

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：2025-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 投资者通过电话会议方式接入（进门财经）
参与单位名称及人员姓名	广发证券、同泰基金、银河基金、上海勤辰私募基金、东兴基金、泰康资产管理、上海水璞私募基金、摩根士丹利基金、华融基金、中银基金、招商证券资产管理、博时基金、上海盘京投资、百嘉基金、上海尚雅投资、中英人寿保险、工银理财、长江证券、申万菱信基金、上海睿亿投资、嘉实基金、宝盈基金、平安资产、上海鹤禧投资、浦银安盛基金、上海仙人掌私募基金、金鹰基金、华泰柏瑞基金、华商基金、平安理财、上海名禹资产、浙江益恒投资、西南证券、招商银行、上海东方证券资产、泰信基金、东吴基金、全国社会保障基金、创金合信基金、农银汇理基金、中国人保资产、上海彤源投资、广东银石私募基金、信达澳亚基金、海富通基金、国寿安保基金、上海趣时资产、银华基金、中国人寿资产、新华资产、安联基金、长信基金、厦门中略投资、东方阿尔法基金、上海迈维资产、深圳望正资产、方正富邦基金、海南鸿盛私募基金、深圳市中颖投资、上海利幄私募基金、富国基金、太平资产、富安达基金、万家基金、汇华理财、深圳前海百创资本、华安基金、新华基金、景顺长城基金（以上排名不分先后）
时间	2025年2月10日（周一）晚上 20:00-21:00
地点	进门财经电话会议

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长、总经理：罗洪鹏先生 副总经理、董事：区锦棠先生 副总经理兼董秘：韦子军先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>1、公司未来 2-3 年发展战略是如何规划的？三大板块中公司会着重发展哪个板块业务？</p> <p>尊敬的投资者，您好。公司未来 2-3 年发展战略将围绕“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。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，形成企业发展的三大业务增长曲线。</p> <p>第一板块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和研发能力保障。</p> <p>而物联网流量运营和解决方案，是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。物联网硬件销售、流量运营及 IoT 业务是未来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。</p> <p>第三板块云终端技术研发及云算力运营。云终端技术和产品研发属于科技型业务，通过核心技术建立竞争壁垒，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 2C 和 2B 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。</p> <p>公司未来将加强对数字商品的综合运营模式的创新，签订更</p>

多的独家代理产品资源，保障业务规模和毛利率，积累公司自主运营的渠道体系和渠道规模。在物联网流量运营和解决方案上，公司将大规模发展进家庭的融合网关的终端、发展进入中小企业无线连接的硬件产品及流量解决方案，同时加大研发投入，抓住5G细分市场机会，研发家庭融合终端系列产品；推出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的系列产品等。

云终端产品业务板块将是接下来两三年公司最具有发展潜力的业务板块。公司将紧跟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、容器虚拟化”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。公司将继续加强与H公司的产品级技术合作，基于H公司鲲鹏ARM架构的服务器及容器虚拟化底座，将“CPU、GPU、存储”等综合算力上云，同时通过云终端把5G的大带宽、低延迟优势发挥出来，通过算力套餐的产品模式，将算力应用于泛终端（含手机），同时也为5G的业务创造全新的商业模式，促进5G的稳健发展。

感谢您对本公司的关注！

2、公司三大业务板块与客户的合作模式是怎样的？

尊敬的投资者，您好。数字商品板块主要面向B端行业客户，由B端客户触达C端。在合作内容上，通过数字商品的供应，公司为下游企业客户提供全方位赋能支持；技术上，公司打通整个交易链条的底层技术；运营方面，我们给客户设计营销方案，贴合热点，助力B端客户实现拉新促活、提升GMV等目标；售后环节中，公司负责交易完成后的全部售后工作。公司通过与客户合作过程中以上能力的呈现，获取数字商品销售差价，依据采购量获得服务费分成，还有项目化佣金。若与运营商合作推出联合产品、联合套餐、连续包月业务，还可每月获得运营商客户

的月租分成。

物联网板块以 B 端行业客户为主，也有少量 C 端客户。我们为 B 端客户提供物联网整体解决方案，以各类硬件产品业态作为工具或载体，实现物联网流量销售，帮助 B 端企业实现物联网智能化过程中的网络连接能力，提升其工作效率、运营效率和销售指标，在此基础上通过解决方案和产品销售获取硬件的收入及流量持续月租的收益。此外，自有产品如盒子等会通过京东、淘宝、蜂助手等自营渠道销售，用户向公司办理月租套餐，同时在客户月租到期后，由公司负责续费实现持续经营收益。

云终端板块主要为 B 端客户。例如与 H 云合作，将云手机系统及底层计算服务能力提供给中国移动，由移动拓展 C 端手机客户；在云游戏、社媒运营、企业办公、服务营销等领域，与游戏厂商、品牌客户、政府、银行等 B 端客户展开合作。通过为 B 端客户提供云终端服务及相关解决方案获取收益，具体收益模式可根据不同合作项目和客户需求而定。

