

每日互动股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2020-004

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <p><b>投资者关系<br/>活动类别</b></p>   | <p> <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研                      <input type="checkbox"/> 分析师会议<br/> <input type="checkbox"/> 媒体采访                                      <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br/> <input type="checkbox"/> 新闻发布会                                      <input type="checkbox"/> 路演活动<br/> <input type="checkbox"/> 现场参观                                      <input type="checkbox"/> 其他（     ）                 </p>  |
| <p><b>参与单位名称<br/>及人员姓名</b></p> | <p>                     1、Oasis Investment Management Limited     Boris Zeng<br/>                     2、财通基金   苗瑜                                      3、东吴基金   刘元海<br/>                     4、胤狮投资   蒋孙雪焯                                      5、域秀资本   张澄<br/>                     6、凯丰投资   田明华    7、前海登程   于骏晨<br/>                     8、信达证券资管   朱振坤    9、中经合   彭适辰<br/>                     10、中银基金管理   杨雷    11、伯乐锐金   苏淼<br/>                     12、初石投资   任伟泉    13、常春藤资本   施麒<br/>                     14、前海墨白资管   任鹏    15、金汇股权投资   朱鸿霄<br/>                     16、鸿傲投资   何志勇    17、海通创新资产   付峪<br/>                     18、海通开元   田鹰    19、东方证券   詹博、徐宝龙<br/>                     20、国信证券   高博文    21、民生证券   张静雯<br/>                     22、上海申银万国   任梦妮    23、国盛计算机   刘高畅<br/>                     24、中天国富证券   梁昭晋    25、天风证券   冯翠婷、钟昊<br/>                     26、中金公司   张雪晴、温晗静、焦杉     等                 </p> |
| <p><b>时间</b></p>               | <p>2020年11月2日</p>   |
| <p><b>地点</b></p>               | <p>电话会议</p>   |
| <p><b>上市公司接待<br/>人员姓名</b></p>  | <p>董事长方毅   财务总监朱剑敏   董事会秘书李浩川</p>   |
| <p><b>活动主要<br/>内容介绍</b></p>    | <p> <b>一、董事长方毅先生介绍公司 2020 年第三季度业绩情况</b><br/> <b>（一）总体经营情况</b><br/> <b>1、总体营收</b><br/>                     公司 2020 年前三季度营收 3.76 亿元，同比增长 2.42%，其中第三季度营业收入 1.27 亿元，同比增长 8.37%；前三季度归母净利润为 8796 万元，同比下降 25.30%，其中第三季度归母净利润 2016 万元，同比下降 23.24%。<br/>                     作为公司基石的 SDK，截至 2020 年 6 月 30 日，开发者服务 SDK 累计安装量突破 600 亿，其中智能电视、智能车辆等智能 IoT 累计安装量超过 9000 万。<br/> <b>2、里程碑事件</b><br/> <b>再融资：</b> IPO 后 18 个月启动再融资，计划募集 11 亿元，主要用途为治数中台。希望把治理数据能力输出给行业，成为未来新增长点。                 </p>  |

**大数据精准抗疫：**公司从1月19日开始全面地、深入地投入到抗疫中，先后投入人员300多名。公司参与开发杭州健康码的赋码引擎，所在健康码专班获得中国共产党中央委员会、中华人民共和国国务院、中华人民共和国中央军事委员会联合颁发的“全国抗击新冠肺炎疫情先进集体”称号。此次大数据抗疫也收到了来自包括省委省政府、国家部委的感谢信。直到近期，公司仍在后续局部爆发疫情的新疆、北京等地抗疫前线，用大数据参与抗疫。

**推进系列标准的制定：**公司始终保持与相关监管部门的深度沟通，第一时间学习行业相关法律法规的草案，给出建设性方案和意见；积极参与，携手行业加快推进《APP用户权益保护测评标准》系列标准的制定；牵头与BAT、小米、华为、OPPO手机等公司及相关部委、相关研究院共同组成小组，起草了《信息安全技术移动互联网应用程序（App）SDK安全指南》初稿。

