

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： JQRJ2026-001

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	浙商证券股份有限公司 农银人寿保险股份有限公司 中银基金管理有限公司 金元顺安基金管理有限公司 创金合信基金管理有限公司 信达澳亚基金上海区 上海长见投资管理有限公司 彝川资本管理有限公司	童非、张致远 刘睿欣 张令泓 侯 斌 张小郭、梁雪 郭 敏 王海琴 朱宏达
时间	2026年4月27日 15:30-16:30	
地点	进门财经线上会议	
上市公司接待人员姓名	董事、执行总裁 高级副总裁、董事会秘书 高级副总裁、财务总监 副总裁 证券事务代表	党 毅 王海霞 丁 丹 傅士光 邱 晶
投资者关系活动主要内容介绍	会议交流内容纪要 一、公司董事会秘书王海霞介绍了久其软件的基本情况及其核心技术体系	

久其深耕数字化信息技术服务领域二十余年，是国内领先的专注于政企信息化建设、数字化转型与智能化升级的管理软件服务商，专注为政府与企业提供自主可控的数字化解决方案与产品。

公司核心业务聚焦数字政府、数字企业、数字传播三大板块。公司坚持自主创新，在技术层面，通过 AI 技术驱动业务模式创新与管理效能升级。久其女娲平台作为公司自主研发的新一代业务开发集成平台，全面适配国家信创环境，构建起自主可控的技术底座，为上层应用提供安全、稳定、可靠的计算与数据运行环境；同时依托高效的业务逻辑解耦能力，支撑应用的敏捷构建、全产品线的快速迭代与灵活扩展，持续筑牢技术壁垒，助力客户实现从“数字化”到“智能化”的跨越式升级。

## 二、公司财务总监丁丹解析 2025 年经营业绩

核心指标：公司 2025 年实现归母净利润 0.45 亿元，扭亏为盈；扣除股份支付影响后的净利润为 0.74 亿元，一是公司主营业务盈利能力稳步增强，二是公司不再受计提大额商誉减值等非经营性因素影响。

收入及费用方面：公司 2025 年度实现营业收入 25.87 亿元，同比减少 35.93%，主要原因是数字传播主要合作的海外媒体平台调整代理商政策，部分业务收入须采用净额法确认。分业务看，公司政府业务稳健增长，实现营业收入 5.94 亿元，同比增长 12.81%；部分企业客户受行业周期波动影响，公司数字企业业务实现营业收入 4.69 亿元，同比减少 5.95%，略有下降；数字传播业务实现营业收入 15.14 亿元，同比减少 49.58%，但毛利率同比提升 5.58 个百分点，盈利质量明显改善。此外，公司 2025 年强化运营管理，费用控制有效，整体费用支出基本与上年同期持平。

现金流方面：2025 年经营性现金流由负转正，同比大幅

改善。截至 2025 年末，公司在手流动资金达 12.13 亿元，流动性充裕，抗风险能力显著增强，可充分保障业务发展。

### 三、公司总裁党毅介绍业务发展及未来战略方向

#### 1、行业深耕与市场下沉成果突出

2025 年公司持续聚焦行业，依托深厚行业积累，在财政、教育、司法、交通、建筑及能源六大垂直领域构筑核心竞争壁垒。同时，公司积极推动传统优势产品下沉，以资产云、基教云、内控云为核心，采用“总部赋能+区域深耕”的城市合伙人轻资产模式，已覆盖 174 个地市，构建起高密度下沉市场网络。

#### 2、AI 技术融合与应用全面落地

久其女娲天工平台作为公司的核心技术底座，正在全面拥抱 AI 技术变革。平台深度集成 AI 大模型、自然语言处理与计算机视觉等前沿能力，构建全栈式智能引擎，实现多模态数据分析、自动化内容生成与精准化业务决策，广泛赋能智慧财政、智慧教育、智慧司法等领域，帮助客户打破数据孤岛，实现降本增效与管理创新。

2025 年，久其 AI 智能体在多个业务场景成功落地：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。

#### 3、“云+AI”战略引领未来发展

未来，公司将全面推进“云+AI”战略转型，通过打造垂域轻量化产品，实现 AI 上云，筑牢技术根基；通过构建开放共赢的生态网络，让 AI 智能服务触达 60 万+行政事业单位。同时，公司将探索云商业模式创新，攻克云化产品技术难关，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，持续扎根政企数字化赛道，以 AI 赋能高质量发展。

