

# 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4月)

股票简称：福昕软件

股票代码：688095

编号：2026-002

|               |   |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别     | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研<br><input type="checkbox"/> 媒体采访<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 其他(请文字说明)   |
| 参与投资者名称       | 中信建投证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、中欧基金管理有限公司、国金证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、华福证券有限责任公司、金元证券股份有限公司、中银基金管理有限公司、平安证券股份有限公司、国元证券股份有限公司、上海汇正财经顾问有限公司、东方财富信息股份有限公司等  |
| 时间            | 2026年4月29日 20:00-21:00  |
| 地点            | 通讯会议  |
| 公司接待人员姓名      | 董事长、总裁：熊雨前先生<br>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><b>一、经营情况回顾</b></p> <p>2025年公司文档业务基本完成订阅转型，公司收入结构明显优化，经营质量持续提升。2025年，公司实现全年营业收入约10.67亿元，较上年同期增长49.99%。其中，公司文档业务持续稳定向好，同比增长约28.02%；其余的增量主要来自于公司新增的数智政务业务，实现营业收入约1.56亿元。</p> <p>2026年一季度，公司实现营收约2.32亿元，较上年同期增长14.92%，且大部分系来自于文档业务。其中，订阅收入仍保持快速增长，收入增速达40.31%，而一次性授权收入较上年同期下降了19.63%，部分抵减了订阅收入带来的增幅。</p> <p>至2026年一季度末，文档订阅业务实现累计ARR约6.32亿元，较上年同期增长39.99%，单季度增量ARR 4,616.37万元。文档业务的订阅收入占比持续提升至71.18%，较2025年的订阅比例提高约10个百分点，订阅续费率</p> |

达 94%。

净利润方面，公司净利润水平修复态势显著，盈利端重回增长轨道。2025 年，公司实现归属于母公司所有者的净利润 3,023.64 万元，较上年同期增长 12.16%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润-920.86 万元，同比亏损收窄 95.44%。若扣除股份支付、商誉减值等非付现及非经营性的影响事项，公司整体实现的非企业会计准则下扣非后的归属于母公司所有者的净利润（简称“经营性净利润”）为 4,980.01 万元。2026 年一季度，公司归属于母公司所有者的净利润为 1,126.65 万元，归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为 577.44 万元，经营性净利润为 1,128.45 万元。

经营活动现金流方面，随着公司文档业务的订阅不断深化，也有了明显的改善。2025 年公司全年经营活动现金流净流入约 1.79 亿元，较去年同期约 0.64 亿元的净流出实现明显扭转。今年一季度，公司经营活动现金流量净额为-165.08 万元，虽然仍为净流出，但相较于历史年度已有明显改善。其中，文档业务在本季度实现经营活动产生的现金流量净额 3,039.34 万元，扭转了公司自 2022 年订阅转型以来，历年一季度因年终奖等在年初集中支付，导致的经营性现金流净额为负值的态势。

区域市场方面，渠道端依然是驱动公司业务持续开拓的有效抓手，在 2025 年度和一季度都有着稳定良好的收入增长，2025 年同比增长 40.61%，2026 年一季度同比增长 20.68%。2025 年度，公司新增的数智政务业务给国内市场带来了明显的收入增量，使得公司国内市场的收入占公司整体营收的比例大幅提升。但由于数智政务业务的季节性波动明显，主要收入集中在第四季度，因此第一季度国内市场的收入占公司整体营收的比例较低。

## 二、问答环节

**Q1、公司收入的快速增长和商业化转型、海外渠道建设密不可分，请问目前 AI 对于公司的渗透率、ARPU 值的影响体现在哪些方面？公司结合大模型的 AI 产品目前进展如何？**

答：随着 AI 技术与行业市场的快速发展，我们认为 AI 影响主要体现在外部市场环境和公司内部经营两个方面：

### （一）市场环境方面

AI 对需求侧会存在一些间接影响。该影响并非指新增竞争对手或出现竞品，而是未来的潜在客户或潜在市场空间可能发生结构性调整。对 IT 投入依赖度较高的机构客户在规划 IT 预算时，将更多考虑 AI 所带来的影响，对预

