

# 福建福昕软件开发股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

(2022年6月)

股票简称：福昕软件

股票代码：688095

编号：2022-003

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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他(请文字说明)
参与单位名称	千合资本管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、兴证全球基金管理有限公司、兴华基金管理有限公司、财信证券股份有限公司、工银瑞信基金管理有限公司、广发证券股份有限公司、建信养老金管理有限责任公司等 43 家投资机构
时间	2022年6月10日 10:00-11:00
地点	通讯会议
公司接待人员姓名	财务总监：李蔚岚女士 董事会秘书：李有铭先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、问答环节</p> <p><b>Q1、</b>据了解，有关“云”类的公司业务受疫情影响较小，福昕海外业务占比较大，从二季度看，疫情对公司业务的影响如何？</p> <p>答：对已经转型 SaaS 模式，以订阅收入为主的公司而言，得益于该模式持续性的特点，收入增长相对比较有保障。尤其疫情之下，订阅模式对收入的稳定性、客户黏性、在特殊时期进行决策等方面更为有利。</p> <p>而公司目前的收入结构系以永久授权模式收入为主，收入的拓展主要来自于新客户或一些原有客户的新增需求，订阅收入占比仍有待提高。在疫情的特殊时期，授权业务收入的持续增长会面临一定压力，主要体现在公司一直以来以传统直销见长，而疫情下我们直达客户，为客户提供精细化的贴身服务和及时响应客户需求的优势无法得到充分发挥。目前，公司已形成加快朝订阅模式转型的计划，将配合公司新产品，更多地开拓订阅类型的客户，也在引导既有的采用授权模式的客户转向订阅，希望为公司未来更持续和更紧密的客户关系打好坚实的基础。</p>

**Q2、公司云转型的具体措施？疫情阶段，相关客户对订阅模式的接受度是否有提升？**

答：疫情肆虐全球时期，市场的很多客户反馈基于注重自身运营和决策流程的复杂性，往往难以对已使用的软件产品作出更换供应商的重大决策。现阶段，随着欧美疫情趋向平缓，经济活动亦逐渐放开，公司销售人员与客户之间的接洽恢复紧密，参展次数也越来越多。结合新产品上线，公司正在向客户更多地推广订阅模式。近期，公司核心产品 PDF 编辑器 V12.0 大版本将上线，对原有功能进行升级。本次版本将实现编辑器桌面端和云端功能的互通，同时也支持使用 eSign 功能。即，客户只要登录一个账号，就可以在云端使用在线编辑器，同时也能使用桌面端的产品和 eSign 的功能。用户可以更加直接、简洁、方便、高效地实现文档管理和文档签章等系列需求。公司通过云化产品和积极向客户宣导来实现向订阅模式的转型。另外，由于 Adobe、微软等大型厂商转型 SaaS 已经很长一段时间，很多客户已经适应和习惯了订阅模式，相信我们在推广订阅模式的过程中受到的阻力会更小一些。

**Q3、是否可以详细介绍六月底大版本升级的核心看点和价格变化等？**

答：由于还未开正式的产品发布会，因此还无法对外展示产品的新功能及产品定价。但如前所述，这次大版本最主要的亮点就是实现桌面端和云端账号的互通，同时提供更多云服务功能。

**Q4、新产品发布之后，会采取什么样的销售策略？**

答：首先，新版本增强了对 Mac 平台的支持，Mac 在海外的需求量还是比较大的，而我们基本上也实现了产品在 Windows 平台和 Mac 平台上功能的一致化，所以新产品对于海外市场会更加容易推广。其次，既有客户是新版本的一大需求方，新版本发布之后，我们会优先在既有客户中进行推广，邀请客户进行新版本的升级。最后，伴随每次新版本的发布，一系列的促销策略也会同步推出，带来收入的提升。

**Q5、新版本的价格方面，新老客户是否享受优惠？**

答：对于企业客户，在销售上都会有一定的优惠力度。个人客户则可以在网站上直接下单购买。

**Q6、公司授权模式下给用户提供更好的服务，满足客户需求等方面有一定的优势，后续如从授权模式转订阅模式，相较于竞争对手又有哪些优势？**

答：公司的优势并不取决于采取什么样的收入模式。早期由于 Adobe 比较集中地从永久授权转型到订阅，导致对价格比较敏感的部分授权客户流失，在此阶段，对我们争取客户有一定帮助，但现在市场也已经逐渐接受订阅模式了。

