

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：2024-003

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 赵雪竹 信达澳亚 3 杨森杰 浙资运营 5 浦俊懿 东方证券 7 孟灿 国金证券 9 冯浚瑒 东北证券 11 孟林 招商证券 13 方博云 国海证券 15 吴倩 国海证券 17 李铭娟 中金公司 19 来祚豪 华安证券 21 刘旺 信达证券 23 叶敏婷 广发证券 等	2 段莎 人寿资管 4 钱鑫 圆石投资 6 徐骥 恒立私募 8 罗悦纯 兴业证券 10 任杰 中信证券 12 宋鑫宇 东方证券 14 郭若娜 东吴证券 16 马晓婷 国金证券 18 吴晓宇 华泰证券 20 杨昊 国泰君安 22 韩蕊 中金公司 24 杨朋沛 光大证券
时间	2024年10月29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 王冠鹏	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司概况</p> <p>各位投资者，大家好。前几天我们刚刚发了三季报，发的当天也很凑巧，我本人当选为首届全国数据标准化技术委员会的委员。在参加大会的过程中，我见到了很多全国各地的相关领导和行业大拿，说明在正式推进数据要素市场发展的</p>	

过程中，大家对标准化是非常重要的。

在公司三季度报告中，从数字上可以看到，第三季度营收 1.16 亿，同比增长 18.58%，归母净利润 220 万，同比增加 129.61%；比数字更重要的是，这验证了我们经营情况正持续复苏。具体来说：

第三季度，开发者服务作为底座稳扎稳打。

今年，我们公共服务业务虽然在第三季度受到外部不利因素的影响，但在我们积极应对后继续展现韧性，保持增长势头，并且下一步的发展也更加具有确定性。

在商业服务中，增能服务，客户几乎囊括了国内所有头部互联网企业，同比增长还是强劲的；品牌服务，越来越多的大型消费品牌都在使用我们的服务；增长服务，加入一些新的模式，我们结合 AI 时代新的交互形式和媒体形态，联合行业生态伙伴共同为其他行业客户提供增长服务，在若干个客户领域里已经取得了非常好的效果。

从费用端来看，因为我们搬入了新大楼，员工的福利更好，虽然相关费用有所上升，但是工作的斗志更加昂扬，并且管理费用在第三季度的增幅相比于上半年下降明显。刚刚过去的周末，我们也请了几十位 985、211 非常优秀的学生来公司参加 3×24 小时，共计 72 小时的黑客马拉松，做面向未来的建模工作。今年校招，我们也在若干个城市进行，我们会继续吸纳优秀的人员加盟到我们的队伍当中去。

在公共数据的相关政策方面，10 月 9 日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于加快公共数据资源开发利用的意见》。紧随其后，一系列文件都出来，我自己作为代表也在中国（温州）数安港的管理会议上做了解读和分享。在对公共数据的具体实践中，我们取得了一系列成果，公司独立或联合生态公司率先参与交通、医疗健康等领域的公共数据授权运营，例如 1) 公司打造的肩颈健康风险人群数智大模型等已通过中国（温州）数安港的数据场景评审，并给予登记；2) 公司联合智慧交通生态企业云通数达共同研发的“数智绿波”应用成为了浙江省推进公共数据授权运营首批实践场景；3) 公司生态企业云通数达荣获 2024 年“数据要素×”大赛浙江省赛一等奖、全国总决赛二等奖。

在行业地位方面，我有幸作为第一批数据要素企业代表，在国家数据局举办

的“数据大讲堂”上，分享数智实践经验；我有幸作为产业代表，与相关领导、高校专家共同担任首届全国数据标准化技术委员会的委员；我也有幸去到太原、保定、长春、沈阳等城市，与市里的领导、大数据局的领导汇报工作，我想这也是对我们数据要素相关工作的认可。我们公司也有很多的创新成果亮相全球数字贸易博览会和数博会，获评“领军型浙江数商”；我们作为“城市大脑产业联盟”首批成员单位，也带着数据智能应用走向全国。此外，中国（温州）数安港积极承担数场、区块链、隐私计算、数据空间等方向的新型数据基础设施试点城市建设任务，我们深度参与助力，包括大家都知道可信数据空间已经被明确提出来，大数据联合计算中心就是在实战当中规模使用可信数据空间的范例。

