

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： JQ2014-012

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
参与单位名称及人员姓名	中邮创业基金管理有限公司 周楠 中金基金管理有限公司 桑永亮 英大保险资产管理有限公司 徐晶鑫 华泰柏瑞基金管理有限公司 叶丰 齐鲁证券 方闻千、李振亚 光大证券资产管理有限公司 刘博 诺安基金管理有限公司 张堃 上投摩根基金管理 许俊哲、卢杨 平安证券有限责任公司 陈宝健 泰康资产管理有限责任公司 孙燕军 东方证券 蒲俊懿、徐欣 银华基金 柳伟 中和合众投资 张宇
时间	2014年12月26日9:30-12:00时
地点	北京久其软件股份有限公司·西直门·1302会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 王海霞 证券事务代表 刘文佳

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>（一） 公司业务介绍</p> <p>公司董事会秘书向调研人员简要介绍了公司主营业务（电子政务、集团管控信息化），以及大数据、移动互联网等业务的基本情况。</p> <p>主营业务介绍主要包含公司的业务分类、客户情况、产品与解决方案体系、营销模式等。新业务方面，介绍了公司自主研发的三款移动互联网应用产品（司机驿站、哒咩办公及 e 快递产品）的设计理念和功能应用，以及研发、推广情况。并向调研人员介绍了公司大数据业务布局战略——投资新设久其智通的有关情况。与此同时，公司并购的亿起联公司——点入移动广告平台业务的有关情况，包括并购的目的和背景、标的公司主营业务类型、盈利模式、经营概况及未来发展方向等。</p> <p>（二） 会议交流内容纪要</p> <p>1、 公司并购亿起联科技是出于什么样的考虑？公司与其的业务协同性体现在哪些方面？</p> <p>答：借助新兴领域的创新性技术和商业模式实现自我的转型与突破是传统软件产业发展的必然趋势。公司从 2012 年设立海南久其时，即涉足移动互联网行业，并有布局考虑。而移动互联网营销是整个移动互联网生态中相对稳定的环节，并且自 2013 年起呈现爆发增长态势，其价值也越来越受到关注。作为一家传统的管理软件厂商，我们想要注入移动互联网基因，从这个相对稳定的点切入是比较可行的，并且久其自主研发的移动互联网应用推广可以借助点入平台，而久其技术积累及大数据战略布局也能够为移动精准营销提供大数据分析的技术支持，实现业务协同及战略转型。</p> <p>2、 移动互联网广告领域的主要竞争对手有哪些，点入的市场竞争力如何？</p> <p>答：目前移动互联网广告分发平台经过初期的竞争后，行业</p>
----------------------	--

内产生了有一定知名度及影响力的公司，例如多盟、有米、立美等，点入作为绿色积分墙联盟成员，在业内有较好的知名度，拥有质地较好的媒体资源以及广告主资源，技术平台稳定，在精准营销、广告创意方面有一定的基础。

3、 亿起联为什么会有爆发式的增长？

答：移动互联网广告行业近年整体都有着较好的收入增速，主要源于移动互联网终端的普及、各类应用的推广以及广告需求的增长。而移动互联网广告领域安卓系统与 IOS 系统生态有着明显的不同，基于安卓平台的移动广告单价低、利润低、竞争较为激烈，而基于 IOS 平台的移动广告从单价和经济效益方面都要强于安卓系统。亿起联的主营业务是 IOS 积分墙业务，相对规范的竞争以及各类应用的推广也带动了积分墙业务的高速增长。

4、 司机驿站产品目前采用的推广模式有哪些？推广情况如何？

答：司机驿站产品目前主要采用的地面推广、发展大中型货代加盟司机驿站，以及与第三方物流公司和大型物流园区合作推广等模式。由于公路干线普货运输是全国互动的模式，7 月份推出产品后，我们随即铺开大范围的全国性推广，目前产品地推已经达到十几个省，大区经理负责执行相关省市区域的推广任务。产品应用情况较好的省市有江西、河南、福建、石家庄、南宁等。目前平台司机人数逾五万名，企业四千余家，累计配货五万余单。

5、 公司对司机驿站产品提供后续的增值服务有哪些设计和考虑？ 该产品的盈利模式如何？

答：司机驿站是一款 O2O 产品，线上为司机和货主（货代）提供免费的配货交易服务，线下能够提供基于司机生活、工作、娱乐的相关服务。增值服务本身具备盈利模式，而平台自身的用户流量达到一定规模后，也能够成为精准营销的

极佳载体，能够为线下导流或者通过广告来流量变现。该产品的盈利模式还是比较清晰的。

6、 司机驿站产品与市场同类产品相比有何优势？

答：我们也关注到目前市面上有一些看起来相似的物流行业移动应用，但实质同司机驿站仍有差异。有的是通过为车辆配备 GPS 实现车辆调度、有的是传统物流信息化的移动应用、有的是将传统的物流信息网信息从 PC 端延伸至移动端，而司机驿站强调的是司机与企业、司机与司机、企业与企业之间的双向互动，以此来调动司机在配货过程中的主观能动性，真正意义上变革司机有偿、被动获取货物信息的行业传统，这是我们产品理念不同于其他产品之处，也是我们产品的优势所在。

7、 公司哒咩办公产品是如何推广的？是否会考虑通过点入广告平台进行推广？公司对企业级办公产品现阶段竞争格局怎么看？

答：目前公司哒咩办公产品主要是采用线上推广的模式，比如百度推广链接。由于哒咩办公还是一款 B2B 产品，所以并不适合采用移动广告平台进行推广。今年我们主要还是在产品设计和功能完善方面下功夫，哒咩已经由最初的单一考勤产品蜕变为一款企业级办公应用，不仅能够考勤管理，还能够实现沟通、日志、审批等功能，产品界面也更加美观友好，产品易用性和稳定性大幅提升。

我们认为市面上移动 OA 产品虽然已是琳琅满目，但从其产品设计完善到用户需求引导仍处于发展的初期阶段，依然有继续挖掘的空间，以及弯道超车的机会。

8、 公司投资久其智通的初衷是什么？智通的优势有哪些？

答：公司一直致力于报表和统计领域，对于政府及企业集团数据的分析有着深厚的业务理解和积累，久其自主研发的 BI

	<p>产品在很多政府和央企的规则化数据分析展现方面得到了很好的应用。但在后端海量数据分析应用，以及非结构化数据的处理方面，久其并无优势，因此为了进一步完善公司在大数据领域的部署，公司与智通胜创合作投资设立了久其智通数据公司，主要从事基于 Hadoop 的大数据处理及分析应用。久其智通的成立不仅能够增强公司在大数据技术方面的技术实力，并且也能在支撑政企大数据业务的同时，对接移动精准营销方面的技术需求。</p> <p>智通的优势主要在于其团队和产品，智通团队拥有知名的互联网企业多年的技术从业背景，并且也是国内最早使用 Hadoop 开源技术建立大数据业务应用的技术团队之一，拥有丰富的技术经验，并且智通的产品已经在通信、金融等领域有成功案例。久其的客户、市场及品牌资源与智通团队的技术实力相融合相信能够在大数据应用领域创造更多的机会和价值。</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）	无
日期	2014 年 12 月 26 日