

**福建福昕软件开发股份有限公司**  
**首次公开发行股票并在科创板上市**  
**申请文件第二轮审核问询函之回复报告**

保荐机构



(福建省福州市湖东路268号)

## 目录

问题 1：关于收入结构.....	4
问题 2：关于与戴尔合作.....	8
问题 3：关于福昕美国.....	12
问题 4：关于订阅模式.....	16
问题 5：关于销售模式.....	19
问题 6：关于境外投资.....	20
问题 7：关于风险因素.....	23
问题 8：关于信息披露.....	24

## 上海证券交易所：

贵所于 2020 年 6 月 1 日出具的上证科审（审核）【2020】287 号《关于福建福昕软件开发股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（简称“问询函”）已收悉，兴业证券股份有限公司作为保荐人（主承销商），与发行人、发行人律师及申报会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

保荐机构对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项）进行了逐项核查，确认并保证其真实、完整、准确。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

本回复报告的字体：

黑体：	问询函所列问题
宋体：	对问询函所列问题的回复
楷体：	对招股说明书的引用
楷体加粗：	对招股说明书的修改

## 问题 1：关于收入结构

根据首轮问询回复，公司编辑器及阅读器产品，报告期各期机构客户收入分别为7,673.97万元、11,027.73万元和17,718.90万元，客户数量分别为18,746、19,743和31,028。代理商销售收入分别为2,512.55万元、4,053.05万元和7,205.16万元，客户数量分别为73、77、70。

请发行人说明：（1）机构客户在2019年大幅增长的原因，结合产品销售单价在报告期内无明显变动，分析收入与客户数量变动趋势不一致的原因；（2）代理商数量变化与代理销售收入变动趋势不一致的原因，代理商收入增速较快的合理性。

请申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人情况说明

（一）机构客户在2019年大幅增长的原因，结合产品销售单价在报告期内无明显变动，分析收入与客户数量变动趋势不一致的原因

##### 1、机构客户在2019年大幅增长的原因

报告期内，公司编辑器及阅读器产品机构客户的销售情况如下：

客户类型	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额	变动	金额	变动	金额
机构	收入（万元）	17,718.90	60.68%	11,027.73	43.70%	7,673.97
	客户数量	31,028	57.16%	19,743	5.32%	18,746

PDF 编辑器产品的机构客户 2019 年度较上年度收入增加了 6,691.17 万元，主要由于：（1）PDF 编辑器产品的市场知名度逐渐增长，产品及服务不断完善，取得了良好的市场效应，客户数量较上年增长 57.16%；（2）2019 年公司积极拓展与大客户的合作，仅加拿大共享服务局、康菲石油及 ATKINS LIMITED 三个客户在 2019 年就实现销售收入 1,679.05 万元，较 2018 年度来自这三个客户的收入增加了 1,588.68 万元，占 2019 年机构客户新增收入的 23.74%。

##### 2、收入与客户数量变动趋势不一致的原因

(1) 报告期内，公司编辑器及阅读器产品机构客户按当年实现的收入区间分布情况如下：

客户收入区间	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入（万元）	客户数量	收入（万元）	客户数量	收入（万元）	客户数量
1 万以下	4,741.27	28,441	3,230.32	17,973	2,672.64	17,520
1-10 万	6,062.05	2,392	4,074.07	1,633	2,900.62	1,137
10-50 万	3,314.21	172	2,345.25	122	1,482.73	80
50-100 万	937.39	13	724.34	10	498.09	8
100-500 万	1,634.97	9	653.75	5	119.89	1
500 万以上	1,029.01	1	-	-	-	-
合计	<b>17,718.90</b>	<b>31,028</b>	<b>11,027.73</b>	<b>19,743</b>	<b>7,673.97</b>	<b>18,746</b>

报告期内收入金额在 1 万元以下的客户数量占比分别为 93.46%、91.03%、91.66%，而该区间的销售收入占比仅分别为 34.83%、29.29%、26.76%，公司销售收入的增长主要来源于订单金额 1 万元以上的客户，而该部分客户的数量又相对较少。

(2) 就 2018 年及 2019 年度较上年同期，发行人编辑器及阅读器产品的机构客户按收入区间分布的增长情况进一步分析如下：

客户收入区间	2019 年度				2018 年度			
	收入增长金额（万元）	收入增长占比	客户增长数量	客户数量增长占比	收入增长金额（万元）	收入增长占比（%）	客户增长数量	客户数量增长占比
1 万以下	1,510.95	13.70%	10,468	53.02%	557.68	7.27%	453	2.42%
1-10 万	1,987.99	18.03%	759	3.84%	1,173.45	15.29%	496	2.65%
10-50 万	968.96	8.79%	50	0.25%	862.51	11.24%	42	0.22%
50-100 万	213.06	1.93%	3	0.02%	226.25	2.95%	2	0.01%
100-500 万	981.22	8.90%	4	0.02%	533.86	6.96%	4	0.02%
500 万以上	1,029.01	9.33%	1	0.01%	-	-	-	-
汇总	<b>6,691.17</b>	<b>60.68%</b>	<b>11,285</b>	<b>57.16%</b>	<b>3,353.75</b>	<b>43.70%</b>	<b>997</b>	<b>5.32%</b>

注：收入增长占比（%）=收入增长金额/上年度总收入；客户数量增长占比=客户增长数量/上年总客户数量。

2018 年度，PDF 编辑器产品机构客户数量较上年仅增长 5.32%，而收入增

长为 43.70%，其中，36.43%的增长来自于收入 1 万以上客户，而这部分客户数量仅增长 2.9%，即 2018 年收入的增长主要源于大额订单客户所带来的收入金额的增加。

