

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：2022-007

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、华宝基金 卢毅 3、中金公司 韩蕊 5、财通证券 潘宁河 7、东方财富 高博文 9、民生证券 蒋领 11、东方证券 詹博 13、招商证券 干斌范 15、天风证券 郑茜玥 17、东海证券 叶江江 19、省并购联合会 陈观冰	2、中金公司 于钟海 4、中金公司 胡安琪 6、财通证券 李跃博 8、东方财富 潘琪 10、国泰君安 张昱 12、申万宏源 任梦妮 14、东北证券 冯浚瑒 16、华福证券 杨岚 18、华西证券 梁昭晋 20、玖鹏投资 王平阳等
时间	2022年10月31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 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><b>一、公司概况</b></p> <p>先说下疫情和宏观方面，大家知道疫情的走势会相当大影响到宏观经济产业的发展，我们作为产业命运共同体，也受到了比较大的影响，这是客观因素，同时疫情的走势也是我们对未来投入和产出判断的重要依据。基于此，我们对自己的投入产出也会有一个总的把控。</p> <p>回顾下报告期的业绩情况，2022年第三季度，公司实现营业收入1.06亿元，同比减少33.26%，归母净利润-710万元，同比减少121.24%，前三季度实现营业收入3.88亿元，同比略向下，实现归母净利润2093万元。</p> <p>其中，公共服务方面，前三季度公共服务依然保持持续增长态势。虽然受限政府缩减公</p>	

共支出，但我们产品对客户来说还是非常刚需的，我们也会采取积极措施和客户共渡暂时的压力。产品来看，之前老 SaaS 产品帮我们做出了很好的口碑，在 2020 年底，公司研发推出的新 SaaS 产品也迅速拓展，受到客户非常好的反馈。另外，基于精密智控的中台业务也在去年底开始商业化，目前已在全国范围内部署了多个重点客户，单个项目合同额在百万级别以上，接下来公司会花很大精力做交付工作，后面也会继续提高交付效率。

商业服务方面，品牌服务直接受到疫情及宏观下行带来的影响，消费市场相对疲软，直接影响品牌广告主的广告预算，公司品牌服务收入下降明显。但是好在我们通过大数据联合计算的模式，与全球头部品牌客户打造了成功案例，该模式已被验证并被广泛接纳，对我们数据驱动的品牌服务行业有非常好的促进。另外，受制于广告营销费用的减少，部分互联网公司的营收在收窄，相关互联网公司拉新拉活的投放预算间接受到影响，导致公司相关收入下降。但是，随着行业进入精细化运营阶段，数据价值会进一步凸显。

今年上半年开始，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，大数据联合计算中心是中国（温州）数安港的重要基础设施，采用“中立国”模式，目前该模式已被广泛接纳，这将进一步激活数据要素潜能、释放数据要素价值。就在前几天浙江省数字经济发展领导小组办公室印发了《浙江省推进产业数据价值化改革试点方案》，重点提到加快中国（温州）数安港市场化建设运营，以浙江省大数据联合计算中心为技术基座，以具体场景为应用基础，探索产业数据价值化改革经典范例。

人才与研发投入方面，基于对数据智能行业未来发展的长期信心和对吸纳优秀人才的机遇把握，今年前三季度，公司继续加大在人员与研发上的投入，同比增加 3500 多万元。今年上半年，基于市场上溢出了比较多的人才，我们也抓住好机会新增储备了百余名战略人才，主要为大数据行业相关的研发技术人员，同时我们也会进一步加强精益管理。党的二十大报告中也提出，要加快建设交通强国、网络强国、数字中国；10 月 28 日，国务院办公厅印发《关于全国一体化政务大数据体系建设指南的通知》，就整合构建全国一体化政务大数据体系作出部署，同天，国务院将《关于数字经济发展情况的报告》提请全国人大常委会审议，进一步明确大力发展数字经济。我们也将进一步为相关领域的建设不断提供新动能。

