

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：2023-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）		
参与单位	平安证券 丰源正鑫 太和东方投资	中信证券 中欧基金 观富资产	建信养老 招商证券	申万菱信 大家资产
时间	2023年9月22日			
地点	公司会议室			
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			
投资者关系活动主要内容介绍	<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、俄罗斯对于煤矿智能化改造的需求是什么样的？</p> <p>俄罗斯每年煤炭产量大约为5亿多吨，主要集团为4家。本次公司拜访的拉斯帕德煤炭企业集团，是俄罗斯最大的焦煤生产商，拥有8个井工矿，2个露天矿，3个洗煤厂，年产量超过2000万吨。主要出口焦煤，价值较高。在煤矿现场我们签署了战略合作协议。在拉斯帕德集团，公司团队下井考察发现与中国生产工艺相近，最大的区别在于辅助运输方式，俄罗斯主要使用单轨吊来辅助运输，现场作业条件较差。当前他们也面临人力资源严重匮乏的问题，迫切需要利用智能装备及工业控制软件来替代人工。在俄罗斯目前需要的主要是智能回采、智能掘进和综合自动化控制。俄罗斯作为一个中长期市场，煤炭行业对中国煤机装备及工业软件的需求非常明确且巨大。</p> <p>2、对于俄罗斯，公司的交付周期是多长时间？</p> <p>如果包括装备交付周期目前最长为9个月，相较于国内要长一些，国内正常为6-7个月。现在正在进行软件平台和操作平台界面的</p>			

俄语化，底层架构不需要改变，我们软件的标准化程度相对较高。部分煤机是我们之前改造过的机型。

### **3、关于海外业务，公司未来会如何看待？**

今年明年在收入占比或增速上，我们希望能逐步提高。今年明年可能重点发展俄罗斯和哈萨克等海外市场。俄罗斯重点解决的是采掘问题，降低人员，提高生产效率。他们对煤炭智能化建设的需求很多，但是分节奏的。

### **4、今年招聘计划怎么样？**

今年我们原则上计划招聘人数增加 15%。一方面，针对智能回采、智能通风和非煤矿山、国际业务这 4 个方面的人才，公司积极引进，快速扩大新技术新产品的产能储备。另一方面，公司根据未来业务规划情况，及时进行人员的内部结构调整，增加地质保障和智能开采人才队伍建设，为公司未来的业务发展做好准备。

### **5、应收账款每年都在增加，是什么原因？有没有坏账或其他问题？**

最直接的原因是过去三年我们的收入规模本身在增长。公司的主要客户均为煤炭行业大中型企业，近年来煤炭企业经济效益良好，具备较强的支付能力，坏账无法收回的风险较低，不存在系统性风险。

2023 年针对重点对账龄较长的应收账款开展积极催收工作，公司采取多项措施追偿，确保将坏账损失风险降至最低。公司成立了清欠办，总经理作为负责人，加强应收账款的回收工作。对于三年以上应收账款加大催收力度，发出催款函，加强证据收集，利用法律武器保护自己的权益。同时对于销售人员的考核增加了计提坏账、回款考核、三年以上老账回款等绩效考核指标，把应收账款催收常态化，目前成效比较显著。

### **6、云 GIS 的商业模式是怎样的？**

原来公司 GIS 产品采用授权制销售，云 GIS 产品我们计划采用订阅制，每年固定收费。结合选取的模块、产品品类、地理区域等因素，设定不同等级的收费金额。7 月份，公司完成了针对不同省份的云 GIS 推广价格体系的制定。8 月份公司成立了专门的云 GIS 团队进行推广。

### **7、今年智能地质保障项目增速加快的原因是什么？**

智能地质保障被视为煤矿智能化的基础甚至是前提。智能地质保

	<p>障系统专业性强，公司具有领先技术优势。公司以 Longruan GIS 为基础，在全地层三维建模基础上，融合智能回采、智能掘进、智能通风、主辅运等相关应用场景，实现了地质保障系统的实用化，客户满意度很高。预计近几年都将保持快速增长的趋势。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>