

证券代码：301382

证券简称：蜂助手

蜂助手股份有限公司
2024 年度网上业绩说明会
投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐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	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 16 日(周五) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：罗洪鹏先生 董事、副总经理、董事会秘书：韦子军先生 董事、副总经理：区锦棠先生 副总经理、财务总监：邱丽莹女士 光大证券保荐代表人：李国强先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况： 1、蜂助手未来发展计划在哪个方面领域 尊敬的投资者，您好。公司未来 2-3 年发展战略将围绕“生活+科技”的经营理念，紧抓通信和互联网行业发展的机遇，紧跟数字经济和新一轮科技产业改革的步伐，坚持“一个基础、两个方向”的发展战略，通过“融合模式创新、核心产品、核心技术的研发”积累核心技术、建立核心竞争力，形成竞争壁垒。以“数字商品的综合运营”为基础，以“物联网流量运营及解决方

	案、云终端产品研发及云算力运营”为两大研发方向，形成企业发展的三大业务增长曲线。第一板块数字商品的综合运营，是以渠道运营为基础的现金流型业务，主要通过为“运营商、银行、超级 APP、手机厂商、物业应用”等行业渠道，提供“数字商品+技术+运营”服务场景构建一体化的运营赋能方案。也是生活服务板块的基本盘，为公司发展科技板块业务奠定经济基础。第二板块物联网流量运营和解决方案，是以流量运营为核心商业模式。通过“硬件+内容、硬件+解决方案”等场景化的产品和解决方案，进入家庭和行业市场，规模绑定物联网智能终端数量。该板块是未来 2-3 公司规模增收和盈利的抓手型业务，也为公司往算网一体化的科技板块业务发展奠定网络运营基础。第三板块是云终端产品及算力运营。云终端技术和产品研发属于科技型业务，通过核心技术建立竞争壁垒，公司在“公有云、边缘云、终端侧”全面布局云终端技术和私有化部署全栈产品解决方案，推出并逐步完善 2C 和 2B 的产品体系，提前布局 5G 算力网络运营，布局硬件数字化服务模式。 2、公司未来三年的营收和利润增长目标是什么？ 尊敬的投资者，您好。未来公司继续围绕“生活+科技”的经营理念，坚持“一个基础、两个方向”的发展战略：坚持以“数字商品的综合运营”为基础，以“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”为两大研发向。“一个基础、两个方向”构成公司的三大业务板块，形成企业发展的三大业务增长曲线，致力成为一个对数智社会建设有贡献的科技企业，成为数智世界重要构建者。营收和利润增长目标请关注公司的信息披露。感谢您对本公司的关注。 3、公司之后的盈利有什么增长点？ 尊敬的投资者，您好。在数字商品综合运营板块，公司积极拓展新的渠道，创新服务模式，业务量持续保持增长。在物联网流量运营和解决方案板块，公司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、5GRedCap 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，提升物联网智能终端的连接数量及物联网流量份额。在云终端技术研发和算力运营板块，公司面向 2C 市场，与合作伙伴一起推出权益融合产品、号卡融合产品、终端融合产品等服务；面向 2B 市场，结合 5G 专网、MEC 边缘云研发政企工作云手机，向企业、政府提供端到端的安全移动办公产品，以及云应用和云柜台等营销产品，业务呈现良好发展态势。具体客户合作情况请以公司公告为准。感谢您对本公司的关注。 4、公司未来 2-3 年内的战略规划是怎样的？特别是物联网流量运营和解决方案板块，以及云终端产品及云算力运营板块在公司发展战略中扮演怎样的角色？ 公司未来 2-3 年发展战略将围绕“生活+科技”的经营理念，紧抓通信和互联网行业发展的机遇，紧跟数字经济和新一轮科技产业改革的步伐，坚持“一个基础、两个方向”的发展战略，通过“融合模式创新、核心产品、核心技术的研发”积累核心技术、建立核心竞争力，形成竞争壁垒。以“数字商品的综合运营”为基础，以“物联网流量运营及解决方案、云终端产品研发及云算力运营”为两大研发方向，形成企业发展的三大业务增长曲线。 第一板块数字商品的综合运营，是以渠道运营为基础的现金流型业务，主要通过为“运营商、银行、超级 APP、手机厂商、物业应用”等行业渠道，提供“数字商品+技术+运营”服务场景构建一体化的运营赋能方案。也是生活服务板块的基本盘，为公司发展科技板块业务奠定经济基础。
--	---

