

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：2023-006

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（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	国金证券：孟灿 国信证券：袁文翀、钱嘉隆 长城证券：黄俊峰 东吴证券：李康桥 广发证券：戎志强 光大证券：黄铮 申万宏源：林起贤、袁伟嘉 智达信基金：俞炜明 易方达：黄蕴藉 银华基金：郭磊 诺安基金：左少逸 国联安基金：苗瑜 和谐汇一：章溢嫚
时间	2023年10月25日-2023年10月26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 副总经理兼悦伍纪总经理：区锦棠先生 财务总监：邱丽莹女士 证券事务代表：吴珍女士

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>1、公司主营业务数字商品的综合运营服务收入增长主要因素体现在哪些方面？</p> <p>一方面，随着公司客户数量的逐步增长，如银行渠道客户，从原来 2022 年之前广东省内区域的合作，现在逐步向全国范围内拓展；同时保险、通信、长视频等新的行业客户也在逐步增多。客户数量的增加带来新的增量收入。</p> <p>另外一方面，随着公司采购的虚拟商品资源品类的增加，特别是独家资源的获取，如在支付宝会员权益中积分兑换，公司是芒果会员的独家代理。WPS 产品的资源我们在各个行业中做了延展和推广等等，都获得较好的反馈。新的资源品类带来新的产品模式，新的产品模式也带来了新增收入。</p> <p>综上，基于合作的行业客户数量的增加，以及新增资源品类带来的新产品的收入两个方面的因素，公司数字商品综合运营整体的收入较去年同期相比增幅较大。</p> <p>2、公司数字商品的综合运营服务这个板块中，如何向行业客户提供公司的产品方案（内容）？如何保障该类业务的持续性？该类业务的发展是否会出现“天花板”？</p> <p>（1）公司与行业客户合作，并非简单的贸易行为。一方面我们不仅供应产品的资源，公司还提供整个交易过程中技术的打通，行业客户无需投入太多的人力、物力，大大降低了行业客户成本投入。行业客户在做营销活动前，我们提供当下合适的营销方案，深度参与客户方案的运营，以上三方面是公司提供虚拟商品服务价值的体现。</p> <p>（2）公司数字商品的综合运营以构建服务场景、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，在这一过程中不仅助力行业客户完成经营考核目标的同时，也增加其 C 端客户的动账，</p>
----------------------	---

粘性，交易流水等。行业客户投入有限的资源就能实现自身的经营考核指标及业务发展目标，从合作战略上讲，长期的合作比短期更有利。

(3) 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，助力其完成经营考核目标，在此基础上公司实现自身的价值，达到合作共赢的局面。

(4) 随着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，将公司的虚拟商品综合运营业务带来广阔的发展空间。公司也会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。

3、请阐述公司所构建的云终端技术壁垒？

云终端产品有云手机服务器硬件、AOSP 虚拟化容器，云原生 OS，端云协同引擎，IaaS 云管平台、云手机 PaaS/SaaS、云应用 PaaS 以及针对垂直行业的业务系统构成。技术涉及基础网络设施、云计算基础设施、操作系统、网络协议、音视频编解码、终端硬件等等。公司自 2019 年起投入云终端技术和产品研发，目前重点投入有云原生 OS、端云协同引擎、云手机 PaaS/SaaS，云应用 PaaS 等核心技术和基础平台，工作云手机、云柜台等垂直行业产品。公司已构建完整的云手机/云应用 PaaS, SaaS 产品，工作云手机、云柜台产品，有良好体验感和完整度的云原生 OS，在时延/画质/稳定性三项核心指标具备良好的竞争优势。

公司因自身的产品完整度、核心技术指标的竞争优势，成为中国移动、华为的云手机技术服务商。

公司深刻认识到云终端产业仍在发展阶段，因此未来公司仍会在产品和技术上进行持续的投入。

4、数字商品的综合运营服务盈利模式是如何体现的？

主要通过以下四个方面获取商业的价值：一是公司提供数字商品资源，行业客户向我们采购，我们获取采购资源的差价，根据交易的数量，差价的总额会有所不同；二是通过我司在移动互联网行业成熟的分发模式、分发渠道，助力行业客户拉新获客，留存经营，获取相应的佣金；三公司通过提供技术的支撑、运营支撑（如行业客户内部的账单设计、对账流程、计费规则的设置等）、售后服务的支撑，通过服务费、分成等模式获取行业客户的营销补贴；四是在行业客户没有营销补贴的情况下，公司在该行业客户的入口提供虚拟商品的资源及提供相应的营销补贴，行业客户的C端客户购买数字商品后，公司获取了toC的销售收入，行业客户也可获取交易带来的交易分成及动账等考核目标。

5、公司是否会在数据要素方面拓展新的业务？

一方面，从数据要素产业上看，公司会涉及数据合规化采集和数据资源化处理，其他方面暂未涉及。公司也会积极研讨探索，未来是否有推出公司对应业务或产品的可能性。

另外一方面，公司会持续关注国家数据要素方面相关政策，积极服务国家数字经济战略。同时，公司在业务经营过程中建立了长效的网络安全的管理机制，也建立了专门的安全部门，业务系统中采用各种专业硬件、软件保障业务及数据安全。

6、公司如何展望未来发展的预期？

(1) 从宏观环境上看，受疫情与当前国际环境的影响，经济回暖的趋势在放缓，明年行业客户的需求，我们保持谨慎乐观态度。公司数字商品综合运营已经形成规模运作，内生驱动力及

	<p>品牌价值会让公司在数字商品综合运营板块仍会增长。</p> <p>(2) 各行各业物联网化的过程在加速，国家对 5G 战略技术的大力发展，促进了物联网业务的快速发展，物联网在各行业中得到了广泛的应用，各行业也体验到物联网化带来的便利、产生的高效率以及成本上的节约。因此，物联网板块业务也会因各行业物联网化进程的加快而出现较多发展机会。</p> <p>(3) 随着国内 5G 商业模式的落地，运营商算力运营的拓展推广，以及对 5G 商业模式生态的培育速度快慢，会影响到公司云终端技术研发及云算力运营业务商业模式的落地速度及收入转化。</p> <p>概括看，一方面公司仍处于发展期，推出的产品及解决方案获得了行业客户认可，具备竞争优势。另外一方面，公司身处的移动互联网行业、物联网行业以及基于 5G 的云终端技术板块，在可预见的时期内仍旧是快速发展的方向，因此公司在接下来几年的发展，总体来看是谨慎乐观的。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023 年 10 月 26 日