#### 四、问答交流

##### 1、请问公司 2026 年的业务展望及核心经营策略是什么？

答：2026 年，公司将围绕三大战略推进业务发展。一是加速城市合伙人网络布局，为下半年云化 AI 产品场景的落地推广奠定基础。二是推进核心产品战略升级，持续夯实“资产云、基教云、内控云”的 AI 化能力，不断提升产品竞争力与营收增长空间。三是紧跟政策机遇，如数字企业层面将紧跟央企监管政策，重点布局国务院国资委穿透式监管与 DRP 系统等相关需求，赋能央国企财务从“单点数字化”向“全域数智化”跨越，该变化可能会影响未来 5 年数字企业及央国企管理信息化格局。总体来看，2025 年是公司经营结构触底反弹的关键之年，管理层对 2026 年及更长周期内的经营表现持续改善充满信心。

##### 2、公司数字传播业务在 2025 年有什么亮点，在 GEO 方面有什么布局？

答：AI 时代下，公司数字传播业务持续巩固媒介业务与品牌业务的基本盘。媒介业务方面，公司旗下 Pandamobo 持续加深 Meta、Google、TikTok 等全球头部媒体平台的合作，稳固电商、游戏、短剧、社交等赛道优势，并积极布局 AI 工具、AI 漫剧等新兴领域，拓展业务增量空间。品牌业务方面，公司在海外侧深度参与中国品牌国际化进程，为一汽、奇瑞、创维等企业提供出海营销服务，并为三亚等文旅单位量身打造定制化出海方案，助力中国文化与品牌走向全球；国内侧这边，公司持续提升创意策略与社媒运营能力，已形成覆盖“内容创意—流量聚合—商业转化”的全链路数智营销服务体系。

面对 AI 时代及 GEO 带来的传播范式变革，久其数字传

播依托深厚的营销基因与行业积淀，已将 GEO 理念融入全域营销，构建完整的全链路闭环体系。一方面加强生态技术合作，另一方面保持与客户的需求沟通与研究，探讨合规业务场景。无论是从内容长效运营、精准媒介投放，还是全域整合营销，对于 GEO 保持高度的关注与融合，为品牌营销做好长效布局。

**3、2026 年以来，AI 技术发展迅速，久其软件是否考虑将政企领域深厚的行业 know-how 积累，以 Skills、MCP 等方式对外提供服务？**

**答：**公司早在 2024 年就已推出女娲 GPT 智能体。随着 AI 智能体从“问答”向“干活”演进，公司将女娲 GPT 平台升级为“女娲天工 AI 平台”并于 4 月 22 日正式发布。该平台已构建起“大模型+技能（Skill）+工具+天工 Claw AI harness 引擎”的完整体系，并实现了产品化。

通过对“小龙虾”、Claude Code 等互联网智能体平台的研究发现，它主要通过编排底层的操作系统工具、代码和技能来实现各种复杂业务场景需求。同时，我们的大量积累可以以 MCP 工具、Skills 和智能体模型进行积累与智能编排，同样能够支撑政企复杂场景的应用，只是这个过程需要更加安全、可信、可控。

因此，我们将以往积累的八大产品型谱的 MCP 服务以工具形式纳入女娲天工 AI 平台；将智能问答、智能问数、智能要素提取、智能审核、多模态理解、AI 业务流等以专用智能体沉淀到该平台；将行业 know-how 经验以 Skills 技能形式沉淀到平台；再融合记忆、偏好、本体及可控编排技术，重点打造 AI harness 引擎。由此，在女娲天工 AI 平台中持续积累政企场景相关能力，为政企客户提供全栈式、可快速落地的 AI 解决方案。

	<p>目前，该平台已在诸多政企场景落地。例如发布会上展示由政府资产智能入账场景：用户仅需上传资产采购合同，系统即可自动编排各项工具和技能，完成 OCR 识别、表格校正、资产分类及生成入账确认单，管理员只需最终审核确认，大幅替代了繁琐的人工操作。</p> <p>未来，女娲天工将计划面向 60 万家行政事业单位终端用户提供服务，致力于成为真正帮客户“干活”的可信 AI 智能助手。</p> <p><b>4、关于公司提到的城市合伙人及市场下沉策略，具体模式是怎样的？</b></p> <p>答：公司自 2023 年开始将市场下沉作为公司扩大地方市场规模的重要策略。第一阶段，公司将约 200 名员工派驻各地市财政局驻场服务，以此打通与基层预算单位的触达通道。随着各地本地化服务需求增多，我们开始考虑进入第二阶段，即发展城市合伙人，既包括当地会计师事务所、咨询机构这样的团队，也包括本地 IT 企业及渠道商，还鼓励有经验、有经营思维、求上进的本地员工或返乡人才进行内部孵化，全面强化区域服务覆盖。久其城市合伙人与传统渠道分销商存在本质区别，合伙人对外均以“久其软件”身份服务客户，通过统一培训与品牌赋能，真正代表久其的能力与形象深耕一线；公司追求的并非短期分利，而是“天长地久，与其为友”的长期共生关系——让合伙人愿意陪伴久其持续发展，这也是公司将其定义为“合伙人”而非“分销商”的核心理念。</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	2026 年 4 月 27 日