

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：2023-005

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 褚艳辉 浦银安盛 2 吕伟志 景泰利丰 3 袁伟 敏富投资 4 陈美风 上海名禹资产 5 许高飞 中天汇富基金 6 吴海健 西部利得基金 7 吴亚雯 工银国际 8 罗宏伟 金格投资 9 黄升科 盈拓私募 10 潘励 阜盈投资 11 王磊 鸿竹资产 12 薄宗臣 世纪红帆（北京）资产 13 张越 滇峰私募 14 黄琨 谭石投资 15 言卫平 瑞裕私募 16 武文轩 金库骐楷 17 杨克华 伟星资本 18 江昕 德睿恒丰资产 19 李斯诚 悟空投资 20 浦俊懿 东方证券 21 白云汉 信达证券 22 孟林 招商证券 23 曹添雨 中信建投 24 吴祖鹏 广发证券 25 韩蕊 中金证券 26 胡安琪 中金证券 27 袁宇远 中金证券 28 吴源恒 东北证券 29 周怡蕾 长城证券 30 徐路鹏 中泰证券 31 姚天航 浙商证券 32 来祚豪 华安证券 等
时间	2023年10月31日
地点	电话会议

<p>上市公司 接待人员 姓名</p>	<p>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 王冠鹏</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司概况</p> <p>大家好，首先我给大家简单介绍一下我们三季报情况，我们整个业务规划是如预期在进展，具体的财务数据财报上也都有，这里就不赘述了。我想分几块来解读，有助于大家更加清晰地理解财报背后的意义。</p> <p>第一块是我们大数据的底座——开发者服务，即 SDK 相关的推送，以及现在我们新做出来的用户运营平台，这块业务还是环比持续在增长，整个底盘的用户覆盖量还在拓展。</p> <p>第二块是商业服务，主要是面向互联网的用户拉新拉活为主，前面几个季度，头部互联网公司的用户推广预算下降非常厉害，有的一季度推广预算直接砍掉了 90%左右，所以我们增长服务受影响非常大。但是另一块增能服务，就是帮助媒体平台提效，这块的需求在涨。我们几个行业头部的客户，有自己的用户画像系统，用了我们的数据服务能够帮助他们达到降本增效的效果。</p> <p>第三块就是我们的公共服务，上半年同比是增长的，第三季度还是保持增长的态势，并且是在全国各地的财务预算都非常紧张的情况下实现的增长。这是我想跟大家分三大块讲的我们的业务。</p> <p>在这大半年里面，有段时间大家特别关注向量化领域的技术，其实我们 2015 年就已经在做向量化方面的研究。包括今年扑面而来大模型的浪潮，我们也是第一时间在研究的。包括最近比较火的 AI 手机概念，我们坚定的认为这是未来的趋势，但这个趋势并不是最近才来。其实手机的智能化一直是个浪潮。GPT 的本质类似于成语接龙，更多的是预测下一个词你会说什么，而我们其实一直在做的是预测用户下一个安装的 APP 是什么？下一个购买的商品是什么？下一个出现的坏人是谁？我们大数据的本质或者核心能力并不是对过去的统计，而是基于这种统计和经验积累，对未来进行预测，这是我们一直在做的。</p> <p>还有一个是我们最近针对于品牌广告，使用数据的编织技术，借助大模型对产品和品牌的理解力，升级了我们原来的品牌数盘这个产品，目前还没有规模化的商业推广，但是在 G-Media 峰会上做了发布，最近有多家品牌公司来我们这里交流，都非常感兴趣，相信这块会基于大模型的理念和人工智能理念带来一种颠覆性的体验。</p> <p>总的来说，开发者服务这块继续保持稳健成长；增长服务承压较大；品牌服务这块我们坚持做了很多年，虽然目前规模还小，但是也看出来成长的势头；公共服务在严峻市场环境下也继续稳健增长。</p> <p>二、沟通交流</p> <p>1、现在终端的 AI 化，包括大模型面向 C 端的服务是大家非常期待的新的应用方向，您刚才也提到公司有做营销领域的模型，除了这个之外的话，有没有其他的商业模式？公司的 SDK 数据，未来在 to C 领域有哪些延展和想象的空间呢？</p> <p>答：在品牌广告领域里边，我们之前主要服务的是超大型的国际公司，它有非常专业的数字营销团队，我们一起做深度共创。但对于更多的小品牌，我们一直致力于如何能让他不用花几百万去请咨询公司，而是花几万块钱能够有一套 SaaS 化的有效的服务工具，这样的话能够更好地惠及企业的营销。我们认为把腰部的这些企业服务好，才是一个巨大的市场纵深</p>