2019 年度，PDF 编辑器产品机构客户数量较上年增长 57.16%，而收入增长为 60.68%。其中，收入 1 万以下的客户数量增长比例为 53.02%，而收入仅增长 13.70%，即随着公司产品市场知名度逐渐增长，客户群体扩大，特别是订单金额较小的客户数量增长更为明显，但该部分客户对收入的贡献有限。而收入 1 万以上的客户数量仅增长 4.14%，对收入增长的贡献达 46.97%。

因此，公司来自机构客户的收入与客户数量变化不一致，主要由于机构客户的大额订单增加，为公司收入增长的主要原因；同时随着公司知名度的提高，公司产品的客户覆盖范围扩大，带来小额订单客户数量的增加，成为公司客户数量增长的主要原因。

## （二）代理商数量变化与代理销售收入变动趋势不一致的原因，代理商收入增速较快的合理性

报告期内，公司编辑器及阅读器产品代理商的销售情况如下：

客户类型	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额	变动	金额	变动	金额
代理商	收入（万元）	7,205.16	77.77%	4,053.05	61.31%	2,512.55
	客户数量	70	-9.09%	77	5.48%	73

报告期内由于随着发行人知名度和市场口碑的提高，更多的客户通过代理商购买福昕的相关产品。发行人在代理模式下的客户集中度较高，报告期内编辑器及阅读器产品的前五大代理商收入占比分别为 51.93%、54.74%和 77.39%，收入变动主要与几个大型代理商的销售情况密切相关。

2018 年公司编辑器及阅读器产品代理商的收入较上年增加 1,540.5 万元，其中，来自 2018 年新增代理商戴尔的收入为 1,230.55 万元，原代理商 Synnex 在 18 年的收入增长为 171.90 万元，二者合计 1,402.45 万元，占 2018 年代理商收入增长的 91.04%。除戴尔外，2018 年新增 6 个代理商，减少 3 个代理商，收入净

增加 108.56 万元，对收入的增长贡献不大。

2019 年公司编辑器及阅读器产品代理商的收入较上年增加 3,152.11 万元，其中，来自戴尔、Synnex、Insight 的收入增长分别为 2,156.98 万元、610.18 万元、306.79 万元，三者合计 3,073.94 万元，占 2019 年代理商收入增长的 97.52%。2019 年新增 1 个代理商，减少 8 个代理商，由于 2019 年减少的都是小型代理商，对收入的影响有限，因此虽然代理商数量下降，但由于大型代理商的收入上涨，代理商整体收入仍然大幅增长。

2018 年戴尔成为公司代理商，公司通过戴尔渠道销售公司的软件产品。由于戴尔拥有良好的商业信用，与众多的企业保持了长期的合作关系，并且与公司签订了市场开发协议，对福昕的产品进行主动推广，因此对公司收入增长的贡献明显。

## 二、中介机构核查意见

### 1、申报会计师履行了以下核查程序：

(1) 访谈发行人管理层及相关业务部门负责人，了解编辑器及阅读器产品收入增长的原因、收入与客户数量变动趋势的合理性等；

(2) 获取销售清单，对编辑器及阅读器产品销售的客户收入、区间分布等进行重新统计，并对客户收入与数量的变动进行合理性分析；

(3) 获取加拿大共享服务局、ATKINS LIMITED 等大型机构客户及 DELL、Synnex、Insight 等大型代理商的销售合同，分析其商业条款及与公司的合作模式。

### 2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

- (1) PDF 编辑器及阅读器产品机构客户收入在 2019 年大幅增长是合理的；
- (2) PDF 编辑器及阅读器产品机构收入与客户数量变动趋势不一致是合理的；
- (3) PDF 编辑器及阅读器产品代理商数量变化与代理销售收入变动趋势不

一致、代理商收入增速较快是合理的。

## 问题 2：关于与戴尔合作

根据首轮问询回复，为实现销售的及时性与便捷性，公司在可控的环境下向戴尔提供可生成激活序列号的权限，根据戴尔定期发回的销售清单确认销售收入，并按照销售清单的金额收款。戴尔与公司在签署软件授权协议的同时，还签订了市场开发协议，即约定双方建立市场开发基金，主要用于戴尔的销售渠道开发。

请发行人进一步说明：（1）“可控的环境”的含义，戴尔自主生成激活序列号，发行人是否可以验证戴尔向终端客户的销售情况，包括终端客户、销售数量等，与戴尔定期发回的销售清单的销售情况是否匹配；（2）发行人向戴尔销售产品的定价方式，其定价与向其他代理商销售是否存在差异；（3）双方建立市场开发基金的具体合作机制，是否由发行人预付启动资金、市场销售活动费等给戴尔，发行人相关支出的会计处理方式，发行人向戴尔支付推广服务费的预算管理；（4）发行人是否实际履行过对戴尔审计的权利，如有，请说明戴尔提供的销售清单是否存在异常。

### 【回复】

1、“可控的环境”的含义，戴尔自主生成激活序列号，发行人是否可以验证戴尔向终端客户的销售情况，包括终端客户、销售数量等，与戴尔定期发回的销售清单的销售情况是否匹配

