

# 福建福昕软件开发股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

(2023年5月)

股票简称：福昕软件

股票代码：688095

编号：2023-004

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)
参与投资者名称	<b>2023年5月31日</b> 申万宏源证券有限公司、鹏华基金管理有限公司等 <b>2023年5月30日</b> 华福证券有限责任公司等 <b>2023年5月15日</b> 网络参与2023年福建辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2023年5月31日 15:30-16:30 2023年5月30日 14:30-15:00 2023年5月15日 16:00-17:30
地点	通讯会议
公司接待人员姓名	<b>2023年5月31日</b> 董事长、总裁：熊雨前先生 财务总监、董事会秘书：李蔚岚女士 <b>2023年5月30日</b> 财务总监、董事会秘书：李蔚岚女士 <b>2023年5月15日</b> 财务总监、董事会秘书：李蔚岚女士 证券事务代表：林飞静女士
投资者关系活动主要内容介绍	<b>风险提示：</b> 1、公司海外版云产品 PDF Editor Cloud 集成了 AIGC 技术，目前可实现 PDF 文档总结、内容改写、实时问答、文本翻译、文档智能解析等智能文档服务功能。未来，公司将持续探索 AI 在公司产品中的应用，为用户提供更

多文档智能服务。目前，公司对现有产品集成 AIGC 技术后的商业模式仍在探索中。已发布产品能否得到市场上的认可，以及对公司未来业绩的影响均存在不确定性。

后续，AI 技术在公司产品中的持续应用尚在规划中，公司智能文档研发并未取得实质性进展，且存在研发周期较长的风险。研发成功后，对公司未来业绩的影响同样存在不确定性。

2、2023 年 5 月 20 日，公司发布了《关于签署投资意向书的公告》，公司仅与 SHINE SCIENCE & TECHNOLOGY(BVI) COMPANY LIMITED 就受让其持有的福建新意科技有限公司 40%的股权达成初步意向。该交易的达成存在不确定性。

3、公司秉承审慎、客观、真实的原则与投资者进行交流，公司在业务、产品、研发、发展战略等的相关规划不构成对投资者的承诺，公司将根据实际经营情况动态调整公司有关的发展规划。

4、公司将根据《公司法》《证券法》等有关法律、法规的要求，真实、准确、及时、完整、公平地向投资者披露有可能影响公司股票价格的重大信息，供投资者做出投资判断。受客观条件限制，公司无法完全掌握股市变动的的原因和趋势，公司提醒投资者注意股价波动及可能涉及的投资风险。

5、公司郑重提醒广大投资者，《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》为公司指定信息披露报刊，上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）为公司指定信息披露网站，公司所有信息均以在上述指定媒体刊登的信息为准。公司敬请广大投资者审慎决策，理性投资。

➤ 2023 年 5 月 31 日

**Q1、AI 的出现对办公领域及其他应用领域带来很大的变化，公司未来 AI 的产品功能点？**

答：PDF 并不只是单纯的办公工具，办公只是版式文档应用中占比很小的领域。仅少数的 PDF 是基于人为原因生成，大部分的 PDF 是由机器生成的。近日财政部发布了关于推广财政电子票据使用的通知便是典型的例子。

我们认为 AI，尤其 AIGC 是非常重要的技术。过去，绝大多数的人把文档当成信息系统的终点，当文档生成以后便交由人处理。如今，在大模型飞跃发展后，可以把非常重要的信息，特别是流程信息提取出来。我们认

为，智能文档处理的能力变强以后，文档可以成为信息系统的中枢，成为信息流转的重要枢纽，甚至可成为一个新型的信息系统建设模式。

然而，当前大模型的人工智能能力仍然有限，生成的信息未必准确。如果将其应用于专业领域或者商用方面促进流程信息的推进是不够的。未来我们做智能文档处理还需要结合其他不同类型的人工智能技术，且不排除我们会训练自己的模型。我们需要将 ChatGPT 的使用限制在一定的小范围领域，给予明确指示，以免造成回应信息的失真。

**Q2、去年开始同步推进渠道转型和订阅转型，为什么选择去年 7 月份做这两件事情？**

答：公司早已考虑双转型，基于上市后马上转型可能对营业收入和净利润带来影响等综合考虑，没有很快决策。在战略上公司历经了一定的摸索，比如面向终端用户和企业 IT 负责人进行专项的品牌宣传活动等。但我们发现渠道是最有效的途径。渠道拥有广泛的客户资源，并掌握客户的预算和采购周期等重要信息。因此，我们很快调整了方向，向渠道倾斜，面向渠道进行公司的品牌建设等。

