

浙江每日互动网络科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2020-001

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <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（ ） </p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p> 1、Hel ved capital Charlie chai 26、凯石基金 陈继武 2、安信证券 陈弘涛、黄翔 27、龙腾资产 张雪 3、财务证券 顾少华 28、墨白资本 张丽剑、刘雁 4、常春藤资本 彭宁川 29、朴易资产 尚志强 5、淡水泉投资 朱唯佳 30、前方基金 朱昕宜 6、顶天投资 钱进、张怀安 31、睿远基金 金宇 7、东方证券 张博 32、赛富基金 赵奕 8、方正证券 姚蕾 33、申万宏源证券 袁航、任梦妮 9、国富基金 曹晋 34、盛彬国际 张昌盛 10、光大证券 陈飞 35、天风证券 冯翠婷、孙昶 11、广发证券 陈凯 36、唯品会投资 吴薇薇 12、国盛证券 赖鹏 37、西南证券 杭爱 13、国泰基金 陈树阳 38、信达证券 刘超、朱振坤 14、国泰君安证券 苗瑜、吴子浩 39、星石投资 杨柳青 15、国信证券 高博文 40、兴全基金 孟灿 16、海通证券 毛云聪 41、兴业证券 丁婉贝、邵伟 17、海通开元 田鹰 42、易方达基金 章强 18、恒远资本 王萍 43、永盈基金 王浩聿 19、弘道资本 李晓光 44、云程泰投资 石磊 20、宏利基金 李文林 45、征金资本 王平 21、华安基金 张杰伟 46、中金公司 王宇翔、张雪晴 22、华宝基金 卢毅、张林 47、中银基金 杨雷 23、汇添富基金 郑乐凯、王栩、杨静 48、追远投资 宋飞 24、交银施罗德 余李平 等 25、金沙江投资 李言 </p>
<p>时间</p>	<p>2020年4月16日</p>

地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事长方毅 财务总监朱剑敏 董事会秘书李浩川
活动主要 内容介绍	<p>一、董事长方毅先生介绍公司 2019 年度基本情况</p> <p>1、2019 年公司业务回顾</p> <p>公司于 2019 年 3 月 25 日上市，对公司来说是一个非常重要的转折点，是一个更加正规化、走向更好平台的过程，以上市为节点，公司战略的大定位及业务形态方面有非常大的发展：上市之前公司定位为“开发者的送水工”，专注于为 APP 开发者提供高效、稳定的全场景解决方案；上市后，公司将自己的赛道定义为“数据智能”。上市前我们更多是以开发者服务的角色出现，上市之后我们在夯实开发者服务的同时，更多地各个垂直领域里实现规模化的商业化。</p> <p>公司 SDK 累计安装量从 2019 年年中的 460 亿增长至 2019 年年底的 520 亿，日活独立设备数（已重后）达到 4.3 亿，扎实的日活设备数量是公司在相当长时间里赖以生存的大数据获取的源泉；公司在很多技术领域也有了非常好的突破，包括大规模机器学习、云计算以及安全计算方面的尝试，公司通过数据技术研究院和产品创新研究院“两院”的模式去探索公司更多前瞻性的技术原型以及如何进行产业快速变现的模式，实现了非常好的效果；2020 年正式成立了西湖数据智能研究院，将会把公司实验室前沿性的技术性研究继续做深做扎实；除了手机上的 SDK 之外，公司在物联网 IoT 方面也快速崛起，尤其是智能电视机、汽车等智能设备，目前公司 SDK 在 IoT 设备上的安装量超过 5000 万，日活达到了 1800 万，虽然这个数字无法跟手机几亿的量级相比，但这是个非常扎实的底盘和基础，并且处于成长初期。</p> <p>2019 年，公司实现营收 5.38 亿，跟 2018 年基本持平，利润总额（包含淘集集坏账）为 1.08 亿，同比下降 56%，剔除淘集集坏账的孤立事件后利润约 1.6 亿，在现在的大环境下公司更加关心收入结构，2019 年收入结构较 2018 年更为优化。</p> <p>从 2018 年底开始的经济下行，再到今年的疫情，实体经济发生了很大的变化，实体经济的变化传导到广告行业，广告行业也承受了较大的压力。公司在 2018 年就对这个趋势有所预判，所以公司在上市前后就明确会在更多领域夯实盈利基础与多元化。2019 年公司公共服务和风控服务实现了爆发式的增长，营业收入结构不断优化。如果公司停留在单一的商业模式层面，疫情对公司的冲击会非常大，而经过一年多的转型升级，公司整体收入的韧性和可持续性都非常扎实。</p> <p>去年，公司从全国 211、985 大学吸收了几十位优秀毕业生。同时也有数名在政府科技部门、中移动等央企工作多年，对互联网、运营商及体制管理比较熟悉的高管加入了公司，使公司团队更加均衡。</p> <p>2、公司业务逻辑</p> <p>发展多年，公司业务逻辑从“数据收集、数据加工、数据变现”的三层结构，进一步演进迭代为“D-M-P”三层结构：底层“D”即 Data，强调数据深度、大数据的沉淀以及对外部数据整合打通的能力。公司在开发者服务中积累的数据以及对海量动态数据的深入洞察，源源不断地为顶层业务提供数据支撑。公司注重夯实存量，SDK 安装量不断地增长。同时持续扩展增量，公司 SDK 在智能汽车、智能电视机等设备上的安装量也在增长。最后还要整合全量，整合内部与外部数据，进行打通和融合。夯实存量、扩展增量、打通全量，这是公司在 D 这一层的贡献和努力。</p> <p>中间层“M”是 Machine，强调运算平台、管理系统、运营机制与算法。公司建立了西湖数据智能研究院，纳入“两院”职能，将布局数字化治理、安全计算、动态本...</p>

