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 11 月 20 日）

股票简称：福昕软件　　股票代码：688095　　编号：2026-007

投资者关系活动类别	☑特定对象调研　☐分析师会议 ☐媒体采访　☐业绩说明会 ☐新闻发布会　☐路演活动 ☐现场参观　☐其他(请文字说明)
参与投资者名称	国泰海通证券股份有限公司、深圳市全景网络有限公司、福泽源（上海）私募基金管理有限公司、福建滚雪球投资管理有限公司、明实（平潭）私募基金管理有限公司、北京天襄资本管理有限公司、深圳私享私募证券基金管理有限公司及其他“我是股东-走进上市公司活动”的投资者
时间	2026 年 11 月 20 日 10:00-11:00
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	副总裁、首席财务官：李蔚岚女士 董事会秘书：尚玉柱先生 研发管理办公室负责人：江斌华先生 IDP 产品经理：吴斌先生 证券事务代表：林飞静女士
投资者关系活动主要内容介绍	2026 年 11 月 20 日，为响应上海证券交易所 “我是股东-走进上市公司”主题活动的号召，国泰海通证券有限公司携深圳市全景网络有限公司与投资者走进福昕软件。以下为本次活动的主要交流内容： **Q1、公司销售毛利率较高而净利率相对较低的原因是什么？** 答：公司属于标准软件企业，研发投入主要计入研发费用而非直接成本，因此毛利率相对较高。净利润的阶段性承压导致净利润率水平较低，主要与公司订阅转型有关：一次性授权通常在交付后一次性确认收入，而订阅模式则是按服务期分期确认收入；同时，订阅年度单价与一次性授权单价存在差异，转型期内业务增长未能完全反映在当期收入中。长期来看，订阅模式有助于提升用户留存和收入的可持续性，随着客户持续积累及费用保持相对稳定，规模效应有望逐步显现。

	Q2、超募资金如何使用？是否考虑投向 AI 项目或者用于股份回购？ 答：募投项目主要投向核心技术研发（包括 AI 相关产品）、营销网络建设及核心产品研发。公司亦使用募集资金及自有资金开展过股份回购，未来如有回购计划会进行公告。对于暂未投入的募集资金，公司将按规定进行现金管理，以实现资产保值增值。 **Q3、可信智能文档自动化产品是定制开发吗？目前客户数量、部署方式及单客金额如何？** 答：可信智能文档自动化产品主要面向企业文档处理场景，鉴于企业文档数据通常涉及保密要求，当前以私有化部署为主。该产品并非定制开发，而是以“文档可信基座”为核心、融合 AI 能力打造的产品化应用，面向有文档处理需求的企业，并支持结合客户业务场景进行私有化部署。产品尚处于商业化早期阶段，定价视项目情况收费。 **Q4、公司政企及政府客户应收账款回款是否存在压力？如何看待该类客群的长期关系？** 答：政府客户的相关业务主要分为两块：文档业务以标准产品为主，对各个省份的政企客户而言，单项采购金额相对整体预算的规模较小，回款整体较为稳定。而数智政务业务方面，对应的是国家聚焦的“高效办成一件事”的相关政策，属于当前政务改革领域重点领域，目前整体回款情况也比较良好。 **Q5、公司收入主要来自海外、国内收入占比较低的原因是什么？国内市场有何发展思路？** 答：从全球范围看，不少头部跨国软件公司的收入分布都比较相似，基本为北美市场收入占比约 50%、欧洲市场收入占比约 30%，两者合计约占 80%至 90%，形成标准软件产业比较普遍的收入分布格局。国内 PDF 市场受纸质文档保存及相关流程要求影响，使得政企单位等的文件生成仍习惯以纸质、签字盖章为主，过去的信息化场景中也依然很多是将签字盖章文档扫描后以 PDF 矢量压缩方式保存，满足“看读”的需求；公司和谷歌合作的 PDFium 项目开源了公司部分 PDF 渲染引擎的代码后，用户可进一步在谷歌等浏览器上实现免费的 PDF 阅读功能。国内尚没有大量养成对于原生 PDF 文档的使用习惯。而海外的政企客户在 PDF 数字表单等原生的 PDF 文档使用上会更为普及，使用的场景更多，采购相关软件的意愿更高，因此付费基础不同。 为推动国内市场业务的拓展，公司一是收购原参股公司福昕鲲鹏，形成

	了 PDF 与 OFD 的双版式文档支持能力，做好准备，待政策法规和数字化替代推进时能够把握机会，快速进入市场；二是通过投资并购在主要行业领域找到关键的合作方，通过资金和技术支持助其在行业取得更大优势（如收购的上海通办，其智能政务已用到相关文档技术）。 **Q6、AI 巨头侵入软件功能，是否会对公司产品形成功能或营收替代？公司如何应对？** 答：AI 发展将推动软件产品形态和商业模式演进。公司已在产品中集成 AI 助手功能，并积极探索将 AI 能力更深入地嵌入文档处理系统和行业解决方案，以提升行业文档的处理效率。同时，公司也在探索通过 API、SDK 等方式向大模型和 AI 应用输出专业的文档处理能力，探索该模式下由传统的软件订阅延伸为按高价值 token 计费的差异化商业模式。
附件清单（如有）	无