

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 10 月 30 日)

股票简称：福昕软件

股票代码：688095

编号：2026-006

投资者关系活动类别	<div>☒特定对象调研</div> <div>☐分析师会议</div> <div>☐媒体采访</div> <div>☐业绩说明会</div> <div>☐新闻发布会</div> <div>☐路演活动</div> <div>☐现场参观</div> <div>☐其他(请文字说明)</div>
参与投资者名称	东方财富信息股份有限公司、国金证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、光大保德信基金管理有限公司、北京橡果资产管理有限公司、耕霖（上海）投资管理有限公司、中财招商投资集团、平安证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、华福证券有限责任公司、中泰证券股份有限公司、长城证券股份有限公司等
时间	2026 年 10 月 30 日 10:00-11:00
地点	通讯会议
公司接待人员姓名	董事长、总裁：熊雨前先生 副总裁、首席财务官：李蔚岚女士 董事会秘书：尚玉柱先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、经营情况回顾</p> <p>前三季度，公司经营活动现金流延续改善态势，订阅业务模式下回款通常先于收入确认，因此经营活动现金流具有一定前置性。公司整体业务规模保持增长，文档业务的订阅收入持续增长并带动收入结构持续优化；但由于公司海外收入占比较高，汇率波动对以人民币列报的收入增幅形成了一定影响，同时核心 PC 渠道销售量变化导致一次性授权收入有所下降，抵减了订阅收入增长对整体营业收入的拉动。</p> <p>营收方面，公司实现营业收入 72,423.27 万元，同比增长 7.09%，若剔除汇率波动的影响，营业收入同比增长 10.67%。其中，第三季度实现营业收入 25,326.55 万元，同比下滑 0.17%，若剔除汇率波动的影响，营业收入同比增长 4.57%。本期的收入增长受到汇率波动及一次性授权收入下降影响较大。</p>

净利润方面，前三季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润为4,766.72万元，较上年同期的140.51万元实现了同比增长3,292.39%。若剔除非经常性损益的影响，归属于上市公司股东的扣非后净利润为2,186.15万元。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归属于上市公司股东的扣非后净利润为3,531.01万元。

经营活动现金流方面，前三季度，公司经营活动净现金流为13,202.28万元。其中，文档业务的现金流保持稳定流入，数智政务业务由于存在季节性特点，其经营活动现金流主要集中在下半年，自第三季度实现了净流入。

就具体业务上看，前三季度，公司文档业务实现收入71,422.52万元，同比增长9.81%，剔除汇率波动的影响则同比增长13.39%。第三季度单季度，文档业务实现营业收入24,879.77万元，同比增长6.86%，剔除汇率波动的影响则同比增长11.60%。公司文档业务的订阅收入规模持续扩大，订阅续费率保持稳定。报告期末，公司文档业务实现订阅ARR71,019.50万元，较上年同期增长28.88%，较上年期末增长21.17%。随着上年末基数的不断增加，ARR增长率逐年下降。前三季度，公司文档业务通过渠道实现收入31,182.05万元，同比增长8.16%；渠道收入占公司文档业务主营业务收入的比例为43.66%。若剔除核心PC渠道，来自其他渠道的收入则同比增长26.05%。

数智政务业务的季节性明显，主要收入集中在第四季度，报告期内公司数智政务业务的收入较上年同期有所下滑，但该业务的市场拓展依然保持着良好的势头。2026年前三季度，数智政务业务总新签订单金额为10,898.87万元，较上年同期增长约84.19%。

二、问答环节

Q1、随着订阅及渠道转型取得成效并基本收官，公司未来的战略重点及新增业务方向是什么？

答：公司将坚持稳中求进的战略。首先，持续提升文档订阅业务的经营效率，涵盖市场宣传、渠道开拓、销售、产品研发及服务等环节，通过提升客户满意度，维持并提高续订水平，同时主要通过渠道合作伙伴和在线营销拓展新业务。随着客户基数扩大，即使退订率较低，退订对业务增量的影响也会增加。因此，公司将重点围绕新客户拓展及存量客户增购，力争保持净新增业务和ARR绝对增量的稳定。