#### （1）“可控环境”的含义

由于戴尔渠道销量较大，发行人与戴尔合作时为提高双方效率，发行人为戴尔提供了产品激活序列号系统的序列号生成接口，即戴尔可以连接到发行人的服务器生成产品序列号。

“可控环境”指的是发行人能够对通过该接口生成的产品序列号实现完整的控制。包括：

①序列号的生成在发行人的服务器完成，发行人能够实时取得生成激活序列

号的情况，包括生成时间、版本、数量和具体序列号编号等。

②生成的序列号需要经由福昕的激活服务器验证后才能够完成激活程序；

③发行人能够随时终止序列号的激活权限。

综上，发行人对序列号具有足够的控制管理。

## **(2) 戴尔发回销售清单与戴尔产品激活情况的比较**

发行人根据戴尔生成的序列号的情况与戴尔提供的销售记录进行了对比及匹配，匹配情况如下：

①报告期内，戴尔生成的序列号数量多于销售给戴尔的产品数量，主要由于：

A、戴尔为提高销售管理效率，会提前生成部分序列号以备后续销售使用，但实际结算根据最终销售情况确认；

B、部分客户存在序列号因某些原因无法激活，向戴尔更换序列号的情形，因此存在部分退回序列号的情形。

该情形符合发行人与戴尔合作的实际情况。

②戴尔销售产品的激活数量低于其向发行人提供的销售清单的数量，主要由于：

A、客户通过戴尔渠道购买产品的主要形式为在购买戴尔电脑设备的同时以优惠价格购买装机配套的软件产品，若未在购买设备的同时选配，则客户无法享受优惠价格。因此部分客户在购买戴尔电脑设备时会配套采购发行人的软件产品以备需要时使用，但并不一定会在取得电脑后立刻激活软件。

B、部分戴尔的客户为机构客户，由于部分机构客户存在隐私等因素的考虑，要求设备不能够联网激活，因此客户凭序列号向发行人客服请求更换激活序列号为离线激活文件。

③2019年度激活数量占比较低的原因

发行人2019年度向戴尔销售的序列号的激活数量占当年销售数量比例相对较低，主要由于发行人通过戴尔渠道销售的软件产品主要随戴尔电脑销售，根据

使用习惯的不同，电脑用户的购买者不会立刻使用并激活所有的软件，软件激活通常存在一定的滞后性。

综上，戴尔销售产品的最终激活次数小于戴尔发回的销售记录符合发行人与戴尔合作的业务模式，戴尔不存在抬高销售数量的动机，因此发行人通过戴尔渠道销售产品的记录不存在重大异常的情形。

## 2、发行人向戴尔销售产品的定价方式，其定价与向其他代理商销售是否存在差异

### (1) 发行人向戴尔销售产品的主要定价方式

发行人的定价政策主要根据购买数量决定折扣比例，与戴尔合作的结算价格也是参照该方式。

### (2) 与其他代理商的比较情况

发行人对一般代理商定价模式主要为 2 类：

①给予代理商一个基础折扣范围在 5%至 50%之间，根据代理商的信誉、规模、所处市场环境及其市场地位等因素综合确定，个别大额订单另行申请折扣；

②根据单笔订单的数量，可对应不同的折扣。

发行人向戴尔提供的产品主要为按固定的折后价格结算，与其他代理商存在一定差异。除了戴尔渠道的销售量较大之外，发行人采取该方式的主要原因为：

①戴尔公司覆盖的客户主要为戴尔电脑产品的购买客户，且根据约定，折扣仅面向购买戴尔电脑时同时选购的情形，该模式下与发行人现有销售渠道的重叠度较低；

②戴尔有较多机构客户以及专业用户，而戴尔原主要与 Adobe 公司合作，同类产品实现了较高的销售额。2018 年以后出于商业合作等多种原因，开始与发行人合作。通过戴尔公司的渠道，发行人能够高效地覆盖潜在客户；

③与戴尔公司合作有助于公司品牌和影响力的提升。

基于上述原因，发行人向戴尔提供了与一般经销商有所差异的定价方式，但该定

价方式符合发行人提供予大客户的一般定价模式。

**3、双方建立市场开发基金的具体合作机制，是否由发行人预付启动资金、市场销售活动费等给戴尔，发行人相关支出的会计处理方式，发行人向戴尔支付推广服务费的预算管理**

**(1) 市场开发基金的具体合作机制**

发行人与戴尔建立市场开发基金是为了利用戴尔的渠道推广发行人的产品，以达到市场推广的目的。

**(2) 发行人的会计处理方式**

发行人对戴尔市场推广费用的会计处理方式为：

①在发行人预付首期市场推广费用时，将支付的费用确认为预付款项；确认实际发生后，转入销售费用。

②每月末，发行人根据戴尔的市场开发计划预提当月的市场推广费用，当实际收到季度账单后，根据实际费用对计提金额进行调整。

上述会计处理符合企业会计准则的规定。

**(3) 发行人对戴尔市场推广费用的预算管理机制**

发行人对戴尔市场推广活动采取了额度控制、事前审批的方式控制相关预算。

**4、发行人是否实际履行过对戴尔审计的权利，如有，请说明戴尔提供的销售清单是否存在异常**

报告期内，发行人与戴尔合作关系保持良好，且戴尔作为国际知名企业，具备优秀的市场信誉，报告期内发行人来自戴尔的收入大幅上涨。发行人取得戴尔发回的销售记录不存在重大异常的情形，出于保持良好合作关系的角度，发行人未要求对戴尔的销售记录进行审计。