空间，比纯头部的要宽厚很多，这也是我们一直在做的。

然后大家关心的所谓的 AI 手机，要求大模型能够轻型化，能够跑在手机终端上，其实从功能的实现角度来看，未必要跑在手机终端，它可以在云端训练，在高带宽的网络下可以做到，但是这需要在隐私合规的情况下，能充分地调用和处理手机上本地的几乎所有的经授权的数据。以往如果把这些数据搬到云端去，用户就会有很多个人信息安全的顾虑，但如果在本地计算完毕之后，相关的原始数据没有一点送到云端，同时相关的应用场景也是基于个体本身的需求，那么对于消费者来讲就会减少很多顾虑。在这上面其实我们很早就有思考，也做了很多的探索，尤其是我们有十年纵深历史的十亿级别的终端数据，虽然薄，但是有连续这么长时间的数据，在脱敏的情况下能够把很多的模型做出来，这是我们非常独特的优势。

2、想请教一下浙江省大数据联合计算中心目前发展的情况怎么样？以及在数据要素政策一系列落地和催化下，大数据联合计算中心会不会在除温州市外的其他地方去做扩展？

答：对于我们来说，比较早想到参与做这些其实也是春江水暖鸭先知，我们真正在这个行业里面深耕，深刻理解行业里面的痛点和需求。我们理解可以把大数据比喻成核燃料，需要一个封闭的环境来处理 and 计算这些数据。数据就像一个元素，本身无毒无害，但是跟其他多源异构信息混在一起之后，可能就变成有害信息或者敏感信息了，所以要“分场景”。另外一个非常重要是“封场景”，就是你获得这些数据之后，只能在特定场景里面去使用，不去转变这个数据的使用场景。“分场景”和“封场景”倡议也得到相关主管部门的认可。大数据联合计算中心数据可用不可拥的方式同样也像核电站，如果核燃料用于制造核弹就生灵涂炭，如果制造核电站就会利国利民。但是核电站如果不安全就会造成核泄漏，核电站如果非常的安全，核辐射没有任何泄漏，清洁能源能够源源不断送出去就非常好。

成立至今，中国（温州）数安港框架和大数据联合计算中心的模式其实在行业里面接受度越来越高，更多的人来交流和合作。对于我们来说，大数据联合计算中心本身重要的并不是一个盈利的模式，更多的是给行业构筑基础设施。同时中国（温州）数安港也是希望能够服务于全中国，甚至服务于全球。大数据联合计算中心联合中国（温州）数安港，也已经跟全国 7 家数交所有非常好的战略合作。另外，随着公共数据的开放，温州也在推进公共数据授权运营，同时在浙江省推进产业数据价值化改革当中，也重点提到了中国（温州）数安港的市场化运营模式。近日温州发布了公共数据授权的三个场景，包括医疗数据、相关电力和征信数据的开放都走在了前列，未来也希望打造更多先行先试的场景。

3、大家今年对数据要素行业比较关注，您对明年数据要素业务整体落地的进展，有没有一个大致的判断，或者说公司有大致规划，这块能不能做一个分享？

答：从整个数据要素发展逻辑来讲，发展就是无序到越来越规范的过程。未来几年发展方式可能会是从原来没有很好规范化、很明确的用数场景，到如何合法合规把它搬到台面上来。比如以精准营销为代表的巨大市场，动则要用几千万甚至上亿的数据，如何将这样的场景搬到台面上，这是行业必须要解决的问题。如何能够合规地把这些场景以利于用户的形式推进起来，也是我们接下去在中国（温州）数安港框架下要深入研究的，并且要跟监管机构、执法机构、司法机构和社会伦理的研究者共同去探讨，以及推动先行先试的。后续我们怎么基于使用场景，基于利于用户、利于整个公众的角度，真正做价值判断，甚至反向推动相关法律的出台和调整，这些都需要我们形成共识，共同去推进。对于数据要素市场化改革，有人提出说像 10 年前的光伏，我觉得恰恰是这样的，在光伏当时价格还没有下来的时候，大家觉得这是个只能靠政府补贴才能做起来的事情。但是我们相信在产业被推进起来之后，整个数据要素市场会有所变化。未来，可能以公共数据为代表的要素，会实现类似于像大米、石油和水电这样的控价，在充分激励的情况下，让更多的用数场景更好地惠民和惠及广大的

中小用数单位，降低大家用数成本，从而驱动产业的纵深发展。

4、能不能请公司给我们详细拆解一下 Q3 业绩情况？

答：我们第三季度归属于母公司的净利润约-740 万，跟上年同期基本持平。营业利润第三季度约-1,140 万，同比减少约 447 万元。Q3 业绩影响因素主要有两块：首先，主营业务方面主要是增长业务毛利下降，但公共服务的毛利增长，这两块业务的变化幅度是基本持平的。

