

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： JQRJ2022-008

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 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	申万宏源证券有限公司 刘洋、洪依真、陈旻 平安证券股份有限公司 李 峰 西部证券股份有限公司（自营） 屈玲玉 浙商证券股份有限公司（自营） 翁晋翀 中银国际证券资管 陆莎莎 南方基金股份有限公司投研团队 汪径尘 信泰人寿 刘 跃 光大证券资产管理有限公司 曾炳祥 太平资产管理有限公司 贾 鹏 嘉实基金管理有限公司 赖礼辉 广发基金管理有限公司 莫菲菲 南方基金 郭东谋 信达澳亚基金管理有限公司 马绮雯 浦银安盛基金 华冉晨 博道基金管理有限公司 高笑潇 汇泉基金管理有限公司 曾万平 阳光保险 张 雷 百年人寿保险股份有限公司 许娟娟 珠江人寿保险股份有限公司 李昊然 中金资管 车 飞

	<p>碧云资本管理有限公司 柯 伟</p> <p>源乘投资管理有限公司 曾 尚</p> <p>上海尚近投资管理合伙企业（有限合伙） 赵 俊</p> <p>上海留仁资产管理有限公司 倪 杨</p> <p>鞍资广州 邹 舰</p> <p>上海大威德投资 张亚北</p> <p>Marco Polo Pure Asset Management 黄 晨</p> <p>PRUDENCE INVESTMENT MANAEGEMENT 董丰侨</p> <p>BNP Paribas Asset Management 王国光</p> <p>Rays Capital Partners 睿思资本 Willow Zhang</p> <p>广东惠正投资管理有限公司 何云峰</p> <p>上海理成资产管理有限公司 徐杰超</p> <p>上海尚雅投资管理有限公司 成佩剑</p> <p>磐厚动量（上海）资本管理有限公司 胡建芳</p> <p>度势投资 顾宝成</p> <p>重庆德睿恒丰资产管理有限公司 江 昕</p> <p>上海坤阳资产管理有限公司 熊兴华</p> <p>厦门金恒宇投资管理有限公司 刘 学</p> <p>以上名单由申万宏源证券提供</p>
时间	2022年11月2日 11:00-12:00
地点	进门财经-申万宏源计算机大科技与国家安全主题策略会
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书 王海霞</p> <p>证券事务代表 邱 晶</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>（一） 公司介绍</p> <p>公司证券事务代表邱晶向本次活动参与对象介绍了公司核心技术平台及产品情况、主要客户情况、深耕行业市场策略以及数字经济、信创政策下的机遇和发展战略。</p>

(二) 会议交流内容纪要

1、就“十四五”规划来看，公司认为政企大数据的前景如何？

答：首先，从政策支持方面，近两年国务院先后发布了多个支持“十四五”政务信息化建设的政策文件，国资委也对央企信息化建设以及数字转型工作做出了很多要求，再加上当前从国家信息安全角度对信创的需求，打开了一定的市场发展空间；其次，随着数字经济的发展以及新技术的迭代，政企在信息化建设方面的升级或重构等需求与日俱增，如数字化转型、智能化升级等；此外，随着国家“放管服”改革不断深化，政府管理职能以及相关需求也在创新发展，会衍生新的管理需求；同时对于央企客户，在做大做强的同时，防风险促合规越来越重要，都会给管理软件市场带来新的生机。

2、政府现在都在做一体化建设，市场会不会发生一些产品替代，市场份额会不会更集中？

答：以财政部为例，近两年财政预算一体化建设是其重点项目。公司的资产管理产品、统计报表产品等在各级财政部门都有较深的应用，从目前沟通的情况来看，财政部一体化平台的建设主要采用融入的方式，通过加强各个业务系统数据的采集管理和共享共用来实现。

3、公司管理软件业务领域的竞争对手近些年有哪些变化？

答：从大的格局上来讲变化不大。对于政府客户，不同的领域竞争对手可能有所不同，比如财政领域，用友政务、中科江南、博思软件都有在做；比如司法领域，华宇软件、通达海都是专注法院的厂商；比如交通领域，公司还会遇到其他不同的友商。对于企业客户，既有如用友、浪潮这种做各行业的软件厂商，也有在行业深耕的友商，如普联软件、远光软件。大家都有各自的优势产品及优势领域，此外，现在客户信息系统建设的需求越来越复杂，难度也越来越大，