	第二板块物联网流量运营和解决方案,是以流量运营为核心商业模式。通过“硬件+内容、硬件+解决方案”等场景化的产品和解决方案,进入家庭和行业市场,规模绑定物联网智能终端数量。该板块是未来 2-3 公司规模增收和盈利的抓手型业务,也为公司往算网一体化的科技板块业务发展奠定网络运营基础。 第三板块是云终端产品及算力运营。云终端技术和产品研发属于科技型业务,通过核心技术建立竞争壁垒,公司在“公有云、边缘云、终端侧”全面布局云终端技术和私有化部署全栈产品解决方案,推出并逐步完善 2C 和 2B 的产品体系,提前布局 5G 算力网络运营,布局硬件数字化服务模式。 云终端产品及算力运营板块将是接下来公司 2-3 年最具有发展潜力的业务板块。公司将紧跟 5G 算力上云的步伐,持续投入研发端到端的云终端全栈技术方案(包括“容器虚拟化、云 OS、端云协同引擎、算力资源智慧调度引擎”等),并规划了“2C+2B”双轮驱动的产品矩阵,同时也为 5G 创造全新的商业模式,促进 5G 的稳健发展。面向 2C 市场,公司协同合作伙伴,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。面向 2B 市场,重点推广四大市场应用场景:1)面向“游戏公司提供“云游戏、云挂机”云服务;2)面向金融、电商等行业提供社媒运营、云柜台云服务;3)面向运营商、金融等行业提供基于云应用的跨端用户运营服务;4)面向 AI 智能终端、AI 玩具市场,通过云应用加载方式,丰富内容生态,助力成为生活入口。 5、公司本期盈利水平如何? 尊敬的投资者,您好。2024 年公司营业收入为 153,864.98 万元,较上年同期增加 30.5%;实现归属于上市公司股东的净利润为 13,375.67 万元;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 13,132.26 万元。感谢您对本公司的关注。 6、公司在云终端技术研发及云算力运营板块,2025 年的重
--	--

	点是什么？与 AI 有哪些方面的结合？ 尊敬的投资者。我们先简要的回顾 24 年的进展。公司云厂商、运营商向 2C 市场合作推出面向游戏用户、隐私用户、多终端用户等运营商广大客户的云手机产品，是运营商 5G 2C 应用战略的重要产品。24 年 4 月公开数据显示本产品 24 年用户规模破千万，月活用户超 200 万，向 300 万迈进。技术方面，公司继续增加云终端的核心技术部件的研发投入。24 年启动了云终端+AI Agent+智能硬件的新型产品形态的立项研发。在 GUI Agent 已有初步成果。25 年以来，Agent 的热度持续提升。随着大模型能力的加强。Agent 在 Computer Use，Phone Use 的应用会成为现实。Agent 是大模型调用外部世界。云终端就是 Agent 所需要的执行环境。用户可以把日常事务交给 Agent 在云终端完成。云终端+Agent 更可以给各种各样的智能硬件赋能，相当于把过百万的应用生态，通过云终端+Agent 的方式，赋能了给智能耳机，看护摄像头等瘦终端设备，让这些设备变成真正智能的终端了。公司 25 年 3 月与港科大（广州）成立 AI+IoT 联合实验室，聚焦云终端+AI Agent+物联网智能硬件的科研和转化。25 年公司将继续围绕 2C 云手机、行业云手机发力算力运营业务。并进一步加大云终端+AI Agent+瘦终端的产品研发和商业落地。25 年公司将继续围绕 2C 云手机、行业云手机发力算力运营业务。并进一步加大云终端+AI Agent+瘦终端的产品研发和商业落地。 7、公司的 AI 云手机业务是否可以应用在 AI 智能眼镜，智慧车机，智能机器人等智能载体，而不是仅仅局限在手机？如果可以实现的话，是能可以理解未来的智能终端载体借助云手机将不需要所谓的高端芯片，实现万物上云的可能？ 尊敬的投资者，您好。AI 云终端技术是可以应用在其他任何可穿戴智能设备的，不局限于手机。除了与手机结合之外，我们已经在智能家居设备开始了进一步的研发，后续会扩展到有屏和无屏的各类泛终端，能支持平板、AR 眼镜、车载中控、智能
--	---

