

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：2025-005

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 <u>投资者通过电话会议方式接入（进门财经）</u>
参与单位名称及人员姓名	太平洋证券研究所、鸿运私募基金管理（海南）、中银基金、农银汇理基金、平安基金、景成投资集团、兴业基金、永赢基金、北京乾元泰和资产管理、搏越私募基金管理、恒生前海、平安银行、人保资管、创金合信、杭州金蟾蜍投资管理、上海棒杰医疗投资管理、明河投资、深圳市富安达投资管理、泰信基金、光大银行、上海道仁资产管理、银华基金、中电科投资控股、兴证资本、上海磐松私募基金管理、招商证券、兴证证券资产管理、富唐资产管理、世域投资、招商基金管理、物产中大集团投资
时间	2025 年 10 月 12 日
地点	进门财经电话会议
上市公司接待	董事长、总经理：罗洪鹏先生

<p>人员姓名</p>	<p>董事、副总经理：区锦棠先生</p> <p>董事、副总经理兼董事会秘书：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、请详细介绍公司整体业务布局及本次定增募投项目的具体规划。</p> <p>公司整体业务布局：公司业务体系主要由三大核心板块构成，分别是数字商品的综合运营、物联网流量运营和解决方案、云终端技术和算力运营，三大板块均保持良好发展态势。第一，数字商品的综合运营业务板块作为公司现金流业务，采用 2B 再 2C 的商业模式。首先，通过整合上游供应链资源并获得多项独家代理权，以此来形成公司的竞争优势；其次依托自主开发的数字商品交易云平台，形成多元化的产品矩阵，为运营商、手机厂商、银行、超级 APP 及物业应用等行业客户提供精准服务，持续赋能下游客户实现业务增长。第二，在物联网流量运营和解决方案业务板块方面，基于多网融合技术和流量池运营能力，为各行业设备提供网络连接一体化解决方案。面向家庭场景，公司推出了融合 CPE 功能与内容服务的一体化机顶盒；面向行业客户，则为连锁门店及初创企业等提供专业的网络连接设备。此外，公司正积极推进与智能终端结合的下一代产品研发，包括智能音箱、智能玩具等创新形态的解决方案。另外，物联网 IOT 一体化解决方案以项目化收入的形式作为物联网板块稳定的一部分收入。第三，云终端技术和算力运营业务板块从 2019 年开始布局。初期采用 HUAWEI 的 ARM 架构鲲鹏服务器，并逐步向开放开源兼容的全平台云端服务器演进。在此技术上，公司重点研发云端虚拟化、云 OS 操作系统、算力调度与分配等核心能力，形成具有 PaaS 平台性质的技术体系，已向 HUAWEI、运营商等大型企业客户提供成熟产品，助力其构建面向 2C 云端生态与发展能力。同时，公司为 2B 端企业提</p>

供算力调度、业务系统云端化及客户运营支撑的一体化解决方案，该业务已于今年实现客户落地与收入贡献。

未来公司将推动三大业务板块协同融合，依托 AI 技术与云端模型整合，构建“云+端”生态。例如通过云端生成音视频内容赋能智能硬件，强化端侧算法与云端协同能力，大幅提升终端体验。未来 2-3 年，公司将重点延伸 AI 服务与终端能力，致力于打造成为以 AI 服务和应用为核心的算力服务提供商。

本次定增募投项目的具体规划：本次定增募资 9.84 亿元将重点投向三个战略项目，分别是云终端算力中心项目、物联网终端智能化升级项目和瘦终端 SoC 芯片技术研发项目。

云终端算力中心项目总投资 5.5 亿元，旨在通过自建算力基础设施提升公司在云终端技术和算力运营业务板块的核心竞争力。项目选址粤西地区，已与当地政府就能耗指标、建设用地及机房建设达成协同，规划分阶段推进，首期资金将用于满足机柜等基础设施需求。建成后，该中心将主要为云终端技术和算力运营业务板块 2B 端客户提供自主可控的算力支持，尤其在 AI 终端、陪伴设备、云游戏等泛终端场景中优化成本结构、增强服务灵活性与资源可控性，助力公司在 2B 市场扩大份额；通过“自建自用”模式，项目将显著强化公司在 AI 应用及云端调度方面的自主能力，为构建“端云协同”生态提供坚实基础，进一步巩固其在算力服务领域的战略优势。

物联网终端智能化升级项目总投资 2.2 亿元，是在公司现有物联网流量运营和解决方案业务板块基础上的战略深化，重点围绕连接能力增强、AI 技术开发及端云协同三大方向进行系统升级。该项目通过终端侧嵌入智能体作为交互入口，云端强化算力支持与生活服务自动化功能，构建“端侧智能体+云端算力”的一体化架构，相关技术将应用于智能音箱、智能玩具等泛终端产品。此次升级标志着公司从物联网技术提供向智能化

