

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： JQRJ2017-008

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（配股方案电话会议）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源证券股份有限公司 孙家旭 上海励石投资管理有限公司 纪锡永 东方证券股份有限公司 王佳俊 中信证券股份有限公司 王凌伟 中航基金管理有限公司 杨文娟 人保资产管理有限公司 郁 琪 允程资产管理有限公司 王开荣 北京源乐晟资产管理有限公司 张英超 北信瑞丰基金管理有限公司 吴克伦 华富基金管理有限公司 黄嗣杰 南方基金管理有限公司 邹寅隆 天人舒泰股权投资基金管理有限公司 李 希 尚道众盈基金管理有限公司 赵 龔、陆 伟 平安大华基金管理有限公司 李曾卓卓 广发证券股份有限公司 邓全文 泓嘉基金管理有限公司 周 杰 源乘投资管理有限公司 刘建忠 财通证券股份有限公司 郭 琦

	天人舒泰股权投资基金管理有限公司 李 希 银华基金管理有限公司 王 昆 上海银湖资产管理有限公司 姜晨伟 长江养老保险股份有限公司 郭 昊 魔汇投资管理中心 蒋 鑫
时间	2017年11月20日 15:00-16:00
地点	电话会议方式
上市公司接待人员姓名	董事长 赵福君 上海移通网络 CEO 宦一鸣 董事会秘书 王海霞 投资者关系经理 邱 晶 投资者关系专员 关业辉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 公司董秘王海霞女士阐述本次配股方案的实施背景、方案要点以及对公司的影响。</p> <p>（一）实施背景</p> <p>久其于 2016 年下半年开始与上海移通商谈收购的事项，主要基于两方面考虑，一是从久其业务发展规划角度，公司与移通有较好的合作点；二是移通自身业务非常的优质。公司于 2017 年 1 月发布了公告，与控股股东久其科技分别购买上海移通 51%股权和 49%股权，公司本来目标是 100%全资收购，但当时由于审核周期的原因，采用了控股股东过渡性持有少数股权的方法来实现分步收购。公司本次选择配股募集资金方式购买资产，是公司管理层和保荐券商审慎考虑了审核周期、投资者交易权利、投资者利益等因素后决定的。</p> <p>（二）方案要点</p> <p>按照公司目前总股本 7.11 亿股，本次配售股数不超过 2.13 亿股（每 10 股不超过 3 股），融资总额为 12.448 亿元；其中，8 亿元用于收购移通 49%股权，2.448 亿元用于</p>

支付 51%股权第二期对价，2 亿元用于补流。具体的配股数量和配股价格，公司董事会届时将根据市场情况与保荐机构予以协商确定。此外，公司控股股东和实际控制人承诺将全额认购本次配股的可配售股份，同时，公司及其子公司的核心管理团队也将积极参与本次配股方案，所以，从另一方面看，相当于公司核心骨干的集体增持，体现对公司未来发展的信心。

（三）对公司的影响

上海移通具有较强的盈利能力，其原股东承诺 2016 年-2018 年的净利润分别不低于 8000 万元、10400 万元、13500 万元，其中 2016 年完成 8900 多万元。所以，本次购买上海移通少数股东权益后，将进一步增强上市公司的盈利能力。同时，补充流动资金将满足公司业务发展的资金需求，增强公司整体抗风险能力，巩固公司行业地位，有助于促进公司的长远健康发展。

二、上海移通总经理宦一鸣女士阐述移通的业务发展和行业状况。

简单讲，移通网络目前做的事情是在 B2B2C 这个领域里面非常难得的一块非常刚需的环节，那就是企业和其客户之间的链接。我们给客户提供的具体解决方案是，我们和中国移动，中国联通，中国电信三大运营商进行合作，然后通过我们自行研发的云服务平台将企业和其客户之间的沟通进行交互，我们实际上是介于企业和其客户之间的云服务提供商。从目前行业判断，短彩信是一个比较实在的最好反应的一个媒介或者方式，所以我们主要做短彩信，但其实移通网络的后台全部是云服务。

