

福建福昕软件开发股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2025年5月)

股票简称：福昕软件

股票代码：688095

编号：2025-002

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	财通证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、中国国际金融股份有限公司、光大证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司、易方达基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、广发基金管理有限公司、中欧基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、天弘基金管理股份有限公司等
时间	2025年5月6日 15:30-16:30
地点	通讯会议
公司接待人员姓名	董事长、总裁：熊雨前先生 财务负责人、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>2024年，公司依托既定的“订阅优先”和“渠道优先”的双转型战略，稳健运营并逐步兑现转型成果。与此同时，在复杂多变的国际形势下，公司也平稳过渡至长远发展的运营分拆新路径：由“福昕国际”和“福昕中国”构成的两大业务体系，在战略规划、人员配置、数据管理、产品研发以及知识产权等多个维度，逐步实现独立运营，落地更符合区域市场特点的发展战略，以期在去全球化的浪潮下更好地合力推动公司在全球业务的高质量发展。</p> <p>(一) 业绩回顾</p> <p>2024年，公司业务拓展良好。随着订阅转型深化，订阅模式下公司的可持续性收入不断累积，公司的收入在2024年有了明显增长，较上年同期增长16.44%，若剔除外汇波动对收入的影响，同比增长15.66%，逐步恢复至公司转型前的收入增速。2025年一季度，公司营业收入同比增幅19.78%，若剔除</p>

外汇波动对收入的影响，同比增长约 19.33%。在一季度，公司并购了上海通办信息服务有限公司（以下简称“通办信息”），为公司国内市场“一横多纵”的战略发展及业务体量的快速扩张注入了强劲动力。今年 2 月份，通办信息正式进入公司合并报表范围。另外，公司于 2024 年 4 月将福昕鲲鹏（北京）信息科技有限公司（以下简称“福昕鲲鹏”）纳入合并范围。由于这两家公司的客户及业务特性，使得其收入通常集中在下半年。因此，一季度公司的收入同比增长主要还是来自于原有业务板块的增长。

净利润方面，公司收入的提升，对于减亏有重要的作用，同时公司净利润在 2024 年转正，主要系由几笔大额的非经常性收益形成。公司扣非后净利润仍有较大亏损，主要由于公司经营策略的调整和政策的变化，导致部分已收购公司的商誉预计需要计提减值准备。若扣除商誉减值准备和股份支付后的公司扣非后净亏损约 0.86 亿元，对比去年同期同口径的扣非后净利润，亏损幅度收窄近 30.55%。2025 年一季度，公司归属于上市公司股东的净利润为 -583.31 万元，亏损同比收窄 45.02%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 -1,396.14 万元，亏损同比收窄 32.41%。若剔除两项收购影响，公司原有业务部分已实现盈亏平衡。

在经营活动现金流净额方面，公司 2024 年全年经营活动净现金流为 -4,699.76 万元，较去年同期 -3,766.56 万元净流出增加 24.78%。若剔除并购企业福昕鲲鹏的影响，公司原有业务板块经营活动产生的现金流同比净流出减少约 34%。今年一季度，公司经营活动现金流量净额为 -5,332.02 万元，同样不考虑收购影响的话，公司原有业务的经营活动现金净流出同口径对比收窄了 21.65%。

（二）双转型进展

1、订阅转型

公司订阅转型按照 2025 年初步收官的原计划顺利推进，至 2024 年末，公司实现 ARR 4.11 亿元，较上年期末增长 64.42%；至 2025 年一季度末，ARR 已累积至 4.52 亿元，较 2024 年末增长 9.81%，单季度 ARR 增幅达 4,035.95 万元，同比增长了 31.32%。2024 年，公司实现年度订阅收入占营业收入比例为 49.31%，2025 年一季度，订阅收入占营收比例为 58.04%，仍保持较大幅的提升。

2、渠道转型

渠道优先方面，2024 年，公司来自渠道的收入占营业收入比例为 41.05%，

同比增长 40.49%。2025 年一季度，该比例提高至 42%，同比增长 34.30%。公司核心 PC 渠道逐渐扭转了去年下半年编辑器收入下滑的情况，在今年一季度得到较好恢复。

（三）区域市场

运营分拆后，更有利于“福昕国际”和“福昕中国”两大业务体系执行更符合自身的差异化发展战略，以特色运营来合力驱动公司的长效发展。福昕国际将聚焦国际市场传统 PDF 版式文档赛道，持续贯彻渠道和订阅的友好模式，赢取更多渠道伙伴的合作，进一步推广订阅模式，提高市场占有率并扩大收入规模，加速 SaaS 模式的全面转型。福昕中国则将实践一条“一横多纵”的多元化发展道路。