同时，我也一直在行业中布道；最近我提出 Dataware “数件”的概念，并写了一篇《构筑“数件”与硬件、软件等效意识》的评论文章，在光明日报新媒体上署名发布；我提倡数字政府建设可以从项目制走向产品化，再从产品化走向服务化；今年三季度，我本人也被评选为浙江首批“最具创新力青年科技型企业”，另外我也担任了浙江省工商业联合会数字经济工作委员会的主任，通过上述这些平台，我们可以链接起全国很好的数字经济企业和各地分管的主要领导，这对推动我们业务都十分有利。谢谢！

## 二、问答环节

**Q1. 方总刚刚提到中国（温州）数安港的浙江省大数据联合计算中心，现在也是被国家认可的数据基础设施，请您介绍一下浙江省大数据联合计算中心的商业模式，未来我们怎么把这种模式扩到全国更多的城市，以及这样的基础设施对于我们未来业务发展的帮助？**

答：首先对于浙江省大数据联合计算中心（以下简称“数算”），我们只能以一个重要的股东身份来去表达，我们也和其他国资股东方做了很多的探讨，我们认为浙江省大数据联合计算中心是非常成功的。第一年，数算树立了模式，第二年落地了行业场景，在营销领域，已经为巴黎欧莱雅等头部企业提供服务，在行业内有非常领先的地位。另一个在医疗健康和交通领域的探索中，温州做了很早的布局，比如以数智绿波为代表的已经非常有好的落地，大家对公共数据与产业数据之间可信的连接和融通，实际上是非常期待的。同时，大家可以看到

这次“数据要素×”比赛不单只是一个比赛，而是要把这些场景拿出来，让全行业知道数据要素原来可以这么用，我们也期待越来越多的市场主体，不管是国有企业还是民营企业，能够共同参与数据要素的这个繁茂的生态当中去。

所以，数算基于中国（温州）数安港的积累，下一步要努力走向西北、东北以及更加纵深的内地，让我们两年左右先行先试的探索经验，助力当地更好地发展。

从盈利模式来看，第一，涉及到多方联合计算，需要考虑计算的规模、深度和复杂度进行分成收费；第二，数算可以发挥它在行业内的影响力，将来逐步发挥数据资源的撮合作用，不仅可以帮我们找到更多合规的数据源，同时也能帮我们找到更多的数据产品需求方，我们自然愿意付给它中介的费用，这是个非常健康的商业模式。

帮助外地建设也有两种模式，一种是硬件等当地自己买，我们在软件方面以相对低的成本搭建好基础设施，对方没必要重复造轮子。第二种方式是我们甚至可以免除软件这部分费用，而是参与到未来的分成，这都是值得期待的落地方式。谢谢！

**Q2. 未来随着数据要素市场发展，公共数据的授权运营肯定是一个大的方向，您刚才也提到，我们在交通、医疗等领域都有一些探索和布局，请教一下关于这一块儿的节奏？**

答：随着相关政策的出台以及行业的发展，在公共数据授权过程当中，行业实际上是希望政府有引导、有管控的，同时以更普惠的方式润泽整个产业，让产业繁荣起来。就像杭州的西湖，西湖并没有收门票，而是把整个杭州的旅游业和产业带起来了，有这样方式的实践，其他地方也会推动公共数据的授权。我们联同生态伙伴云通数达积极拓展交通等行业；在公共卫生领域的医疗健康数据，我们也在探索如何运用大数据降低像脑卒中这种对人类生命影响非常大的疾病的死亡率和致残率，在能够实现数据价值的同时，我们也在探索新的商业模式。谢谢！

**Q3. 公司之前也提到数智交通在做出海的尝试，想了解一下这部分的进展如何？**

答：首先这个是我们的智慧交通生态公司云通数达去探索的，目前在蒙古国的首都乌兰巴托已经有若干条道路的试点，同时也在和行业合作伙伴深入接触去

拓展更多海外城市，产品在柬埔寨、新加坡、马来西亚等国家也获得了关注。当然，今年他们大量精力还是会集中在浙江省内，先把眼前的事情搞好、干透，再往全国主要中心城市进行拓展。现阶段，“数智绿波”产品已先后在浙江、安徽、山西等省份 16 个地区落地推广，建设数智绿波带近 600 条，协调路口超过 2900 个，绿波里程超过 1000 公里，道路平均通行效率提升 20%以上。谢谢！

