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：2026-007

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	东北证券、淳厚基金、合远基金、华西基金、金鹰基金、浦银基金、相聚资本等
时间	2026 年 10 月 29 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书　王冠鹏 证券事务代表　罗和静 证券事务代表　朱妍冰
投资者关系活动主要内容介绍	**一、公司概况** 目前公司业务主要分为数据智能（DI）和人工智能（AI）两个部分。 数据智能业务是公司业务的基本盘，数据要素价值化的相关收入约占公司总收入的 85%。数据智能业务以“数据积累-数据治理-数据应用”，即 D-M-P 三层业务逻辑展开。底层数据积累是公司的开发者服务，开发者服务提供的 SDK 累计安装量已突破 1,350 亿，年覆盖设备超 10 亿，日活跃独立设备数（去重）超 4 亿；增能与风控服务则服务中国最领先的一批互联网平台公司和金融机构。2025 年四季度起，该业务天花板逐步打开，公司在自有数据之外融合第三方数据，经深度治理挖掘后服务于公司成熟客群。公司增能与风控服务今年上半年收入同比增长约为 70%，第三季度则接近翻倍。公司的公共服务业务累积覆盖全国约 2,900 个区县级单位，产品形态主要为 SaaS，入门版本客单价约 9.8 万元/年，按年订阅，先收费后服务，和大多数 ToG 类公司的商业模式存在本质区别，公司 2026 年 9 月末合同负债（主要为合同预收款）余额创同期历史新高。 公司人工智能业务的指导思想是“让 AI 把私有数据用起来”。纯私有化部署成本高，纯云化方案适合对数据安全要求不高的客户，因此公司选择“云-边-端-库”

	的混合部署模式，实现数据私有化+模型专有化。公司牵头起草的国家标准《数据基础设施 生成式人工智能 云边端数据交互要求》，推动模型对交互中上下文实现“流而不留”，且可以被第三方监管审计。 公司人工智能业务的核心标准化产品是个知·智能工作站，围绕“标品、标类、标杆”纵深推进，办公三件套、科研三件套也均围绕此展开。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。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。 近日，公司正式发布 2026 年第三季度报告，前三季度实现营业收入 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%。前三季度各季度收入同比增速分别约为 22%、26%、37%，整体呈现加速增长态势。利润端已连续两个季度恢复盈利。谢谢各位！ **二、投资者互动交流** **问 1：近期国家数据集团成立，就公司自身而言，后续有何规划，公司有何决策？** 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。从国家整个顶层设计来讲，公共数据和产业数据接下去会更好地开放出来，能够被各种场景应用。国家数据集团的成立是从供给侧解决高质量数据如何供出来的问题，而数据供出后如何高效使用仍需社会各界参与。单一地市或省级的公共数据在商业化变现时面临跨地匹配率不高、规模经济不足等问题，公司的“发数站”战略就是立足于解决公共数据和产业数据如何更好实现价值变现，例如对于公共数据力推本地数据本地用的合适场景。公司的优势在于深厚的数据挖掘、治理数据并结合场景应用能力，以及对数据安全合规的“机制”和“装置”有长期积累。如果高质量数据供给侧能打开，公司现有

	的业务架构（D-M-P）能够快速承接并释放价值。今年第三季度公司的增能与风控业务收入同比增长 100%以上，其中很大一部分是融合外部数据所贡献的收入，也是对上述逻辑的实际验证。 **问 2：公司政府类业务受公共预算的影响，这块业务的回款情况如何？** 答：关于政府预算的影响方面，目前公司的公共服务业务未受到政府预算的明显影响。主要是因为公司的产品能够真正帮助客户大幅提升工作效率，对客户来说是刚需的生产力工具，客户粘性高，同时客单价不高，受政府预算影响较小。 公司的公共服务产品主要是 SaaS 形态，且采用预付费制，这在政务服务行业非常罕见。正是 SaaS 产品形态和客单价不高等因素，公司在众多 ToG 类可比公司里回款情况一直比较好。此外公司也一直在通过扩产品、扩部门、扩渗透率打开业务增长的上限，业务长期保持高质量增长。 **问 3：公司对 AI 业务的内部考核指标？目前商业模式是什么？** 答：公司在推进 AI 业务商业化落地过程中，不仅关注工作站的发货量，同时也非常关注用户实际使用情况，能让用户真正用起来。我们认为不消耗 Token 的应用不是真正的 AI 应用，个知·智能工作站不是像卖一台冰箱、电视机等一次性产品，而是卖出后不断进入客户的生产办公场景，是不断消耗 Token 的产品。每台工作站的产品套餐中都包含 Token（词元）额度，基本能够满足日常办公类消耗，但如果使用仝人编程等重度应用，则需要额外消耗 Token 费用。工作站可以类比打印机，打印机耗材有墨盒和纸张两种耗材。工作站也有两种耗材，Token 类似墨盒，高质量数据集就是纸张。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 29 日