总体而言，公司三大板块均以赋能型方式与客户合作，在助力客户实现销售和运营价值的过程中，体现公司的自身价值。

感谢您对本公司的关注！

3、第三板块云终端技术研发及云算力运营业务中，云手机及云终端应用场景有哪些？

尊敬的投资者，您好。云手机及云终端的应用场景主要分 C 端市场和 B 端市场。

在 C 端市场方面，公司与 H 云共同打造移动云手机产品，服务于中国移动。从 C 端市场出发，就整个产业链而言，是自上而下的模式。一方面随着国家大力发展 5G 战略，加速了 5G 技术国产化的进度，另外一方面，运营商积极响应国家号召，大量投入 5G 基站的建设，使得 5G 信号基本覆盖了全国。站在运营商角度，运营商向 C 端客户提供算力套餐和瘦终端，通过营销补贴大量发展 C 端用户，让 C 端客户习惯使用云手机，培养

云手机生态，最终运营商通过收取云手机客户的算力套餐费用，叠加到其原有通信服务费用中，从而实现 5G 投入的回报。

针对 B 端市场，公司提供云游戏能力支撑、社媒运营，工作云手机等产品。

游戏场景：对于游戏玩家来说，云手机可以让他们无需购买昂贵的高性能手机，就能流畅运行各种大型游戏。因此，公司将与游戏厂家合作，将云端的 SaaS 及 PaaS 能力赋能游戏厂家，让游戏厂家的游戏上云，提升游戏厂家的客户规模和运营效益，在此基础上公司向游戏厂家获取收益。

社媒运营：对于从事电商、社交媒体运营等工作的人员，需要运营多个帐号。使用公司的云终端的技术和能力，电商及社交媒体企业可以轻松实现多帐号隔离运行，每个云手机可以独立配置不同的帐号环境，避免帐号之间的干扰和风险，提高运营效率。

移动办公：如公司推出的工作云手机，主要面向政府、房地产经纪、金融保险、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、使用体验要求好的业务需求。

感谢您对本公司的关注！

4、公司与 H 云在云终端板块的合作模式是怎样的？

尊敬的投资者，您好。就云终端板块而言，公司与 H 公司的合作起源于 2019 年。公司率先投入云终端核心技术及产品的研发，目前积累了云终端算力调度及 5G 核心应用技术，主要包括“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。2021 年 H 公司与公司达成合作，云终端技术应用在 H 云的 ARM 架构的鲲鹏服务器中，由 H 云统一为运营商、政府等提供云终端产品服务。

类似电脑安装 Windows 系统，公司云终端技术以服务模式打包在硬件中，公司收益与硬件应用规模挂钩，即客户使用搭载

公司云终端技术的服务器越多，公司的收益就越大。目前，公司研发的云终端系统级软件技术应用于鲲鹏服务器，该服务器提供给运营商用于发展 2C 的云手机业务。运营商云手机的客户规模越大，云手机的应用场景越多，运营商使用搭载公司技术的服务器就越多，公司每月通过服务器获得的收益就越大，此模式下非固定费用结算，而是与云手机客户规模和云应用规模呈线性关系。

感谢您对本公司的关注！

5、公司第三板块云终端技术研发及云算力运营业务，与主要的合作伙伴的合作模式，能否简单介绍下？

尊敬的投资者，您好。公司提供云终端技术应用在 H 云的 ARM 架构的鲲鹏服务器中，由 H 云统一为运营商、政府等提供云终端产品服务。结算流程是运营商结算给 H 公司，H 公司再结算给我们，结算收益与云手机客户规模和云应用规模正相关。感谢您对本公司的关注！

6、H 公司的鸿蒙生态链或鲲鹏生态链中，硬件和软件上有很多合作伙伴，公司在云终端技术应用层面与其合作，公司与 H 公司其他合作伙伴有什么区别？

尊敬的投资者，您好。公司区别于 H 公司其他合作伙伴之处在于，公司专注于云终端技术应用层面，在 H 公司的硬件和基础系统之上，即在 H 公司 IaaS 系统之上，公司提供 PaaS 和 SaaS 产品，形成面向最终用户的完整产品，并由 H 公司对外销售。感谢您对本公司的关注！

7、公司云终端技术的部署除可以适配在 H 云上，是否可以适配其他场景或模式？

尊敬的投资者，您好。公司云终端技术的部署不仅可以在 H 云，还可以部署到移动云等其他云端。公司产品也支持在边缘云、企业私有云部署。感谢您对本公司的关注！

8、云终端板块营收的增长，与运营商流量消耗关系更密切，

	<p>还是与运营商云手机用户体量的关系更密切？</p> <p>尊敬的投资者，您好。云终端板块营收增长与运营商云手机用户体量关系更密切。运营商发展越多的云手机客户，算力需求就越大，运营商采购的包括云终端技术的服务器就越多，公司的收入就越大。云终端板块收入与运营商用户的流量消耗关联不大。感谢您对本公司的关注！</p>
附件清单（如有）	
日期	2025年2月12日