

蜂助手股份有限公司

2023 年度总经理工作报告

2023 年，公司管理层在董事会带领下，严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》等公司制度的要求，忠实勤勉地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，现将 2023 年度总经理工作情况汇报如下：

一、2023 年经营情况

单位：元

项目	2023 年	2022 年	增减变动	变动幅度
营业收入	1,179,047,518.65	878,548,761.59	300,498,757.06	34.20%
归属于上市公司股东的净利润	142,087,778.72	126,311,235.86	15,776,543.86	12.49%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	131,618,520.90	116,305,488.66	15,313,032.24	13.17%
经营活动产生的现金流量净额	-228,930,942.37	-121,089,304.34	-107,841,638.03	-89.06%
基本每股收益（元/股）	0.94	0.99	-0.05	-5.05%
稀释每股收益（元/股）	0.94	0.99	-0.05	-5.05%
加权平均净资产收益率	11.43%	21.68%	/	-10.25%
	期末余额	期初余额	增减变动	变动幅度
资产总额	2,048,117,837.93	1,125,692,084.43	922,425,753.50	81.94%
归属于上市公司股东的净资产	1,689,623,420.39	644,123,454.27	1,045,499,966.12	162.31%

二、2023 年主要工作情况

（一）经营管理

1、证券部

公司于 2023 年 5 月 17 日完成首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市。借此契机，公司证券部在深交所、广东证监局的指导下开展工作，进行合规信披和投资者关系维护。对内，组织开展董监高、公司中层和员工风险防控、重大信息内部传递等培训，做好定期报告、临时公告的披露工作。对外，加强与

投资者、机构、法批媒体的交流及互动，先后组织了 10 余场走进上市公司交流会，同时积极参与券商研究所行业策略会，让投资者更深入的了解公司业务和发展战略。

2、人力资源管理

2023 年公司持续完善人力资源管理体系建设，以符合未来几年公司的战略发展及更好地服务于客户。首先，公司进行了组织架构优化：建立了便捷、高效的内部沟通流程和管理机构。其次，完善了岗位管理体系，合理设置岗位结构和配置人才资源，明确岗位职责、绩效考核和业绩目标；形成具有“人岗匹配、发挥专长、目标明确、高效协作”的管理体系。最后，公司完善了薪酬管理体系，采用动态薪酬的策略，通过员工积分制度和员工贡献值模型，建立员工基本薪酬、绩效激励和股权激励相结合的中长期考核机制，让员工与公司的整体经济效益挂钩。

3、行政服务

公司综合行政团队 2023 年开展饭堂、长沙公司、深圳研发中心的装修工作，提升了员工的办公环境。此外，行政团队还组织了公司年会、上市酒会、员工趣味运动会等活动，提升了团队凝聚力及企业影响力。在业务支撑方面，行政团队还组织了业务部门进行法务培训，增强员工合规意识，并在生产经营过程中快速介入业务部门的合规支撑，规避法律风险。

4、信息化系统建设

公司通过自建 ERP 系统，持续提升公司管理效率，信息系统部在 2023 年共建设了项目管理系统、资金直连支付系统，提升了公司项目管理和复盘、资金管理的能力，支持了电商仓储系统的建设，以及私域推送模型的运营工作；将 TAPD 系统进行“国产替代”，构建以质量为核心的项目管理体系，在范围、时间、成本三个维度上推进提高研发效率，包括从需求到上线的研发流程闭环，以及项目上线后的复盘计划，以“务实肯干”的工程师精神，持续专注研发效能，紧跟市场需求。

（二）业务拓展

公司与大客户合作持续深化，提供产品品类不断丰富，由满足客户需求到拓宽与引领客户需求；公司产品在下游应用领域不断延伸，应用场景持续丰富，业务拓展不断深化，未来成长空间广阔。

1、蜂助手 APP 持续迭代

公司自有产品不断丰富，并且持续迭代提升产品力。蜂助手 APP 全新改版，强调数字化商品综合运营平台的设计风格，为用户带来焕然一新的体验，包括：在蜂助手 APP 接入芒果 TV 云视频，实现在 APP 中无需跳端直接观看芒果视频；接入了移动云盘，让用户可在 APP 中上传视频、相册、文档等内容；更新 APP 中的 5G 盒子频道，让用户可轻松在 APP 管理盒子硬件、随身 WiFi 硬件等设备。此外，公司还开发了随身 WiFi 微信小程序、芒果 TV 小程序、好多券小程序等。

2、渠道发展不断突破

在金融渠道，公司业务团队从总行延伸到各省份落地，重点开发：中行、建行、邮储、工行、浦发、民生、中信、广发、兴业等，并将业务板块化延伸和进行属地化深耕。

在异业渠道，公司深化终端合作商合作广度，多方面切入公司产品联合运营；在保险、积分等客户重点配合代理商，搭建长久、量大的客户销售体系，形成长久竞争壁垒，深耕支付宝生态渠道及微信生态渠道。

在运营商渠道，公司继续围绕内容深度运营，以内容带动联合会员推广，继续深化同广东移动、中移互联网、运营商总部的合作。

在物联网渠道，公司推出多网融合模组及多网融合系统板 IOT 产品，在 AI 新零售、智能硬件厂商、电力、安防行业进行突破；公司的物联网卡业务，在共享类、能源、安防、智慧水利、智能设备等大行业拓展。

