

福建福昕软件开发股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2024年4月)

股票简称：福昕软件

股票代码：688095

编号：2024-003

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)
参与投资者名称	兴业证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、国投证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、申万宏源证券有限公司、国泰君安证券股份有限公司、中欧基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、海富通基金管理有限公司、广发基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、百年保险资产管理有限责任公司等
时间	2024年4月29日 16:00-17:00
地点	通讯会议
公司接待人员姓名	董事长、总裁：熊雨前先生 财务总监、董事会秘书：李蔚岚女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、经营情况介绍</p> <p>公司2023年度和2024年度发展的重点依然为双转型。2023年，公司核心产品集成AIGC，AI能力明显提升，助推公司订阅转型的进度。</p> <p>(一) 业绩回顾</p> <p>公司营业收入增速整体受到了订阅转型的影响。2023年，公司实现营业收入6.11亿，同比增幅5.33%，剔除外汇波动的影响后，同比增幅0.66%。但用于衡量公司转型期业务量的指标年度综合业务额达到8.5亿元，同比增长20.05%，公司的整体业务规模恢复了较快的增长水平。</p> <p>2024年一季度，公司实现营收1.69亿元，同比增幅16.87%，剔除外汇波动的影响后，同比增幅约13.14%。订阅转型的效果逐步呈现。</p> <p>费用管控方面，公司最主要的开支是人工成本，由于公司2023年人员规模有所增长，从2022年末的818人，增加至2023年末的924人，导</p>

致公司的费用增长。增长的人员主要投入在新产品的研发、开拓，销售渠道建设，以及加强海外运营管理方面。基于 2023 年公司已经将各个业务条线的人员配置得较为完备了，同时公司通过投资信息化工具、AI 工具等方式，提升内部管理效率与研发效率，进而期待实现保持现有团队规模的情况下，依旧能够满足业务增长的人力资源需求，严控人员增长，控制费用支出。

在费用增长、联营企业投资亏损及收购的公司未达业绩承诺导致计提商誉减值的共同影响下，公司 2023 年净利润亏损较大。然而，在订阅转型成效逐步释放带来的正面作用下，2024 年一季度，公司的净利润亏损情况开始收窄，同比收窄了 6.47%。

公司 2023 年度的经营活动现金流总流出-3,766.56 万元，但逐季度优化，第四季度单季度的经营活动现金净流入 809 万元。每年一季度都是公司现金流出最大的季度，由于公司的主要成本是人力成本，因此一季度发放年终奖导致现金支出较大，同时一季度公司还会集中支出软件授权费等费用。因此，公司 2024 年一季度经营活动产生的现金流量为净流出 4,606.07 万元。

（二）区域市场概况

就主要区域市场来看，北美市场依旧是公司的主要市场，占比过半，2023 年营收占比 56.53%，同比增长 0.34%；2024 年一季度营收占比 54.80%，同比增长 11.01%。欧洲市场的营收占比持续提升，2023 年占比 23.57%，同比增长 19.45%，2024 年一季度占比 25.65%，同比增长 25.97%。中国大陆市场 2023 年营收占比 10.55%，同比增长 14.58%；2024 年一季度营收占比 8.54%，同比增长 3.65%。

（三）双转型进展

1、订阅转型

订阅转型方面，ARR（年度经常性收入）持续稳定增长，2023 年末实现 ARR2.50 亿元，较 2022 年末增长 80.60%。至 2024 年 Q1，公司 ARR 已累积至 2.81 亿元，单季度增长 3,073.46 万，较上年同期单季度净增长额 2,180.65 万元增长了 41%。在订阅收入上，2023 年订阅收入占比 35.36%，2024 年一季度占比 44.07%，同比增长 73.30%，订阅收入占比平稳提升。

2、渠道转型

渠道转型方面也取得良好进展。2023 年渠道收入占比 34.01%，同比

增长 22.39%；2024 年一季度渠道收入占比 37.44%，同比增长 49.01%。各主要区域市场的渠道收入都呈现稳定增长，其中：北美市场 2023 年的渠道收入同比增长 8.55%，2024 年一季度同比增长 48.41%；欧洲市场 2023 年的渠道收入同比增长 59.53%，2024 年一季度同比增长 35.37%；中国市场 2023 年的渠道收入同比增长 45.45%，2024 年一季度同比增长 37.63%。

（四）战略并购

2024 年 4 月，公司收购福昕鲲鹏部分股权，将福昕鲲鹏并入公司报表，实现 OFD 与 PDF 双版式协同发展。此举将进一步扩大公司在国内市场的业务版图，强化公司在国内版式文档领域的竞争力。由于信创的周期性波动影响，福昕鲲鹏在过去两年面临经营压力，福昕收购后，将与鲲鹏进行全面整合，优化资源配置，降本增效。

