

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2月)

股票简称：福昕软件

股票代码：688095

编号：2026-001

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	东方财富证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、东兴证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、鹏华基金管理有限公司、华商基金管理有限公司、上海重阳投资管理股份有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司、太平洋资产管理有限责任公司等
时间	2026年2月27日 16:00-17:00
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、董事长致辞</p> <p>2025年是公司发展历程中又一个具有关键意义的转折点，从经营成果来看，公司原有业务显著增长，新增业务稳健经营，公司的营业收入再上新台阶，首度迈入10亿元大关。回顾2020年公司上市时，营业收入不到5亿，通过这上市5年来的经营，实现了营业收入的翻倍增长。</p> <p>2025年，公司原有核心业务按照既定规划初步完成了订阅转型，订阅收入占该部分业务营收的比例已经达到60%，并驱动核心业务的营业收入同比增长接近30%，宣告公司正式进入了稳态的SaaS阶段。同时，在“一横多纵”的发展战略下，公司通过外延并购深入垂直行业，2025年收购了上海通办信息，进入数智政务领域，有效扩大了公司国内市场的业务体量，拓宽了发展护城河。</p> <p>2025年，福昕国际和福昕中国在运营分拆后渐入各自的发展佳境，在抵御地缘政治风险的同时，公司运营成本的增长也得到了明显的控制，同时公</p>

司的主业聚焦战略，也让公司的经营利润水平有了大幅度的提高，随着转型的完成，经营利润实现逐步修正。

2026 年仍然是公司充满希望同时又有挑战的一年。在 AI 汹涌发展的大势下，公司积极拥抱并顺势而为，我们确定了文档工具业务向文档智能业务转型的战略目标，积极布局可信智能文档自动化领域，力争在这个潜在的市场中拥有一席之地。

二、经营情况介绍

（一）业绩回顾

2025 年，公司预计实现营业收入约 10.75 亿元，较上年同期增长约 51.20%。其中，原有核心业务板块的营收持续稳定提升，同比增长约 28%；其余的增量主要来自于公司新增的数智政务业务。第四季度，公司预计实现单季度营收约 3.99 亿元，同比增长约 97%。其中，原有核心业务板块的营收同比增长约 30%。

净利润方面，公司预计全年实现归属于母公司所有者的净利润 2,752.10 万元；公司预计实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润-868.09 万元，同比亏损收窄 95.70%。本期非经常性损益则主要包括委托理财收益、非流动资产处置损益等，并预计商誉减值损失较上年同期有所下降。若扣除股份支付、商誉减值、长投减值等非经营性的影响事项，公司原有业务的经营性利润达到约 3,500 万元，超过了公司年初定下的经营性盈亏平衡的目标。

经营活动现金流净额方面，2025 年第四季度依然延续现金净流入的趋势，公司经营活动现金流持续改善。

（二）双转型进展

1、订阅转型

订阅转型方面，公司原有核心业务板块预计实现 ARR（年度经常性收入）约 5.86 亿元，较上年期末增长约 42.47%。由于受个别订阅老客户的订单波动，第四季度单季度的 ARR 增量有所下滑，实现金额约 3,500 万元。但若扣除该客户订单规模下降带来的影响，公司第四季度来自订阅业务的 ARR 增量基本与第三季度保持同等规模。公司预计实现年度订阅收入占原有核心业务板块收入的比例约 61%，较上年同期的订阅收入占比提升约 12 个百分点。

2、渠道转型

渠道转型方面，公司来自渠道的收入占原有核心业务板块收入的比例约

45%，较上年同期的渠道收入占比提升约 4 个百分点。公司来自核心 PC 渠道的收入稳定增长，全年同比增幅约 40%。

（三）区域市场

区域市场方面，几大主要区域市场都保持了良好的同比增速。由于新增的数智政务业务给国内市场带来了明显的收入增量，因此 2025 年，公司来自国内市场的收入占公司整体营收的比例大幅提升，占比约 23%。公司来自国际市场的收入占公司整体营收的比例则约为 77%。

三、问答环节

Q1、公司第四季度增量 ARR 波动的原因？如何展望公司未来订阅业务 ARR 的增长趋势？

答：公司第四季度的 ARR 增量波动主要受个别订阅老客户的订单规模下降影响。该客户并非不再使用 PDF 编辑器产品，是基于自身考量而转向其他 PDF 厂商采购。但若剔除该客户带来的影响，公司第四季度来自订阅业务的 ARR 增量并不低于第三季度的规模。因此，公司在第四季度的新增拓客方面依然有着不错的表现。虽然公司头部客户的集中度有所分散，但伴随公司客户基数的不断增加，我们受单一客户的影响也将逐步减少，这对公司长期的 ARR 发展态势是有利的。