从区域市场来看，北美市场收入占比持续下降，但收入规模稳定，今年一季度同比增幅近 15%，较 2024 年的同比增幅提升了约 5 个百分点。欧洲市场虽在季度内有一定波动，但增长势头依旧良好。亚太市场作为新兴市场，一直保持强劲高速的增长趋势。中国市场在“一横多纵”战略的驱动下，未来收入规模增长可期。

（四）核心业务

福昕鲲鹏和通办信息的加入，不仅丰富了公司的产品矩阵，预计也将逐渐改变公司长期的业务格局。为了更加吻合公司目前及长远的业务发展，公司重新划分了业务体系，区分为：版式文档通用产品及服务、智能文档处理平台及应用、数智政务产品及服务三大核心业务。目前，公司仍然以版式文档通用产品及服务的收入为主，通办信息的收入将归类至数智政务产品及服务业务，2025 年开始将成为公司在国内市场重要的业务板块。而福昕智能文档解决方案和福昕鲲鹏的企业级文档解决方案等面向垂类市场的业务，则有望成为公司未来潜在的新增长曲线，与公司传统的 SDK 等产品共同壮大智能文档处理平台及应用业务的规模。

作为产品型的公司，公司一贯秉持研发至上，产品为王的理念，积极拥抱前沿技术并乐于创新。在人工智能全面发展，变革无处不在的时代，公司对 AI 的投入持续而坚定，我们积极部署 AI 优先的产品战略，致力于引领 AI 驱动的智能文档解决方案变革。后续，我们计划全面拥抱 MCP，提升公司核心技术在 Agent 领域的使用，提高产品 Agent 的能力。

二、问答环节

Q1、在现有订阅客户中，大、中、小企业客户的构成情况？有多少是从

原来永久授权客户转换为订阅的？

答：公司的订阅客户以中小型企业客户为主，同时有不少大型客户，例如，加拿大共享服务局，其为公司最大的订阅客户之一。在较为敏感的地缘政治形势下，我们认为当前的客户结构有助于降低公司在海外运营可能面临的潜在风险。

从新增 ARR 的构成来看，目前 ARR 的增长主要来源于新客户开发。订阅转型初期，公司针对购买过维护服务的永久授权客户推出过专项的销售活动，以促进其向订阅模式转型，起到了一定作用。但整体上看，该部分由永久授权转向订阅的客户对公司 ARR 的成长贡献比例有限。

Q2、公司将采取哪些措施来推动订阅收入的持续增长？

答：首先，公司将进一步深化产品云化转型，在人工智能领域持续投入。在智能文档处理赛道，公司在细分功能的开发上具备先发优势，以 PDF 编辑器中的 Smart Commands 功能为例，其也属于 AI Agent 能力的体现，通过自然语言实现编辑器核心能力，不仅提升用户体验，也是公司未来在 AI Agent 架构的关键组件。公司将不断投入产品创新，抓住 AI 智能转型的机遇。

其次，公司也将持续加强全球营销网络布局，重点提升北美以外区域的渠道覆盖能力。几个区域市场中，欧洲的签单量增长良好，公司在中东、亚太等新兴市场的收入亦有快速的增长。未来，公司计划通过开拓更多元的区域市场，以期在推动收入多元增长的同时，有效分散地缘政治风险。

Q3、随着大模型技术的快速迭代，公司在编辑器领域的底层和核心技术壁垒是否将有所削弱？

答：现阶段，大模型主要依赖海量参数中的统计规律进行模式识别和推理运算，但并不具备能够独立完成某个完整工程的能力。以文档处理为例，在 PDF 文档的细节处理上，大模型可以实现对文档的调度、控制以及交互，但并没有实现 PDF 的生成与解析。我们通过大量内部测试发现，大模型对于 PDF 这类包含大量数据、图形图像的复杂文档处理能力仍然较弱。

因此，智能文档处理除了需具备大模型的能力，还必须结合文档分析的能力以及行业领域知识。公司在文档生成、文档编辑、文档理解领域的技术壁垒仍然稳定，这也形成了公司的长期竞争优势。

Q4、针对 AI 的产业趋势，包括近期备受关注的 MCP 协议，公司是否将推出新产品？

答：公司始终认为专业工具软件的能力输出不应局限于 API 的单一模式，

这要求使用者具备专业编程能力，且需要精准的参数调校和指定的接口。为此，公司创新性地推出 Smart Command 功能，通过自然语言交互实现复杂程序控制。MCP 协议的推出与公司理念高度契合，该协议提供了统一的封装标准。公司计划将现有通过 API 输出的专业核心能力进行协议升级，实现与 MCP 的标准对接。

