

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：2022-001

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、微方私募 冼礼生 2、安稳资本 张一凡 3、上海文化产业基金 许悦 4、上海文化产业基金 刘颖 5、泾溪投资 韩宇 6、懿坤资产 高懿 7、尚诚资产 杜新正 8、国泰君安 张昱 9、中金证券 于钟海 10、中金证券 韩蕊 11、东方证券 詹博 12、东方财富 高博文 13、东方财富 潘琪 14、财通证券 潘宁河 15、国信证券 李遥 16、上海证券 寇雨欣 17、上海证券 陈旻 18、上海证券 谌智宇 19、上海证券 刘岚萌 20、中投证券 齐鑫 21、华泰证券 江尚雪 22、华泰证券 张诗宇 23、华安证券 梁昭晋 24、海通证券 崔冰睿 25、东方财富 何玮 26、东方财富 陈子怡 27、东方财富 姜楠 28、华创证券 张静雯 29、国海传媒 方博云 30、华安基金 李欣 31、东财基金 罗擎 32、交银理财 吴宗泰 等	
时间	2022年4月28日	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理方毅 财务总监朱剑敏 董事会秘书李浩川	

投资者关系活动主要内容介绍

一、公司业绩概况

2021年，公司实现营业收入6.01亿元，同比增长19.76%，归属于母公司净利润1.14亿元，同比增长58.48%。经营活动产生的现金流量净额为2.50亿元，同比增长456.20%。同时，2021年1-4季度经营业绩逐季递增，完整实现了之前定下来的目标。

2022年1季度，公司实现营业收入1.60亿元，同比增长23.49%，归属于母公司净利润1,650.91万元，同比下降-14.32%，扣非归母净利润1,560.23万元，同比增加0.34%。主要原因是公司投资的生态企业在2022年一季度经营受到疫情影响，对公司的投资收益产生负面影响，如果剔除投资相关（即联营企业的投资收益和公允价值变动收益）的影响后，公司净利润同比增长超过35%（可以根据公司披露的2022年第一季度报告计算出来），实现快速增长。

业务上我们还是围绕“D-M-P”（Data-Machine-People）三层业务逻辑开展：

D层数据积累：公司的数据底盘不断夯实，公司开发者服务SDK在去年年底累计安装量突破830亿，其中像电视机、汽车这样的智能IoT设备SDK累计安装量已经超过1.8亿，继续创新高。IoT设备与移动终端之间的大数据连接关系，我们也已经打通，形成了一个更大的数据神经网络。

M层数据治理：前些年我们就决定要大规模的进入治数平台领域，核心在于对数据治理能力合理运用，我们研发的每日治数平台获得了中国信息通信研究院颁发的业界首张“大数据治理及服务平台综合能力”测评证书，在品牌营销、公共服务、智慧高速等领域都有应用落地。

P层数据应用：主要分为商业服务（BSG）和公共服务（PSG）两大块。

商业服务方面，增长服务结构调整完成，数据智能驱动的效果广告成为收入的主要部分。增能与风控服务中，在增能业务方面，公司为百度、微博、爱奇艺等平台的广告投放提供数据服务，提升广告投放效率，从而提高平台ROI。在风控服务方面，为合作伙伴输出“数据中间件”。2021年，增能与风控服务的营业收入同比增长72.75%。品牌服务中，我们更多的是以大数据去支撑品牌广告主，帮助品牌广告主提升运营效率。公司通过“数据智能五步法”打造营销闭环，同时大力推进大数据联合计算平台（中立国）等创新模式的落地。2021年，品牌服务营业收入同比增长32.25%。

公共服务方面：我们跟进2500个区县的政府部门合作，营业收入同比增长59.19%。公共服务的客户大多为直接客户，客户留存率超80%。我们在原有产品持续增长的基础上，推出了新SaaS产品，2021年新SaaS产品合同金额超过7000万，运用渠道优势快速覆盖客户。

公共服务方面，我们也进一步在智慧交通、智慧高速等领域发力。

投资方面：2021年公司投资了成都美幻，成都美幻主攻地震预警相关服务，能做到在地震发生时以秒级水平在手机等终端上发布预警。公司也投资了云途科技，致力于打造智慧道路系统，可以通过传感器监测城市道路路面情况，实现运维管理。另外，2021年我们还投资了尼洱研究，打造一站式品牌营销闭环。

