

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： JQRJ2016-005

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	IDG 资本 赖明哲 北京八骏投资管理有限公司 杨刚 邹文平 北京极派客科技有限公司 张守衡 贾秒 北京瑞瀚资产管理有限公司 李平 北京金百裕投资管理有限公司 张甲 北京鑫润禾投资管理有限公司 鑫润禾 刘焕然 北京银杏盛鸿投资管理有限公司 李晓东 北京永瑞财富资产管理有限公司 王洪祥 北京久银投资控股股份有限公司 唐斌 北京中港融鑫资产管理有限公司 李泉立 北京纵横知本投资有限公司 陈科 北京长安德瑞威投资有限责任公司 沈杨 北京问道天下投资有限公司 殷实达 北京合正普惠投资管理有限公司 王式平 北京宏道投资管理有限公司 王亮 北信瑞丰基金管理有限公司 吴克伦 渤海证券股份有限公司 王洪磊 川财证券有限责任公司 宋瑾

	长江证券股份有限公司 邓芳程
	长城证券有限责任公司 刘深
	东北证券股份有限公司 张世杰 郁琦
	东吴证券股份有限公司 鲁培
	东兴证券投资有限公司 贾丽杰
	方正证券股份有限公司 安永平
	光大证券股份有限公司 卫书根
	国金证券股份有限公司 丁宁
	国海证券股份有限公司 刘浩
	国融证券股份有限公司 贾伟
	国泰君安证券股份有限公司 文栋
	国信证券股份有限公司 何立中 李树国 王学恒 李伟
	海通证券股份有限公司 谢春生
	航天科工财务有限责任公司 韩超 肖志勇
	和沅资本管理有限责任公司 李丽霖
	河南省财政金融学院 曹玉玲
	泓德基金管理有限公司 王克玉 秦毅 郭堃 蔡丞丰
	华创证券有限责任公司 田山川
	华泰资产管理有限公司 傅奕翔
	华泰证券股份有限公司 郭梁良 蔡嵩松
	华夏久盈资产管理有限责任公司 王宇
	华夏东方养老资产管理有限公司 陈紫光
	建信养老金管理公司 蒋锦
	嘉实基金管理有限公司 谢泽林
	九泰基金管理有限公司 刘越
	康曼德资本管理有限公司 段桂培
	摩胜（北京）商贸有限公司 赵龙宇
	莫尼塔投资发展有限公司 赵成
	南京证券股份有限公司 刘雨寒

	<p>宁波银行北京分行 董雪 张锐</p> <p>瑞晟昌资产管理有限公司 王宇</p> <p>厦门国际银行 王震</p> <p>上海汇利资产管理有限公司 张运昌</p> <p>上海玖歌投资管理有限公司 王靖</p> <p>上海六禾投资有限公司 代文超</p> <p>上海申银万国证券研究所有限公司 孙家旭 刘洋</p> <p>上海励石投资管理有限公司 杨光兵</p> <p>上海永望资产管理有限公司 张玉婧</p> <p>拾贝投资管理有限公司 刘佳琪</p> <p>太平洋证券股份有限公司 李健 李冰桓 王秀平</p> <p>万联证券有限责任公司 王竞达</p> <p>威京总部集团 李学峰</p> <p>网信证券有限责任公司 张政</p> <p>新华基金管理股份有限公司 杨祺</p> <p>信诚人寿保险有限公司 张博</p> <p>信达证券股份有限公司 边铁城</p> <p>兴业证券股份有限公司 马斯劼</p> <p>兴业全球基金管理有限公司 陆士杰</p> <p>银河基金管理有限公司 田萌</p> <p>银河证券股份有限公司 黄荣翌 赵乃迪</p> <p>盈科创新资产管理有限公司 张恒金</p> <p>誉华资产管理有限公司 方嵘</p> <p>远东宏信有限公司 张海忠</p> <p>招商证券股份有限公司 刘泽晶、黄斐玉</p> <p>中国风景园林网 邹红</p> <p>中国人保资产管理股份有限公司 李明杰</p> <p>中国图书进出口（集团）总公司 张金帅</p> <p>中国银河投资管理有限公司 赵珉</p>
--	---

