

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：2023-003

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 checked="" 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	广发证券：史益帆 东北证券：吴源恒 华安证券：李元晨 华福证券：袁家亮 国金证券：陆意 湘财证券：李军辉 国联通信：张宁 富荣基金：郭梁良 国创联行：谭帅、周影 深圳德讯：常建武、阮世旺 深圳融脉：宋冰冰
时间	2023年7月14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 财务总监 邱丽莹 证券事务代表 吴珍 财务主管 李婉婷

投资者关系活动  
主要内容介绍

**问题 1：**公司三大业务未来增速展望是如何规划的？

公司以“一个基础、两大方向”为发展战略，即以“虚拟商品的综合运营”为基础业务，持续加大“物联网 IOT 解决方案”和“云终端整体技术解决方案”两大发展方向的研发投入及产品转化、客户及收入形成。

随着数字经济时代的到来，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；另一方面各行各业从传统的线下模式，逐渐迁移或逐步转变成为线上+线下结合的模式，线上化的过程非常明显；第三方面是从平台到行业垂直趋势在逐步加强，表现在商业模式、交易量从平台逐步向行业客户的 APP 迁移的过程。基于移动互联网以上三个层面的演变，公司数字商品综合运营业务的发展及商机是乐观的。

5G 的发展将有效推动物联网应用的快速发展。公司积极布局物联网应用解决方案，研发及创新物联网通信技术、硬件设备管理及大流量场景解决方案，并与腾讯联合推出基于物联网技术、可实现自主无线上网的智能 CPE 机顶盒，为公司物联网业务的发展，奠定了一定的技术与服务基础。目前公司 CPE 机顶盒业务在中国联通、湖北广电、湖南广电已达成合作，未来会更多的项目落地，随着 CPE 机顶盒用户的不断积累，用户后续使用产生的物联网流量续费场景增加，公司物联网流量规模效应开始凸显。

公司从 2019 年已经开始对云终端业务进行人才以及研发技术方面的储备，目前已经有合作的项目落地，详情见已经披露的招股说明书。未来，随着算力套餐客户不断增加以及算力运营的提升，公司提供的云终端技术能力价值也会更大，形成的业务收入也会增长。

**问题 2：**公司未来的研发投入是否会主要集中在物联网+云终端这两大板块中？

在数字商品的综合运营方面，公司将持续保证在云平台方面研发能力的稳定投入，实现云平台建设的逐步完善，以及支撑能力的持续迭代及更新，保持公司持续稳定的创新能力及市场竞争力，保证快速响应行业客户在数字商品运营中的各种需求。

在此基础上，公司将进一步加大在物联网解决方案研发能力、云终端技术研发能力两大方向的投入。在物联网解决方案研发方面，公司将加大对以 CPE 机顶盒为代表的硬件研发能力的投入，以及流量调度能力的研发投入；而在云终端技术能力方面，公司将随着合作项目的落地及业务订单的转化，更大程度上进行人才的引进、技术的储备。

通过以上三大业务板块研发能力的不同投入模式，公司将不断的对现有技术进行升级，探索技术创新，以满足不断变化的市场需求，提升公司市场竞争力。

**问题 3：**公司在虚拟商品的综合运营业务中占行业比重是多少？对比同行业的优势体现在哪些方面？

在现有的上市公司中，尚无完全与公司在业务模式、产品结构、上下游客户完全重叠的上市公司，也无细分占比数据的呈现。

公司自有的优势主要体现在以下三个方面：

①公司持续整合“刚需、高频、普遍”服务的虚拟商品，以整合“流量、视频会员、话费、电商卡、拉新服务”等大类的虚拟商品为核心，覆盖“生活卡券、音乐会员、阅读会员、游戏充值、旅游出行、车主服务、便民服务”等普遍覆盖的长尾服务。

②通过自主研发的虚拟商品运营云平台，以 SaaS 赋能的方式快速灵活输出到“运营商、手机厂商、银行、物业”等 APP 应用中，并在各行业超级 APP 应用上嵌入“充值中心”服务入口（建立虚拟商品超市模式）。助力“支付类/生活类”应