### 问题 3：关于福昕美国

根据首轮问询回复，发行人设立福昕美国目的是开拓美国市场业务，主要负责管理北美地区的销售与服务，并承担部分研发职能，同时也发挥统筹与支持境外各子公司运营的作用。

请发行人说明发行人与福昕美国及其他重要境外子公司之间的转移定价方式和价格确定机制，相关安排是否合规，上市后子公司向母公司分红是否有相关制度安排。

请发行律师核查并发表明确意见。

#### 【回复】

#### 一、发行人情况说明

##### 1、关于发行人内部转移定价

##### (1) 内部转移定价方式和价格确定机制

发行人主要通过境外子公司在全球范围内进行销售，因此公司的内部结算的方式为：发行人以福昕美国作为境外销售结算中心，发行人与福昕美国进行整体结算；福昕美国与境外的其他子公司之间再就具体业务进行结算。具体结算模式如下：

##### ①发行人与福昕美国之间

由于福昕美国承担了整体境外销售及运营管理职能，与发行人之间按照经营成果进行总体结算。发行人根据福昕美国每年的经营情况，与福昕美国约定转移定价的结算金额，报告期各期福昕美国向发行人进行结算的金额分别为 1,030.00 万美元、1,185.00 万美元和 1,508.76 万美元。

福昕美国每年就内部转移定价的情况聘请了专业机构进行复核，以论证转移定价的合理性。Altus Economics Inc.（以下简称“Altus”）分别于 2017 年、2018 年及 2019 年出具了《转移定价报告》，均认为：福昕美国的转移定价结果符合美国国内税收法典（Internal Revenue Code）Section 482 的要求。

根据 Section 482 的要求，Altus 选择了交易净利润法作为衡量转移定价的评

估方法，具体测算方式为：每年度测算美国可比的软件公司过去三年的平均营业利润率区间，与福昕美国的过去三年的平均营业利润率进行对比。根据测算结果，福昕美国的营业利润率均处于美国同行业公司的平均水平区间内，符合转移定价相关规定的要求。

具体测算结果如下：

项目		2017 年度	2018 年度	2019 年度
美国可比软件公司过去三年平均营业利润率	下四分位数	-1.84%	0.08%	-0.73%
	中等水平	0.13%	2.12%	5.18%
	上四分位数	3.47%	5.49%	8.88%
福昕美国过去三年平均营业利润率		-0.17%	1.87%	4.34%

## ②福昕美国与福昕欧洲之间

### A、业务模式

福昕欧洲代理 Phantom PDF 产品在欧洲区域的销售，由福昕欧洲负责开拓欧洲市场、获取客户，并与终端客户签订合约、收取价款，福昕欧洲按照约定的比例，将其所实现的 Phantom PDF 订单金额的 60% 作为销售分成支付给福昕美国。

### B、转移定价方式

福昕美国与福昕欧洲之间交易定价参考给区域代理商的定价方式，福昕美国给代理商的售价根据区域代理商销售数量的差异给予折扣，根据其提货量、所处市场容量、竞争情况以及成熟度等给予不同的定价。由于欧洲市场已较为成熟，且市场较大，故福昕美国将对福昕欧洲的软件授权费内部结算价确定为订单金额的 60%。

## ③福昕美国与福昕日本之间

### A、业务模式

福昕日本代理 Phantom PDF 以及开发工具与平台等产品在日本区域的销售，由福昕日本负责开拓日本市场、获取客户，并与终端客户签订合约、收取价款，

福昕日本将其所实现的 Phantom PDF 以及开发工具与平台等产品订单金额的 50% 作为销售分成支付给福昕美国。

#### B、转移定价方式

福昕美国与福昕日本之间的交易定价参考给区域代理商的定价方式，由于日本存在语言与文化的差异，福昕日本的管理团队对于市场开拓的贡献度更大，故公司将福昕日本的软件授权费内部结算价确定为订单金额的 50%。

#### ④福昕美国与福昕澳洲之间

##### A、业务模式

福昕澳洲目前负责开发工具与平台业务（以下简称“SDK 业务”）在全球（除中国、日本等地外）的运营，由福昕澳洲的团队负责开发、维护客户，由于历史原因以及部分业务主要为机构客户，其协议主要与福昕美国签订，故相关收入主要确认在福昕美国的账面，因此福昕美国每年根据该项业务所获得订单金额的一定比例，向福昕澳洲支付销售分成。该分成比例 2017-2018 年为 23%，2019 年为 30%。

##### B、转移定价方式

福昕美国与福昕澳洲的转移定价结合两方面的因素综合考虑：①公司内部对销售通路的转移定价为当年获取订单金额的 40% 为基准，参照福昕欧洲在欧洲区域内代销 Phantom PDF 产品，并将 60% 的订单金额作为产品成本支付给福昕美国，福昕欧洲实际留存订单金额的 40%；②由于福昕澳洲负责的 SDK 业务在全球（除中国、日本等地外）范围内代理销售和推广，除福昕澳洲外，在福昕美国仍留存一个团队负责该业务，虽然该团队在收购后已划归福昕澳洲团队管理，但费用仍在福昕美国列支，因此在确定转移定价时，进一步结合了销售费用的列支比例。

2017-2018 年福昕澳洲承担 SDK 业务销售费用的列支占比约为 60%，故福昕美国向福昕澳洲转移定价的支付比例定为当年福昕澳洲所获取订单金额的 23%（参照  $40% * 60%$ ）；2019 年，福昕美国减少了对 SDK 业务的投入，福昕澳洲在该业务的销售费用列支占比提高至 70%，故双方商定调整了 2019 年福昕美国向

