

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：2022-005

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、深圳市国诚投资 相健 3、君弘资产 郑确 5、俊皓控股 李小鹏 7、海南陆和私募基金 张晓伟 9、英领投资 汤锐 11、探骊基金 刘锦凯 13、西南证券 尹华龙 15、陆浦投资 沈利峰	2、爱杭基金 赵力达 4、耀康基金 陈泽钦 6、言信资产 沈梦凯 8、中晟睿智 李羽桐 10、宝隼资产 卢强云 12、海浪资本 顾林松 14、渤海证券 戴金承 16、招商银行杭州分行 金恺等
时间	2022年9月16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>一、公司概况</p> <p>公司的定位是一家专业的智能服务商，业务逻辑上围绕 DMP（Data-Machine-People）三层结构开展。具体来说：</p> <p>D层就是数据积累层，作为公司的数据底盘，公司通过开发者服务积累了海量数据，为顶层业务提供数据支撑。SDK 累计安装量、智能 IoT 设备累计覆盖等再创新高，其中，公司通过布局智能家电、智能汽车等 IoT 领域，打通不同终端（IoT 设备与移动终端）之间的数据连接关系，进一步夯实数据底盘。</p> <p>M层是数据治理层，公司打造了数据智能操作系统“每日治数平台”，可以对数据进行加工、治理、挖掘、分析等，进一步向客户输出治数能力。公司的治数平台具有明晰的使用场景，可以结合客户的业务需求针对不同行业提供解决方案，驱动客户业务增长。</p> <p>P层是数据应用层，主要分为商业服务和公共服务两块，从上半年财报来看，两块业务的</p>	

规模比较均衡，业务结构也在不断优化。其中商业服务领域，面对行业预算受到消费市场的阶段性压力，公司积蓄动能，打磨技术与创新模式，深耕场景应用，比如我们研发的向量化等技术，能够优化模型能力，提升运营效果，更好地解决隐私保护和数据流转的问题，目前已经实现在客户侧的应用；我们还通过大数据联合计算的方式，为品牌客户提供数据流转的安全保障与创新模式，实现数据可用不可拥、数据不流转数据价值流转，充分挖掘数据价值，并与品牌的头部客户打造了成功案例。

在公共服务领域，公司从原有 SaaS 产品，到 2020 年底推出的新 SaaS 产品，反响都非常好，已经累计覆盖了 2000 多个区县。同时，公共服务还有一个发力点，就是搭载治数平台的精密智控解决方案，对外输出我们的数据治理能力，目前已在全国范围内跟进落地多个重点项目，单个项目合同额在百万级别以上。公共服务近几年发展迅速，即便在疫情影响下，也仍保持高速增长。

总的来说，在上半年疫情反复、经济承压的情况下，公司抵御住了宏观环境带来的冲击，整体保持了强有力的业务拓展能力，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，盈利能力具备较强的韧性。

二、交流互动情况

1、公司之前参与抗疫、包括参加杭州健康码专班，能够为公司带来多少收入？

答：公司参与杭州市健康码专班，为杭州健康码“赋码引擎”提供技术支持，包括现在为全国多地疫情的常态化防控提供技术支持，都是公益性质的。最早在 2020 年 1 月国家卫健委通报新冠疫情的时候，我们就成立了大数据抗疫团队叫“个医”，然后迅速和李兰娟院士团队取得联系，共同推动大数据抗疫，整个过程赋能了多个省市、区县的疫情防控工作，“个医”团队从原来的十多人到最后的三百多位员工一起调动了数百台的服务器，前后投入了上千万元的人力物力算力。现在回想起来，我们当时的初衷也很朴素，就是希望能够用己所长、所能帮助尽快把疫情控制住，实现复工复产。

而大数据抗疫所带来的影响和意义是深远的：一是提升了我们对自己大数据能力的信心。尤其在疫情初期，没有成熟的方法论支撑，时间紧、任务重、情况复杂，我们的大数据能力与行业专家知识高效融合，迅速汲取并实战应用。二是加深了社会大众对于大数据价值的信仰。其实近几年大数据行业发展得比较快，但是普通人对于大数据的理解并不够深刻，通过大数据抗疫，社会公众更加直观地了解到大数据的社会价值等，我们觉得这是件非常有意义的事情。还有一点，就是收获了各级政府对公司的的大数据能力的信任。这也为我们深度参与到社会治理的现代化、数字化建设中打下了基础，像之前提到的公共服务中搭载每日治数平台输出治数能力，提供社会治理的精密智控解决方案，以及人口数盘等产品，进一步深化基层治理，助力城市数字化发展等等。

2、公共服务近年发展比较快，营收占比在不断提高，面对整体的宏观经济情况、财政预算以及付款账期等方面可能存在的压力，有什么措施？

答：公司公共服务近几年发展迅猛，产品来看，一个是 SaaS 产品，老 SaaS 产品作为客户的刚需，帮我们做出了很好的口碑，同时在 2020 年底，公司研发推出新的 SaaS 产品后拓展也很迅速，受到客户非常好的反馈。两款 SaaS 产品功能定位不一样，但是面对的是同样的客户，因此新老产品可以运用产品优势和渠道优势相互促进，能够形成产品的组合拳来拓展市场。截止今年上半年，公司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政府客户输出数据治理能力，围绕社会治理深耕精密智控场景，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。