服务生态构建的战略转型，形成了以端云协同为基础的 AI 赋能新模式。

端侧 SoC 芯片研发项目计划投资 2.1 亿元，以产学研合作模式联合高校及专业厂商开展芯片设计与研发工作。该项目立足于 AI 大模型从云向端部署的产业趋势，针对当前通用芯片在轻量化终端领域存在的成本高、功能冗余等痛点，构建“芯片+云服务”一体化解决方案。项目初期将重点服务于公司自有智能终端产品升级，并逐步向消费级硬件市场推广，旨在降低 AI 硬件开发门槛，赋能中小企业快速推出高性能、低成本的智能终端产品。该项目不仅承载着构建端侧智能生态的技术使命，更致力于与公司现有三大业务板块形成战略协同。

2、请具体说明云终端技术在 B 端市场的应用场景和落地案例。

云终端技术本质上是一种将应用能力迁移至云端运行和操作的技術体系。鉴于当前市场整体生态尚未完善，公司采取分阶段、差异化的推进策略，现阶段将重点发展单个应用上云及多重应用上云的解决方案。主要分为三个方面，具体如下：

第一，面向云游戏应用场景，主要为游戏公司提供云挂机等服务；第二，面向私域运营场景，服务对象包括银行、保险机构、运营商以及各大品牌企业，通过云终端技术帮助客户提升私域客户的运营效率和营销转化效果，这个市场正随着公域转私域的趋势快速扩张。在跨端调度场景中，公司已开发了能够实现跨平台应用跳转的技术方案，例如从微信或抖音直接调用其他 APP 服务，目前已为运营商和银行建立了服务融合运营方案。第三，面向 AI 终端赋能领域，重点解决低成本 AI 硬件无法运行安卓系统的技术瓶颈，通过云端运行 APP 的方式为智能音响、智能玩具等产品加载视频内容和生活服务功能。未来还将面向 C 端市场推出半云化云手机服务，形成完整的 B 端和

C 端业务协同体系。这三个方向构成了公司当前及明年的重点推广市场。

3、请详细阐述公司定增募投项目中研发的芯片与市场产品的差异化特征。

公司布局 SoC 芯片的核心战略意图是通过赋能硬件来推动云服务生态建设。当前 AI 硬件厂商面临多重痛点：需要采购多颗通用芯片组成主板方案，芯片功能冗余导致成本优化困难，且缺乏配套的算法和服务支持。公司计划开发高度定制化的 SoC 芯片，集成语音处理、视频算法等专用功能，通过单芯片解决方案显著降低硬件厂商的生产门槛和研发成本。

与市场现有产品相比，公司的芯片战略具有三个显著差异化特征。首先是定制化设计理念，芯片与公司自有云服务进行深度耦合，实现端云协同优化，这与市面上的通用型芯片有较大差别。其次是商业模式创新，未来发展模式可能是芯片采用补贴或赠送的方式提供给硬件厂商，最终通过云服务收费实现盈利，这完全改变了传统硬件销售的商业模式。最后是生态服务能力，公司不仅提供芯片硬件，还配套提供算法支持、算力服务和内容资源，帮助硬件厂商建立持续性的服务收入模式，这种“芯片+服务”的整体解决方案是传统芯片厂商无法提供的。

4、请完整说明云手机业务的发展现状和未来规划。

需要明确的是，云手机本质是云终端技术的一种应用形态，其核心价值在于提供应用上云的能力，而不是简单替代物理手机。从行业发展态势来看，三大运营商都在积极推进云手机业务，整体行业发展趋势明显加速。

在业务合作方面，公司目前主要与 HUAWEI 和中国移动开展 ToB 领域的合作。应用公司云手机的核心技术能力及优

	<p>势，公司为 B 端企业在云游戏、社媒营销、云挂机、云柜台等细分领域提供包括算力调度、业务系统云端化及客户运营支撑等的一体化解决方案，该业务已于今年实现客户落地与收入贡献。在总的财务表现方面，云手机业务收入全部计入云终端技术及算力运营板块，根据半年报数据显示，该板块 2025 年半年的收入已超过 2024 年全年，2025 年全年预计仍将保持增长态势。</p> <p>5、公司已将 AI 端侧作为重点发展方向，而近期行业也出现了如 OpenAI 收购硬件公司等趋势。请问公司如何看待这一方向的具体产品布局与相应商业模式？</p> <p>AI 技术从云向端延伸是行业发展的确定性趋势，这主要源于交互方式的根本性变革。下一代互联网入口将向硬件化方向发展，语音交互逐渐取代屏幕交互成为主要交互方式，OpenAI 等公司收购硬件公司的举措印证了这一趋势。公司的应对策略是通过芯片赋能的方式参与生态建设，而不是直接从事硬件生产，这种轻资产模式可以降低运营风险和提高扩展性。</p> <p>具体实施路径上，公司将通过自主研发的 SoC 芯片，为各类 AI 终端厂商提供包含算力、算法、服务的整体解决方案。这种发展路径与 OpenAI 的硬件战略在本质上相似但实现方式不同，都致力于抢占下一代互联网入口。商业模式上采用互联网服务模式，通过硬件赋能建立用户连接，最终通过云服务实现持续变现，这与传统硬件销售的一次性盈利模式有根本性区别。整个战略规划围绕公司多年来积累的生活服务资源、运营经验和物联网技术基础展开，确保各项业务协同发展。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 10 月 13 日

