

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： JQRJ2022-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	上海申银万国证券研究所有限公司    刘洋、黄忠煌、邓湘伟 申万宏源集团股份有限公司            宁柯瑜 申万宏源证券（香港）有限公司        王 天 中金资本运营有限公司（资管）        曹 阳 嘉实基金管理有限公司                   胡 迪 中国人保资产管理有限公司              李霞霏 国华人寿保险股份有限公司               陈图南 平安证券股份有限公司                   李 峰 中天证券股份有限公司                   刘大海 财通基金管理有限公司                   谈必成 富安达基金管理有限公司                沈 洋 华宝基金管理有限公司                   卢 毅 金信基金管理有限公司                   黄 飙 创金合信基金管理有限公司              李晗、龚超 恒越基金管理有限公司                   冯浚瑒 华宝信托有限责任公司                   顾宝成 安信证券股份有限公司                   胡红伟 中国人寿资产管理有限公司               朱战宇 生命人寿保险股份有限公司               刘浩波 东吴人寿保险股份有限公司               冯佳怡

国联证券股份有限公司	赵 宇
中银国际	宁 宁
金鹰基金管理有限公司	陈 颖
广发基金管理有限公司	赵古月
鹏华基金管理有限公司	林 嵩
工银瑞信基金管理有限公司	黄丙延
申万菱信基金管理有限公司	胡睿喆
兴全基金管理有限公司	薛大威
华夏基金管理股份有限公司	佟 巍
新华基金管理股份有限公司	王 浩
兴证证券资产管理有限公司	牟 卿
太平资产管理有限公司	阮文俊
青岛朋元资产管理有限公司	秦健丽
睿新(北京)资产管理有限公司	杨湘云
上海益昶资产管理有限公司	沈文亮
上海睿郡资产管理有限公司	丁晨霞、刘国星
上海朴易资产管理有限公司	陈俏宇
上海留仁资产管理有限公司	严 舰
上海汐泰投资管理有限公司	冯 时
毕盛（上海）投资管理有限公司	刘 宏
瑞锐投资管理咨询（上海）有限公司	陈 洪
上海理成资管管理有限公司	孙兴华
江苏瑞华投资控股集团有限公司	秦 军
杭州乾璐投资管理有限公司	李 翔
浙江悦天投资有限公司	张国富
深圳清水源投资管理有限公司	吴 伟
南京证券股份有限公司	章 琪
引领投资有限公司	李 斌
德邦证券股份有限公司	栾 钊

	<p>原点资产管理有限公司 杨径舟</p> <p>进化论资产管理有限公司 廖仕超</p> <p>King Tower Asset Management Co., Ltd. Wise Lui</p> <p>Marco Polo Pure Asset Management 黄 晨</p> <p>New Vision Asset Management 孔小琴</p> <p>（上述参会名单由主办方申万宏源提供）</p>
<b>时间</b>	2022年4月29日 9:00-10:00; 17:00-18:00
<b>地点</b>	进门财经-申万宏源 2022·最高关注数字经济+智联汽车
<b>上市公司接待人员姓名</b>	<p>董事、常务副总裁 党 毅</p> <p>副总裁 钱 晖</p> <p>董事会秘书 王海霞</p> <p>证券事务代表 邱 晶</p> <p>投资者关系总监 彭理欣</p>
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>（一） 公司介绍</b></p> <p>公司副总裁钱晖先生与本次活动参与对象分享了对国家“十四五”数字经济发展规划的理解以及数字经济时代下软件公司面临的机遇和挑战；公司董事、常务副总裁党毅先生向本次活动参与对象介绍了公司核心产品、市场拓展策略以及公司助力政企客户数字化转型的发展规划。</p> <p><b>（二） 会议交流内容纪要</b></p> <p><b>1、面对国家“十四五”数字经济发展规划，公司有何应对措施？</b></p> <p>答：国家的战略方向非常明确，“十四五”规划中提出的数字社会、数字经济、数字政府和数字生态等都强调了以数据作为主要生产要素。</p> <p>公司深耕管理软件业务二十五年，聚焦数据，以面向复杂需求的技术创新，布局数据采集产业，成为了中国式报表的核心供应商。基于对“十四五”规划和2035远景目标的认识以及长期以来的实践经验积累，公司提出了自己的数字化</p>

解决之道即“数治未来”。公司 2021 年正式推出了新一代技术平台——女娲平台，具备低代码、人工智能、云原生等技术能力，帮助政企客户逐步实现业务从分散走向集中，从局部向全员/全接入形态、从云下走向云上，从孤岛走向一体化的转变，实现业务管理各环节实时感知、可视可控、精细运营，为政企客户驾驭复杂业务提供企业级的支持。目前公司主要产品均已完成女娲平台的迁移改造，实现了产品研发、实施与运维的一体化管理，提升了交付效率。在信创适配方面，公司已与多家产业伙伴达成合作，完成与国内主流服务器、芯片、操作系统、数据库、浏览器、中间件等 200 多项信创适配工作。

公司基于女娲平台的核心能力，助力数字政府建设，赋能企业数字化转型，未来还将继续跟踪新技术发展趋势，探索数字化变革方向。

## **2、请对公司近期发布的 2021 年年报做简要解读，介绍下公司发展现状。**

答：从收入来看，2021 年公司实现总营收 27 亿，同比基本持平。其中管理软件业务实现收入近 10 亿，同比增加约 30%。数字传播业务实现收入 17 亿，同比减少，主要系公司出于降低应收账款回收风险的考虑，有意控制其规模所致。截至 2021 年末，已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为 10.5 亿元，其中预计 8.2 亿将于 2022 年确认收入。

