

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： JQRJ2016-003

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	中信证券股份有限公司 张若海 刘雯蜀 广发证券股份有限公司 郑楠 安信证券股份有限公司 凌晨 方正证券股份有限公司 王彬彬
时间	2016年1月27日 09:30-12:00
地点	北京久其软件股份有限公司·西直门·1302 办公室
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>公司相关人员向本次活动参与对象主要介绍了公司的基本情况、业务布局；以及在传统管理软件领域、移动互联网领域、大数据领域的业务开展情况。</p> <p>(二) 会议交流内容纪要</p> <p>1、公司电子政务以及集团管控业务未来的发展空间如何？</p> <p>答：久其主要为我国政府部门及大型企业集团提供管理信息化服务，如面向政府部门的财政一体化、政府统计与决策、资产管理、政府监管等解决方案，以及面向大型企业集团的</p>

集团管控解决方案。我国政府部门及大型企业集团的信息建设仍处于逐渐完善的阶段，尤其近几年受国家经济的发展、政府服务职能的完善和提升、技术的创新及发展等因素影响，政府部门以及企业集团的管理信息化需求在不断加强。另外，久其一直非常重视技术的创新，一直在探索与实践传统业务与大数据、移动互联网等新兴技术的融合，运用移动互联及大数据的思维，更好地满足客户需求，带来更多的市场机会。

2、公司在政府大数据方面有什么布局吗？

答：2015年9月份，国务院发布了《促进大数据发展行动纲要》，数据已成为国家基础性战略资源，大数据成为提升政府治理能力的新途径。技术的发展创新、政府管理理念的进步都将进一步促进政府大数据的发展，为我们软件厂商提供一个良好的市场发展机遇。久其在政府部门信息化建设领域已深耕细作十八余年，不仅拥有国内最完整的具有自主知识产权的久其大数据平台久其唯数，还通过与战略合作伙伴合资设立久其智通、久其龙信，构建了完整的久其大数据生态体系，具备云计算服务、大数据技术平台、大数据可视化展现、大数据价值挖掘、高端咨询以及大数据移动营销等领域的能力和技术储备，可为用户在大数据管理与分析方面提供全面解决方案，并已在国家教育部、交通部等政府客户成功应用。

3、介绍下华夏电通的业务是什么？其未来发展前景如何？

答：华夏电通主要为法院客户提供数字化法庭、庭审核查、互联网法庭及直播等产品，其中数字法庭产品在我国法院系统占有较高的市场率。在我国依法治国的大方针下，随着司法改革以及法院十三五信息化规划的发布，为法院系统信息化建设带来了新的机遇，一方面技术的更新换代及数字法庭

扩容为华夏电通优势的数字法庭业务带来了较大的发展空间，另一方面，结合华夏电通在法院系统的业务经验以及久其在大数据方面的技术积累，久其和华夏电通将实现技术互补、资源共享，深入拓展法院系统业务需求的同时，进一步挖掘其他领域的相关需求。

4、 亿起联 2015 年的情况如何？

答：亿起联业务 2015 年的开展情况还是不错的。亿起联原收入主要依赖于苹果系统的积分墙业务，为了降低单一客户环境依赖对公司业务发展的风险，亿起联管理团队在 2015 年不断丰富其产品线，其中点入广告完成了以 IOS 平台业务为主到 IOS 和 Android 业务共同发展的转变，同时发展了海外业务、自媒体业务和游戏发行业务，较好的保障了公司业绩增长。

5、 公司互联网金融业务进展的怎样？

答：久其的互联网金融信息服务平台“久金所”主要围绕公司原有的核心客户，即大型企业集团的上下游提供供应链金融服务，并为其员工提供员工贷个人融资服务。久金所的官方网站于 2015 年 10 月上线，先行推出了“员工贷”和“工资宝”两款产品，目前已与部分企业建立了员工贷的业务合作。同时也在不断发展和加强与央企客户的合作，提供供应链金融服务，近期与中建一局达成战略合作，同时也在进行更多业务模式的探索及公司业务间的协同。

6、 公司其他移动互联网业务进展如何，如司机驿站、哒咩办公。

答：（1）司机驿站自 2014 年下半年推出后，当前拥有司机用户 10 余万，企业用户 1 万余家。为进一步保证平台货源的稳定和优质，增强平台用户的粘性，2015 年公司将该业务重心放在与大型第三方物流公司建立战略合作。目前公司已陆续与几家大型第三方物流公司建立了战略合作，同时产

	<p>品平台也进一步得到完善,增加线上支付、货运保险等功能。平台目前一直处于运营状态,后期将加大平台的业务合作,提升业务流水。</p> <p>(2) 哒味办公主要为中小企业提供优质的在线信息化管理服务,目前已覆盖考勤管理、办公管理、客户管理、成本管理、沟通管理等五大企业日常管理热点和难点,该产品目前拥有企业客户 5000 余家。未来,该产品将继续紧跟用户需求,不断增加新的功能模块,适应中小企业的信息化管理需求,用心做好产品,积极发掘 C 端价值,探索新的盈利模式,同时加大市场投入,拓展渠道营销,增加用户数量和使用黏性。</p> <p>7、公司未来发展的战略方向是什么?</p> <p>答:未来,久其会充分利用自身的技术、客户、业务积累、解决方案等优势资源,立足政企信息化建设,同时结合新技术新商业模式,积极拓展大数据及移动互联领域。</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	2016 年 1 月 27 日