（三）产品及技术支撑

1、云终端研发

2023 年，悦伍纪团队规模逐步壮大，组织架构逐渐完善，并快速提升了研发能力，并交付移动云手机项目。此外，悦伍纪公司通过 CMMI3 认证，以及工作云手机通过等保三级认证。

2、硬件研发

公司深圳硬件研发部推出了 5G 版本的 CPE 机顶盒，该产品具备 5G 无线上网免插卡、无线转 WIFI6 覆盖、5G 转千兆有线、2G+16G 8K 机顶盒、全网通三网切换、可预装定制内容平台、远程管理运营更安全等功能；以及随身 WiFi 产品，该产品具备：4G 无线上网、无线转 WIFI6、全网通多网切换、Type-c 接口直连手机、远程管理运营更安全的特点。

3、物联网研发

物联网研发年度 OKR 完成率达到 90%以上，包括：研发交付效率及成本、平台卡管理能力、单元测试覆盖率、库存延期方案、中大流量毛利提升等方面均取得良好成效。物联网团队在 2023 年在研及跟进项目 10 个，各业务线条发版数为 117 个，共交付大型项目 1 个，中型项目 2 个。

4、业务及技术支撑

业务及技术支撑团队将安全 and 生产两手抓，业务支撑团队上线新业支系统 3.0，系统访问能力提升至 15000TPS，风险识别机制迭代，0 经营风险事件。业务支撑团队提升了场景服务能力、营销服务能力、核心交易系统性能、业务数据规范和质量。技术支撑团队开发了支撑版本 1100 个、性能压测 15 个版、版本测试 1100 个、自动化接口测试用例 10000 条、修复安全漏洞 2500 个、消灭单点隐患 20 处、数据权限整改 8 个主系统、故障演练 5 次。

公司技术团队持续开展产品及技术研发工作，2023 年新增获得专利 19 个、软著 28 个。

类型	专利名称	证书号
外观设计专利	CPE 机顶盒（HF-S1）	7789080
外观设计专利	CPE 机顶盒（X2）	7789081
发明专利	一种基于 API 的网关控制方法	5781033
发明专利	消息推送管理方法、装置、系统、计算机设备和存储	5783844

	介质	
发明专利	一种可实现无缝切换的盒子端、云手机客户端及其系统、方法	5757314
发明专利	一种防止手机刷量的方法及系统	5928622
发明专利	一种云手机与真机的数据通信方法及系统	5921792
发明专利	一种实现云手机分时共享的方法及系统	5905914
发明专利	一种云手机的基础部署服务故障监控处理方法及系统	5953481
发明专利	一种云 SIM 卡无线上网方法、装置及系统	6016308
发明专利	一种云手机回收方法	6066407
发明专利	一种云手机通话记录的实现方法及系统	6170511
发明专利	一种云手机动态码流调整方法及系统	6240249
发明专利	一种在云手机上实现真机模拟的系统及方法	6248169
发明专利	身份实名认证方法、装置、存储介质及 4G 盒子设备	6346531
发明专利	一种云手机内应用常驻的实现系统及方法	6348904
发明专利	一种基于局域网设备的广告定向分发方法、装置及系统	6497767
发明专利	一种可实现与真机驱动对接的云手机及其驱动对接方法	6507619
发明专利	设备认证方法、装置、计算机设备和存储介质	6513131

三、2024 年工作安排

（一）围绕“一个基础、两个方向”的既定战略持续深耕业务

公司以数字商品运营为基础，以物联网流量运营及解决方案、云终端技术研发及算力运营为两个方向，作为企业的发展战略，并将 3 大业务协同发展，最终建立蜂助手大会员的业务体系。公司通过数字商品综合运营平台，深耕数字商品行业，不断提升供应链能力，为蜂助手大会员体系提供数字商品权益；公司通过物联网运营平台，形成了流量+硬件、流量+硬件+主板、流量+硬件+内容、流量+硬件+解决方案的系列产品，主打家庭场景的盒子产品，为蜂助手大会员体系提供硬件产品支撑；公司通过云终端技术研发及算力运营，为蜂助手大会员提供云空间、云算力等服务。

（二）坚持“生活+科技”的经营理念，坚持木本型产品策略

一是做好核心资源的整合，包括：KA 产品代理以及入口型的 KA 渠道；二是做好渠道体系的建设，包括：自营渠道、私域渠道、新媒体渠道等；三是做好物联网产品的研发，包括：流量池运营、流量+硬件、流量+内容的产品研发；四是做好云终端硬技术的研发，包括：核心技术研发、行业应用研发、内容运营、边缘算力中心。

（三）做大市场规模和份额、丰富产品线

在数字商品方面，独家代理头部视频、音乐、生活类的产品，并在渠道侧以云应用、硬件+服务模式，拓展银行、手机厂商、超级 app 等入口。在物联网产品方面，丰富 5G IOT 产品线，包括：“流量+硬件”物联网产品、“流量+硬件+内容”物联网产品、“流量+硬件+场景”的 IOT 解决方案。在云终端方面，稳住软件和技术服务基本盘，充分保障已有 KA 客户的交付质量、交付效率；参与生态建设与 2C 内容运营，与合作伙伴一同制定 2C 云手机行业规范；夯实技术壁垒，构建虚拟化、云 OS、端云协同的一体化方案算力调度整合云、边缘与瘦终端。

综上，我们不断完善管理体系、营销体系以及产品体系，持续创新、不断迭代，以客户需求为导向打造专业的管理、技术和销售团队，以实现公司稳健发展。

蜂助手股份有限公司

总经理：罗洪鹏

2024 年 4 月 19 日