	<p>中国证券报 董文胜</p> <p>中国中投证券有限责任公司 李辻</p> <p>中国国际金融有限公司 冯达</p> <p>中融国际信托有限公司 雷莉 谭亲官</p> <p>中山证券有限责任公司 李强</p> <p>中泰证券股份有限公司 方闻千 韩甲</p> <p>中信建投证券股份有限公司 于成龙 程杲</p> <p>中银国际证券有限公司 谭鹏鹏</p> <p>中再资产管理股份有限公司 曾志</p> <p>中央人民广播电台 杨雪婷</p> <p>个人投资者 张俊水</p> <p>个人投资者 刘福祿</p>
时间	2016年5月17日 14:00-17:00
地点	北京市海淀区三里河路7号新疆大厦
上市公司接待人员姓名	<p>董事长 赵福君</p> <p>董事、总裁 施瑞丰</p> <p>董事、副总裁 欧阳曜</p> <p>董事、亿起联董事长 王新</p> <p>董事、华夏电通董事长 栗军</p> <p>副总裁、董事会秘书 王海霞</p> <p>咨询事业部总经理 钱晖</p> <p>久其云福执行董事 孙建卫</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>（一） 公司发展战略</p> <p>公司董事长赵福君先生针对公司发展历程、核心能力以及未来战略布局做了如下阐述：</p> <p>久其成立于1997年，以报表软件为突破口，扎根于为政府部门及大型企业集团提供管理软件服务。公司较早的意识到资本力量对公司未来发展的重要性，在2006年成为中关村第一批挂牌三板的企业之一，后又成为成功登陆A股中</p>

小板的典型案例。公司上市后，通过产业与资本的结合，公司经营业绩稳健发展。但 2012 年受宏观经济和行业环境的影响，公司经营业绩下滑严重，我将公司传统业务发展的重任交给施总，只担任公司董事长，利用更多的时间思考公司未来发展战略。

2012 年是公司发展转折之年，确立了内生增长+外延发展相结合的发展道路，基于公司积累的优质客户、业务经验、领先技术、高级人才等资源，拥抱互联网，大力发展大数据。公司先行通过并购重组方式收购亿起联科技 100% 股权，抢占互联网入口，布局了数字营销市场；去年又完成一单并购重组项目，购买了华夏电通 100% 股权，加强对司法领域的纵深布局；公司与战略合作伙伴智通胜创、龙信数据分别合资设立久其智通、久其龙信，进一步完善了公司在大数据领域布局；此外，公司通过创业项目孵化方式，实现传统业务与新兴技术的创新和融合，同时实现对核心人才的股权激励，增强公司人才战略。

未来，公司将继续贯彻互联网+战略、大数据战略，围绕电子政务、集团管控、大数据及移动互联网等领域进行布局，以大数据技术平台为驱动，促进公司各业务的协同发展，打造开放、共享的“久其+”生态体系，为客户、服务社会、服务国家创造价值。

（二）公司传统管理软件业务发展

公司总裁施瑞丰先生，与会做了“聚焦行业推动传统管理软件业务发展”的演讲，跟大家一起分享了公司管理软件业务的发展策略和思路，主要内容如下：

公司生来与数结缘，报表产品深入到 40 多家中央部门、90 多家央企及大型企业集团。当前，公司 90% 的客户基于网络版平台采集和分析数据，75% 的客户使用 ETL 数据整合工具，40%-50% 客户已扩建数据分析模块。随着大数据时代的

来临，客户对数据的需求在变化，公司业务也经历了从数据采集向数据价值挖掘转变、从统计系统向数据中心转变、从数据纵向管理向跨行业横向应用转变、从定期报告向移动端共享与服务转变。

电子政务业务，公司聚焦行业，重点深入拓展财政、税务、海关、教育、卫生、民政、法院、交通等政府部门，依据其十三五规划的具体要求，加强现有业务拓展和升级的同时，利用大数据技术，推动客户进行数据梳理、数据整合以及数据共享与交换。

