

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：2025-001

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	来自宝盈基金、博道基金、博时基金、财通证券、大成基金、东方证券、国金证券、国泰海通证券、国信证券、华创证券、汇丰晋信基金、交银理财、交银施罗德基金、民生加银基金、鹏华基金、平安证券、和谐汇一、泰康资管、兴全基金、兴证全球基金、长江证券、招商证券、农业银行、人寿资管、中欧基金、中信建投、中信证券、朱雀基金、ABCI Securities、eFusion Capital、Hillhouse Capital、Sequoia Capital 等机构的 120 余位投资者。
时间	2025 年 4 月 16 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	<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 2024 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：公司产品在海外取得的新进展如何？25 年在海外重点</p>

国家的开拓计划？在国际形势有扰动的背景下，25年公司对于海外业务运营的整体规划如何？

回复 1：

1. 国内外收入同步增长，增速和公司发展策略一致，大规模商业化先聚焦在国内，海外后续会跟进；
2. 2025 年，公司同样重视海外市场，保持公司一贯的策略，对不同国家和地区采取差异化的策略；
3. 目前的国际形势对于公司整体发展策略没有实质性影响，公司有充足的应对方案，来应对国际形势的变化。

问题 2：怎么理解合同负债同比略有下降？如何展望后续合同负债恢复趋势？

回复 2：

1. 根据用户的付费意愿和消费习惯，公司于 23 年推出了半年费服务，既降低了用户的订阅门槛，提升用户体验。付费结构调整将对公司长期盈利表现有利好帮助，更有利于未来公司业绩的持续增长；
2. 付费结构调整，对合同负债在短期内会有一些波动，从长期来看合同负债会回到稳定增长，2024 年底的合同负债较 2024 年 9 月 30 日相比已逐渐恢复增长趋势。

问题 3：蜜蜂试卷相关产品的现状以及未来的发展规划？

回复 3：

1. 蜜蜂试卷目前更多聚焦于应用端的研发创新，注重产品打磨和用户体验的提升；
2. 公司技术存在优势，文字识别准确度领先，通过精准的识别结果提升产品效果和用户体验。

问题 4：中美关税政策对公司业务的影响如何？软件目前还在

豁免清单中，但如果条款波动会产生什么影响，我们有哪些业务方面的应对措施？

回复 4：

1. 公司整体业务经营暂未受到影响，将持续关注中美贸易政策变化等相关情况；
2. 公司有充足的预案，并且用户遍布全球，未在某些国家和地区过于集中；
3. 海外市场很大，公司可以通过调整结构，对有用户基础但商业化较浅的地区和国家进行发力。

问题 5：公司未来的产品规划，以及 AI 方向新的产品规划？

回复 5：

公司会持续创新，未来新产品主要在两个方向：

1. 创新的 AI 技术对于现有产品的提升，在 C 端产品上，将大模型能力和现有产品结合，产生更多的价值。
3. B 端秉持标准化的发展思路，例如商业大数据 B 端产品，拓展更多行业的使用场景；人工智能 B 端，持续提升通用文档解析等功能；
4. 还有部分新产品在内部研发过程中；具体要根据产品的测试情况和节奏来确定上架时间，请大家持续保持期待。

问题 6：扫描全能王的订单结构有什么变化，ARPPU 如何变化？

回复 6：

1. 公司在 2023 年推出了半年费，目前年费、半年费、月费占比较为均衡，会根据用户需求动态调整；
2. ARPPU 会因为订单结构的调整有所变化，之后会逐渐稳定。