（五）研发及其他进展

研发上，公司核心产品 PDF 编辑器的 AI 能力持续提升，后续将有更多的 AI 功能上线。公司也在规划全新的产品升级，并确保用户得到全面的产品和功能支持的情况下，再次优化和提升用户体验。在产品力和影响力上，公司也取得良好成绩。面向企业用户的全球知名软件评测平台 G2.com 评选公司为 2024 年度全球最佳软件公司，公司在百强名单中位列第 53 位，也是除 Adobe 外，唯一一家上榜的 PDF 厂商。

二、董事长分享

2022 年下半年，公司启动订阅优先和渠道优先的双转型战略，在短期内给公司带来了表观收入增速放缓的影响。基于双转型已取得的良好进展，公司预计从今年开始，双转型的负面影响将逐渐减弱，而正面影响则逐步上升：

订阅转型方面，2023 年末，公司订阅收入占比达 35.36%，2024 年一季度达 44.07%。2023 年末，公司 ARR（年度经常性收入）累计 2.5 亿元，2024 年一季度累计 2.81 亿元，公司核心产品的订阅续费率一直稳定在 90% 以上，因此，前述滚动积累的 ARR 将有效转化为公司相当可观的可重复收入。

渠道转型方面，渠道收入持续提升，且增速强劲，占营业收入的比例在 2024 年一季度已达 37.44%。尽管渠道转型需要公司对渠道进行一定让利以及会产生相应的合作费用，但经过前期对渠道的投入，越来越多渠道逐渐习得了销售公司产品的技巧，并广泛认可公司的服务和产品，公司在

渠道的品牌效应逐渐建立，与渠道伙伴的合作模式亦日趋成熟。渠道销售公司产品的积极性帮助公司持续新增客户，相信未来能进一步扩大公司的销售半径，不断为公司带来新的商机。

订阅转型和渠道转型相辅相成，公司通过渠道获得新用户，而订阅和持续的产品提升又为公司带来了新收入，双转型有效地驱动了公司的业务增长形成正向循环。因此，随着双转型的持续深入，未来对公司收入的拉动作用将会逐渐释放。

三、问答环节

Q1、公司在订阅和渠道双转型方面均取得卓有成效的进展，今年公司的战略重心是倾向收获更好的财务目标，还是仍然会加大马力推进战略转型，亦或是取其中的状态？今年公司对订阅和渠道的收入占比有何展望？

答：公司今年仍将继续全力推动订阅和渠道的双转型，我们认为在订阅和渠道的收入占比方面均有提升的空间。

订阅转型方面，今年的目标是希望订阅收入占比能达到 50%以及 ARR 的绝对值金额依然能加速提升。

渠道转型方面，渠道收入占比提升虽然相对较为缓慢，但我们的长期目标依然是争取主要收入来源于渠道，公司规划未来两年内来自渠道收入的占比提升至 50%。

基于今年仍然是深化双转型的完整年度，因此，我们预测表观收入的增长仍然会面临一定压力。

Q2、公司预计面向不同区域市场的商机增速如何？

答：1、从增速来看，欧洲区域在 2023 年表现不俗，主要得益于渠道转型步伐加快。由于欧洲具有国家与地区较为分散的特点，故产品销售更依赖于渠道，渠道转型的推动及见效更快。

2、在亚太区域，特别是东南亚，随着公司加大在该区域的市场推广与宣传力度，公司逐渐树立起品牌认知度，渠道拓展成效也较为明显。

3、北美区域作为公司的主要销售区域，其绝对值金额增长依然领先，但由于其业务基数较大，因此增幅较小。

4、在中国市场，公司希望通过与福昕鲲鹏的有效整合，能为国内市场带来更快的收入增速。从财务层面看，福昕鲲鹏前期受到信创的周期性波动影响，收入不达预期，但在收购后，将与公司的核心产品有效整合，故预计收入能有稳定的发展。在福昕鲲鹏的成本控制方面，目前公司也在继

续推动其人力资源的调配与优化的工作，让其日常经营能尽快达到盈亏平衡。从战略角度来看，本次收购，消除了 PDF 与 OFD 在版式文档领域中已存在的及潜在的竞争可能性。公司作为参与了 OFD 标准制定并贡献了大量提案的版式文档厂商，有信心通过对福昕鲲鹏的收购来实现双版式文档的协同发展。

Q3、海外市场仍为公司的基本盘，公司并没有选择专注于海外市场的开拓，而是加大对国内市场的投入，具体考量是什么？

答：公司在海外市场经营多年，经过多年的市场探索与充分的行业竞争，已实现在海外的运营、市场、研发等各方面都相对成熟，公司在海外市场的持续拓展也建立起较大优势。同时，作为一家全球化运营的企业，瞬息万变的国际局势给公司带来一定潜在的国际地缘政治风险。基于在战略层面对公司长远发展的前瞻性考量，公司因此规划在区域市场发展的进一步多元化。

