

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：2026-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称	国泰海通证券、华源证券、惠璞投资、速富资产、研几私募及个人投资者。
时间	2026年5月14日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	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><b>一、公司概况</b></p> <p>公司自2019年上市以来，始终专注于数据智能（DI）领域，形成了“D-M-P”三层业务架构，即数据积累层、数据治理层以及数据应用层。2025年，公司将数据智能（DI）业务拓展至人工智能（AI）领域，推出了以个知·智能工作站为核心载体的人工智能产品体系，强调安全、实用、普惠，主打让AI把私有数据用起来。</p> <p><b>1、数据智能（DI）业务的发展</b></p> <p>公司数据智能业务以“D-M-P”三层架构为核心逻辑。</p> <p>在数据积累层，公司为智能终端尤其是手机终端中App提供SDK模块开展业务。截至2025年末，公司开发者服务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。</p> <p>在数据治理层，公司拥有自主研发的数据智能操作系统（DiOS）。该系统可实现对海量数据的高效治理、挖掘与标签化，以便上层应用调用。DiOS作为中间层支撑上层应用产生大规模商业收入。</p> <p>在数据应用层，公司形成了多种商业化产品与模式，例如：面向国内头部互联网平台型企业的数据增能服务，客户囊括了绝大多数头部互联网平台企业；面向品</p>

牌广告主的品牌服务，典型客户包括一批世界 500 强品牌企业，为这些客户的程序化广告投放提供前验的数据服务；面向政府客户的公共服务，该板块收入约占公司总营收的百分之六十，产品形态主要是 SaaS 服务。

此外，公司首倡大数据联合计算模式，将不同数据持有方的数据置于中间环境进行联合计算，计算完成后各方取走结果，原始数据则在计算后销毁。这一机制解决了数据流通中的安全与互信问题。公司正在推进的“发数站”战略，与各地数据集团和其他数据持有方合作，以“可信数据空间+可控大模型”为基础设施，通过“城市发数站”与“行业发数站”深耕合作场景，助力数据要素市场化配置改革。

## 2、人工智能（AI）业务的拓展

在 DI 业务基础上，公司将业务拓展至人工智能领域。公司 AI 业务落地的核心载体是个知·智能工作站，目前分为公司版、团队版、个人版及 SaaS 版四个版本，核心强调安全、实用、普惠，重要特色是让 AI 把私有数据用起来。

个知·智能工作站采用“云-边-端-库”混合架构，大量私有数据不上云。因此，个知·智能工作站初期的核心目标人群是对自身数据有较高保密要求的政府与企事业单位，首批落地客户主要是各级政府委办局、高校科研单位及达到一定规模的制造业企业，这些客户需要用 AI，同时对数据又有保密安全需求。

个知·智能工作站在功能上涵盖智能问答、知识管理、写作助手、会议纪要、表格分析、深度研究等应用，官网已提供 SaaS 版本供免费体验。公司这些应用产品在多个场景具有显著优势，例如会议纪要可实现声纹跨场景、跨时空唯一性识别。此外，个知·智能工作站的“库”配置有诸多非公域数据源，能让工作站上搭载的 AI 应用带来更好用户体验。

公司人工智能业务的落地路径可总结为“标品、标类、标杆”三个层次：第一个“标品”主打泛办公场景的整体解决方案，在个知·智能工作站内置了刚刚提到的一系列的办公套件；第二个“标类”是与行业伙伴联合共创，属于垂类产品；第三个“标杆”则是选择预算充足、AI 转型意愿强烈的大型企业共创，共同打造标杆式的样板案例，例如三花智控。通过“标杆”案例，公司将成熟的解决方案进行能力提炼与复用，助力标品和标类的产品迭代升级。

## 二、投资者互动交流

**问 1：公司收入增长主要靠哪方面？AI 业务如何贡献增量？**

答：从公司大的业务分类来看，数据智能（DI）业务是公司收入基本盘，以“D-M-P”三层能力为核心驱动力，实现稳健增长。人工智能（AI）业务有序推进，以个知·智能工作站为主要载体，以安全、实用、普惠为核心卖点，在政府和科研教育等垂直领域稳步推进落地，打造第二增长曲线。商业化方面，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，并在业务发展过程中积累起不错的市场口碑。公司希望个知·智能工作站在出货量达到一定规模后，未来也可以成为一种渠道，可以搭载第三方 AI 应用，也就是我们规划中“GAI Store”，形成协同共创的智能经济生态。

**问 2：人工智能业务具体如何落地？**

答：公司人工智能业务通过“标品、标类、标杆”的“三标”策略推进落地。“标品”方面，公司推出个知·智能工作站，搭载自研的会议纪要（具备跨场景声纹识别等能力）、写作助手（融合本地和学习强国等官方语料，提供不同文风的写作）、智能问答、深度研究、表格分析等通用 AI 办公套件。

“标品”之外，公司通过“标类”和“标杆”的共创模式，深入垂直行业和重点企业，让懂 AI 的人员与懂业务的人员共同推进 AI 应用落地。例如，在“标类”方面，公司在公共服务领域有接近十年的业务积累，该领域的壁垒比较大，我们对该领域的相关业务能力非常熟悉，也和熟悉业务的客户一起共创，推出公共服务工作站，并与医疗、制造业、法律和财务等垂直行业客户共同探索垂直行业专属 AI 应用。在“标杆”方面，公司与三花智控等有强烈 AI 化升级需求的大型客户进行深度共创，成功将公司领先的人工智能能力与客户的行业经验和业务知识相结合，提供端到端的 AI 解决方案，共同打造标杆式的样板案例。后续我们也将持续发挥公司既有优势，与行业伙伴一起开拓新的场景和应用领域。

**问 3：公共服务业务回款情况如何？2025 年是否有改善？有哪些有效回款方式？**

答：公司的公共服务业务以 to G 为主要客群，在众多 to G 类上市公司群体中回款情况一直相对较好，主要是因公司公共服务业务以 SaaS 产品形态为主、公司

	<p>的产品是客户解决业务需求的刚需产品、客单价相对不高等。2025年，公共服务业务回款情况进一步改善，主要是由于：一是公司进一步加大了对应收账款的催款力度，二是政府也通过专项债等方式扩大了资金来源，这也有助于公司回款。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年5月14日</p>