

证券代码：688615

证券简称：合合信息

上海合合信息科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	来自宝盈基金、财通基金、长江证券、大家保险资产、东方证券、东吴证券、国金证券、国盛证券、国泰海通证券、国信证券、国元证券、华创证券、华金证券、华泰证券、汇丰前海证券、交银施罗德基金、开源证券、南方基金、泉果基金、融通基金、瑞银资管、申银万国证券、泰信基金、天风证券、兴业证券、银华基金、中金公司、中信证券、中信建投证券、中银国际证券、中银基金、朱雀基金等机构的 100 余位投资者。
时间	2026 年 4 月 30 日（星期四） 11：30-12：30
地点	上海市静安区市北高新园区云立方 A 座公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：镇立新 董事、董事会秘书：刘忱 财务负责人：叶家杰
投资者关系活动主要内容介绍	<b>第一部分：</b> 公司董事长、总经理镇立新先生欢迎广大投资者参加公司 2026 年第一季度业绩交流会议并介绍公司的业绩以及 AI 产品创新情况。 <b>第二部分：</b> 投资者提问及公司回复 <b>问题 1：C 端、B 端 AI 技术升级，推出了新功能和产品，目</b>

**前来看，C、B 端往后看哪些 AI 产品的商业化会给公司带来进一步的业绩支撑，哪一块业务业绩增速会更快？**

回复 1：近几年公司 B 端和 C 端业务均提升较快，符合管理层预期，不同发展阶段里 B、C 端发展的速度会有差异，近期 C 端发展更快，未来，C 端会保持高速增长，得益于技术和用户口碑的不断提升，并未受到其他竞品的过多影响。另一方面，B 端成长也会维持快速增长，加之基数较低，未来还有很大的成长空间。

**问题 2：从定性的角度来说，Token 的消耗会导致公司成本变高，进而导致公司产品提价吗？**

回复 2：C 端来看，公司目前付费率为 5.6%，仍是一个较低的水平，公司未来会给用户提供更多好用的功能，AI 时代下用户付费意愿更强，未来付费还有很大提升空间。公司有自己的底层垂类模型，而非直接调用其他大模型的输出结果为用户提供服务，公司的垂类模型在垂直领域相比于通用大模型来说效果有领先优势，且成本更低。

**问题 3：从 24&25 年的数据观察，核心 C 端产品的付费用户数的增速跑赢了月活增速，在战略层面我们是否会把付费转化作为优先考量？提付费会否影响用户体验，如何平衡？**

回复 3：

公司在产品运营上一直很有耐心，并且注重用户的使用体验和长期价值，扫描全能王这个产品从上线到商业化经历了很长的周期。公司会均衡地考量付费与月活，根据业务发展阶段的不同有所侧重。现阶段，公司已经在全球拥有大量的用户基础，同时也会重视付费转化。公司提升付费转化率的主要驱动因素是产品 AI 功能的迭代和创新功能的推出，给用

户带来更多价值，并非把原来免费的功能转变为付费。整体来看，付费率目前依然维持在一个相对较低的水平，未来的增长空间很大。

**问题 4: 在 AI 的技术浪潮下，管理团队觉得我们难以被颠覆的是什么要素？从长期视角来看，我们是不是应该跳出 C 端 B 端的框架来理解合合，我们会成为一家什么样的公司？**

回复 4:

并不能简单地把合合当成一家有 B 端、C 端业务的软件公司来理解。合合的目标是作为一家原生的 AI 技术研究型公司，为客户提供好的产品或服务，提升效率。

大模型能做的事情很多，但是在具体落地的场景下是无法解决所有问题的。公司训练自己的垂直大模型，是为了帮助用户在更精准，更高效，在成本较低的情况下解决问题。公司对用户习惯、场景、产品的深入理解，以及公司技术的积累，均会成为公司的壁垒。公司会运用行业 knowhow 去满足用户的需求。

**问题 5: B 端同比增速相较于去年加快了，请问 TextIn Docflow 具体有哪些功能？财务表现如何？**

回复 5:

B 端 TextIn 旗下的 AI Agent 产品 Docflow，作为 AI 驱动一站式文档自动化处理平台，支持海内外各类版式文档的智能采集、文档解析、文档分类、信息抽取及智能审核，为企业数字化转型打造高效、可靠的文档处理基础设施，显著降低人工录入与审核成本。

