

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： JQ2014-004

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"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	东方证券股份有限公司 浦俊懿 宏源证券股份有限公司 冯达 天安财产保险股份有限公司 曾志 英大泰和财产保险股份有限公司 段桂培
时间	2014年4月28日 15:00-17:30时
地点	北京久其软件股份有限公司·亦庄·509会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 王海霞 投资者关系主管 邱晶
投资者关系活动主要内容介绍	<p>（一） 公司业务介绍</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、移动互联方面的新业务。</p> <p>（二） 会议交流内容纪要</p> <p>1、 公司 e 快递产品对于其使用用户来讲，如快递公司、发件人有什么吸引力？</p> <p>答：从产品设计方面考虑到了快递企业、快递员、发件人、收件人以及监管部门的需求。（1）对于快递企业，可提高发件效率，增加揽件量；通过定位服务，合理调配快递人员，为快</p>

递企业提供监管的措施；以电子打印单据替代现有的手工填写单据方式，提升信息传递效率、降低材料及人工成本，保障用户信息安全；发件价格透明，可杜绝快递员贪腐行为；用户评价机制能够帮助快递企业提升其服务质量；未来或将对接电商平台，为快递企业“触电”和“微电商”提供平台和渠道支持。

（2）对于快递从业人员，能够提高其个人揽件业务量，收件可实现预约，解决用户时间不匹配的问题，也能实现智能收派件调度，帮助快递员规划最优路径，提升工作效率；移动支付方式可使快递员避免随身携带大量现金和零钱。（3）对发件用户，能够安全快捷地找到适合自身需求的正规的快递企业，以及具有从业资格的专业快递人员；提供投诉渠道，保障消费者权益；电子单据可节省手填单据时间，并提供常用地址管理功能；通过拍照验视在快递物品出现破损或丢失维权时有据可依；用户能够及时获知物流信息变化。（4）对收件用户，发件成功后能够查看验视物品图片，推送物流信息变化通知，可以预约收件时间。（5）对快递监管部门，能够利用系统平台实时汇总快递企业监管信息、数据；拍照验视能够彻底解决对快递的验视难题；利用收发件地点定位信息，以及手机号码、支付信息的实名特性，间接实现“快递实名”的监管需求。

2、公司目前与哪些快递公司达成合作意向？

答：公司目前已与海南省邮政管理局达成战略合作意向，共同推动 e 快递在海南省的落地，并且已在海南省全部快递公司进行 APP 的安装推广工作。同时正在筹划与其他全国中大型的快递公司洽谈该项业务。

3、公司 e 快递产品未来盈利模式是什么？

答：目前初步设想的盈利模式为：在产品运营初期，公司会考虑流量导入、广告、快递单据打印机及耗材等盈利方式，待产品运营成熟后，公司会考虑支付平台、为快递企业提供电商平台及供货渠道，以及依托 SaaS 模式为中小快递企业构建作业

管理信息化系统等盈利模式。

4、公司 e 快递产品团队大概有多少人？是公司以前的还是新招聘的？

答：目前公司 e 快递产品团队共有十余人，产品经理是公司原有的业务骨干，开发团队为有多年开发经验的研发人员构成，部分人员是 2013 年新招聘的。

5、公司在海南省试建的“空中物流港”项目什么时候验收？

答：该项目是交通运输部物流公共信息平台关键技术研究与应用示范项目，目前具体验收时间尚未确定，预计会在 5 月中上旬。

6、公司空中物流港产品是否会损害货运代理人的利益，后期推广是否存在阻力？

答：该产品以互联网、移动互联网以及车联网为基础，可实现货源与货车信息的高效智能匹配，货运代理人亦可加入该平台参与配货服务，该平台不仅可扩大其原有资源，并可进一步提升其配货效率。

7、公司几个新项目未来是否考虑各自独立运营？

答：目前公司三个新项目都在公司全资子公司海南久其下面，待相关产品及业务完善之后，公司可能会考虑分项目成立公司独立运作。

8、公司几个新项目的研发，有没有一个分期或节点的计划？

答：公司三个移动互联新产品都采用迭代式开发，相关产品已上线，后期会不断更新新的功能。

9、哒咔考勤产品目前推广的如何？其盈利模式是什么？

答：哒咔考勤产品每月新增注册用户数都在增多，并且已有部分付费用户。目前公司是按人按月收取费用，根据企业使用的人数规模给予一定折扣，近期工作日志、请假、出差、沟通等功能将陆续上线。未来该产品将向日常办公、客户关系管理、销售管理、人力资源管理等方向和领域拓展。

	<p>10、 公司未来对传统业务的发展以及新业务的推进有什么侧重吗？</p> <p>答：对于公司来讲，传统业务与新业务是同等重要的。传统业务的发展是公司的根基，中国管理软件市场的空间是无限大的，公司会继续深挖政府部门及企业集团管理信息化的需求，结合技术的发展，不断拓展市场，保障传统业务持续稳定的增长。新业务是公司实现业务转型的关键，公司会充分利用自身的技术及资源优势，并借助移动互联发展的契机，布局云计算、移动互联等业务。</p> <p>本次投资者关系活动中没有发生未公开重大信息的泄密。</p>
附件清单(如有)	久其业务介绍 PPT
日期	2014 年 4 月 28 日