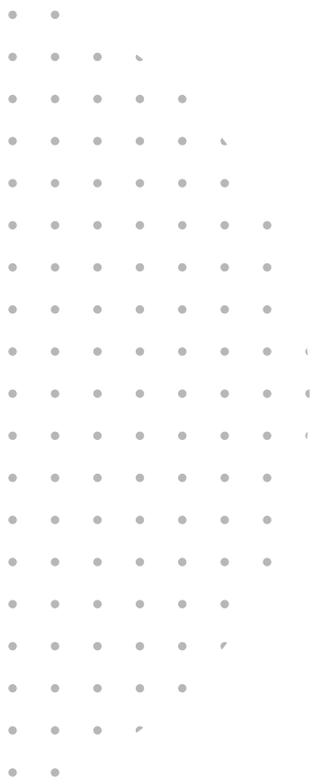




福建福昕软件开发股份有限公司

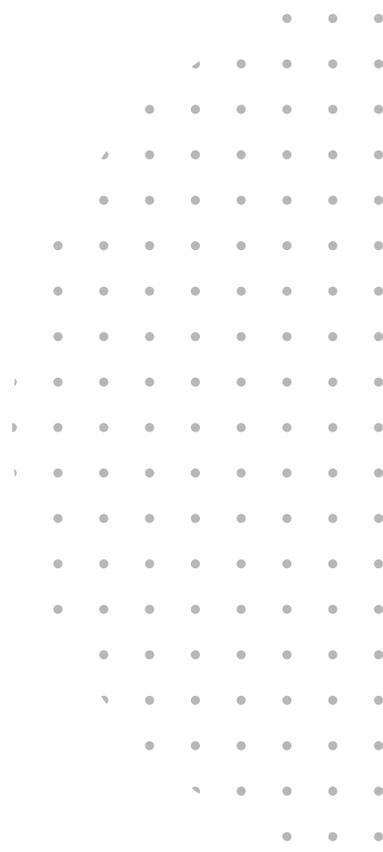
2024 年度 “提质增效重回报” 行动方案





目录

- 01 聚焦主业稳健经营,持续强化发展内核
- 02 积极拥抱技术革新,加速拓展PDF价值应用
- 03 共享公司发展红利,坚定创造长期价值
- 04 坚定“双向承诺”,塑造“义利共生”发展新格局
- 05 稳固公司治理根基,护航高质量发展
- 06 提升信息披露质量,优化投关交流渠道
- 07 其他说明





前言

基于响应《关于开展科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，践行“以投资者为本”的理念，推动公司持续优化经营，提高公司发展质量，助力提振信心和资本市场保持稳定，并增强投资者回报，福建福昕软件开发股份有限公司（以下简称“福昕软件”或“公司”）特制定2024年度“提质增效重回报”行动方案。本方案已经公司2024年4月26日召开的第四届董事会第十二次会议审议通过。

2024年，公司将积极落实本行动方案，切实通过持续夯实经营质量，稳步提升投资者的获得感，尽公司发展的应有之义和对投资者的应尽之责。





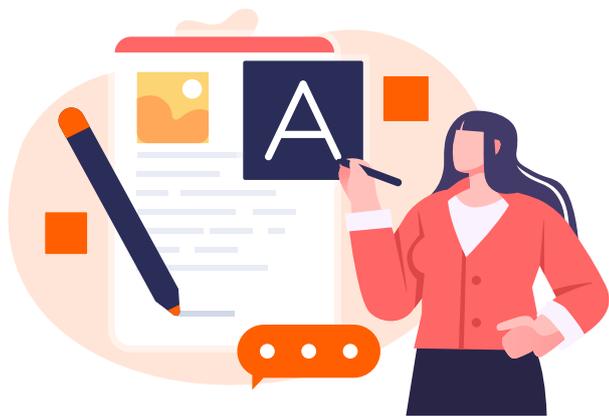
01

聚焦主业稳健经营, 持续强化发展内核

公司系PDF电子文档领域的软件产品、服务与解决方案提供商。经过多年发展, 公司已成为全球少数拥有自主知识产权、自主研发能力且具有国际竞争力的基础软件、通用软件企业。公司以“打造全球PDF解决方案第一品牌”为愿景, 助力知识工作者提升工作效率并做得更多。2020年9月8日, 公司在科创板IPO上市, 募集资金主要规划并投入至公司的研发创新和全球业务扩张, 驱动公司主业经营稳健和可持续发展。