对于未来，我们相信疫情终将过去。公司将沿着笃定的战略方向，保持战略定力，做好“四心”（专心、耐心、当心、好心），一是要专注数据智能赛道；二是在当前的宏观环境下，耐得住性子，针对未来 5-10 年的发展做出清晰的判断，练好内功，打实底盘；三是进一步做好公司内部管理包括财务管理、人员管理以及技术性风险性方面管理等，把这个能力打造成为大数据行业的核心竞争力；四是在能力范围内，坚持做科技公益，用数据智能赋能公益事业。以更加健壮、精干的体魄，迎接新爆发机会。

## 二、交流互动情况

**1、党的二十大报告等不断完善数字经济顶层设计，推动数据要素市场改革，这其实跟公司业务比较契合，想问一下在具体落地方面，公司会如何把握相关机会？**

答：从空间角度来看，公司一直围绕着 D-M-P（数据积累-数据治理-数据应用）的业务逻辑，持续深耕数据智能赛道，增能各行业数字化升级。包括我们的战略投资方向也是紧扣住这个闭环链来做。

从时间角度来看，公司按照“自数-治数-置数”战略规划三步走，第一步是“自数”，就是用自己的数据能力来赋能产业，根据自己的数据资源加工成数据产品，对外赋能；第二步是“治数”，我们在自身数据变现的同时，对外输出数据治理能力，帮助客户治理他们自己的数据；第三步是“置数”，我们希望通过像大数据联合计算中心这样的模式，进一步走

向大数据产品和大数据价值的贸易中去，能够为行业提供数据价值流转、融合融通的平台，推动数据要素价值的充分释放。比喻来讲，第一步相当于大庆油田，家里有矿，有个非常好的商业模式，但需要可持续；第二步是走向类似于斯伦贝谢这样模式，有挖油的能力；第三步的时候，走向壳牌、中石油、中石化这样的模式，在这个模式当中，民营企业要找准自己的位置，更多的是国有牵头，我们应用自身的数据的能力释放出去。

在行业基础设施建设上，尤其对于行业监管框架下强化保护隐私数据方面，我们一直在强化推动。例如，我们作为首倡者之一，积极参与中国（温州）数安港重要基础设施浙江省大数据联合计算中心的建设；另外，面对未来在精准广告等场景下的一些新挑战，中国信通院推出的新一代设备标识体系—卓信 ID，具有“匿名授权、定期变更、中心生成”等特点，我们作为其官方认证服务商，也在积极推动卓信 ID 在精细化运营、精准营销等不同场景的商业化落地，把数据的使用和应用方面做到极致。

## **2、之前介绍时提到公司前三季度新增人员和研发投入 3500 万，请问主要投入哪些方面？**

答：主要是与每日治数平台相关，如机器学习和开发建模等模块的向量化技术的投入。接下来数据产品化过程中，我们会大力推动向量化。

那么向量化的概念是什么呢？比如说我们去描述用户手机上的原始数据，可能有几千万维，且原始数据是不能流转出去的。而且如果直接去表现的话，就需要千万维的一个空间。我们可以用向量技术会把千万维的数据压缩到一个 128 维的向量里面去，给出来的是一段 128 维的坐标，实际上就是表示了这个对象在一个 128 维的空间里面的坐标，这个坐标我们看起来很晦涩，但是对于计算机来说特别容易计算。如果让计算机在不同对象间进行 lookalike，只需要判断他们在 128 维的空间里面的距离。用个比喻来讲的就是我们会把大量的数据资源，就像石油和煤一样发成电，然后输送到送到客户那里，让客户那里再使用发电机用于生产。中间的传输和转移是电的形式，而不是以煤和石油的形式，中间的介质就是把大数据向量化。这块我们投入了非常多的精力，未来有望会变成行业重要的引擎。

第二个就是我们每日治数平台，偏向于产品化的处理，我们给自己的目标是所有产品必须要做到百分之七十以上标准化，交付速度要非常快。我们每一个治数平台在去年中期时要大量的时间部署，现在我们治数平台到客户侧，硬件准备好之后只要 2-3 个小时就可以部署完毕，通常情况下，两到三天的时间就可以把客户的数据迁移上去。