产业协同方面：我们各自发挥优势，通过优势互补合作对外服务，共建数据智能生态。在研发端：我们持续投入基础技术研究。2021年，公司人工及研发投入同比增加6000万元。2021年7月，我们发起“百日闭关研发计划”，在千岛湖那边待了100天，专注研发创新，探索产品商业化等。

在行业里面，我们牵头起草了国内首份SDK安全国家标准，顺利开展试点工作并召开总结会；同时也联合行业各参与方共同探究关于精准营销领域数字化使用的规范与标准。个推SDK获得中国信通院SDK安全专项评测证书。同时我个人也成为全国信息安全标准化技术委员会委员之一。

科技公益方面，我们自2008年汶川地震时就坚持科技服务于公益，在抗震减灾、应急管理中都贡献自己的力量。这两年多的抗疫过程中，公司大数据抗疫团队“个医”持续赋能，为多地疫情的常态化防控提供有效技术支持，公司参与的《J-1-009新型冠状病毒病防治策略重

大创新和技术突破》项目荣获 2020 年度浙江省科学技术进步奖一等奖。抗震减灾方面，为河南特大洪涝灾害等事件提供支援；为四川、云南等地发生的地震预警信息发布提供重要支持。

2021 年，是具有挑战性的一年，我们稳扎稳打、稳步发展，实现了我们年初既定的目标，同时又为未来发展打好了产品、技术方面的基础。

二、交流互动情况

1、公司 2021 年的年报中毛利率从 61.9%提升到了 64.5%，提升的主要原因是什么？

答：2021 年，公司业务结构逐渐优化，高毛利业务比重增加，尤其是增能与风控服务、公共服务持续保持高毛利率水平，营业收入同比增长 72.75%与 59.19%，也拉动了整体毛利率提升。

2、公司 2021 年人工及研发投入同比增加 6,000 多万元，研发方向主要是哪些，对公司未来发展产生什么影响？

答：公司在研发和项目管理当中通常用“碗锅田野”四个字来总结项目所在阶段，“碗”指当前的核心业务；“锅”指成长期的未来核心业务；“田”指新商业、新产品、新体验；“野”指趋势性的、社会需要的未来性产品、体验等。2021 年公司在“田”这部分进行了大量的研发投入，基于公司在数据智能领域的先发优势和长期积累以及对该行业快速发展的信心，2021 年公司研发方面重点投入治数平台、视觉智能相关领域研究。治数平台方面，公司研发的数据智能操作系统每日治数平台，有助于公司由输出治数产品向输出治数能力的战略升级。视觉智能方面，我们之前收购了一家专门做视觉智能的公司，目前也是在跟公司深度整合中，未来有望适用于数字政务、智慧城市等场景综合大数据治理应用。

3、公司的每日治数平台具体进展如何？

答：每日治数平台在打造的过程中已逐渐投产，目前已经在品牌营销、智能政务、智慧高速等多领域落地。每日治数平台是公司实现治数产品输出向治数能力输出的战略升级的重要载体。每日治数平台可对数据进行统一的数据归集汇聚、资产化管理和加工，为不同行业客户提供更加专业和精细化的数字化解决方案。比如在智能政务，我们用治数平台帮助政府客户对多源异构数据融合管理，通过数字化治理实现精密智控，为深化基层治理不断实践探索。例如某外省的区县交通事故死亡人数较多，我们可以通过大数据归因寻找出这个地区 5%容易出交通事故的人群，这 5%可以覆盖第二个月 70%交通事故，我们通过提供这类服务支持政府把人口的精密智控细节化。

4、公司与投资企业的协同发展情况如何？

答：我们秉承“专得住、长得开”的投资布局理念，以及“看得懂、用得着、帮得上、赚得来”的投资逻辑，投资的公司都是行业内熟悉和了解的公司，投资之后也会注重战略业务的协同。

2021 年，公司投资了成都美幻、云途科技、尼洱研究，协同提升应急预警能力、打造智慧道路系统、打造一站式品牌营销闭环等。公司投资的卓健科技与浙江高信均顺利完成了股份制改造；嗨普智能获得知名互联网巨头的持续增资加持；DCloud、迦智科技、云途信息与成都美幻也分别获得机构资本认可。