在订阅方面，公司通过深入一线销售团队，走访代理商和合作伙伴，了解到多数客户并不对订阅模式抵触，且部分客户自发仅接受订阅模式，不愿选择永久授权。我们得到的多数反馈都认为订阅为大势所需。

基于此，我们很快在去年 7 月做出了双转型的决策，并迅速付诸行动。

**Q3、Adobe 预估 PDF 有 320 亿美元的潜在市场空间，为什么海外 PDF 能有这么大的市场空间？**

答：如此前所提及的，大部分的人认为 PDF 仅应用在办公领域，这是个误区。事实上，绝大多数的 PDF 文档并不来源于办公生成。传统观点认为版式文档是信息系统的终点，因为系统依赖数据和 API，直接处理文档的能力有限。以医院信息系统生成的病案为例，病案局限于供患者打印存档使用。但事实上，PDF 文档里面可能且可以包含大量的信息。如果能将文档里丰富的信息有效利用，文档就可以成为信息系统的中枢。据统计，医疗行业每年产生的过程文档大概有一千亿份至四千亿份之多，并且皆以版式文档承载。可见世界上流转的版式文档数量何其庞大。因此，我们想说明福昕的业务并不仅限于办公领域。我们在中国市场开始进入智能文档处理的业务，希望转换文档从信息系统的终点变为信息系统的中枢。

文档天然适合于人与人之间的交互，随着机器能力的提升，人机交互也

将朝着人的需求转化。我们举一些未来智能文档处理系统可实现的业务场景例子，比如：用户拟建立贷款审批系统，只需要提供经企业内部决策同意过的需求文档，智能文档处理即可建立贷款程序系统，且包含用户需求的全部模块。

当然，大模型的能力仍然非常有限，人工智能并非无所不能。在智能文档处理方面，我们需要把 ChatGPT 限制于有限的范围使用，给予明确的指令。同时，我们也可能训练一些模型。在多个人工智能技术的使用下，我们相信最终可以实现机器此前难以处理的文档转变为模拟人来处理文档，即朝着人机接口更接近的方向演进。

**Q4、我们提到医疗行业的文档及电子票据，看起来这两个市场的空间很大。但是我们如何切入？**

答：由于通用软件在国内市场应用的广度和深度不够，功能比较浅，用户付费意愿较低。只有对产品进行深度和高频使用的情况下，用户才愿意付费。基于此我们进入了垂直市场，着手进行一些行业应用的研究。我们已经成立了文档技术行业应用的研究小组，出具研究报告，收集版式文档在重点行业的应用案例。电子票据的切入口是电子签章，在供应链里面加上新功能，比如在线签约或内部系统对接，实现用户下单的同时厂家即发货，且生成可追溯的过程文档。切入医疗领域，则是做医疗数据的互联互通。

**Q5、智能文档处理对于 PDF 行业是一个新增的应用场景，还是一个新技术？**

答：我们认为这是个新的技术手段，同时也是若干个新的应用场景，智能文档处理将是新型的信息系统建设或者是数字化建设的新模式。在这个新模式里面，智能文档将变成每一个企业做信息系统建设时必须具备的能力。如果未来企业没有智能文档处理的能力，就只能按传统的 IT 系统建设的方式进行，即做数据。数据的成本很高，其次不稳定，且维护永无止尽。

**Q6、海外是否在这方面走得比我们靠前？**

答：海外多家公司都在使用智能文档能力来替代信息系统。传统做法就是建立数据库来做信息系统，写需求，做模块设计，代码测试，流程长且复杂。而用智能文档处理比较简单，最多是一些文档样式的训练，最后提供文档即可。因此，我们的定位并非只是文档工具，我们希望做中国领先的文档智能产品。公司在四年前就开始做文档智能，通过人工智能来进行语义分析和识别，我们做敏感信息侦测和商业机密侦测。随着大模型的快速发展，我

们发现对复杂的自然语言和图像的理解，从原来比较困难到现在可以非常简单实现。加上我们传统的文档结构分析技术，以及我们根据不同的领域需求进行训练的一些小模型，就能做非常多的事情。我们可以把企业的大量文档盘活，通过智能文档把所需要的信息提取出来，变成一个新型的向量数据库，这样就可以在企业接下来的流程中生成和工作的过程中使用。

