



兴合基金管理有限公司	侯吉冉
建信保险资产管理有限公司	杨 晨
长信基金管理有限责任公司	安 昀
信达澳亚基金管理有限公司	魏冠达、徐聪、郭敏
中金基金管理有限公司	李 谦
方正富邦基金管理有限公司	李昕悦
太平基金管理有限公司	史彦刚
上海重阳投资管理股份有限公司	陈 心
红杉资本投资管理有限公司	闫慧辰
华夏财富创新投资管理有限公司	程海泳、刘春胜
天堂硅谷资产管理集团有限公司	刘军洁
观富(北京)资产管理有限公司	巫丽敏
金股证券投资咨询广东有限公司	曹志平
郑州智子投资管理有限公司	李莹莹
深圳市金友创智资产管理有限公司	阮泽杰
上海勤辰私募基金管理合伙企业(有限合伙)	王佳东
国晖投资	吴昊龙
浙江象舆行投资管理有限公司	徐晓浩
鸿运私募基金	张丽青
上海明河投资管理有限公司	姜宇帆
新疆前海联合基金管理有限公司	彭 波
君义投资	白 璐
共青城鼎睿资产管理有限公司	王可丹
广东正圆私募基金管理有限公司	黄志豪
上海金恩投资有限公司	林仁兴
上海朴信投资管理有限公司	朱冰兵
中航信托股份有限公司	戴佳敏
易米基金管理有限公司	杨 臻
深圳市红石榴投资管理有限公司	何 英

	富德生命人寿保险股份有限公司	刘浩波
	郑州云杉投资管理有限公司	李 晟
	重庆德睿恒丰资产管理有限公司	江 昕
	海南进化论私募基金管理有限公司	王中胜
	深圳广汇缘资产管理有	曹海珍
	黄河财产保险股份有限公司	栾合振
	广东富业盛德资产管理有限公司	卢静远
	上海天猊投资管理有限公司	曹国军
	上海聆泽投资管理有限公司	沙小川、翟云龙
	上海缔九投资	张 莉
	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	黄向前、杜新正
	瑞丰证券有限公司	毛琼佩
	北京厚特投资有限公司	陆 飞
	上海赛伯乐投资有限公司	程 凯
	深圳茂源财富管理有限公司	钟 华
	傲基科技股份有限公司	游 钧
	上海方物私募基金管理有限公司	汪自兵
	国信弘盛私募基金管理有限公司	杨 嘉
	四川信托有限公司	徐 焕
	京华山一国际(香港)有限公司	李学峰
	深圳前海聚龙投资有限责任公司	郝 旻
	上海冰河资产管理有限公司	刘春茂
	青岛朋元资产管理有限公司	秦健丽
	(上述名单由进门财经提供)	
<b>时间</b>	2023年4月12日 16:00-17:30	
<b>地点</b>	进门财经-线上会议	
<b>上市公司接待人 员姓名</b>	董事长兼总裁	赵福君
	董事、执行总裁	党 毅
	董事、高级副总裁	曾 超

	<p>高级副总裁、董事会秘书 王海霞</p> <p>证券事务代表 邱 晶</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>（一） 公司介绍</b></p> <p>公司管理层分别向本次活动参与对象介绍了2022年度的经营概况、技术产品、市场策略以及未来战略。</p> <p><b>其中，公司董事会秘书王海霞介绍的2022年度经营概况主要内容如下：</b></p> <p>收入方面，公司2022年积极应对外部环境和疫情的不利影响，管理团队和全体员工共克时艰，实现营业收入28.98亿元，较上年同期增长6.97%。</p> <p>利润方面，公司2022年聚焦主业、深耕行业的战略取得初步成效，实现扭亏为盈，归母净利润5,146万元。近些年，公司净利润受特殊因素影响较多，若剔除股份支付、可转债利息费用、商誉减值以及大额资产减值等特殊因素影响，2022年公司的净利润还是有比较明显的回升。</p> <p>现金流方面，公司客户质量较高，现金流情况良好。截至2022年年末，公司货币资金及理财资金合计为11.71亿元，为后续持续发展提供了较为有利的支撑。此外，近三年公司的经营净现金流均高于公司的净利润。</p> <p>分业务方面，近两年公司紧抓数字经济发展机遇，公司电子政务和集团管控业务发展较为稳健，其中集团管控业务增速会更快些。公司数字传播业务秉承稳中求进的发展策略，调整业务结构，促进品牌业务占比提升。由于数字传播业务收入占比较大，但毛利率较低，因此会对公司整体经营毛利率有一定影响。</p> <p>主要子公司方面，华夏电通实现营业收入1.89亿元，实现净利润2,330万元，华夏电通的净利润较上年同期有所下降，主要原因是华夏电通终止股权激励加速行权导致管理费用增加。久其金建实现营业收入8,976万元，同比增长</p>