随着公司品牌影响力与产品竞争力持续提升，我们预测公司未来的订阅业务 ARR 有望维持一个稳健增长的态势，订阅续费率将保持在较高的水平。

Q2、公司如何看待 AI 吞噬软件？基于 AI 对 SaaS 的可能影响，公司对此如何应对？

答：公司海外业务总部就位于硅谷，我们一直密切关注着 AI 的发展动向。公司内部多个团队也与 AI 的产业界保持着紧密的交流。虽然未来很难预测，但从目前公司通过与客户及合作伙伴了解所掌握的信息来看，我们认为人工智能时代的文档使用需求和文档重要性不减反增。

从第一性原理的角度，技术的发展应服务于人，而非让人迁就技术。目前有关 AI 对 SaaS 行业形成冲击的观点更多立足于供给侧视角，认为 AI 将颠覆人的工作模式。身为文档软件厂商，结合需求侧的视角，我们认为无论 AI 如何发展，人依然会保有对文档的存储与交互的需求。因此，即便在 AI 发展的大势下，AI 可以通过它擅长处理的格式，比如 Markdown 来形成 AI 原生文档，并不意味着人需要为此而迎合仅对 AI 友好的文档处理格式，而放弃一直以来更贴合人使用需求和使用习惯的文档格式，颠覆人长期以来的工

作模式。基于 AI 对人的服务角度，AI 可以进一步赋能当前知识工作者的文档处理能力。例如，AI 可以助力解决非结构化文档转换为结构化数据的历史难题，实现文档即信息系统。正是基于 AI 能力的促进，公司不再局限于对文档格式层面的处理，而是延展至对文档内容的深度处理与价值提取。

同时，公司将最大化发挥 AI 技术在供给侧的价值，推动软件生产模式实现实质性变革与升级。公司已使用含 GitHub Copilot、Cursor 和 Claud Code 等在内的 AI 辅助编程工具。目前，AI 辅助编程已贯穿公司软件开发的全流程，覆盖了产品设计、技术架构、代码编写、质量管控及自动化测试等环节。传统程序员从基础的代码编写工作中解放出来，转为负责需求输出和对代码的质量控制工作，并为此承担责任。公司将搭建完全基于 AI 的软件开发体系，借助 AI 技术来大幅度提升研发效率。

综上所述，公司认为 AI 的发展更多带来助力，而非冲击。只要人对文档处理的需求没有变化，文档工具即有存在的必要性。一方面，我们会将 AI 技术与公司产品深度融合，依托视觉语言大模型来帮助用户有效提升文档处理效率；另一方面，则通过借力 AI 来全面提升公司的研发效能。

Q3、结合公司内部 AI 工具的应用情况，今年在人员规模方面有何规划？

答：我们预计人员整体规模将保持相对稳定，主要以替代性招聘为主，同时将进一步提升人效要求。

Q4、AI 技术可能改变企业人员结构，进而影响按人头收费的 SaaS 模式，若未来企业人员缩减、数字员工普及，是否会对公司现有市场基本盘和业务增量造成冲击，公司如何看待该影响？

答：如果 AI 技术的发展导致知识工作者整体减少，那将意味着整个社会的经济结构都发生了重大变化。但只要未来社会仍然处于知识密集型的时代，再就业的人仍以“知识工作者”的定位为主，那么必然还将涉及对文档处理的需求。资源通常都会逐步会再分配再平衡。

当前大模型吞噬软件，冲击 SaaS 模式的观点更多是从供给侧思维出发，认为 AI 可以替代现有的软件模式。但作为用户的文档使用习惯、文档协作场景与效率需求仍然还在。而文档作为人与人之间的信息传递、协作与沟通的核心价值也不会因 AI 的出现而消失。且 AI 对 PDF 等复杂文档的处理，在准确性、效率和易用性上还有相当差距。AI 为人提供了一种可以通过对话来处理文档的新型方式，使得人对文档处理的选择更为多元化，不代表未来将仅此单一的文档处理方式。而在 AI 处理文档的方式出现之前，市面已经存在不

少免费的 PDF 处理工具以及盗版软件，也没有影响近年来 PDF 行业规模的不断扩大。

因此，我们判断专业文档处理产品在长期内依然会是对文档处理有高门槛要求的客户的刚需，尤其以企业为主的客户对于稳定、高效、安全的专业文档解决方案仍有持续付费意愿。

Q5、公司的双转型战略已初步完成，在 AI 领域探索了哪些新产品方向与新增长模式？新产品预计什么时候推出？

答：在 AI 时代下，公司提出从文档工具业务向文档智能业务转型的战略目标，拟通过对 AI 智能体的赋能形成新的业务增长曲线。所谓可信文档自动化系针对智能体的解决方案，“自动化”可实现智能体的直接调用与执行，“可信”则针对性解决当前智能体普遍存在的可靠性问题。

