

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：2024-009

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）投资者通过线上会议方式接入
参与单位名称及人员姓名	由广东证监局指导，广东上市公司协会主办，全景网协办的 2024 广东上市公司投资者关系管理月活动 参与单位：广发证券、国投证券、华福证券、粤开证券、言行基金、智品隆、恒顺资产、广州摩星岭控股、长金投资管理、广东大一创业投资、泽元私募证券投资基金、广东普弘资产管理、潮金投资、广东恒昇基金、熙宁投资、广州莲花私募证券投资、玖玺基金
时间	2024 年 9 月 2 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 副总经理：区锦棠先生 财务总监：邱丽莹女士 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	<b>投资者提出的问题及公司回复情况：</b> 1、公司三大板块业务的主要产品（服务）有哪些，其核心竞争力体现在哪些方面？

数字商品的综合运营是以渠道运营为基础的现金流型业务，属于数字经济范畴的基础生活类业务，为公司发展科技类业务奠定经济基础、以及互联网资源保障。

一方面，公司整合了较为全面的“刚性、高频、普遍”的生活服务类数字商品，涵盖“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，同时，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；另外一方面，公司基于完善的数字商品交易和营销一体化的蜂助手云平台，通过 SaaS 和 PaaS 模式，API 对接+代码私有化部署等策略，加速了针对五大核心目标行业渠道的渗透进程——涵盖运营商、银行业、智能手机制造商、物业管理应用及超级 APP 等关键领域，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。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。

物联网流量运营和解决方案是以物联网 IoT 流量运营为基础，提供物联网流量套餐服务。公司通过构建“流量池运营、模组与多功能主板系列、蜂助手盒子系列、IoT 解决方案”四大支柱产品业态，不断创新并推出新产品，为物联网的广泛应用场景（涵盖家庭、行业等多个领域）提供包括无线接入、无线宽带组网、硬件集成及定制化场景解决方案在内的综合服务。

云终端产品研发和算力运营是以云终端技术和产品研发为基础的科技型业务，通过核心技术建立竞争壁垒，提前布局 5G 算力网络运营，为公司规模增收和盈利奠定坚实的基础。公司基于云终端核心技术，构建云手机，架构于 HUAWEI ARM 服务器之上，形成高级云手机服务；针对 C 端垂类市场，公司与芒果联合

打造集手机卡套餐和内容相融合的产品--芒果云手机,可提升产品的品牌属性、标识度和客户体验等;同时,公司利用云终端的“应用在云上运行和同屏互动”等技术优势,研发了三大 2B 的行业应用产品,分别为“工作云手机、云柜台、云应用”。

公司核心竞争力从两个层面来阐述:首先,公司凭借多品类的数字商品资源、综合服务能力、优质的产品与良好的售后服务,秉承着“以客户体验为中心”的经营理念,在发展经营过程中提高运营服务质量、提升售后服务、优化客户关系维护。经过多年积累,已形成稳定优质的客户资源与行业合作渠道。在核心合作伙伴上,已与“运营商、银行、物业、手机厂商、超级 APP”等多个行业的数百家头部客户建立多年的深度合作关系。

其次,公司的研发实力及创新能力在不断增强。在数字商品综合运营方面,公司通过持续的研发投入,不断迭代升级并完善数字商品综合支撑云平台能力,产品化程度进一步提升,从而更加高效地支撑产品的快速接入、渠道营销活动的快速上架和发布,更加高效为客户提供服务。同时,利用大数据深入挖掘用户需求,建立能够自我优化和快速调整的业务循环体系,提升研发运营效率。在物联网业务上,公司在产品研发创新、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。我们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。在云终端产品研发和算力运营板块,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;同时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;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。

**2、2024 年上半年,公司营业收入同比增长 49.59%,主要增长来源有哪些?**

2024年上半年，公司三大业务板块都取得了较大的增长。具体来说，数字商品综合运营板块上半年同比增长48.09%，主要是该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；物联网板块上半年同比增长62.62%，主要是物联网硬件模块的销售增长；云终端产品研发和算力运营板块上半年同比增长51.88%，主要是公司与HUAWEI云合作的规模增大带来的。从目前订单来看，下半年该板块收入仍会保持较高的增长态势。

