证券代码：300766 证券简称：每日互动

**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：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 1、易方达基金 林高榜、刘武、郑希、林森  2、鹏华基金 林浩然  3、景顺长城 王开展  4、华安基金 张杰伟  5、汇丰晋信 吴培文  6、中金公司 张雪晴、温晗静  7、国泰君安 陈筱  8、光大证券 姜国平、万义麟  9、财务通证券 陈修能  10、东吴证券 李赛、封彦竹  11、新时代证券 马笑  等 |
| 时间 | 2020年7月8日、2020年7月9日 |
| 地点 | 杭州，每日互动公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长兼总经理方毅 副总经理兼董事会秘书李浩川 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、董事长方毅先生、副总经理兼董事会秘书李浩川先生介绍公司业务基本情况**  **1、公司业务逻辑**  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。  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、动态本体、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。  **2、其他分享**  关于大数据“战疫”：2020年1月19号开始，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、公司的核心竞争力在哪里**  答：公司深耕互联网行业多年，积累了海量的数据、形成了极为扎实的技术积累。首先，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源源不断获取大数据的源泉。其次，是公司强大的数据洞察能力和处理能力。经过多年的研发和实践，公司已实现数据挖掘能力向“挖、挑、拣、淘、萃”的演进，逐步提高数据处理的精细度，通过进行多维度深入萃取数据间隐蔽联系，并经深度挖掘后建模，不断探索数据的使用边界和应用潜力。最后，是公司将专家知识落地到行业的应用能力。公司拥有一批来自于相关垂直行业的资深专家，这些专家将行业的“Know-How”与公司的数据能力有机结合，为公共服务、风控等多个垂直领域提供了产品化的、规模化盈利的数据智能平台，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，从而在数据智能的浪潮中始终保持着竞争优势。  **2、公共服务的推广模式？**  答：公共服务主要靠口碑宣传，公司在公共服务客户中积累了良好的口碑，客户之间口耳相传，不断给公司带来新的客户。同时，公司积极参与到了新冠抗疫战斗中，收获了相关部门的认可和信任，这也极大地助益了公共服务业务的推广。  **3、公司致力于用数据让产业更智能，2019年公共服务和风控服务发展迅猛，近期又战略投资了浙江高信，并计划未来与之在高速领域进行合作，公司向个垂直领域的拓展有何计划？**  答：公司内部对业务领域划分为“碗、锅、田、野”四个模块，“碗”指攸关短期绩效的当前核心业务，比如开发者服务、增长服务等；“锅”指成长期的未来核心业务，比如公共服务、风控服务等；“田”指新商业、新产品、新体验，比如品牌服务等；“野”指趋势性的、社会需要的未来性产品、体验等，比如医疗大健康等。  **4、公司的护城河在哪？**  答：可以从公司“D-M-P”的三层业务逻辑结构看，数据智能行业要做得好，“D”、“M”、“P”三者缺一不可。D，即数据基础这一层，公司SDK安装量和设备覆盖量之大，鲜有其他公司可以达到；M，即数据中台数据治理这一层，公司有技术精湛的研发团队，且十分重视培养新鲜血液。P，专家和应用方面，公司在数据智能落地垂直领域方面有丰富的经验，也在客户中积累了良好的口碑。  **5、公司业务模式可复制吗？**  答：公司在业务开展中倾向于“产品制”而不是“项目制”。公司在业务开展中对方法论进行归因总结，开发出可复制、易于推广的产品。但是针对特殊的客户或者进入新领域时也会提供个性化定制服务，但因为同一领域客户具有共性，定制服务的复用率很高，而且拓展的速度也会越来越快。  **6、公司与浙江高信的合作有什么展望与规划吗？**  答：浙江高信是全国领先的智慧交通一站式服务商，在高速投建管养、系统集成、智能运维领域方面位于全国前列，并且在数据应用和咨询规划领域作了积极探索和布局，已形成较为完整的资质条件、业务体系与技术团队，其面向未来的发展规划与每日互动助力交通智慧化的理念思想相当契合，是公司在交通领域绝佳的战略协作伙伴。本次公司投资浙江高信，依托双方资源优势，强强联合，实现核心能力互补，业务协同。一方面，公司在数据智能领域的丰富经验、海量的数据积累和强大的产业赋能力量，可助力浙江高信打造全国领先的智慧交通一站式服务商，迅速提升数据服务能力和行业地位；另一方面，公司可依托浙江高信在交通信息产业的优势资源和专家能力，以高速智慧服务为业务切入口，将数据智能的理念和实践在交通领域内快速落地，进而将相关业务向全国推广。  **7、行业里也有不少做金融风控服务的公司，每日互动的优势在哪里？**  答：公司在金融风控这个领域还是个新进者，行业内的其他公司都是非常好的榜样，公司面临着挑战但也有一定的后发优势。从公司与行业的接触来看，银行不会依赖于单个风控服务提供商，需要3-5个不同甚至更多的服务商同时提供服务，不同的供应商擅长不同的数据维度。每日互动的加入，会引入新的数据维度，带来相关的增益。  **8、公司在IoT领域业务发展如何？**  答：截至2019年年底，公司SDK在IoT设备上累计安装量达5000万，日活超1800万。公司会持续拓展全新触点产品，在智能汽车、智能电视、智慧大屏等新兴智能IoT终端上实现消息推送、用户画像等服务，拓宽数据获取的渠道和平台。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2020年7月10日 |