23.47%；实现净利润 1,219 万元，同比增长 88.57%，主要是建筑行业的市场拓展情况以及项目交付情况较好，行业深耕的效果比较明显。

成本费用及人员方面，公司非常重视自主创新能力的提升，每年均保持较高的研发投入，公司 2022 年研发投入 2.8 个亿，同比增长 5.29%，占管理软件收入的比例约 28%，其中投入最大的是女娲平台。此外，近几年公司一直在优化人才结构，提高 985、211 等重点院校人员比例，根据业务发展合理配置人力资源，三费变化相对较为稳定。公司推出了项目激励、岗位激励、市场下沉激励以及股权激励等多层次、差异化的激励措施，旨在促进人均效能的提升。

经营指标方面，公司可转债于 2022 年底前完成转股，公司资产负债率大幅降低，流动比率、速动比率、现金比率均稳步提升。公司近几年盈利能力指标主要受一些特殊因素影响，剔除特殊影响因素后，公司盈利能力指标也是逐年向好的。

**公司董事、高级副总裁曾超介绍的产品技术主要情况如下：**

技术平台方面，公司开发的低代码平台——女娲平台融入了久其过往积累十多年的核心能力以及复杂环境集成能力，深度适配了大型客户的云基础设施。在女娲平台的加持下，公司形成了针对政企客户的两大解决方案。

创新业务方面，公司目前主要在数字乡村领域，将村居治理产品与企微打通、融合农村三资四务管理，以及振兴乡村产品形成创新解决方案，此外也在数字教育方面进行投入。

政府域产品方面，公司目前主要有三大核心产品，分别是资产管理产品、政府统计与报表和政府财务一体化产品。其中资产管理产品作为政府域的核心产品，经过 10 多年的积累，已经实现从价值到实物管理的全覆盖。基于当前政府部

门盘活资产的需求，公司会进一步推进公物仓、房产管理、公务用车管理等应用场景，同时会基于部门纵向资产管理深度推广，如教育版，卫生版等。此外，公司深度参与了资产管理相关的标准制定和业务规范，形成了较好的业务壁垒。

企业域产品方面，公司聚焦央国企和大型企业集团，主要产品有财务共享产品和企业 EPM 产品。财务共享产品主要实现了报账、共享、核算、资金、税务等多方面的功能，同时聚焦交易和流程控制。企业 EPM 产品重点关注管理会计和战略管理两个领域，经过 20 多年的积累，形成了合并报表、全面预算、管理报告几大核心产品。在超大企业集团，可以支撑上千家法人单位，上万个业务单元的集中应用，积累了大量的业务场景。同时，EPM 还可以在大型企业方面拓展了很多其他的业务，比如我们现在正在做的 ESG 披露、绿色资产管理、内审监管等业务。

深耕行业方面，一个是法院行业，公司子公司华夏电通推出了智慧法院业务，具体包含电子卷宗、智慧审判、音视频、审判监督管理等产品线，并通过 AI 能力为整个产品线提供赋能。另一个是建筑行业，公司子公司久其金建推出了覆盖数据线、财务线、数字工程的全域产品，为公司从财务域向业务域拓展树立了标杆。

未来技术及产品演进方面，我们会持续平台战略，在三大方向持续迭代。首先是数据驱动理念，只有数据治理工作做得好，才能更好地支撑更多高价值的功能，我们希望久其产品能够作为数据价值的挖掘者，为客户汇聚更多的高价值数据并发挥价值。其次是 AI 赋能，目前 AI 技术的发展可以为我们的产品提供更加丰富的功能，例如智慧法院的智能审判类产品，未来还可以做更深层次的一些突破。最后是生态融合，未来我们需要在平台方面跟甲方的基础架构和技术能力进行更多的深度融合，同时可以服务行业深耕领域的合作

伙伴，形成互补性的解决方案，只有这样才能不断提高公司产品的竞争力。我们希望通过上述三个技术与产品演进理念的实践，不断提升公司的技术产品能力，并最终支持公司政企客户的数字化转型。

