

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： JQRJ2024-003

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
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券股份有限公司 中邮人寿保险股份有限公司	陈剑鑫 朱战宇
时间	2024年6月13日 15:00-16:30	
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>公司证券事务代表邱晶向本次活动参与对象介绍了2023年度的经营业绩、业务发展以及技术与产品情况。</p> <p>(二) 会议交流内容纪要</p> <p>1、公司整体毛利率不是很高，主要原因是什么？</p> <p>答：公司的业务收入主要来自数字传播和管理软件业务。数字传播业务中的媒介业务收入在总营业收入中占比较大，但媒介业务的毛利率较低，影响了公司整体毛利率。公司管理软件的毛利率较高，每年也比较稳定。</p> <p>2、公司去年亏损主要受商誉减值影响，公司今年还会计提商誉减值吗？</p>	

答：公司近几年经营业绩表现不佳，主要受商誉减值、应收账款坏账、可转债利息等因素影响。剔除前述特殊因素影响，公司主业管理软件板块的盈利能力一直还比较稳定。截至 2023 年末，公司商誉账面价值还剩 1.05 亿元，商誉减值风险已大大降低。至于今年是否还会计提商誉减值，要根据子公司今年的经营情况以及未来盈利预测情况进行判断。

3、公司对电子政务业务未来发展有什么展望。

答：公司电子政务业务主要是为各级政府部门提供政府资产、政府统计以及政府财务等相关产品。我们认为未来 3~5 年发展空间较大的，首先是资产管理业务，随着财政部预算管理一体化的深入实施，除“管资金”之外，“管资产”是财政部另一项工作重点。公司资产管理业务已覆盖 20 余省份，过往平均每年订单 1 亿多，最高省份订单额在 1,000 万左右，但友商在单一省份资产管理业务规模可以做到 5,000 多万，公司希望通过下沉服务网络的搭建推动资产管理业务实现快速增长。其次是内控和财会监督业务，基于当前经济环境，中央及各级财政部门对内控体系建设与评价的监督力度不断提升。公司开展内控报告业务已有七八年的时间，未来希望通过自身在该领域积累的经验，并借助大模型等新技术实现新的突破。

4、公司集团管控业务未来发展的重点是什么？

答：公司集团管控业务主要是为大型企业集团提供以财务管控为核心，涵盖战略管控、运营与风险管控领域的一体化解决方案，帮助国内大型企业集团提升管控水平，实现数字化转型升级。目前客户主要集中在中央企业集团总部及部分省属企业，近两年通过布局下沉市场，已在陕西、河南树立标杆，实现省属国有企业市场拓展的突破，未来随着下沉服务网络的进一步完善，一方面会通过优势业务实现在央企下级单位的拓展；另一方面做好地方省属企业的下沉。

5、公司提及的“深耕行业”战略，目前深耕的比较好的行业有哪些？

答：除财政领域之外，公司在教育、交通、司法、建筑等行业领域均有较深的拓展。比如在教育行业，公司主要聚焦行业监管信息化、高等教育数字化、基础教育智能化以及职业教育社会化，其中针对高校资产管理业务，公司已服务500余所高校，未来会进一步深入拓展高校市场，同时公司会积极探索面向中小学的基础教育市场。此外，公司也正在布局能源、烟草、军工制造、粮食等行业。

6、对于目前交通行业的新机会，公司有什么看法？

答：财政部、交通运输部在今年4月份发布《关于支持引导公路水路交通基础设施数字化转型的通知》，通知中提出：自2024年起，通过3年左右时间，支持30个左右的示范区域，打造一批线网一体化的示范通道及网络，力争推动85%左右的繁忙国家高速公路、25%左右的繁忙普通国道和70%左右的重要国家高等级航道实现数字化转型。

交通运输传统基础设施的数字化转型将是未来几年的重要任务，公司在交通领域有丰富的产品和解决方案经验，希望未来有机会可以参与其中。

7、公司产品方面有什么创新吗？

答：公司会结合技术的发展、政策的发布以及客户需求的变化，对公司核心产品不断进行更新迭代。今年4月份公司发布了最新的技术底座女娲平台2.0版，该平台适配了完整的大模型服务，同时通过构建智能体来满足各类业务场景的落地；其次，将大数据的能力进行整合，如将多维数据库、信创桌面数据库、新一代可视化套件等整合至女娲平台；同时提升了数据安全方面的能力，将女娲平台原有的七大能力迭代成了八大能力，满足政企数字化转型需求，同时促进公

	<p>司产品向着更智能、更敏捷和更安全的目标迈进。</p> <p>8、公司在 AI、大模型等方面有什么布局和投入吗？</p> <p>答：公司不开发基座大模型，主要研发面向领域和行业的垂直大模型。公司发布的女娲 GPT，构建了大模型统一服务、智能体管理，结合行业数据及客户私有语料，不断对女娲大模型进行训练和调优，将它打造成一个 大模型创新应用平台，赋能我们政企客户数字化转型。目前公司正在尝试在部分应用场景落地。未来，公司会继续聚焦女娲平台与 AI 大模型技术的融合，持续提高公司产品的竞争力。</p> <p>9、子公司华夏电通从三板摘牌后，公司对其未来的发展有什么规划？</p> <p>答：华夏电通主要专注于法院垂直领域，目前法院信息化建设到了一个新阶段，业务流程和标准规范趋于统一，业务应用也趋于共享化和智能化。华夏电通是比较早就开始着眼于智慧法院的战略定位的业内厂商，21 年启动了智慧大脑底层能力的自主研发，聚焦于智慧类应用和底层数据的深入挖掘，近年来已在四川、山东等区域取得一些成绩，具有一定的先发优势，所以行业竞争加剧对华夏电通来说不仅是挑战也是机遇，但是基于人工智能和大数据应用的智慧能力存在投入周期较长、投入成本较大的现实情况，后续华夏电通要把产品和能力再聚焦，提高组织效能，紧密围绕用户需求，在云网一体化法庭、融合法庭、智能审判、电子卷宗等产品应用方面打造华夏电通独特的竞争优势。</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	2024 年 6 月 13 日