

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：2022-004

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、台州市国有资本运营集团 章峻 3、银万斯特投资 李刚 5、君颐资管 朱卓伟 7、中财招商 孙冰	2、中粮信托 周琴 4、君颐资管 方江凯 6、怀信资产 陈辉 8、招商证券 干斌范等
时间	2022年9月13日	
地点	公司杭州会议室	
上市公司接待人员姓名	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、公司概况</b></p> <p>公司以推送起家，经过多年的发展，已经成为专业的数据智能服务商，并形成非常清晰的三层业务结构（DMP），D层为开发者服务进行数据积累，到M层进行数据挖掘和治理，再到P层垂直领域进行应用变现。简单概括就是，公司运用大数据能力来帮助客户降本提效，让产业更智能。</p> <p>围绕着上述逻辑，公司业务持续拓展。数据积累层是其他业务的基石，强调数据底盘的夯实，对应的开发者服务产品矩阵不断完善，SDK累计安装量、智能IoT设备累计覆盖等再创新高；数据治理层这两年最重要的成果，是将内部打磨多年的数据治理能力落地产品化，推出“每日治数平台”，向客户输出治理能力；数据应用层仍然贡献着我们收入的大头，但业务结构方面，已从上市前以商业服务为主，到现在的公共服务、商业服务等多业务板块多轮驱动，尤其公共服务近几年发展迅猛，即便在疫情影响下，也仍能保持高速增长，公司可持续发展能力和抗风险能力在增强。</p> <p>回顾今年上半年的经营情况，收入端稳中有升，整体上抵御住了宏观环境的冲击，当然也要看到局部的差异，尤其疫情反复带来的品牌服务等业务的阶段性承压。利润端实现归母净利润2800多万元，一方面受上述品牌业务等业绩的阶段性影响，另一方面我们加大了研发和人员的投入，同比新增投入2000多万元，新增储备百余名战略人才，聚焦技术创新、产品迭代。</p>	

数字经济、数据要素已经成为国家重要发展战略和生产要素，虽然这两年有疫情等因素的影响，但大数据行业可持续成长的逻辑不会改变，公司笃定数据智能发展战略。我们将公司的发展规划分为三个阶段，即“自数-治数-置数”：“自数”，就是用自己的数据能力来赋能产业，让产业更加智能；“治数”，我们对外输出数据治理能力，帮助客户治理他们自己的数据；“置数”，我们希望能够为行业提供数据价值流转、融合融通的平台，推动数据要素价值的充分释放。目前这三个阶段有序推进，在自数领域，公司数据智能深耕垂直领域应用，不断探索赋能新场景，这也是我们一直在做的事情；在治数领域，前年开始推出数据智能操作系统“每日治数平台”，输出数据治理能力；在置数领域，这两年我们也在围绕行业的基础设施做深度的储备和投入，如今年我们连同生态伙伴积极参与中国（温州）数安港重要基础设施的搭建，还有从去年开始推动中国信通院的卓信 ID 的商业化落地等等，推动数据要素市场化流通，推动产业发展。

## 二、交流互动情况

### 1、公司的数据来源有哪些？ 公司服务 APP 如何满足用户合规授权？

答：公司的数据积累来自于开发者服务。开发者服务通过为 APP 开发者提供推送功能等服务，为公司带来了数据积累能力，公司将上述数据进行加工、治理、挖掘、萃取，形成我们自己的数据资产，来支撑公司 P 层的数据服务。

对于 APP 自身的开发已经相对模块化、简单化，除了核心功能外，很多如推送、支付等功能完全可以通过集成第三方服务形式满足，并通过隐私协议的方式向用户列示各服务商提供的服务和需要获取的数据类型等，取得用户的同意。

我们所积累的数据拥有完整的用户授权，且是业务正常开展所必要的、最小化的数据。做好自身的同时，我们也非常关注推动行业的健康持续发展，将我们的合规经验融入到日常业务对接以及客户运营工作中赋能客户，积极参与行业规范和标准的研究制定，以及向量化、大数据联合计算模式等安全合规领域的技术创新、模式创新，还有联合生态推动像数安港、卓信 ID 等行业基础设施的建设和落地。