除了在既有的北美及欧洲两大主要区域市场投入发展力量外，公司也加大资源投入对东南亚、南美、中亚及非洲等市场的拓展。

国内市场也是公司全球业务版图的重要组成部分，且对比全球其他区域市场，公司在国内市场更具有天然优势。为此，公司也倾力在国内市场进行投入。在国内市场布局的过程中，公司将充分考虑投入产出比，并采取对应的举措。例如，对于福昕鲲鹏的并购，并购后公司将大幅降低其运营成本，以提高投资回报率。对于公司的新研发项目，公司建立了严格的项目/产品评估机制，并遵循评估机制定期对新项目/新产品进行评估，如新项目/新产品的研发进展或投资回报率未达预期，公司将会降低相关投入，或是寻求外部资源进行合作投入。另外，公司也会继续寻找合适的投资标的来发展国内市场。公司在外延式发展的过程中，会严格遵守对公司和投资者进行利益保护的原则，确保达到最优的投资回报。

Q4、公司客户对使用 AI 功能的热情如何？

答：尽管 AI 大模型的演变与发展非常快速，但目前在可靠性、稳定性与准确性方面仍存在提升空间，尤其当前 AI 大模型是基于概率模型，在触及一些比较边缘的情形下容易给用户带来不尽如人意的使用体验。因此，视客户对于 AI 功能的不同期待和看法而定，如果用户对 AI 功能持有正确的认识，仅将其视为助手的角色，在特定的用途上，AI 可以达到帮助用户的目的。但如果用户对 AI 功能持有过高期待，基于目前 AI 大模型还

欠缺更深入的解决问题的能力，则该类用户持续使用 AI 功能的驱动力有待提高。经观测，公司有部分客户对 AI 功能确实有较高的需求，但如要进一步调动更多客户对 AI 功能的使用热情，则有待于 AI 大模型在性能方面的持续提升。

公司认为 AI 大模型在企业环境下的智能文档处理方面会有比较多的应用。后续，公司将通过有效结合 AI 大模型的能力、公司的版面文档分析技术及专业领域知识，打磨出真正契合 B 端客户需求的产品。

Q5、Adobe 发布了针对 AI 助手的定价，后续公司对 AI 相关功能是否有商业化的打算？

答：公司基于产品为先的一贯风格，在现阶段仍然以持续打磨和丰富 AI 助手功能为主，等待合适的商业化时机。

Q6、今年在 AI 功能迭代方面还有哪些规划？

答：公司在 AI 指令操作方面已实现多数常用的功能操作能够通过 AI 对话来实现，后续还将持续提升客户对这方面功能的使用体验。有关提高 AI 在文档内容理解方面的功能也还在持续进展。

Q7、在国内市场的拓展中，如何平衡在通用市场与垂直市场之间的资源分配？

答：在通用市场方面，公司的投入主要在于收购福昕鲲鹏后，与公司的现有业务以及核心技术进行深度整合，为客户提供既能支持 OFD 又能支持 PDF 的产品，在国内市场引领双版式协同的发展。

在垂直市场上，公司的投入重心在于智能文档解决方案。公司需要基于通用产品的核心技术去结合专业领域知识，来实现解决方案契合 B 端客户的需求。智能文档解决方案项目践行的是“通用有基础、提升有空间”的技术路线。公司将先打造一个基础的文档处理平台，该平台在处理文档方面具备一定的功能和准确度，但如需满足特定行业或特定用户在特定应用场景下对于信息准确性的高需求，则需叠加在特定领域下的专业领域知识，以达到 B 端客户对产品质量的高要求，力求对于客户而言在免责意义下的 100%准确率，即公司将对客户在使用智能文档解决方案过程中出现的所有产品问题负责并致力于完全解决。

无论是通用市场的双版式协同，还是垂直市场的智能文档解决方案，公司都在同步推进。但论资源投放，基于公司版式文档业务相对发展成熟，而智能文档解决方案作为公司全新的发展方向，相较之下，公司对智能文

	<p>档解决方案项目的投入会更多一些。</p> <p>Q8、国内外流式文档厂商也有在做类似的智能文档解决方案的产品，怎么看待与这些厂商的短期竞合关系？</p> <p>答：对于流式文档厂商而言，由于流式文档本身包含了文档结构，因此其不涉及对文档结构的分析。如果要流式文档厂商做到对版式文档的版面结构分析，则有相当大的难度。因版式文档呈现的是文档固化后的排版结果，并不带有排版结构。但是数智化办公流里有大量的版式文档，对版式文档的处理需求是大量存在的。</p> <p>版式文档结构分析是公司作为专业 PDF 厂商的专长。公司在此方面已累积了十余年的经验，并成功开发了全球领先的 PDF 转 Office 的技术。公司将整合 PDF 文档解析、光学识别，表格侦测、版面分析、机器深度学习等技术，来达到 B 端客户对智能文档解决方案的质量需求。</p> <p>Q9、公司于 2024 年 1 月份与核心 PC 厂商签署 AI 产品代理协议，这款产品是如何定价的？</p> <p>答：该 AI 产品代理协议的签署，系基于公司的核心 PC 厂商为部署其自身的 AI 发展战略，提高其客户在软、硬件产品上的 AI 使用体验，因此，公司作为其合作伙伴，为该 PC 厂商提供了授权模式下的 AI 助手版福昕 PDF 编辑器，目前产品价格较之前没有发生变化。</p>
附件清单（如有）	无