1. DocFlow 能够实现端到端全流程自动化。它能统筹文档管理流程，实现文档上传-解析-分类-抽取-审核，全程由系统智能

完成，几乎零人工干预。一个 DocFlow，就是一个完整的数字员工团队。

2. DocFlow 能实现又快又好的文档解析、文档抽取和更智能的文档分类。DocFlow 依托专研大模型能力，通过图像增强、智能版面分析等预处理机制，实现快速、精准地解析。且 DocFlow 具备开箱即用的智能分类能力，实现“零样本”抽取，同时凭借更轻量的模型参数，实现更低的资源消耗与更高的处理效率，兼顾各类短文本票据、长文本合同的抽取需求。

3. DocFlow 可以内嵌业务，真正实现从“工具”到“业务助手”的转变。DocFlow 运用行业 knowhow，将业务逻辑内嵌其中，让企业实现真正的“开箱即用”，支持各类非结构化数据的处理和图像的识别，例如保险理赔、医疗单据等。

今年一季度，TextIn 联合亚马逊云科技推出了针对长文档的智能处理解决方案，帮助开发者跨越智能体落地的工程化门槛，实现智能体快速、安全、规模化部署。

B 端 AI 产品在真实业务场景中实现规模化、稳定应用，促进收入不断增长，DocFlow 目前产品功能主要围绕用户核心需求进行开发，未来会持续开发更多有用、好用的新功能。一个优秀的文档 AI Agent，应该像水、电、网络一样，成为企业运营的基础设施。它不仅仅是一个工具，更是一种全新的工作方式。

**问题 6：目前公司的启信慧眼有哪些产品上的变化可以分享？**

回复 6：

启信慧眼推出智能决策企业级 AI 产品，从“数据查询”迈入“智能决策”的新阶段。受益于 AI 的创新功能，启信慧眼目前收入增速稳健。该产品聚焦供应链风控、应收账款管理、对公营销风控、企业内控合规等业务场景下的核心痛点，陆续

上线了全球风险地图、AI 问企等一系列 AI 重磅功能，助力制造、金融、医药、汽车、能源等各行各业加速数智化升级进程。

1. 创新推出“全球风险地图”功能，依托 AI 技术与海量商业数据的深度融合，聚焦供应链风控、应收账款管理、金融风控以及营销拓客等核心场景，构建全天候智能预警平台，为中资出海企业及金融机构提供全球供应链风险动态监测能力；“世界风险地图”风险监测范围覆盖全球 200 多个国家和地区，可识别自然灾害、物流中断、政策突变等多维度风险信号，规避原材料供应、生产经营、物流运输等供应中断风险，目前已服务上千家头部企业。

2. “AI 问企”，将启信慧眼特有数据和全网数据结合，涵盖工商、司法、经营、舆情等方面，自动生成企业全景画像，智能解读企业资质风险，一次对话解决查数据、做分析、给建议的复杂任务，帮助企业尽调、客户授信等环节大幅提效。

**问题 7：销售费用一季度增速 32%，增速很快，全年销售费用展望？**

回复 7：

公司的整体投放会根据产品的运营节奏来，销售费用主要是为了提升产品知名度和品牌影响力，公司会综合考量，在产品知名度和整体利润之间做好平衡。

**问题 8：公司目前的 AI 新产品蜜蜂试卷以及海外的健康管理 APP 等 C 端 AI 新产品的进展如何？有没有可以分享的数据？**

回复 8：

公司在去年推出了一系列 AI 原生应用，涵盖教育、健康管理等不同赛道。公司不断打磨相关产品，迭代功能，目前已

获得了较好的用户反馈。

近期，公司推出了推出 AI 教育品牌“蜜蜂 AI”，硬件方面推出了智阅一体机，瞄准学校作业批改耗时长、学情统计难、家校沟通低效等问题，让技术真正适用教学场景。目前，蜜蜂 AI 已拥有很多用户，覆盖全国多所学校，累计帮助教师批改作业大量题次。健康产品 Appediet 通过拍照即可识别食物营养成分，生成热量报告，打造“人人可用的 AI 随身营养师”。未来公司将坚持技术创新，把握 AI 发展带来的机会，给用户提供好用的产品。