### 2、开发者的产品除了推送外，还有哪些产品？

答：除推送之外，开发者服务拥有丰富的产品矩阵，如用户画像、数据统计、一键认证等，这些都是 SDK 产品，为客户提供多样化的功能服务。尤其今年推出的用户运营平台，可以帮助客户实现数据的归整理、统计分析，并通过融合我们的标签体系，以及赋能客户搭建自己标签体系的能力，实现对用户画像的洞察，同时我们还提供推送等多渠道的触达，帮助开发者实现精细化运营，实现用户全生命周期的管理闭环。

### 3、公司商业服务有所下降，未来的潜力？会不会在投资方面进行布局？

答：今年上半年，疫情反复等因素带来影响，使得商业服务阶段性承压。我们认为，商业服务市场仍有较大的发展潜力，前些年行业更加关注增量，现在则更多关注的是存量运营，关注 ROI，客户对存量用户进一步挖潜的需求非常迫切。现阶段我们加强研发、积蓄动能，就是为了能够在第一时间瞄准复苏后的机会。

在投资方面，面对市场发展潜力，我们认为市场各参与方除了通过自身优势可持续发展，也要抓住和生态伙伴共同建设、协同合作的机会。上半年在商业服务领域，我们投资了智能广告交易平台数因科技公司、与品牌营销领域头部企业明略科技集团合资设立公司等，协同撬动新增长空间。

	<p><b>4、公司公共服务的新发力点？</b></p> <p>答：公共服务有几个发力点，一个是 SaaS 产品，老 SaaS 产品作为客户的刚需，不断迭代，同时在 2020 年底，公司研发推出新款 SaaS 产品，一经推出，就收到客户非常好的反馈，两款产品面对同类客户，但是具有差异化的定位，因此产品优势、渠道优势可以协同，能够形成组合拳来拓展市场。截止今年上半年，这两款产品已经累计覆盖了全国 2000 多个区县；另一个是通过搭载每日治数平台为客户输出数据治理能力，从而提升社会治理的精密智控效果，这块业务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，下半年加快在客户侧进一步实施，所以今年 KPI 还是比较重的。</p> <p>此外，我们在智慧交通和智慧高速的新领域积极探索，交通行业“十四五规划”政策笃定，将迎来更加广阔的发展空间。在智慧高速领域，我们和浙江高信等生态伙伴携手合作，依托每日治数平台的能力，推出智慧高速解决方案，助力高速公路领域的数智化升级。智慧交通则是今年的新业务，是经过千岛湖研发闭关打造出来的产品。公司通过大量的路径研究，结合城市早晚不同时间段的流量，帮助交管部门对红绿灯进行个性化配时，实现绿波带智能调控，从而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。目前，智慧交通解决方案已经在杭州、湖州等省内多个城市进行试点，反馈也非常好，我们专门有一个团队在拓展运营，有望成为新的爆款。</p> <p><b>5、公司和汽车领域的合作？</b></p> <p>答：汽车领域数字化需求的急速提升，公司已与比亚迪 DiLink、零跑汽车等多家车企品牌以及汽车操作系统供应商深化合作，为其提供用户触达、用户数据分析、精细化运营等能力。除了汽车，我们在电视机等其他智能 IoT 设备上也不断拓展，上半年在这块的 SDK 累计安装量 2 个亿。未来，智能汽车、智能电视将为我们提供越来越多的精细化运营和智慧化营销的新场景。</p> <p><b>6、公司今年上半年营业收入同比增长，毛利率还是不错，而净利润有一定下降的原因？</b></p> <p>答：上半年收入端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，毛利率稳重有升。净利润波动的主要原因，一是品牌服务等业务受到疫情极大影响，业绩阶段性承压；另外，基于对未来发展的信心，公司同比新增了人工及研发投入 2000 多万，逆势新增储备战略人才百余名。</p> <p><b>7、广告行业的头部效应比较明显，媒体平台和公司的合作关系是怎么样的？</b></p> <p>答：分属于数字营销链路中的不同角色，我理解彼此共生协同。例如，在公司增长服务中，对于头部的媒体平台，我们是流量采购方的角色，采购媒体的流量；而在公司增能服务中，媒体平台又是我们的客户，通过我们的能力帮助其提升流量的分发效率和商业化变现的能力。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 9 月 13 日