

证券代码：301382

证券简称：蜂助手

蜂助手股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	富国基金：王佳晨、李淼 光大证券：张彦斌 华金证券：曾晓婷、高林静 德毅资产：彭得魁 中财招商投资：刘倩
时间	2023年8月31日
地点	广州市天河区黄埔大道中660号汇金国际金融中心9楼
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 韦子军 财务总监 邱丽莹 证券事务代表 吴珍 证券事务专员 刘虹辰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：公司在数字商品的综合运营服务中有哪些优势？未来增长的预期是如何规划？</p> <p>公司在数字商品的综合运营服务中，具有的优势主要体现在以下三个方面：</p> <p>①在供应链的整合方面，公司围绕“刚性、高频、普遍”的生活服务，加大整合力度。从广度出发，整合更全面的生活服务类数字商品，包括“通信服务、娱乐充值、电商购物、美</p>

食卡券、吃喝玩乐、交通出行、车主服务、连锁商场、生活便民、网络工具”等；同时从深度出发，充分发挥上市公司资金优势，针对大渠道签订更多的独家代理产品资源，保障业务规模和毛利率。

②在渠道拓展方面，公司基于完善的数字商品交易和营销一体化的云平台，通过 SaaS 和 PaaS 模式，加快 5 大类目标行业渠道，包括“运营商、银行、手机厂商、连锁物业、超级 APP”等的拓展速度，在行业 APP 上建立规模的“渠道入口、服务专区、联合产品”等，助力支付类、生活类的行业应用的用户运营、收入增长，不断积累公司自主运营的渠道体系和渠道规模。

③通过嵌入式的整合运营，逐步与渠道平台建立常态化的营销模式，设计与渠道运营方向一致的融合产品，建立紧密一致的业务目标，从虚拟商品的整合运营，发展到 2B2C 模式的个人权益融合运营，从交易型发展到连续收费产品模式，确保虚拟商品业务量持续稳健、快速提升。能够为上游客户提供多种服务，如与银行合作，公司可提供 APP 端虚拟产品购买页面的 UI 设计、产品策划、活动策划等服务，大大的节省银行端在人力、物力、财力的投入。

随着移动互联网正在成为我国适应经济新常态、推动经济发展提质增效升级的新驱动力，数字化虚拟商品成为大众的普遍需求，移动通信技术、网络视频内容、移动应用 APP、移动支付等相关领域发展迅速。公司坚持以“创建一个对社会有贡献的新型互联网企业”为使命，在国家大力发展数字经济及新基建的大环境下，牢牢把握移动互联网及物联网的风口机遇，努力成为国内知名的数字商品综合服务提供商及物联网运营的龙头企业。

问题 2：公司主营业务数字商品的综合运营服务占市场份额是多少？

在现有的上市公司中，尚无完全与公司在业务模式、产品

结构、上下游客户完全重叠的上市公司，也无细分占比数据的呈现。

公司致力于成为国内领先的数字商品综合运营服务提供商，近年来，公司凭借在技术研发、运营赋能、资源渠道、客户响应等多方面展现出的综合实力，使得公司在行业内形成了较高的品牌信誉度和竞争力。

问题 3：公司云终端技术研发及云算力运营业务的发展前景如何？

随着运营商 5G 商用部署的加快，将全面推动 5G 与实体经济的深度融合，促进实体经济高质量的发展。5G 以全新网络架构开启万物互联、智能引领变革的新征程，5G 商用将对我国经济社会带来更广阔的影响。

从 2019 年起，公司投入云终端核心技术及产品的研发。公司与华为合作，基于 ARM 架构的服务器及容器虚拟化底座，将“CPU、GPU、存储”等算力上云，同时通过云终端把 5G 的大带宽、高可靠、低延迟优势使用起来。经过多年的研发投入，公司积累了云终端算力调度及 5G 核心应用技术，主要包括“云原生、端云协同引擎、算力资源智慧调度引擎”等。

截至 2022 年，云终端业务已有百万级收入形成，到 2023 年上半年收入增长更为显著，具体内容详见公司在巨潮资讯网披露的 2023 年半年度报告。

问题 4：随着公司的上市，未来的融资渠道如何规划？

随着公司上市的红利，公司的融资渠道将更为广泛。募集资金为公司主营业务发展提供强有力的支持，公司将严格把控募集资金项目的实施，促进公司服务能力的提升和技术水平的提高，增强公司在主营业务上核心竞争力。