**Q4. 公司前三季度投资收益表现得很好，具体是哪些方向的联营企业表现比较好，后续是否考虑在哪些方向会增加投资或者进行并购？**

答：在半年报投资者交流会的时候，我分享过，一方面我们会根据具体情况收缩部分的投资；另一方面，对于存量企业，我们会做精细化的、较强介入式的管理和指导。经过这一个季度来看，这种方式给了我们好的回报。当然，重要因素是我们国家全面的经济的复苏和反弹，尤其像交通领域的建设和特别国债支持的建设，对于交通信息化有持续的利好，所以像我们投资的浙江高信就在持续盈利；还有一个重要因素是及时止损，我们参投的多个企业相比去年做到了减亏或者盈利。我们会持续专注投入，比如智慧交通领域，我们之前公告过，在云通数达新一轮的投资当中，我们也在跟投；同时我们也在探索医疗健康大数据方面的产业化尝试，未来在新能源、教育等领域我们也有很多好的想法。在这过程中，我们的产品创新部门和研究院会先行。

对于投资或者并购方面，我们会优先考虑我们生态中发展成熟的企业，前段时间我们收购了杭州云深的少数股东权益，杭州云深成为上市公司的全资子公司，这样于上市公司统筹协调资源，进一步做大做强主营业务。总体来说，对外投资我们更关注生态协同发展。谢谢！

**Q5. 前三季度公共服务和商业服务大概的占比？这两块未来是怎么展望？**

答：从比例上来讲，公共服务营收占比约 60%，商业服务原来是我们大头，从比例上来讲这两块是你追我赶。商业服务中，增能与风控服务这块的增长还是非常的强劲，2024 年第三季度同比和环比都实现增长。商业服务方面我们除了服务一些大的企业之外，同时也在考虑到怎么样更好地去服务中小企业，相关方也在鼓励我们更好地用数据智能为中小企业共同发展去赋能。公共服务在我们积极

应对外部不利影响过后，下一步的发展更加具有确定性。未来也有在医疗数据等方面的动作在酝酿，我们也在积极探索。谢谢！

**Q6. 公司在交通和医疗这两个场景落地，请问公司在这两个方向上的优势是什么，当时为什么选择这两个场景？公司的竞争优势是什么？**

答：交通方面而言，我们每个人都是交通参与者，杭州之前在全国主要城市当中拥堵指数靠前，所以从我们自身出发，交通问题也是一个非常迫切需要解决的问题。以杭州为例，此前受制于地面传感器成本高等因素，投入和更新的压力很大，导致杭州的交通没法实现自适应，交通问题没有得到彻底解决。过去两年，我们基于多年数智化服务的经验、打硬仗的能力以及交管部门对我们的信任，公司团队探讨了非常多的解决方案。后来公司联合生态企业云通数达基于公司大数据和智能算法建模等技术，在相关部门支持和指导下，以极高性价比的方式将杭州建成为全国首个“全域绿波”城市。

亚运期间，公司助力交警部门研发“亚运数字专用车道”，通过精密智控的方式把空出来的道路路权还给老百姓。整个赛事期间，杭州亚运数字专用道 99.2%的时间与社会车辆共享，在确保赛事班车通勤准点率 100%、赛事“零延误”的同时，最大限度“还路于民”。也正是基于这样的成果，让相关部门给予我们信心，助力城市实现全域绿波覆盖，让红绿灯由“三红一绿”，变为“三绿一红”，效果非常好，所以逐步走向全国。我们这个解决方案不用传感器等硬件投入，其中“数件”发挥了巨大成效，实际上这也是生产工具变革带来的生产力变化，从而带来的新的解决方案。

医疗健康方面，与过去我们做的地震速报等相关科技公益相关的事情一脉相承。我在解决自身肩颈健康问题的过程中，想要把这种解决方案产业化，普惠更多人，所以在医疗健康领域进行深挖探索时，我们想到的第一个场景就是针对肩颈健康问题的风险人群，通过数据智能大模型，精准地告诉目标人群可以怎么样尝试着治好。在此过程中，我们也在跟相关方共同探讨如何通过产业与数据共创的方式把它做出来。

公司在交通、医疗健康等场景落地的有利之处在于，一方面我们在中国（温州）数安港推动建设浙江省大数据联合计算中心，基于大数据联合计算中心这样

	<p>非常重要的可信数据空间作为基座，能够提供整套的解决方案，从规则和技术方案上确保公共数据的安全度；另一方面我们有相关部门的信任，同时这非常重要</p> <p>的是，我们是在优质的健康阳光的场景里面进行探索和尝试。</p> <p><b>三、总结</b></p> <p>去年三季度是我们最困难的，但对我来说，我坚定地畅想民营经济的光明，或者说是中国经济的光明，所以我充满信心。相信随着数据要素润泽整个产业，方方面面都会有像“数智绿波”一样，有四两拨千斤的效果，真正让大家看到数据要素作为第五大生产要素的价值，真正对产业起到的实际作用。谢谢各位。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年10月30日