

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： JQRJ2026-002

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	北京世邦私募基金管理有限公司 崔卫国、于千可等	
时间	2026年5月6日 11:00-12:00	
地点	腾讯会议	
上市公司接待人员姓名	高级副总裁、董事会秘书 证券事务代表	王海霞 邱晶
投资者关系活动主要内容介绍	<p>（一）公司介绍</p> <p>公司向本次活动参与对象简要介绍了公司的业务发展脉络、核心竞争壁垒及年度经营概况等内容。</p> <p>（二）会议问答交流内容纪要</p> <p>1、公司未来整体业务可以理解为是一个稳健向上的状态吗？</p> <p>首先从经营数据看，公司 2025 年归母净利润实现扭亏为盈，经营活动产生的现金流净额稳健增长。公司前几年主要由于计提商誉减值造成亏损，截至 2024 年末，公司商誉的账面价值为 0，后续不再会对公司经营业绩产生不利影响。</p> <p>其次从业务发展看，公司专注于政企信息化建设、数字化转型与智能化升级，为政府与企业提供自主可控的数字化</p>	

解决方案与产品，核心业务聚焦数字政府、数字企业、数字传播三大板块。数字政府是公司的根基业务，深耕财政、国资、教育、交通等政务信息化建设场景，提供数据智能、智慧资产、智慧财务与财会监督等标杆产品，基于数字中国建设的不断深化，公司数字政府业务每年保持稳定增长；数字企业业务主要为大型企业集团客户提供企业绩效管理、业财一体化、智能决策等综合解决方案，随着国资委穿透式监管的加强，公司通过 AI 赋能进一步助力其数字化升级与价值提升；数字传播业务近几年紧抓出海机遇，同时深化 AI+营销战略，持续提升经营质量和盈利能力。未来，在技术层面，公司将通过 AI 技术驱动业务模式创新与管理效能升级，助力客户实现从“数字化”到“智能化”的跨越式升级。在业务层面，公司将坚持深耕行业与市场下沉双轮驱动，不断扩大公司市场规模。

2、公司“云+AI”战略具体是怎么布局的？

公司一直比较关注最新前沿技术的发展，我们不做通用大模型，主要借助通用大模型致力于 AI 智能体多场景应用落地。目前公司 AI 智能体已在多个业务场景成功落地，比如在政府端，深度赋能政务业务合规，全面提升治理与公共服务效能；在企业端，推动财务全流程自动化升级，实现降本增效；在数字传播端，依托 AI 工具优化全球营销策略，助力中国品牌出海，持续提升品牌影响力。

此外，随着公司市场下沉策略的不断推进，我们一直在思考如何利用最新技术更好服务于 60 万+行政事业单位。我们目前正在打造垂域轻量化产品，以实现 AI 上云，积极探索云商业模式创新，同时不断完善城市合伙人生态建设，以建立高效推广体系，实现从 0 到 1 的突破与 1 到 N 的规模化跃升。

3、公司分红情况如何？此外，公司业务是不是有明显的季节性特征？

由于公司截至 2025 年末母公司报表可供普通股股东分配利润为负数，所以不满足实施现金分红的条件。公司现金流比较充裕，正在考虑如何解决分红问题。

公司经营业绩确实具有一定季节性特征，由于公司数字政府和数字企业业务的客户群体主要为政府部门和大型企事业单位，该类客户大多执行较为严格的财务预算和支出管理制度，通常在年初制定项目计划或支出安排，下半年实施交付并完成项目验收相关工作。因此，公司实现收入及盈利的高峰期通常在每年的第三和第四季度。公司目前也在着手采取一些措施，如加强项目监管，积极推进项目交付验收等，尽可能降低经营季节性产生的波动风险。

4、公司未来还有并购计划吗？

未来公司是否考虑并购要结合公司发展规划以及业务布局来看。

5、公司有实施股权激励计划吗？

公司近几年有通过持续回购股票实施股权激励，完善核心团队激励体系。公司 2022 年限制性股票激励计划已实施完毕，公司 2024 年限制性股票激励计划于 2025 年年初完成授予登记，本次计划主要激励 13 名核心成员，其中公司总裁、轮值总裁各 100 万股，其余高管各 70 万股，激励力度相对较大。考核指标为 2025 至 2027 年扣非净利润（剔除股份支付影响），要求分别实现净利润不低于 5,000 万、6,000 万、7,200 万。公司 2025 年扣非净利润且剔除股份支付影响后为 6,015.70 万，已达到设定的激励目标值，目前正在办理第一期解锁手续。

	<p>6、从公司经营指标看，人均产出不高，公司是如何看待这个问题的？</p> <p>由于公司的客户主要是国家部委以及大型企业集团，应用场景比较复杂，公司主要采用项目化交付模式，该模式存在人工成本高，盈利能力受限的行业普遍共性难题。公司一是持续打磨底层开发平台，即公司新一代女蜗开发平台，深度融合信创、低代码、AI 等能力，持续提升交付效率与运营效能；二是刚提及的推动“云+AI”战略升级，以“资产云、基教云、内控云”等垂域轻量产品为战略支点，通过创新云商业模式，寻找新的增长空间。</p> <p>7、请问对公司股价怎么看？</p> <p>久其是一家偏技术的公司，始终保持稳健经营。公司此前因商誉减值导致连年亏损，而 2025 年已实现净利润扭亏为盈，我们会进一步加强市值管理相关工作，促进公司价值提升。</p> <p>8、可否介绍一下久其软件旗下子公司华夏电通的情况？</p> <p>基于深耕行业的市场策略，华夏电通是公司 2015 年收购的全资子公司，最初聚焦于“科技法庭”这一细分场景，随着行业发展与技术迭代，华夏电通的产品线持续丰富，依托大数据技术赋能，华夏电通已打通庭审、卷宗、督查等关键链路，构建全流程、全要素、全场景的法院数字化解决方案，为维护司法公正、提升司法公信力提供技术支撑。</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	2026 年 5 月 6 日