在新增业务方面，公司正从两个方向探索AI商业化。一方面，在现有文

档工具中增加 AI 功能，除部分用于吸引用户的免费基础功能外，逐步丰富付费功能。目前行业通常采用按用量、消耗额度（Credit）付费的方式，用户对执行任务的费用可预期性依旧存在顾虑，公司正在探索更可预期的收费模式，但相关方案尚未确定。另一方面，推进面向企业批量文档处理的智能文档自动化业务。公司目前在中国及海外市场都有尝试，已开始形成少量的收入，今年是该业务真正开始产生收入的第一年。公司认为，其商业化能力相较于文档工具中的 AI 功能更强，有望成为具有实际意义的新增长来源。

Q2、福昕智信及海外智能文档处理业务的研发投入、应用进展和后续预期如何？

答：国内的福昕智信与海外的福昕 IDP 分别开展业务，但本质上均围绕智能文档自动化展开。公司目前采取分阶段、相对节制的投入方式，根据具体客户的领域需求及项目场景，投入相应数据集建设和技术研发，而非一次性进行大规模投入。文档数据集，尤其是特定领域的文档数据集，需要公司进行针对性建设。例如，在矿山机械智能设计项目中，公司通过理解设计标准、规范及图纸，协助设计师完成相关设计工作，并围绕项目需要建设数据集和研发相关技术。

目前，智能文档自动化相关的应用及底层技术研发投入仅占公司整体研发投入的一小部分。后续，如果相关业务收入能够获得更快增长，公司再根据业务进展相应扩大投入。

Q3、数智政务业务及通办信息的经营进展如何？全年业绩承诺是否存在压力？

答：从通办今年的签单和项目进场情况看，业务量持续增加。数智政务业务中已有部分收入来自运营型服务，但大部分的收入确认仍需达到验收条件，验收时点往往主要取决于客户。

签单情况及项目实施过程中形成的存货，均可作为公司业务开展情况的前置观察指标。目前通办的签单和存货均保持增长。在项目验收节奏正常的前提下，公司并未看到通办完成业绩承诺存在明显问题，但最终情况仍需结合第四季度的项目验收及收入确认进展判断。

Q4、公司如何看待文档主业与 AI Agent 之间的竞合关系？

答：公司持续关注 AI Agent 在文档处理方面的能力演进，并认为双方存在一定竞争关系，但并非完全替代关系。AI 的潜在影响主要包括三类：一是

流程替代，在少数特定流程或特定场景中通过 AI Agent 完成原先由 PDF 工具解决的问题；二是产品替代，利用 AI 快速搭建类似工具，但目前大部分企业客户对此维护能力、可靠性及知识产权来源仍存在顾虑；三是预算替代，企业 IT 预算有限，增加 AI 及 Token 投入的背景下，可能压缩其他软件的采购预算。但该预算吃紧的情形下，不影响客户借助福昕高性价比的优势来替代正在使用的其他竞品，同样可以帮助客户节约预算。

目前，公司判断上述影响整体有限，更多可能体现在新客户拓展速度上，尚未对整体业务增长形成明显逆转。公司全口径订阅续费率持续维持在 96% 以上，整体续费水平仍保持高位。

合作方面，公司已尝试通过 MCP、Skill 等方式开放文档工具能力，现阶段效果尚不明显。由 Agent 调用原本为个人生产力提升而设计的工具，结合不够自然。相比之下，面向大量文档自动化处理的 IDP 与 Agent 协同更为直接。公司已看到越来越多文档处理智能体厂商或项目寻求相关核心技术合作，并看好大量文档及非结构化数据处理领域的机会。

Q5、智能文档处理业务如何与文档智能体厂商或项目开展合作？

答：公司既自建了文档处理智能体，也可通过 MCP、Skill 及 API 等方式与其他智能体协同，合作对象包括相关厂商、智能体建设项目及最终客户。核心在于提供高准确性、可信可靠的文档信息提取能力，将非结构化信息转化为结构化数据。

例如，在医疗文档处理场景中，公司帮助合作方从大量医疗文档中提取数据，提升准确性，并对置信度较低的结果进行预警，以支持自动化流程。在船舶领域，公司与客户合作，从大量图纸中提取结构化信息，支持高质量数据集建设。客户提供领域知识，公司发挥图纸理解、文档信息提取及质量控制方面的技术积累。公司认为，该类可信文档处理能力具有一定差异化优势。

