

证券代码：300766

证券简称：每日互动

每日互动股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2022-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称及人员姓名	1、中信保诚资管 段又茵 3、上海尚近投资 赵俊 5、东方财富 高博文 7、东方证券 詹博 9、财通证券 苏钢涵 11、华西证券 梁昭晋 13、上海证券 陈旻 15、民生证券 蒋领 17、国海证券 龙雨佳 19、招商证券 干斌范 等	2、财通基金 苗瑜 4、星元投资 姜国平 6、国海证券 方博云 8、东方财富 陈子怡 10、国泰君安 张昱 12、申万宏源 任梦妮 14、上海证券 陈林 16、民生证券 栾絮茹 18、东方证券 沈君 20、广发证券 毛玥
时间	2022年9月2日	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理方毅 副总经理、财务负责人朱剑敏 副总经理、董事会秘书桑赫	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司业绩概况</b></p> <p>给大家先分享一下我们对这半年的理解。最大的关注点还是在疫情，上半年情况来看，可能疫情对别的公司来说是外部事件或宏观影响，但我们是深度参与。我们在2020年1月疫情初始的时候，就投入力量参与抗疫，加入杭州市健康码专班，并为后续全国各地疫情的常态化防控提供技术支撑。另外，公司凭借大数据分析能力和抗疫过程中积累的经验研判后认为，今冬、明春或有最后一波疫情反弹压力，但是整体风险可控。从疫情变化与国家总体定调来看，今年我们主要是以练内功为主，并为未来的一些基础设施做深度的储备和研发。</p>	

2022 年上半年，公司实现营业收入 2.83 亿元，抵御住了宏观环境带来的冲击，整体上保持了较强的业务拓展能力。但是由于品牌业务大部分客户所在重点城市受疫情影响非常大，开工率严重不足，品牌业务的推进与深耕受到阶段性阻碍。而随着数据安全相关政策的出台，行业发展也迎来新的阶段，行业在执行过程中需要结合业务场景进一步实践。就场景实践的探索方面，我们做了非常好的推进，通过技术探索和模式创新，给出了让客户满意的解决方案，特别是头部客户也在陆续接入。公共服务主要面临的问题是疫情防控和出差受阻的挑战，在这个环境下，这块收入还是同比逆势增长了 33%。

公司实现归属于母公司净利润 2,802.83 万元，一方面是上面提到的受品牌业务业绩阶段性承压等影响，另外就是上半年加大了人工及研发投入。受疫情影响，大家出差受阻，精力更多用在研究上，同时市场上溢出了比较多的人才，这也是我们储备战略性人才的好机会，所以今年上半年我们人工及研发投入同比增加超 2,000 万元，新增储备了百余名战略人才，这部分人才后续会深入投入到新技术、新产品的研发上。

按照“D-M-P”（Data-Machine-People）三层结构分开来看，具体情况如下：

D 层数据积累：SDK 累计安装量突破 900 亿，再创新高。“个推”产品口碑持续向好，客户使用粘性也非常高；“个验”产品积极拓展优势特性。同时公司推出用户运营平台，能够帮助客户直接用我们的数据能力、标签能力等，形成用户洞察，整合触达资源，帮助客户实现全周期的精细化运营管理。特别是现在行业整体没有那么浮躁，客户更加关注深耕存量，更加关注 ROI、用户粘性等指标，所以这块产品比较受客户欢迎。

M 层数据治理：对于数据治理的理解，我们理念当中一般认为是一个分型结构，这个分型结构就像树杈一样，每一个节点上都应该有一个治数平台，更加强调的是“治”。我们每日治数平台的英文叫 DIOS（Data Intelligence Operation System），实际上是数据智能的操作系统，就像电脑通过操作系统来操作各种各样的硬件、软件。我们研发打造的数据智能操作系统（DIOS）“每日治数平台”，可以通过融合打通多源异构数据驱动业务增长。我们预期设想这个产品在各个垂直领域都非常有生命力，相较于行业里面其他的通用中台来讲，我们的产品的使用场景会更清晰。目前，我们的每日治数平台已在品牌营销、城市治理、智慧高速等领域进行落地应用。