另外，我们的产品对客户来说更加轻薄有效，性价比更高，对客户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，也是把活先干起来，分步实现商业收入。这块业务之前我们主要是闭门研发，未来更长时间要推动在客户侧实施，所以包括今年在内的 KPI 还是比较重的。

3、面对大数据行业的快速发展，公司的竞争优势有哪些？

答：近年来，我国数字经济发展迅速，根据中国信通院统计，2021 年我国数字经济规模达到 45.5 万亿元，占到全国 GDP 的 40%。我们作为一家已经形成大数据产业链闭环的数据智能企业，多年来凭借自身优势，于所在市场与其他优秀参与者协同发展、共创共赢。

数据积累层，我们在推送等市场深耕了十几年，将推送等技术做到了极致，于所在领域取得领先优势，为自身带来了强大的数据积累能力。公司积累的数据规模大、覆盖面广、实时性强，源源不断为上层业务提供支撑。数据治理层，就是我们讲的“炼油”的能力，之前更多是作为内部能力进行打磨，去年开始我们把这个能力产品化了，可以通过对外输出数据治理能力实现商业化变现。和行业里其他通用中台相比，我们的治数平台更强调向上驱动客户业务增长，产品的使用场景会更清晰，更加轻薄有效。数据应用层，强调的是数据智能在垂直领域的应用落地，尤其是将行业知识（Know-How）与公司的数据能力有机结合。经过多年的积累，我们拥有一大批资深的行业专家队伍，能够更好的理解和赋能客户，推动公司在商业服务、公共服务等领域持续发力。

4、公司未来的发展点在哪里，投入的重点在哪里？

答：围绕我们的业务逻辑，主要以下几个方面：

一、开发者服务作为其他业务开展的基石，我们要持续夯实，产品矩阵不断迭代完善，除手机终端外，还要积极拓展在智能 IoT 领域的应用等。作为数据智能的专家，我们也将更多地赋能和激发智能汽车、智能电视等产业数字化升级的需求。

二、每日治数平台的商业化值得期待。治数平台一方面能够对内提效，其模块功能与已有的业务线产品相融合，间接提升公司各业务板块的服务能力，对外输出治理能力，如开发者服务用户运营平台、品牌服务个灯魔盘、公共服务精密智控产品等；另外一方面，治数平台可以对外直接输出，如在智慧高速领域，我们联合生态伙伴浙江海信等，依托每日治数平台，赋能高速交通数据的整合和治理，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。

三、除商业服务领域持续打磨技术和服务能力外，公共服务领域的投入重点，包括刚才已经讲到的几个发力点，以及今年在智慧交通领域等，我们希望能有所爆发。

5、公司研发投入好像一直都蛮高的，上半年研发投入主要投入到哪些方面？

答：我们所在的数据智能行业，是一个交叉融合了互联网、大数据、人工智能和云计算等多个领域的新兴产业。公司作为数据智能行业的先行者，一直保持着较高的研发投入，不断强化自身的技术护城河。今年上半年的研发投入，主要还是围绕每日治数平台，从治数平台本身的产品迭代，以及落地应用后，根据客户的具体场景需求的持续深耕，需要相应的投入以保障业务的快速拓展。包括之前我们提到的向量化技术，也是治数平台中机器学习模块的一块重要投入。

6、公司今年上半年营业收入同比增长，毛利率还是不错，净利润下降的原因？另外就是无形

	<p>资产这块 2019 年以后比 2018 年增长较多，原因有哪些呢？</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，毛利率稳中有升。净利润波动的主要原因，一方面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；另外，2022 年我们加大了人工及研发方面的投入，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 2000 万元，逆势新增储备战略人才百余名，为新技术、新产品的研发提前做好布局。</p> <p>2019 年公司无形资产相对 2018 年增长较多，主要是因为 2019 年公司为建设个推总部大楼取得了相应地块的土地使用权。</p> <p>7、商业服务方面，公司是根据效果分蛋糕，那我们占的收益是有固定的比例还是弹性的？</p> <p>答：这个根据不同客户不同需求，收费的模式也不一样。举个例子，比如说在增长服务中，由我们数据智能帮助 APP 客户拉新促活，我们是按效果进行收费，即 CPA、CPS 等；而在品牌业务中，我们处于第三方 DMP 的位置，实现在投放之前帮品牌主去做用户洞察、流量筛选，收费模式则以我们大数据能力驱动的品牌广告主数字化投放的金额为基数，按一定的比例收费。</p> <p>8、关于智慧交通这块，公司的业务模式是什么样的？</p> <p>答：智慧交通业务是专门针对城市道路管理领域的数据智能的创新应用。我们通过大量的路径研究，结合城市早晚不同时段的流量，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，反馈非常好。</p> <p>另外，值得一提的是，在这个场景中，我们还创新性地引入了大数据联合计算模式，可以将多方动态数据融合，在安全、中立、可信的环境中进行联合计算，更好地赋能智慧交通业务。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 9 月 19 日</p>