#### **Q7、现在客户对 ChatGPT，包括 AI 的需求怎么样？**

答：我们觉得真实的需求并没有起来，但 AI 的功能确实是一个吸睛点。目前用得更多的是 AIGC 的功能，比如生成摘要、改写、翻译，提高文档的阅读和编辑效率。这些功能其实是 office 也需要广泛使用的。我们认为，现在人工智能和文档处理的结合还不深，距离我们认为更深入的智能文档处理还有距离。我们希望智能文档最大的用处是当客户把文档作为信息系统输入的时候，每一个文档都需要通过人工智能来处理。也就是版式文档大部分情况下并非是要跟人打通，而是跟系统打通，它用于流程，是流程文档。

#### **Q8、公司 4 月份刚发布集成了 AIGC 的海外版 PDF Editor Cloud 以后怎么做宣传，接下来有宣传规划吗？**

答：由于我们主要是面向 B 端的客户，和面向 C 端客户不一样，我们较少进行宣传方面的投入。面向 B 端客户的优势在于技术门槛比较高，我们目前还是专注于产品本身，希望通过智能文档处理的能力来提高产品使用的活跃度。

#### **Q9、国内的智能文档处理规划？**

答：国内我们做智能文档处理中台。实现智能文档处理需要三个模块的融合，且缺一不可：AI 技术、领域知识和文档结构分析。领域知识是文档之外的一些领域信息。ChatGPT 主要是对自然语言的分析。但对文档进行准确分析的前提是对文档的结构先进行分析，以确保传递给大模型的信息是准确的，这样 ChatGPT 的回应才会是正确的。

#### **Q10、我们海外拓展短期内还是在原有的客户端做云端的升级转换？**

答：海外的主要目标是争取竞争对手的市场份额。通过双转型的策略，渠道转型给公司带来更多客户和商机，订阅转型带来持续性的收入。由于渠道拥有丰富的竞争对手的客户资源，掌握客户的预算和采购周期等重要信息，因此是非常好的切入点。我们平衡了内部销售团队的佣金利益，让员工卖订阅不再有顾虑。在渠道方面则采取了奖惩机制，提升渠道的活跃度，培养优质渠道，也淘汰不合格的代理商。

当前经济下行使得众多企业客户进行预算的缩减。同时，竞争对手的再次提价也将提高客户复购的门槛，弱化客户的采购意愿。因此，较竞争对手性价比高的优势将给我们带来更多的业务机会。

**Q11、未来两三年应该主要还是在 B 端这一块发力，C 端短期暂时都不会进入？**

答：公司一直都是 2B 的基因，拥有比较高的技术壁垒，面向 B 端客户更能凸显公司优势。公司也有 2 C 的业务，有专门团队在经营，但公司重心还是放在 B 端市场。C 端客户获客成本高而粘性较差，实际获利的价值量相对较低。

**Q12、和竞争对手的价差这么大，渠道在卖我们产品时候的顾虑是什么？**

答：最主要的问题还是公司作为新晋品牌，尚未取得部分渠道的信任度。因此，一方面我们需要提供给渠道比起竞争对手更优惠的收益，同时我们也一直在加强对渠道的品牌建设和推广。我们取得了一定的效果。一些比较头部的渠道商已经优先力推公司的产品。

**Q13、公司所投资的新意公司的大概情况？**

答：新意成立多年，是券商清算业务细分领域的龙头，业务非常稳定，且仍在持续发展。除了传统的清算业务外，新意也开始进入运营和资管业务。从财务上，投资新意可以给公司带来良好的投资回报。此外，证券金融行业对文档的使用需求庞大，从战略角度，投资新意对公司进入证券行业起到了跳板的作用。公司可以接触到新意的大量客户，并和它们的业务线对话，让我们的智能文档处理和证券行业应用结合起来。

**Q14、新意跟我们结合的点？我们是否有针对哪些证券行业的痛点来思考并进行产品布局？**

答：总体的思路是将人工智能用于文档处理中，即智能文档处理。新意对证券行业有深入的理解，可合作开展面向证券领域的智能文档处理业务，具体产品我们还在规划过程中。

**Q15、集成了 AIGC 的 Cloud 编辑器版本的最新用户数据，或者 AI 带来的一些用户变化？**

答：很多人目前还只是出于新奇的心态，作为一个崭新体验来使用集成 ChatGPT 后的产品，使用频率未必高。如果说真正把现有产品作为一个工作方式高频使用于工作当中，我们认为还没有达到奇点，尤其我们是面向 B 端的客户来开展 AI 应用，更加严谨，对功能的实现要求更高。我们所要做的

智能文档处理希望达到不仅是人的高频使用，同时机器也要高频应用。比如前述提及的一些智能文档处理场景：发票信息可以自动提取到机器，贷款系统非由人工建立，年报信息的智能提取等。

