

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：2024-001

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	27家机构（共38人）参与公司于2024年10月21日举行的投资者交流会，其中包括：中金公司（包括中金资管）、汇添富基金、兴全基金、东证资管、华安基金、交银施罗德、汇丰晋信、华宝基金、和谐汇一、太平洋保险、朱雀基金、兆天投资、煜德投资、上银基金、泉果基金、趣时资产、宁银理财、弥远投资、健顺投资、海通资管、Brilliance Capital、Spathiphy capital、丹羿投资、同犇投资、西部利得基金、信达澳亚基金、人保资管。
时间	2024年10月21日（星期一） 15:30-16:30
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	第一部分： 公司董事、董事会秘书刘忱先生欢迎广大投资者参加公司首次投资者交流会并介绍公司概况； 第二部分： 公司董事长、总经理镇立新先生向投资者介绍公司未来发展战略规划；

第三部分：投资者提问及公司回复

问题 1：扫描全能王的核心竞争优势？如何看待扫描全能王面临的潜在竞争，例如很多手机以及国内一些在线文档类应用内嵌扫描与文字识别功能，是否会对扫描全能王的市场份额产生威胁？

回复 1：

第一，技术壁垒高：公司在人工智能领域深耕超过 16 年，建立了行业领先的技术壁垒，在 CNAS 认证实验室的测评中，合合在困难场景、多版式表格、手写文本、多语言等不同场景下的识别性能均领先于境内外大厂，相关核心技术门槛高；

第二，先发优势强：扫描全能王在 2010 年上线，经过十余年的品牌与用户积累，扫描全能王已成为品类代名词，以中国 App Store 的搜索关键词热度为例，2023 年 12 月，“扫描全能王”的搜索热门程度高于“扫描”、“文件扫描”、“文档扫描”、“拍照取字”、“文字识别”、“文字提取”等功能词；

第三，用户场景丰富多元：工作、生活、学习场景均会涉及，涵盖了学生、泛职场、家庭用户等各类群体；

第四，行业内少有的在国内、国际两个市场同时布局且均取得了规模化用户和收入：扫描全能王产品已覆盖了全球百余个国家和地区的亿级月活用户，并且海外用户包含大量当地用户，而不局限于海外华人。

竞争方面，尽管全球范围内，Adobe、微软等办公领域的大厂都曾经推出过扫描全能王的直接竞品，一些手机也推出了内嵌的扫描功能，但凭借用户数量、用户体验、核心技术等方面独特的竞争优势，扫描全能王的全球月活在 2021 年就超 1 亿，超过全球第 2 到 6 名的合计数，且一直保持增长。扫描全能王已经成为品类代名词，占领了大部分用户心智，基于产品的第一性原理，其他间接竞品对扫描全能王较难造成竞争威胁。

问题 2：扫描全能王核心付费功能点是什么？

回复 2：

基于 AI 核心技术的图像处理等扫描类功能，文档编辑、文档处理等功能点均为广泛用户的付费功能点。

问题 3：公司未来的发展空间？

回复 3：

第一，国内目前用户基数还有很大的发展空间：产品月活中大多数为海外用户，国内用户存在进一步发展空间，随着消费者对无纸化办公、数字化资产管理的需求不断增强，不仅财会、行政、销售等商务场景对其具有应用需求，教师、学生、家庭等生活场景也对证件、试卷、手写文件等文档具有数字化管理的需求，合合将继续延展多元的应用场景，拓宽国内用户群体；
第二，技术创新带来的增长空间：基于核心技术的技术革新以及对于用户需求的深入了解，不断推出解决用户痛点的创新功能，提升付费转化率；
第三，海外市场广阔的发展空间：扫描全能王在海外市场已经积累了大量活跃用户基础，后续合合将有节奏地发展海外业务，扩大海外付费用户群体。扫描全能王在全球不同区域市场都有很大的用户增长空间，例如扫描全能王在巴西、印度尼西亚、墨西哥等人口大国的渗透率与付费率仍处于较低水平，有较大的提升空间。

问题 4：大模型技术发展对公司现有技术领域的潜在影响？

回复 4：

大模型技术发展对公司是积极影响，公司在大规模自然语言模型领域已经有长时间的研发探索。

大模型技术可以帮助产品更好地理解文档，大大拓展了合合 C

端产品的应用边界和价值。公司会密切关注最新技术动态趋势，积极布局前沿技术。

问题 5：公司对于海外市场未来的运营战略?针对海外各个地区分别的运营策略?

回复 5:

公司会针对不同国家和地区的发展阶段、用户使用习惯和竞争态势，进行差异化针对性的运营。过去公司在海外市场的本地化运营程度相对克制，海外用户主要依靠自然增长，未来公司将进行更深入的本地化运营，在产品开发及市场推广方面进行因地制宜的差异化运营。例如南美，目前的运营策略主要聚焦于用户增长。

问题 6：未来扫描全能王海外如何获客?

回复 6:

历史期间公司本着“提前布局，长期坚守”的理念，大部分用户是通过自然裂变传播，未来公司将根据不同国家的情况采取不同的发展策略。海外市场未来的运营战略详见问题 5 的回复。

问题 7：过去十年用户都是自然增长，上市后销售端投入的计划?

回复 7:

从商业模式看，扫描全能王用户粘性强、迁移成本高，因此用户留存率高；同时用户通过扫描全能王的文件分享时形成自然的网状裂变，为产品推广带来低成本的扩张。

为了加速扩大用户群体，在保证 ROI 的前提下，近几年合合有规划分阶段地进行品牌投放。合合是一家稳健、理性的公司，对于销售费用的投放会以理性、符合商业逻辑、利于公司长期

增长的规划进行实施。

问题 8：商业大数据业务定位，未来发展方向，针对 B 端业务后续是否会有新的场景和规划？

回复 8：

大数据是国家政策重点支持的行业之一，公司商业大数据业务核心价值是利用大数据挖掘、知识图谱等技术，通过“数据→信息→知识→智能”4个层次，挖掘商业数据背后蕴藏的价值，赋能各行各业。

未来合合的商业大数据 B 端业务将针对不同下游客户的痛点场景，例如针对银行客户围绕营销、风控场景，针对政府客户围绕招商、区域经济运行监测场景，针对制造业客户围绕供应链及客户管理场景，提供包括数据更新、API、SaaS 产品、解决方案等丰富的产品矩阵选择，满足各类企业的需求。

问题 9：公司内部三个 APP 是赛马机制跑出来的还是统一规划的？合合未来还能推出类似扫描全能王一样的爆款产品吗？

回复 9：

公司 C 端产品矩阵是经过多年的技术和用户的积累，才取得了目前的成绩，公司会持续进行研发投入，探索新功能和新产品。

未来公司会聚焦于“效率提升”的主线，凭借十余年积累的技术优势与用户理解方面的沉淀，争取未来做出更好用、更有用的 C 端产品。

C 端业务之外，合合也在 B 端业务拥有完善的布局，各行各业普遍都存在将文档进行文字提取的数字化管理需求，合合可帮助企业实现智能化、数字化转型，降本增效。合合的 B 端服务已应用到近 30 个行业场景中，已覆盖超过 130 家世界 500

	强公司。未来合合将不断挖掘 B 端市场的商业机会，做到 C 端、B 端市场联动、协同发展。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露而未披露的重大信息。
附件清单(如有)	无