

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 10 月 20 日)

股票简称：福昕软件

股票代码：688095

编号：2025-004

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动 ☐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	2025 年 10 月 20 日
地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）
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 独立董事：林涵先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 10 月 20 日 11:00-12:00 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：http://roadshow.sseinfo.com/）召开了 2025 年半年度业绩说明会，涉及投资者提问如下： Q1、公司于上半年在 AI 领域推出 Research Agent 功能，这项功能相较于大模型厂商的原生 Agent 有哪些特色和优势？ 答：尊敬的投资者，您好！在 AI 领域，公司持续推动技术定位的升级，致力于从“文档工具厂商”转型为“智能文档处理厂商”。作为专业的文档厂商，相较于大模型，公司的优势在于对文档的理解。目前，尚不存在任何技术通用的大模型，能够做到准确地理解所有的文档。基于此，公司推出了分类 IDP 的概念，致力于在特定应用场景中，面向企业级客户提供免责意义下的百分之百准确率智能文档处理解决方案，以改进和升级客户的数字化 workflows。感谢您的关注！ Q2、（1）AI 云阅读新业务方面，现阶段，公司订阅 ARR 市场业绩表现情况？同比环比增长情况？及下一步业务发展规划？渠道拓展计划？（2）基于对公司业务基本盘的良好势头，接下来公司业绩变化趋势，及 2025 年全年业绩表现？（3）通办信息收购事宜的最近进展情况介绍？

答：尊敬的投资者，您好！

（1）订阅转型方面，2025 年上半年公司实现订阅业务 ARR 约 4.99 亿元，较上年同期增长了 53.43%，较上年期末增长了 21.22%。上半年，公司实现订阅收入约 2.47 亿元，同比增长 59.82%，占原有业务板块的营收比例已达 59.15%。后续，公司将延续“订阅”和“渠道”的友好模式，在海外市场持续开拓核心的 PDF 文档业务，抢占主要竞争对手的市场份额；在国内市场，则践行“一横多纵”的发展战略，除了版式文档业务外，亦通过内生式发展和外延式并购向垂类市场发展。在渠道拓展方面，在稳健北美市场发展的同时，公司将侧重加大对欧洲市场及中东、亚太等新兴市场的投入，提高海外其他区域市场的市场份额。

（2）随着订阅转型不断深化，我们预计今年可初步完成订阅转型，后续公司的营业收入增长将趋于稳定。在全面 SaaS 转型完成后，公司将通过拓新来促进营收在稳健的基础上实现跃迁式发展。2025 年，公司的业绩预计稳定增长，在费用方面，公司将继续严格控制，努力实现经营层面净利润的减亏，甚至扭亏为盈。

（3）公司已完成对通办信息的收购工作，并积极开展业务层面的深度整合。感谢您的关注！

Q3、日前，商务部公告附件首次采用 WPS 格式引发国产软件板块逆势活跃，相关个股出现集体上涨。这一事件不仅反映了市场对国产软件替代加速的预期，也体现了政策推动自主可控的决心。金山办公股价、福昕软件等在 10 月 13 日上涨超 10%。

（1）国产替代，对公司政务信息等业务的影响介绍？是否可以直接转化成业绩收益？

（2）目前公司在美国市场收入占比？是否受到新一轮贸易战影响？以及下一步公司全球市场布局规划？

答：尊敬的投资者，您好！

（1）国产替代有利于拓展公司在国内市场的业务机遇。公司自主知识产权的 PDF、OFD 编辑器均已实现支持 Linux、统信和鸿蒙等国产操作系统，公司拥有 PDF+OFD 的双版式支持。公司将紧抓国产替代机遇，在政务、金融等多个领域开拓更多市场，努力提升业绩。

（2）2025 年上半年，公司在北美市场的营业收入占比约在 53%。由于公司涉及出口的业务为版式文档软件产品、技术授权与服务等软件相关业务，不属于

	关税征收的范围。截至目前，公司在美国的经营尚未受到新一轮贸易战带来的实质性影响。在全球市场布局方面，公司将持续贯彻“订阅”和“渠道”的友好模式，持续开拓海外市场，在稳定开拓北美市场的同时，也会持续加强在欧洲市场以及中东和亚太等新兴市场的渠道建设，提升海外其他区域市场的市场份额。在国内市场，除了版式文档业务拓展外，公司亦将通过内生式发展和外延式并购增加业务体量。感谢您的关注！ Q4、公司将采取哪些措施来推动订阅收入的持续增长？ 答：尊敬的投资者，您好！自公司 2022 年启动订阅转型以来，持续通过产品云化、官网改造升级、品牌提升和永久授权客户转化等举措推动订阅进程。在激励政策上，重点激励团队拓展新增订阅客户。与此同时，公司也高度重视客户留存，组建专门团队维护续订，将续订率提升视为 ARR 持续增长的关键支柱。2025 年上半年，公司已实现订阅业务 ARR 约 4.99 亿元，较上年同期增长了 53.43%，较上年期末增长了 21.22%。上半年，公司实现订阅收入约 2.47 亿元，同比增长 59.82%，占原有业务板块的营收比例已达 59.15%。感谢您的关注！ Q5、目前通办信息是否贡献业绩收益？收益情况如何？ 答：尊敬的投资者，您好！通办信息自 2 月并表以来，已贡献收入。由于其业务具有明显的季节性特点，主要收入集中在下半年，因此上半年其所贡献的收入较为有限。感谢您的关注！ Q6、本人长期持有贵公司股票，注意到贵公司近年来业绩有所改善，公司也进行了员工股权激励，以便于员工能与公司共享成长成果，但公司股票长期低迷，目前还低于发行价，公司是否能考虑一下股东利益，做一些市值维护工作。谢谢！ 答：尊敬的投资者，您好！公司股价受宏观经济环境、二级市场流动性、投资者偏好等多种因素的综合影响。一直以来，公司管理层重视二级市场股价并致力于努力做好经营。公司自 2022 年启动的“订阅优先”和“渠道优先”的双转型战略已取得明显进展，公司的营收增长自 2024 年起逐渐获得恢复。公司已通过采取现金分红、回购注销、加强投资者交流等举措进行股价维护，除此之外，公司也在积极考虑和充分论证其他维护二级市场股价的措施。感谢您的关注！
附件清单（如有）	无