我本人从哈佛商学院毕业后，2000 年回国创办了移通网络，一直专心做这一件事情，虽然整个行业发展有起有落，但我始终认为一个企业和其客户之间的连接永远是去不掉

的，而且永远会存在，所以，从这个角度我们一直在钻研相关技术和运营。我也很幸运，公司核心人员基本都是创始时期的老伙伴，也正是我们将近 20 年的坚持，无论从技术还是运营还是从我们服务的客户品质来讲，我们都是行业金字塔的顶端。移通在各行各业服务的基本都是大客户，尤其在互联网公司，消费类型的公司，金融类公司都是我们拓展比较好的行业。

我们的产品其实是覆盖全行业、全地区的，但由于移通的总部在上海，我们大部分客户集中在南方。跟久其合作之后，借助久其在全国的营销网络布局以及销售团队，将进一步扩大移通产品的市场空间，此外，久其在政府和央企积累的客户资源，对移通来讲也是很大的补充，这也是当初我选择久其的原因，我相信，通过移通和久其的优势互补，移通未来将继续保持良好的增长。

三、 公司董事长赵福君先生从融合发展、大数据布局等角度阐述公司的发展战略。

经过 2012 年的经济危机后，我更多的在思考久其未来的战略布局，并从 2013 年开始启动内生及外延发展相结合的方式，深度拓展电子政务领域，切入数字营销领域，拥抱互联网。外延发展的目的是实现 $1+1>2$ 的效应，所以这两年的核心重点是如何促进融合发展，将公司各业务主体的人才资源、客户资源、技术资源以及产品资源等进行优势互补，实现协同发展。经过这两年的布局和努力，已取得一定成效，如在司法领域，华夏电通与久其的融合效应非常明显，借助久其研发平台及大数据技术，华夏电通产品升级效率提升，并共同为法院搭建司法云平台，此外，久其优势产品，如财务业务一体化、报表等在各地法院得到进一步推广。数字传播领域，公司今年上半年设立了全资子公司久其数字传播，旨在整合公司在数字传播领域的客户资源、媒介资源、

业务资源、技术资源以及数据资源等，并且依托久其优势资源和大数据技术平台，打造具有久其特色、差异化的“大数据+营销”方案。同时公司也引进了一些行业高端人才，强化公司在策略端的能力，为客户提供全球全渠道数字传播一站式解决方案，增强公司在品牌客户方面的竞争实力，今年，公司拿下北汽集团、首汽集团、吉利汽车、贵州茅台等品牌客户。另外，移通加入久其后，凭借行业领先的短彩信息推送服务能力，能够为久其现有客户完善管理流程服务，使公司在提供管理软件服务方案中增加高效、优质的移动信息服务，提升客户体验；客户资源协同方面，久其与上海移通能够在各自形成的客户群体里推进资源共享，以“久其+”品牌进行服务推介，促进客户资源优势互补；技术协同方面，久其能够在云计算技术等方面为上海移通提供技术支持，上海移通的数据瞬时高并发处理等技术能够进一步完善公司的数字传播业务能力等。

基于公司多年来积累的优势资源以及在融合发展上取得的成绩，在公司二十周年庆典上，我提出了久其要做“业内领先的、聚焦 B2B2C 的大数据综合服务提供商”的战略愿景。久其二十年来持续聚焦数据业务，拥有完整自主知识产权的技术平台与产品体系，与 60 余个政府部门、近百家中央企业集团和数十家大型民营企业集团建立了长期合作关系。在大数据时代，大数据应用的价值是数据价值的发现与变现，久其依托多年来积累的客户与资本优势，以应用场景为抓手，全面整合资源，在方案、技术、数据、人才等方面深度布局、积极开拓，打造了自己的大数据生态体系。目前公司以客户大数据应用诉求和生态体系支撑能力为基础，已推出六大行业解决方案，聚焦民生、财经、司法、交通、数据传播和行业等数据应用领域，相关产品与平台已在国务院扶贫办、教育部、国家统计局、人民日报、交通部、国家外