	电视等终端的即插即用接入。我们提供的模组和 SOC 芯片两种方式，借助云终端技术可以大大节约本地硬件设备的成本。 8、Manus 开启 AI Agent 新时代，是全球首款通用型 AI 智能体产品，能够完成“思考-规划-行动”的完整闭环。但是 Manus 高度依赖算力上云、虚拟化调度。Manus 需要调用多模型协作（如自然语言处理、数据分析等），对云端算力要求较高，请问公司的云端业务有没有涉足 AI Agent 业务？ 尊敬的投资者，您好。公司始终聚焦 AI 技术与行业场景的深度融合，围绕各领域持续完善服务矩阵，拓展场景化解决方案边界，推进技术演进与模式创新。未来公司会持续学习并深化各个领域的积累，将紧密围绕业务需求深化与智能体相关的技术布局，通过产学研协同推进技术应用迭代。具体内容请关注公司在巨潮资讯网披露的相关报告。感谢您对本公司的关注。 9、报告提到“算力套餐将成为 5G 的核心应用”，目前公司在算力网络运营方面的具体布局和进展如何？ 尊敬的投资者，您好。公司在算力网络运营领域以“技术验证-生态协同-模式创新”为指导原则，完成分布式算力资源调度，支持不同云厂商的算力资源动态聚合，具体进展请以公司公告为准。感谢您对本公司的关注。 10、AI 云手机什么时候上市？预计能为业绩增长带来多少推动？ 尊敬的投资者，您好。公司始终将 AI 云手机作为核心战略方向持续投入研发资源，我们采取「技术预研-场景验证-商业落地」的渐进式研发策略，确保产品迭代与市场真实需求保持动态适配。AI 云手机作为新兴算力服务形态，其长期价值体现在对客户体验升级和运营效率提升的持续赋能，为公司云终端技术研发及算力运营板块的收入增长带来积极贡献。 11、作为华为云云终端的核心服务商，公司与华为的合作是否存在排他性？未来是否考虑拓展与其他云厂商的合作？
--	--

	尊敬的投资者，您好。公司与该公司的合作建立在技术协同与生态共建的基础之上。公司始终秉持开放合作的生态战略，逐步推进与主流公有云厂商实现技术对接，通过技术创新为云厂商提供开放合作平台，为未来拓展混合云服务市场奠定基础。感谢您对公司的关注。 12、公司公告中云手机项目在 2025 年的规划中主要聚焦于 C 端，请问一下，目前公司项目推进到什么程度了？公司是华为一起合作的还是和运营商一起合作？ 尊敬的投资者，您好。公司与该公司的合作主要在云终端产品研发和算力运营板块。云终端是以产品研发和算力为基础的科技型业务，算力运营是公司云终端业务板块的商业模式之一。在业务方面，云终端在技术解决方案、PaaS/SaaS 软件产品销售、云终端算力运营三大商业模式均有商业落地。公司与 HUAWEI 云共同打造运营商云手机产品。 13、云手机在社媒和游戏领域的运用会不会采用 AI 技术，可以简单介绍一下吗？ 公司始终秉持（AI+场景深度耦合）的研发理念，未来将结合 AIGC（生成式 AI 内容）行业演进节奏，持续优化端侧 AI 算力分配与隐私保护机制，为合作伙伴提供可靠的 AI 技术与行业成熟解决方案。 14、贵公司的算力运营，主要指的是哪方面？是自有算力资源？ 尊敬的投资者，您好。公司在算力网络运营领域以“技术验证-生态协同-模式创新”为指导原则，完成分布式算力资源调度，支持不同云厂商的算力资源动态聚合，公司将随业务发展统筹算力资源，具体详细信息请以公司公告为准，感谢您对本公司的关注。 15、领导，您好！我来自四川大决策 请问公司的云手机目前有多少意向订单？
--	--

	尊敬的投资者，您好。公司将基于云终端整体技术解决方案，面向 2C 市场，与合作伙伴一起推出权益融合产品、号卡融合产品、终端融合产品等服务；面向 2B 市场，结合 5G 专网、MEC 边缘云研发政企工作云手机，向企业、政府提供端到端的安全移动办公产品，以及云应用和云柜台等营销产品。在此基础上，公司将 AI 技术应用于云手机产品，进一步提升云手机性能，以云 OS 智能体的形态支持接入各类大模型，形成云手机+AI 能力的解决方案。 16、公司数字商品的综合运营板块同比增长率 30.5%，表现仍比较亮眼，主要增长来源有哪些？ 公司数字商品综合运营服务板块在 2024 年年度营业收入为 13.32 亿元。主要是公司在业务发展过程中，一方面在渠道拓展上，公司加快针对 5 大类目标行业渠道的拓展，在行业 APP 上建立规模的“渠道入口、服务专区、联合产品”等方式方案，助力用户运营、收入增长，积累公司自主运营的渠道体系和渠道规模。另一方面，公司全力开拓新客户，中标多个银行、运营商等头部企业合作项目，全年新增 10 多个重点客户。公司在数字商品板块，后续随着市场扩展，将继续利用公司获得的独家渠道产品，继续深化渠道运营，通过推出联合产品、推出新产品的运营方案、高毛利的产品运营方案等方式，来进一步提升公司的营收能力。 17、蜂助手大会员产品结合了硬件和数字权益，这类组合产品的市场反馈如何？ 尊敬的投资者，您好。“蜂助手大会员”是公司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。“大会员”套餐权益丰富，涵盖 5G 无线宽带、影视音乐会员、云盘空间、充值话费折扣、商城优惠等，用户可根据实际需求自主选择不同的套餐。客户在蜂助手 APP、蜂助手京东旗舰店，蜂助手天猫旗舰店渠道都可订阅该服务，为客户提供无线
--	---

