

每日互动股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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（ ）
-----------	--

年上半年取得新进展，即融合高质量第三方外部数据源，不再局限于挖掘自有数据为客户赋能，这部分“置数”带来增能与风控服务收入增长显著的原因之一，这也标志着我们“用别人的数据挣钱”实质落地，打开了新的业务天花板。数据服务里的公共服务业务同比增长 11%，其中老 SaaS 产品合同额与收入稳步增长，依托人工智能升级的新 SaaS 产品 2026 年上半年合同额增速超过 200%，另外 SaaS 产品采用预付费模式，合同负债（即合同预收款）在报告期末余额近 1 亿元，创历史同期新高。在人工智能业务上，AI 相关收入（AI 产品化与产品 AI 化）在 2026 年二季度环比实现翻倍增长。

公司综合毛利率 61%，保持较高水平。在成本费用方面，上半年营业成本 1.07 亿元，同比增加约 23%，总体是和收入增长成比例，增加原因有外购数据成本、数据资源摊销、机房迁移等产生。研发投入继续保持高强度，2026 年上半年研发投入 0.89 亿元，占收入比重 33%。公司今年上半年归母净利润是-1,083 万元，同比减亏 66%，归母扣非净利润-1,018 万元，同比减亏 61%，2026 年 Q2 重回盈利。

二、投资者互动交流

问 1：公司个知·智能工作站与互联网大厂 AI 办公类产品相比，公司产品的差异化竞争优势在哪里？

答：公司的个知·智能工作站主打“让 AI 把私有数据用起来”，工作站采用混合云部署架构，实现数据私有化和模型专有化，对于数据安全和模型上下文敏感的客户来说，个知·智能工作站提供安全保障，更让客户感受到安全感。

个知·智能工作站是企业知识平台+专有 Skills App 化+统一任务平台，本地化一站式管理企业知识，对高频垂类刚需场景通过 App 形式便于用户使用，同时保留统一任务入口，例如“全人编程”，并不是只服务专业程序员，而是希望让没有编程基础的管理者和业务人员，也能把自己的想法变成工具；“全掌柜”负责把外部生成的软件产品安全地接入内部系统，能实现针对企业个性化开发的应用在本地化部署。同时，公司通过 CCE（共创工程师）+DVD（数据价值开发者）的协同模式，不仅可以连接企业私有化信息系统，还可以在工作站上解决更复杂的任务，为企业提供量身定制服务，解决非标准化问题，对企业解决实际问题效果更好。

总的来说，公司核心优势体现在三方面：一是对数据的高度敏感，专注于私有数据的应用；二是对安全的极致追求，主张数据私有化、模型专有化，避免企业

Know-How、上下文被模型“蒸馏”；三是提供深度服务，帮助客户作出能用、解决实际问题的产品。特别是在数据安全方面，公司正牵头与电信运营商、头部互联网平台企业等单位共同起草国家标准《数据基础设施 生成式人工智能 云边端数据交互要求》，从行业实践上升至标准制定层面夯实数据安全与 AI 协同交互规范，落实数据“流而不留”。

问 2：公司数据增能与风控业务 2026 年上半年增长迅猛的原因？未来相关业务空间的判断？

答：2026 年上半年，增能与风控服务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。公司已在济南和武汉等地建设“发数站”，帮助地方政府和企业实现数据价值变现，公司定增募投项目之一就是发数站项目，也是进一步强化落地公司“置数”战略。

数据要素业务“方兴未艾”，正在释放非常大的动力，未来空间广阔。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，公司也享受到了相关政策红利。在行业层面，数据要素市场正在经历从“期待过高”到“回归理性”再到“真正启动”的过程，国家鼓励数据持有方进行数据价值流通。在能力层面，公司具备行业领先的“治数能力”。

问 3：个知·智能工作站相关的 AI 收入二季度环比增速较快，公司创新搭建了“CCE+DVD”模式，对于 AI 产品的规模化落地，将产生哪些推动？

答：“CCE+DVD”双轮协同模式，让个知·智能工作站长出“手脚”，不再是单纯的硬件+软件的组合形式。CCE 负责共创开发、系统连接和部署实施，DVD 负责识别企业内部数据及标准化治理。两者共同将企业需求、私有数据和现有业务系统连接起来，并帮助客户在内部形成持续使用 AI 的能力。工作站的专有云可以保障客户系统、数据安全，部署后公司可通过客户对专有云的持续使用而获得持续性收入。

个知·智能工作站、全人编程、全掌柜等全系列产品、CCE 和 DVD 落地机制，共同构成了公司从产品能力到客户交付的 AI 业务架构。企业持续使用 AI 以后，会对 Token 和高质量数据集形成长期需求。

	问 4：公共服务业务受政府预算影响情况以及业务发展情况？ 答：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 个区县客户，仅有 20 余名销售，主要依靠口碑传播。截至 2026 年上半年末，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 亿，创历史同期新高，也印证了公司业务健康度。 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。正是 SaaS 产品形态和客单价不高等因素，公司在众多 To G 类可比公司里回款情况一直比较好。 问 5：公司未来 AI 业务的商业模式会有改变吗，大概会是什么样的？ 答：就公司服务能力来说，公司已储备 100 位 CCE+DVD，按服务周期和人效测算，可以每年服务 2,000 家企业，按每家企业采购一台工作站测算。每台工作站包含每年 1 万元的 Token（词元），基本能够满足 100 个账号的日常办公类 Token 消耗，但如果使用深度研究、编程类重度应用，每台工作站每年需要额外消耗十万元左右的 Token。所以，举一个形象的例子，可以把个知·智能工作站类比为消耗墨盒和纸张的打印机：工作站的硬件就是机器，Token 就是墨盒，高质量数据集就是纸张。一台工作站首次销售约二十万元（含一部分 Token），未来一年消耗十万元左右的 Token。 三、结语 今年公司迎来了非常关键的一年，去年公司大力投入人工智能，开花结果需要一个过程，今年非常欣喜看到很多正向的反馈，公司会更加关注每个应用的性能和体验，进而推动公司产品口碑在客户中形成链式传播。用一句话来总结公司今年的状态：“老业务平稳加速增长，新业务以非常强势的竹笋般力量在刺破地面”。谢谢大家。
关于本次活动是否涉及应披露重大	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。

信息的说明	
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 9 月 2 日