我们目前的优势在于公司在提供永久授权模式的基础上，现有产品又添加了许多云端服务功能，例如 eSign，就是一种在线的云服务功能。随着越来越多的客户对产品有 SaaS 化的需求，客户必然也要接受订阅化的收费方式。我们所谓的直达客户，不仅仅是说销售方式直达客户，更多的是我们为客户提供贴身化的服务，我们的客服团队可以提供 7\*24h 的电话或邮件回复服务，客户可以随时寻求到帮助，并在短时间内快速得到解决方案，这是业内很多厂商难以做到的，也就为公司在全球客户范围内积攒了良好的口碑。此外，对于大型客户，我们可以为其提供专门的服务，以加拿大共享局为例，公司满足了其提出的为视障人士提供无障碍阅读的功能需求，最后不仅赢得了订单，更赢得了信赖。而这只是公司服务众多大型客户中的一个案例。与此同时，面对客户提出的一些共性化的需求，经过公司研发评估认为可以添加到通用产品中，我们也会以高效的研发速度在通用的 PDF 编辑器中增加这个功能，解决客户的共性问题。如上所述，这些都是我们的优势。

因此，无论公司采取何种收费方式，不管是授权模式亦或是未来将切换的主要模式——订阅模式，都不会抵消掉公司一直以来存有的优势。当前公司从永久授权转订阅模式，会因为产品的更新和市场接受化程度的提高，使得转订阅的进程更容易推进，这对我们也比较有利。

**Q7、是否理解为公司后续仍会为大型客户提供定制化产品？**

答：我们并不为客户提供定制的产品，公司一直以来是提供通用产品为主。建立在客户个性化需求的基础上，经公司评估后认为属于通用需求的，我们会添加到公司的通用产品中。公司一直采用敏捷开发的研发模式，研发周期相对较快，能够比较迅速地解决客户问题，这也是我们获得客户赞誉的一大原因。

**Q8、添加新功能后，产品如何收费，对收入有何贡献？**

答：公司会根据实际情况来评估，若客户需求比较容易解决，我们会直接添加到通用产品中，像前述提及的加拿大共享局的案例，其个性化需求的无障碍阅读功能就已经成为通用产品中的共性功能了。此外，针对一些特

定行业和特殊客户的特别需求，例如法院、律所等客户在文档管理过程中存在脱敏、脱密的需求，为此公司研发了一个基于人工智能的文档敏感信息提取工具 Foxit Smart Redact。这个工具是以插件形式存在的，需要进行单独收费。因此，客户的需求落地后的实现和转化形式是多样化的。

**Q9、有哪些云化功能比较有竞争力？**

答：目前我们强力推广的是 Foxit eSign，即电子签名服务。该业务目前分为海外市场 and 国内市场两个方向。

海外市场：去年收购 AccountSight 后，公司将其电子签名产品与福昕原来的产品 Foxit Sign 进行整合，形成新产品 Foxit eSign 并发布。今年三月，Foxit eSign 在公司最大的渠道合作伙伴戴尔平台上线，并陆续向其他代理商推广和销售。Foxit eSign 就是一项典型的云化服务，通过流转的方式实现电子签名。目前 Foxit eSign 提供两种方式进行电子签名：一种为类同 DocuSign 的签署方式，即上传文件到第三方平台，发起者标注需要签名的地方后，传输给需要签字的对象。全套流程符合海外法规体系和签名技术标准。另一种方式是基于文档的电子签名，该签署系基于福昕作为文档软件提供商的优势，公司对于文档技术有着深厚的积累，可以实现有别于其他传统电子签名提供商的桌面端签名，并发送给下一个签字对象，省略了上传和下载的过程，更大程度还原纸质签名的场景与过程，且能解决客户在安全性方面的顾虑，同时也支持公有云和私有云的部署。