P 层数据应用：

商业服务方面：增长服务中，虽然行业预算受到消费市场的阶段性的压力，但业务结构已经调整完成，数据智能驱动的效果广告成为收入的主要部分，长期发展韧性不断增强。增能与风控服务方面，面对行业发展新趋势，我们积极研发向量化等技术，加快落地场景实践，为未来更大规模在媒体等客户中的应用打下基础。品牌服务方面，虽然受疫情极大影响在财务报表上贡献有限，但是公司与合作金额超百万的客户稳定续签，还与头部客户合作打造大数据联合计算平台成功案例。另外一点值得提的是，我们与行业头部企业明略科技集团强强联合，一起设立了合资公司，协同撬动品牌营销新增长空间，这方面后续也是一个非常好的发力点。所以一直以来我们并没有把产业链相关的公司当作竞争对手，而是大家共同去探索合适的分工。比如通过这样的合资，把整个闭环打通去做营销全链路升级，得到重点客户的深度认可。

公共服务方面：从原有 SaaS 产品，到去年推出的新 SaaS 产品，反响都非常好，已经覆盖了 2000 多个区县。目前新老 SaaS 产品已经形成组合拳，共同推动市场拓展。现在公司进一步搭载治数平台输出数据治理能力，主要偏向于本地云服务的能力，目前已在全国范围内跟进落地多个重点项目，客户把他的数据放到平台上之后能够完全放心地交给我们来治理，单个项目合同额在百万级别以上。

人才储备方面，我们对于人才非常渴求，今年上半年公司逆势新增储备百余名战略人才。

同时我们也会内部组织“数据科学家计划”等培训，内部选拔人才组织班级去培养，搭建全方位、多层次的培训体系。

行业方面，目前国家在推动数据要素市场化改革，我们作为数据智能行业的先行者，不论在民企意见征求方面还是调研方面，我们都给予了积极反馈，也提供了非常多的案例，有望很快转化成省级甚至国家级的政策案例和导引。今年5月，中国（温州）数安港作为温州市政府探索安全合规的数据市场化的重要平台正式开园。我们作为首倡者之一，积极参与“中国（温州）数安港”重要基础设施浙江省大数据联合计算中心的建设，为行业提供安全、中立、可信的大数据联合计算解决方案，充分发挥数据要素价值。这个模式也得到了大数据相关行业内部部门的深度认可和重视，同时在省内也会成为非常重要的基础设施和公共平台。另外，新的行业环境下，中国信息通信研究院为整个行业探索出一套可行同时又保障隐私安全的新一代ID体系——“卓信ID”，具有“匿名授权、定期变更、中心生成”等特点，目前累计覆盖量超过10亿。公司作为“卓信ID”官方认证服务商，从去年开始就积极拥抱生态建设，助力推动在精细化运营、广告投放、广告监测等不同场景的商业化落地。

总体来讲，除去一些外部的因素之外，公司业务结构持续优化，通过不同业务板块多轮驱动提升可持续发展能力和抗风险能力，人工及研发投入也以主动的方式在增长，盈利能力仍具备较强的韧性，内部造血能力不断增强。同时，疫情的影响在我们这里是显性的，我们既不忧虑也不焦躁，对于未来可持续发展心里非常有底也非常有信心，公司已经给出的很多解决方案和预案也不只是关于我们自己的预案，同时我们也给政府和公共部门提供预案的建议和参考。

## 二、交流互动情况

### 1、公司在每日治数平台的拓展情况？

答：“每日治数平台”去年开始试运行，我们要做的并不是通用中台，而是面向于场景的实用化工具，目前已在品牌营销、城市治理、智慧高速等领域拓展应用。其中，在品牌营销领域，我们推出产品“个灯魔盘”落地数据智能五步法；在城市治理领域，通过对人口、空间、时间等数据之间的关联分析和网格化管理，实现精密智控，目前已在全国范围内跟进落地多个重点项目，单个合同金额在百万级别以上，这块今年KPI还是比较重的；在智慧高速领域，我们通过对高速公路数据进行整合和治理，形成数据资产，通过实时分析和高效计算，助力高速公路领域的数智化升级。