**Q16、是否意味着取代信息系统的功能？**

答：并非取代，而是提供一个新型的信息系统实现的模式。之前人机接口是偏数据。现在人机接口多了，变成基于文档的接口。

**Q17、短期内会看到落地吗？**

答：我们希望跟合作伙伴一起合作，可能会以成立项目公司的形式进行。

**Q18、短期发力的是电子票据？**

答：电子票据只是一个应用案例。我们选定了十个行业。一些行业合作伙伴在业务中发现了客户的需求，这些需求可以带来很好的商业机会，但凭借它们自身无法实现，而我们的技术可以进行很好的结合。

**Q19、后续产品价格的考虑？**

答：通用产品增加了 eSign 的功能，近期已经调整过一次价格，因此短期不会再有调价的计划。接下来在国内的重点是智能文档中台，由于是系统的形式，卖给客户后需要进行定制和二次开发。

**Q20、AI 功能后面是否半个月或者一个月会持续上新？**

答：是的，会持续迭代更新。公司内部开展了 AI 竞赛，组成了几十支研发队伍参赛，我们在持续挖掘更多 AI 的创新功能。

**Q21、短期会考虑对 AI 功能收费吗？**

答：短期不会收费，主要用于提高用户的使用粘性，同时和竞争对手形成差异化的功能优势。

➤ **2023 年 5 月 30 日**

**Q1：公司的产品跟 WPS 最大的不同点在哪里？**

答：WPS 核心的技术和主打产品都在流式文档领域，与版式文档的技术积累有很大差别。在国内，WPS 填补了缺乏流式文档编辑和创造的空白。文档的全生命周期首先是生成，生成的本质是大量编辑，编辑便是流式文档的专长。

生成后的文档产生了交互的需求。在海外，PDF 格式是主流的交互形式，具有广度和深度的应用。在国内，我们也已经从社会生活的各个场景中发现

PDF 的使用频率越来越高，使用数量越来越多，人们的主流习惯正在慢慢发生改变。政府公文便是一个典型的例子。几年前，政府公文多为 Word 格式，现在为了保障文档的严肃性和不可篡改性，大部分都转换成了 PDF 形式。随着使用 PDF 进行交互的人数越来越多，编辑需求也就越来越多。

福昕是版式文档起家，有着一套完全、自主的 PDF 核心技术，所以我们对金山在技术积累和对产品的投入并不一样，这便是我们最大的区别。

**Q2: 我们近年在研发项目上做了较大投入，可能会导致利润有所下滑，但公司接入了 ChatGPT，想了解未来一至两年公司的主要研究方向，或者会在哪一方面取得成效并对利润产生贡献？**

答：近年公司的一些战略和布局影响了净利润。首先是新产品的投入不断增强，如家装产品、福昕船舶图纸管理系统、文档脱敏脱密处理工具、电子签名等产品的研发投入。作为一家产品型公司，公司与项目制公司的不同之处在于从研发到可商业化的周期相对较长，且研发费用并未资本化，导致成本支出和收入错配，净利润受到一定影响。因此，我们需要以成熟产品线的收益来支持新产品线的费用产生，并不断完善和升级新产品线以实现对前期投入的弥补。其次，我们去年下半年开始订阅转型。与永久授权不同，订阅需要每年为产品付费。目前，主流软件厂商都已转换成 SaaS 的收费方式。在收费方式上，一次性买断和订阅模式的价格存在差异。我们面向海外的编辑器产品授权价格大约是订阅价格的两倍。此外，永久授权与订阅在收入确认上也存在差异，订阅需要分期确认收入，也导致了收入进一步减少。

在转型期间，公司业绩存在较大的压力，但这是为了长期发展所承受的短期损失。一旦转换完成，客户每年的付费将给公司带来持续的收入。

顺应 AI 发展潮流，今年四月末公司接入 ChatGPT，为用户提供 AI 助手的功能。目前是接在海外版 PDF Editor Cloud 版本上。与 PC 端最大的不同在于云化版本可以快速迭代，客户能够无感使用最新的功能，拥有更好的产品体验。目前已经上线的功能包括文档总结，内容重写、问答交互、智能分析、文本翻译等。我们的研发团队仍在持续研发更多 AI 功能。

**Q3: 公司 90% 收入来自海外，未来布局大概有多少会比例倾向国内市场，国内市场目前竞争者有哪些？**

答：希望在未来三至五年逐步实现国内外收入占比对等。国内的主要竞争对手有金山、万兴等。国内后续计划走垂直市场的智能文档应用，通用市场只是未来国内业务中的一部分。国内也有新的产品线，比如船舶和家装的