问题 7：在竞争比较激烈的大环境下，如何保持领先性？

回复 7：

公司有丰富的产品开发和运营经验，也更懂用户，在新技术、新功能上一直处于行业领先地位，对于用户需求的开发、功能实用性、用户粘性上均有沉淀。

问题 8：公司如何看待大模型的 OCR 能力对于公司技术和产品方面的影响？

回复 8：

公司会持续关注多模态大模型等技术范式在 OCR 领域的技术进展，并做出积极研发探索。

问题 9：2024 年关于数据要素的利好政策较多，请问公司在数据要素方面的业务进展？是否会将数据集产品提供给其他模型厂商做训练？

回复 9：

在数据要素方面，公司持续跟进政策方向。目前暂未考虑直接将数据提供给其他模型厂商。

问题 10：目前 CS 的月活已有较大的月活基数，25 年怎么进一步提升用户数据？经营重心是月活还是付费转化？

回复 10：

公司会比较均衡地看待月活用户基数和商业化转化，

1. 月活方面，扫描全能王目前保持稳定增速，但整体发展空间仍然巨大，有很多人有扫描需求但尚未了解公司产品，或者知晓公司产品但对功能不够了解，月活方面仍有很大的成长空间；

2. 在用户付费率转换上，公司为考虑用户感受，商业化做的

较轻，后续公司仍会保持较为稳健的运营策略，通过不断的功能开发以及更多场景开发，逐步提升付费转换率。

问题 11：AI 业务和商业大数据 B 端 2025 发展计划？

回复 11：

1. 技术能力的不断提升，通过技术提升促进更多发展机会；
2. 商业大数据的数据维度不断扩充；
3. 开拓更多行业、以及更多行业应用场景；
4. AI 技术的发展带来了更多新的机会，公司会作出相应的规划。

问题 12：近期市场比较关注 MCP，公司作为一家 AI 和数据公司在这方面可以做的事情比较多，请问公司如何看待 MCP，以及后续计划如何做？

回复 12：

合合信息在 B 端致力于为大家提供标准化的产品。MCP 将模型调用做的更加简化，便于用户直接使用；公司作为一家数据和 AI 企业，在 MCP 之前公司也有通过 API 接口为大模型提供文本识别、文档解析等服务，MCP 的接口未来若能打通，可以助力拓宽市场空间，但具体业务形式和商业化方案目前未定。

问题 13：公司年报中的按产品的收入披露口径发生了变化，互联网广告收入拆分到了产品当中，这样做的考量，未来的产品商业化方式是否会发生变化？

回复 13：

广告收入均为 C 端产品产生，为更清楚体现收入与产品的相关性，保证产品收入分类与公司未来发展方向更加一致，更加符合商业逻辑，并且广告收入并非主要盈利来源，公司 2024

年主营业务收入分类口径将 APP 互联网广告收入合并至 APP 收入中进行披露，将收入占比较低的手机厂商技术授权合并至其他。

问题 14：公司在年报中对于 23 年和 24 年的付费用户数量口径进行了调整，主要的变化是什么，是出于什么考量？

回复 14：

上市后，公司根据投资者交流的情况了解，为了更加客观地体现出公司产品的年度付费用户数，本次年报中付费用户数量的调整主要是将试用账户和活动账户此类不直接产生订单金额和收入的付费用户数进行剔除，以保证投资人获取的信息更加准确并可持续跟踪。

问题 15：公司在外延并购方面的态度和方向？

回复 15：

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。

问题 16：公司 2024 年经营性现金流净额同比增长与归母净利润增速有较大差异，是什么原因导致经营性现金流净额增速下降，该情况是否会持续？

回复 16：

为了提升用户体验，降低用户单次付费金额，公司主动调整订单结构和部分年费用户扣费节奏，对现金流造成一定影响。

1. 半年费服务，在订单结构调整阶段，会暂时性对现金流带来不利影响，原本选择年费的用户，部分会被半年费吸引，使年费订单向半年费订单转换，但该影响会随着订单结构逐渐稳定

	<p>以及总订单量的增加逐渐消失，并且对公司长期现金流产生利好；</p> <p>2. 政策层面倡导连续续费标准化，公司作为相关标准的参编单位，主动降低用户单次支付金额，对于部分年度连续续费用户的扣费节奏进行调整，从原来一次性扣费调整为年度内多次扣费模式，对于 2024 年当期现金流造成一定影响，但对利润不会产生影响。</p>
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