### 2、看到公司的应收账款周转率提升了，请问这方面的原因是什么？

答：今年上半年我们营业收入较去年同期增长，销售回款也不错，年均应收账款的余额比去年下降了，所以应收账款周转率有提升。

### 3、公司开发者服务的用户运营平台的主要功能和推广情况？

答：行业发展来看，现在客户更多关注的是存量需求，尤其对粘性用户进行深度洞察、流失用户预测和召回等。我们推出了用户运营平台，用户运营平台结合公司海量数据标签优势和应用经验，将定制标签能力赋能客户，并且可以对用户进行预测和分析，实现深度洞察并运用公司消息推送等多元用户触达通道对流失用户进行召回等，对存量用户进一步挖潜，实现“用户洞察-用户圈选-用户触达-后效分析”链路闭环。目前，用户运营平台已服务于电商、出行等行业。

### 4、未来公司在智能IOT，尤其智能汽车方面有什么突破？

答：上半年，我们智能IoT设备SDK累计安装量超2亿，可感知设备量会更多。在智能汽车

方面，随着智能驾驶的普及，汽车已经逐渐“大手机化”，成为一个大型的智能通信终端，并形成半隐私的私密空间。公司在前两年已经提前部署，目前公司与零跑汽车、比亚迪DiLink等多家车企品牌以及汽车操作系统供应商也有深度合作，为其提供用户触达、用户数据沉淀和分析、精细化运营等能力。在智能汽车之外，我们也在电视机领域有很好的部署，包括公司与创维旗下酷开网络成立深圳市炆石数据有限公司在OTT领域进行深耕，通过电视机跟手机之间的数据打通，未来在智能家庭的用户体验、广告触达等方面进行探索。

#### 5、现在的宏观环境下公司持续增长的核心的动能是什么？

答：结合刚才提到的疫情反复等因素影响，我们会瞄准后续预算调整恢复后的机会，不折不扣做好业务的深耕，加强研发投入、加大人才储备，为技术研发和产品创新提供重要保障，为发展积蓄动能。

公司将持续完善技术平台，提升服务能力，打造跟头部客户深入合作的案例，避免浮躁。同时我们也会跟上下游的合作伙伴进行很好的互动和合作，共同穿越这波浪潮，要抓住下半年的机会，积极通过不同的产品服务类型共同推动市场拓展。

#### 6、今年上半年人工及研发投入同增加了2,000万，主要分配到哪些方面，然后对哪些业务会有比较直接的影响？

答：公司加强对优秀创新人才的招募和培养，大方面主要是围绕每日治数平台、智慧交通等领域。每日治数平台方面，比如在公共服务应用这块，之前我们可能主要是闭门研发，未来更长时间要在客户侧实施，需要储备以保障客户的需求。另外上面提到的商业服务这块，用户运营平台搭载每日治数平台，帮助客户做精细化运营方面，我们也会加强投入和产品化。智慧交通领域，市场前景广阔，我们会持续投入人才深入探索，优化升级智慧交通解决方案。

#### 7、公司公共服务保持高速增长的动力是什么？我们也看到目前的整体的宏观经济，还有财政的预算情况可能也有一些压力，公共服务是如何应对上述的影响？

答：从产品系列来讲，我们之前最早的SaaS产品帮我们做出了很好的口碑。去年我们新SaaS产品推出来以后快速拓展，口碑也非常好。新SaaS是一款非常便捷的产品，产品价格也是之前产品的几倍到几十万，去年推出以后今年的销售情况很不错。目前新老产品运用产品优势和渠道优势相互促进，已经形成产品的组合拳，有助于后续不断扩大客户覆盖，截至上半年，新老产品已覆盖全国2000多个区县。同时，在输出“每日治数平台”数据治理能力这块，我们经过两年时间的积累，去年开始在全国多地开展相关试点，深耕精密智控场景，目前已在全国范围内跟进落地多个重点项目，有非常好的爆发。

社会治理现代化的背景下，通过大数据来解决问题是不可抵挡的趋势。而且我们的产品相对于一些大系统、大中台来讲，更加轻薄有效，价格方面对于公共部门来讲也不会构成大的预算挤压。对于有财政预算压力的部分地区，我们很多时候采取的策略，也是把活干起来，给客户一定的空间，分期实现商业变现。