产品，这些会构成国内市场新的收入来源。

**Q4: 福船图纸的客户群里有哪些?**

答: 涉及需要跟船级社进行审图交互的企业, 都会成为我们的目标客户。

**Q5: 为什么选择船舶企业, 而不是其他的行业, 比如飞机等?**

答: 中国船级社是我们长期以来的核心客户, 有审核船舶图纸信息化方面的需求。因此, 根据对方的需求我们研发了福昕船舶图纸管理系统。

**Q6: 中美脱钩对我们会造成什么影响?**

答: 我们在国外已经经营了十几年, 并没有感受到这方面的明显影响。尽管我们无法预测极端情况的发生, 但我们正在积极发展国内、欧洲、东南亚等各个区域市场, 以降低地缘政治带来的风险。目前来看, 海外的整体经营情况相对平稳, 公司 60% 的收入来自北美区域。

**Q7: 国内的盗版问题是否有所改善?**

答: 现在整体趋势是朝明朗的方向发展, 我们可以看到新一代的年轻用户群体更具有正版意识, 我们对正版化发展有信心。

➤ **2023 年 5 月 15 日**

**Q1、您好, 请问公司在 AI 方面, 后续会有哪些产品, 譬如 Chat GPT 会不会介入已有的全系列的产品中? 在国内, OFD 方面前景如何, 是否会加大投入?**

答: 尊敬的投资者, 您好。公司于 2023 年 4 月 25 日在海外版 PDF Editor Cloud (在线编辑器) 上集成 Chat GPT, 并利用 Editor Cloud 快速迭代的优势, 不断改进产品, 将视情况接入 PC 端的产品中。OFD 产品系由公司的参股公司福昕鲲鹏独立经营。感谢您的关注!

**Q2、请问最新股东人数是多少?**

答: 您好。根据信息披露公平原则, 公司在定期报告中披露对应期末时点的股东人数信息。此外, 根据《公司法》及《公司章程》的相关规定, 公司股东有查询股东名册的权利, 股东查阅时, 应提供证明其持有公司股份的种类以及持股数量的书面文件, 公司经核实股东身份后按照股东的要求予以提供。感谢您的关注!

**Q3、这几年公司主营 PDF 业务增长速度逐年下降, 竞争对手越来越多, 收入是不是到了天花板? 咱们在这方便还有没有技术提升空间, 性能是否可以做到超越 Adobe 的可能, 甚至便利性能接近甚至达到流式文档水平? 我**

	<p><b>相信好的产品才是根本。</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好。公司近年来 PDF 业务收入增速放缓，系因新冠疫情和公司加速转订阅等原因导致。参考业内主要厂商 Adobe 2022 年的 DC 业务实现了 23 亿美元的收入和 20% 的收入增速，PDF 软件依然有着良好的市场空间。</p> <p>公司长期致力于 PDF 核心技术及主要产品的打磨，持续迭代升级，完善产品功能，丰富产品矩阵。2023 年 4 月，公司发布海外版云产品 PDF Editor Cloud 的最新版本，该版本集成了 AIGC 技术，可实现 PDF 文档总结、内容改写、实时问答等智能文档服务功能。在新产品上，围绕 PDF 核心技术，我们发布了电子签章服务、福昕船舶图纸管理系统、福昕家装等面向垂直市场的具有更高附加值的产品。感谢您的关注！</p> <p><b>Q4、市面上做家装设计软件的公司不少。这个行业一方面要计算机方面的人才，另一方还需要家装设计经验丰富的场景人才，投入成本很高，同时获取客户的流量成本也非常高(无论是收购还是自己培养)，会消耗大量现金。参考相关公司，五年内能够实现现金流为正都很困难。咱们公司在这方面都有那些计划，如预计投入多少现金，预计多久现金流为正，是否有并购？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好。公司计划不断完善产品，以良好的产品性能和用户体验吸引用户，待产品完善后将在福州率先进行地推，待商业模式基本成型后再进行推广，因此对现金流的消耗是可控的。感谢您的关注！</p> <p><b>Q5、您好请问福昕在 SaaS 转型中吸引客户从买断向订阅转型的核心要点是什么？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好。当前 PDF 领域面向 B 端客户的主要厂商大部分已经完成了订阅转型，市场已普遍接受了订阅模式。公司提供给客户优质的 PDF 编辑器产品和服务。公司在订阅转型后仍保持了性价比高的价格优势。公司将继续通过增加更多云服务功能，以产品转型的方式带动订阅转型。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无