

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：2022-006

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（ ）
参与单位名称及人员姓名	1、浙商基金 平舒宇 3、浙报投资 洪樹 5、杭州联合银行 鲍佳平 7、财通证券 潘宁河 9、财通证券 叶小红 11、财通证券 王子宜 等	2、臻弘基金 章巍 4、点将台投资 程沧 6、来源发展 俞志远 8、今越科技 蔡家超 10、财通证券 金敏 12、财通证券 江薇
时间	2022年10月13日	
地点	公司杭州会议室	
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书桑赫	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司概况</p> <p>作为打通大数据产业链的数据智能服务商，公司凭借在数据积累、数据治理、数据应用等方面的独特优势，在笃定的规划路径（自数-治数-置数）上实现可持续发展。过去几年，我们面向企业和政府部门，打造了一系列数据智能产品与解决方案，赋能各产业和政府的数字化升级；前年开始，公司将打磨多年的数据治理能力产品化落地，构建数据智能操作系统（DIOS）“每日治数平台”，将我们的治理能力向客户输出，帮助客户治理他们自己的数据，解决客户数据孤岛、数据治理以及数据应用的问题，这一块的商业化变现能力同样值得期待；而这两年，面对大数据行业发展进入新的阶段，围绕着“数据价值化”和“数据安全及隐私保护”两大主题，我们通过探索新技术、新模式，推动搭建行业基础设施，希望能为行业提供一个数据价值流转、融合融通的平台，赋能数据资源化、资产化等数据价值化的各环节发展，助力数据要素价值的充分释放。</p> <p>二、交流互动情况</p>	

1、公司在智能汽车领域和客户的合作内容有哪些？

答：近年来，国内汽车产业发展迅速，尤其新能源汽车、智能汽车，已成为未来发展最有潜力的领域之一，公司也在积极拓展数据智能在上述领域的场景落地。

目前，公司已与上汽乘用车、比亚迪 DiLink、零跑汽车等多家车企品牌以及汽车操作系统供应商开展深度战略合作。在业务合作范围上，我们能够按照统一推送标准(UPS)为客户打造智能触达体系，升级和丰富车载大屏的交互体验；还能够帮助车企进行用户数据沉淀和分析，深入洞察和分析挖掘用户的内在需求，提升客户的精细化运营效果和效率；另外还有汽车场景的数字化营销等探索，协同促进整个车联网产业的创新发展。

2、公司公共服务产品客户分布情况？

答：截至 2022 年上半年，公司新老 SaaS 产品已覆盖全国 2000 多个区县，两条生长曲线运用产品优势和渠道优势相互促进，协同发展。同时，面对社会治理精密智控的新要求，公司通过搭载“每日治数平台”为政府客户输出数据治理能力。作为公共服务的第三条生长曲线，这块业务已在全国跟进落地多个项目，客单价百万级别，下半年也在加快客户侧的实施。

3、公司与浙江高信的合作是什么样的？

答：2020 年，公司战略投资浙江高信，参与国企混改，双方携手开启智慧高速领域的的数据智能实践。公司搭载“每日治数平台”的治数能力，对高速交通数据进行整合、治理，助力其构建数据标准、管理数据资产以及制定数据质量管理体系等，围绕高速公路的投建管养、疏堵救援、智慧化服务区等多个应用场景，共同打造高速领域的的数据智能解决方案，这一合作模式近期还入选了国内领先的数字化市场研究与咨询机构发布的《数据智能应用实践报告》。

4、目前很多 APP 都通过小程序的方式进行对外服务，是否影响我们和客户的合作？

答：对于 APP 来讲，除了核心 APP 触达之外，还有 Web、H5、小程序等其他触达渠道，未来可能还会有更多的智能 IoT 设备的触达。公司的推送服务既可以在 APP 上实现推送功能，也可以提供其他渠道的推送解决方案，包括我们一直在强调的，在智能汽车、智能电视等 IoT 领域的持续拓展。

另外，公司上半年推出用户运营平台产品，同时支持 APP、Web、H5、小程序等多端数据接入和多源数据整合，帮助 APP 实现全域数据的有效打通和统一治理，能够通过数据驱动 APP 全链路精细化运营，为运营决策提供数据支撑，助力业务持续增长。

5、人才是大数据公司的核心竞争力，公司人员结构是怎么样的？今年上半年的研发投入主要投入哪些方向

答：截止去年底，公司员工总数 700 多人，其中技术人员超过了 60%。2022 年上半年，公司人工及研发投入同比增加超 2,000 万元，新增储备战略人才百余名，持续增强对新技术、新产品的研发投入，加大优秀人才的储备力度。

上半年研发投入主要还是每日治数平台，包括平台模块本身的升级迭代，例如我们提到的机器学习和开发建模等模块的向量化技术的投入，还有治数平台私有化部署的效率提升等等。另外，关于每日治数平台的商业化落地，我们选择了几个方向。一个是面向社会治理的精密智控需求，也就是公共服务这一块，这些客户基于对我们原有 SaaS 产品的使用和了解，对公司的数据治理能力也非常认可，我们能够结合具体业务场景，帮助他们进行数据治理，快速导入；另一个是刚说到的智慧高速领域，联合生态伙伴浙江高信，共同打造高速领域的的数据智能、数据治理的解决方案；还有就是互联网运营、品牌营销等领域结合我们已有业务产品，提升相应业务板块的服务能力，如开发者服务用户运营平台、品牌服务个灯魔盘等。

	<p>6、公司业务板块的主要收费模式是怎么样的？</p> <p>答：举几个例子：开发者服务以推送为例，是根据日联网设备数的月峰值等，按阶梯定价模式收费，可以线上充值，也可以协议结算；增长服务主要按照具体广告投放效果指标收取费用，CPA、CPS 都有；品牌服务如第三方 DMP 业务，则以我们大数据能力驱动的品牌主数字化投放的金额为基数，按一定比例收费，即费率模式；公共服务中，SaaS 产品是按账号预收费，项目制业务则根据实施节奏按阶段收费。</p> <p>7、公司 2022 年上半年营收保持增长，但是利润受到影响的原因主要是什么？</p> <p>答：公司 2022 年上半年保持了较强的业务拓展能力，尤其是公共服务，面对疫情防控和出差受阻的挑战，仍逆势保持强劲增长。</p> <p>利润的影响，一个是品牌服务上半年受到疫情反复的极大影响，业务的开拓和深耕受到了阶段性的阻碍。这里要强调下，品牌业务业绩虽然阶段性承压，但上半年我们还是做了不少事情。一个是与合作金额超百万的客户实现稳定续签，还有与头部客户打造大数据联合计算平台的成功案例，面对行业新发展，做好基础设施的搭建和模式创新，同时我们还与品牌营销领域的头部企业明略科技集团强强联合，设立合资公司，深度赋能品牌客户实现数据驱动的营销全链路升级。另一个对利润端影响，则是上半年公司基于对行业和公司未来发展的信心，人工及研发投入同比增加超 2,000 万元，新增储备战略人才百余名，也是为未来的发展打下坚实的基础。</p> <p>8、公司与金融机构的合作有哪些方式？</p> <p>答：一个是开发者服务，我们为金融机构提供消息推送等服务，帮助金融 APP 实现精细化运营；另外在风控服务中，公司联手行业合作伙伴为金融行业提供智能分析决策服务和全周期整体化产品解决方案，我们向生态伙伴提供数据中间件，生态伙伴直接面向市场提供产品和解决方案。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 10 月 17 日