公司将通过大量文档案例、文档标签、测试和针对特定应用场景的优化等多元技术路径来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。

产品自去年起已启动相关研发投入，预计今年正式发布。

Q6、基于与 DELL 的成功合作案例，公司是否还有规划与其他终端设备厂商或大模型厂商等的合作？

答：PC 厂商中，公司主要和 DELL 建立合作，客户在购机时可直接搭载购买公司的软件。公司与 DELL 合作多年，进展顺利。去年 DELL 出货量提升，也带动了公司产品在 DELL 渠道的收入有不错的增长，且收入增幅超过 DELL 的 PC 出货量增速。这与公司多年来深入在 DELL 体系内的推广紧密相关。公司与联想也有合作，但不同于 DELL 之间随售的合作模式，因此收入规模目前还比较小。AIPC 的发展有望助力软件市场的发展，我们也会持续在 DELL 内部做更多深化的推广工作以提升份额。

我们也有和其他的一些入口厂商保持合作上的接洽，但暂未形成实际业绩。

Q7、公司对渠道收入占比的稳态目标？

答：近年来，随着公司品牌知名度和影响力的逐渐提升，公司不仅来自渠道的收入有所增长，直接销售部分的业务收入也在持续增加。但公司来自渠道的收入增速整体要高于公司总体业务营收的增长，占比不断提升。这与近年我们持续加大对欧洲、东南亚、中东等地区的渠道投入紧密关联。公司并没有设置一个终极的渠道收入占比目标，但对渠道的资源倾斜仍然会是公

司未来明确投入的主要方向之一。我们预计后续渠道收入的占比仍将继续提升。

Q8、在地缘政治风险的背景下，公司如何展望海外市场的未来增速？

答：地缘政治对公司有潜在的一定影响，我们已采取了诸如运营分拆、平衡区域市场发展等举措来应对。由于欧美为主的海外市场对成熟商业模式的粘性更强，企业接受全新的商业模式与技术体系并不容易，需要一定过程。以 AI 举例，海外市场对 AI 价值的定位更倾向于辅助用途，趋向在不改变现有工作流程的前提下引入 AI 进行辅助；中国则有可能更快实现基于 AI 原生的流程再造。在此背景下，我们认为在以 PDF 文档处理工具业务为主的海外市场，公司仍有较大发展空间。同时国内基于“一横多纵”的发展战略，将往垂直领域发展。

Q9、公司可信文档自动化产品的收费模式？是否需要和大模型厂商合作，还是在企业内部署？

答：与编辑器产品的按人头收费的订阅付费模式不同，可信文档自动化产品的付费模式有可能将按使用量来计费。随着 AI 发展和文档量的快速增长，企业将涉及海量的文档处理需求，有可能基于此需求而衍生不同的付费模式。

合作模式上，公司产品直接面向企业客户，根据客户需求确定选择的大模型。可信文档自动化本质是给客户一项技术，该技术的核心价值在于提供可信、可验证的文档处理能力。用户也可选择开源产品，公司将为自身提供的技术工具承担相应责任，出现问题由公司负责并解决。

公司可根据客户需求提供私有化部署，同时也支持云端服务，但多数国内客户目前会更倾向私有化部署。

Q10、公司对可信文档自动化产品未来收入规模的预期？

答：可信文档自动化产品目前仍处于早期阶段，暂时无法给出明确的收入预期，但我们判断在未来的 AI 时代，由 Agent 生成的文档数量成指数级爆炸式增加，客户需要处理的文档数量将不计其数，若实现按量计费，则未来的市场空间有可能将大于传统工具类产品的市场空间。

Q11、公司怎么看待主要的竞争厂商可能会在文档类市场采取更激进的策略？

答：拥抱 AI 是业内主要厂商一致的方向。尽管其他厂商也可能在文档格式上持续发力，例如提升大模型对文档的理解能力等，但目前仍存在技术

	<p>难点，核心瓶颈在于通用大模型对文档结构与行业知识的理解不够深入。公司对此做过前瞻性判断，并通过“一横多纵”战略，在垂直领域积累行业知识，结合自身的文档结构分析、内容精准识别和提取能力，再配合通用大模型，可在特定领域提供可信文档自动化处理的能力，从而实现优于通用大模型处理文档的效果，以此形成差异化价值。因此，在面向行业客户的智能文档解决方案方面，将是未来公司与主要竞争对手在文档业务方面形成核心差异的关键。</p>
附件清单（如有）	无