

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：2023-002

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券：韩林轩、陈聪、罗婷婷、罗文特、胡碧珊、陈展亮 中信建投：张玉龙、毛晨 东北证券：王堃宁 长城基金：杨维维、谭小兵、韩林、苏俊彦、林皓、储雯玉、唐然、陈良栋、储雯玉、刘疆 长信基金：齐菲、沈佳、黄向南、付磊
时间	2023年6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	董事、副总经理、董事会秘书 韦子军 董事、副总经理 区锦棠 财务总监 邱丽莹 证券事务代表 吴珍 证券事务专员 周烨
投资者关系活动主要内容介绍	<b>问题 1：</b> 公司虚拟数字商品中，行业客户向公司采购的价格和规模是确定的吗？同时公司向上游供应商采购虚拟数字商品成本是固定的吗？  不同行业客户每个阶段的行业补贴额度不一样，以及采购时间不同、招标采购价格不同，都会影响行业客户向我司采购的规模和价格。公司一方面将拓展更多的行业客户来扩大客户

和收入规模，另一方面将进一步深化与现有客户的渠道入口运营，做深做大与存量客户的合作，确保合作的稳定。

公司向上游供应商采购的数字商品，既有固定成本，也有动态成本。对于年度框架合作的采购，一般会执行固定成本。对于单一项目形式的采购，会根据不同阶段、不同规模，呈现动态成本的形态。随着我司下游行业客户的规模逐步增大，将带动数字商品分销能力的加强，以及独家资源采购种类和份额的增大，我司与上游供应商的谈判能力在逐步增强，公司的采购成本将尽一步受控。

**问题 2：公司与客户的合作模式是怎样的？**

公司与行业客户的合作，有不同的模式。

在数字商品的综合运营中，不同的客户会有不同内部管理规则，其产生合作周期长短不等。如银行客户，会根据项目、银行推广活动，不同时期的合作会有所不同，但公司和银行主体合作是长期持续的。

在物联网流量运营及解决方案中，公司通过自主研发的物联网流量运营管理平台对物联网卡进行统一管理及运营，向客户提供不同应用场景下的设备上网连接服务以及物联网流量管理软件系统解决方案，这是一个长期使用服务和合作的过程，一般客户不会更换合作方。

公司一直重视与客户的维系和服务。将通过渠道入口的深度运营，以及为客户提供更好的产品供应、技术支撑、运营和售后服务，来强化和稳定与客户的合作。

**问题 3：虚拟商品运营中，公司与同行业比对有什么优势和不足？**

公司是一家互联网数字化商品综合服务提供商，业务领域涵盖移动互联网数字化商品的聚合运营、融合运营、分发运营等综合运营服务，物联网流量服务、硬件及应用解决方案以及

技术服务等业务，涉及细分业务领域较广。目前国内还未有与公司的业务类型和业务结构完全相近的可比上市公司。

**问题 4：**公司 CPE 机顶盒的销售方式是如何实现的？

一方面公司 CPE 机顶盒技术可达到全网通无线数据终端机顶盒的产品要求，在不具备有线宽带网络或 Wi-Fi 网络的环境下，使用该产品可实现自主无线上网、浏览流媒体、无线 Wi-Fi 热点分享、网络宽带输出，是家庭融合网关的存在。可作为运营商、广电其拓展家庭客户套餐智能终端的形式出现，运营商、广电通过向其客户收取套餐月租、包年的形式获得收入，而公司通过提供网络实现能力、流量供应能力，获取运营商、广电的月租分成获得营收。

另一方面，运营商、广电需要赠送家庭融合网关给到其家庭用户使用，会通过向公司一次性硬件采购方式，从而形成公司一次性硬件采购营收。

**问题 5：**公司在云终端方面的优势在哪里？

公司目前的重心是提供云终端技术能力输出的商业模式上，将虚拟化容器、云 OS、算力资源智慧调度、业务管理系统云端化、端云协同这五项技术提供给合作方，作为合作方提供其客户的基础能力。