#### 8、公司连同生态伙伴推出的大数据计算平台是如何实现安全计算的，目前已经在哪些领域实现了落地？温州的“数安港”是什么样的基础设施，公司在其中起到了什么样的作用？

答：两个问题其实是联动的。公司作为首倡者之一，联合生态伙伴深度参与中国（温州）数安港重要基础设施——浙江省大数据联合计算中心的建设，致力于为行业提供安全、中立、可信的大数据联合计算解决方案，充分发挥数据要素价值。

为了更好的以大数据联合计算中心为底座，形成数据之间的流通，温州市政府推动建设中国（温州）数安港作为探索安全合规的数据市场化的重要平台，为数据要素流通各方构筑

	<p>数据流通的安全基座，在省里乃至全国范围内来讲也是非常重要的底座。</p> <p>我们在“数安港”的框架下，针对自己使用的场景，由相关专家进行评审和答辩，并且出具意见，然后由公检法、司法等相关部门一起联审，以场景化方式推动数据价值融通。公司将更好地发挥出自身行业实践的优势，深耕技术创新与应用，积极参与数据安全生态建设并与行业共创。目前，大数据联合计算平台已率先在智慧交通、品牌营销等领域落地应用。</p> <p><b>9、公司的向量化技术是什么？公司是怎么运用相关技术的？</b></p> <p>答：向量化是比较抽象的一个技术概念，比如说我们去描述用户安装了哪些 APP，中国所有人使用过的 APP 可能有上千万个，那么如果直接去表现的话，就需要千万维的一个空间。这个数据不好存储，也不好运算，如果直接进行流转，还有可能涉及隐私安全。那么怎么样把这个数据投影，就需要把 APP 进行聚类。我们最终会把千万维的 APP 数据压缩到一个 128 维的向量里面去，给出来的是一段 128 维的坐标乱码，实际上就是表示了这个对象在一个 128 维的空间里面的坐标，这个坐标我们看起来很晦涩，但是对于计算机来说特别容易计算。如果让计算机判断不同对象是否相似，只需要判断他们在 128 维的空间里面的距离。举个具象化的例子来说，比如千岛湖在空间上是三维的，加上时间是四维的，如果告诉一个老渔民说有一种鱼通常会下午 5 点左右在哪个地方的水域出现，老渔民基本就会知道是什么鱼。大数据也是这个概念，你可以通过告诉它（机器）一个在空间里面的坐标，或者可以通过一个坐标周边是哪些“鱼群”来定调，这就可以同时解决隐私保护和数据流转的问题。</p> <p>目前，很多头部和腰部客户对向量化技术非常兴奋，未来我们会把这块做成每日治数平台中的非常重要的模块和功能，积极探索实践将向量化的能力输出给更多客户。</p> <p><b>10、公司怎么看智慧交通领域的前景？在智慧交通领域解决方案的优势是什么？这部分的话大概什么时候能贡献多少收入？</b></p> <p>答：智慧交通这方面，我们实际上是先以自己作为交通参与者去做研究，最终发现有很多地方可以做优化，比如红绿灯周期时间过长容易浪费时间等。首先我们在不需要传感器的情形下，通过大数据将城市各个路段的流量和速度做出来，同时通过大量的路径研究，根据城市早晚流量的不同变化，为信号灯进行个性化配时优化，将绿波带的推荐、监控、调度等功能融为一体，实现绿波带智能调控，这样交通效率就会非常高。</p> <p>目前公司推出的解决方案非常受欢迎，可以通过低成本的方式解决信号灯调控效率低、优化精度不高、控制软件使用门槛高等痛点。这块我们内部在组建新班子，引入资深人才。虽然智慧交通业务这块初期是经过千岛湖闭关打造出来的产品，但现在已经不是闭门造车，而是结合着实战场景在开展，包括跟行业里的相关公司进行积极互动。</p> <p>前景方面，公司初步计划以区县级别的方案去推广，不断优化升级和提升解决方案，把商业模式做成一个现金流产品。目前已在省内多地（杭州、湖州等）开展试点，并取得良好反馈。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 9 月 6 日