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：2026-006

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（　　）
参与单位名称	安联保险资管、宝隽资产、创金合信基金、德邦基金、鼎锋资产、东北证券、东方基金、东方证券、敦成私募、First Fidelity Capital、富安达基金、富国基金、港丽投资、GIC 狮城产业投资、光大保德信基金、国海富兰克林基金、国金基金、国金证券、国联安基金、国盛证券、国泰海通资管、国元证券、海富通基金、红思客资产、华安基金、华安证券、华宝基金、华泰证券资管、华夏基金、华夏久盈资产、华夏理财、华鑫证券、汇丰晋信基金、汇添富基金、嘉合基金、嘉实基金、建信基金、江岳私募、金光紫金创投、君成私募、开源证券、鲲鹏恒隆投资、林拙投资、六妙星私募、名禹资产、摩根士丹利基金、南方基金、南方基金国际部、New Thinking (HONG KONG)、Ninety One Asia、农银汇理基金、诺安基金、平安基金、浦发银行、前海开源基金、青骊投资、日斗投资、榕树投资、融通基金、瑞华投资、睿远基金、尚诚资产、申万菱信基金、思瑞私募、太平洋资产、太平资产、闻天私募、信达澳亚基金、兴宝私募、兴业基金、易方达基金、银河基金、银华基金、煜诚私募、圆信永丰基金、长城基金、长信基金、招商银行、招商证券、浙商证券、中信保诚基金、中信银行、中银基金、中邮保险资管等
时间	2026 年 10 月 28 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理　　方毅 董事、首席智能官　　董霖 副总经理、财务负责人　　朱剑敏 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	**一、公司概况** 前三季度公司实现营业收入 4.3 亿元，同比增长 28.64%；第三季度单季度营业收入同比增长约 36.65%。前三季度的收入同比增长分别约 22%、26%、37%，整体呈现加速增长的态势。利润方面也连续两个季度恢复盈利。 分业务板块看，公司业务总体分为数据智能业务和人工智能业务。开发者服务是公司数据智能业务的基本盘，以 SDK 产品为代表，总用户量持续稳定，并在设备量覆盖高的情况下，收入同比增长 8%；数据服务的业务底盘非常稳固。数据智能业务里的增能与风控服务前三季度收入同比增长 88%，第三季度单季收入同比增长超过 100%；数据智能业务里的公共服务前三季度收入同比增长 13%，另外在公共服务领域的几个 AI 相关的产品也正蓄势待发，相关业务正在落地。 人工智能业务势头很好，个知 • 智能工作站第三季度发货量环比增长近 50%，保持快速增长的势头，但内部更关注工作站的实际使用情况和业务发展态势；另外公共部门和大企业私有化部署的可行性明显改善，国产模型能力增强，coding（编程）性价比提升，国产芯片的使用效果很好。公司此前采购的国产卡已用于 AI 自进化和小模型训练，图像识别、视频生成、声纹等垂类模型效果良好；同时也在探索用消费级进口卡做推理集群。 在办公类领域中，我们三季度发布了“仝人编程”，发布了“仝掌柜”，最近又推出了“仝人办公”，在 DeepSeek 发布 V4.1 Flash-1017 的第二天，我们的个知 •智能工作站已率先接入，口碑非常好。我们的“仝系列”产品重点强调“不相容职位分离”，开发工具的人与使用工具的人分离，业务的人与管理的人分离，AI 落地不仅仅是比拼技术，更是组织和管理的变革，我们的目标是让 AI 真正能在实际业务场景中落地。欢迎广大分析师、投资者来 Gai.cn 体验公司的 AI 产品，用得好帮我们积攒好口碑，遇到 bug（缺陷）也欢迎反馈给公司。谢谢各位！ **二、投资者互动交流** **问 1：增能与风控业务在三季度增长幅度较大的原因？按一方数据和三方数据如何拆分？** 答：公司增能与风控业务第三季度收入同比增长超过 100%。其中，公司增能与风控业务在报告期内强化融合高质量第三方外部数据源，为客户提供更为丰富的