对技术的要求也是越来越高的，因此对于小规模的公司，进入该市场的门槛亦越来越高。

4、公司 18 年开始扣非净利润都是亏损或者微盈利的情况，请解释一下原因？

答：公司近几年经营业绩表现不佳，主要由于计提商誉减值和资产减值造成的。公司有两大类业务，一个是管理软件业务，一个是数字传播业务。公司的商誉一部分是因为收购数字传播领域的相关公司产生的，还有一部分是因为收购专注司法领域的子公司华夏电通产生的。数字传播业务由于所处的行业变化非常快，市场竞争也越来越激烈，相关公司经营业绩不达预期从而发生商誉减值，但目前因收购数字传播相关主体产生的商誉已减值的差不多了。目前公司还有 3 亿左右的商誉，主要是收购子公司华夏电通产生的，华夏电通主要做智慧法院业务，目前经营业绩还比较稳定。此外，公司发行的可转债每年体现在报表上的财务费用以及因实施股权激励发生的股份支付费用也会对公司报表产生较大的影响。

5、公司对数字传播板块业务未来有什么想法？会考虑剥离吗？

答：数字传播板块有两大类业务，一类是品牌业务，主要给品牌客户提供包含策略、内容、推广、效果分析等全案营销；媒介业务主要是通过与国内外头部媒介合作，为客户提供营销推广服务，又可分为国内业务和海外业务，其中针对海外业务，公司目前是 Meta、Google 以及 Twitter 在国内的一级代理商，会协助国内的品牌、游戏、电商以及工具类客户在全球范围内推广获客。由于数传媒介业务的收入相对比较大，所以数字传播业务在公司总营收中占比较高，但由于媒介业务毛利较低，因此对公司净利润贡献较大的还是管理软件业务。对于数字传播业务，公司的主要策略是加强品

牌客户拓展，促进业务以及团队的稳定发展，保证该部分业务有一定的盈利规模，目前暂无剥离安排。

6、公司的人均效率以及人均薪酬目前是什么趋势？

答：对于科技企业来讲，成本费用端最核心的确实还是人工成本，并且这几年 IT 人才薪酬水涨船高，企业也有一定的压力，所以，这几年公司在提升人均效率、优化人工成本方面也做过一些思考。

首先，公司目前正在全力打造新一代技术开发平台——女娲平台，该平台为低代码开发平台，有利于公司项目交付效率的进一步提升。其次，公司正陆续在西安、郑州、成都等城市建立区域能力中心，目的之一是落实公司下沉市场策略，原来公司的分支机构主要承担当地的客户服务工作，但是能力中心不同，它配备了研发、销售和交付方面的人才，人才结构的优化能够给公司当地市场拓展带来新的机会，提升公司下沉市场的服务能力，二是解决部分北京核心技术员工返乡需求，同时有助于公司吸引当地优质高校毕业生，进一步优化公司人工成本。此外，公司在内部绩效管理上也进行了一些优化完善，对于前沿技术的预研以及部分战略性项目会有些投入，其余部门的人员增加会跟市场的拓展情况直接挂钩，收入与利润匹配考核。

7、公司明年业绩的预计情况？

答：公司在今年 8 月份披露了股权激励计划草案，确定的公司层面业绩考核指标为公司管理软件业务新签合同额，该指标是结合公司目前“聚焦主业 深耕行业”发展战略而定的，该数据主要为管理软件业务的订单额，经初步测算，公司设定 2022-2024 年管理软件业务新签合同额的目标值分别为 10 亿元、13 亿元、15 亿元，但不包括控股子公司华夏电通和久其金建的订单。

此外，公司在 9 月份披露了股权激励计划草案修订稿，

	<p>改用了母公司营业收入以及经营活动产生的现金流量净额的财务指标。公司设定 2022-2024 年营业收入的目标值分别为 7.8 亿元、9 亿元、10 亿元，同时每年经营活动产生的现金流量净额不低于 1 亿元。</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	2022 年 11 月 2 日