问题 5：公司同屏互动产品的研发周期有多长？除与航空公司有合作项目落地，是否还会在其他行业中应用推广？

自 2019 年起，公司已投入云终端核心技术及产品的研发，目前同屏互动基础技术已成熟，但在面对不同行业客户端时，其转化方式还需要二次开发，开发实现的时长依据下游客户端的开发难度而不同。公司正在积极与银行、运营商呼叫中心等不同行业客户洽谈中，力促形成新的合作。

问题 6：公司是否会考虑通过电商平台或新媒体平台对虚拟商品进行销售？

公司虚拟商品的销售模式以 BtoBtoC 为主，主要服务于 B 端行业客户，对 C 端客户直接销售的占比相对较少。针对物联网业务模块中以 CPE 机顶盒为首的硬件的销售，公司希望借助多样化的新媒体平台进行推广和宣传，相关新媒体平台和直播团队正在逐步完善中。

问题 7：数字化虚拟商品综合运营的盈利模式是如何体现？虚拟商品采购是否需要预付？

公司向客户提供一站式数字化虚拟商品实时交易解决方案，获取数字化虚拟商品销售收入及服务佣金，相关成本主要为数字化虚拟商品的采购成本、运营过程中的相关人工成本及渠道费用。

虚拟商品的采购一般采用预付款模式。虚拟商品实时消耗扣除预付款，每个月进行对账结算；特殊情况下，经过双方协商，给予一定的授信额度，于次月与客户对上月虚拟资源消耗情况核对，形成经双方确认的对账单/结算单，从而进行款项结算。

问题 8：随着 5G 时代的到来，公司对物联网业务未来发展是如何规划的？

随着国家对 5G 战略技术的大力发展，促进了物联网业务的快速发展，物联网在各行业中得到了广泛的应用，各行业也体验到物联网化带来的便利、产生的高效率以及成本上的节约。

公司坚持“物联网流量运营+IOT 解决方案”两个战略发展

方向，坚持以物联网流量运营的月租型业务模式为基础，持续加大物联网流量产品方案的研发投入，通过“流量运营产品、硬件方案和场景解决方案”等产品模式，持续提升物联网连接智能终端数量规模 and 市场份额。

经过多年的深耕，物联网流量运营+IOT 解决方案的业务能力和技术能力也在逐步提升，得到了更多行业客户的认可。同时随着公司的发展，客户规模在不断增加，物联网业务收入的增长曲线也会越来越好。

问题 9：公司云终端业务的盈利模式是如何体现的？

公司云终端业务主要从三个方面盈利：一是通过提供技术服务，从而获得技术服务费收入；二是通过同屏互动等依托云终端技术的行业解决方案，一体化为行业客户提供服务，从而获得收益；三是通过为行业客户应用云终端业务及算力等提供支撑，获得收入。

问题 10：智慧停车一体化解决方案业务切入公司主营业务的契机是如何考虑的？

随着国民经济快速增长，居民消费水平日益增高，汽车不再是昂贵消费品，实现了大规模的普及，汽车保有量节节攀升，城市机动车辆急剧的增长，庞大的汽车数量表现出了我国经济强劲的发展，人民生活质量逐步的提高，同时也引起了一系列的交通问题，比如交通拥堵、道路安全、停车困难等，尤其是停车困难，已经成为各大城市的通病，“停车难”已成为困扰城市管理的一个民生问题。

智慧停车是物联网应用的重要场景，其通过将无线通信技术、移动终端技术、GPS 定位技术、GIS 技术等综合应用于城市停车位的采集、管理、查询、预订与导航服务，实现停车位资源的实时更新、查询、预订与导航服务一体化，实现停车位资源利用率的最大化、停车场利润的最大化和车主停车服务的最优化。

公司通过发展智慧停车业务，也可以同时有效聚合支付、

	语音、话务等基础服务能力，促进物联网流量解决方案业务的扩展，从而反哺公司相关业务。通过优化和建立多层次业务结构，提高公司对客户的综合服务能力，大幅提升客户的粘性；同时有效避免单一业务运营模式和单一应用场景的短板，有效增加了营收来源的多样性，提升了经营稳健性。
附件清单（如有）	无
日期	2023年8月31日