**公司董事、执行总裁党毅介绍的市场策略主要内容如下：**

首先是深耕行业和战略客户。2022年，公司主要围绕财政、交通、教育、司法、建筑地产和能源制造等行业进行了深耕。其中，财政行业预算管理一体化融入了18个省份，建设的统一报表平台是财政部另一个部级项目；交通行业参与建设了9个省份的TOCC和数据中心项目，标志着公司已成为交通行业数据治理和数据应用的核心厂商；教育行业与500多家高校达成了合作；司法行业已服务了19家高级人民法院以及1,800多家基层法院；建筑地产行业实现了八大建筑央企全覆盖，并在数字工程拓展领域实现突破；能源制造行业实现了与五大发电央企中的四家进行深度合作，同时在管网和石油石化领域取得突破。除了上述已拓展行业，公司还在积极探索新的行业领域，例如围绕国家安全和自主可控，公司目前正在尝试拓展粮食农业行业。

第二个核心策略是升级营销运维网络，开拓下沉市场。作为一个传统的软件厂商，软件的本质是产品加服务，过去久其的服务及营销网络基本上围绕的是“1+32”，即围绕着部级和省级两级用户，目前我们把它升级成为“1+32+(300+)”。旨在扩大地市及地市级以下的市场规模。随着久其作为预算一体化的厂商融入，以及近几年聚焦行业产生了一系列的创新应用场景之后，我们感觉做大市县两级市场时机成熟并且迫在眉睫。经过2022年的努力，我们现在已经在超过140个城市派驻了长期服务人员。实行下沉市场策略，我们认为，一是贴身优质服务可以增强客户粘性，形成差异化竞争力；二是通过及时收集一线反馈的需求，可以进一步提升产品能

力；三是地方用户对原厂服务有较大的诉求；四是与公司加强区域能力中心建设思路相得益彰。

第三个核心策略是政企联动。公司电子政务和集团管控两个核心业务在过去是独立发展、各自深耕并不断壮大的。但是随着国家对于数字经济要求的提出，我们发现很多企业经营管理的需求来源于政府的监管要求，这也是我们在近三年经营过程中所发现的一些标杆案例的显著场景，因此政企联动变得尤为重要。以陕西为例，过去陕西的企业市场增速相对较为平稳。但我们在前年将陕西国资监管和企业管理这两个板块交给一个团队去运作之后，我们发现整个陕西的企业市场近三年的复合增长率达到 53%。这种政企联动产生一加一大于二的化学反应是非常明显的。未来我们会更多地去挖掘这种政企联动的场景，在更多的领域产生这种化学反应。

刚刚提到的三点核心策略并不是割裂的，我们把它定义为营销战略的铁三角。希望未来这个铁三角能使我们在产品力不断提升的同时，给久其的经营和业绩增长带来足够的潜力和动力。

**公司董事长兼总裁赵福君介绍的未来战略主要内容如下：**

国家《十四五规划和 2035 年远景目标纲要》，明确要求要“加快数字化的发展，建设数字中国”，规划了数字政府、数字社会、数字经济和数字生态四大领域的发展目标和建设思路。近两年国务院先后发布了助力数字中国建设的相关政策，加快推进数字政府建设以及企业数字化转型成为大势所趋，作为国产软件代表，我们目前正面临着最好的时代。

久其的主要客户集中在中央和地方各级政府部门，行政事业单位和央企为代表的大型企业机构。这些客户是我国数字化发展的国家队，是数字中国建设的主力军，更是支撑久其发展的重要基石。未来，公司会继续贯彻落实聚焦主业，



深耕行业的发展战略，具体有四大举措。

第一是结合 2022 年公司引进的 IPD 管理思想，继续对组织架构进行升级。2023 年，公司设立了市场与战略客户管理委员会和质量管理部，旨在抓好公司的项目交付，提升人均效率。同时为加强区域能力建设，公司这几年先后在陕西、郑州、成都、海南建立了区域能力中心，为久其的下沉市场战略进行业务布局。

第二是核心技术持续迭代。久其在 2021 年正式发布了女媧平台，最近许多中央企业专门成立了自己的数科公司，我们正在尝试跟这些数科公司建立或加强合作，并希望未来女媧平台可以作为央企数科公司数字化转型的数字底座。另一方面，公司会加强在 AI 方面的探索与投入，持续创新升级公司产品。

第三是创新业务探索。一个是财政深耕，财政行业对我们来讲是最为重要的行业，在后疫情时代，财源管理是各级财政都非常重视的一个课题，我们最近在与几个省财政的交流过程中发现可以把财源管理做到地市级和县级。另外一个创新业务，就是数字乡村。数字乡村是国家数字建设中非常重要的一环，我们已经在海南的澄迈和整个海南省试点了基于基层治理的数字乡村业务，后续会再在其他省份推广。

