

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：2026-003

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	远见资本、广州泽恩投资、华福证券、中金资本、前海鸿富基金公司、深圳市麻王投资集团有限公司、盛屹投资、国城资本、莞民投集团、广州复泉私募基金有限公司、深圳前海世传国际投资管理有限公司、广州佳奕投资有限公司、深圳坤酉基金管理有限公司、睿和投资 、华银天厦基金、嶺信资本、深圳市前海鸿富投资基金管理有限公司、广东金豆子私募基金公司、广州凯得粤豪私募基金管理有限公司、海通恒信广东分公司、深圳市大秦基金管理有限公司、中鑫投资（广东）有限公司、广州敦朴投资、深圳市大秦基金管理有限公司、广东凯鼎投资有限公司、中金财富、广州康祺资产管理中心（有限合伙）、广东国健安证券投资基金、安托资本、江南基金、温商投资、聚众鑫创投、深圳市诚和昌私募证券基金管理有限公司、灏达投资
时间	2026 年 9 月 9 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	董事、副总经理兼董事会秘书：韦子军先生 证券事务代表：吴珍女士 投资者关系专员：伍兆丰先生
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、目前公司 46.08 亿元的算力服务合同执行进展，交付和收入确认的节奏？ 回复：根据算力服务合同的约定，该项目将在四川雅安落地，并采用“分批次交付、按月回款、逐月确认收入”的常态化模式，确保收入平稳可持续。高性能服务器算力服务交付，计划将会分为四个批次进行交付，分批次开始确认收入，其中第一批次将在合同签署后 3 个月内（预计 11 月至 12 月间）完成交付，后续每间隔约 3 周完成下一批次交付。 2、公司自有算力中心建设情况和规划？ 回复：公司将在广东信宜建设通算智算融合型算力中心，搭建分布式算力供给网络，为公司自有云终端应用及 AI 应用一体化解决方案提供算力支撑，并为部分客户提供专业化的算力及 Token 运营服务。公司将完成土地购置、机房建设、机柜设备、服务器上架、传输网络等一体化建设，预计 2027 年下半年将逐步投入使用。该算力中心规划为可承载高端算力服务器的集群，并为客户提供个性化集群的算力服务。 3、公司高端服务器供应链采购的能力如何保障，服务器的提供是否具有稳定性？ 回复：公司在对高端服务器供应链路全方位穿透和确认的基础上，通过与供应商形成全方位的资源协同、以及组网、维

	护、残值运营等环节的利益分享机制，确保交付链路顺畅和稳定，以及服务器采购成本的可控。同时公司将与高端服务器供应商合作完成服务器组网交付、维护等工作，加深与供应商的全方位合作。 4、公司算力租赁业态未来的布局和订单规划是怎样的？ 回复：公司算力租赁业态主要聚焦高端算力集群构建与服务提供，目前单个算力服务合同订单规模达 46.08 亿元，订单分批次交付，每批次均为 5 年闭口长周期协议。未来公司算力服务业务将依托于现有运营商、互联网公司、模型公司等客户的合作关系，持续拓展、服务互联网大厂、大型云厂商、大模型企业等头部客户，目前公司已在推进多个意向客户高端算力集群服务合作项目。 风险提示：公司新增并落地高端服务器算力租赁项目受上游硬件供给、采购周期等多重因素影响，公司具体经营情况请以定期报告和相关临时公告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。 5、公司算力租赁业态下，30.62 亿元采购换 46.08 亿元销售，年均净利润 6000 万至 7200 万元的预测依据是什么？如何确保利润率高于行业平均水平？ 回复：鉴于合同尚未正式交付，当前利润区间仅按行业均值及审慎原则估算，不代表最终业绩。公司具备显著的利润增厚潜力：对内，通过供应商全链路协作严控硬件成本；对外，发挥运营商背景优势，精细化管控机房与能耗支出，力保项目净利率高于行业平均。未来，在确保高端服务器采购成本低于行业平均值的基础上，随着算力服务租金上行，将推动公司未来算力租赁项目的利润率水平进一步提升，长期保持同业领先水平。
--	---

6、公司在 Token 运营业务的竞争力、Token 运营目前的收入规模？

回复：随着 AI 浪潮的演进，Token 生态将会是公司重点拓展的业态方向，公司目前已有相关业态规划。在技术上，公司持续推进相关的算力调度、算力优化、算力服务器异构计算等技术的储备与合作。同时，公司已经自研 MaaS 系统作为 Token 运营的核心支撑，通过聚合主流 AI 大模型、建立统一的 Token 换算规则与专属计费标准，搭建起成熟的 Token 套餐管理体系，目前已在 C 端蜂助手 App 推出相关 Token 套餐产品。