5、有关安全隐私相关的法律陆续出台，宏观来说对行业有哪些影响？公司有哪些应对措施？

答：陆续出台的安全隐私相关的法律法规，对行业来说就相当于道路上的车道线和红绿灯，只有拥有车道线和红绿灯的交通才是有序的安全的，这也为行业高质量发展保驾护航，促使行业用更精进的模式和技术在保护隐私的基础上充分挖掘数据价值。

其实，我们在两年前就已经深度地参与到很多立法环节之中，是重要的被征求意见的产业

单位。SDK 是我们的主营业务之一，我们积极参与行业规范、行业标准的制定，牵头起草了国内首份 SDK 信息安全标准《信息安全技术移动互联网应用程序（App）SDK 安全指南》，并参与起草其他多份行业标准。同时，我们频繁与产业专家、学者进行互动，前年和去年我们主办了两次“西溪论数”大会，和一些业界专家、行业大咖进行交流。前一些年法规还没有出来的时候，大家提出红线不清。到了去年，几部法律出来，红线清了。对于现在很多红线清了，场景不明晰的业务，我们通过专家评审的方式，把合规做在前面，在业务开展之前增加它的确定性。相关法规颁布实施后，我们深入研究并发布多份合规指引材料，指导开发者等行业客户一同落实个人信息保护工作。

此外，我们还在业务开展中，不断为行业合规实践提供范例，比如公司品牌服务搭载大数据联合计算平台（中立国），通过更加合规、安全、可控的第三方计算环境，实现数据可用不可拥、数据不流转数据价值流转，充分挖掘数据价值。

6、数据要素作为新型生产要素，经济发展推动作用还是非常明显的。公司很多业务也是在数据基础之上进行的，之后公司要如何运用数据要素来发挥数据价值？

答：产业界里面会遇到几个问题，第一个是数据不愿意共享，第二个是不会共享，第三个是不敢共享。数据作为新型生产要素，在应用和创新上正在进一步探索，比如公共数据，浙江省今年发布的《浙江省公共数据条例》，对公共数据发展和管理作出了具体规定，给出了数字化时代下的治理难题的新解法。省相关部门也在推动大数据价值化的改革，推动从数据走向数据产品的交易。我们作为行业先行者，逐步在新技术、新模式上持续探索，推动如向量化等数据智能技术，通过将数据进行匿名化处理，实现数据能够真正适应于机器学习。

7、2022 年 Q1 营收增长较快主要是哪些业务做的比较好？

答：我们一季度营收增长还是不错的，主要是因为公共服务、增能与风控服务这些高毛利业务的有序增长。

8、公司公共服务实现高速增长，留存率也保持在比较高的水平，公共服务保持高质量增长的原因是什么？能不能展望一下未来发展？

答：公共服务面向政府相关部门和各级企事业单位，提供优质、高效且标准化的数据智能产品等解决方案，结合市场需求和行业经验累积不断迭代创新，客户留存率继续保持在较高水平。公司 2020 年底推出的新款 SaaS 产品，一经推出就覆盖全国 200 余家区县客户，2021 年全年合同金额超 7,000 万，客单价更高，后续也会加快新产品推广。同时进一步输出“每日治数平台”的数据治理能力，并在全国多地开展相关试点，落地多个大型项目。

9、公司人工和研发投入不断增加，公司的人才战略未来大概是什么样的？

答：公司在人才引进方面整体奉行不猛招、不极速扩张的理念，保持积极稳健的策略，坚持以高标准、严要求引进优秀人才，并重视组织人才建设，同时积极运用多种激励方式吸引和留住优秀人才，这些让我们在任何环境下都更加从容。未来公司会继续根据经营和业务需要广纳人才、投资未来。

10、2021 年公司的经营现金流的净额是同比增长 400%多，主要原因是什么？百度现在是我们前五大客户，公司与百度的合作具体深入在哪几个方面？公司税率大概是 15%，申请优惠税率的情况如何？

答：公司不断加强应收账款管理，2021 年销售回款情况较好。另外公司控制代理业务，回归正常现金流轨道。我们用数据智能来赋能百度联盟的流量，让广告投放变得更加高效，使得百

	度在该类业务上实现增长。公司为高新技术企业，所得税税收税率为 15%，目前该税收优惠是可持续的。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 4 月 29 日