集团管控业务，有助于大型企业集团实现集团财务域的全链条覆盖。公司将成熟产品与定制化、差异化服务相结合，可做到快速产品模块融合、客户需求响应、敏捷交付以及专人常驻服务等，重点聚焦建筑、能源、金融、军工等领域。

未来，公司传统管理软件业务以解决客户痛点为目标，以聚焦行业为方式，以技术创新为手段，促进该业务稳健增长。

（三） 公司数字营销业务发展

公司全资子公司亿起联科技董事长王新先生，与会介绍了在全球移动营销大势下，亿起联所实践的现在与未来，主要内容如下：

在全球化互联网产业的应用背景下，截止 2015 年 12 月，中国移动互联网在网活跃智能终端数量达到 8.99 亿，中国网民规模达到 6.88 亿，其中手机网民规模为 6.20 亿。预计 2016 年中国移动广告市场规模将达到 1110.5 亿元，增长率达到 82%。

亿起联起始于移动广告，主要业务包括中国移动广告大数据营销平台点入移动、全球互联网广告营销平台 PandaMobo 、全球移动游戏发行平台点入游戏、泛娱乐自媒体运营平台玩否，率先行业开始全球化、多元化发展布局。

点入移动月覆盖智能终端设备 7.2 亿部，用户超过 6.1 亿人次，点入 DSP 日竞价请求超 2 亿次，在品牌定位、市场环境、竞品、用户上不断强化，为客户提供全方位品牌分析；**PandaMobo** 整合 Google Adwords、Facebook、Twitter、Youtube 等海外热门网络广告联盟及社会化媒体运营，透过广告投放、营销规划、搜索引擎优化等为客户打造品牌国际形象；**点入游戏**面向广大 CP 和发行商推出“温室计划”，已同数十家 CP 和发行商建立了合作关系；**玩否**是基于内容产生的优质分发渠道，其数据更具真实有效性，当前用户量超 300 万，日用户活动量超 30 万。

未来，亿起联将进一步全面整合资源，同时借助久其在大数据管理方面的积淀、技术优势及研发投入，不断完善 DMP、DSP 平台建设，为品牌客户提供更优配置的资源 and 广告投放，力争成为全球最有影响力的互联网营销平台。

（四）公司大数据发展战略

公司咨询事业部总经理钱晖先生，从融合、发展、创新三方面讲述了公司大数据发展战略，主要内容如下：

久其聚焦数据 20 年，2012 年发布云计算战略后，先行将公司组织架构进行了调整，即公司报表事业部与商业智能事业部合并设立大数据事业部，正式确立大数据发展战略，并推出发布大数据产品久其唯数。公司今年年初设立了大数据研究院以及大数据交付中心，同时与客户、高校、行业专家等合作建设产学研用一体化智库，进一步完善大数据布局，具备了数据采集能力、数据存储能力、平台计算能力、数据挖掘能力、可视化展现能力以及融合服务能力。

此外，公司通过外延式发展，先后设立了久其智通、久其龙信，形成了为客户提供咨询+规划+建设+运维+服务一体化的大数据整体解决方案。

在大数据发展的时代，公司致力于成为国内领先的、聚

焦 B2B2C 领域的大数据综合服务提供商。将以大数据技术为基础，为公司各业务发展提供技术支撑，协助并促进客户进行数据整合、数据共享，进一步挖掘数据价值。

（五） 互动交流环节

1、 公司政府大数据项目个性化较强，公司如何兼顾成本问题？

答：政府大数据的发展要经过数据清洗、数据整合、数据共享、数据价值实现的过程，并且不单单是某个政府部门的数据联动，将是跨部门、跨部委的数据联动，公司将基于咨询和技术推动政府大数据项目的落地。

2、 政府客户对数据上云是如何考虑的？

答：国务院发布的大数据行动纲要的核心是推动政府数据资源共享开发，其中要求到 2018 年前，建成国家政府数据统一开发平台，率先在信用、交通、金融等重要领域事项公共数据资源合理适度向社会开放。短期内，鉴于数据安全问题，政府各部门的大部分数据以私有云形式存储。