在客户资源与运营能力上，公司数字商品业态积累了丰富的运营商、互联网大厂、各类 B 端客户的客情和渠道资源以及相应的产品运营能力，在 AI 浪潮下，公司有能力和先机实现相应资源、运营能力在 Token 套餐生态复用，深度参与运营商、互联网大厂 Token 运营中。

在 Token 运营的业态上，公司与模型厂商将进一步探索合作业态，包括模型代理运营、高性能算力服务与 Token 分成业态等方向。

风险提示：相关 Token 运营业务处于早期运营阶段，短期内不会对公司总体经营业绩、产品结构产生重大影响。请广大投资者理性判断，注意投资风险。

7、公司和运营商探索 Token 运营、融合套餐合作。请问面向运营商的 Token 套餐，是采用蜂助手提供 MaaS 平台+模型 Token 供给、运营商负责渠道销售分成，还是运营商采购算力/Token 资源后自主打包成通信套餐？当前和三大运营商分别推进到什么阶段，预计何时能落地可计费的商用套餐？

回复：公司与运营商探索 AI Token 融合套餐模式，主要包括与运营商探索输出 MaaS 平台能力、模型供给、Token 套

	餐运营以及权益运营、计费分账中台等合作，依托运营商渠道与各类市场化渠道进行推广，双方按约定分成或技术费用结算。目前相关合作处于方案对接、试点测试阶段，与运营商体系内均有项目沟通。商用落地时间受运营商内部流程、产品测试、业务审批等多重因素影响，后续达到披露标准公司将及时公告。 8、市场上不少算力厂商都在推 AI Token 套餐，蜂助手相比单纯算力租赁商、大模型原厂，核心差异化优势是什么？ 回复：公司核心差异化优势，来源于长期积累沉淀的数字商品权益运营客户资源、运营中台、套餐产品设计及计费分账体系。在此基础上，公司构建了算力+云终端+Token+模型的端云一体化业务闭环。对比来看，单纯的算力厂商更多侧重硬件算力出租、大模型原厂侧重模型输出，而公司具备模型与 Token 套餐的融合、Token 套餐的设计与计费等能力及服务，可以与运营商的通信套餐、模型厂家的模型等开展融合性的合作，适配运营商存量业务体系，也可以支撑模型厂家做好市场推广。 9、公司提到自研算力调度引擎+多场景算力消纳是算力业务的核心壁垒。请问这套调度系统针对推理算力的潮汐波动优化做到什么程度？和同行相比，在算力利用率、单位算力的盈利水平上预计能拉开多大差距？ 回复：公司自研的算力调度引擎支持对 ARM 架构芯片进行算力弹性调度，能够实现云终端等业务的算力资源动态错峰分配，同时公司正在积极储备与优化算力调度技术，适配更多类型的算力服务器，进一步提升算力资产收益。不同业务算力需求的波峰、波谷存在时间差异，依托调度系统可实现错峰复用算力资源，有效提升整体算力利用率。算力利用率、单位算力盈利水平会受客户实际需求、市场算力价格、业务结构变化等多重因素影响，行业可比口径差异较大，现阶段暂不开展量
--	---

	化对比。 10、公司上半年利润增长慢、现金流承压的原因？公司要如何改善？ 回复：受复杂多变的行业竞争环境影响，近两年数字商品业务市场竞争程度不断增加、叠加上游采购成本波动、采购周期与回款周期存在时间差异，使得该业务阶段性带来毛利率承压、经营现金流阶段性承压。后续公司将从两方面推进改善：一是持续优化产品结构，引入更高毛利的产品进行合作，利用公司自研的交易中台降低运营成本，持续优化客户结构，优选更高毛利的运营项目进行合作；二是把握 AI 产业发展趋势，未来各类 C 端智能硬件会把背后的服务和体验资源加载到云端进行存储、计算，最后通过端云协同传输回到硬件进行端侧体验，公司将数字商品资源与云终端技术结合布局云端生态，依托自身算力资源，以 AI 智能体为切入点，提供 AI 应用一体化赋能解决方案，实现“算力—云终端技术—AI 大模型—数字商品—应用”的闭环协同，为数字商品运营业态提供新的入口，来进一步加大数字商品业态的收入规模，并逐步提升数字商品板块的毛利率及公司整体盈利水平。
附件清单（如有）	
日期	2026 年 9 月 10 日