汇管理局和中国建材联合会等多家政府、协会、媒体及企事业单位等重量级客户成功应用。

未来，久其将继续沿着内生增长与外延发展相结合的道路，深化行业应用，利用大数据技术和产品方案为各级政府、各类企事业单位以及广大公众服务。

四、 问答交流

1、 请公司介绍下前三季度其他业务的发展。

答：电子政务，公司重点围绕财税、交通、司法、统计、民生、教育等领域，深化行业应用，强化大数据技术在各政府部门的深入推广。财政领域，公司去年年底中标资产管理三期和统一报表平台，今年在继续维护和实施前期产品的基础上，已为新的一轮产品全国推广奠定基础；交通领域，今年新中标民航 2017 财务管理系统、交通部 2017 财务系统以及交通部 2017 交通统计系统三个大项目，合同金额均逾 2000 万；司法领域，公司数字法庭产品市场占有率一半以上，且该领域尚有较大的拓展空间，此外，随着人工智能技术的发展，公司产品从数字法庭向智慧法庭、智慧法院延展，智慧法院解决方案已在山西、辽宁等地法院应用，未来将加强在全国其他地区的推广力度；教育、民政、行业协会等领域，也是公司今年重点推广的。前三季度，公司电子政务实现收入 3.05 亿元，与去年同期基本持平。

集团管控业务，公司一直坚持聚焦行业，今年在业务模式上也进行了一些尝试和创新，如跟中国铁建合资设立久其金建，加深在建筑领域的拓展。此外，今年公司在军工和金融领域也实现了一些产品突破。前三季度集团管控业务实现收入近 9000 万。由于今年是十三五开局之年，部分项目启动较晚，较上一期集团管控的收入略有下降。

数字传播业务，今年重点工作是融合，整合各公司在该领域的客户资源、媒介资源、业务资源、技术资源以及数据

资源等，为客户提供集品牌策划、移动营销、社会化营销、出海营销等为一体的综合解决方案，提升在品牌广告主的竞争力，通过整合，公司今年与几十家旅游局合作，协助其出海，提升中国城市在全球的知名度，另外，刚赵总也提到，公司与一些品牌客户建立了合作，为后续拓展品牌客户奠定基础。前三季度数字传播业务实现收入 6.3 亿，同比增幅 94%。

2、赵总怎么看上海移通融入到久其这八个月的表现？

答：久其致力于成为 B2B2C 的大数据综合服务提供商，而上海移通的业务模式，就是 B2B2C，并且专注企业与其客户的链接，二十年如一日。另一方面，上海移通一直是凭借市场化的运作模式，跟大量互联网客户建立合作，与久其以政府、央企等大客户为主的模式可以达到相互融合促进。

融入久其后，移通迅速开始与公司通信事业部进行对接，针对一些大的银行、航空、证券公司开始做前期沟通。同时，借助久其在全国范围内的营销网络，为移通产品进行全行业全地区推广做准备。

上海移通的成长性是显著的。通过这八个月的运转，公司进一步明确了该业务的重要性，因此决定尽快将其 100% 并购到上市公司体系，公司大股东、管理层、以及之前并购标的公司股东都表示看好与赞同，并将积极参与这次配股。

3、请问宦总最初如何考虑采用云架构，保障公司在业务规模扩大的时候不至于成本过于增加，相比竞争对手的优势很明显。

答：我们的目标是做中国最好的 B2B2C 公司，我一直信奉，一个真正的好的公司，一个真正的好的技术公司，应该是靠技术来运营的而不是靠人，这也是为什么我们一直在行业内保持高的工作效率，高的人均产出。另外，刚才我也一

	<p>直在讲，我们的团队很优秀，并且这么多年一直在聚焦钻研一件事情，具有工匠精神。</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	2017年11月20日