

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：2024-002

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 黄星霖 华富基金 2 陈美凤 名禹资产 3 李小博 鑫宇投资 4 朱小虎 申九资产 5 刘欣诚 伟晟投资 6 曹志平 粤佛基金 7 王海峰 灵坦投资 8 刘葵 墨白投资 9 孟灿 国金证券 10 孙恺祈 国金证券 11 冯浚瑒 东北证券 12 罗悦纯 兴业证券 13 朱星宇 中信证券 14 浦俊懿 东方证券 15 徐帅 招商证券 16 郭若娜 东吴证券 17 赵旖旎 海通证券 18 陈萧宇 天风证券 19 于钟海 中金公司 20 叶敏婷 广发证券 21 白云汉 信达证券 22 方子潇 长江证券 23 来祚豪 华安证券 24 朱佳怡 东兴证券	
时间	2024年8月29日	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 方毅 副总经理、财务负责人 朱剑敏 董事、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>大家好，我是每日互动方毅，首先跟大家介绍下公司上半年总体发展情况，公司上半年整体实现了扭亏为盈、企稳回升。通过回溯我们过去几个季度的数据，我们审慎做出了业务在探底后重回增长通道的判断。上半年营收实现微增，其中Q2 营收相对 Q1 环比增长 16.70%。增长服务目前降至很小的绝对值规模，除此</p>	

外，公司其他业务基本都保持良好增长态势。

分具体业务来看：

- 开发者服务主要是为开发者提供 SDK 的服务。这块业务发展有条不紊，整个数据累积的质量和基础保持稳健，我们的数据底盘依然扎实。
- 数据服务分为商业和公共服务两大类。商业服务里的增能与风控服务，在增能方面，中国头部互联网平台企业几乎都是我们的客户，都在使用我们的数据服务；这部分服务还包括我们和生态企业共同开展的金融和其他的营销风控服务。这块业务上半年同比增长 18%。
- 商业服务的品牌服务，我们做了很多年，上半年同比增长 44%。品牌服务今年主要和做广告监测的明略合作，双方一起合资设立了明日数智，在数安港的环境下给国际知名品牌公司做服务。
- 商业服务的增长服务，今年上半年绝对值极小，接下去期待有 V 型的变化。我们服务的客户会从使用 APP 拉新促活服务的互联网公司，转向相对数实融合的偏传统的行业，包括一些 ToB 的企业如何获得它的销售订单和客户，还有金融客户等。我们会通过交互式 AI，严格合规地运用大数据去开展。我们前期已经做了这个场景的探索和验证。这就好比，我们业务赛道变了，但是我们作为运动员的基本能力，也就是数据能力和行业经验还在，所以相信这块在未来会有发力。
- 数据服务的另一块大类是公共服务。公共服务上半年营业收入 1.45 亿，同比增长 14.7%。公共服务主要有 2 个 SaaS 产品，发展良好；另外，还有以数据智能操作系统（DiOS）为技术底座的公共服务数盘等，公共服务数盘项目已经落地，目前在手合同有几千万，下半年的可预期性强。

总的来说，我们一直在讲“自数-治数-置数”的战略，第一个是自己的数据，第二个是帮助别人治理数据，第三个是替 A 方的数据加工完了之后，我们服务于 B 方，一种置换数据加工贸易的业务。曾经大家看起来可能是咬文嚼字一样的战略，我们是认真地、每天都在落实。

关于投资者很关心的数据资产入表，我们在上半年也率先进行了数据资产入表。入表时，我们的摊销是加速摊销的，这也符合数据冷热温的特点，动态数据刚积累时摊销值最大，随着时间的推移，价值慢慢变小，变成长尾。