**3、2024年上半年公司的毛利率同比有所下降，请问是什么原因？**

公司2024年上半年毛利率较上年同期比有一定的下降，其主要原因是收入结构与去年存在差异所致。上半年收入增长主要贡献来源于数字商品综合运营服务板块业务，该板块业务较其他两个板块业务毛利率相对较低。从2024年上半年的经营情况来看，毛利率与去年上半年同期相比虽然略有下降，但与去年下半年环比，毛利率略有提升。

公司目前处于业务布局优化期，以及新兴业务尚处于成长阶段，在数字商品板块，利用公司不断获得的独家渠道资源的优势，在持续扩大客户规模及收入规模的基础上，继续深化渠道运营，通过存量客户深度运营，以及高毛利产品方案的销售等方式，获取更大的毛利；物联网方面，公司将加大2C/2B/2H等不同产品及解决方案的研发及市场化，提升物联网板块的收入及毛利规模；云终端技术板块方面，公司将加大与HUAWEI云合作力度，努力向运营商及政企行业推广云终端技术、产品和服务，公司投入的研发成果逐渐转化为订单收入，将逐步提升云终端板块的收入规模及毛利贡献。

**4、请介绍公司与HUAWEI的合作情况。云终端产品研发和算力运营板块的营业收入表现如何？**

从公司发展的初期开始，公司就与HUAWEI开展了持续性、

多领域的合作。合作期间曾获 HUAWEI 最具潜力合作伙伴、HUAWEI 产品合作项目保障奖、共创共赢年度最佳合作伙伴等荣誉，在数字商品的综合运营业务板块，公司与 HUAWEI 钱包合作，向其终端用户提供数字化虚拟商品一站式交易服务，供用户购买使用。同时，公司作为 HUAWEI 生态合作伙伴，是 HUAWEI 视频代理商，负责金融等渠道的产品推广。

2023 年公司云终端产品研发和算力运营板块的业务收入超 2 千万，2024 年上半年收入同比增长明显，根据现有订单预估下半年有更大的增速，发展态势良好。

#### **5、在云终端产品研发和算力运营板块，已推出的应用产品可服务于哪些场景？未来是否会考虑与 AI 相结合？**

在云终端产品研发和算力运营板块，公司利用云终端的“应用在云上运行和同屏互动”等技术优势，研发了三大 2B 的行业应用产品，分别为“工作云手机、云柜台、云应用”。

其中，工作云手机主要面向政府、房地产经纪、金融保险、私域运营、海外直播等领域，提供行业级应用解决方案，利用云手机的云端运行和统一管控产品能力，实现“数据不落地、行为可追溯、过程可审计”的管理目标，满足行业内对信息安全要求严、统一管理要求高、运营体验要求好的业务需求。工作云手机以 APP 的形式存在，使用体验与真机贴近，支持在各类终端设备上使用；云柜台面向政府、金融保险、航空等领域，利用云终端的同屏互动技术能力，为客服行业，提供以语音、视频可视化双向实时操作屏幕的方式，建立远程“面对面”互动式服务，提升客服人员的服务和营销效率，营造有温度的客户体验；云应用面向金融保险、运营商以及长视频平台等领域，通过应用云端预装，本机无需下载 APP，只需通过 H5 链接或扫描二维码的方式就可进入云化 APP，实现快速体验、跨端调用，从而推动应用侧客户拉新促活，提升推广和运营效率。

我们会密切关注与 AI 相关的业务发展及应用，将通过多年

的技术发展与行业经验沉淀, 聚焦自身优势, 完善行业解决方案, 不断探索云终端技术研发、算力调度等应用技术与 AI 的结合, 也会持续加大研发投入, 做好技术创新, 积极探索新的业务领域。

**6、请介绍下 2024 年下半年物联网流量运营及解决方案板块的主要发展规划?**

在 2024 年下半年, 公司将把重点继续放在研发投入上, 研发家庭融合终端系列产品、面向连锁门店上网和组网融合网关系列产品、面向中小企业无线上网和组网系列产品等。同时, 公司会继续研究集成物联网新技术 4G、5G、超宽带 UNB 通信技术、蓝牙 5.1 AOA 技术、UWB 技术等, 持续研发迭代更多场景化、软件+硬件+系统的解决方案, 包括“城市级智慧停车运营平台、室内高精度定位系统、公务用车智能化运营管理系统、超窄带 UNB 专网通信产品方案、物流网点组网及融合运营系统、全球组网 SD-WAN 产品级解决方案”等。