福昕澳洲的转移定价支付比例至 30%（参照 40%\*70%）。

## （2）合规性

报告期内，发行人已根据《国家税务总局关于印发〈特别纳税调整实施办法（试行）〉的通知》的规定，向税务部门报送《企业年度关联业务往来报告表》。国家税务总局福州市鼓楼区税务局于 2019 年 10 月 23 日及 2020 年 3 月 18 日出具《纳税证明》，证明发行人在 2016 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日期间，无偷、逃、骗税情况。

根据 Altus 出具的报告期各年度的《转移定价报告》，报告期内，福昕美国的转移定价结果符合美国国内税收法典（Internal Revenue Code）Section 482 的要求。根据境外律师出具的法律意见书，发行人境外控股子公司近三年不存在因转移定价而被税务部门处罚的情况。

综上，发行人与福昕美国及其他重要境外子公司之间的转移定价方式和价格确定机制未违反境内外主要经营实体所在地的法律法规规定。

## 2、上市后子公司向母公司分红是否有相关制度安排

根据境外律师出具的法律意见书，海外子公司的章程中对其分红没有特殊限制，发行人拥有让海外子公司分红的权力，且上述子公司所在国也不存在因外汇管制而导致的分红障碍，发行人可以确保其子公司在符合相关法律法规规定的前提下向公司进行利润分配。

发行人就其子公司利润分配事项作出《关于子公司利润分配的承诺》：“本公司的各子公司均有义务确保并完整配合本公司利润分配政策的执行，本公司将促使各级子公司根据本公司的需求向本公司分配利润，以确保本公司有能力实施当年的利润分配方案；本公司作为下属子公司福昕美国、福昕欧洲、福昕澳洲、CVision 的唯一股东（直接或间接层面），该等子公司的利润分配事宜可由本公司自主决定；本公司作为福昕日本的间接控股股东，能对该公司的利润分配事宜施加重大影响；本公司作为福昕网络、福昕互联持股超过三分之二的股东，有权决定该等公司的利润分配事宜。若未来相关国家法律法规发生变化，本公司将及时根据法律规定对相关子公司的公司章程进行修订，以确保相关子公司的利润分

配制度符合相关国家法律法规的要求，并确保本公司有能力实施当年的利润分配方案。”

综上，发行人已建立良好制度并作出承诺，各子公司均有义务确保并完整配合本公司利润分配政策的执行，发行人有能力确保其子公司在符合相关法律法规规定的前提下向发行人进行利润分配。

## 二、中介机构核查意见

(一) 发行人律师履行了以下核查程序：

(1) 取得并查阅了发行人报告期内向税务部门报送的《企业年度关联业务往来报告表》；

(2) 取得并查阅了国家税务总局福州市鼓楼区税务局出具的《纳税证明》；

(3) 登录国家税务总局福建省税务局 (<http://fujian.chinatax.gov.cn/>) 进行公开信息检索；

(4) 取得并查阅了Altus出具的《转移定价报告》；

(5) 取得并查阅了境外律师出具的法律意见书；

(6) 访谈发行人实际控制人及财务负责人；

(7) 取得并查阅了境外子公司的公司章程；

(8) 取得并查阅了发行人的《利润分配管理制度》；

(9) 取得发行人出具的《关于子公司利润分配的承诺》。

(二) 核查结论

经核查，发行人律师认为：

发行人与福昕美国及其他重要境外子公司之间的转移定价方式和价格确定机制未违反境内外主要经营实体所在地的法律法规规定。

发行人已建立良好制度并作出承诺，各子公司均有义务确保并完整配合本公司利润分配政策的执行，发行人有能力确保其子公司在符合相关法律法规规定的前提下向发行人进行利润分配。

## 问题 4：关于订阅模式

4.1 发行人Phantom PDF产品订阅模式下，2020年5月前后美国地区、欧洲地区按年订阅价格上涨幅度较大，其中标准版分别从95.88美元、95.88欧元上涨至143.88美元、143.88欧元。请发行人说明2020年5月价格大幅上涨的原因、合理性，对销售量的影响。

**【回复】**

经过多年发展，公司的产品已日趋完善，产品的竞争力不断提高，因此公司根据产品竞争力以及市场情况，逐年提高了产品售价。

经历两年半的研发，2020年5月，公司发布Phantom PDF V10.0，新版本增加了企业部署和维护管理功能、更多复杂表单的支持功能以及更好地适配高分辨率的显示器等多项功能，产品功能进一步提升，同时在订阅模式下，用户还可以享受免费升级以及优先的支持服务。基于产品的升级，公司调高该产品的订阅价格进行市场价格测试。2020年6月，根据价格测试的情况，公司重新调整了最终订阅模式下的定价，调整后标准版按年订阅调整为99美元、99欧元，商业版按年订阅价格调整为132美元、132欧元。

4.2 根据招股书及问询回复，服务订阅模式是软件产业快速发展的一种新型盈利模式。Adobe作为全球最大的PDF电子文档软件产品提供商，已经完全采用订阅模式。报告期内，发行人PDF编辑器产品永久授权销售收入占比为93.59%、88.82%和86.19%，订阅模式收入占比较低。

请发行人补充披露：（1）结合订阅模式的特点，以及行业领先企业已向服务订阅模式转型的情况，补充披露发行人仍主要采用永久授权销售模式的原因，是否受制于发行人产品的竞争力，若是，请充分提示相关风险；（2）行业领先企业已向服务订阅模式转型，对发行人业务的影响。

**【回复】**

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”、“三、发行人的销售情况和主要客户”之“4、主要产品或服务的价格变动情况”中补充披露如下：