这些工作都是 3500 万的投入聚焦要干的。同时，每年我都会带着团队在千岛湖进行百日闭关进行研发，去年做了十几个项目，效果非常好，今年也是刚刚出关，针对用户运营平台、智慧交通等垂直领域进行了研发，我们都在强化投入。所以在目前人员流动受影响限制的情况下，我们主要还是练内功。

## **3、公司智慧交通领域目前拓展情况大概如何？**

答：总书记在二十大的报告当中专门强调了交通强国，其实在今年上半年开始，相关地方对于交通领域的投入力度比较大。我们在智慧交通领域也提前布局，以往的智慧交通方案资金成本和人力投入都非常高，我们做的绿波带方案操作易于上手，并且我们期望把资金成本也降到非常低的水平。实操中也发现我们的绿波带方案在提升交通效率方面，效果非常好。目前我们的绿波带方案在杭州、湖州、温州等落地，获得了很好的反响，希望明年能有一个大规模的增长。

那第二个智慧交通方面，大家都知道的，我们参股了浙江省交投旗下的浙江高信公司，同时，基于我们“每日治数平台”的治数能力，我们与浙江高信在智慧高速方面也进行了深入合作。比如我们可以基于龙门架的数据来分析道高速路上是否有抛洒物、是否有事故，我们的目标是让预警跑在报警前，就像我们之前在做的地震预警一样，未来高速公路上一旦有

抛洒物或者发生事故的时候，能够在短时间报到指挥部，在老百姓打电话报警之前就能知道，这样一年在高速公路上就可以挽救很多人的损失。

#### **4、公司智能汽车业务目前进展如何，未来会有什么样的体量？**

答：现在已经进入智能汽车时代，车企的营销方式也逐渐变成直客和互联网营销，所以新的机会正在崛起。在车企方面，我们已经有了非常好的合作伙伴（零跑汽车、比亚迪 DiLink、上汽乘用车等），未来可期。

#### **5、公司商业服务受到消费市场阶段性承压，市场复苏前有什么举措？**

答：客户广告投放预算方面，我们会积极等待市场复苏。客户预算缩减，也是我们修炼内功的时候，客户也在练内功，同时有了更多时间精力来共同研究行业解决方案，我们也趁此机会，推广我们的创新模式和创新技术。像我们的大数据联合计算模式已经有了头部客户的成功案例，这些客户都是行业内的标杆客户，对我们的推广也有很大助力，静待市场复苏之后，有望进一步拓展更多客户，能有不错的转化。

#### **6、公司公共服务保持持续增长态势的原因？大概覆盖多少个地区？报告期内有没有新增的客户？疫情对公共服务的落地有哪些影响？**

答：公共服务今年受限政府缩减公共支出，依然保持持续增长态势，增长率较以往相对低些。我们公共服务客户量比较大，报告期内新增覆盖近百个区县，整体覆盖率非常高。之前老 SaaS 产品帮我们做出了很好的口碑，后来公司研发推出新的 SaaS 产品拓展也很迅速，这种情况下，我们新产品的销售成本极低，也受到客户非常好的反馈。另外，围绕精密智控的中台业务来讲，为客户进一步提供我们百万级的项目制产品和服务，我们自身的实施和服务能力也能够快速的增长。疫情方面主要还是对出差造成了影响，但是我们会通过远程推进业务。

#### **7、公司公共服务落地的多个重点项目，在三季度有没有确认收入？毛利如何？**

答：我们项目制合同一般都是百万级以上，我们要求项目制这块 70%以上的产品要做到标准化，20%是轻量化部署和 10%是本地化人工服务。像公司今年的人工和研发投入中，也包括了提升治数平台私有化部署效率的投入，从而保证整体毛利水平。