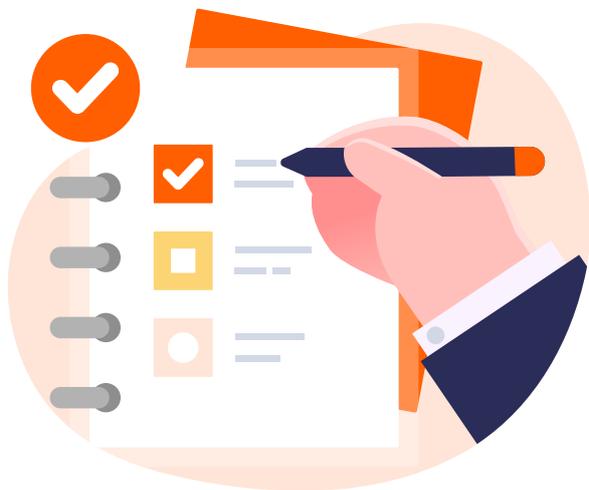
境内外业务规划齐头并进，一体两翼共促长远发展

近年，基于PDF在境内外处于不同发展阶段和用户不同的软件消费习惯等综合因素考虑，公司确立了适用于境外市场和国内市场的差异化发展战略，一体两翼齐头并进，积极扩张公司全球业务版图。



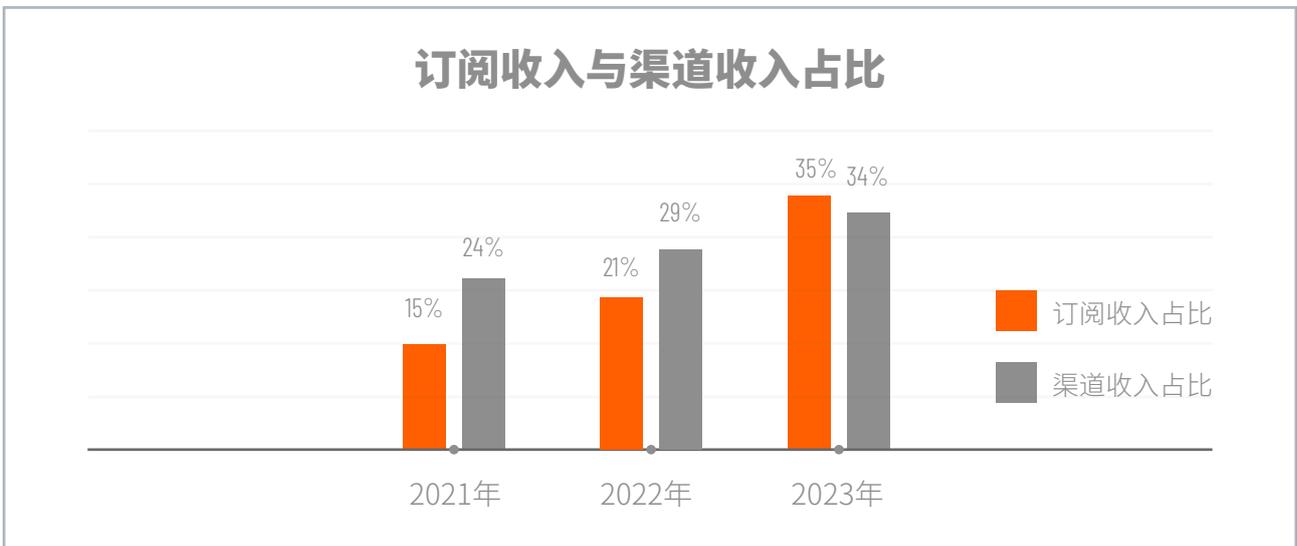
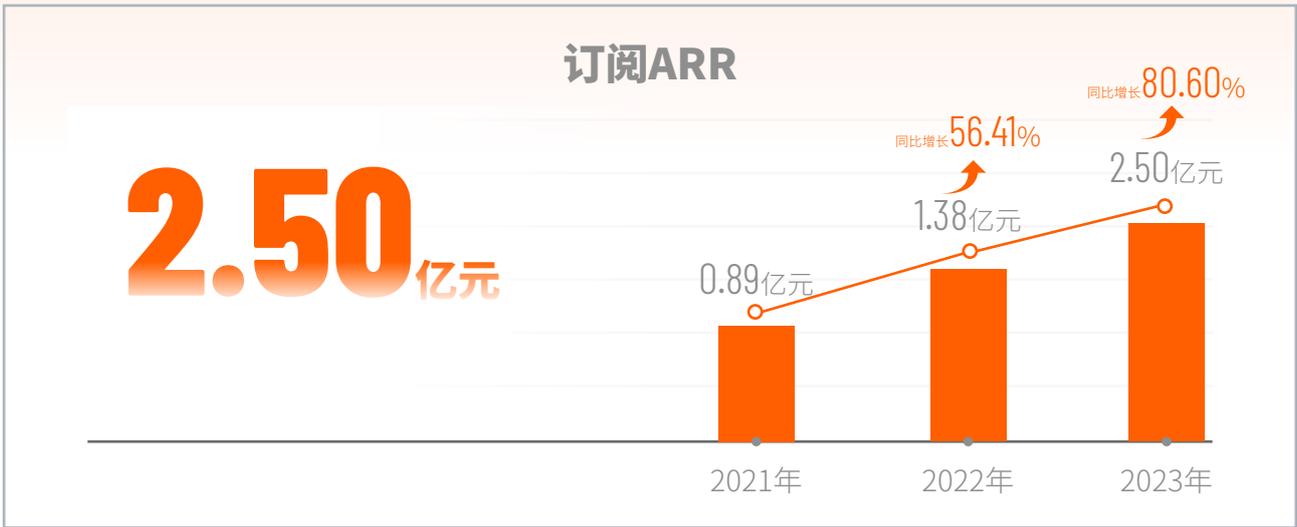
2024年，公司将持续推动“订阅优先”和“渠道优先”的双转型业务增长策略。境外市场将聚焦于该战略的推行，大力开拓通用PDF软件市场，加速扩张市场份额。