“④公司现阶段销售主要以永久授权模式为主的原因

就软件产品目前阶段而言，订阅模式与永久授权模式主要为定价模式上的差异，订阅模式下客户按期间付费可以享受更便捷的升级服务和优先支持服务，而永久授权模式下则一次性付费，若有升级及支持服务需求的客户另行购买相关服务。目前行业领先企业转换为订阅模式，为其经营策略变化单方面终止提供永久授权模式，而并非所有的客户均主动转移至订阅模式。

对于公司而言，公司希望能够从多方面满足客户需求，因此公司同时提供永久授权模式以及订阅模式供客户自由选择。

报告期内，公司销售以永久授权模式为主，主要原因为：

A、多数客户希望能够自主根据需求掌握支付软件授权费用的期限，自主选择是否购买下一版本的软件产品，具有主动权。而在订阅模式下客户必须要定期支付费用才能够持续使用软件，相对成本更高，因此较多客户仍倾向于采用永久授权的模式；

B、永久授权模式下的软件采购通常作为资本性支出，而订阅模式则通常列入费用性支出，故较多客户出于自身预算以及对财务报表影响的考虑，仍倾向于采用永久授权模式。

C、永久授权模式也是目前公司和最大竞争对手差异化销售的一个阶段性的措施。

因此公司现阶段销售仍主要以永久授权模式为主。”

## 2、行业领先企业向订阅模式转型对发行人业务的影响

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”、“三、发行人的销售情况和主要客户”之“4、主要产品或服务的价格变动情况”中补充披露如下：

### “⑤行业领先企业向订阅模式转型对发行人业务的影响

PDF行业占据市场份额较大的企业主要为Adobe公司，Adobe公司已完成了向订阅模式的转型，不提供永久授权模式。但市场上仍有较多的客户存在采用永久授权模式的需求，行业领先企业的转型不会对公司的业务带来负面影响，但部分存在永久授权模式需求的客户可能转而寻找替代产品，为发行人业务的拓展带来了额外机会。”

## 问题 5：关于销售模式

根据招股说明书披露，发行人存在非在线商店直接销售模式，报告期内，该模式的销售金额占比较高。

请发行人补充披露：主要采用非在线直接销售模式的原因，该销售模式是否与竞争对手和国内同行业可比公司的通常模式存在差异及原因，是否与发行人的产品竞争力、客户结构相关。

### 【回复】

发行人已于招股说明书“第六节业务与技术”、“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”、“（二）发行人的主要经营模式”之“1、产品销售模式”处补充披露如下：

“报告期内，公司主要根据产品的市场影响力以及客户结构决定销售策略，报告期内以非在线商店直接销售模式为主，代理模式以及官方在线商店销售为辅的销售模式，与同行业竞争对手存在一定差异。主要原因如下：

#### 1) 未主要采用代理模式的原因

软件行业的代理商面向的客户主要为机构客户，因软件产品通常占企业总采购比例较低，且采购频率较低，部分机构为降低管理成本通过软件代理机构购买软件产品。在此模式下，代理机构不会主动进行产品推广，主要根据客户需求购买产品，因此更适合市场知名度高的软件产品。

公司进入PDF行业的时间晚于Adobe，市场知名度以及影响力相对于Adobe公司较弱，因此公司知名度有限的情况下，即通过代理模式获得的客户相对有限。除此外，公司通过直接销售方式能够直接为客户提供更优质的服务以获得更高的用户满意度。

随着公司产品市场知名度的提升，也进一步开拓了与代理商合作的渠道销售模式，2018年度开始与戴尔公司合作，代理销售占比有所增长。

#### 2) 未主要采用官方在线商店销售模式的原因

国内同行业上市公司万兴科技，主要收入为通过网络销售实现，其销售模式与公司存在差异主要由于客户结构的不同。万兴科技的主要客户为个人客户，而公司的产品销售收入主要来源于机构客户。由于官方在线商店销售价格不具弹性，机构客户在批量购买的情况下，通常会直接联系公司进行下单以取得优惠价格，而较少采用在线商店直接下单的方式进行批量购买。

综上所述，非在线商店直接销售的模式公司的主要销售模式，与公司的发展阶段和客户结构的情况匹配。”

## 问题 6：关于境外投资

发行人设立和收购了多家境外子公司。

请发行人说明：境外子公司的设立或收购是否按照《境外投资管理办法》《企业境外投资管理办法》《境外投资项目核准和备案管理办法》等规定，履行了发改委、商务部、外汇等手续，如未办理，相关法律后果及对本次发行上市的影响。

请发行人律师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人情况说明

1、发行人拥有 8 家境外控股子公司，其设立或收购该等境外控股子公司时所办理的境外投资手续如下：

序号	公司名称	项目	商务部门手续	发改部门手续	外汇手续
1	福昕美国	发行人收购福昕美国	商境外投资证第 3500201300004 号《企业境外投资证书》	未办理	业务编号为 35350000201304171295
2	福昕欧洲	福昕美国收购福昕欧洲	境外投资证第 N3500201600090 号《企业境外投资证书》	闽发改外经备[2016]11 号《项目备案通知书》	发行人未直接向标的公司出资，不涉及
3	福昕澳洲	发行人收购福昕澳洲	境外投资证第 N3500201600045 号《企业境外投资证书》	闽发改外经备[2017]38 号《项目备案通知书》	业务编号为 35350000201603243580
4	Sumilux US	福昕美国首次增资	境外投资证第 N3500201500071 号	未办理	发行人未直接向标的公司出

