

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：2026-002

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	来自博道基金、宝盈基金、财通基金、创金合信基金、东方证券、光大保德信、光大证券、广发证券、国海证券、国金证券、国盛证券、国泰海通证券、国信证券、国元证券、华安证券、华福证券、华泰证券、华西证券、华源证券、开源证券、南方基金、鹏华基金、平安银行、融通基金、太平养老、西部利得基金、西部证券、兴业证券、兴证集团、甬兴证券、长江证券、招商证券、浙商证券、太平洋保险、中金公司、中信证券、中信建投证券、中银国际证券、中银基金、中邮证券、朱雀基金等机构的 100 余位投资者。
时间	2026 年 3 月 17 日（星期二） 12:00-13:00
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	<p>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；</p> <p>第二部分：投资者提问及公司回复</p> <p>问题 1：公司年初发布了一系列新品，包括升级后的 CS、AI+教育、AI+健康等等，怎么看待 AI 能力融入之后对产品力的提升？AI 对于拓客、增加付费转化有什么帮助？怎么理解标品与大模型的竞合关系？</p> <p>回复 1：</p> <ol style="list-style-type: none">1. 公司的 C 端产品功能不断更新迭代，产品提升较大，用户反馈较好。目前公司整体 AI 新产品的 ARR 收入健康稳定增长，未来公司将坚持技术创新，把握 AI 发展带来的机会，不断打磨功能，给用户提供好用的产品。2. 目前用户对 AI 新功能接受度很高。近期公司产品体验提升，对整体付费率提升有帮助，从 2024 年 4.35% 提升至 2025 年 5.2%，主要得益于新的 AI 功能的推出。3. 随着大模型技术的发展，公司做标准化产品很有经验，在 AI 技术上不断跟进，将 AI 技术不断融入到标准化开发中

去，不断推出新的 AI 原生应用产品。

问题 2：TextIn 此前有做 MCP 改造，后续是否有相关运营数据可以分享？公司的 Infra 工具天然适合 AI Agent 场景，能否分享更多关于做 Skills、面向 Agent 方向做运营改造的计划？

回复 2：

1. 目前 B 端 Textin 收入稳健增长，新产品 xParse 和 Docflow 增速明显，标准化后能服务更多客户，2026 年收入增速可以持续提升。

2. Textin 在产品功能层面有很大更新，包括推出标准化 MCP 接口服务，Textin 产品与目前的 AI 发展方向十分契合，产品的精准度、可用性的价值逐渐提升。

3. 公司看好其对于 MCP/Skill 带来新的增长空间，并会坚持 AI 技术对现有产品的提升，在 B 端会拓展新场景、新赛道，将现有的 AI Infra 产品和 AI Agent 产品打磨的更好。

问题 3：公司对于模型吞噬论是怎么看的，公司如何保持领先优势？

回复 3：

合合在 AI 领域是有优势的。首先，公司是原生的 AI 应用公司，并非传统的软件公司。公司的产品都是基于 AI 技术开发的。其次，公司一直坚持创新，C 和 B 端产品里面都融入了 AI 的能力，在人工智能未来快速迭代的时候，可以持续占领市场份额并保持领先优势。

具体有以下三个方面：

1. 从技术领先性来讲：

OCR 是人工智能非常关键的领域之一，例如 Deepseek 等头部模型都在努力提升 OCR 能力。合合的产品是基于 OCR 的 AI 原生应用。经公司内部测试，公司与通用大模型 OCR 的各项能力相较存在一定技术优势，只是公司技术未选择开源。

2. 从产品领先性来讲：

公司除了技术领先，在产品开发、用户规模、产品能力、懂用户方面均保持领先。这在过去多年的市场化竞争中也得以体现，国内外大厂在投入大量资源的情况下，对于扫描全能王的存量及增量市场份额均未造成影响，公司依然保持领先优势；

3. 大模型为公司带来新的发展机会：

随着大模型技术的发展，普通用户对于 AI 的认知加深，公司不管是现有产品和新产品均有更多的发展机会；Agent 发展势不可挡，AI Agent 的发展会带动 MCP/Skill 的调用量的提升，合合作为在垂类领域有很大领先优势的产品型公司将会从中

受益。

问题 4：公司 2025 年海外收入增速达到 34%，请问公司管理层在 2025 年主要做了哪些工作，以及 2026 年的规划和增速的预期是什么？

回复 4：

1. 合合一直坚持创新和技术研发，依托 AI 技术能力的突破，产品功能持续优化，最终推动收入提升。
2. 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；同时公司对于海外市场也会采取差异化的策略，商业化的同时不断提升用户规模和未来空间。
3. 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，凭借公司不断创新的能力，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 5：最近中东、伊朗局势不稳定，公司在中东的收入占比有多少？影响如何？

回复 5：

对于公司来说，中东地区是具有发展潜力的市场，但现阶段收入贡献并不高，所以短期并无重大影响。

问题 6：公司新品的进展以及 2026 年在新品上的规划？ 回复 6：

1. 现阶段，AI 发展不断加速，对公司这种 AI 产品型公司带来了很多的发展机会，公司的新品基于 AI 技术的发展进行研发，产品开发周期节奏会比之前更快；
2. 公司于 1 月份进行了新品发布会，新产品会持续打磨做得更好。今年会将产品的边界扩的更宽，不仅仅局限于现有产品能力上的创新，在 AI 原生新产品方向也会投入更多的精力和资源，把握 AI 发展带来的机会。