第四是加大战略投入。特别是对产业链上下游和新业务，以及人才引进方面的投入。

## （二）会议交流内容纪要

**1、 请问对于市场关注度较高的预算管理一体化方向，久其参与了哪些环节？后续公司打算如何推进？麻烦详细介绍一下。**

答：在全国推广预算管理一体化后，久其 2022 年通过不断努力，已成为 18 个省份预算一体化的核心厂商。在整个预

算一体化的过程中，久其重点参与了以下几个领域，第一个是资产管理融入，久其的资产管理在市场占有率较高且未发生重大变化；第二个是部门决算融入，久其的决算系统在整个预算一体化业务中实现了高时效性，高准确性的要求，决算系统的市场覆盖率也未发生重大变化；另一个是核算系统，久其已完成7个省份的核算系统供应商入围工作。

久其作为服务财政二十余年的软件厂商，预算一体化带给久其一些新的发展机遇。预算一体化打通财政核心业务后，每一个核心系统的复杂程度都大大提高，系统越复杂，客户对于服务的需求就会越高，由此便带来下沉服务的空间。同时，资产管理系统相比其他业务模块有很强的衍生性，例如，2022年财政部推出的124号文强调盘活存量资产，对此，久其贯彻政策精神，依托资产管理系统为近10个省份建设了公物仓平台，为各级政府盘活存量资产提供有效的平台支撑；再例如，为努力做好资产实物管理，公司推出资产盘点APP、资产清查RPA机器人等产品，通过软件租赁服务方式实现资产盘点，通过推出高校、卫生等行业的资产管理产品，不断提升久其在资产管理领域专业厂商的龙头地位。

**2、随着今年年初国家数据局成立，久其作为深耕政务领域的公司，广泛参与于财政、交通、法院等各行业各部门的相关业务。请问，公司目前或未来从业务层面上会不会有数据要素的布局或推进？**

答：在国家大数据局设立之前，部分省份已设立了数据局，久其高度重视国家对于中央及地方数据局的建设，不断加强对数据相关政策了解后布局深耕。在以往与地方数据局的沟通交流基础之上，结合久其能力以及对未来发展变化的判断，紧扣国家政策和变革方向，促进公司自身发展。

同时，公司通过聚焦各行业，为各行业用户搭建综合统计、运行监测、决策支持等平台，努力做到实时、精准分析

各行业的数据信息，具备提供大数据功能的能力。在久其深耕的财政、交通和能源电力等领域中，公司正在努力培养一支懂数据、能够把行业数据做到标准化的团队。伴随着国家数据局的成立，针对数据要素相关的数据治理、数据安全等一系列举措出台，这对于久其将是新的机遇。

**3、请再详细介绍一下公司下沉市场的具体考虑以及未来的计划空间，谢谢。**

答：关于落实下沉市场策略，公司主要从以下几个步骤作为抓手：

一是明确下沉计划。公司 2022 年已经在 140 个城市派出了服务人员，若按照我们国家划分的 330 多家行政区域进行统计，公司希望至少在 1 至 2 年的时间里面，能够下沉到大约三分之二的城市市场。

二是明确下沉客户。首先是下沉到市财政局，因为从国家治理体系上来讲，各级财政部门的影响力是比较大的；其次是下沉到市国资委，之前提及的政企联动，在国资和企业之间体现的较为明显；此外就是下沉至有长期战略影响力的客户，如久其聚焦的教育、交通行业客户。

三是保障下沉服务质量。在下沉服务方面，我们与友商的服务模式有所不同，友商通常采取的是在地方与代理商合作的模式，而公司采取的是自建地方服务体系。刚才所讲，公司 2022 年已经在超过 140 个城市派出了服务人员，至少保证每个市财政部门有一名久其员工，做到核心客户贴身服务。这一举措，在保障公司目前既有业务的同时，也为公司带来新的市场机会。另外，对于如何管理下沉到各地方的员工，公司内部出台了面向下沉一线员工的激励政策，为员工创造可持续发展的平台，防止员工和企业文化的粘性减弱。同时，公司会对于下沉到各地方的员工加强管理，其中包括月考勤、月周报、年度的运维报告等一系列的管理手段，提升久其员