关于费用增加，主要是因为去年我们搬入新大楼。这是好事情，但财务上来讲会产生相关费用的一些增加，这些提高了员工福利，减少大家上班的非必要消耗，最终提高生产效率。

此外，我想和投资者谈下大家关心的数据要素行业。国家数据局成立之后，非常有步调地推进公共数据开放、产业数据打通，现在还在探索个人数据产品落地的政策指导。今年将陆续推出 8 项制度文件，包括数据产权、数据流通、收益分配、安全治理、公共数据开发利用、企业数据开发利用、数字经济高质量发展、数据基础设施建设指引等。今年 2024 年“数据要素×”大赛开展活跃，数据大赛让数据价值润泽整个产业，通过经典场景的公开评审和推荐，通过大赛的形式，数据要素落地产业就可以被带动起来，我们也参与了比赛。

今年 8 月 19 日，我在国家数据局举办的第 4 期“数据大讲堂”做了分享，面向全国的数据局系统，分享了用数理念和场景。

我最近在布道的几个词，一是关于人工智能三要素——算力、算法和数据，其中我认为数据被称为是“算料”更合适，这也被行业普遍接受；二是“数件”，数据成为生产要素的价值已经被认可，但价格还没有完全体现，我们认为当“数件”和硬件和软件一样被等效看待时，“数据”的价格也会被更好的认可；三是我们一直提倡数据服务要从项目制走向产品化、走向服务化，我们公共服务 SaaS 产品就是以这种服务化的模式覆盖了 2900 多个区县，这也构建了很多数商对数据服务走向服务化的信心。

对后续展望来说，我们还是践行“让数好用，把数好用”。我们的收入大头是公共服务，逆势增长的趋势一直在保持；商业服务的增长服务已经触底，期待回弹，新场景的应用在测试后展现良好的商业机会；增能服务和品牌服务在依托数安港的大数据联合计算模式下，政策的确定性、稳定性和合规性会更好，融合的多方数据应用效果也更佳，所以这块业务总体前景乐观。

今天我就前面介绍下公司概况和行业的情况，以及我们的发展思路，大家有问题我们可以随时的互动交流。

## 二、问答环节

**Q1. 公司的核心创始团队最早可以说伴随移动互联网的发展以及手机智能化**

的过程，同时始终坚守在数据智能这个领域，能否请公司领导从公司战略层面为我们梳理一下每日互动未来 2~3 年的业务重心？

答：我们是以开发者服务起家，然后逐步孵化出了商业服务和公共服务，商业服务曾经是我们营收和利润组成的大部分，这两年随着行业变化产生了一些挑战，但是这个时候公共服务顶起了大梁。回望过去，我们的战略一直都是 6 个字，基本就没变过：“自数—治数—置数”，战略延续性非常好。

第一个是自己的“自”，实际上是把自己家的数据变成数据产品，服务于我们的客户。第二步，就是我们几年前部署的数据智能操作系统（DiOS），因为我们发现很多企业、公共部门等单位，他们自己拥有数据，但是不知道怎么用，所以我们用自身的数据能力加上他们的数据为其提供服务，现在公共服务已经实现规模化的突破。第三步是置换的“置”，我们在几年前就开始提前部署，即我们把 A 方的数据由我们这个 B 方加工完毕后给到 C 方，这其中涉及到数据跨主体的加工和流转，这个时候就要有数据交易所或者数安港这样的平台在中间发挥作用，所以我们花大力气去推动建设浙江省大数据联合计算中心，只有公共基础设施建设好了，行业才能更好的发展，我们才能更好落实“X 战略”。我们的“X 战略”中间是一个数据智能操作系统，上面是我们跟客户方的用数能力，下面是我们的数据加上第三方的数据，总结就是下面是两个数据，中间是数据治理，上面是两个应用，进而形成“X 战略”。

**Q2. 在公共服务领域，能否展开介绍一下这块业务作为 SaaS 产品销售的话，政府客户的持续付费意愿如何？**

答：SaaS 产品客单价偏低，又能直接满足用户的用数需求，因此在全国区县范围内的接受度、美誉度、客户留存率都很高。今年，SaaS 的采购模式会有一些变化，总的来说服务付费的意向是有确定性的，只是部分客户在续约的过程会有阶段性的影响；与此同时，我们今年公共服务数盘在手合同已经有几千万，可以共同推动公共服务实现稳步发展。

