

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：2025-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	来自中金公司、中信证券、中信建投证券、华泰证券、申万宏源证券、招商证券、广发证券、财通证券、东方证券、浙商证券、西部证券、长江证券、汇丰前海证券、广发基金、南方基金、鹏华基金、西部利得基金、光大保德信基金、泰信基金、人保资管、平安资管、农银资管、信泰人寿、和谐汇一、eFusion Capital、Orchid Public Investment 等机构的 40 余位投资者。
时间	2025 年 8 月 29 日（星期三） 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	第一部分：公司董事长、总经理镇立新先生欢迎广大投资者参加公司 2025 年半年度业绩分析会议并介绍公司的财务业绩、经营情况和未来发展战略； 第二部分：投资者提问及公司回复 问题 1：随着 AI 的不断发展，国内外有很多的 AI 产品出现，请问公司在 AI 产品策略上和之前相比有什么变化，未来具

体会怎么做 AI 产品的运营？

回复 1：

1. 在 AI 产品创新方向，公司聚焦两大方面：一是过往因技术限制难以实现的场景需求，随着多模态大模型技术有了质的提升，公司可以将场景需求转化为优质产品；二是 AI 技术发展催生的新需求，此前主要依靠人工完成，目前可以通过 AI Agent 等产品形态替代人工，更高效稳定的解决问题，释放技术带来的全新价值；
2. 坚持做好产品，加快新产品推出速度。聚焦于提升底层技术和产品工程化能力，在完成市场调研和商业逻辑闭环的情况下，加快场景需求到产品落地的周期，并交由市场充分验证产品性能。

问题 2：根据此前和公司的交流，知悉本次港股发行计划是为了业务全球化运营，想请问海外具体的策略，以及海外收入会什么时候爆发？

回复 2：

全球化发展战略一直是公司的长期规划，本次 A to H 发行的主要目的是为业务全球化提前布局；并且从 AI 应用的行业发展情况来看，海外 AI 产品市场前景很好，商业化落地已得到验证；

公司海外战略如下：

1. 扫描全能王在海外已经积累了大量用户，在未投入大量推广费用的情况下用户数量还在持续增长，未来有很大的提升空间；从收入角度来看，海外业务收入占比不高，还有较大的商业化潜力；
2. 公司在海外运营中将推行差异化战略：聚焦不同地区用户的个性化需求，针对性开发产品功能、提升用户体验。短期内不急于推进全面商业化变现，而是更注重沉淀用户的长期

	价值，待用户使用习惯养成且黏性达到一定程度后，再将国内经过验证的投放与转化经验复用于海外市场，从而实现商业变现与用户体验的平衡。 问题 3：OCR 核心技术能力拓展新产品的规划，除了扫描和名片两款产品外，拓新领域的想法？ 回复 3： 1. 在技术层面，公司长期专注在多模态大模型前沿探索和 AI Agent 技术的研发； 2. C 端产品方面，以 AI 底层技术为驱动，为扫描全能王开发更多功能；同时从用户需求角度，开发多元化场景的新产品； 3. B 端产品方面，公司将多年积累的技术专业知识及应用场景 knowhow 转化为标准化 AI 产品，为用户提供智能文本处理和商业数据智能决策的标准化产品体验，并且 TextIn 和启信慧眼均已上线 MCP 接口，为 AI Agent 进行赋能。 问题 4：公司自 2021 年进行大规模的品牌投入，具体的投放回收周期需要多久，目前在哪些财务和业务指标有所体现？ 回复 4： 1.自 2021 年起，根据产品发展的阶段，公司选择综合投放的方式提升整体市场空间并加速潜在客户的转化，既有品牌投放，也有应用市场的效果投放。公司会针对这两者的不同特性制定最优方案，并且在前一阶段的投放得到验证之后，下一阶段增加投放力度； 2.公司在品牌投放的策略上坚持长期主义，投放在当期不会产生明显的财务指标促进，更多是体现在后续长期效果上。
--	--