工的服务质量。并且，公司会将最优秀的员工派到用户现场去，实现对下沉服务质量的充分保障。

#### 4、公司在数字乡村建设方面具体是做哪方面的，未来有什么具体规划？

答：数字乡村是国家网信办关于数字中国建设非常重要的一个环节。久其在信息产品建设中，目前主要发力于基层治理领域。在整个乡村振兴过程中，基层治理是建设数字乡村的核心之一。如何把对基层的群众联系起来，更好地为群众服务，是久其基层治理的重要命题。对此，久其设计开发了服务平台“格事通”。格事通作为可以帮助基层群众联系到各级政府的管理服务平台，根植于最基层用户的需求。以前政令都是层层传达，而通过格事通，可以实现政府政令一声到底，同时群众诉求一声到顶。格事通实现网格化的管理方式，以村为单位建立网格，村里的居民信息录入到这个网格中，居民的诉求也可以在网格中去传达。届时会有专业的网格员去处理，提升诉求处理的效率时效。企微提供了针对网格管理的一些新的功能主题，基于这个开发实现了群众的诉求上报，完善了各级政府的网格化的监管，实现第一时间处理群众的诉求。同时久其以自主研发的女娲平台为核心，针对政府基层协同治理、农村三资监管、产业服务助推、生态环境保护、文化旅游宣传、人才教育培养、居民群众服务创新等场景，基于公司格事通等创新产品，重点推出久其数字乡村整体解决方案，致力为市县域打造制度健全、流程规范、监管机制完善、群众广泛参与、利企便民的一体化数字乡村服务平台，赋能乡村振兴。

目前，格事通已在海南省澄迈县实现全面推广并深化应用，也已添加完善了新的功能和项目。例如文明建设里面的随手拍、农民的污染环境等数字化功能。未来，公司将持续完善格式通，同时加大对它的宣传和投入，努力通过格事通

等产品助力数字乡村建设。

**5、信创机会对公司未来业务开展有什么机会，请领导解答，谢谢。**

答：久其作为一个应用厂商，信创发展给我们带来的机遇主要表现在三方面，一是由于运行环境的变化，带来用户对老系统升级改造的需求；二是新系统的升级换代，目前公司主要核心产品均已完成基于女娲平台的全面升级，该平台完成 300 多项信创产品的适配工作，基本完成国内信创产品的全覆盖；三是部分竞争对手产品替代的机会。

另外，对于政府部门和企业客户的信创需求，还是有些差异。其中政府客户方面，部委级客户信创改造已进入中后期，通过这段期间的磨合，久其已锻炼了信创适配能力，目前省级的信创需求很旺盛，公司会结合下沉市场策略重点关注跟进。企业客户方面，我们感觉信创机会更大一些，因为企业信息化市场之前竞争更充分些，国外厂商的参与更多一些。久其会充分利用自身的优势，抓住未来几年信创替换的机会。

**6、介绍中提及的企业 EPM 可以具体介绍一下吗，比如主要的客户和市场规模大概有多少？**

答：EPM 即企业绩效管理，是大型企业集团衔接战略、预算、计划，解决信息披露，提供管理报告支撑的价值管理体系，核心产品涵盖全面预算、合并报表、管理报告、决策支持等管理会计工具。

我们基于女娲平台研发的新一代 EPM，在一级央企有非常大的市场占有，比如中国建筑、中国交建、中国能建、中国铁建、中国铁工、中国旅游、中国中化、中国海油、中国移动、中国联通、中国华电集团，都是最近三年实现的一级央企全级次覆盖的案例。同时这里面将近一半是替代 SAP 和海波龙等国外对标产品。

	<p>此外，从合同额来说，2022年EPM领域新签合同额首次超过2亿，最近三年的复合增长也是20%左右。可以看到对标一流和信创带来的明显商机，未来如果考虑央企二级和世界500强、地方省属企业，将会有有一个较大的稳定增长空间。</p> <p><b>7、 请问久其和地方的数据管理局有哪些既往的合作项目，和国家数据局未来有哪些业务展望？</b></p> <p>答：软件厂商与地方数据管理局的合作可能有不同的场景，一种是地方大数据局作为各委办局信息系统的直接招标方，那么大数据局就是我们的甲方；另一种是地方大数据局负责项目的审批、立项和预算的评审，对于我们来讲，相当于项目推进过程中增加了监管方；还有一种比较普遍的场景，地方大数据局会成立运营公司，全省所有的信息化项目会由运营公司统一管理，专业厂商合作建设。久其与地方数据管理局的合作基本是基于前述三种模式。</p> <p>久其在过去26年的时间里面，给各个中央部委做了大量的信息化项目，国家发改委在组织各中央部委的数据交换、治理的过程中，有很多场景久其也参与其中。未来，在跨部门的数据交换和共享工作中，久其希望能与国家大数据局有更深入合作的机会。</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>
附件清单（如有）	无
日期	2023年4月12日