其次，第三季度业绩受财务费用和投资收益影响。其中，财务费用影响是有两部分，一部分是归还了建造大楼的借款，以及直接支付大楼的建造款，前述支付款项的增加也使得公司存放在银行的闲置资金减少了，减少了利息收入；另一部分就是今年的利率普遍比去年低，使得大额存单的利息收入减少。这两块因素使得第三季度财务费用同比增加 200 多万。另外，第三季度投资收益同比减少 250 多万，主要因为是联营企业利润的变动。

5、明年数据资产入表能给我们带来哪些方面的具体改变？

答：2020 年，国务院发布的《关于构建更加完善的要素市场化配置体制机制的意见》，将数据与土地、劳动力、资本、技术并称为五大生产要素，进一步彰显了数据价值的重要性。对于像我们公司这样的数字经济企业而言，资产无形化、数据价值化日益成为我们区别于其他企业的显著特征。

尽管数据已成为数字经济时代的重要生产要素之一，是企业特别是数字经济企业保持核心竞争力和提升价值创造能力的关键驱动因素，但由于现行会计准则对存在较大不确定性的自创无形资产采取比外购无形资产和有形资产更为严格的确认、计量和报告标准，导致数据等自创无形资产未能在企业的财务报表上得到反映，不利于如实反映企业的财务状况、经营业绩和现金流量，但是我们给管理层的管理会计报表，我们各个部门已经按照资产在做，这样就便于决策者更好的更有利于决策。

针对数字经济企业面临的突出会计问题，财政部于 2023 年 8 月 21 日发布的《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，并于 2024 年 1 月 1 日起执行。通过数据资产估值入表，理顺数据产权治理，将释放出前所未有的数字经济动能。

因此，该规定我们会积极拥抱和及时执行。明年数据入表后，我们会对数据进行确认和计量使其转化为数据资产，有助于真实有效反映我们在数据要素方面的投入和收益，将会提升我们公司会计信息的相关性和如实反映这两大质量特征。

当然，在数据入表操作上由于数据资源产权具有复合主体、非排他性和可再生性的特点，给数据资产的计量带来了一定的难度，我们会密切关注理论方面的指导和实操方面的案例。另外，在数据资产入表上会存在质量的问题，比如说如果放到无形资产，我们是按 3 年摊还是按 5 年摊？后续我们怎么提减值准备？这些都有待于后续的理论的指导和实操方面的案例，我们也会跟专家以及会计师事务所及时沟通。

6、四季度展望如何？

答：总体来看，基本面不会有大的突变，最近公司也在召开三季度的战略会，我们更加专注于未来长期可持续高质量高速增长的力量。所以今年我们也在全国范围内招聘，收到了几万份的简历，我们能够挑到非常高质量的员工，与此同时，公司员工也不会无序快速扩张，要保障高效率的执行。同时，在三季度我们也从原来的办公地搬到了新大楼，第四季度大家在新的环境里边都已经卯足干劲。从各方面来讲，四季度我觉得不应该过高预期，但是是非常有希望的，应该也会为明年打下一个非常好的技术和业务的底子。

在合规上，我自己也是信安标委的委员，也紧密关注政策性的变化，所以我们在数据安全合规上非常严格，目前公司开展的各项业务都是比市场或者监管的合规要求会更严一度，

	<p>甚至有一些业务的变化，我们也会采用比较保守和高合规标准的要求去开展，同时也会说服行业参与者，大家也要走规范的路线。</p> <p>随着中国（温州）数安港这样的基础设施建设成功之后，也会让合规具有更高的确定性，原来一些主体之间不能开展的数据转移就可以不必转移，直接在数安港上进行联合计算，实现价值的释放，所以这块的能量将会大大的开发出来。最近我们也跟多个规模以上企业探讨垂直场景的应用，在红线里面就可以非常好地把它变成高净值的一种服务。</p> <p>7、数据局挂牌对公司的影响？</p> <p>答：之前在跟相关部门领导汇报中，我就提出了刚才讲分级分类以及分场景和封场景这样的提法。国家也是希望公共数据能够更好地释放它的能量，但是对于具体怎么做，其实希望我们产业界在法律范围内先行先试，同时给顶层设计提供参考，但是我们也希望在顶层设计的指导下，能够继续开展更多的先行先试，包括中国（温州）数安港，所以这是个非常好的直接对话和迭代的过程。希望未来行业在更多的政策指导下能够健康有序的发展，所以我想国家数据局的挂牌肯定是为整个行业注入了强心针。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年11月1日