

证券代码：002279

证券简称：久其软件

## 北京久其软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： JQ2014-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	信达证券股份有限公司 庞立永、肖金德 中信建投证券股份有限公司 吕江峰 海富通基金管理有限公司 宋争林、吴庚辛 泰康资产管理有限责任公司 翁林开、杨景 北京鼎萨投资有限公司 李志中 北京腾业资本管理有限公司 韩昶 民生证券股份有限公司 宝幼琛 万家基金管理有限公司 胡云博 招商证券股份有限公司 梁铮 嘉实基金管理有限公司 王凯 华商基金管理有限公司 程跃、陈雷 平安资产管理有限责任公司 叶青 华夏基金管理有限公司 陈伟彦、张毅 国海证券股份有限公司 孔令峰、田庚 上投摩根基金管理有限公司 胡宜斌 华宝兴业基金管理有限公司 贺喆 上海尚雅投资管理有限公司 崔磊 华创证券有限责任公司 高宏博

	<p>长城人寿保险股份有限公司 宋彬</p> <p>远策投资管理有限公司 孙洲</p> <p>泰达宏利基金管理有限公司 陈丹琳</p> <p>北京万和赢佳投资管理有限公司 王凡</p> <p>润晖投资 郭瑞</p> <p>长江证券股份有限公司 郭雅丽</p> <p>浙商证券资产管理有限公司 张宁</p> <p>广发基金管理有限公司 傅友兴、费逸</p> <p>中欧基金管理有限公司 章琪</p> <p>长盛基金管理有限公司 孙珂</p> <p>国信证券股份有限公司 高耀华、谈楹</p> <p>上海申银万国证券研究所有限公司 刘洋</p> <p>中国民族证券有限责任公司 王晓艳</p> <p>天安财产保险股份有限公司 曾志</p> <p>广发证券股份有限公司 赵国进</p> <p>国联安基金管理有限公司 潘明</p> <p>民生加银基金管理有限公司 李海</p> <p>华安基金管理有限公司 崔莹</p>
<b>时间</b>	2014年3月27日 13:30-16:00时
<b>地点</b>	北京久其软件股份有限公司·亦庄·多功能厅
<b>上市公司接待人员姓名</b>	<p>董事长 赵福君</p> <p>总裁 施瑞丰</p> <p>董事会秘书 王海霞</p> <p>证券事务代表 刘文佳</p> <p>投资者关系主管 邱晶</p>
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>（一）公司业务介绍</b></p> <p>公司董事会秘书向调研人员介绍了公司的主要业务,包括电子政务业务、集团管控业务、大数据业务以及云应用、移动</p>

互联方面的新业务。

## （二）会议交流内容纪要

**1、公司研发云应用、移动互联方面新业务的初衷是什么？或者说为什么研发新产品。**

答：随着云计算、移动互联、物联网等新兴技术的迅猛发展，公司有一定的危机意识，希望借助公司在管理信息化领域多年的经验积累以及丰富的客户资源，在新的业务领域能有突破。

**2、公司目前有多少人在做新业务，相关业务的主要负责人是新招聘的还是公司以前其他业务的老员工。**

答：公司目前 3 个团队大概 40 人左右在做三款新产品的研发及推广工作。公司从总部选调了几个技术尖子从事新业务的开发工作，同时也外聘了一些互联网技术人才，新业务的市场推广、业务支撑等方面的人员基本都是新招聘的。

**3、公司哒咩考勤产品目前用户数大概是多少。**

答：公司哒咩考勤产品目前尚处于试用推广阶段，自今年开始，每月注册试用用户数稳步提升，截止现在，用户数大概有几千个。公司拟待推广方案确定后大范围推广。

**4、公司 e 快递产品未来几年推广规划是什么，商业模式是什么？**

答：快递行业是一个受政府相关部门监管的行业。据网络统计的数据显示，目前国内大概有 9000 余家快递企业，快递从业人员超过 100 万人，在快递行业迅速发展的同时，其存在的相关问题引起社会及监管部门的高度关注，如国家违禁品的传递、快递损坏赔偿矛盾、快递员乱收费等相关问题。本次我公司与海南省邮政管理局合作，以海南省为试点推出了 e 快递产品，通过位置云服务实现发件人与快递员位置的快速匹配，提升快递发件的便捷性及高效性；通过拍照验视功能，加强对快递行业的监管力度；通过建立信用评价体系及运费价格体系，减少快递员乱收费现象。后期公司将逐步完善该产品的相关功

能，并向全国推广。

**5、感觉公司几款新产品的开发难度应该不高，但互联网产品最主要的是客户，公司打算如何进行市场推广？**

答：互联网产品最重要的是易用性，可以为使用者提供便捷功能解决问题。目前，公司哒味考勤初期通过百度推广、微博、微信等方式进行对外宣传；空中物流港及 e 快递产品为政府监管提供服务，采用与相关政府部门合作方式。未来，将根据公司产品的特性，综合多种互联网的营销方式进行推广。