在国内市场，一方面，公司将继续开拓通用PDF软件市场，另一方面，继续深耕垂直行业市场，持续部署更多元的产品矩阵和业务，促使国内市场加快成长。此外，公司面向国内重度文档使用行业的智能文档解决方案有望在2024年实现智能文档转换中台落地并获得标杆客户。



持续深化订阅和渠道转型，双轮驱动业务稳步增长

2022年下半年，公司正式启动“订阅优先”和“渠道优先”的双转型战略，确立业务模式将加速从永久授权向订阅转型，销售模式将加速从直销向渠道转型。配合双转型的落地，公司辅以官网更新改造、佣金制度改革、全家桶式产品套餐升级，销售策略调整、商务流程优化、头部代理商培养、渠道利益保障，面向渠道的品牌优先树立等多个举措迅速落地，并取得了良好的转型进展。



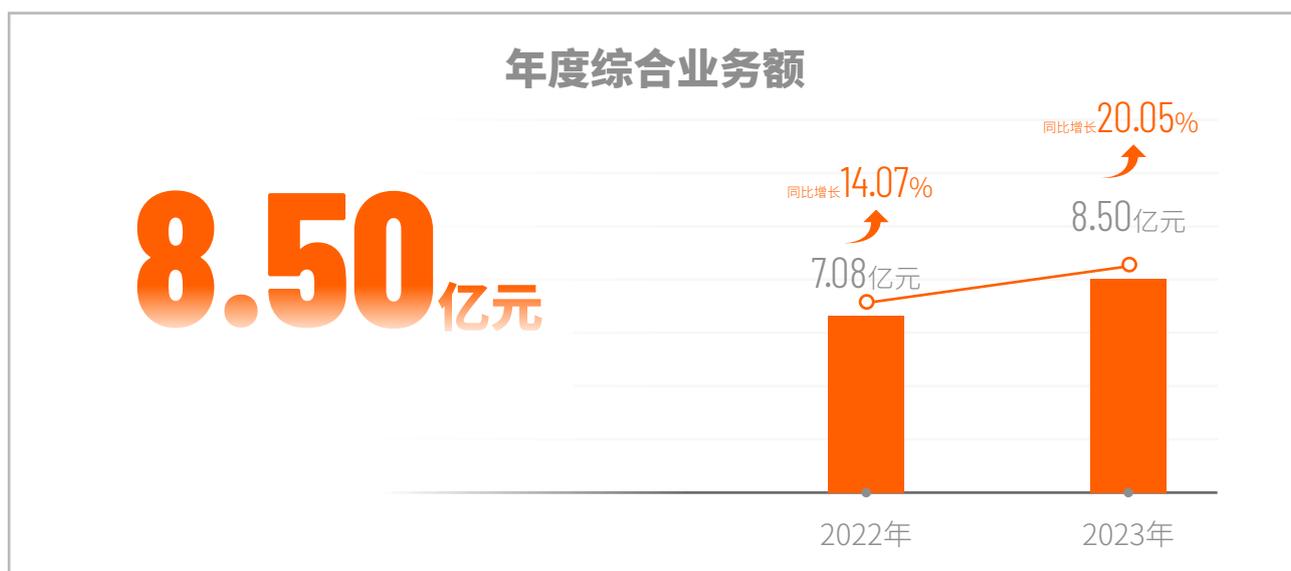
2024年,在继续深化订阅转型方面,公司将回归产品本身,通过研发创新、打磨和丰富产品功能,以及提高服务质量,持续提升用户粘性。具体举措如下:

- 1、公司将持续加增更多AI助手功能,包括:利用公司核心的版面文档识别技术提高AI大模型对复杂文档内容定位和识别的准确性、多文档交互功能等。
- 2、公司将根据客户对公司优化升级后的全家桶套餐PDF Editor Suite/Suite Pro的反馈情况,进一步优化产品形态以提升用户体验和服务,更加贴合用户实际需求。
- 3、公司将通过AI辅助客户支持并构建知识库,提高公司在一线业务和客户服务方面的效率。
- 4、公司亦会大力推动原永久授权客户的订阅转型和订阅客户的复购。

在渠道转型方面,公司将持续商务流程优化、头部代理商培养、渠道利益保障,面向渠道的品牌优先树立等多举措,完善渠道销售系统,以扩大市场范围、提升销售效率并保障客户体验。

订阅转型致营收增速放缓,实际业务规模预计良性扩张

受订阅业务收入按期间确认以及订阅定价低于永久授权定价的影响,公司在订阅转型期间的营业收入增速有所放缓。2022年和2023年,公司实现营业收入分别为:5.80亿元、6.11亿元,较上年同期皆小幅增长。然而,订阅转型期间的表观收入无法客观衡量公司实际业务价值量的增长情况,因此,公司设置了个性化的年度综合业务额指标,以将公司在订阅转型期间的实际业务价值量还原至此前永久授权模式下可比口径,以此对比实际业务价值的增长情况。



2024年,由于公司依然处于订阅转型期内,因此营业收入的增长仍会受到影响。然而,基于公司订阅优先和渠道优先的业务增长战略已成功平稳落地,在过去两年实现了业务上的稳健发展,加之公司在深化双转型方面的组合拳举措,公司有信心并依然规划在2024年实现年度综合业务额的持续性增长。

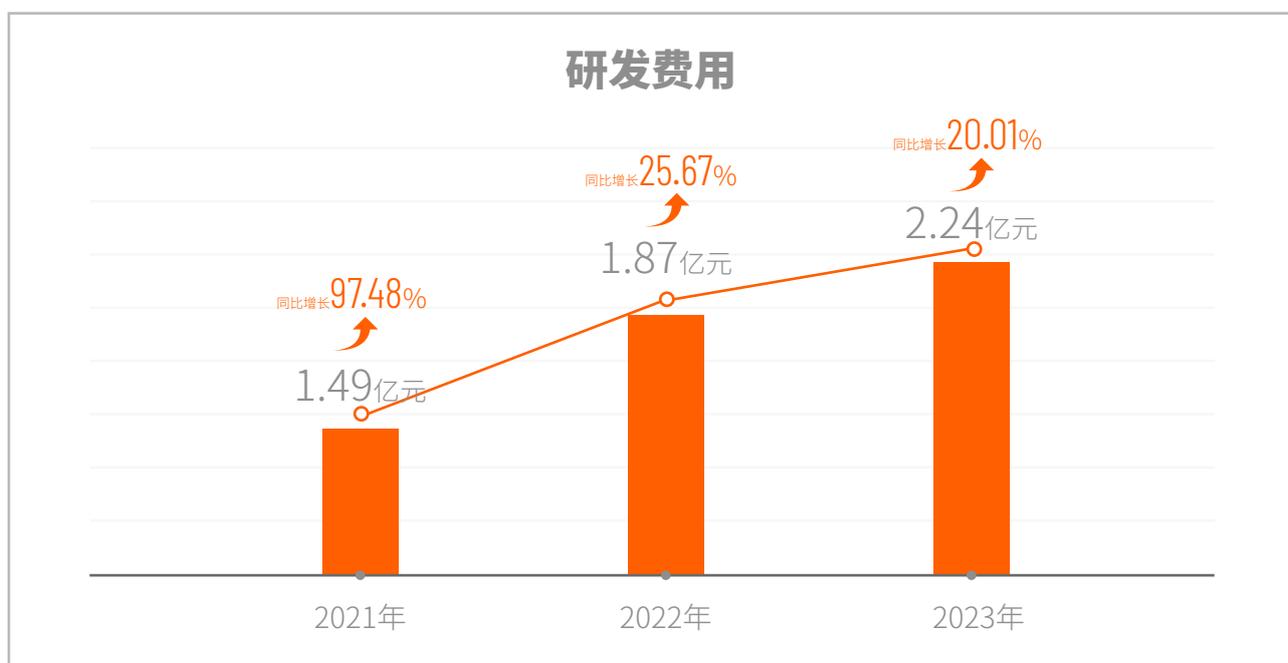
公司预计2025年将达成订阅转型目标,届时,转型所导致的营收增速放缓影响预计也将逐渐消除。