	数据服务，推动“置数”战略的落地，从“用自己的数据挖矿”升级到“用 A 的数据加工后给 B 用”，市场空间更大，这块业务相关收入在报告期内大幅增长；同时基于我们自有数据开展的“自数”业务也实现同比快速增长。目前从收入贡献度上看，融合外部数据所贡献收入还未超过自有数据挖掘，公司期待未来外部数据贡献能超过自有数据。 在政策层面，国家数据局成立后，一轮一轮推动数据要素产业化。特别是随着人工智能的发展，我们的客户在用数提效方面的需求也在高速增长，所以对于我们的业务增长也是有很好的促进作用。 **问 2：从公司业务视角看，如何看待 10 月国家数据集团成立的意义？** 答：国家数据集团旨在推进数据资源开发利用、释放数据要素价值、服务人工智能发展、繁荣数据产业生态。国家数据集团成立后，公共数据将有非常好的收益通道，持续发力推动数据产业化，让更多数据更好地开放出来。另一方面，对数据治理赛道来说，需求侧大概率也会扩容。 我们非常关注如何安全高效地释放数据要素核心价值。此前公司花了非常多的时间和精力深度参与浙江省大数据联合计算中心的建设，在跨主体数据融合产生价值相关方面具有扎实经验。在人工智能时代，公司首倡数据“用而不拥，流而不留”，解决行业在人工智能应用中普遍面临的数据安全问题、纯私有化部署成本高昂、通用模型难以适配垂直业务场景的痛点，让 AI 把私有数据用起来。目前公司已与运营商等合作伙伴，践行模型上下文不留存理念，接下来将推动给政企领域合作伙伴部署，结合加密技术形成模型上下文安全解决方案，采用共享云/专有云模式，让企业安心把私有数据放在本地，使用可控安全的模型推理，充分发挥人工智能作为激活数据价值“引擎”的作用。 **问 3：收入大头公共服务目前的 toG 财政预算是否总体偏紧？公司的竞争优势和增长逻辑在哪里？** 答：公司公共服务业务未受到政府预算的明显影响。主要是因为产品客单价不高、产品刚需，受政府预算影响较小，客户粘性高。公共服务产品主要是 SaaS 形态，采用预付费制，这在政务服务行业非常罕见。公司服务覆盖超 2900 个区县级客户，仅有 20 余名前端销售，主要依靠产品力和口碑传播。正是 SaaS 产品形态和客单价

	不高等因素，在众多 ToG 类可比公司里，我们回款情况一直比较好。 截至 2026 年三季度末，公司的公共服务业务合同负债（即合同预收款）期末余额近 1.13 亿元，创历史同期新高，也印证了公司业务健康度。 **问 4：公司工作站的功能是否会进一步拓展和深化，比如延伸到企业和组织的管理和业务域？** 答：个知 • 智能工作站是我们 AI 业务的核心标准化产品，“标品、标类、标杆”是围绕这个产品纵深推进，办公三件套、科研三件套也均围绕此展开。工作站落地过程中，我们坚持一把手工程，因为 AI 不只是效率工具，更是企业管理效能革命。公司通过老板带队、团队驻场的方式推动理念落地，重点解决私有数据被用起来的同时确保安全的问题，这是 AI 在产业里落地非常重要的点。 在第三季度，工作站新应用迭代过程中非常重要的一个关键词就是“协同”，比如我们推出的“仝人办公”。一方面与客户协同共创项目管理、合同审核、招投标等智能体应用，真正在客户现场去帮助他落地，非常有价值；另一方面通过“仝人办公”实现企业内多人协同，支持企业级上下文、知识库和敏感系统接入。通过私有化部署“仝人办公”企业级智能体，而不是通过云端协同，最大化解决数据安全问题，这是我们的产品和大厂个人办公类 AI 产品最大的区别。公司希望通过工作站的方式，把需要多人协同的智能体运行在企业内，更好地将企业本地知识和数据纳入模型上下文，实现更长程工作任务，团队和组织能更好协同。 **问 5：公司存货增加比较多，是基于提前备货，还是有较为明确的订单规模化落地？** 答：公司存货增加是基于明确市场预期和订单规模化落地提前备货，避免客户要货后交货周期过长。今年以来个知 • 智能工作站发货量持续增长，公司根据市场需求适度增加工作站产品备货。公司不是赌期货，而是市场预期已经相对明确，因此提前备货；上游供应链企业也在根据公司销量预测替公司备货，供应链也慢慢联动起来。
关于本次活动是否涉及应	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。

披露重大信息的说明	
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 28 日