#### **8、中国（温州）数安港的大数据联合计算平台模式对于公司业务有什么样的影响？**

答：这个问题刚刚交流过程中也大致提到了，大数据联合计算平台是一个公共基础设施，浙江省大数据联合计算中心有限公司的母公司浙江省数据安全服务有限公司是个国有控股企业，我们在其中持有约 20%的股份，持股不是目的，重要的是我们要通过大家的努力，共同打造一个国有的公共基础设施平台，让数据要素成为一个生产资料真正用起来。中国（温州）数安港还专门设立全国第一家数据资源法庭和全国第一家大数据专业仲裁院，通过这样一个机制对每个场景进行评估，正如他的宣传口号：场景明、红线清、数安港、人安心。

对于公司来讲，主观上我们助力行业建设基础设施，客观上我们的数智生态和业务稳定性变得更强。因此，面对数据安全相关法规的出台，我们没有再等行业给我们确定性，而是我们给行业出谋划策。

#### **9、上半年推出的用户运营平台推广情况如何？**

答：用户运营平台目前处于培育阶段，目前有电商、出行等行业客户，用户运营对于这类客户非常重要，报告期内又新增影音、工具等类型客户，DAU 已经有两千多万，产品体验得到客户非常好的反馈。

现阶段，大部分客户的精细化运营还处在早期的状态，需要更好的引导，用户运营平台作为我们“碗锅田野”中“田”的产品，正在培育天使客户阶段，今年公司千岛湖闭关研发中就有一个专班专门针对此项目进行重点讨论和研发，我们继续对用户运营产品寄予厚望。

**10、公司每日治数平台是如何定位的？当客户有中台的情况下，公司的每日治数平台能否切入？现阶段商业化变现有什么进展？**

答：公司的每日治数平台是一个数据智能操作系统，并不是一个总台的概念，总台更多强调的是数据的汇聚，我们强调的是数据的治理和智能化，我们理解这是一个分形结构，这个分形结构就像树杈一样，每一个节点上都应该有一个治数环节。以政府的公共服务为例，很多地方是由省级、市级去汇集数据，我们认为每个区县其实也都有治理数据的需求，可以通过各方的数据赋能辖区内更加垂直和深化的应用，因此这一定是个分形结构。如果部分客户已经建设了一个中台，这就像他们搭建好了安卓、iOS 系统，我们就可以帮助他们开发顶级 APP，所以这个市场空间非常大，就像一棵树，树干只有一个，但是树杈有很多。

在商业化方面，近年来，我们已经在各个业务模块进行拓展和部署，比如在商业服务，有刚刚提到的用户运营平台以及品牌服务；公共服务领域，有城市治理和智慧高速方面。

**11、在公共数据开放、流转中，商业化变现是否会受限？相关行业市场空间有多大？**

答：其实从数据要素化改革来讲，我们一直以来有很多的探讨。关于数据开放流转这块，大体分为三类，第一类是公共数据在公共部门之间的共享和打通，现阶段，大数据局等数据的管理单位正逐步清晰。第二类是极难突破的，就是公共数据向行业商业化的开放，就像煤矿和石油等资源一样，需要国有资本强势的把这些数据汇聚起来并且进行分级、分类、编目之后进行产业化，但是在产业化的时候，需要像我们这样的企业，深入到具体的场景中。就像《浙江省推进产业数据价值化改革试点方案》中提到的，“以浙江省大数据联合计算中心为技术基座，以具体场景为应用基础”，我们就是做商业化场景的，并经过合规评判后再进行应用。第三个是产业数据的流转，即企业主体和企业主体的合作，目前都有相关的企业在推动。另外，对于数据出入境方面，相比解决数据如何出境的问题，我们认为更重要的是解决如何与跨国公司在境内开展数据合作的问题，如何让公共服务、企业包括跨国企业，能够放心、大胆的合作，构筑一个确保数据安全、国家安全的框架，从而产生更大的规模和爆发，我们也在呼吁和推动，为国家和政府出谋划策。

从市场规模来看，数据作为新型生产要素，和土地、资本等生产要素一样，有潜力创造极大的市场空间。

附件清单 (如有)	无
日期	2022年11月2日