		Sumilux US	《企业境外投资证书》		资，不涉及
		福昕美国收购 Sumilux US 剩余股份	已整改	未办理	发行人未直接向标的公司出资，不涉及
5	CVision	福昕美国收购 CVision	境外投资证第 N3500201700025 号《企业境外投资证书》	闽发改外经备 [2017]37 号《项目备案通知书》	业务编号为 35350000201707316196
6	福昕日本	在发行人收购福昕美国前，福昕日本已经是福昕美国的子公司，因此不涉及相关审批/备案手续			
7	LTUS	在福昕美国收购福昕欧洲前，LTUS 已经是福昕欧洲的子公司，因此不涉及相关审批/备案手续			
8	香港米乐	在福昕美国收购 Sumilux US 前，香港米乐已经是 Sumilux US 的子公司，因此不涉及相关审批/备案手续			

## 2、未办理境外投资手续的情况说明

发行人未就其收购福昕美国以及福昕美国收购 Sumilux US 办理发改委境外投资手续，未及时就福昕美国收购 Sumilux US 剩余股份办理商务境外投资手续。对于上述情形，发行人、保荐机构和发行人律师对福建省发改委和福建省商务厅进行了访谈并取得了确认函，具体情况如下：

(1) 于 2019 年 12 月 10 日与福建省发改委进行访谈，福建省发改委确认，其回复历史上没有对福昕软件进行处罚或采取相关措施或追究其责任，当时未办理发改委备案不会对福昕软件的业务开展造成重大不利影响，未曾收到过第三方针对福昕软件在境外投资管理方面的投诉，也不会因为企业历史上境外投资备案是否存在瑕疵而影响境外投资备案手续的办理。

(2) 于 2019 年 12 月 10 日与福建省商务厅进行访谈，其回复未曾对福昕软件处以行政处罚或行政措施，未收到过第三方针对福昕软件在境外投资管理方面的投诉。

(3) 于 2020 年 1 月 22 日取得了福建省金融工作办公室转递的福建省发改委出具的《关于反馈福昕软件境外投资项目合规情况的函》，经福建省发改委核查，所列 10 个福昕软件境外投资项目均发生于《企业境外投资管理办法》（2017 年国家发展改革委令 11 号）实施以前，尚未发现发行人违反《境外投资项目核准和备案管理办法》（2014 年国家发展改革委员会第 9 号）的情况，福建省发改委未因境外投资事项对发行人实施过行政处罚。

(4) 于 2020 年 2 月 4 日取得了福建省商务厅出具的《福建省商务厅关于福建福昕软件开发股份有限公司境外投资有关情况的函》，米乐网络科技有限公司（“Sumilux US”）未在规定时间内到驻东道国使（领）馆经商处办理报到登记手续，检查结果不合格，其于 2019 年 11 月办理了境外报到登记手续，按要求完成整改，除以上情况，福建省商务厅未发现发行人 6 家境外投资企业在备案管理方面有违法违规行为。

综上，发行人未就其收购福昕美国以及福昕美国收购 Sumilux US 办理发改委境外投资手续，未及时就福昕美国收购 Sumilux US 剩余股份办理商务境外投资手续不构成重大违法违规，不构成本次发行上市的实质性法律障碍。

## 二、中介机构核查意见

(一) 发行人律师履行了以下核查程序：

(1) 查阅了发行人设立或收购境外子公司的发改、商务、外汇审批/备案手续，了解发行人境外投资所履行的相关程序；

(2) 于 2019 年 12 月 10 日与福建省发改委、福建省商务厅进行访谈；

(3) 取得并查阅了福建省发改委于 2020 年 1 月 17 日出具的《关于反馈福昕软件境外投资项目合规情况的函》；

(4) 取得并查阅了福建省商务厅于 2020 年 2 月 4 日出具的《福建省商务厅关于福建福昕软件开发股份有限公司境外投资有关情况的函》；

(5) 登录国家发展和改革委员会（<https://www.ndrc.gov.cn/>）、福建省发展改革委员会（<http://fgw.fujian.gov.cn/>）、福州市发展和改革委员会（<http://fgw.fuzhou.gov.cn/>）、商务部（<http://www.mofcom.gov.cn/>）、福建省商务厅（<http://swt.fujian.gov.cn/>）、福州市商务局（<http://wjf.fuzhou.gov.cn/>）、国家外汇管理局（<http://www.safe.gov.cn/safe/whxzcfxcx/index.html>）、国家外汇管理局福建省分局（<http://www.safe.gov.cn/fujian/xzcfxxgs/index.html>）、中国人民银行（<http://www.pbc.gov.cn>）、信用中国（<http://www.creditchina.gov.cn>）进行公开信息检索；并电话咨询了福州市外管局；

(6) 查阅了发行人及实际控制人出具的说明文件，了解发行人就设立或收

购境外子公司履行的发改部门、商务部门、外汇审批/备案手续的情况，是否曾因未履行相关审批程序而被处以行政处罚。

(7) 取得发行人出具的承诺函。

## (二) 核查结论

经核查，发行人律师认为，发行人未就其收购福昕美国以及福昕美国收购 Sumilux US 办理发改委境外投资手续，未及时就福昕美国收购 Sumilux US 剩余股份办理商务境外投资手续，前述情形不构成重大违法违规，不构成本次发行上市的实质性法律障碍。除此之外，发行人已按照《境外投资管理办法》《企业境外投资管理办法》《境外投资项目核准和备案管理办法》等规定，履行了发改、商务、外汇等部门要求的相关手续。

