

# 福建福昕软件开发股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

(2026年6月)

股票简称：福昕软件

股票代码：688095

编号：2026-003

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	东兴证券、以及参加“我是股东-走进上市公司活动”的10位投资者
时间	2026年6月24日15:30-16:30
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	证券事务代表：林飞静女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2026年6月24日，为响应上海证券交易所“我是股东”主题活动的号召，东兴证券携投资者走进福昕软件。以下为本次活动的主要内容：</p> <p><b>Q1、公司的可信智能文档自动化产品目前聚焦哪些行业？</b></p> <p>答：公司的可信智能文档自动化产品主要面向重度文档使用的相关行业，包括：政法、金融、法律、审计、出版、能源等行业。公司已经和前述领域的一些友好合作伙伴建立起了前期的接洽。</p> <p><b>Q2、可信智能文档自动化产品的收费模式？收入目标如何？</b></p> <p>答：目前该产品仍处在商业化早期，以寻求友好合作为主，同步持续迭代打磨产品，暂未形成标准化定价。长期规划层面，未来待产品与运营趋于成熟后，公司考虑按页计费的收费模式。目前，公司以拓展更多友好客户合作和提升产品能力为主，尚未制定明确的收入规模目标。</p> <p><b>Q3、文档业务的订阅续费率在90%以上，是按照收入金额确定的吗？</b></p> <p>答：订阅续费率并非按收入金额确定，而是以年度经常性收入（ARR）作为核算口径，具体计算系对比存量客户在报告期末的ARR较上年同期期末的ARR得出比例。</p> <p><b>Q4、公司如何看待与大模型间的竞合关系？</b></p> <p>答：市场所持有的认为AI将对软件行业会形成较强冲击的观点，一方面是担心企业人力大幅缩减，大量岗位被数字员工替代，从而减少了对软件的</p>

使用；另一方面是担心软件会逐步被大模型取而代之。我们认为尽管大模型能力持续提升，但并不意味着 AI 能独立覆盖全部的业务场景。尤其对于拥有专业技术壁垒的软件，AI 难以完全取代。

就公司来说，在智能文档工具领域，AI 能够帮助和配合用户更好更快地提升处理文档的效率，并且融入用户的工作流程。公司在通用产品的 AI 不仅能借助 AI 技术实现更高效的文档操作，亦能支持工作流自动化执行。

在文档自动化领域，大模型目前面临可信度与校准度不足的挑战，难以形成有质量控制的自动化系统。公司当前布局的可信智能文档自动化产品则提出了“置信度”的概念，针对性解决当前 AI 普遍存在的可靠性问题，持续提升大模型的质量管控能力，实现适用于企业海量重要文档的高质量、高可信的文档自动化处理。

#### **Q5、AI 业务占公司营收的比例？**

答：公司与 AI 相关的产品主要体现在编辑器产品的 AI 助手和可信智能文档自动化产品两个方面。客户若订阅了公司的编辑器产品，即可直接使用其中内置的 AI 助手功能，但可使用的额度有所限制。2024 年 9 月，公司海外的 AI 助手功能发布了单独的订阅计划，订阅价格为 49.99 美元/年，目前已产生相关收入，但金额较小。而可信智能文档自动化产品因尚处于商业化早期，因此未形成相对稳定的规模收入。公司目前暂未以单独口径体现 AI 收入。

#### **Q6、公司 2026 年的业绩目标？**

答：文档业务方面：就营业收入来看，公司在今年一季度的订阅收入占比已达到 70%，整体收入逐渐趋于稳定，后续将持续拓展新增订阅客户，希望推动收入实现稳步提升；就净利润来看，去年公司净利润已实现明显修复，我们希望能在此基础上持续优化并提升盈利能力。数智政务业务：主要以通办信息的贡献为主，其主要目标是达成收购时的业绩承诺。

#### **Q7、预计未来 2-3 年公司整体的毛利率、净利率达到什么水平？**

答：公司文档业务的毛利率长期保持较高水平。2025 年，公司增加了数智政务业务，由于业务模式的差异，数智政务业务的毛利率低于通用产品，导致整体毛利率有所下降。受订阅转型的影响，公司阶段性出现净利润亏损，但该指标在去年已经有了明显性改善，公司归母净利润实现正值。后续，我们希望公司的利润水平能够先逐渐恢复至订阅转型前。

#### **Q8、公司的文档业务现金流稳定，如何看待转型以来收购的企业带来的**

影响？

答：公司转型以来收购的企业包括福昕鲲鹏和通办信息，这两家企业都主要以 to G 业务为主，其特点是收入确认主要集中于下半年，尤其是第四季度，所以现金流会受到一定影响。回归源头，公司当初考虑收购这两家企业系基于公司长远发展战略的整体考量：

1、福昕鲲鹏原是公司的参股公司，2024 年初通过追加投资实现并表。在信创背景下，通过整合可构建 PDF+OFD 双版式文档支持的技术体系，助力国内业务拓展。

2、通办信息：结合国内软件市场特点，公司主要践行“一横多纵”的发展战略，倾斜更多资源纵深布局垂直市场，拓宽文档技术应用边界，结合外延并购方式实现业务多元化，以此有效扩大公司在国内市场的业务体量。通办信息主营需求侧的智慧政务服务业务，是典型的与底层文档类技术应用密切相关的高价值业务领域，同时，通办信息的发展受益于“高效办成一件事”的政策红利，经多年发展，其已成长为细分领域的龙头厂商，形成了较为成熟的可持续商业模式，并具备一定的业务规模和良好的盈利能力。

#### **Q9、公司未来还有哪些重要的战略规划？**

答：战略层面，公司还是以延续当前的发展战略主线为主。

1、落实执行“福昕国际”与“福昕中国”差异化的发展战略。福昕国际稳定聚焦于核心的版式文档业务，通过订阅和渠道的有效抓手，抢占更多市场份额；福昕中国则秉承“一横多纵”的多元化发展战略，通过内生发展和外延并购深入垂直领域。

2、公司 2025 年订阅收入占文档业务的比例已超过 60%，订阅转型已基本完成，后续在维护存量客户的同时，将加大力度持续开发新客户，提高订阅续费率。

3、持续推进渠道转型，加强全球渠道体系建设，尤其投入更多资源于欧洲以及亚太等新兴市场的代理商布局与合作，推动渠道收入成为提升整体营收增长的关键驱动力。

4、AI 发展战略。持续拥抱 AI，积极探索版式文档核心技术和 AI 能力结合行业知识于垂直领域的深入应用，深化布局可信智能文档自动化领域，全力聚焦于交付以“质量控制”与“高可靠置信度”为核心的智能文档解决方案。

#### **Q10、公司后续是否有潜在的高管减持计划？是否有股份回购或者现金**

	<p><b>分红等市值管理措施？</b></p> <p>答：1、公司的高管减持均遵照相关监管规定实施，若后续有减持计划会严格按照监管要求履行相应的信息披露义务。</p> <p>2、回购方面：公司上市以来已开展过三期的股份回购，后续是否开展回购计划将根据公司实际情况进行考量。</p> <p>3、现金分红：公司自上市以来每年均实施现金分红。未来将根据相关监管政策及公司章程的有关规定，结合公司的实际经营情况和资金用途，积极落实分红，持续回馈广大投资者。</p>
附件清单（如有）	无