

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：2025-004

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	北京城天九投资、东方证券、东方财富、东北证券、广发证券、广东博众智能科技投资、国海证券、国金证券、国泰海通、国投证券、国元证券、华安证券、海南鸿盛私募基金、IGWT Investment、健顺投资、上海禧弘私募、深圳中天汇富基金、泰康资产、天弘基金、太平洋证券、中邮证券、中信证券、招商证券等
时间	2025年5月9日
地点	线上交流
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><b>一、公司介绍</b></p> <p>感谢各位投资者，公司 2025 年一季度公司营收 1 亿左右，总体保持平稳，利润有所下滑，主要是成本项影响，我们在数据资源方面持续投入，2024 年确认的数据资产在本期也会进行摊销，公司数据资产摊销采用的是类似“水滴形”加速摊销，符合数据价值的时效性特点，也能让数据资产更好反映公司的经营情况。从具体业务来看，公共服务 SaaS 产品采购模式切换在主要省份已基本落定，后续会进入常态化；商业服务也是稳健发展，增能服务客户覆盖了绝大多数头部互联网平台企业，行业认可度非常高。因此我们今年还是很有信心。</p> <p>公司一季度在 AI 方面做了更大布局，早在 2 年前我们就开始布局 AI，公司是文心一言、通义千问等大模型的首批合作伙伴，也是 ChatGPT 首批直连客户，在 2024 年上半年就接入了 DeepSeek。公司在 3 月份任命了首席 AI 官（CAIO），并且抽调了 50 人骨干力量在 AI 领域进行专项攻坚。在 To C 领域，我们打造了个</p>

知 App；在 To B 领域，公司正与产业伙伴共创打造应用场景；在 To G 领域，我们公共服务产品已经拥抱 AI，积极运用 Agent（智能体）实现多系统和数据的协同；同时，基于政务权威语料，我们打造了基于可靠内容的交互式公文写作助手——强国公文助理，该产品通过交互式方式，结合个人和各级政府的知识库，快速提升公文写作效率；此外，我们基于大模型和知识库的“子母机”，以极低成本把“满血版”DeepSeek 部署其中，我们正和天使客户进行共创，将在产品体验更好之后进行规模化推广。

## 二、问答环节

**问 1：之前交流时方总介绍过 AI 相关的内容，包括与场景的结合和落地，请问目前从客户侧的需求和相关产品的落地、回款情况等方面来看怎么样？**

答：对于 AI 这块，我们更多是在垂直领域里做更有效的产品。To C 方面，适量用户帮我们强化学习、调优产品，我们将这方面积累的能力在 To B 和 To G 业务中变现。在 To B 和 To G 方面，我们更多会在热点当中进行冷思考，通过接触战略合作及潜在客户接触，关注他们的真需求和刚性需求，一起共创。比如“数智绿波”，我们联合生态企业在杭州落地后效果很好后，接下来在全国十几个城市进行落地。像这种 AI 应用做深做细的场景有很多，我们会选择若干场景，和合作伙伴一起去把它做透。另外公司结合自身场景优势，依托自身智能化技术及 AI 研发能力，探索在机器狗等智能产品原有“小脑”基础上长出“大脑”，开发出更多交互功能，使相关产品变得更聪明、更容易落地，能够在公共服务等领域发挥作用。

公司应收款有所增加，主要是回款周期相对会长一些，但在合理区间，同时我们账龄各方面健康度都还不错。我们会继续推动从项目制走向产品化到服务化，我们内部叫“721”，即七成是标准基线产品，两成是实施，一成是定制。

**问 2：公司创新业务“强国公文助理”相关应用已经有试点和应用，关于这块的商业模式和收入空间的展望？而且市场上也有竞品，如何看待市场竞争？**

答：我们对于产品和场景拥有非常强的理解能力，特别是现在有大模型的情况下，很多技术层面实现平权，更关键是谁对场景理解和用户体验把握得好，我们认为在这方面公司有信心可以拼一拼。另外比较重要的是优质的语料，我们自己有非常深厚的数据积累。我们在服务于“学习强国”的过程当中与客户建立了信任，基于政务权威语料，我们打造了“强国公文助理”，这为公文写作的参考、

助写提高了效率。在这块我们会做三个方面：一是写作，其中我们非常有特色的是有交互性写作，是把自己的思想放进去，不是偷懒式代写；二是个性化的快速阅读，基于个人知识库，理解个人日常关心的内容，从大量文字中萃取与阅读者相关的少量内容（比如从几万字中萃取强相关的几百字），方便快速阅读；三是尝试在会议纪要方面创新。该产品的商业模式目前还在探索，目前已经在几个地市在做试点，未来可能像公共服务业务一样，面向全国做 SaaS 化服务，而不是到每个地方做一个项目制服务。

