

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：2024-008

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	长江证券、兴银基金、摩根、中英人寿、玄元投资、深圳国盈资本、深圳润盈达投资
时间	2024年8月27日
地点	广州市天河区黄埔大道中660号汇金国际金融中心9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：于焱女士 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、请公司简单介绍一下云终端业务。 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。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”。 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。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处于业内领先地位。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、公司云终端产品研发和算力运营板块的未来增长态势如何？

根据现有订单可知，公司仍然看好未来云终端产品研发和算力运营板块的发展态势。在此板块中，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”，这些产品与 HUAWEI 均有合作。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。

未来公司将加强与 HUAWEI 的产品级技术合作，基于 HUAWEI 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、低延迟优势使用起来，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 的业务创造了全新的商业模式，促进 5G 的稳健发展。2023 年此板块业务收入超 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。

3、在物联网流量运营和解决方案板块中，公司的产品优势是什么？

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。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。此举旨在显著提升物联网智能终端的连接数量及其在市场上的流量份额。

公司物联网业务发展迅速，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主板、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。

4、公司数字商品的综合运营板块同比增长率 48.09%，在 2024 年上半年达到如此高增长率，是非常不错的成绩，主要增长来源有哪些？公司毛利率同比有所下降，请问是什么原因？

公司数字商品综合运营服务板块在 2024 年上半年度营业收入为 6.4 亿元。主要是在业务发展过程中，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。

公司 2024 年上半年度毛利率较上年同期比下降 6.65%，其主要原因是收入结构与去年存在差异所致，上半年主收入增长主要贡献来源为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。但公司 2024 年上半年的毛利率环比去年下半年略有提升。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，后续随着市场扩展，利用公司获得的独家渠道产品，继续深化渠道运营；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；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，而云终端技术将随着下半年订单落地，公司投入的研发成果逐渐变现订单收入，将逐步推动提升云终端板块的毛利情况。

5、公司数字商品的综合运营板块会有天花板吗？

总的来说，数字商品的综合运营板块较长一段时间内不会出现天花板的现象。可以从三个方面理解这个问题：

(1) 在宏观层面，互联网用户粘性趋于稳定，市场趋近饱

和。移动互联网流量红利逐步消退，存量市场的竞争愈发激烈。在此背景下，聚焦精细化运营、挖掘用户深层需求、提升客户访问频次和粘性是各企业有限的市场空间内保持竞争力和用户忠诚度的关键策略。提供“高频、刚性、普遍”的数字商品服务内容、活动是满足行业应用拉新、促活、提升营收的绝佳手段，因此公司数字商品综合运营的市场空间巨大。

(2) 在中观层面，公司拥有一套成熟完整的自有能力。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。未来公司拓展业务的方向主要有：一是扩大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。因此公司数字商品综合运营还有巨大的可拓展空间。

(3) 在微观层面，公司在渠道运营上，迭代升级了更加完善的数字商品综合支撑云平台能力，实现“工具化、标准化配置、自动化”，能快速满足客户个性化需求，产品化程度进一步提升，能够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；公司拥有成熟高效的渠道运营支撑系统，包括营销系统、订单系统、商品系统、对账系统等，能满足快速迭代开发的业务需求；公司拥有具备营销、设计、客服、售后、系统支撑等完整服务的运营团队，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。因此，未来公司也将持续保持完善技术的能力。

总的来说，公司数字商品的综合运营板块较长一段时间内没有天花板，还有很大的增长空间。

6、2024年下半年，公司主要的发展规划是什么？

公司围绕“生活+科技”的经营理念，坚持“一个基础、两

个方向”的发展战略：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。

（1）数字商品的综合运营板块

在2024年下半年，公司将加强运营模式的创新。在大渠道签订更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。

（2）物联网流量运营及解决方案板块

在2024年下半年，公司将加大研发投入，抓住5G无线替代有线的细分市场机会，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。

（3）云终端技术研发及云算力运营

在2024年下半年，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、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。

公司加强与HUAWEI的产品级技术合作。基于华为鲲鹏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、低延迟优势使用起来，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 的业务创造了全新的商业模式，促进 5G 的稳健发展。
附件清单(如有)	
日期	2024 年 8 月 29 日