算进行结构性调整。客户可能将原本规划用于传统软件采购的预算，持续向 AI 领域倾斜。而对多数非 AI 企业而言，AI 投入加码后，整体业务收益短期难以显现，导致存在进一步挤压其他传统 IT 预算的可能性。不过，从当前公司实际的业务落地来看，我们暂未遇到客户因 AI 预算大幅增加而压缩与我们商务合作的情况。反之我们认为，在经济下行期，对公司存在结构性机遇：部分潜在客户可能因受 AI 预算分配的影响，而转向选择福昕 PDF 编辑器这类高性价比的产品作为替代方案。

综合来看，AI 技术的发展对传统软件市场利弊并存：一方面冲击传统客户在 IT 方面的预算结构，另一方面也为我们创造了替代竞品、挖掘新增收入的潜在机会。

## （二）公司内部方面

AI 对公司的正向价值在于全面赋能产品的迭代与研发。在传统产品模式下，开发文档深度处理类功能的研发门槛高、周期长，依托大模型与 AI 技术后，这类功能的落地效率得到了质的提升。以文档智能比对功能为例，我们不只是做简单的文字差异对比，而是实现语义逻辑级别的深度匹配。比如在医疗场景中，药品申报材料与说明书的逻辑比对，在面向监管部门和面向大众用户时，在语言体系、表述方式等方面的差异较大，但核心的产品逻辑是一致的。诸如此类的跨文本、语义化的深度比对能力，必须依靠大模型技术的支撑。

此外，公司正在布局可信智能文档自动化产品。AI 在传统文档工具的核心价值是辅助用户更方便地处理文档，但处理过程仍然很大程度依赖人工参与；而智能文档自动化有别于传统的文档工具，系通过系统自主完成大量重复性的文档工作，而用户只需负责配置调整、需求分析和质量控制的环节。这正是福昕智能文档自动化产品的核心价值。目前公司多数新产品、新功能均是基于 AI 进行开发落地，我们将全面转型至由 AI 驱动开发流程。2026 年，我们在新功能插件方面的开发目标预计远超去年。这一目标的实现，既依托于大模型的技术赋能，也建立在我们长期沉淀的软件工程基础之上。在 AI 编程应用上，我们坚守负责任地使用 AI 这一核心研发理念：清晰界定 AI 的辅助边界，充分借力 AI 对研发环节进行提效，但在涉及核心质量、安全合规等的关键环节，坚持人工的严格把控。

整体而言，公司在 AI 产品上的核心思路为：通过 AI 重构并升级传统文档工具为智能文档工具；同时，面向智能体时代，构建全新的可信智能文档自动化产品。

**Q2、公司 2026 年 ARR 的成长如果从存量转换到新增获客这两个维度来看，能够刻画一个怎样的从转型期进入到成长期的增长曲线形态？**

答：公司自 2023 年启动订阅转型，到 2025 年末订阅收入占比过半，再到 2026 年一季度订阅收入占比进一步提升至 70%，意味着订阅转型已基本完成，开始进入到常态的订阅业务主导阶段。从 2026 年一季度的订阅表现来看，公司订阅业务仍处于加速上行的阶段。2025 年四季度，受个别大客户订单波动影响，单季度的 ARR 增量承压，但 2026 年一季度的 ARR 增长重回上行，基本修复了去年四季度的增量缺口。长期来看，公司的订阅业务增长基本面保持健康，但受基数不断增大的影响，ARR 的同比增幅会逐步放缓。

2026 年驱动公司订阅 ARR 增量的核心关键在于持续提升客户的续费率。2026 年一季度，公司的订阅续费率为 94%，较上一年有所提升。订阅续费率每提升一个百分点，都将显著增强公司长期发展潜力。因此，今年公司将重点围绕提升续费率的目标，持续迭代和新增产品功能，推动客户长期且深度使用公司产品，从而提升客户的全生命周期价值。我们将逐步加大对老客户留存与维护的资源投入，在此基础上，再加速拓展新客户。

