

**浙江每日互动网络科技股份有限公司
投资者关系活动记录表**

编号：2020-003

<p align="center">投资者关系 活动类别</p>	<p> <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ） </p>
<p align="center">参与单位名称 及人员姓名</p>	<p> 1、ICBCI Investment Management AriYeung 2、汇添富基金 雷鸣、郑乐凯、王栩 3、景顺长城 王开展 18、天风天成投资 程阳 4、中欧基金 龙宇飞、王颖 19、天恒工贸有限公司 徐文博 5、宝盈基金 曾梦雅 20、新华资产 兰宏阳 6、保银投资 邹舟 21、新域资产 崔磊 7、北信瑞丰基金 王东波 22、兆天投资 徐继强 8、方瀛资本 涂画 23、中信产业基金 周清逸 9、古乔投资 刘俊 24、初石投资 任伟泉 10、华夏基金 林青泽 25、海通创新资产 付峪 11、混沌投资 邵伟 26、墨白资本 刘岩 12、泾溪投资 张元涛 27、江苏万汇金荣投资 朱鸿霄 13、朴易资产 尚志强 28、赛富基金 赵奕 14、睿扬投资 屈霞 29、中金公司 张雪晴、刘鑫 15、上海金舆资产 徐阳 罗雯雯、余枫晚 16、上海理成资产 王优草 等 17、申九资产 朱晓亮 </p>
<p align="center">时间</p>	<p>2020年9月1日</p>
<p align="center">地点</p>	<p>电话会议</p>
<p align="center">上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事长方毅 财务总监朱剑敏 董事会秘书李浩川</p>
<p align="center">活动主要 内容介绍</p>	<p> 一、董事长方毅先生介绍公司 2020 年半年度业绩情况 （一）总体经营情况 1、总体营收 公司 2020 年上半年营收 2.5 亿元，保持平稳；归母净利润为 6780 万元。今年二季度实现利润 3418 万元，环比和同比都实现增长。 公司总体业务具有韧性，尤其经历疫情的考验后，盈利能力各方面也更加扎实。 截至 2020 年半年度报告期，公司开发者服务 SDK 累计安装量突破 600 亿，其中 IoT </p>

累计安装量超过 9000 万。

2、经营理念

公司持续围绕“DMP”三层结构展开业务，夯实数据获取来源，强化数据治理能力，深入数据变现的场景，构建“治数平台”，推出“数盘”；强化新技术的研发与新产品开发；加大人才储备力度，深度打造专家人才队伍，为未来增长积蓄动力。

3、里程碑事件

大数据精准抗疫： 公司从 1 月 19 日开始全面地、深入地投入到抗疫中，支撑了多个部委，205 个城市，300 多个区县的抗疫工作。同时，公司也参与开发了杭州健康码的赋码引擎。因此，省领导给予公司“系统性全局性贡献”的高度评价，也肯定公司在全国包括浙江省疫情智控中的工作。总结来看，公司做了 6 件事：判态势、推预测、追密接、溯源头、助复工、防输入，累计无偿投入折合金额超过 1000 多万元的人力、物力、财力。

举办“西溪论数”： 公司举办“西溪论数”行业高峰论坛，为整个大数据行业合规、有序、健康、高速的发展做贡献。在会上，相关部委的领导也进行分享和指导。同时，我们宣布了杭州西湖数据智能研究院的成立，对外发布治数平台——“数盘”，向全行业发布《西溪数据宣言》。

牵头起草“SDK 安全指南”： 经过半年多的酝酿和准备，公司牵头与 BAT、小米、华为、OPPO 手机等公司及相关部委、相关研究院共同组成小组，起草了《信息安全技术移动互联网应用程序（App）SDK 安全指南》初稿。

（二）具体开展情况

D 层：

夯实存量：个推 SDK 持续做精做强，个像服务继续开展；

拓展增量：例如 IoT，尤其未来 5G 快速崛起，公司会在头部的车企和电视机厂商里有深度的触点，同时我们打通了电视机与手机的用户画像、汽车跟车主之间的用户画像，形成一个立体式的基于场景的闭环；

深耕场景：在开发者服务中，提出“6R 模型”即 Recruitment（拉），Reproduction（推），Retargeting（回），Retention（忆），Revenue（收）和 Reservation（留），用三个词来概括，即“拉推”、“回忆”、“收留”，分别对应 App 从获客到激活再到变现的各个运营环节。