02

积极拥抱技术革新, 加速拓展PDF价值应用

作为全球领先的PDF电子文档解决方案提供厂商, 公司深知研发实力和产品创新是公司长远发展的核心动力。2024年, 公司将进一步发挥在研发、技术、创新等多方面的优势, 一如既往拥抱持续演变的技术潮流, 打磨和丰富传统产品更多功能, 稳步提升产品价值, 提高客户满意度, 同时拓展PDF面向垂直市场的更多价值应用。

持续打磨研发实力, AI辅助提升能效



2021年至2023年, 公司研发费用占营业收入比例逐年提升, 分别达27.51%、32.26%、36.75%。公司的研发团队规模也在逐步扩张, 从2020年的268人, 发展至2023年458人, 维持在员工数量的50%左右, 研发力量日渐精进。

2024年, 在满足公司发展需求的基础上, 公司将严格控制人员规模, 规划以质代量, 通过搭建AI赋能平台充分发挥AI在公司产品设计和开发, 以及运营管理等领域的潜力, 进而提高人员能效, 促使研发的核心资源更聚焦于研发的重难点突破和创新, 进一步提升研发实力。

核心产品拟再次重组升级, 竞争壁垒再提升

基于研发的云化战略, 公司加大了对核心产品云服务功能的开发。在传统产品上, 基于订阅的全家桶产品PDF Editor Suite及PDF Editor Suite Pro在2023年全新上线, 集合了PDF Editor的Windows和Mac桌面端、移动端及云端三大产品形态, 同时集成了Foxit eSign、AI助手等云服务功能。2024年, 公司将推出全新产品包以提升全平台用户体验和服务。同时, 更多云化功能将陆续推出, 如AI助手方面的保版翻译功能、多文档交互功能。此外, 公司将优化Admin Console性能以更好支持企业级客户管理软件、简化版本升级和激活账号流程, 提升企业级客户满意度。



持续深耕垂直领域, 加快新品创新研发



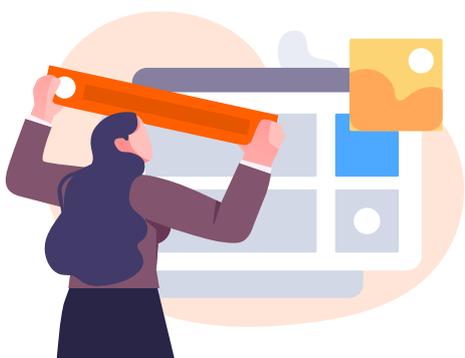
基于对PDF的长期研究和潜在价值探索, 公司的研发版图不再局限于PDF在传统办公领域的应用, 而旨在挖掘PDF在诸多垂直领域业务场景下的高附加值应用空间。近年来, 公司先后打造了面向系列面向行业应用的云服务产品, 包括: 福昕家装、福昕船舶图纸管理系统、IDox.ai等, 以进一步构建生态系统, 丰富公司产品矩阵。2024年, 福昕家装、福昕船舶图纸管理系统、IDox.ai产品将持续进行市场检验, 在不断完善产品功能的同时, 加大商业化运营尝试。公司也将寻求更多相关生态合作伙伴的合作, 推动产品加速在垂直领域的落地。

