

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：2026-001

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	财通证券、东北证券、东方财富证券、东吴证券、广发证券、国海证券、国金证券、国联民生证券、国盛证券、国泰海通证券、国信证券、恒昇基金、厚新健投私募、华安证券、汇正财经、江岳私募、巨杉（上海）资管、美丰资管、上银基金、天风证券、兴业基金、益和源资管、招商证券、浙商证券、中金公司、中金基金、珠海德若私募、中信建投证券、中信证券等
时间	2026年5月7日
地点	线上交流
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 董事、首席智能官 董霖 副总经理、董事会秘书 王冠鹏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司业绩概况和业务进展</p> <p>1、公司业绩概况</p> <p>2025年公司实现营收5.16亿元，同比增长约10%，这是在2023年收入触底后，连续第二年实现稳健提升。由于在数据资源及AI算力、人员方面的持续战略性投入，营业成本有所增加。从费用端来看，销售、管理费用微增，公司研发投入持续保持高强度，总体期间费用保持平稳。由于面向未来发展的战略性投入增加，2025年实现归母净利润为-3,499万元，扣非后归母净利润为-2,653万元。</p> <p>进入2026年，一季度营收达到1.21亿元，同比增长22%，继续延续2025年的增长态势，数据智能业务保持稳健增长，数据资源和AI领域的投入依然保持强度，</p>

2026 年一季度实现归母净利润为-1,609 万元。

2、公司业务进展

● 数据智能（DI）业务稳健增长

公司数据要素价值化相关收入占比超过 85%。具体业务来看：

开发者服务业务保持稳定增长，数据积累扎实稳固。SDK 累计安装量突破 1,300 亿，年覆盖设备超过 10 亿，SDK 日活跃独立设备数（去重）超 4 亿，用户运营 SDK 日活跃用户数量突破 1.7 亿。同时，增能与风控业务也保持增长，客户覆盖绝大多数头部互联网平台企业，并进一步将下游客户延展到金融等行业，已在一批头部金融客户完成商业化落地。

公共服务业务覆盖全国超 2,900 个区县级客户单位，收入同比增长 11.75%，公共服务 2025 年销售商品、提供劳务收到的现金同比增加 1 亿元，增幅约 36%。公司原有的 SaaS 产品服务，持续迭代，基于生成式人工智能推出的两款新 SaaS 产品增速迅猛，面向 AI 应用的产品积极推进。

在数据要素方面，公司正积极推进发数站战略。在城市发数站方面，目前已在温州、济南、金华、湖州、海南等地战略合作，并与济南大数据集团等成立了合资公司，我们正与更多城市谋划合作。在行业领域，公司在电信运营商、卫星遥感、科研等领域与头部企业合作，打造行业发数站。

● 人工智能（AI）业务有序推进

公司 AI 业务的核心思路是解决政企客户“既想用 AI 又担心数据安全”的痛点，主打“用而不拥，流而不留”，AI 业务的核心载体是“个知·智能工作站”。具体来说，“个知·智能工作站”采用“云-边-端-库”混合架构，让用户的敏感数据留在本地工作站中进行处理，而推理算力则可以灵活选择；对于保密要求高的，可以私有化部署；对于一般业务，可以选择我们与中国移动云战略合作的“可信数据空间×可控大模型”解决方案，在安全、成本和体验之间取得了平衡。

公司 AI 业务策略聚焦“标品、标类、标杆”，标品方面，公司推出的办公套件包括：知识库（融合本地和学习强国等官方语料）、公文写作（提供不同文风的写作），以及会议纪要产品（具备跨场景声纹识别能力）等产品；标类方面，是指公司与行业客户共创垂直应用，比如在财/法/控等领域。标杆方面，公司与三花智控等有强烈 AI 化升级需求的头部客户共创，共同打造标杆式的样板案例，并专门

设立了“首席共创官”和“全学馆”共创空间来推进。

商业化上，2025 年公司 AI 相关收入达到千万级，2026 年一季度，AI 相关业务收入已接近去年全年水平。公司希望“个知·智能工作站”在出货量达到一定规模后，未来也可以成为渠道，通过搭载第三方 AI 应用，形成基于词元（Token）的智能经济生态。