**问题 9：销售商品、提供劳务收到的现金同比增长 34%和经营活动产生的现金流量净额同比增长超过 70%的原因？**

回复 9：

1. 销售商品、提供劳务收到的现金同比增长 34%主要是公司在 C 端和 B 端保持高速增长，同比增速均超过 25%。C 端，公司进行 AI 产品创新，不断拓展新场景、新赛道，且深化全球化战略，全球付费用户提升，带动现金流增长。B 端，Textin AI Agent 产品 DocFlow、AI Infra 产品 xParse、智能决策企业级 AI 产品启信慧眼不断进行 AI 功能迭代，拓展更多高价值行业客户，促进订单提升，带动现金流增长。

2. 经营活动产生的现金流量净额同比增长超过 70%的原因是：主要是因销售商品、提供劳务收到的现金同比增长 34%，同时，公司相比于供应商的议价能力变强，账期变长，购买商品、接受劳务支付的现金同比下降。

**问题 10：公司一季度业绩表现很好，请问公司管理层对于 26 年整体展望如何，是否有上修业绩指引？**

回复 10：

公司未来的核心关注点在于持续创新，特别是从底层技术创新延伸到产品功能落地，再到商业化变现的全链条能力。在利润层面，2026年是AI行业发展的关键一年，也是公司发展的重要阶段。当前阶段的投入是面向未来的布局，短期利润表现仍将取决于整体投入节奏与资源配置。利润层面，公司会尽力做好对未来布局的投入和上市公司股东回报两个方面的平衡。

**问题 11：请问管理层，海外 AI 产品的进展怎么样，以及如何去看待海外的市场空间？**

回复 11：

从海外人口和用户需求来看，海外的市场非常广阔，且发达国家和地区的用户对于 AI 产品的付费能力和意愿更强，所以海外市场会是公司长期发展方向，2026年公司会保持海外发展节奏，拓宽用户客群，通过产品和功能提升付费渗透率；同时公司对海外市场也会采取差异化的策略，追求商业化的同时不断提升用户规模和未来空间。

海外业务发展一直在公司的长期规划内，随着公司规模不断发展、人才队伍建设不断完善、可用资金不断增长，公司于2025年在海外业务逐步发力，基于公司大量海外用户和品牌积累，凭借不断创新的能力，推出新的功能和产品：例如 CS AI、Appediet，同时凭借公司较强的运营和推广能力不断提升海外付费率和用户粘性。

**问题 12：公司的毛利率不断提升，主要原因有哪些？**

回复 12：

公司一季度 B、C 端毛利率都在提升。B 端坚持标准化产品的策略，定制化交付项目占比越来越小，交付成本不断下降。AIB 端产品 TextIn 推出后，给用户提供更多价值，整体客单

价不断提升，有利于毛利率提升。C 端一直保持在相对高的毛利率，一季度仍有抬升，主要源于公司产品付费率不断增长，运维能力增强，成本不断优化。

**问题 13：累计付费用户数同比增长 30.66%，付费用户增长的主要来源？是新付费用户增加、老用户续费改善？**

回复 13：

公司付费用户的提升主要驱动因素是产品 AI 功能的迭代和创新功能的推出，为用户解决真实场景的痛点需求、更多用户权益和更好的用户体验，吸引更多新用户和免费用户进行付费转换；并且新的产品功能对于已付费用户全部开放，无需单独付费使用，对于用户的粘性也有很大提升，C 端产品月会员续费率保持在较高水平。所以累计付费用户的增长，来源于老用户续费提供稳定的基础，新付费用户在此基数上带来更高增速。

**问题 14：海外业务目前是自然流量、品牌认知还是买量投放驱动更多？Q1 销售费用同比增长 31.63%，海外市场投放 ROI 和国内相比如何？**

回复 14：

公司 C 端 AI 产品在海外和国内一样有很强的品牌认知和用户积累，并且以扫描全能王为例，创新的产品功能和用户之间的文档传播会有很大的自然流量为产品带来稳定的增长动力，同时，我们开始对海外市场进行精细化运营，通过品牌、流量的传播进一步提升产品知名度和未来增长空间，目前海外销售费用投放还在前期验证阶段，转化效率提升较为明显。

	<p><b>问题 15: B 端长期的高毛利能否一直维持? B 端的核心竞争力是什么?</b></p> <p>回复 15:</p> <p>公司在过去一段时间里进行了标准化的转型, 毛利率不断优化。除此之外, 公司 B 端产品的体验、资源调用成本方面都有较大优势, 因此毛利率上能保持相对良好的水平, 且仍有优化空间。B 端的优势在于公司在 AI 技术上持续进行前瞻性投入并在产品中不断更新 AI 功能, 给企业端用户提供更多价值。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露而未披露的重大信息。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>