全面拥抱 AI 技术,探索文档领域的数智化应用

2023年,AIGC浪潮席卷全球,带动新一轮产业变革。2023年,公司在核心产品PDF编辑器上集成了AIGC,实现AI助手功能。2024年,AI将继续作为公司重要的发展战略,融入到公司的全产品、全服务和全业务流程中。其中,在核心产品上,AI能力将进一步融合,基于公司的版面文档识别技术,叠加多模态能力的基础模型来进一步正确解读文档,实现文档智能化,从文档处理逐渐扩展到文档理解。面向垂直领域,公司将推广生成式AI应用,打造以客户为中心的AI驱动智能文档应用,重点探索更多AI技术在文档领域的数字化场景应用。2024年,公司面向国内重度文档使用行业研发的智能文档解决方案,有望实现满足不同行业对于数据准确提取的需求,满足数智化办公的多样需求。



引领标准发展与创新,树立行业领先者形象



作为国际PDF协会及中国标准化组织的主要成员,公司积极参与多项国际、国家标准的起草、制定、维护和实现工作,拥有丰富的PDF标准及子标准制定经验,广受认可。2023年,国际PDF协会从ISO受让了PDF标准的收益权,未来将引领PDF标准的延展和创新。随着各行各业的应用场景不断深入,PDF标准亦在快速适应和演进,并迎来发展的全新时代。2024年,公司在布局更多垂直领域,丰富更多行业市场的同时,将持续推动PDF标准,尤其是数据标准的不断演进和文档内容的深入集合,做PDF标准新时代的引领者。

03

共享公司发展红利, 坚定创造长期价值

公司始终践行以价值创造为本的理念, 努力为股东创造长期可持续的价值。在公司业务稳健发展的同时, 不断完善投资者回报机制, 与投资者共享经营成果, 共谋长远发展。为了提振市场, 并彰显公司对未来持续稳定发展的信心和对公司长期价值的认可, 公司在上市持续进行了回购。

重视投资者回报, 保障投资者可持续权益

自上市以来, 公司积极回馈投资者, 在2020年至2022年三年期间皆进行了利润分配, 每年现金分红不低于3,000万元(不含回购金额), 累计现金分红近5亿元(含以现金方式回购股份计入现金分红的金额)。

2024年4月26日, 公司第四届董事会第十二次会议和第四届监事会第十二次会议审议通过了《关于公司2023年度利润分配方案的议案》, 拟以公司总股本91,489,524股, 扣除公司回购专用证券账户中股份数(2,689,072股)后的股本88,800,452股为基数, 向全体股东每10股派发现金红利人民币4元(含税), 截至2023年4月26日, 以此计算合计拟派发现金红利3,352.02万元(含税)。2023年度, 公司以集中竞价交易方式回购公司股份的金额为734.89万元(不含印花税、交易佣金等交易费用), 亦视同现金分红。

积极实施股份回购, 提振市场信心

公司在上市后, 已先后开展了三期回购计划。至本报告公告之日, 公司已累积回购公司股份3,239,559股, 回购金额达人民币39,439.38万元(不含印花税、交易佣金等交易费用)。2024年, 公司将继续实施第三期股票回购并在规定时间内完成。

回购期数	开展时间	回购股数 (股)	占总股本 比例 (%)	回购金额 (万元)	状态
第一期	2021年9月	1,011,646	1.10%	14,995.74	已完成
第二期	2022年11月	1,972,600	2.15%	23,066.41	已完成
第三期	2023年8月	255,313	0.28%	1,377.23	进行中
合计		3,239,559	-	39,439.38	-

注:至本报告公告之日,公司回购专用证券账户中股份为2,689,072股,占公司总股本比例为2.94%。

未来,公司将视业务发展情况,在兼顾公司经营需要及资金投入需求的基础上,从有利于公司发展和投资者回报的角度出发,进一步履行公司的利润分配制度,积极探索一年多次分红、中期分红、预分红等方案,基于回报的连续性,与广大投资者充分共享公司发展的成果,实现广大投资者与公司的共同成长。





04

坚定“双向承诺”，塑造“义利共生”发展新格局

公司拥有一支共事多年, 与公司共同成长的稳定的核心管理团队。多年来, 公司坚持“快乐、责任、卓越、共赢”的企业文化, 积极为员工创造良好的工作环境、薪资福利、激励机制、培训资源和成长空间, 打造一个安全有力的后方保障, 为全体员工兑现以事业留人的承诺。

强化核心管理层考核, 以身作则促经营

公司向来严格执行公司及合并报表范围内子公司相关高级管理人员的绩效考核, 将其薪酬调整、奖金分配、股权激励与公司业绩经营相挂钩。公司董事会薪酬与考核委员会负责研究并监督对公司高级管理人员的激励、考核和方案实施。公司高级管理人员的薪酬、考核机制系建立在公司长远发展和股东利益相结合的基础上, 有利于保障公司的长远发展并增强投资者信心。