数字健康、智能风控等几大方向，为公司未来新的增长点积蓄力量。例如在数字化治理领域，近期公司正在开展“城市小脑”项目，相对于“城市大脑”，“城市小脑”是专注于小区、街道级别的微单元数治管理平台，相信很快会有成果。

上层“P”即 People，为结合数据模型与行业专家知识，在多个垂直领域打造产品化的、规模化盈利的数据智能应用平台，并将继续在更多垂直领域不断探索数据智能落地的新场景。

3、其他分享

关于大数据“战疫”：2020年1月19日开始，公司组建“个医”团队，作为“数字义勇军”参与防疫。“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，前后投入了一千万的人力物力算力。我们和六个部委、31个省、205个地市、368个区县都进行了合作。我们在这次“战疫”中，收获了信任、信仰与信心，很多地方政府希望和我们进行公共服务等领域的大数据合作，期待今年在相关领域迎来更多机会。

二、交流互动情况

1、请介绍一下本次员工持股计划的基本情况

答：公司始终坚持“员工、公司、股东”三者利益协同发展，作为互联网化的开放平台，在公司发展的不同阶段均有设置相应激励机制，但在上市筹备过程中暂停了几年。目前时机较为成熟，公司以回购的方式获得几千万的股份，并参考历史激励定价政策等因素，以两折价格给到公司关键骨干员工。本次员工持股计划股份支付费用约1600万，分四年分摊，对公司影响不大，未来公司希望建立长效激励机制。

2、增长服务的发展趋势，受疫情影响情况如何？

答：移动互联网营销进入下半场，由拉新促活转向精细化运营，更加关注用户每次打开广告的时长和体验，未来公司客户结构会更均衡。目前国内疫情已得到有效控制，对公司业务影响可控。

3、淘集集事件打算如何处理？未来公司层面如何加强对客户的风险管理？

答：淘集集事件是孤立事件，公司也做了深度反思，公司层面采取的措施有：1、此类业务将聚焦优质客户，仅对信用好的头部优质客户在可控的范围内开展，并对不同客户进行信用评估、分级授权。2、针对客户需求，公司会多开展类似品牌纯的第三方DMP服务，由客户直接向平台付费。3、全面梳理公司内部制度体系，对风险控制体系进行升级。

4、公司投资布局的考虑？

答：公司投资理念是“专得住，长得开”。核心的领域公司会坚持自己做，同时把更多的数据能力开放给行业，让其在更深的领域内扎根，实现产业资源有效整合与协同，致力于为市场提供更加丰富的整体化解决方案。