Q6、公司毛利率提升的主要原因及持续性如何？AI 产品的成本和毛利率情况如何？

答：文档主业毛利率提升，主要得益于公司增加自研技术、减少对外部技术授权的依赖。在熟悉文档处理领域需求的基础上，AI 亦有助于公司研发相应替代技术。需要注意的是，数智政务业务收入和成本主要在第四季度确认，该业务毛利率低于文档业务，因此随着第四季度相关收入及成本入账，公司整体毛利率可能有所下降。

目前 AI 产品毛利率仍处于较高水平，大模型调用及推理成本占相关产品收入的比例相对较低。相比之下，产品推广、服务及分销等环节的支出更大，因此算力成本并非目前影响 AI 产品整体经营成本的主要因素。

Q7、今年一次性授权收入下降的原因是什么？后续走势如何？

答：今年一次性授权收入下降幅度较大，主要受 PC 市场景气度影响，核心 PC 渠道相关销售明显减少。公司渠道业务包括传统分销渠道及 PC 厂商渠道，剔除核心 PC 渠道后的其他渠道收入仍保持较快增长，但计入核心 PC 渠道后，整体渠道收入增速有所降低。

公司认为，PC 渠道收入下降具有阶段性和周期性特点，初步判断后续 PC 出货量企稳后，预计一次性授权收入将逐渐稳定，但具体反弹时点尚无法判断。

Q8、公司如何展望后续利润及利润率？是否制定了具体目标？

答：第三季度，公司归母净利润、扣非归母净利润及剔除股份支付等影响后的经营性利润口径均实现盈利。随着订阅收入持续增长、存量客户续订及新业务拓展，公司预计经营性利润将持续提升，从年度维度看改善有望更加明显。

表观利润仍可能受到前期收购的相关事项如商誉减值计提等会计处理的影响，年报时是否会发生相关调整，目前尚无法明确，也提醒投资者注意投资风险。

Q9、前三季度费用率收窄的主要原因是什么？如何看待后续费用水平及股份支付的影响？

答：研发费用方面，公司研发人员规模保持稳定或略有下降，并停止了部分未达到预期效果的项目。研发团队的文档领域知识积累与 AI 辅助相结合，提升了研发效率。出于保护知识产权及核心技术的要求，公司采用自建编程大模型，并通过优化降低相关算力及推理成本，不限研发人员的 Token 使用数量，促进编程效率提升。

销售费用方面，公司销售人员规模总体保持稳定，并自去年起调整佣金政策，由主要考核收入业绩转向重点考核新增客户收入及存量客户增购。转型期相关佣金有所下降，年末若任务完成情况较好，奖励结算可能使费用有所回升。同时，公司持续将营销投入从网络广告转向渠道及私域运营，控制广告费用，提升渠道合作的持续性。

管理费用方面，前期运营分拆投入较多，今年相关成本有所下降。总体上，三项费用的核心是人力成本，公司总人数未增加，有助于控制整体费用。在现

	<p>有业务框架下，公司预计成本保持相对稳定。</p> <p>此外，股份支付属于非付现成本，其费用节奏与股权激励计划推出时点有关。通常计划推出后的前 12 个月费用较高，后续年度有所下降。公司于 2026 年 9 月推出了境内外的股权激励计划，预计相关股份支付费用较大的阶段集中在 2026 年第四季度至 2027 年第三季度，并将体现在研发、销售及管理费用中，可能带来利润波动。公司衡量经营表现时，通常会剔除股份支付影响，以观察实际经营性利润。</p> <p>三、董事长总结</p> <p>当前全球经济、软件及 SaaS 行业均面临较多不确定性。公司将首先确保核心业务稳健发展，持续提升经营效率和客户满意度，控制成本，在核心业务持续成长并创造现金流的基础上，探索新的业务模式、技术产品及服务，并且有规划地投入 AI。</p> <p>公司认为，文档应用与 AI 结合具有良好前景，AI 使以往部分难以解决的问题更易处理，但要形成能够进入企业级流程、稳定可靠且具备质量保障的产品，仍需持续投入。公司将依托既有文档处理基础，持续探索可信智能文档处理，并对在 AI 时代形成自身的差异化定位保持信心。</p>
附件清单（如有）	无