

# 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10月)

股票简称：福昕软件

股票代码：688095

编号：2024-007

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	参与公司业绩说明会的广大投资者
时间	2024年10月8日
地点	上海证券交易所上证路演中心(网址： <a href="http://roadshow.sseinfo.com/">http://roadshow.sseinfo.com/</a> )
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 独立董事：林涵先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年10月8日15:00-16:00以网络文字互动方式在上海证券交易所上证路演中心(网址：<a href="http://roadshow.sseinfo.com/">http://roadshow.sseinfo.com/</a>)召开了2024年半年度业绩说明会，涉及投资者提问如下：</p> <p><b>Q1、董事长，您好！关于 adobe 和福昕的市场份额问题。经常听到福昕宣传自己 pdf 产品基本可以完全替代 adobe 的有关 pdf 的产品，且性价比更高。那么关于 adobe 和福昕在 pdf 领域的市场份额占比，自 2020 年以来，是什么样的变化情况？目前看，福昕营利的产品一直是 editor，是否过于单一？新开发的产品，签名、家装等，目前投入产出比如何？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好。</p> <p>1、在主打面向机构客户的 PDF 细分领域，近年依然保持 Adobe 占有绝大部分市场份额和福昕、Nitro、Tungsten(原 Kofax)等少数几家厂商位列第二梯队的市场格局，尚未发生显著变化。公司自 2022 年年中开启订阅优先和渠道优先的双转型战略，至 2024 年半年度，订阅收入占比已达约 46%，渠道收入占比约已达 39%，订阅 ARR 已累积约 3.25 亿元，订阅转型带来公司营业收入增速放缓的影响逐渐减弱，公司在 2024 年上半年的营收已恢复至 15%以上的增速，公司双转型的成效良好，驱动公司业务良性发展。</p>

2、公司在上市后围绕 PDF 核心技术进行了系列面向行业市场的产品探索和布局，新增产品如 iDox.ai，智能文档解决方案等。公司在内生式发展同时，也谨慎考虑外延式并购，收购美国电子签名公司 AccountSight 等，以丰富公司的产品矩阵。

3、在已发布的新产品方面，尚未取得规模性收入。公司亦在规划重估新产品的商业化前景：部分新产品或进行优化与合并，以减少费用投入；部分新产品或拟引入第三方合作，以寻求更好的发展。

感谢您的关注！

**Q2、请问公司三季度经营情况如何？对比二季度是否有好转？**

答：尊敬的投资者，您好。有关公司三季度的经营情况，请关注后续公司于上海证券交易所官方网站披露的《2024 年第三季度报告》，感谢您的关注！

**Q3、PDF 编辑器的 AI 能力最近有什么突破？在 AI 方面后续有什么业务规划？**

答：尊敬的投资者，您好。公司持续增强核心产品 PDF 编辑器的 AI 能力，在传统大模型可实现的文档总结、内容改写、文本翻译等基础上进一步融入公司作为 PDF 文档专业厂商所具备的较强的版面文档识别能力，进一步提升 AI 与 PDF 文档内容之间的交互准确性和交互体验，实现了越来越多基于 AI 指令化的 PDF 功能操作。此外，公司在 9 月末发布了面向海外 PDF 编辑器 AI 助手功能的单独收费计划（4.99 美元/月，49.99 美元/年）。感谢您的关注！

**Q4、海外市场情况怎么样？目前主要在哪个国家拓展业务？战略规划是什么？**

答：尊敬的投资者，您好。以欧美为主的海外市场是公司的主要收入来源。近两年，欧美市场的营业收入占公司整体营收的比例稳定在 80%左右。除此外，公司亦大力布局亚太等新兴市场，并取得了良好的成效。2024 年上半年，北美市场营业收入占比 55%，同比增长 12.28%；欧洲市场营业收入占比 25%，同比增长 28.08%；亚太市场收入占比 7%，同比增长 36.21%。

公司在海外市场坚持订阅优先和渠道优先的双转型战略，通过渠道转型获得更多商机，通过订阅转型增强客户粘性，以此驱动公司业务的正向良性发展，目前亦取得了良好的进展。至 2024 年半年度，订阅收入占比已达约 46%，渠道收入占比约已达 39%，订阅 ARR 已累积约 3.25 亿元。感谢您的关注！

**Q5、新兴市场东南亚、非洲等，公司是否有布局？详细情况如何？**

答：尊敬的投资者，您好。近年来，公司加大了在东南亚、中东等新兴市场的

	<p>布局，通过面向这些区域市场渠道体系的品牌建设，加大资源投入等方式，取得了核心渠道商的合作与紧密协同，进一步扩大了可触及市场。以亚太市场为例，2024年上半年，公司在亚太市场的收入同比增幅达36.21%，增长快速。</p> <p>感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无