Q5、除了将原有产品以 MCP 协议进行封装并对外提供，公司在整体的 AI Agent 产品方面是否有其他布局？

答：在 AI Agent 布局上，公司确立了以智能文档处理为战略重点的发展路径。公司的策略系打造短链条、分布式的 Agent 产品。“短链条”指的是具备明确且清晰的需求，公司主要面向企业级别客户，致力于解决企业在业务和工作中所面临的具体问题。以公司近期在信访的线索筛查领域推出的 Agent 产品——“索迹智见”为例，在该领域中，客户需要从海量数据中筛选出关键线索，而各单位对数据筛选的需求是明确的。这符合“短链条”的定义，用户输入大量引导，产品将生成输出相对应的报告。同时，它亦实现了“分布式”，出于数据安全方面的考虑，用户不仅可以在大型平台上实现 Agent 的功能，也可以在一体机上进行操作。在解决数据安全问题的同时，亦实现了快速应用。

从整体战略布局来看，公司在 AI Agent 领域的探索将聚焦于构建短流程、分布式 AI 应用体系，以精准解决客户问题，并且确保准确性。

Q6、报告期内，公司应收账款与合同负债呈现同步增长态势，主要原因有哪些？是否也有并购的影响？

答：公司仍处在订阅转型的过程中，订阅合同的不断增加将会带来合同负债的增长。而应收账款的增长系因公司目前有两种收款模式，第一种模式是预付款，该模式下客户先付款，公司再发货，公司在收到现金的同时会确认合同负债，随着后续每一期收入的确认，合同负债就对应逐步减少。第二种模式是针对企业客户和代理商，公司通常会给予一定账期，该模式下公司在订单生效并发货后，确认应收账款，同时确认合同负债，并根据服务期逐期摊销合同负债转入营业收入。在收到款项后，将削减掉相应的应收账款。随着渠道转型的逐步深化，公司给予渠道一定的付款账期，这就导致了合同负债和应收账款的同步增加。

今年一季度，并表通办信息对公司应收账款和合同负债产生了较大影响。主要由于该公司整体业务规模较大，应收账款和合同负债相对也较高，因此

拉高了公司这两个指标的金额。

后续，公司也会加大对应收账款的催收力度，加快回款。

Q7、公司 AI 相关的收入是否对应体现在收入类别中的“智能文档处理平台及应用”？未来 AI 功能将给公司业务带来哪些变化？

答：“智能文档处理平台及应用”不完全对应 AI 的收入贡献，新的收入分类系以产品进行收入分类，而不是以功能进行分类，三个产品分类中均包含了对 AI 技术的应用。“版式文档通用产品及服务”包含了通用产品相关的收入，传统编辑器产品以全家桶进行销售，因此难以对单个功能的收入贡献进行评估。“智能文档处理平台及应用”包含了服务端的产品，通过 AI 实现了对大量数据的自动处理。而“数智政务产品及服务”主要是面向智慧政务领域的相关产品，也涉及到 AI 技术的应用。

公司对 AI 的定位是推动业务模式转型升级的战略机遇，全面赋能各产品线的创新发展。在通用产品方面，AI Agent 的调度能力将深度参与用户的工作流，方便用户处理各种各样的文档，提高用户对文档的处理效率。在智能文档处理平台方面，公司以 AI 为核心技术引擎，实现对文档内容的结构化提取与智能分析等自动化的处理。在政府服务方面，公司将重点布局 AI 智能代办服务。

在 AI 驱动的新时代，于业务层面，AI 技术将引领公司的核心业务发生明显变化。在运营层面，AI 工具的使用和 AI 能力的应用，也同样提升了公司运营的效率。整体而言，在 PDF 细分领域，公司通过前瞻性的 AI 布局建立了显著的先发优势，公司有望通过 AI 技术，进一步巩固核心竞争力。未来，公司仍然会持续深化 AI 方面的研发投入。

Q8、以智能文档为例，国内外市场对 AI 的需求有哪些差异？基于需求的差异性，公司将如何分配研发资源？

答：从我们观测到的情况来看，在技术层面，国内外客户对 AI 的需求并无明显差异。在应用层面，国内市场对于智能文档处理的推广速度更快，需求亦更为踊跃。在数据安全性层面，海外包容性更高。公司目前已实现了运营层面的分拆，针对国内外需求的差异，制定了差异化的策略。面向国内市场，公司专注于 AI 智能体的开发，而面向海外市场，公司将继续聚焦于通用产品的开发，进一步完善丰富 AI 功能。

Q9、对渠道如何考核续费率？

答：公司尚未建立专门针对渠道的客户续费率的考核机制，系因公司还

	<p>在拓展全球的渠道网络建设，当前的目标是希望赢取更多渠道伙伴的合作。但公司整体的订阅续费率长期维持在稳定的较高水平。公司一直以来是以产品立业，靠产品赢得客户青睐，未来，公司会通过持续加强 AI 技术赋能产品，来增强客户粘性，推动续费率的提升。</p>
附件清单（如有）	无