**7、物联网流量运营及解决方案板块中, 公司的盒子系列产品可应用于哪些场景? 未来是否会考虑和投影仪等产品相结合?**

公司已经陆续推出 5G 版系列产品, 分为家庭版和行业版。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)”。这些产品目前在蜂助手 APP、京东、天猫、微信的手机充值入口等渠道可以直接购买。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)、蜂助手企业级融合网关 P8-OE (5G+交换机版)、蜂助手企业级融合网关 P8-SDWAN (5G SD-WAN 版)”。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。上述盒子系列产品, 可覆盖家庭及行业应用, 满足家庭、中小企业、连锁门店等不同场景的上网、组网服务。

截至目前，公司暂未涉及与投影仪产品相结合的产品。随着公司技术不断的迭代更新，我们会密切关注投影仪类相关设备的发展趋势，探索和研究与之协同的可行性，从而进一步丰富公司的物联网产品线，提升服务的灵活性和覆盖范围。

**8、请问市场上有没有与公司相同业务类型的竞争对手？与它们相比，公司的独特性是什么？**

在上市公司里面，目前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公司。

公司三个业务板块的独特性分别是：在数字商品的综合运营板块，公司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；在物联网流量运营及解决方案板块，公司通过构建“流量池运营、模组与多功能主板系列、蜂助手盒子系列、IoT 解决方案”四大支柱产品业态，不断创新并推出新产品，为物联网的广泛应用场景（涵盖家庭、行业等多个领域）提供包括无线接入、无线宽带组网、硬件集成及定制化场景解决方案在内的综合服务；在云终端技术研发及算力运营板块，公司将抓住 5G 算力上云的红利，持续投入研发端到端的全栈云终端产品技术（主要包括“云 OS、端云协同引擎、算力资源智慧调度引擎、终端虚拟化”等技术），结合“公有云、5G 专网、MEC 边缘云”，研发基于云终端技术的 2B/2C 应用，如：“移动云手机、电竞云手机、工作云手机、云柜台、云应用、云游戏”等，提前布局移动通信 5G 算力网络运营。

**9、请问公司未来是否考虑尝试无人机、北斗卫星、车载终端？**

公司坚持以“数字商品的综合运营”为基础，以“物联网流量运营及解决方案、云终端技术研发及云算力运营”为两大研发

方向。“一个基础、两个方向”构成公司的三大业务板块，形成企业发展的三大业务增长曲线。2024年下半年，公司会抓住数字经济、5G大带宽带来的“无线替代有线、算力上云”红利期，大力发展第二板块和第三板块业务——物联网流量运营及解决方案、云终端技术研发及云算力运营。

在立足于主业的前提下，公司会不断深耕相关业务领域，同时，公司将持续关注国家发展政策和未来相关商业机会，如AI大模型、无人机、北斗卫星和车载终端等，大力发挥技术创新优势、综合服务能力优势、客户与渠道资源优势、丰富的供应链资源、行业经验优势、品牌影响力优势和人才与团队竞争优势，实现核心技术与新业态的进一步创新融合与突破，推动5G算力网络运营发展，共创更加美好、更加开放、更加便利的数字未来。

#### **10、请简要阐述公司三大板块未来战略布局？**

公司在未来2-3年的发展战略围绕“生活+科技”的经营理念，紧抓通信和互联网行业发展的机遇，紧跟数字经济和新一轮科技产业改革的步伐，始终坚持“一个基础、两个方向”的发展战略，通过“融合模式创新、核心产品、核心技术的研发”积累核心技术、建立核心竞争力，建立壁垒。

在数字商品的综合运营上，我们将进一步夯实独家资源的整合、渠道的多元化拓展、加强客户的深度合作及提升运营模式的创新，从而积累公司自主运营的渠道体系和渠道规模。高效解决客户问题，满足客户需求，提供及时、专业的解决方案。

在物联网业务板块的发展上，公司以物联网通信连接为基础，以流量运营为核心商业模式。通过“硬件+内容，硬件+解决方案”等场景化的产品和解决方案，进入家庭和行业市场，规模绑定物联网智能终端数量，物联网IOT业务是近三年公司规模增收和盈利的抓手型业务，也为公司往算网一体化的科技方向发展奠定网络运营基础。

在云终端产品业务板块发展上，通过核心技术建立竞争壁

	全，公司在“公有云，边缘云，终端侧”全面布局云终端技术和私有化部署全栈产品方案，研发 2B 和 2C 的应用产品，提前布局 5G 算力网络运营，布局硬件数字化服务模式。
附件清单（如有）	
日期	2024 年 9 月 3 日