**Q3、公司当前集成 AI 功能的编辑器版本，相比基础版本，是否有留存率或者其他指标可观测差异？此外，针对 AI 功能从增值服务向独立 SKU 转型的临界点，是否有可量化的判断标准？**

答：公司对于 AI 商业化的长期思路是通过 AI 赋能 PDF 编辑器来持续提升产品价值，以此契合工具型软件“好用”的产品属性，而并非拆分成基础产品收费、高级功能再加价的模式。

在智能体工具方面，我们认为更适合按使用量来付费。目前公司正在探索两种收费模式：第一种是按页收费，属于文档领域比较独有的收费模式，且在公司传统自动化解决方案上已有相关客户案例并形成了较好的商业规模。第二种是按 API 调用次数收费。去年公司 API 收费增长良好，但目前规模还比较小，也是未来公司潜在的新增长点之一。今年随着可信智能文档自动化产品发布，我们希望按页收费的商业模式能进一步落地。而 API 调用业务预计形成一定规模仍需要更长时间。

**Q4、针对整个文档业务，公司今年在经营层面有哪些规划？**

答：今年公司规划文档业务的核心目标是提升净增量（Net New），包括老客户增购和新客户获取两个方面。我们的目标是文档业务 ARR 的增量仍要高于去年。从长期来看，我们要持续提升市场占有率，特别是在 ARR 方面的占

有率上要持续缩小与 Adobe 的差距。

**Q5、过去一年，数智政务业务与公司主业之间是否已产生了融合效应？未来通办更多是保持相对独立经营，还是会逐步与公司主业实现更深度的融合？**

答：通办业务规模较大、运营管理成熟，且目前仍处于业绩承诺期，因此在具体经营上保持相对独立。公司主要在合规与治理层面对通办进行统一管理。但在 AI 技术，尤其是文档相关的 AI 技术和 AI 编程方面，双方交流十分频繁，聚焦于“如何负责任使用 AI”等方面的相关探讨。公司的目标是在确保质量的前提下利用 AI 高效完成编程。通办的客户以政府客户为主，该类客户对责任与质量的要求极高。因此，在如何利用 AI 提升编程效率与打造新产品方面，公司与通办的目标一致。同时，公司在海外 AI 工具和 AI 理念方面有较多的经验和资源，因此双方在该领域保持着密切的沟通。在业务与客户层面，数智政务客户与文档工具客户虽存在一定重叠，但幅度不大。目前，双方主要的协同效应体现在内部管理、AI 工程以及文档处理能力等方面。

### **三、董事长总结**

当前软件行业，尤其是公司所处的文档通用软件细分赛道，正处在由 AI 驱动的转型变革期。任何行业随着技术演进，都会经历从量变到质变的过程，行业整体运行效率持续提升，最终带来行业格局与商业模式的重构。

福听在本轮转型与商业模式重构的过程中，将有能力很好地适应变化、把握机遇，我们认为：

第一，公司的主业聚焦文档工具赛道，刚需属性强、受替代冲击影响较小。即便依托 AI 技术，开发者也很难在短时间内搭建出一套成熟、完备、能覆盖全工作场景的专业文档工具，这其中的瓶颈不在于软件开发本身，而在于需求梳理、场景适配等所耗费的时间与资源。因此，只要用户存在持续使用文档的需求，文档工具的刚需价值就会长期存在，并不会被轻易替代。

第二，AI 将为公司带来全新的市场空间。依托 AI 技术与新品布局，面向智能体时代的文档处理场景，有着广阔的潜在成长空间。公司深耕垂直行业应用，目前通办的产品在智慧政务领域已实现深度落地，公司后续还将在更多垂直领域寻求优质的合作伙伴，深入拓展文档应用场景，充分借力 AI 实现产品赋能和价值升级。

附件清单（如有）

无