用拉新、促活、提升业务交易量，形成运营型、入口型的渠道体系，实现公司与渠道双赢。

③同时，通过嵌入式的整合运营，逐步与渠道平台建立常态化的营销模式，设计与渠道运营方向一致的融合产品，建立紧密一致的业务目标，从虚拟商品的整合运营，发展到 2B2C 模式的个人权益融合运营，从交易型发展到连续收费产品模式，确保虚拟商品业务量持续稳健、快速提升。

**问题 4：** 公司采购数字化虚拟商品是否需要提前预付资金？周转率是多少？

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，或者独家资源及折扣锁定。同时，根据不同供应商的不同政策，预付提前锁定资源，能拿到更低的折扣。

锁定资源的预付资金，其周期一般是 3 个月-6 个月之间，少量会超过 6 个月。

**问题 5：** 公司本次发行募投项目中有数字化虚拟产品综合服务云平台建设项目，总投资额为 20,120.43 万元，与虚拟数字商品采购预付是否有关联？

数字化虚拟产品综合服务云平台建设项目与虚拟数字商品采购无关联，云平台建设项目主要是公司在数字商品综合运营及融合运营能力的沉淀和提升，将有利于支持公司创新创造创意业务的发展，全面提升运营效率，进一步提升公司核心竞争力及盈利能力。

**问题 6：** 随着公司虚拟数字商品综合业务的扩大，是否会受到预付资金能力的影响和约束？数字商品及服务收入的增长与预付的增长是否有对应关系？

公司业务的扩大不会受预付资金的影响。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，公司对上游供应商资源的分销能力更强，获得与上游供应商谈判的主动权更多，未来在数字商品综合运营业务板块的预付增长的速度会慢于收入或客户增加的速度，存在较大的改善预期。

同时，数字商品及服务收入的增长和预付没有对应关系。一方面，公司在数字商品及服务这一大板块业务中提供的虚拟数字商品或服务，并不是所有资源采购都需要预付资金；另一方面，在数字商品及服务板块中，还有分发运营业务、佣金业务等其他业务。分发运营业务、佣金业务等其他业务无需预付资金，在公司提供服务能力后，采用直接结算的方式获得收入。因此，数字商品及服务收入的增长和预付账款没有任何对应关系。

**问题 7：公司获客的优势体现在哪些方面？**

公司顺应国家创新驱动发展战略规划，以技术创新为企业发展的核心驱动力，紧跟国家政策导向，把握大数据、5G、人工智能等通信技术和信息技术的发展趋势，不断加大研发投入和科技创新人才培养力度，持续推进技术创新、服务创新的能力建设，积极探索自身核心技术和服务能力在更多业务场景、为下游的行业客户解决它的痛点，拉新促活提升交易量。

同时公司对存量客户进行深度的运营，一方面提供更多的标准化产品输出，另外一方面为客户的运营服务提供有力的支撑，助力客户完成考核指标，解决客户的发展痛点，最终通过资源提供、技术支撑、运营及服务支撑等方面的服务，不断获得客户的认可及合作的深化，最终在行业内建立了良好的声誉，塑造了良好的企业形象。

**问题 8：公司三大板块业务是否会引进人工智能等技术到产品中，为产品更好的赋能？**

	<p>公司作为高新技术企业，持续的研发创新能力是公司的核心竞争力之一。目前还没有考虑引进人工智能等技术为公司业务拓展赋能。</p> <p><b>问题 9：</b>公司三大业务是否需要地推方式实施？</p> <p>公司大部分业务无需地推，仅物联网小流量运营，需要少数人员进行地推。</p> <p><b>问题 10：</b>公司云终端整体技术解决方案技术能力输出，最终怎么交付到用户手上？</p> <p>公司将技术能力输出给行业 B 端客户，由行业 B 端客户应用服务于它的 C 端客户。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年7月14日

