

蜂助手股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

2024 年，公司管理层在董事会的带领下，严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等法律法规和《蜂助手股份有限公司章程》等公司制度的要求，忠实勤勉地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，推动各项工作有序开展。现将 2024 年度总经理工作情况汇报如下：

一、2024 年经营回顾

单位：元

项目	2024 年	2023 年	增减变动	变动幅度
营业收入（元）	1,538,649,775.61	1,179,047,518.65	359,602,256.96	30.5%
归属于上市公司股东的净利润（元）	133,756,688.65	142,087,778.72	-8,331,090.07	-5.86%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	131,322,589.27	131,618,520.9	-295,931.63	-0.22%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-137,487,944.64	-228,930,942.37	91,442,997.73	39.94%
基本每股收益（元/股）	0.61	0.94	-0.33	-35.11%
稀释每股收益（元/股）	0.61	0.94	-0.33	-35.11%
加权平均净资产收益率	7.77%	11.43%	-3.66%	-3.66%
	期末余额	期初余额	增减变动	变动幅度
资产总额（元）	2,947,905,689.63	2,048,117,837.93	899,787,851.7	43.93%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,761,651,922.2	1,689,623,420.39	72,028,501.81	4.26%

二、2024 年主要工作回顾

（一）加大研发投入，坚持创新驱动

报告期内，公司坚持数字商品综合运营、物联网流量运营+解决方案、云终端技术+算力运营三大业务深耕，持续投入数字化、AI 智能化核心技术研发，以核心技术的积累建立起企业竞争力。

公司持续优化数字商品云平台系统，提升系统响应速度，简化对接流程，促进数字商品业务服务效率和质量提升。物联网业务板块，公司持续优化流量运营核心技术，物联网流量管理平台全年总计完成 41 个大小版本的迭代，进一步夯实了流量池运营的核心商业模式。公司依托自主研发的多网融合调度管理系统，在蜂助手 5G 盒子系列产品基础上，最新推出的 P8-SDWAN 设备，集成了 SD-WAN（软件定义广域网）技术，支持专线、ADSL、5G 无线宽带等多种接入方式，配备 8LAN 口交换机及全球骨干网资源。在云终端板块，公司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、终端虚拟化”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。

随着 AI、人工智能技术的发展，2024 年公司增设 AI 智能化研发部，专注于大模型驱动运营提效策略，将先进大模型深度融入多元运营场景。公司团队运用大模型积极赋能云手机等既有产品。通过算法优化，云手机实现性能跃升，运行流畅度显著提升，为用户带来更稳定、高效的使用体验。

2024 年公司研发费用达 6,178.12 万元，同比增长 5.42%。截至报告期末，公司拥有 66 项专利，其中发明专利 60 件，另有 137 项已进入受理。共获得 317 项软件著作权。

（二）完善产品业务布局

1、数字商品综合运营

在数字商品综合运营板块，公司挖掘及开展场景产品营销，整合优势资源为客户持续赋能，强化场景建设与用户体验，通过自主开发的蜂助手数字商品交易云平台，为移动互联网相关行业客户提供数字化虚拟商品聚合运营、融合运营、产品独家代理服务。公司重点加强供应链整合与重点渠道拓展，新增多家核心客户，并构建了多元的自有渠道体系；其中，公司蜂助手 APP 完成了 12 个版本迭

代发布，新增了大会员频道，公众号与私域运营密切联动，通过推文和关键词优化等模式，扩大私域用户规模。同时，公司整合优势资源为客户持续赋能，强化场景与创新产品拓展，根据不同行业客户的不同需求场景，形成了一系列高效低成本服务场景方案。

2、物联网流量运营与解决方案板块

报告期内，公司在物联网流量运营领域，持续完善升级多网融合调度的核心技术，并加大对物联网流量产品和解决方案的研发投入，以高效支撑 4G/5G 物联网流量的运营。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 5G、5G RedCap 等新产品，为物联网的广泛应用场景（重点是家庭、连锁门店、中小企业、行业等）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。

3、云终端技术和算力运营板块

公司深耕云终端全栈核心技术，研发 2B2C 应用和产品，面向 2C 市场，由运营商组织推广，逐步深化包括“权益融合、号卡融合、终端融合”三大方向的算力套餐服务产品。针对 2B 行业的细分领域，工作场景上，形成了政府安全工作云手机、央企/国企工作云手机、房产、保险经纪工作云手机；营销场景上，推出云柜台、云应用两大服务产品；此外，公司所研发的终端虚拟化、云原生 OS，端云协同引擎，算力资源调度引擎等核心部件，除了用在 2C/2B 云手机产品外，也可以向需要构建自身云手机产品的客户提供，协助客户低成本快速开发自有品牌的云手机产品。

4、业务融合发展

报告期内，公司依托头部资源整合、技术壁垒构建及场景化创新能力，持续强化“技术+硬件+内容+服务”的全栈服务优势，实现了从单一业务向多元化协同发展的跨越。一是数字商品资源赋能物联网产品，推出了大会员产品，即将丰富的数字商品权益以分等级套餐形式融入家庭版蜂助手 5G 盒子，通过软硬件产品+数字权益的会员模式为用户提供更加丰富优质的生活服务。二是云终端技术