**Q3. 公共服务近两年都是保持了逆势增长的趋势，同时我们看到，公共服务已经覆盖了超过 2900 个区县，基本实现了区县客户的全覆盖。公共服务在拓展区县的层面有哪些经验或者优势可以分享吗？如何看公共服务业务的后续空间？**

答：公司最初的产品更多满足客户的一个特定需求，目前在合法依规的前提下，我们的产品和服务可以去满足客户不同部门的更多需求。我们公共服务目前覆盖了 2900 多个区县，1 个单位就有好几个部门，所以我们可以有更多产品面向客户的不同部门，渠道效应非常明显。就像国家数据局提出的“数据要素×”体现的是乘数效应，我们是在 2900 多个区县的基础上进行乘法计算，这是我们未来的成长方式，也是公司公共服务在面临财政部门公共预算支出承压等宏观环境情况下，还能取得稳健成长的原因。

同时我们也正在探索精准宣防这样服务基层宣传工作的产品，并和相关央媒讨论做深度合作，更好借助他们的渠道落地。另外我们也在做惠企政策大模型，这款产品基于 RAG（检索增强生成）等技术，快速解读政策文件，同时和生态伙伴一起对企业进行建模，在政策文件和企业画像之间进行向量计算做匹配，把政策精准推荐给企业，这块更多考虑人工智能应用场景，产品体验感也很好；对于医疗数据的深度萃取，有特定团队在攻坚，带头挖掘相关数据价值，同时我们也在和做医疗信息化的公司做相关探索。所以在公共服务方面，我们有新老 SaaS、基于 DiOS 为技术底座打造的公共服务数盘等，未来也有在医疗数据等方面的动作在酝酿。

#### **Q4. 公司品牌服务的挑战和困难是什么？后续怎么发展？**

答：我们和明略进行了合作，明略是做广告后效监测服务的公司，他们体量做的很大，我们的品牌服务是为品牌主提供第一方的数据前验服务，业务体量相比差了几个量级，这其中的区别在于价值认同，因为他们的服务更偏刚需。对于数据前验服务价值，现在很多跨国大型企业在开始慢慢认同，然而跨国公司对数据安全非常注重，在数安港出来以后，这些企业可以更放心使用数据前验服务。现阶段我们和明略成立了合资公司，通过把双方能力融合起来，为行业提供营销数据监测闭环解决方案，这块赛道我们在持续深耕，也在获得广告主的更多认同。

我们在品牌服务中也融入了 AI 技术，推出了“AITA 智选人群”产品（Artificial Intelligence Targeting Audience），这一产品可能会改变广告公司的投放方式，提高他们的效率。投放人员通过输入对话就可以生成目标投放人群，从而高效完成广告投放，希望“AITA 智选人群”产品成为广告投放的引擎工具。

**Q5. 公司在人工智能方面有哪些布局？**

答：从人工智能三要素算力、算法、算料来看：算力方面，公司储备了几千万金额的显卡，对于我们搭建垂直模型提供了硬件支持；算料方面，我们除了自身积累的高质量数据以外，通过数算融合丰富且高质量的第三方外部数据源，实现了很好的协同，同时还积极参与公共数据授权运营；在算法上，我们对于市面上的主流大模型进行了研究，更关注可控大模型在垂直领域的应用。

在具体应用上，比如在新增长服务中，我们会联合行业生态伙伴共同打造新产品，这会用到 AI 交互形式和新媒体形态；刚刚提到的品牌服务“AITA 智选人群”产品，通过交互自动生成投放人群，节省了投放人员的大量时间；在公共服务中，也将 AI 的能力赋能其中的产品；在交通领域，我们联合生态伙伴用千亿条车辆大数据生成交通行业的垂直模型，助力杭州成为全国首个“全域绿波”城市；此外，我们运用 RAG（检索增强生成）技术打造惠企政策大模型。所以我们在 AI 的应用上有很多积极的探索和布局。