总体上，从业务系统的监测情况来看，用户数稳定增长。20 年一季度出行类 App、差旅类 App 下降明显，但学习类 App、外卖类 App 持续增长，IoT 快速、迅猛增长。

P 层：

增长服务：持续获得用户信赖，之前新浪百度业务多，今年公司与其他公司的业务量在提升；实现营收 1.3 亿，20 年第二季度同比增长 46.67%，环比增长 36.77%。今年相对于去年二季度的下跌，信心已在回升；二季度的反弹得益于经济快速复苏，符合全国的经济大态势。

公共服务：一季度 300 余人为抗疫的各个环节服务；二季度呈现大幅增长，合同签约率同比增长了 70.37%，合同签订金额环比增长了 153%。最关键的是在这次抗疫当中，我们支撑了 205 个地市，建立了用大数据在公共安全、公共卫生、公共事务、公共决策当中发挥良好作用的信任感。

风控服务：互联网风控二季度强势反弹；金融风控疫情结束之后，整个业务复苏情况也非常的乐观。

品牌服务：今年一季度因为国际大客户复工复产受阻而受影响，二季度开始已经规模化的接触、深入签单。其中非常亮眼的是用大数据驱动了整个营收和投放呈现指数性增长曲线，尤其在 618 前后。客户持续使用我们的数据服务去驱动数字化的广告投放是非常值得期待的。综上，半年度营收同比增长了 155.62%。

（三）未来发展

公司大投入依然围绕“DMP”三层结构，从原来“向开发者提供服务所积累的原始材料，服务于开发者”的逻辑，现在更多的希望公司在采集的数据、治数平台等擅长的专业领域深耕外，向同行开放数据治理平台和垂直领域赋能能力。部分省市的政府部门

致力于推动公共数据的开放，公司会在数据治理的原则、技术、方法论和应用方面提供更好的建议和工具，带上队伍帮它治理好数据、完成整个过程。未来，也会进一步地整合双方数据能力，在更多我们所熟悉的专业领域，以及我们不熟悉、但能找到有数据信仰的专业队伍的领域进行合作，形成多方共赢的态势，践行“专得住，长得开”的投资、经营理念。

除了向内生长外，公司入股浙江省交通投资集团旗下的浙江高速信息工程技术有限公司，未来将在公共交通、智慧高速做出贡献。公司将持续推动与生态伙伴在技术能力互补、数据资源整合、业务资源拓展领域的有效协同，与更多优秀的行业伙伴一起携手开拓创新，共创产业发展。

二、交流互动情况

1、牵头起草 SDK 安全国家标准正式获得立项的具体情况，以及对公司和行业的意义？

答：SDK 是立命之本。我们很早就提出和呼吁 SDK 要有强监管、强规范、强自律，此次公司作为一家民企担任标准的牵头起草方，既是对我们的信任，也是对公司多年来一直坚持合规发展的最大肯定。此次标准的起草，有来自同行、专家学者，如复旦大学、浙江大学等各方的深度参与，共同打造了一个实用、严格、给行业发展留住空间的国标，进一步引导行业向更加规范的方向迈进，减少不合规收集使用数据的乱象，保障个人合法权益和社会公共利益与企业发展相结合。

目前草案已经出来，预计在明年能够形成正式定稿的国家标准。

2、目前行业的竞争格局？公司的竞争壁垒？

答：目前行业快速发展，“数据智能”理念已被行业熟知，未来 3-5 年行业一定会形成一个非常大的板块。作为先行者，我们并不太介意竞争对手，这次的“西溪论数”行业高峰论坛，我们也邀请“各大门派”参加。从公司各个模块来分析，开发者服务很深，客户粘合力非常高；虽然数据智能在各个垂直领域里面都有同行，但我们用自己独特的线上偏好和线下场景的数据标签，能够给客户提供一个独特的维度补充。因此，我们更多地向内求生长，同时也在行业里面找寻拥有更多的专业领域、更强的数据源、更好的垂直专业洞察能力的公司开展战略级的合作。

3、品牌服务 2020 年第二季度有个高增速，数据来源是什么？需要渠道平台给予数据的支持吗？

答：去年我们提了 6 个角色，甲一是品牌主，甲二是 4A 公司，乙一是媒体的整合方，乙二是媒体，丙二是广告监测方，我们是丙一，即第三方 DMP，为品牌广告主提供投方前验服务，帮助品牌广告主实现更加完整的用户洞察，从而筛选更加优质的广告流量，避免营销预算的浪费。市场上有些平台实际上完成了一个独立的闭环的过程，广告主可以直接用他的数据包、标签人群、标签去投放他的平台。而我们则是连接了很多平台，将甲方自己历史上营销数据与我们的数据，通过“中立国”安全计算的模式打通，训练好之后再去做投放。