公司投资上海宏路，旨在布局智能营销整体解决方案，在系统和数据层面进行良好的互补协同。

领投浙江有数，旨在布局政府数据治理大赛道，实现公共服务协同，在产品运营和数据服务中更好地体现价值增能。

与杭钢集团、安恒信息共同发起成立浙江数安服，旨在打造数据安全计算基础设施，作为数据融合、流转、使用的数据中间枢纽，实现数据“可用不可拥”、“安全可靠”

可验”。

投资云真信，旨在结合其渠道开拓等能力延伸打造金融服务领域的精细化运营服务平台，未来着力打造“数据中台”，为合作伙伴输出“数据中间件”。

投资杭州迦智，旨在探索数据智能赋能工业领域，更深层次布局工业互联网/物联网领域的的数据服务。

未来，我们会在数据智能的垂直领域的变现和数据智能的关键技术和设施方面继续进行投放。同时，对于某些领域中拥有较好的数据源和背景、但技术积累稍弱的公司，我们会谋求其他形式的合作。

5: 如何建立机制保证合作的数据是被有效安全的使用？

答：如何在与合作伙伴业务开展的过程中，不发生越界是极其重要的议题。我们今年发起成立了浙江数安服，由我们来设计推动，联合浙江省数字经济转型的排头兵杭钢集团与国内领先的网络信息安全公司安恒信息。浙江数安服起到了大数据中立国的作用，我们将自己的数据和客户的数据都搬到这家中立国公司来计算，最后导出结果，但是数据不发生交易，实现“数据可用不可拥，安全可见又可验”。通过这样的方式，保证数据使用和变现的过程每一个步骤都合法合规。

6、竞争方面，如何应对 BAT 和运营商等潜在对手对公司的威胁？公司核心竞争力？

答：每日互动体量还很小，而大数据从国家层面以及全球范围来讲未来一定会长成超级巨无霸的行业，所以公司不用太担心两个石头扔到天上会撞到一起。公司对于竞争关注得比较少，更加关注于如何在广袤的蓝海市场找到为产业真正增能的服务，所以“数据让产业这个更智能”是我们非常重要的一个服务。在很多领域里面公司也站在了标杆性的地位上，同行业的公司把我们当成竞争对手，实际上是一种非常高的荣耀。

公司更多的是专注于自己产品的快速迭代，将底层 D 的数量继续夯实、将 M 的能力加强、将行业里的 P 做得更深。在包括公共服务在内的若干个领域，公司里实际上是领先者，互联网公司服务于公共服务，我们可能会是跑得最好最精的几个典范之一，虽然有很多跟随者，但从前面的两年半来看，竞争更加助力于我们的发展。公司参与到了若干个领域里国家和行业标准的制定，这是非常值得我们开心和荣耀的事情。独木不成林，公司不可能做成一份单独的盆景，只能跟行业共同成长形成一个非常美丽的风景，只有在一个很好的生态系统当中，公司才能够得到更好的成长。

就 BAT 而言，每一个时代每一个阶段都有它自己的赛道，一定会有老树倒下，新树成长，也有老树开新枝，有各种可样的可能，所以核心是大家把自己做好。运营商方面，公司高管当中也有在运营商工作多年之后加入每日互动的，所以公司更多是会和运营商的产品做嫁接和服务，并不提倡正面竞争。市场很大，并且正在快速崛起，公司对于竞争并不太担心。

7、一季报业绩下降，具体拆解下各个业务板块推进情况

答：相关业务客户受疫情影响不能正常复工，使得公司业务开展、合同签订和结算方面都有滞后，现金流受到一定程度的影响。但我们也看到，公共服务方面，公司在新冠疫情中的付出，获得政府广泛认可，为后续业务发展奠定了良好基础。风控服务方面，尽管受疫情影响客单价下降，但优质客户数量在增加，期待疫情结束后迎来增长。

8、3月小非解禁退出意向如何？公司是否考虑引入战略投资者

答：本次解禁的许多股东在公司早期就进行了投资，陪伴我们一路走来，且看好公司”

	期发展，会考虑长期持有公司股份。与此同时，公司也希望借助这次解禁，能够引入新一批在下一阶段与公司更好协同的战略投资者，希望在业务或者资本上有更好的协同效应。
附件清单（如有）	无
日期	2020年4月20日