 年的整体订单情况如何？

2023 年公司整体订单增速没有达到预期，主要原因是往年 2-3 季度为招投标高峰，2023 年中由于进口煤放开等因素对煤炭价格的冲击，国内各大煤炭企业集团放缓了招标节奏，直到四季度开始恢复，整体订单未达预期。主要产品线中，管控平台增幅符合预期，智能地质保障增幅高于预期，智能采掘系列及智能洗选系列增幅未达预期。

2024 年度我们对行业增长及智能化建设保持乐观态度。尽管煤炭行业可能面临一些波动，但总体上仍然是相对稳定增长的行业，煤炭行业对智能建设的需求仍保持相对高位。

4、管控平台的这项业务，订单是从哪年开始就比较好的？2024 年预计情况如何？

公司管控平台 2016 年在阳煤集团开始，历经临沂集团，陕煤化集团，河南平煤集团等发展，到 2020 年已经完善成熟。2020 年煤矿智能化建设政策出台，2021 年煤矿智能化建设标准制定，市场需求旺盛，管控平台业务增长迅速，公司的订单开始明显增加。尤其是在示范矿，成功案例达 40 多个，居行业首位。

2024 年度预计管控平台整体业务量将保持稳定，增速会有所放缓。同时竞争加剧，客单价也会有所下降。我们将继续优化产品和服务，提高标准化程度，以保持市场竞争力和盈利能力。

5、选煤厂的业务如何？目前团队有多少人？

目前选煤厂业务的市场需求正逐步释放出来。自 12 月以来，已经成功中标 3 个选煤厂相关项目。公司专门成立了洗煤厂团队，目前这个团队共由 5 位成员组成，其中包括两位经验丰富、专业背景深厚的选煤厂业务专

家，2021年开始加入公司。迄今为止，公司已经顺利完成了对9家洗煤厂的信息化改造，应用效果都非常好。

6、目前项目的交付周期大概多长？

从合同签署到最终交付，公司有一套固定的项目周期，通常为3个月到6个月。对于个别项目稍微复杂，可能需要根据生产情况和客户要求来决定。

7、公司的应收账款回款情况怎样，是否存在坏账的风险？

2023年度回款总额比2022年度有所增加。由于行业特性导致，煤炭企业4季度项目验收多，客户结算流程复杂，包括开票挂账、内部审批、资金计划等，都会导致回款周期延长，期末应收账款额度较高。

客户基本上全是国内大中型煤炭企业，尽管回款周期较长，但客户总体品质较好。公司根据会计政策计提了坏账准备金，但就历史情况而言，公司产生大量坏账的风险很低。

8、未来是否会往云贵川区域发展，那边是否有需求？

西南区域煤矿企业数量较多，也是公司的主要客户地域，公司在成都设有分公司，在贵州设有子公司。西南煤矿数量众多，但单个煤矿的体量较小，可能对大型、高成本解决方案的需求有限。他们更倾向于采用标准化的解决方案。这种标准化解决方案可以降低成本，提高效率，同时满足他们对智能化的基本需求，尤其是云GIS和标准化的管控平台，订阅制可能更有市场空间。

9、请介绍一下俄罗斯的智能需求及对公司的影响。

俄罗斯目前煤矿设备老化，急需煤机与智能化技术更新，俄罗斯对提升全矿业自动化、智能化水平有显著需求，尤其关注智能化控制系统如工作面调直系统等。俄罗斯客户还希望我们能为其提供回采面和掘进面整体智能化解决方案，如同国内国家能源金风煤矿那样，以解决各厂商产品之间协同控制难的问题。2023年7月公司与俄罗斯拉斯帕德企业集团已签署战略合作协议，协助解决工业应用软件及设备智能化的需求。截止2023年底，已经就示范矿的部分硬件设备确定了采购意向，目前正在进行下一步工作。

10、2024 年关于人员招聘有什么规划？

在人才储备和培养上，公司每年会招聘一定比例的应届毕业生。面对业务增长，公司倾向于通过提升效率而非单纯增加人数来应对。在提升效能方面，计划通过优化管理和提高复用率来发挥软件体系的优势，减少对人工和定制化产品的依赖。公司更注重打造优质产品和技术升级。

附件：参会机构名单

序号	机构名称	序号	机构名称
1	国泰君安	11	长江证券
2	华鑫证券	12	永赢基金
3	嘉实基金	13	汇泉基金
4	中金公司	14	国金基金
5	东方基金	15	海燕投资
6	明世伙伴基金	16	泰康养老
7	国投证券	17	中银基金
8	宝盈基金	18	长城财富保险
9	国寿股份	19	东方财富证券
10	招商信诺	20	招银理财