二、问答环节

问 1：个知·智能工作站采用的“云-边-端-库”混合架构有哪些技术核心优势？相比行业常见的纯云端或纯私有化部署方案，该架构如何更好地解决政企客户在数据安全、成本、效能方面的核心痛点？

答：“云-边-端-库”混合架构的核心定位是让 AI 把私有数据用起来，解决通用 AI 无法结合企业、个人私有数据提供定制化服务的问题。AI 的基础能力、解决通用问题的能力非常强，但是问到跟企业本身经营和个人相关的问题的时候，它就知之甚少，需要用到私有数据。在这个过程中，如果私有数据放到云上，大家会不放心；如果纯私有化部署，成本就太高，所以就可以用个知·智能工作站，云端的算力服务我们选择和运营商合作，共同推动数据“用而不拥，流而不留”。

在私有化部署方面，DeepSeek 本次升级能以低成本、高性能的方式满足私有化部署的需求。DeepSeek 本次升级能适应国产八卡的服务器，且 DeepSeek-V4-Flash 的能力非常强。DeepSeek-V4-Flash 不仅回答快，而且编程能力也不错，可满足大部分非深度强推理场景的使用需求。因此我们私有化部署方式，今年有望以百万级就能够完成私有化部署，这对政企客户就很友好。若为千人规模单位，摊薄后人均单日使用成本仅 2 元多，能够满足每天日常的 AI 使用，大幅降低政企客户的 AI 应用门槛。总的来说，我们部署方式主打的就是让 AI 把私有数据用起来。

问 2：个知·智能工作站未来在功能深度迭代上的规划是怎样的？后续会重点布局哪些行业和领域？

答：人工智能落地的核心是既懂人工智能技术又懂业务。个知·智能工作站的垂直领域布局将采用共创模式，要求懂 AI 的人员与懂业务的人员在物理空间共同办公推进落地。例如，目前公司在公共服务领域有接近十年的业务积累，这个领域的壁垒其实还是比较大的，我们对其中一些垂直领域的业务能力非常熟悉，也和熟

	<p>悉业务的客户一起共创，在这些垂直领域就取得了非常好的成绩，后续我们也将持续探索这些优势领域的需求，也会开拓新的场景和领域。</p> <p>问 3：公司在数据要素领域后续将如何从行业和区域两个维度深化业务布局，将现有积累转化为收入增长动力？</p> <p>答：从国家整个顶层设计来讲，公共数据接下去会更好地开放出来，能够被各种场景所使用。我们关心怎么把数据产品价值化，再变成经济价值。各地方政府及其数据局非常认可我们；同时，公司已与多个省份的数据集团、数据交易所建立了深度合作，行业认可度较高。我们认为，数据资产像知识产权，在当期投入非常大的情况下，能够更好地反映企业经营情况，向后摊销。因此，数据资产对财务报表的贡献不会很大，但更多的是能够很好地反映公司业务中数据资源的价值。未来，除了数据资产入表，我们可能会将一部分数据作为存货核算，把我们战略中的第三步“置数”——数据的加工贸易——这个业务也开展起来。另外，数据要素其实为人工智能提供了基础，没有优质的数据，人工智能的能力也优秀不起来，无数不智。</p> <p>问 4：2025 年公司合同负债同比增长较多，相关订单主要来源于哪块业务？公司 2025 年现金流改善较明显，主要原因是什么？</p> <p>答：2025 年末合同负债增长主要来源于公司的公共服务业务。公共服务业务中的 SaaS 产品在合同签订时会先预收费，2025 年相关预收账款同比增长近 50%。</p> <p>2025 年现金流改善主要是公共服务业务贡献。公司开发者服务和数据服务中的商业服务回款周期相对固定，且以大客户为主，回款情况相对稳定。公共服务业务回款提升主要由于：一是公司加强应收账款管理，回款金额增加；二是政府通过专项债等方式扩大了资金来源，公司相关款项回收增加。综合影响下，公司 2025 年经营活动产生的现金流量净额同比增长 152%。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 5 月 7 日