

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：2026-004

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 ACG Management、财通基金、东方证券、东兴证券、国海证券、国华兴益保险资管、国盛证券、国泰海通证券、国信证券、国元证券、杭银理财、华安基金、华创证券、华泰证券、华西证券、华源证券、汇丰前海证券、建信理财、南华基金、申银万国证券、上海证券、泰信基金、天风证券、兴业证券、银华基金、甬兴证券、招商证券、中金公司、中泰证券、中信证券、中信建投证券、中邮证券、朱雀基金等机构的 100 余位投资者。
时间	2026 年 8 月 20 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	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 2026 年半年度业绩交流会议并介绍公司的业绩以及 AI 产品和技术创新情况。 第二部分：投资者提问及公司回复 问题 1：公司 Q2 单季度收入同比增长为 17.66%，今年 Q1

	单季度收入同比增长为 27.5%，请问管理层 Q2 增速下降的主要原因是什么？ 回复 1： 公司更看重长期产品的用户体验、技术创新，长期对公司收入增长是有信心的。公司上半年营业收入 10.3 亿，同比增长 22%，持续保持稳定增长，单季度营业收入增长略有波动，主要有以下原因： 1. C 端产品方面，公司始终把创新、用户体验和长期发展这三点作为主要目标。公司 Q2 主要把精力都放在新产品、新技术的尝试以及海外拓展上。 2. 从 24 年开始公司进行 B 端标准化 AI 产品转型，25 年的收入中，仍存在前期遗留的定制化项目收入，导致同比增速不太理想。目前 B 端产品转型比较顺利，朝着正向快速增长，26 年的 B 端收入构成全部来源于 AI 转型后的产品，包含 Textin 的 xParse 和 Docflow 以及 AI 数据端的启信慧眼。 问题 2：我们旗下的 TextIn、启信慧眼等产品在陆续接入 WorkBuddy。想请管理层从战略定位角度介绍合合信息在 AI Agent 生态中的核心价值和不可替代性主要来自哪里？公司希望占据 Agent 产业链中的什么生态位？进一步看，Agent 相关产品目前的商业化路径和客户需求进展如何，未来对收入增长的贡献应如何展望？ 回复 2： 公司一直走在行业创新前列，积极拥抱技术和产业的变化，积极布局 Agent 等产品。TextIn 和启信慧眼是我们的 B 端核心服务。自 2024 年起，公司重点转向 AI 标准化产品服务，2026 年业务进展稳健。
--	---

	以腾讯 WorkBuddy 平台为例，目前国内外很多厂商都在布局同类 Work 智能平台，我们的启信慧眼成功入选其十大专家能力之一，这得益于我们较早完成产品与数据的 AI 化转型。 未来方向上，我们依托自研模型、独有数据与行业认知，一方面作为能力组件嵌入各大平台；另一方面，面向客户输出完整的 AI 产品，基础大模型、工作平台与我们的应用服务形成相互促进作用。 问题 3：从近期海外软件行业表现看，Infra 层公司的业绩韧性相对较强。结合公司海外业务的发展，想请管理层谈一下：1) C 端产品在海外市场的增长策略是什么，用户增长、付费率等方面还有哪些提升空间？2) 公司在 Infra 层积累了较深的技术和平台能力，这部分能力未来是否会进一步产品化、平台化并且变现？商业化路径和收入空间怎么看？ 回复 3： 公司在海外布局已经超过 10 年的时间，这两年开始做商业化，目前增速是比较快的，且在 AI 的叙事环境下付费增长空间也很大： 1. 公司上半年海外收入继续保持 40%以上高增速，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，海外增长我们做的比较克制，不同地区分为不同的策略，从海外付费率和用户规模来看，海外还有很大的增长空间。 2. AI Infra 第一个方向是做成平台需要调用的基础设施，按照调用量进行收费，可以有多种调用形式；第二是解决具体的问题，凭借我们在行业场景的积累和理解，为客户提供完整的 AI 产品。
--	--

问题 4：AI 的相关的解决方案收入有一些订单/收入占比的未来指引；AI 收入的率先兑现的场景和大致时间点？

回复 4：

作为原生 AI 公司，合合目前大部分核心收入都是与 AI 相关的。从 B 端来说，公司收入来源于 TextIn 和启信慧眼这两个产品，它们都是以 AI 为底座的产品和服务。C 端，以扫描全能王为例，它就是 AI 原生应用，因此带来的收入也可以视作是 AI 收入。目前产品功能的更新和新场景的探索都是与 AI 相关的。

问题 5：公司怎么评价现在 AI Coding 对公司效率的提升？从长期来看，公司是否考虑人员优化？

回复 5：

1. 从研发产出来看，AI Coding 对于效率提升比较明显，真正产生了价值；
2. AI Coding 缩短了研发周期，带来更多的研发产出，但我们要做的事情更多，节省下的人员可以岗位调动，招聘速度会慢一些，短期不存在大规模裁员的计划。