国内方面：Foxit eSign 版本已经完成了内测，其电子签章的实现主要是基于 CA 认证系统。公司已经与国内有资质的公司达成了合作，正式版本很快就会发布，届时欢迎大家试用。

**Q10、由于授权和订阅确认收入的方式不同，公司的转型是否会在第二季度或第三季度的表观收入中看出？**

答：永久授权和订阅模式必然存在收入一次性确认或分期确认的差别，基于转订阅收入没法一次性确认，因此转订阅模式下，公司在表观收入上可能出现下滑。而在合同负债方面，金额会随着订阅业务的累积而越滚越大，所以现金流方面不会有太大问题。此外，由于授权模式下的产品定价会高于订阅的价格，所以在转型初期难免出现一定的收入下滑，在这个过程中，我们会尽量平衡二者。这也是公司管理层一直在积极部署和探讨的重点。

**Q11、公司现有产品生命周期的价值如何，即几年换一次大版本？转订阅之后在相同的时间段能提高多少收入？**

答：授权模式下，客户大约 2-3 年会换一个版本，基于以下因素：1、公司以机构客户为主，大部分机构客户的电脑设备更换周期在 3 年左右，而客户更换电脑时往往会同步更新软件，由此带来了采购需求。2、部分重视软件安全性的客户会购买产品维护服务，便于客户在维护的服务期内升级版本，积极同步产品的迭代。这类型客户在意产品的更新，因为产品的更新不止包括功能上的升级，也包括对一些 bug 的修复等，能够更好保障客户在软件使用上的安全性。

订阅方面，尽管目前公司采取订阅模式的客户规模相对较小，但留存率基本保持在 90%以上，也反应出这部分客户拥有较强的粘性，续费意愿强烈。

#### **Q12、订阅产品的价格？**

答：官网上有价格明细，订阅价格约为一次性授权价格的 50%。

#### **Q13、从转订阅的推进节奏看，什么时候可以从报表上显现出来？**

答：目前还存在不确定性。公司前期的调研显示客户具有良好的接受度，但由于尚未进行大规模推广，所以难以进行具体预测。但我们的目标是在转型过程中保持总体业务量的持续增长。

#### **Q14、官网订阅、授权价格，实际给 B 端客户是否有更大的折扣？**

答：我们会根据 B 端客户实际的采购量来定价，不同采购量对应不同价格折扣。订阅和授权都是类似的销售策略。但整体上，订阅价格维持在永久授权价格 50%左右的比例不会发生变化。

#### **Q15、OFD 方面，公司如何看待？今年的贡献情况如何？**

答：公司的参股公司福昕鲲鹏主营 OFD。据公司所了解，由于前阶段的疫情影响，相关招投标流程延后，加上 OFD 因为主要面向 C 端客户，因此流程相对漫长。此外，国家推动信创的力度仍然在持续，下沉市场是未来的方向，因此我们认为信创的前景和市场空间很大，我们也在密切关注发展情况。

#### **Q16、国内 PDF 商用市场未来发展如何？**

答：针对国内市场，公司在做的几个重点事项有：

1、与神州数码达成合作。神州数码是国内大型的硬件和软件经销商。其体系内的代理商数以万计，渠道面广阔。达成合作后，公司也在积极和神州数码的各个渠道进行多层级培训，以便后续产品顺利上线和推广。目前公司已经完成了其省级经销商的培训，后续将逐级下沉推广，希望借助大型渠道的力量，使得公司在国内的销售水平上一个台阶。

2、与船级社合作，发布福昕船舶图纸管理系统。船级社作为国内大型的船舶管理机构，境内、外船只在中国境内的运营都需经船级社进行相关的注册、登记与审批。注册过程中各船舶企业需向船级社上报包括船只设计图纸等在内的船只信息，因此需要一个能够便捷、高效地审批和管控的系统。而福昕船舶图纸管理系统自带轻量化的编辑、注释等功能，可有效节省审批时间，加快流程推进，实现了船舶企业对于图纸文档信息数字化资产的管理。该款产品系公司在专业垂直领域取得的又一重要研发成果。