从利润来看，2021 年亏损主要原因系计提了 1.78 亿的商誉减值。若同时剔除商誉减值、可转债财务费用、股权激励、大额营业外收支等特殊因素影响，利润较上年有所增加。

从现金流来看，2021 年公司经营净现金流 2 亿，同比保持稳定增长。截至 2021 年末，公司货币资金以及用于理财的资金合计 10.24 亿元。公司客户群体主要为政府部门和大型企

事业单位，客户质量较高，项目回款情况较好。

从研发情况来看，公司近年来研发支出均保持约 3 亿的规模，占管理软件业务收入约 30%。公司研发团队 1800 余人，整体结构年轻化，专业化。

此外，公司已披露的与保理业务和数字传播海外业务相关的应收款项坏账及上海移通相关事项，在财务报表层面已在以前年度处理完成，将不会对后续财务报表产生其他负面影响。

### 3、公司未来有何发展规划？

答：2022 年是国家迈进第二个百年奋斗目标的开端，也是实施“十四五”规划承上启下的一年，加快推进数字政府建设以及企业数字化转型是大势所趋，公司也必将迎来更大的挑战与机遇。因此，公司将持续深耕主业、聚焦行业，不断夯实平台能力，提高产品质量，构筑创新发展的新优势，主要考虑如下：

第一，公司从 2021 年底全面引入了 IPD 管理咨询，借鉴了一流企业成熟的管理经验，明确了产品型谱和未来发展赛道。目前 IPD 管理体系已经在公司内部推行了半年，未来公司还将进一步完善绩效机制，激发一线员工的主观能动性，加强经营过程管控，实现公司与员工的共赢。

第二，公司将做好下沉市场作为重要的发展战略。政府客户由部委向省级以及地市级政府部门拓展，企业客户从千亿级资产规模以上的大型央企集团向有数字化需求的地方中型企业集团拓展。公司已于多年前成立了华中、华南、西南各区域事业部，形成了以北京总部为核心，辐射全国的服务网络。为进一步提升地区研发交付和项目实施响应能力，完善人才结构，降低人工成本，公司将重点在西安、成都等一线城市设立区域研发交付一体化能力中心，优化资源配置，为下沉市场战略落地提供支撑。

第三，公司将持续聚焦行业，以丰富的头部政企客户最佳实践向财政、交通、教育、政法、建筑地产、能源制造等目前深拓的行业内继续深耕，未来公司还会继续以优势产品向其他行业拓展。以教育行业为例，教育行业是国家资产管理规模最大的行业之一，公司内部于 2022 年初新成立了教育事业部，目前业务重点系围绕各高校建立采资一体化平台，已占领约六分之一的市场份额。此外，国家职业教育正迎来发展期，一些规模较大的中高职院校已经采购了公司的一体化平台。未来在继续突破高校市场的同时，公司还将着重布局中高职院校。

#### **4、公司在市场拓展策略方面主要有哪些考虑？**

答：公司市场拓展策略主要包括老客户升级换代和开辟新市场两个方面。

从老客户拓展角度，公司围绕女娲平台，已完成了主要产品的升级，但目前有大量的用户还在使用公司升级前的产品。在新平台推出之后，围绕信创、云化和移动端等各个方面的新应用场景，老客户存在较为旺盛的升级要求，未来几年将针对老客户进行产品升级。

从新市场拓展角度，以统计领域为例，目前公司政府客户中的市场占有率位于前列，但根据国家统计局发布的已备案的统计制度情况看，在各级政府部门中仍存在很大的市场潜力。同样的，公司企业统计平台产品之前较少向中央企业二级集团和中型国有企业延伸，特别是省属市场，未来可能会带来较大增量，属于重点发力方向。

#### **5、公司客户预算整体趋势如何，是否受疫情的影响？**

答：政府客户方面，“十四五”各行业的纲要已陆续出台，重点关注政府治理能力的升级和各行业的高质量发展，整体预算比较稳定，在一些特殊领域，疫情后更加重视对数字化转型基础设施的建设，政府预算可能还存在向信息化方

	<p>向偏移的情形。</p> <p>企业客户方面，企业的信创替代和数字化转型需求近年来持续增长，受疫情影响较小。疫情对公司带来的消极影响主要体现在项目交付方面，但市场需求正呈现快速增长的业态。</p> <p><b>6、公司在深耕行业方面具体有哪些经验？</b></p> <p>答：公司近年来深耕行业较为突出的主要包括交通、教育、建筑、司法等行业，不同的行业，采取的深耕策略有所不同。其中针对交通和教育行业，公司主要通过内部孵化，成立了专门的行业事业部。在建筑行业，公司与国内四大建筑央企集团之一的中国铁建合资成立久其金建。在司法行业，公司通过并购的方式收购了深耕该领域的华夏电通。</p> <p><b>7、公司可转债后续如何安排？</b></p> <p>答：公司将结合经营情况、市场行情、外部环境等因素，综合考虑可转债后续事宜。随着公司基本面的恢复，公司将加强与投资者交流努力提振市场，积极促进转股。同时，为保障债券基本权益的实现，公司将提升偿付能力，在债券到期前筹备充足资金，做好两手准备。</p> <p><b>本次投资者关系活动中没有发生未公开重大信息的泄密。</b></p>
<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日期</b>	2022年4月29日