2024年, 公司将进一步发挥董事会审计委员会及其下属工作部门内控内审部门在公司内部审计上的专业职能, 加强对前述高级管理人员年度实际业绩完成情况的审核。

发展战略逐级传达, 促进全球化的沟通与协作

作为一家全球化运营的企业, 来自不同国家、不同文化背景的团队赋予了公司丰富多元并活泼向上的生命力。公司重视统一的发展战略导向以加强全球化的管理, 推动跨区域、跨文化、跨部门、跨语言的有效联动和协同。为此, 公司设立了专门的战略沟通部门。2024年, 公司将进一步加强从公司发展战略到部门OKR再到个人业务承诺的自上而下式的层级分解和有效传达, 确保个人业务目标、部门目标与公司战略目标的高度对齐。此外, 公司还借助“员工满意度调查”和“敬业度调查”等方法来测评沟通成效, 持续优化沟通渠道, 进一步提升全球沟通的透明度和清晰度。

双向承诺驱动发展, 构建长效股权激励机制

人才是公司长远发展的根本。2023年, 公司优化了全球职级制度和体系, 以及员工晋升机制和流程。上市后, 公司也在积极探索实施员工股权激励, 并构建了一套基于公司和核心员工“双向承诺”的强激励属性的长效股权激励机制。在双向承诺的约定下, 基于实现公司发展战略的共同目标, 激励对象积极向公司承诺个人将贡献的绩效目标, 公司亦承诺员工与其付出匹配的对等股权。2022年8月, 公司发布了《2022年限制性股票激励计划(草案)》。2023年10月, 该激励计划首次授予部分的股票完成了第一期归属, 共计164名激励对象归属股票550,487股, 实现了公司长效股权激励机制下的首轮“双向承诺”成果兑现。

公司将持续开展股权激励计划, 在激励核心员工的同时, 鼓励员工关注公司长远发展价值, 从而更有效地实现核心员工、公司和股东的利益一致, 为公司的长期稳定发展提供强大动力。

持续学习赋能团队，投资人才亦投资未来

公司秉持“人才为本”的理念，认同投资人才即是投资未来，鼓励员工保持学习，并乐于为员工的成长进行投资。2023年，公司投入资源上线学习平台。2024年，公司将导入更多培训资源，为全体员工提供专业课程，帮助员工持续提升自我，并将学习成果转化为工作成效。公司亦重视提升管理人员的领导力，2024年将进一步开展360度领导力考察，并设计执行对应的培训方案和课程，以提升核心团队的管理水平。



05

稳固公司治理根基，护航高质量发展

公司高度重视治理结构的健全和内部控制体系的有效性。基于《公司法》等法律法规以及上市公司监管规则和《公司章程》搭建的“三会一层”（即股东大会、董事会、监事会和管理层）治理结构已在公司有效运行多年，形成了一套权力机构、决策机构、监督机构和管理层权责明确、运作规范，相互协调，相互制衡的机制。

合法合规为导向, 不断健全内部体系

公司各项基本管理制度配套齐全, 日常经营规范有序。同时, 公司也紧密关注政策变化, 严格遵守中国证监会、上海证券交易所(以下简称“上交所”)发布的相关法律法规不断健全内部控制制度, 优化公司内部治理、维护股东权益。

2024年3月22日, 公司召开第四届董事会第十次会议, 重点围绕证监会和上交所对独立董事制度的改革要求对, 公司《公司章程》及《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》、专门委员会工作细则、以及关联交易等一系列公司关键内控制度进行了对齐修订。此外, 基于财政部、国资委和证监会发布的《国有企业、上市公司选聘会计师事务所管理办法》, 为加强和规范公司的内部审计工作, 提高内审质量, 保护投资者的合法权益, 公司新增了《会计师事务所选聘制度》。公司依法将部分修订制度提交2024年第一次临时股东大会审议。

加快落实独董制度改革, 充分发挥独董作用

2024年, 公司将持续落实独立董事制度改革要求, 充分发挥独立董事参与决策、监督制衡、专业咨询作用。公司将及时向独立董事汇报经营情况和重大事项, 并提交相关文件, 继续为独立董事工作提供便利条件, 包括但不限于独立董事在公司现场工作期间提供独立的办公场所和办公条件, 切实保障独立董事的知情权, 强化独立董事对公司的监督体系, 保障独立董事每年不少于15天的工作日能高效的开展工作。公司董事会亦将定期评估独立董事的独立性。