**问题 6：**同屏互动的应用是怎么实现的？

公司同行业客户业务系统进行对接，进行云端化技术服务、实现云端产品过程，终端用户需要通过公司的行业客户业务系统界面，来完成同屏互动的交付行为。

**问题 7：**公司预付和应收占比大，其主要原因是什么？

虚拟数字商品的商业模式需要预付资金购买资源，做好资源储备。其占比较大主要是需要预付给运营商流量或头部的视频商，用于独占资源渠道，锁定优质资源。同时与供应商政策有一定影响，锁定资源前期能拿到更低的折扣。

由于公司客户很多都是银行、运营商、手机厂家等头部企业，其账期较长，造成较大的应收账款。公司将一如既往做好应收账款的催收工作，进一步优化与客户的结算模式，确保应收的及时回款，管控坏账风险。

**问题 8：**公司未来的发展，是否需要更多的资金去支撑？

三大业务板块中，数字商品综合运营需要上下游资金的运用。随着公司行业客户的拓展，客户规模的增大，公司对上游供应商商品的分销能力更强，公司在资源采购中获得的主动权将越来越大，未来在数字商品综合运营中的资金运用将更有主动性和控制力。同时随着物联网业务板块及云终端板块收入占比的提升，公司经营中对资金的运用将更灵活、更有效率。

**问题 9：**公司从数字商品综合运营、流量运营到云终端业务，造成业务演变的原因是什么？

一方面，从业务连续上看，云终端业务是公司的技术能力从应用层向技术底层的延伸。数字商品是以软件数字商品运营平台为基础，两者之间存在联动性，演变的过程既是业务形态不断的呈现，也是技术从原来应用层到底层的深耕，更是未来5G商业化落地的基础能力，让公司更具有市场竞争力。

另一方面，从业务发展战略上看，公司能够敏锐理解移动互联网发展的脉络，以及各关键节点的商机。从虚拟商品到目前的云终端业务，既是移动物联网发展过程中不同业务形态的呈现，也是通信技术发展的过程。公司将结合移动互联网及通信技术的发展趋势，在不同阶段实施不同的战略规划及落地，

获取每个阶段的商业利益及先发优势。

**问题 10：**公司坚持“一个基础、两个方向”的发展战略：“数字商品综合运营”是基础，“物联网 IOT 解决方案、云终端整体技术解决方案”是两大研发方向。请问公司未来在三大主要业务板块是如何规划的？

数字商品的综合运营中，渠道运营为基础的现金流型业务，以构建服务场景、赋能行业应用为出发点，助力行业应用 APP “拉新、促活、提升 GMV”，建立入口型、服务植入型的渠道运营体系，力争加大数字商品的合作规模，争取盈利进一步做大做强，保持公司在移动互联网市场竞争中的先发优势、商业创新优势。

物联网流量运营及解决方案方向，以物联网流量池运营为基础的月租型业务，通过“流量运营产品、硬件方案和场景解决方案”等，发展物联网智能终端的连接规模，争取在未来 2-3 年发展成为国内物联网流量运营的龙头企业。

云终端技术研发及云算力运营方向，公司的业务将是以算力运营为基础的科技型业务，提供端到端的云终端技术解决方案。公司争取未来 5 年发展成为国内在云终端技术研发及运营方向上，具有技术储备及先发优势的重要企业之一。

**问题 11：**公司未来业务发展的前景如何？

公司三大板块业务都会有广阔的发展空间。在宏观环境下，数字经济占国民生产总值比例在逐年上升，且增速很快，各行业客户逐渐从单一的线下模式，转变成为线上线下结合的模式；同时移动互联网的发展，正从原来单一平台模式逐渐向行业客户垂直化变化，与生活相关的各种服务将全面线上化、权益化，将为公司的虚拟商品综合运营业务带来广阔的发展空间。另外随着国家“万物互联”战略的加速落地，以及公司以腾讯极光 CPE 机顶盒为龙头产品的物联网产品及服务在行业客

	户中的加速落地和拓展，公司在物联网业务板块上的商机也广大。在云终端方面，随着 5G 应用的推广和发展，运营商“云手机”品牌的推出，将进一步加快算力运营及商业化的过程，公司在云终端上的技术能力将进一步得以体现，形成公司新的业务增长。
附件清单（如有）	无
日期	2023年6月27日