问题 6：启信慧眼 Q2 营收同比下降的原因，商业大数据 B 端业务未来的发展方向，怎么去做和 AI 结合？

回复 6：

公司上半年商业大数据 B 端实现收入 7900 万，基本上跟去年同期持平。整体来说，商业大数据 B 端业务处于标准化转型的时期，去年同期的收入中依然存在前期遗留的定制化项目收入，且收入基数较高，今年上半年，启信慧眼的收入主要来源于标准化的产品服务。如果剔除定制化收入影响，今年 Q2 标准化的产品收入今年 Q2 同比仍然是增长的。

	AI 方面，探索的重点是在业务场景里面结合 AI 落地更多的高价值的知识数据和产品功能，找到更多可以真正解决用户问题的场景。上半年，启信慧眼推出了“AI 问企”功能，作为 AI 数据专家，通过一次对话，启信慧眼可以完成查数据、做分析、给建议的全链路覆盖，实现供应链风控、应收帐款管理、内控合规、金融对公业务等场景的 AI 应用。我们预期随着这些 AI 能力的深化和推广，启信慧眼会有广大的增长空间，也会在未来的业绩中有所体现。 问题 7：从区域来看，境外收入增长约 40%，境内收入增长约 13%，请问管理层，境内业务是否已经到顶，公司应该如何应对；以及如何评估海外市场空间，是否可以保持持续增长？ 回复 7： 境内收入增速下降主要受到 B 端产品升级的影响。 1. B 端业务收入正在进行结构化调整，从 24 年开始公司进行 B 端标准化转型，26 年的 B 端收入构成全部来源于 AI 转型后的产品，包含 TextIn 的 xParse 和 Docflow 以及 AI 数据端的产品启信慧眼。但 25 年的收入中，仍存在遗留一定比例的定制化项目收入。B 端业务收入基本以国内为主，所以国内业务增速受到 B 端产品升级的影响。 2. C 端业务境内收入保持增长趋势，月活从一季度末的 1.83 亿提升至 1.99 亿。同时，受益于 AI 技术的发展，C 端产品在更多场景推出了 AI 功能，满足用户的需求，提升整体产品价值，增强用户粘性，最终反映到付费率，以 6 月 30 日为例，扫描全能王 AI 核心功能的调用，单日调用量达到了 2.44 亿次充分体现了用户对 AI 创新功能的高度认可。
--	--

	公司从 25 年逐步开始做海外商业化运营，现阶段处于付费率快速提升的阶段；从海外潜在用户、付费能力和意愿以及 ARPPU 来看，海外市场空间巨大，海外市场未来较长时间内，依然是我们业绩持续增长的重要动力。 问题 8：如何看待这一轮 AI 的变化，合合作为 AI 应用公司和模型公司的竞合关系是怎么样子的？ 回复 8： 合合作为一家原生的 AI 应用公司，产品都是基于 AI 技术开发的，现在 APP、SaaS、API 都只是一种承载形态，合合底层还是基于技术创新，从技术领先性来看，公司与通用大模型在 OCR、文档处理的各项能力仍保持技术优势。 在与大模型合作方面，通用模型和 AI 应用并非简单的零和博弈，反而是共生共赢。一方面是基础模型能力的提升，给我们带来了很多产品可落地的可能性，拓展了创新的边界；并且，Agent 在落地真正的业务场景时，客户需求更复杂，问题类型更多，通用模型无法很好解决，公司的 AI 产品可以补足一部分 Agent 能力短板。 问题 9：随着开源模型能力的提升，国内外云厂商开始进行 FDE 模式推广，公司会考虑去做 FDE 的业务吗？ 回复 9： 合合在 FDE 模式比较有经验，并且在今年已经开始主动进行探索，但 FDE 也存在如何扩张的问题，怎么进行复制，我们在做的时候会避免做成定制化模式；FDE 模式在 AI 的帮助下对于效率提升十分明显，未来会是主流服务模式之一。
--	---

	问题 10: TextIn 产品 Q2 收入增长约 16%，较 Q1 相比增速下降，收入环比增速也不是特别快，是因为产品形态和 AI 结合的比较慢还是其他什么原因？未来的业务展望？ 回复 10: 1. TextIn 作为我们在 AI to B 场景落地的一个主打产品，从经营层面和市场反馈来看是不断向好的，但是在签单和交付上存在季度间的波动。Q2 有些偶发性因素，去年遗留部分定制化收入，且交付确收项目少了一些。我们对未来 TextIn 的收入增长是很有信心的。 2. 在过去 1 年里，TextIn 推出了两个全新的产品条线：xParse 和 Docflow。在这个过程中，经营重心更多放在拓展行业标杆客户，了解各行业的需求和客户场景，优化产品。目前，TextIn 已在金融、医药、半导体等核心行业有头部客户订单，确认收入需要一定时间，暂时未在当期营业收入中体现。未来，在场景拓宽并将功能标准化后，会逐步提现到营业收入层面。 未来，公司将以多元产品形态服务客户，涵盖 MCP、Agent、CoWork 等新形态。借助 FDE 等多种交付方式持续为客户创造价值。 问题 11: 从 2026 年全年利润端和收入端增速来看，利润增速是否还会略低于收入增速？ 回复 11: 公司管理层在经营层面，针对市场环境的不同，公司会做充足的预案。利润的增速，要结合市场反馈、公司新技术的突破、新产品的迭代进度等因素综合考量。 问题 12: 启信宝 APP 收入下滑后，公司准备如何去做产品
--	---