	问题 5： 人员招聘如何进行规划？ 回复 5： 1.截止 2025 年 6 月底公司总人数约 1084 人，研发人员 661 人，整体研发人员占比超过 60%，公司一直根据业务需求，匹配合适的人才，适当做好人才储备； 2.为不断满足公司发展，公司在产品、研发等关键岗位上也有提前储备，以内部培养和外部招聘结合的方式，根据技术发展方向招聘所需专业人员，对于前沿 AI 技术，公司始终保持探索和提前布局。 问题 6： 公司 9 月份会有大规模解禁，时间也比较接近了，请问公司管理层与一级市场股东的沟通情况，以及针对减持公司做了哪些准备工作？ 回复 6： 公司此前已积极与即将解禁的股东持续沟通，充分了解每个股东的减持意向，并且与长期看好、有承接意向的机构投资者保持交流，优化股东结构的同时尽量降低对于股价影响。 问题 7： 蜜蜂相关产品的现状和发展策略，是否有些业务或财务数据可被跟踪？ 回复 7： 1. 首先学习效率市场空间较大，随着 AI 技术的发展，可以帮助家长和老师提升学生的学习效率，解决传统学习场景下无法高效个性化陪伴式学习的难题，属于新兴的刚需市场； 2. 蜜蜂试卷以拍错题、试卷擦除作为切入口，今年增加了一些 AI 功能，提升用户使用体验，但目前还在产品打磨阶段，更多关注产品功能创新和用户体验，并未特别关注付费用户和收入等指标。
--	---

问题 8: 请问公司管理层, H 股 IPO 的进度, 以及对于 H 股发行的预期是怎么样?

回复 8:

1. 公司于 6 月底递交 A1 申请, 截止目前处于正常审核过程中, 具体的聆讯和发行时间取决于中国证监会国际司和香港联交所的审核进度, 公司会积极配合推进;
2. 在发行定价方面, 公司在未来的路演过程中, 将充分传递公司价值, 理解并接受市场变化情况, 最终由市场和专业投资人进行公允定价。

问题 9: 2025 年第二季度公司净利润增速不及营收增速的具体原因, 公司领导是否可以具体讲解下, 以及后续如何展望?

回复 9:

公司成本结构并未发生变化, 上半年毛利率依然保持 86% 的较高水平, 上半年净利润增速不及营收增速的主要原因是: 公司上半年加大了品牌投放的力度, 目的是拓展整体市场空间并加速潜在客户的转换。

问题 10: 公司 630 的合同负债和 24 年底合同负债基本持平, 较 331 的合同负债有所增长, 是否代表公司此前说的半年费影响已经消除, 如何预测公司未来的合同负债增长情况?

回复 10:

1. 自公司推出半年费服务后, 基于公司对于订单数据的追踪, 选择半年费的用户数量逐渐增加, 符合公司预期;
2. 公司提供不同的付费结构, 是为了满足用户差异化的付费习惯和需求, 不同付费方式更多是用户自主选择的结果, 所以付费用户订单结构并非一成不变, 但付费用户订单结构的变化并不会影响公司收入增长。

	问题 11：公司在 B 端业务上，主推 TextIn 和启信慧眼，并且两款产品也取得不错成绩，麻烦公司管理层介绍下两款 B 端产品的逻辑，以及后续的计划？ 回复 11： 1. 在 B 端产品上，公司将多年积累的技术专业知识及应用场景 knowhow 转化为标准化 AI 产品，依托技术的高复用性和产品可拓展特性，目前已覆盖了近 30 个行业场景，未来将持续拓展更多场景需求，为客户提升效率和风险管理能力。 2. TextIn 是智能文本处理企业级 AI 产品线，基于多模态文本智能技术，为 B 端客户提供丰富的 AI 产品模块，通用场景有：文档的智能抽取及图像处理、解析与全流程自动化处理等，垂直场景有：票据识别、证照核验、表格解析、合同比对等。我们也不断推出新的产品，例如 Docflow，满足客户通用票据的全场景识别以及票据全自动化处理需求。 3. 启信慧眼是商业数据智能决策企业级 AI 产品线：基于 AI 赋能的数据建模、数据挖掘及知识图谱技术，启信慧眼为 B 端客户提供供应链风控、金融风控、寻源拓客场景下的数据智能产品。
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