

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：2026-004

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	中信建投证券、犇牛私募、承风金萍私募、丹寅投资、国邦资产、华海千福投资、九方智投、若山投资、石溪投资、途景投资、信迹投资、泽镁嫻私募、臻财基金、臻远基金、证识资产、中财期货、和君调研等及个人投资者。
时间	2026年7月9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>一、公司概况</p> <p>公司专注于数据智能（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年数据要素价值化收入占比已超过营收的85%。同时，公司进一步将数据智能（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，落地人工智能业务。</p> <p>1、数据智能（DI）业务的发展</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，核心根基是公司海量自有数据资产。我们布局多类商业化 SDK 工具，包括推送 SDK、用户运营 SDK、一键认证 SDK、OneID SDK 等核心产品，年覆盖十亿级设备终端，SDK 日活跃独立设备数（去重）超 4 亿；截至 2025 年底，公司 SDK 累计安装量突破 1,300 亿，其中智能 IoT 设备 SDK 累计安装量超 4 亿，智能设备涵盖车载终端、智能电视等。</p> <p>在数据治理层，公司自主研发了数据智能操作系统（DiOS），用于对海量数据的高效治理与价值挖掘，以便上层应用调用。</p>

在数据应用层，公司形成了多种商业化产品与模式，分为商业服务和公共服务。其中，商业服务的核心客户群体为国内头部互联网平台和国内外大型消费品牌。公共服务主要是面向政府部门的 SaaS 服务，客户按年开通账号使用，到期续约续订。

2、人工智能（AI）业务的拓展

2025 年，公司在现有 DI 业务的基础上，将业务拓展至人工智能领域，我们倡导 AI 将私有数据用起来，我们也将这一理念落实到我们的智能工作站产品的设计和用户体验上。

公司人工智能业务落地的核心载体为个知·智能工作站，整体技术架构采用“云-边-端-库”混合架构，目前重点落地政企客户。当前该产品分为单位版、团队版、个人版及 SaaS 版四个版本，核心强调安全、实用、普惠，主打让 AI 把私有数据用起来。

对于政企、金融、制造业等各行业客户而言，数据隐私、自主可控是硬性需求，客户普遍拒绝核心数据上第三方公有云，更倾向于硬件国产化、模型本地私有化部署。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，“安全”是个知·智能工作站的第一核心卖点。工作站支持私有数据在本地存储和处理，并提供多类部署方案，客户可以根据需求通过工作站灵活调用在私有云、专有云或可信公有云上的大模型能力，完成复杂任务的推理分析。以会议纪要产品举例：现场录音原始语音全程留存本地硬件终端，语音转文字后，大模型调用环节完全自主可控。

第二个卖点是普惠，工作站支持百人共享算力，大幅削减云端 Token 消耗，将复杂任务的执行成本降至传统方案的十分之一以下，大幅降低中小企业及政府部门高昂的私有化部署门槛。

第三个卖点是实用，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。产品涵盖办公三件套，科研三件套等系列产品。例如，工作站所搭载的“全人参谋”，其输出的研究报告质量已超过初级研究员，欢迎大家登录 gai.cn，免费体验我们的工作站 SaaS 版本。

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”，面向全体职场人群打造办公套件，覆盖会议纪要、写作助手、智能问答、数据表格分析等高频办公场景，标准化对外售卖，适配全行业通用需求。

其中写作助手工具主打高可用、高严谨性，深度对接学习强国等权威语料库。相较于通用大模型存在天然“幻觉”缺陷，无法满足公文严谨性要求，一旦出现年份、政策表述错误会造成严重工作事故，公司的 AI 产品依托权威官方语料库搭建内容校验，自动核对政策原文、时间节点、会议名称，生成内容可一键溯源原文出处，人工复核门槛极低，输出内容可直接用于正式公文。公司的“个知写作助手文本生成算法”“个知会议纪要会议转录与纪要生成算法”均已通过国家深度合成服务算法备案。

第二个“标类”是与行业伙伴联合共创，属于垂类产品。以公共服务场景为典型代表，公司深耕行业十年以上，深度贴合相关场景的全流程业务痛点。此外，公司还与医疗、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。

第三个“标杆”，主要是对接行业龙头企业联合开发定制化 AI 解决方案。项目客单价较高，但研发投入巨大，落地项目的核心目的是深入一线产业场景挖掘通用业务需求，将场景沉淀的技术、解决方案抽象复用至标品、标类产品，完善全产品线能力，目前已落地三花智控等项目。

二、投资者互动交流

问 1：公司业务与美国企业 Palantir 相比，有哪些异同？

答：二者底层数据研判能力相近，但商业环境、收费模式、业务形态差异巨大。相同点在于公司与 Palantir 服务的客群均面向政企等具备强数据研判需求的机构，为客户提供数据服务。公司的数据智能技术实力在国内处于领先地位，实战能力经过大量场景验证。核心差异在于，海外订单体量巨大、客户付费意愿强，这些和国内市场差异较大。

问 2：个知·智能工作站今年业务进展如何？和去年同期相比有哪些变化？

答：个知·智能工作站的市场化去年 Q4 启动，同比、环比增速很快，但目前营收占公司收入的比例还不大。当前客户口碑、代理商拿货需求持续向好，to B、to G 产品增长逻辑和 to C 的产品完全不同，不存在爆发式增长，政企客户决策周期长，需要体验、落地磨合。在具体的推广上，公司会在某些标杆城市打深打透，在商业模式和产品力上充分迭代，之后再向外推广，目前正在从省内向山东、湖北等

	<p>地推广，总体态势良好。</p> <p>问 3：公司底层数据资源有哪些独特优势，行业竞争格局如何？</p> <p>答：经过十年以上市场验证，公司的竞争壁垒难以被短期突破。公司 SDK 矩阵覆盖十亿级设备终端，处于行业领先。SDK 行业竞争格局相对清晰，互联网大厂有海量的数据能力，但 SDK 业务不是其核心赛道，而新的创业公司因投入产出比过低，难以入局。公司建立的壁垒不仅仅是通过 SDK 积累数据，而是在数据积累、数据挖掘和数据应用的全流程上形成的综合竞争壁垒。</p> <p>问 4：公司个知·智能工作站完整的算力配套与收费逻辑是怎样的？</p> <p>答：AI 产品天然都需要绑定 Token 消耗，无 Token 计费模式的 AI 产品本质就不是真的 AI 产品。公司的个知·智能工作站是“硬件+Token+行业技能包（Skills）/多 agent workflows”的组合形态，工作站报价会内含三年 Token 额度，设有年度使用上限，额度用完需额外充值购买，次年额度不可提前预支。现阶段市场处于客户导入期，前期配套 Token 额度充足，充值流程简单。</p> <p>问 5：公司两大核心业务 DI 数据业务、AI 业务分别前景如何，业绩有怎样的预判？</p> <p>答：公司业务分为两大板块：数据智能（DI）业务是基本盘，过去几年均是稳定增长，2026 年 Q1 公司收入同比增长 22%。AI 业务是新增长变量，去年四季度开始小批量出货，目前增长态势不错，但占营收绝对比例不高。</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 7 月 9 日</p>