问题 7：公司 2025 年销售费用同比增速大于收入增速，怎么看？26 年的投放策略是什么？

回复 7：

1. 公司加大对国内和海外的营销推广力度主要是为了提升公司品牌影响力、产品知名度及市场空间。目前，用户对 CS 产品的一些 AI 功能仍缺乏充分了解和认知。基于这一现状，

公司决定持续开展投放推广，进一步触达潜在用户、传递产品价值。2025年，公司持续提升宣传费用投入，不断提升公司品牌影响力和产品知名度，扩大未来市场空间和付费意愿，前期的费用投入已经阶段性得到验证，投放的效率不断提升；从过去多年的实践经验来看，持续的投放投入能够有效提升品牌曝光与用户触达，对收入增长和付费转化均能产生积极的正向影响，是推动业务规模扩大的重要手段。

2. 公司在26年也制定了完整的品牌投放策略。品牌投放是有规划、分阶段进行，会进行详细的效益核算，未来投放费用率会控制在合理水平，并且现在的品牌投放效果将会在未来营业收入增长上得以体现，并且公司会根据市场情况进行调整，并考虑产品在海外发展节奏和新产品运营需要。目前是AI技术飞速发展和公司收入增速不断提升的阶段，当期在费用侧的投入是为了未来在市场份额和增长动力的不断提升，公司会根据业务发展的节奏合理规划费用投放。

问题 8：公司是否考虑收并购？我们关注到公司对天际资本有投资，公司如何考虑这笔投资？

回复 8：

公司上市前后一直在关注行业发展趋势，会保持一贯稳健经营的策略，一直围绕于主业，并且保持对于前沿技术的关注，后续如果有对于公司在核心技术或业务上有帮助的优质标的，公司会考虑纵向或横向并购优质标的。

公司的这笔投资并非单纯为了财务收益考量，借助天际资本的平台，可以了解更多AI产品和行业趋势，并且未来会提供潜在的收并购机会。

问题 9：C端国内业务目前竞争情况，如何保障扫描全能王的持续增长？

回复 9：

1. 目前，公司在扫描领域依然保持领先身位，收入保持快速增长，并未受到竞对的影响。

2. 主要原因分三个方面：产品的先发优势，用户心智，卓越的用户体验；技术领先的壁垒；产品和功能的持续创新。

3. 公司会持续坚持创新，打磨产品，给用户提供更优质的产品体验，逐步提升付费转化率。

问题 10：从月活来看，年报披露的月活增速和三季度相比增速有所放缓，是什么原因导致的，是短期影响还是长期影响？

回复 10：

目前年报披露的月活数据为25年12月当月的月活，月度之间会有波动增长，增长的大趋势不变。

问题 11：2026 年，公司股权激励对财报的影响，会考虑继续做股权激励吗？

回复 11：

2025 年公司第一次做了一期股权激励，对财报具体的影响已经在公告里面披露。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，可以完善公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司员工的积极性，促进公司持续发展。从员工激励角度考虑，公司需要股权激励作为促进公司高质量快速发展的必要工具，但因股权激励需要考虑方案设计、激励效果等多方面因素，我们会和监管充分沟通后在合适时点进行，所以目前具体时间尚无法确定。

问题 12：公司目前数据资产入表的金额已经比较大了，请问公司对于数据资源入表的看法和后续的安排？

回复 12：

根据《企业数据资源相关会计处理暂行规定》的要求，公司自 2024 年 1 月 1 日起对符合规定的商业大数据的投入按照最严口径进行了资本化处理。公司也按照会计准则对无形资产的要求进行了折旧摊销，并且聘请了第三方专业的机构进行价值评估，后续公司会保持谨慎的态度进行数据资源资本化。

问题 13：公司在人员方面的规划？

回复 13：

1.2025 年底合计 1149 人，其中研发人员增加 85 人，整体研发人员数量提高到公司总人数的 61.53%，2024 年底研发人员占比为 58.9%，公司对于研发人员的储备一直是提前布局；
2.公司一直以来很重视高质量人才培养，对于人才队伍的建设一直在持续进行；不会进行盲目的人员扩张动作，还是会基于公司业务发展规划进行合理筛选人才，并保持人员结构不发生重大变化。

问题 14：26 年一季度以及全年业绩怎么展望？

回复 14：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。我们将坚持这一发展路径，希望这一逻辑能够为 2026 年收入增长带来更显著的推动。在利润层面，2026 年是 AI 行业发展的关键一年，也是合合发展的重要阶段。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。

	<p>问题 15：公司如何看待苹果公司宣布降低中国 App Store 佣金费率？对公司收入影响多少？</p> <p>回复 15： 公司是按净额法确认收入，降低 App Store 费率会对公司的收入产生一定正向影响。但公司的关注重点依然在提升产品能力和打磨技术上。</p> <p>问题 16：公司的研发人员数量稳步提升，从效率端来看，AI 工具在公司内部的提效表现是怎样的？</p> <p>回复 16： 目前 Agent 这类的 AI 工具对公司运营效率有明显提升，但是出于谨慎考虑，公司在很多方面还在尝试和优化，但是可以看到未来提升的潜力很大。公司在去年增加研发人员是为了做更多的探索和布局。</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>