3、家装领域的新品发布。继4月份公司家装协同平台发布后，公司于家装领域的另一个姊妹产品也在筹划中，有望近期发布。

今年公司的产品取得了比较丰硕的成果，我们预计于6月底召开公司新产品发布会暨公司战略说明会，欢迎各位投资者关注。

**Q17、从目前看，是否国内业绩增速高于海外？**

答：由于目前国内业务体量较小，且国内也在推进新产品，如 Foxit eSign、家装协同系统、福昕船舶图纸管理系统等，都是针对国内市场的产品和业务。此外，今年针对中国区量身制定了区域战略，希望能在中国区发力，推动业务取得快速增长。

**Q18、V12.0 大版本是国内外同时发布吗？**

答：会先在国外发布，国内需要做一些本地化的调整，预计会晚一个多月发布。

**Q19、公司与神码、戴尔等代理商合作的具体方式？**

答：我们会给代理商相对优惠的价格，他们通过差价获取利润，是相对传统的做法。

**Q20、渠道建设和销售体系建设有哪些进展？**

答：今年的重点仍放在渠道建设上，我们希望能找到像戴尔这样的紧密合作伙伴，因此这个过程必然需要一定的时间。遵循公司既定的目标和方向，整个渠道体系的建设都在正常推进中，未来也会投入更多力量在渠道建设方面。

**Q21、竞争对手产品竞争力提升，如何看待和保持公司的竞争优势？**

答：公司一直以来都是以产品为核心竞争力，并积极地在研发方面进行投入。公司拥有一支优秀的研发队伍，从公司的人员结构也能看出，研发人员占比最高。这些都意味着公司重视产品功能的持续提升与迭代。未来，公司也会积极对待特定行业客户的特定需求，对需要的功能进行积极改良

和研发。公司一直保持敏捷开发，研发效率高，能快速达到功能的实现，这也是公司赖以生存的竞争力。

业内每个厂商的产品都有不同的研发方向。我们认为公司产品并不逊色于竞争对手，对福昕而言，我们主要致力于在 PDF 格式文档领域满足客户的各种需求，实现重点功能的突破，并改善用户体验。此外，我们并不局限 PDF 核心技术在通用领域的应用，而是将其应用外延至满足特定行业的特殊需求，比如法律、金融和船舶行业等。如果未来有更好的渠道，我们也可以进行行业复制，这些都是我们在产品力方面的投入和布局。

**Q22、国产化的浪潮，公司如何把握机会？如何参与到国产化的趋势里面？**

答：我们之前发布的 Linux PDF 版本就是基于国产化环境要求做出的 PDF 产品。OFD 和 PDF 两个版本在信创领域都有需求，尤其在行业信创领域，对 PDF 的需求也是很多的。

**Q23、未来人员增长趋势？**

答：截至 2021 年底，公司员工数量超过 800 人，预计今年会有小幅度的增长，但总体而言不会有大幅度的变动。由于去年新项目比较多，因此新增了不少的研发人员。今年侧重实现新项目的落地和商业化运营。目前的人员基本上能够满足需求，因此，除了个别特定技术人才公司还未储备的，可能存在少量招聘，否则，大部分的岗位不会有规模性扩充的招聘需求了，只会是出于人员自然流动下的增补。

**二、公司总结**

感谢大家对福昕软件的关注，公司一直以来都在努力打磨产品并积极进行市场开拓。过去一段时间，由于受疫情影响和受限于原有业务模式，公司收入增速略有下滑，但总体上，公司还是保持了持续的增长态势。公司的现金流和原有业务依然处于非常良性和健康的状态。尽管报表呈现出了诸如扣非后净利润下滑等情况，但也是基于未来公司的新产品布局、新技术研发的储备和希望公司走得更长远而进行的战略性投入，希望投资者们能够给予公司更多耐心和支持，给公司更多时间让我们用前期投入来实现后期的业务增长。我们也希望公司未来产品线会更加丰富，拥有更多的客户群体和市场份额，赢得更好的客户口碑，走一条更健康和长远的可持续发展之路。这就是公司一直以来想做和未来长期要做的。

今年内公司会有比较多的行动，预计 6 月底，公司将举办新产品发布会暨

	公司战略说明会，系列线上和线下的活动希望大家多多关注和支持。
	无