

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：2024-007

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）投资者通过线上会议方式接入
参与单位名称及人员姓名	国金证券、天风证券、博时基金、国信证券、中邮证券、华宝信托、中银基金、招商证券、浦银安盛基金、广州钜米资本、东方睿石投资、承珞（上海）投资、中英人寿保险、上海保银私募、平安基金、天风国际证券、北京沅沛投资、深圳奇楷控股、灏浚投资、中国对外经济贸易信托、西部利得基金、杭州金投资产、苏州君榕资产、上海途灵资产、广东广金投资
时间	2024年8月21日-2024年8月22日
地点	广州市天河区黄埔大道中660号汇金国际金融中心10楼
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董秘：韦子军先生 财务总监：邱丽莹女士 悦伍纪产品管理部副经理：于垚女士 证券事务代表：吴珍女士 证券事务专员：于佳鹭女士
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况： 1、在云终端产品研发和算力运营板块中，公司的核心竞争力是什么？ 目前，公司云终端产品研发和算力运营板块在技术解决方案、PaaS/SaaS软件产品销售、云终端算力运营三大商业模式均

有商业落地。业务方面，公司与 HUAWEI 云共同打造移动云手机产品，服务中国移动。至 24 年 4 月中国移动云手机累计月活用户已超 200 万，在向 300 万进军。2023 年公司云终端产品研发和算力运营业务收入超 2 千万，2024 年上半年依然呈增长态势，业务增长势头良好。技术竞争力方面，公司自 2019 年起投入云终端研发，现已在“终端虚拟化、云原生 OS，端云协同引擎、算力资源智慧调度引擎”等核心技术构建技术壁垒。产品竞争力层面，公司构建了一套支持多云生态的云手机/云应用的 PaaS/SaaS 平台。在“性能、体验、功能、”等关键指标多项测评中都有优异表现。市场竞争力层面，公司提前布局 5G/算力赛道，客户已覆盖运营商、头部云计算厂商、银行、航司。未来公司将继续加大投入，开展云终端+AI 方向研发，构建多形态的 AI 云终端产品。

2、公司在 2024 年上半年的营业收入同比增长幅度大吗？主要的增长动因是什么？

公司在 2024 年上半年取得了较大的增长，实现营业收入 7.3 亿元，同比增长 49.59%。对上半年营业收入增长贡献较大的板块是数字商品综合运营服务业务，主要是该业务板块今年继续扩大客户数量，以及对存量客户继续进行深度运营、高价值运营。物联网流量运营和解决方案板块增长的原因主要是物联网硬件模块的销售增长。上半年云终端产品研发和算力运营板块业务有一定增长，从目前订单来看下半年依然保持增长态势。

3、在物联网流量运营和解决方案板块中，公司的技术创新优势是什么？

公司在物联网流量运营领域，持续精进多网融合调度的核心技术，并加大对物联网流量产品方案的研发投入，以高效支撑 4G/5G 物联网流量的全面运营。

此板块业务发展迅速，产品研发创新、运营能力及场景解决方案服务能力全方位提高，研发及创新物联网通信技术、硬件设

备及物联网场景解决方案。基于自主研发的多网融合调度管理系统，创新推出多网融合模组与方案板、蜂助手 5G 盒子、随身 WiFi 等系列硬件产品。其中，家庭版蜂助手 5G 盒子融合了 5G 无线上网、WIFI6 路由器、OTT 机顶盒、视频内容等多种技术与服务能力。行业版蜂助手 5G 盒子可提供灵活部署和低成本 5G 无线宽带上网或组网能力。此外，最新推出的设备 P8-SDWAN 整合了 SD-WAN 技术，支持专线、ADSL、5G 无线宽带等，8LAN 口交换机、全球骨干网资源，进一步丰富了公司的物联网产品线，提升了服务的灵活性和覆盖范围，此类产品广泛应用连锁门店、初创中小企业等行业客户。

4、从公司角度出发，如何看待物联网流量运营和解决方案板块的未来发展前景？

物联网流量运营和解决方案板块是公司 2024 年和 2025 年重点发展的业务。该板块以“物联网流量池运营策略”为主线，以规模优势获得更高的收入和利润，未来会保持稳步增长。同时，以“物联网流量+硬件产品的创新融合”为抓手，重点发展产品级的业务，通过智能硬件为载体或工具带动各行各业实现物联网化的数据传输，进而实现物联网流量的规模化经营。目前已上架的产品有 5G 盒子家庭版和行业版。家庭版包含 3 款家庭无线宽带产品“蜂助手 CPE 路由器 P2(5G 家庭版)、蜂助手 5G 盒子 P3(极光 TV 家庭版)、蜂助手 5G 盒子 P3(奇异果 TV 家庭版)”。这些产品目前已进入运营商家庭套餐，以智能终端实现无线连接、流量共享、视频会员权益的业态实现收入，同时也可以通过蜂助手 APP、京东、天猫、微信的手机充值入口等渠道直接购买。行业版包含 4 款行业无线宽带产品“蜂助手 CPE 路由器 P5（5G 门店版）、蜂助手 5G 盒子 P6(极光 TV 行业版)、蜂助手 CPE 路由器 P7（5G 企业版），蜂助手 CPE 路由器 P8 pro（蜂助手 5G SD-WAN 融合网关 P8 Pro)”。行业版销售模式主要依托线下渠道代理商，行业客户为主，以直接销售或者返佣模式与客户合作。另外，