发挥“关键少数”履职能力, 积极提升治理水平

上市以来, 公司与控股股东、实控人及公司董事、监事、高级管理人员(以下简称“董监高”)等“关键少数”保持了密切沟通, 密切跟踪相关方承诺履行情况。公司积极组织董监高参与上交所、上市公司协会及证监局组织的各类培训, 持续学习包括新《公司法》《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》在内的最新法律, 加强学习证券市场相关法律法规, 熟悉证券市场知识。此外, 公司亦自行定期围绕监管政策、股份减持新规、违规案例等方面对董监高进行集中培训, 在业绩预告、业绩快报、定期报告等窗口期前及时发送禁止买卖公司股票的提醒通知。

2024年, 公司会进一步建立监管动态的持续跟踪与反馈机制, 及时收集市场规则以及相关法律法规等信息, 编制成册, 并分析解读传递给“关键少数”人员参考。公司也会继续借助监管部门的相关培训平台, 导入培训资源, 加大内部培训力度, 帮助“关键少数”人员充分学习并理解最新的法律法规, 在合规知识储备充分的基础上, 加强自律和规范意识, 提升履职能力, 推动公司整体治理水平的全面提升和规范运作, 切实保障投资者的合法权益。

06

提升信息披露质量, 优化投关交流渠道

公司高度重视投资者关系管理工作, 严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》、《公司章程》及《公司信息披露管理制度》的有关规定, 真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务, 认真做好信息披露工作。2024年, 公司将在以下几方面改善并提升公司的信披工作。

信披内容丰富有效,降低可读与理解门槛



加强信披内容的丰富和透明化

公司将对市场重点关注的关键性指标保持定期的进展披露,如:衡量公司订阅转型进度的ARR、订阅收入占比、续订率等指标;衡量公司订阅转型期间业务价值量的年度综合业务额指标等。



加强信披内容的易理解化

为了促进投资者对公司业务和产品的更深入了解,在公告内容表述准确的前提下,公司将减少对过多专业术语的使用,使信披表述更接地气,信披内容更易于理解。



加强信披形式的多样化

公司将减少传统以纯文字为主的单一表述,尤其在定期报告编撰过程中,争取更多地借助图表、数据对比、思维导图等更直观、更具层次,更图文并茂的方式来体现关键信息,力求在信息准确和有效的基础上,提高信披内容的可读性。



加强对定期报告的解读

公司将在每次定期报告发布后,及时制作可视化定期报告或“一图读懂”,通过提炼定期报告的关键数据/信息,帮助投资者在短时间内快速、简单明了地获悉公司定期报告的主要内容。此外,公司也会辅以业绩说明,由董事长带队管理层对定期报告及时进行解读,多措并举充分帮助投资者更好地理解公司的经营成果和发展战略。

搭建多层次沟通渠道,提高投资者沟通效率

1、实现多渠道、多平台、多方式的投资者关系管理。

2024年,公司将为广大投资者创造更加多元化的沟通渠道,与投资者充分沟通,提升投资者的满意度。2024年,公司计划通过“上证路演中心”等公开平台举办不少于3次的业绩说明会,向投资者介绍公司业绩情况、财务数据表现,并就相关问题进行解答。同时,公司也将通过线上线下等方式,持续接待有调研需求的机构投资者、中小投资者,全年组织/参加调研活动,让投资者能够全面、清晰、直接地了解公司发展战略、经营状况等,加大公司与投资者之间的沟通力度。而就相关的投资者关系活动记录,公司会一如既往及时挂网披露。公司也将有效利用公司官网、官方微信公众号、上证e互动、公司投关专线、投关邮件等诸多渠道,将公司经营成果、研发情况等关键信息公开透明地传达给了市场的各参与方。



2、强化投资者意见征询与反馈机制。

2024年,公司将持续关注投资者诉求,对于投资者如有的意见与建议,及时报告管理层及相关业务条线,研究制定相关措施,并通过信息披露等合规方式积极回应。

07

其他说明

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措,及时履行信息披露义务。公司亦会继续专注主业,规范公司治理,提升公司的核心竞争力、盈利能力和风险管理能力,通过良好的业绩表现,切实履行上市公司责任和义务,积极回报投资者,为促进资本市场的平稳健康发展贡献自己的力量。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述,不构成公司对投资者的实质承诺,敬请投资者注意相关风险。





福建福昕软件开发股份有限公司
地址:福州市鼓楼区软件园G区5号楼
电话:0591-38509898
传真:0591-38509708
邮编:350003