助力数字商品场景开拓。将云应用技术应用到数字商品营销场景中，将一些高频应用嵌入端内，无需下载安装，实现即点即用，渗透用户各类生活场景，助力提升用户粘性。

（三）渠道与市场拓展

报告期内，蜂助手始终秉持“绿色、诚信、创新、共享”的经营理念，凭借优质的产品和服务，与数百家客户建立了深度且稳固的合作关系。数字商品业务在“运营商、银行、手机厂商、物业、超级 APP”等多个行业不断拓展，积累了共 200 多家合作伙伴。新增“安徽邮储、浦发银行、广东建行、东莞农村商业银行、广西移动、福建移动、重庆中行、小米视频 APP、穗好办、岭南通、四川农行”等多个渠道合作伙伴。2024 年，物联网业务板块中，蜂助手盒子系列产品与火山引擎、中国移动终端公司、大参林等新的渠道合作伙伴建立起合作。并建立起了淘宝天猫、京东、多多、抖音、快手、视频号、小红书等电商全体系渠道体系。物联网模组、方案板等产品在金融、自助新零售、安防监控、消防设备泵房等多行业均实现了应用落地。同时，新增无人机基站通信、泵房通信、无人值守通信连接等物联网场景解决方案。云终端业务与中国移动、华为云、南方航空、中国银行等企业建立合作，并积极拓展在政企、金融、保险、航空、运营商等多个行业应用落地。

三、2025 年度经营计划

（一）产品与市场拓展计划

1、数字商品综合运营方面

在渠道拓展上，公司将积极布局运营商、银行、电商及自有大会员体系四大渠道。与运营商深化合作，探索更多元的业务场景；借助银行渠道资源，构建新颖的服务模式；在主流电商平台持续发力，扩大市场覆盖面；同时，完善蜂助手大会员体系，优化全流程服务。在产品模式上，坚持持续创新，通过累积式增长策略，不断推陈出新，以满足市场和用户的动态需求，提升业务的竞争力与市场份额。做好精细化运营，通过数据分析精准把握用户需求，优化产品推荐和营销策略，提升交易量和毛利率，保障公司现金流业务规模增长。

2、物联网流量运营与解决方案方面

蜂助手物联网板块未来将聚焦技术融合、产品创新与方案拓展。一方面，围绕流量运营核心，整合多元通信技术，如 UNB、4G、5G 等，构建技术优势，打造覆盖家庭、连锁门店及中小企业等多场景的产品体系，推出更多满足市场需求的物联网硬件产品。另一方面，不断研发生态级、运营型的物联网解决方案，拓展智能家居、智慧停车等应用领域，以累积式增长模式提升市场影响力与运营效益。同时加大促销力度，开展全产品线全渠道的规模销售，重点建设京东自营渠道、直播渠道，积极开拓中国移动、行业渠道、中国广电等渠道。

3、云终端产品及算力运营方面

云终端板块未来将从技术、产品、服务三方面发力。技术上，打造基于 ARM 大核虚拟化云终端的全栈技术方案，涵盖容器虚拟化、算力智慧调度等，筑牢技术壁垒。产品端，研发并优化面向 2C 和 2B 场景的云终端应用，满足不同用户需求。服务层面，以云终端为切入点，叠加 AI 智能化服务，通过通用算力和智能化算力运营，拓展营销场景，助力行业端外回流，实现规模发展。在产业协同上，计划与广东南方新媒体股份有限公司智云跨域创新实验室，将云终端技术应用于云 TV 产品。

4、AI 智能化应用

持续投入数字化、AI 智能化核心技术研发，一方面，充分发挥“AI 智能化研发部”的职能，另一方面，计划与香港科技大学（广州）建立 AI 与 IoT 智核联合实验室，专注 IOT、AI 智能化等方向的研究。将 AI 技术深度融入公司业务，为产品和服务创新赋能，增强公司的核心竞争力。同时，推动公司“ERP、客服、设计、法务、直播，品牌传播、研发、运维”等相关工作线条快速使用 AI 能力，提升工作效率和质量。

（二）品牌建设计划

制定全面的品牌推广计划，通过线上线下相结合的方式提升公司品牌知名度和美誉度。线上利用社交媒体、行业论坛、专业媒体等渠道进行品牌宣传，发布公司产品优势、技术创新成果以及成功案例；线下积极参加行业展会、技术研讨

会、产品发布会等活动，展示公司实力，加强与客户、合作伙伴的面对面交流。针对不同业务板块打造特色品牌形象，数字商品业务突出便捷、丰富的服务特点；物联网业务强调技术领先、可靠稳定；云终端业务聚焦创新体验、高效赋能，使品牌形象更具辨识度，吸引目标客户群体。

（三）人才建设计划

通过与高校的产学研合作，加强对创新型复合人才的培育。同时，完善人才培养体系，针对不同岗位和业务需求，制定个性化培训计划，包括技术培训、业务拓展培训、管理能力提升培训等，帮助员工不断提升专业技能和综合素质。建立人才激励机制，设立年度评优、创新项目激励制度，对在技术创新、业务拓展、团队协作等方面表现突出的员工给予奖励，激发员工的工作积极性和创造力。加强企业文化建设，营造积极向上、开放创新的工作氛围，增强员工的归属感和凝聚力，吸引和留住优秀人才。

蜂助手股份有限公司

总经理：罗洪鹏

2025 年 4 月 25 日