## 问题 7：关于风险因素

7.1 请发行人：按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第三十四、三十五和三十六条的要求，对“重大事项提示”中的“特别风险提示”部分和“风险因素”章节进行修改，应对风险对发行人的影响程度进行充分揭示，不得包含发行人竞争优势及类似表述。

### 【回复】

发行人已修改招股说明书中“特别风险提示”和“第四节 风险因素”相关内容，修改后披露情况如下：

#### “(一) 海外经营风险

公司目前主要收入来源于美国、欧洲、日本、澳大利亚等地。未来，公司在上述主要销售区域持续进行营销投入之外，将逐步拓展新兴市场，如俄罗斯、巴西、印度等。

若公司在海外市场经营过程中，对当地用户的文化、使用习惯等理解出现偏差，导致产品未能被当地用户广泛接受；或海外市场因各地政治、经济环境发生

变化，导致经营环境恶化，都可能将对公司业务发展产生不利影响。

## （二）市场竞争风险

在国际市场中，国际 PDF 相关的大型软件厂商具备起步早、规模大、资金充足等优势，在市场竞争中，国际大型软件厂商仍处于竞争优势地位，在国内市场上也与公司形成竞争之势。同时，市场上还出现了跨界竞争者，市场竞争格局加剧，可能使公司面临市场竞争风险。”

7.2 根据问询回复，发行人“开发平台与工具”业务收入逐年下降，且受个别大客户收入变化影响较大。如谷歌PDFium开源项目于2017年完成，不再继续产生后续收入。

请发行人充分提示“开发平台与工具”业务依赖大客户的相关风险。

### 【回复】

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、财务风险”中补充“开发平台与工具”业务的大客户影响风险，补充披露如下：

#### “（七）开发工具与平台业务收入受大客户影响存在业绩波动的风险

报告期内，公司的开发工具与平台业务收入分别 5,126.29 万元、5,611.42 万元和 3,889.01 万元，业绩有所波动，主要由于受到谷歌、亚马逊以及微软等大型机构客户订单变化的影响。因此该项业务收入水平受大客户影响较大，存在因大客户收入变化而导致的业绩波动的风险。”

## 问题 8：关于信息披露

8.1 请发行人进一步修改关于公司取得的重要奖项情况的内容，突出权威、重大的奖项。

### 【回复】

发行人已进一步修改招股说明书中“发行人取得的重要奖项”相关内容，在

“第六节 业务与技术”、“七、核心技术与研究开发情况”、“（一）核心技术”之“3、发行人取得的重要奖项”披露修改后公司取得的重要奖项情况如下：

序号	公司荣誉	颁发机构	时间
1	2013 年度福建省科学技术进步奖二等奖（Foxit PhantomPDF V5.0）、2014 年度福建省科学技术进步奖三等奖（Foxit EMB SDK）	福建省人民政府	2014 年 1 月、2014 年 12 月
2	国家火炬计划重点高新技术企业	科技部火炬高技术产业开发中心	2012 年 1 月
3	2015 年度福建名牌产品-Foxit PDF SDK、foxit pdf phantom	福建省人民政府	2016 年 3 月
4	福昕互联 PDF 获第十九届中国国际高新技术成果交易会优秀产品奖	中国国际高新技术成果交易会组委会	2017 年 11 月
5	BRONZE STEVIE WINNERS - Foxit PhantomPDF, Foxit Software's ConnectedPDF	STEVIE	2015 年 8 月、2017 年 6 月
6	Microsoft Gold Independent Software Vendor	Microsoft	2012 年 9 月

8.2 招股说明书中多次出现“发行人作为主要成员之一参与制定了国家OFD版式文档标准”等类似表述。根据问询回复，发行人已全部转让OFD相关知识产权给参股该公司福昕鲲鹏，且未来也没有独立开展OFD相关业务的计划。

请发行人根据业务开展的实际情况，精简参与制定国家OFD版式文档标准等类似表述。

#### 【回复】

发行人在招股说明书中已精简相关表述，并在“第六节 业务与技术”、“二、发行人所处行业的基本情况及其竞争状况”、“（四）发行人产品或服务的市场地位、技术水平及特点、面临的机遇与挑战，以及报告期内的变化和趋势”之“1、发行人产品或服务的市场地位”披露修改后情况如下：

“公司作为国际 PDF 协会主要成员之一，在进行技术创新研发和市场开拓的同时，积极参与我国文档格式标准的制定，曾为国家标准 GB/T33190-2016《电子文件存储与交换格式版式文档》（OFD 版式文档）起草单位之一<sup>注</sup>，对推进我国电子文档格式的自主可控进程起到了重要作用。

注：公司已于2014年将OFD相关知识产权全部转让给福昕鲲鹏，未来没有独立开展OFD

相关业务的计划。”

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为福建福昕软件开发股份有限公司《福建福昕软件开发股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第二轮审核问询函之回复报告》的盖章页）



## 发行人董事长声明

本人承诺本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带法律责任。

董事长：



熊雨前

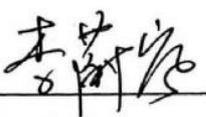
福建福昕软件开发股份有限公司



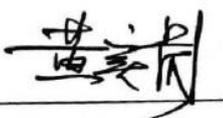
2020年6月4日

（本页无正文，为兴业证券股份有限公司关于《福建福昕软件开发股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第二轮审核问询函之回复报告》的签章页）

保荐代表人：



李蔚岚



黄实彪



## 声明

本人已认真阅读福建福昕软件开发股份有限公司本次问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，反馈意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

  
杨华辉

保荐机构：兴业证券股份有限公司



2020年6月4日