

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：2023-008

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 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	招商证券、和谐汇一资管、申万菱信基金、汇添富基金、博时基金
时间	2023年11月9日-2023年11月10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 悦伍纪产品总监：于焱女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>1、从公司披露的第三季度报告看，毛利率对比去年同期有所下降的主要原因？</p> <p> 公司毛利率同比下降主要是物联网解决方案业务板块中，前期硬件交付阶段（毛利率较低），从而导致整体毛利率对比同期有所下降。随着这些项目后续服务阶段（毛利率较高）的结算，预计全年的毛利率将会改善。</p> <p>2、公司预付款金额较大，主要是在哪一板块业务占比较多？现金流流出的主要原因？</p>

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。

3、公司未来 2-3 年的发展目标和驱动力？

公司希望未来 3-5 年内发展成为“生活+科技”的创新型软件科技企业，沿着“一个基础、两个方向”的发展战略，“数字商品综合运营”是基础，“物联网流量运营及解决方案、云终端技术研发及云算力运营”是两大研发方向。

(1) 一方面数字商品的综合运营已经形成了规模效益和内生驱动力，来驱动公司业务的扩展。另外一方面，随着数字经济占国民生产总值比例加大，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。公司会将虚拟化商品标准化的输出给行业客户，也会拓展更多的资源，挖掘更多新的行业客户，在助力、赋能行业客户完成其经营考核指标的同时，实现公司的收入和价值。

(2) 随着国家“万物互联”战略的加速落地，各行各业物联网化的过程在加速，促进了物联网业务的快速发展，物联网在各行各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。公司希望通过“流量运营产品、硬件方案和场景解决方案”等产品模式，持续提升物联网连接智能终端数量规模 and 市场份额，在未来 2-3 年发展成为国内物联网 IOT 流量运营的龙头企业。

(3) 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。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。

4、公司如何做到商业模式的不断创新？

(1) 在运营商业务受到互联网新兴业务的挤压及流量价格过度竞争，面临流量经营收入增长乏力的背景下，公司联合运营商及头部网络视频商推出由运营商流量、无线宽带家庭套餐、个人邮箱、5G会员、移动流媒体、私人云服务等通信服务产品叠加视频内容权益，向用户提供视频权益融合产品，帮助运营商实现从用户通信服务到内容服务的深度运营，达成流量增量，业务增收的目标。该业务获得了运营商、网络视频商和终端用户的高度认可，使得公司经营规模再上台阶。

(2) 随着5G通信技术的逐步全面商用，公司开发了将家庭上网、看电视、视频会员、智能家居等服务诉求进行融合的蜂助手CPE机顶盒产品，满足家庭上网看电视、宽带、路由及未来控制智能家居的需求，积极探索智慧客厅服务的新业态。

(3) 随着5G技术的商用，推动了“终端云、云手机、云应用、5G专网”等众多5G新业务模式的发展。从2019年起，公司投入云终端核心技术及产品的研发。公司在云终端业务发展方向上，结合“公有终端云、5G专网、MEC边缘云”资源，公司持续通过云终端技术服务提供盈利，通过行业应用产品研发推广盈利，公司研发了“云柜台同屏互动服务、政企工作云手机”两大行业应用产品。

2023年公司持续在技术研发投入来提升产品的核心竞争力方面，基于公司的业务沉淀，对公司各个业务进行共性抽离而形成的业务中台架构。围绕体系化、工具化、自动化的目标建设PaaS系统，完善研发管理支撑体系，提高研发交付效率，提高

安全及运维服务能力。行业沉淀的能力和经验的，为公司在每一阶段发展中较为准确的把握市场机遇，对市场变化做出快速反应，准确制定关键性经营战略决策上提供了有效保障。

5、公司主营业务数字商品的综合运营服务商业模式和盈利模式是如何体现的？

数字化虚拟商品综合运营服务的商业模式如下：

公司向上游供应商采购与生活相关的“刚性、高频、普遍”的虚拟商品，形成了丰富的虚拟商品的资源库，通过公司自主研发，逐步形成规模效益的云平台服务，已 H5 或 API 的方式稳定的输出给下游行业客户，云平台可以做到以下四点能力输出：（1）将上游资源与下游客户的系统进行打通，让下游行业客户的 C 端客户在体验或购买的过程中没有任何时延、跳转，不顺畅感；（2）整个交易会在云平台呈现，完成了交易的闭环；（3）下游的行业客户做营销方案或活动时，公司会提供服务的支撑，营销系统的布局，售后服务的完善；（4）将上游的资源采购回来后，公司会重新进行组合、开发，形成新的互联网形态的产品，推给下游行业客户。云平台聚合运营的数字化虚拟商品资源主要为刚需、高频交易的电子类大众消费服务品类，能够有效吸引互联网及手机用户等终端消费者消费及复购。

公司通过渠道深耕运营，帮助行业客户“拉新、促活、提升 GMV”，在这一过程中助力行业客户完成其经营考核目标的同时，公司获取收入。同时，作为互联网服务商，在数字化虚拟商品销售过程中，公司平台既可采用 API 模式面向企业集团客户的采购，又可采用 H5 模式以公司自有平台或互联网合作渠道入口直接面向终端消费者。

数字化虚拟商品综合运营服务的盈利模式如下：

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；

	<p>二是通过公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，获取相应的酬金；三是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。</p> <p>6、公司云终端技术研发及云算力运营业务未来商业布局和前景是如何规划的？</p> <p>公司积累了云终端算力调度及5G核心应用技术，主要包括“云原生、端云协同引擎、算力资源智慧调度引擎”等。目前主要集中在提供标准化产品及技术服务两个方面，一方面将公司原有的已开发好的产品标准化输出，即软件销售；另外一方面将软件销售给客户之后，公司会提供对应的升级开发、运维相关的服务，即技术服务。</p> <p>同时，公司希望做出更多形态的产品，在行业应用研发和运营中推广，如同屏互动类应用、政企工作云手机、云TV（云魔百盒）、云应用类产品：云应用、云游戏、骑手身份验证系统等，在不同屏幕上让客户得到极致的用户体验。</p> <p>从2019年起，公司投入云终端核心技术及产品的研发。截至2023年上半年，收入已接近千万级。未来，公司云终端技术及算力运营的收入，将随着5G商业应用的逐步落地，以及云终端技术及算力运营的逐步市场化，保持乐观的增长态势。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023年11月10日