**问 3：公司在数据要素相关的落地方面有什么可以分享的展望和信息？**

答：国家数据局等相关部门在持续推动数据要素发展。各个地方数据局目前更加专注于场景，如 AI 结合数据要素，应用于医疗领域。公司与邵逸夫医院合作在脑卒中预警预测做出高效模型，场景价值非常大。公司积极探索数据价值的融合开发创造，在交通领域已得到实现，我们的数据结合多方数据融合计算之后，数据融合度和丰富度非常好，我们希望在样板打好后推动数据资源的开放。

**问 4：公司财报提到储备购置了数千万元的 AI 算力资源，能否拆解下这个费用，具体采购了哪些算力资源，投入到什么方向，后续的投入节奏又是怎样的？**

答：我们不会囤算力，因为算力的价格变化很大；我们会根据自己的需求，客户的需求去配置相应的算力。首先，我们购置了价值数千万元的显卡，储备这些算力，一部分是应用在我们自己内部研发和业务中，另一部分是我们可以为客户进行私有化部署，解决部分客户存在的算力问题；其次，关于信创，我们也在跟进国产设备的情况，用于公共服务的客户；最后，我们推出了小型的“子母机”，预计单台机器用低成本就可以部署“满血版”DeepSeek。子母机不仅可以供单人使用，而且可以多台组成小集群，让一个小型单位可以较低成本使用“满血版”DeepSeek。

**问 5：大家都在期待 DeepSeek R2 的发布，发布后公司会和他们有什么新的合作吗？**

答：我们也和大家一样期待 DeepSeek R2 的发布。我们认为 DeepSeek 类似于 Linux 系统，对专业人士来说就是成熟的产品，可以直接通过代码进行开发；对普通用户来说则是个“半成品”。所以，在 DeepSeek 上面应该有一层类似“RedHat”或者“安卓”的东西，以手机为例，首先手机需要有电话短信的基础功能，大模型也

是需要有自己的基础功能；其次，作为手机来说，用户使用会有自己的通讯录，而对于大模型来说，如何规模化收集、便捷化处理个性化数据是非常必要；最后，对于智能手机来说，可以很方便地下载、使用 App，大模型未来也会有多样性应用。基于此，我们举办了“逐浪 AIAGENT 2025 黑客松创意赛”，就是希望共同发动行业力量一起去二次开发开源大模型。我们有一个优势，就是我们在 App 行业中是非常独立的第三方角色，我们这种独立角色有利于我们和 DeepSeek 以及其他伙伴形成良性的生态互补，为开发者进行更好的服务。我们在内部提出一个“A to A 计划”，即“App to Agent”，面向原来 App 开发者进行 AI 服务，让这些 App 更快地实现“AI 化”，同时让 AI 能联动各种各样的 App。

**问 6：在 AI 时代下，以公司为代表的软件和计算机行业，用户对于 Agent 模式会是什么样的态度，未来行业商业模式能否优化？**

答：回顾 2013 年左右关于移动互联网入口和搜索形态的讨论，那时候我就提出未来的搜索形态是打开应用商店，在应用商店里搜索 App 进行垂直搜索，所以移动互联网的入口是 App Store，搜索形态是在 App 里进行垂直搜索。回到 AI 时代的互联网入口，大模型问答入口极大分流或代替搜索流量，同时大部分门户推荐还是在生态内，而当 DeepSeek 等开源大模型的出现，大家开始积极拥抱 MCP，探索基于 MCP 协议在提升用户体验和守护自身商业利益之间平衡发展。

**问 7：公司关注的重点问题有哪些，AI 业务的计划和未来结构是怎样的？**

答：我们重点关注还是数据要素和 AI 相关。在数据要素方面，公司在数据要素开发的主业上是非常坚定的，也做了一系列人事调整，以更好地去进行数据要素的开发；在 AI 方面，公司目前更注重务实落地。AI 业务的节奏大概今年一季度是产创、共创，二季度是落地、实施，三季度会有望形成合同。全年来说，AI 业务今年计划处于投入期，明年预计是收获期。公司不会错过 AI 的机会，但公司更关注自身在数据使用上的能力，我们认为“开源大模型+闭源小数据”是未来的主流，也是我们去发力的方向，再加上可信数据空间，未来有希望形成“飞轮”结构，助推公司发展。

附件清单  
(如有)

无

日期

2025 年 5 月 11 日