## （二）笃定 DMP 战略思路，业务具体情况

**1、底层“D”取得成果：**公司对开发者服务产品进行创新与迭代，增加真人认证、流量变现等服务；与手机厂商、电视机厂商开展创新合作。

**2、中间层“M”取得成果：**公司从最早的数据挖掘，到数据治理，再到数据垂直领域的应用，已经实现了自己的闭环。若将大数据治理比喻成挖矿或者炼油，公司现在完成了当年新中国建立时候大庆油田这样自给自足的过程。用公司的数据做出了高品质的油品。公司发现好多政府单位和行业公司也有拥有很多的大数据，且具备了大数据意识，但是他们不知道如何治理，公司把这样的能力输出给他们。这块现在已经有三个非常典型的客户：第一家是政府客户，我们公司在他们内网进行治理；第二家是国企，由我们公司来做数据治理和挖掘；第三家是世界前三的手机厂商，他们重视我们对用户画像的把控能力，已来公司进行深度考察、推动合作。

治数平台会成为公司未来最关键的一个新增长点。公司有“碗、锅、田、野”的概念：“碗”指攸关短期绩效的当前核心业务；“锅”指成长期的未来核心业务；“田”指新商业、新产品、新体验；“野”指趋势性的、社会需要的未来性产品、体验等。治数平台就是典型的在田里面培养对象，已找到天使客户，现在在深度打造。

### 3、上层“P”取得成果：

**1) 增长服务：**公司效果广告客户需求增加，公司代理业务持续优化，现金流得到改善；公司挖掘精细化运营新模式潜量，逐步推进商业化进程；

**2) 公共服务：**公司 SaaS 类服务仍然维持高增长，项目制虽受疫情影响，但公司大数据抗疫收获了各级政府部门的信任，政府预算恢复后需求加速落地；“数智小脑”业务的市场开拓已见成效；

**3) 风控服务：**金融风控方面，公司结合合作伙伴渠道开拓能力和全周期产品研发能力，业务高速发展；互联网风控方面，公司与核心客户的成功合作经验不断横向复制；

**4) 品牌服务：**品牌数盘发力，全面提升客户品牌营销价值，加快驱动营销全链路升级；

**5) 其他：**公司向更多垂直领域的数据智能服务进一步开展探索。

## （三）未来发展方向

公司从原先的开发者服务模式走出了流量模式，进一步期待通过自身数据实现并推动营收增长。同时，公司希望“治数平台”有更广阔的平台，为政府客户、行业客户进行数据治理，公司在“数据智能”领域大展拳脚。

## 二、交流互动情况

**1、公共服务业务方面，如何看待城市治理的数字化趋势？如何看待政府预算缩减问题？未来1-3年的产品布局及思路如何？**

答：城市治理的数字化是国家治理体系和治理能力现代化需求，产业数字化和数字产业化也已成为行业共识。然而受疫情影响，政府作出英明决断，要勒紧裤腰带，对有关预算进行缩减，这对业务有一定影响，但后续待政府预算恢复后相关业务需求有望加

地。未来，SaaS 类业务将持续新客户拓展与版本升级，推动市占率与客单价齐升，项目制业务在政府预算恢复后需求将加速落地，公司迅速提炼共性经验，可提升业务交付效率。此外，“数智小脑”业务聚焦人口数盘、交通数盘，将以“四盘”为“城市大脑”大工程的标准件，联合行业优质合作伙伴，以“标品”+“定制化开发”相结合的模式，为更多地方政府提供服务，推动城市大脑高质、高效建设，将快速铺量。