WiFi U1(4G版)在微信“手机充值”的入口进行推广。

2024年上半年，蜂助手推出的企业级融合网关 P8-OE(5G+交换机版)、融合网关 P8-SDWAN(5G SD-WAN版)，能覆盖家庭及行业客户，满足家庭、中小企业、连锁门店等不同场景的上网、组网服务。因此，很多连锁门店的客户和物流门店的客户对公司上述业务和产品有了极大的认可，随着物联网化、AI化的加速，网络连接的诉求也会越来越多，未来收入增长也是非常可观的。

5、贵司2024年半年度报告中，数字商品的综合运营板块营业收入6.4亿元，同比增长率48.09%。请问此板块的业务上半年有哪些突破？

数字商品的综合运营业务是以渠道运营为基础的现金流型业务，以构建服务场景模式、通过SaaS和PaaS的方式赋能行业应用为出发点，提供移动互联网数字商品聚合运营、融合运营、分发运营、连续包月的联合产品等综合运营服务，助力行业应用APP“拉新、促活、提升GMV”，建立跨行业融合的渠道运营体系。公司通过给渠道客户提供一站式数字化虚拟商品交易及营销能力解决方案，并提供运营平台服务、营销方案等运营支撑服务，获取服务佣金、营销补贴或数字商品的购销差价。

在业务发展过程中，与众多行业头部客户建立了深度合作关系，包括三大运营商、头部互联网企业及品牌、银行客户以及手机厂商等，覆盖的行业客户数呈上升趋势。该板块上半年的增长主要来自于以下几个方面：一是扩大了同类型业务落地的区域，从广东扩展到全国的若干个省份，以及部分客户的总部；二是拓展了同一类型客户的数量，比如银行客户从央企性银行，逐步扩展到全国股份性银行，或者地区性银行；三是对存量客户，通过推出联合产品、推出新产品的运营方案、高毛利的产品运营方案等方式，来实现存量客户合作规模的壮大。比如上半年新增浦发银行总行、兴业银行总行、广东邮储和重庆中行等，包括上海、福建、重庆等地区，为超过数百家头部客户提供数字经济范畴的

	<p>基础生活类业务。</p> <p>6、通信市场 2024 年开始的新的市场策略，对公司业务的影响大吗？</p> <p>总结来说，通信市场 2024 年开始的新的市场策略，对公司未来发展有更大的促进作用。具体来看，第一板块数字商品综合运营，公司的商业模式是 2B2C，运营商在个人流量、话费等要素侧资源投入的变化，会让公司通过行业客户解决方案形式销售的流量、话费等数字商品，更有竞争力；另外，公司的数字商品涵盖了“通信服务、娱乐充值、电商购物、生活卡券、交通出行、车主服务、连锁商场、生活便民、网络工具、教育办公”等；并针对“长视频平台、音乐平台、WPS 办公会员、生活类平台”等行业头部产品签订更多的独家代理产品资源，保障业务的稳定性、业务的规模和毛利率。</p> <p>在公司的第二板块物联网流量运营和解决方案方面，公司的产品包括物联网流量池运营策略、物网流量+硬件产品的创新融合和物联网 IoT 解决方案的多元化布局。同时，公司在物联网流量的采购策略是多渠道、多类型、价格逐优、流量池摊薄成本的策略，并以 2B\2H\2C 的不同硬件产品为抓手，带动物联网流量运营规模的增长、毛利的增长。</p> <p>在云终端产品研发和算力运营板块业务中，公司云终端架构于 HUAWEI ARM 架构的鲲鹏服务器之上，针对运营商，面向 C 端用户，由 HUAWEI 云统一提供高级云手机服务；针对垂直行业 B 端用户，公司基于云手机底层技术，研发了“工作云手机、云柜台、云应用”三大核心产品，致力打造云终端产品体系。随着三大运营商在云手机、算力客户拓展、算力运营、云终端生态打造等方面资源投入的不断增大，会带动公司在云终端产品研发的变现、算力运营的收入增长，带来很大的促进作用。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024 年 8 月 23 日