**Q6. 国家数据局发布首批 20 个数据要素×典型案例，结合数据局最新发布的典型案例，是否有助于打开公司相关业务的展业空间？**

答：产业发展是一个积累的过程，各个地方都需要时间去探索和布局。在数据要素这个特殊行业里面，核心是一事一议，所以我们提倡“用机制保障分场景论证，用装置保障封场景使用”。明确在什么样的场景中使用什么样的数据，主张在封闭的应用场景里面产生价值，离开场景谈合规、谈价值、谈定价都是不切实际的。

就“分场景”数据产生的价值如何确定来说，我们主张就增值部分去分成，数据源方、数据加工使用方、数据产品应用方等各类数商以贡献度作为标准，在增值部分当中进行分配。

就“封场景”来说，数据确定了场景，我们认为除了有机制来保证分场景论证之外，更要有装置来保证封闭产品使用，所以我们在数安港推进“大数据联合计算中心”，这种模式走在了全国的前列，在安全的环境下保障数据安全的使用。

在这次国家数据局分享的时候，我把数据比喻成核燃料，用不好危害很大，用得好威力也很大，因此它需要的安全合规和政策管控就非常严格。这就比如，

如果你制造核电站，就是非常好的民用设施，只是对核辐射的控制又得非常严格。数据就是这么一个非常具有挑战性、但能量和收益都极大的一个富矿。

所以，我们提倡不仅数据要分级分类，数商也应该分级分类。希望在中国（温州）数安港的合规保障前提下，更多数据源可以被用起来，我们也会更加深挖、融合我们自有数据去发挥数据更大的价值。前段时间，我们也和不同行业专家进行了深入交流，目前大家对数据的应用都非常感兴趣，行业也有很大空间，未来随着一个个场景落地，数据要素价值会更好的释放出来。

**Q7. 国家数据局提到今年将陆续推出 8 项制度文件，咱们政策方面有什么展望？在数据要素的层面，公司再推进业务的过程中，觉得哪些是比较期待政策能够去明确，或者觉得需要政策去推动的环节呢？**

答：国家数据局近期提到，国家数据局将数据分为公共数据、企业数据、个人数据三个方面，公共数据文件很快就会印发，企业数据资源开发利用目前也正在广泛征求大家的意见，个人数据也正着手在研究。我们非常期待在未来能有更针对性、更具操作性的政策指引，让数据在具体场景中的应用更有明确性。

**Q8. 公司持续通过战略投资建设数据智能企业生态。从 24 半年报的表述看，公司提出“审慎收紧投资节奏”，能否举例说明过去与生态企业之间的业务协同？后续对外投资的标的选择方面的考虑？**

答：我们的投资都是数智产业生态相关的企业。这两年，公司更多转向存量企业的提质增效和投后服务，投资节奏上会放缓。随着近几年宏观经济发生变化，公司会在融资、降本和聚焦业务等方面帮助被投资企业提质增效，实际效果很好，有些我们甚至会进行精细化贴身辅导，通过培训输出我们数据开发、数据要素使用等能力，帮助有些被投资公司再造企业文化，跟被投资企业之间实现有效联动，实现共赢的长期发展。

当然，我们也看到生态企业有不少是发展得很好的，比如泰尔卓信，其产品的市场覆盖量越来越大，能够非常好地凸显其数据要素价值，并且和公司实现联动，还获得了融资；云通数达完成数千万的融资，市场表现亮眼，做的产品效果也比较显著；去年投资的中数睿智，今年上半年业务增长较大，后续我们会在数

	<p>据治理等方面与其做业务协同。我们在医疗领域投资了卓健科技，推动数据智能在医疗健康领域的深入探索和实践；另外，我们还参与设立了数安基金，后续一段时间我们对外投资主要会以数安基金为主要载体。</p> <p><b>Q9. 公司有境外收入主要来自于哪里？是否有出海的计划。</b></p> <p>答：公司境外收入目前主要来自于开发者业务，这一块体量是非常小的。关于出海，目前来看，我们投资做智慧交通的云通数达可能最先会有出海的探索。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2024年8月30日</p>