4、运营中心的客户？业务规划是否和原有业务有冲突，或者有一些协同效应？

答：运营中心主要面向在互联网经验的积累上比起原生互联网公司欠缺些能力的、面临精细化运营困扰的开发者。运营中心产品将数据洞察和运营场景融合，原创性提出了全新的用户增长模型“6R”，为 App 打破增长困境，提升客户的运营能力。公司通过运营中心，为 App 运营者提供获客-激活-变现的 App 用户全生命周期的闭环管理，将公司原有“局部服务、局部盈利”模式进一步升级为“多能力、多场景全方位服务”。

5、《数据安全法》对公司的影响？

答：《数据安全法》在起草过程当中，相关的部门已充分征求意见；在当时公开意见稿出来前、内部的征求意见和酝酿过程当中，我们提了很多实战化落地的建议；意见稿出

来之后我们第一时间深度学习。数据实际上已经列为生产要素了，势必要发展好，尤其是公共数据的开放和互联网数据的有效流转和运用。我们非常严格地苛求自己的合规性，在法律保障的情况下，我们就有了更好的安全性。

6、城市数字化治理业务未来的拓展规划？

答：国家治理体系和治理能力现代化需要，习大考察再次强调，“城市大脑”成为各地热点，公司将以“四盘”为“城市大脑”大工程的标准件，联合行业伙伴，以“标品”+“定制化开发”相结合的模式，为更多地方政府提供服务。

创新性解决城市治理痛点，打造四盘：

人口数盘：基于网格级人口分布，支持定向管理与响应，其亮点在于能实时了解所在区域的人口数量，掌握人口变化趋势。此外，“人口数盘”还可以跨屏联动，随时查看当地人口的实时动态变化，为应急预案做好前期准备，提供及时的、定性的管理跟响应。

规划数盘：基于公司多源时空大数据丰富的应用场景，延伸出多维度分析体系，用以支撑各种人口、城市发展分析与社会管理需求。“规划数盘”从空间尺度上，把全国分为“三层九级”，其维度包含人口统计维度、空间流动维度、产业维度等。这些维度的有机结合，能够有效帮助有关部门进行城市发展的科学分析。

交通数盘：基于人车流量精准感知，“交通数盘”通过交通出行的交通起止点分析，判断交通拥挤和延误情况，形成整个交通态势的地图。同时，“交通数盘”发挥精准管控作用，实时监控违章违停行为，对事故、风险进行主动发现和预警。此外，“交通数盘”通过泊车引导、出行引导等精准引导的方式配合实现整个出行分析的研判。

经济数盘：旨在通过大数据技术、指标评价体系，协助政府形成强有力的绩效杠杆，并以此为抓手强化区域有限资源进行高效利用、合理分配。依托经济指标数据，“经济数盘”聚焦空间链、产业链、人才链、资本链、创新链等呈现产业全貌，对标优秀区域，协助有关部门寻找优化措施。

7、公司数据智能各条线业务增长都很快，此类业务需要人员投入和渠道布局，面向政府的公共服务等数据服务，是否会带来人员的快速增长？类似 SaaS 服务的类型和政府大平台之间的关系，是基于大平台还是保持相对独立，满足政府在某个领域的管理或者分析的需求？

答：原来的 SaaS 服务是我们的核心基因，少量销售人员销售覆盖一千多个区县，跑得非常快。正得益于一千多个区县的良好口碑，以及在抗疫当中公司得到非常多的认同，积累了信任，客户都希望我们能用数据服务对他们其他困扰点进行增能与赋能，渠道是现成的，我们有信心做更深的公共服务。从人员方面来说，政府的定制化服务对开发要求特别高。经过深度探讨，我们提出治数平台。我们会把治数平台开发成一个标准化的平台，会给特定的场景、特定领域的公共部门和企业开发好一系列工具包，客户的绝大多数需求可通过工具包在短时间内完成，剩下的需求委派少量员工驻场配合客户进行数据治理和整合，并长期跟踪项目，帮助客户做好垂直的定制化开发。

附件清单（如有）	无
日期	2020 年 9 月 3 日