3、 请问当前哒咩办公的用户量有多少，盈利模式是什么？

答：哒咩办公是久其云福旗下产品之一，久其云福专注“企业管理+移动办公”模式，为快速成长型企业提供一站式的企业信息化服务，可以为企业在移动互联网时代量身打造管理云服务平台，提升企业管理效率，为企业快速发展提供强劲动力，当前哒咩办公有企业用户 7000 余家。公司盈利模式主要有两种，一种是向企业收取后台管理软件费用，一种是根据企业移动端用户使用量按月收取一定费用。

4、 请介绍下今年大资管以及大交通项目的进展情况。

答：（1）行政事业单位资产管理项目近两年推广及延续性都比较不错，经过第一期以及第二期动态资产管理的推广，公司在该市场已占有绝对优势，项目客户已渗透到县级行政单位。另外，去年年底财政部启动清产核资，作为行资项目

	<p>的延伸，今年已经开始启动全国推广。（2）基于交通领域启动了安全畅通和应急处理系统、公众出行信息服务系统、建设与运输市场信用管理系统、经济运行监测预警与决策支持等四个重大工程，公司 2015 年在交通领域业务进展良好，按照交通行业十三五规划，公司将重点结合已建设的工程，推动“互联网 +”便捷交通规划中的“畅行中国”信息服务系统工程、公路水路客运票务信息服务系统；大数据发展和决策支持应用规划中的交通运输数据资源开放共享平台、综合交通服务大数据平台、交通运输决策支持项目等。</p> <p>5、公司各产品底层技术平台如何融合？</p> <p>答：首先，公司底层技术平台基本采用 java 开发的，所以融合不存在障碍；此外，底层技术平台是分多层级的，所以融合没有什么难度。</p> <p>6、公司近两年外延发展较快，2015 年业绩中外延业务贡献较大，公司各业务的协同效应什么时候可以体现？</p> <p>答：亿起联和华夏电通分别于 2015 年初以及 2015 年末纳入合并报表，促进了公司业绩增长，同时公司传统主业 2015 年增长也很不错，但由于互联网金融、互联网物流等新业务尚处于投入期，未产生收入。久其外延式发展的业务并不是孤立的，公司一直基于自身已积累的资源优势进行产业布局，结合各业务体系的技术、客户、业务等进行融合与创新，从而促进协同发展。</p> <p>7、公司做政府大数据业务的优势是什么？</p> <p>答：一是懂业务，理解客户需求，可以为客户提供实现数据价值的方案；二是有技术，可以促进方案的落地和实行。</p> <p>8、华夏电通业务未来的重点布局是什么？</p> <p>答：华夏电通成立于 2001 年，公司数字法庭产品占全国法院市场一半以上，公司在司法领域有较深的业务经验积累。结合法院十三五规划的要求以及我国司法改革的趋势，借助</p>
--	---

	<p>久其的技术积累，全力打造法院云平台，为司法领域提供大数据服务。</p> <p>9、亿起联科技的竞争优势是什么？在同行中处于什么位置？</p> <p>答：我们给自己的定位是“精准流量的掘金者”。技术方面，借助久其大数据平台技术，将进一步完善公司 DMP 平台的建设，持续进行算法优化，通过提供精准营销服务抢占品牌客户；客户方面，公司已聚集大量优质的媒体和众多品牌客户；人才方面，公司目前优化团队占比近 30%，充分保障广告投放效果，增强客户粘性。</p> <p>10、 公司可以用客户的数据吗？公司大数据业务中数据的主要来源是什么？</p> <p>答：公司不会擅自对客户数据进行泄露或贩卖。公司所说的大数据概念不仅指结构化数据，也包括非结构化数据。公司是凭借多年的业务以及技术经验积累，为客户提供如何提升数据价值的方案，引导客户利用大数据思维进行决策，而不是买卖客户数据盈利。</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 5 月 17 日