	转型，对于商业数据 C 端业务未来如何展望？启信宝 C 端下滑的主要原因是什么？启信慧眼上半年主推的 AI 寻源、AI 尽调这些 Agent 化新场景，目前订单转化和标杆客户落地情况怎么样？展望全年，商业大数据板块是否能恢复正增长？ 回复 12： 商业查询的 C 端市场空间已趋于饱和。从产品迭代和用户价值层面来看，过去几年也未有重大变化。过去 2-3 年，公司持续探索商业数据与 AI 技术的结合，并借助 B 端业务挖掘更多用户场景需求，未来将进一步拓展更多可能性。 2025 年商业大数据 B 端业务处于标准化转型的时期，去年同期的收入中依然存在前期遗留的定制化项目收入，且收入基数较高，今年上半年，启信慧眼的收入主要来源于标准化的产品服务。商业大数据的 B 端，我们会在业务场景中结合 AI 继续探索和迭代产品。 问题 13：海外 C 端 41% 的增长能否拆一下结构？今年和明年海外增长的目标是多少？ 回复 13： 海外 C 端收入增速从产品来看主要是扫描全能王，扫描全能王在海外同样有很强的品牌认知和用户积累，并且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。 分国家来拆分来看，相对比较均衡，发达国家付费率会高一些，发展中国家用户基数大，所以对于收入贡献也还不错；整体上收入贡献在不断提升，预期未来海外增长会保持这个态势。
--	--

问题 14：第二季度推广投放费用的水平怎么样，整个上半年来看推广投放费用是符合、超过还是低于公司年初制定的投放目标？展望下半年的投放力度是怎么样？

回复 14：

近两年，为提升产品市场空间，公司持续加大推广投放费用力度。上半年公司的广告宣传费整体是 2.03 亿，同比增长了 11.7%，整体增速平缓，符合公司制定的目标；公司坚持以技术创新、产品创新、场景创新作为我们主要的收入增长的引擎，再结合高效的市场推广手段来达到比较好的增长效率。下半年公司会根据内外部变化灵活调整投放策略。

问题 15：公司 AI 新产品发展进度如何，什么时候考虑对外披露新产品的运营和财务数据，是否有新的 AI 产品的方向？

回复 15：

公司推出了一系列 AI 原生应用，涵盖教育、健康管理、宠物 3D 手办等不同赛道。公司不断打磨相关产品，迭代功能，获得了较好的用户反馈。

从财务和业务数据上来看，公司现阶段仍然把重心放在产品的技术迭代和产品的功能的提升上。公司还有很多创新 AI 产品都在积极探索中。

问题 16：今年 3 月份披露的 C 端月活是 1.83 亿，同比增长只有 3.39%，今年 6 月份的月活是 1.99 亿，同比增长 10%，请问月活变动原因是什么？

回复 16：

公司各披露的月活为该报告期最后一个月当月的月活，月度之间会有波动增长，整体向上的趋势不变。

	从二季度月活用户增速来看，月活属于正常增速。随着公司产品 AI 功能不断迭代，技术不断进步，用户更多的需求被满足，月活会保持稳定增长。 问题 17: 今年公司会考虑继续做股权激励吗？股权激励目标计划怎么设定？ 回复 17: 公司股权激励采用科创板第二类限制性股票，这是一个非常好的政策工具，去年做完股权激励后，对内部创新和人才激励方面是有明显正向促进作用的。后续的股权激励方案公司会综合考虑适当的激励目标，既能起到促进业务增长，又能起到员工激励的效果。 问题 18: AI 功能普及化对于我们存量业务的订阅留存是否有影响，我们怎么看待 C 端用户入口迁移至 Agent 的趋势，中长期我们怎么战略应对？ 回复 18: 从月活、付费率的增长来看，AI 并没有对公司存量业务的订阅、留存造成负面的影响。大模型对公司的技术和产品是有正向促进作用的。AI 让公司能够给用户提供更完善的功能，帮助用户解决更多问题。在实际的需求端，通用模型无法解决所有的问题，不同的 B 端和 C 端场景还是需要不同的 AI 应用产品和更具体的 AI 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	无

有)	
----	--