**6、公司已经与大部分国家政府部门都建立了合作关系，那么公司电子政务业务未来发展的方向是什么？**

答：中国管理软件市场是无限大的，随着技术的升级换代、业务管理能力的提升、政府部门的变更整合，信息化的需求是源源不断的。久其在电子政务领域的业务是不断延伸的，从最开始为政府客户提供报表产品，发展到如今提供包括预算管理、集中支付、资产管理、产权管理、基建管理等涉及到政府财政管理各个环节的相关产品。目前政府财政管理的各个环节是分散的、孤立的，随着信息化的不断发展，各个环节如何形成闭环是目前政府部门最关心的问题，整合所有的相关业务，提供完整的财政管理解决方案是公司未来努力的方向。

**7、公司如何看待老业务和新业务之间的关系？**

答：公司目前在云应用、移动互联等方面推出的新业务是对传统业务的补充，不会影响传统业务的发展。公司几款产品都是结合公司在传统业务中的一些管理理念以及互联网思维研发推出的，并且其中部分产品是与政府建立合作推广，利用公司在政府客户的优势发现互联网的商机，不仅为用户使用者提供便利服务，同时也为政府部门监管提供数据依据。

**8、公司空中物流港产品是如何满足监管需求？**

答：公司空中物流港主要解决公路干线运输信息化问题。据统计，目前全国有 60 多万个物流企业和近 1000 万辆车辆，从业

司机约 3000 万人，但目前物流行业存在信息技术不完善，管理效率低下，物流成本过高，诚信体系缺失等问题。交通运输部要求各省建立交通运输物流公共信息平台，可以实现对道路货运车辆和物流企业动态经营状况的可视化管理，公司目前与海南省交通厅合作，以海南为试点建设了空中物流港项目，该项目已被列入交通部“物流公共信息平台关键技术研究与应用示范”项目。

**9、公司空中物流港产品如何实现货源与货车司机信息的匹配，未来盈利模式是什么？**

答：货车司机可通过手机端的司机驿站填写个人信息及车辆信息，并上报车辆位置；货源企业可通过手机端或 web 端填写货源信息，并上报货源位置，货车司机和货源企业可以根据系统信息互相查找匹配的对象。公司这款产品目前以发展货车司机用户为核心，与联通合作为司机提供优惠的流量套餐，后期会逐渐为司机用户提供保险、加油、手机充值、生活服务、娱乐休闲等相关增值服务。

**10、公司目前几款新产品在未来推广上有没有重点区分？**

答：哒味考勤的市场推广工作已经展开，每月新增体验用户数都在增长，后期会陆续推出日志管理、客户关系管理、企业内部通信等工作圈功能，不断丰富完善产品；空中物流港产品今年会重点推广，在完成海南物流公共信息平台建设的同时加强与其他省份的合作，并加强开展司机驿站的地推工作；e 快递产品目前正与一些监管部门及快递企业洽谈合作。

**11、公司行政事业单位资产管理升级项目目前进展如何，预计收入与一期相比如何？**

答：公司对行资项目一期推广情况做了分析，尽管一期推广效果不错，市场占有率较高，但由于签约主体从省级财政厅一直到区县级财政局，市场过于分散，竞争对手也很多，公司议价方面不是很有优势。本次行资升级项目将采用 B/S 架构部署，

纯粹网络化，公司将重点以省级为单位进行推广，最次按市级集中部署，这样不仅形成一定的竞争优势，同时可降低公司的实施成本。

**12、 公司 2014 年一季度业绩有所好转，主要原因是什么？**

答：一方面公司收入每年都在不断增长；另一方面公司近两年在成本控制方面采取了很多措施，如实行预算、成本费用纳入绩效考核等，公司在成本控制方面取得一定成效，所以一季度业绩好转是正常的。

**13、 公司在物流方面的新产品与阿里的菜鸟物流会有竞争吗？**

答：公司空中物流港产品与阿里的菜鸟物流解决的问题不同，面向的群体也不同。据了解，阿里的菜鸟物流主要打算解决物流效率问题，我公司空中物流港与政府部门合作，解决的是政府部门对物流行业的监管等问题。

**14、 公司在大数据业务方面的未来规划是什么？**

答：公司今年年初将报表事业部和商业智能事业部合并成立大数据事业部，为公司政府和企业集团客户提供大数据方面的服务。例如，公司开发的数据分析产品是公司基于为政府客户及大型企业集团服务十余年，以积累的各种数据作为资源，为客户在中观、微观等方面提供服务，不仅仅是一种数据处理工具，而是一项业务。公司大数据方面产品除在通信行业等企业集团的应用外，近两年在教育、卫生等政府部门开始应用。

**15、 公司对新业务的团队是如何进行考核的？**

答：公司新业务团队的考核方式完全不同于老业务，不会以传统 KPI 为考核指标，目前是结合新增用户量对其进行考核。

**16、 公司如何激励新业务团队？**

答：公司目前新业务团队实际上是一个创业团队，并且又是从事互联网相关产品研发的，需要一个吃苦耐劳，富有激情的团队。公司几个新产品团队将会独立运作，不适用于公司传统的

	<p>制度管理约束，未来希望能够成为创业团队及项目的孵化平台，激励核心骨干人员。</p> <p><b>本次投资者关系活动中没有发生未公开重大信息的泄密。</b></p>
附件清单(如有)	久其业务介绍 PPT
日期	2014 年 3 月 27 日