**2、在公共服务领域，公司的竞争对手是谁？客户预算上今年受疫情等影响可能会有一些压制，但到后面几年包括城市大脑的建设需求也可能成为一个不错的增长点，您觉得该业务全国铺开的爆发点是什么时候？**

**答：**数据智能行业在中国发展还处于初级阶段。目前，公共数据的开放和充分应用都在早期过程中，市场空间与潜力巨大，公司更多是跟自己比较和竞争，好比“把两块石头扔上天，先不考虑石头是否会相撞，而先考虑石头能扔多高”。政府预算恢复后，“治数平台”相关业务会快速推进落地。这两年做城市大脑业务的参与者很多，但城市治理的痛点尚未完全解决，各地政府对城市大脑的理解也不尽相同，公司凭借多年的大数据技术积累与成功经验，可运用线上线下行为特征数据和前沿的模型、算法，聚焦解决城市治理的痛点问题——人口和交通。未来，公司将与更多的合作伙伴，助力城市大脑的高质、高效建设，以“7-2-1”模式为导向，保证 70%的需求通过标准化产品解决，20%需求通过项目实施人员简单实施实现，满足客户 10%的定制化、差异化需求。

**3、风控业务核心客户有哪些？公司为客户提供的具体服务及服务模式是什么样的？**

**答：**风控服务分为金融风控服务及互联网风控服务。金融风控服务客户为国内商业银行、大型持牌消金机构，公司利用大数据、人工智能、云计算等前沿技术为金融行业提供智能分析决策服务和全周期整体化产品解决方案，帮助金融机构的普惠金融业务提升转化、控制风险。互联网风控服务客户主要是 O2O 企业，公司利用大数据洞察能力，通过机器学习，甄别异常设备、判别异常环境、分析线上线下行为特征、动态识别高风险人群，帮助互联网客户在 O2O、营销流量风控等应用场景下实现风险管控。

**4、品牌广告未来预期如何？**

**答：**品牌广告新模式已经很好地培育出来了。品牌广告行业总 GMV 为千亿元级别预算，空间巨大。目前该赛道上，走在前列的优秀市场参与者都更深入地拥抱数字化品牌广告。像酷开这样的在电视机屏幕上做的广告未来也会数字化，它会更关注电视机前坐着的观众是谁。我们跟酷开成立了一家合资公司，将把电视机和手机的广告打通，该业务有比较高的成长预期。

**5、除了开发者服务作为 Data base，公司还进行了很多以数据合作为基础的投资，具体情况如何？**

**答：**公司投资数字天堂（北京）网络技术有限公司(DCloud)，通过导入公司消息推送等产品模块，助力 DCloud 的数亿独立终端日活提升场景应用变现的能力；投资了浙江有数数字科技有限公司，通过挖掘各自数据能力优势，实现资源共享，探索和启动深度服务于政府、金融等行业客户的产品与解决方案；投资上海宏路数据技术股份有限公司，通过充分协作，为更多全球 500 强和国内头部品牌客户提供一体化的营销服务；投资浙江省数据安全服务有限公司，通过打造“中立国”数据安全联合计算平台，为数据合作的各方提供中立可信的计算环境，包括公司与外部数据合作过程中，数安服公司为提供数据的各方提供算法加环境双重安全保障等，致力于创造更安全的数据服务环境；投资浙江高速信息工程技术有限公司，双方在投建管养数据服务、疏堵救援、智慧化服务区等多个领域开展深入合作，将交通智能服务与公司现有数据智能服务业态有机融合。未来，双方将充分发挥协同优势，致力构建大数据驱动的“超级高速公路”，有效提升高速公路运行速度，行车安全，实现人、车、路的智能交互。此外，双方还将共同打造高速交通领域的数据中台等，着力构建公司强大的业务生态。

|          |  |
|----------|--|
|          | <p><b>6、三季度单季度毛利率相较之前有一定下滑的原因？未来毛利率下滑是否会持续？</b></p> <p>答：由于公司业务结构的优化调整，媒体流量、人力成本、服务器及 IDC 等技术成本增加，因此毛利率有所下滑。随着公司业务结构调整已见成效，业务成长更有韧性，持续盈利基础更加扎实，预计未来公司各项业务毛利率将维持在一定的合理区间。</p> |
| 附件清单（如有） | 无  |
| 日期       | 2020 年 11 月 5 日  |