	宽带+数字权益服务。感谢您对本公司的关注。 18、贵公司在智慧城市领域有哪些产品或案例？ 尊敬的投资者，您好。公司目前在智慧城市领域有城市级智慧停车运营系统解决方案、室内高精度定位融合解决方案、超窄带 UNB 专网通信方案、车辆智能化运营管理系统解决方案等，目前这些产品在广东、四川、湖北等区域的交通场景、医院场景、水务场景中落地实施，具体合作情况请以公司公告为准。感谢您对本公司的关注。 19、蜂助手是不是华为钱包在虚拟商品交易领域的核心服务商？落地情况如何？ 尊敬的投资者，您好。公司与 HUAWEI 钱包合作模式是，向其终端用户提供数字化虚拟商品一站式交易服务，供用户购买使用。感谢您对本公司的关注。 20、目前公司订单和去年同期比较提升还是下降了？ 尊敬的投资者，您好。从目前在手订单和需求情况来看，订单量预计较去年同期有所增加。感谢您对本公司的关注。 21、公司净利润增速与营收增长严重背离，核心原因是数字商品业务毛利率下降还是运营成本失控？管理层是否考虑通过供应链议价权提升或高毛利业务占比调整在 2025 年实现净利润增速与营收同步？ 尊敬的投资者，您好。公司的三大板块业务中，不同业务板块的盈利能力存在较大差异。受复杂多变的行业竞争环境影响，近两年数字商品业务市场竞争程度不断增加，公司凭借质量、规模、服务等优势，市场份额不断扩大，行业集中度进一步提升，市占率在逐步提升。公司本着互惠互利的经营策略，对上下游进行了较大幅度的让利，该板块业务毛利率有所下降。面对激烈的市场竞争，接下来公司除了加大研发投入，提高公司产品核心竞争力，也将通过各种内部挖潜等手段，继续深耕主营业务市场，持续优化业务结构，结合提升供应链议价能力，以实现净利润与
--	--

	营收同步增加。感谢您对本公司的关注。 22、研发费用增长，主要投入在哪些领域？能否列举具体研发项目及其预期成果？ 尊敬的投资者，您好。2024 年，公司研发费用金额为 6178 万元，近三年复合增长率为 27%。截至 2024 年底，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。这些专利与著作涵盖了物联网通信技术、云终端架构优化、算力调度算法等多个关键技术领域，为公司的技术领先地位提供了坚实的法律保障。感谢您对本公司的关注。 23、在智能家居市场蓬勃发展的大背景下，好太太、好莱客与公司于 2025 年 3 月 10 日签署《投资合作协议》，共同投资设立合资公司。请问公司是出于何种目的参与其中，在其中扮演什么角色，以及提供什么技术支持？ 尊敬的投资者，您好。合资公司将整合和发挥各方的资源优势，凭借好莱客全屋定制产品和全渠道业态布局，依托蜂助手数字商品资源、IoT 和云终端技术、算力运营优势能力，以及结合好太太智能家居硬件产品矩阵及供应链整合能力，研发家庭端“AI 智能融合网关”产品、实现全屋自动组网连接和智能控制，打造“无感智控全屋”的全新数字化生活体验。未来，合资公司将发挥行业优势，通过移动互联网与 IoT 融合，通过技术融合与场景创新，打造智能家居 IoT 开放平台，构建高附加值的智能家居产品生态体系，致力于为消费者提供数字化生活整体解决方案，为消费者带来更加便捷、舒适、安全的数字化生活体验，提升家庭生活品质。感谢您对本公司的关注。 24、公司设立广东丰当科技并增资，新公司在物联网业务中的定位是什么？预计何时能产生效益？ 尊敬的投资者，您好！本次对控股子公司广东丰当科技增资，既能优化子公司的资本结构，降低财务风险，又能满足项目对资金的需求，保障丰当科技经营发展，解决其经营发展所需的资金，
--	---

	为其后续经营业绩提升提供有效的支撑。丰当科技的设立，将进一步强化公司在物联网业务领域的战略布局，加快公司科研能力提升、未来业务的发展，进一步提升公司综合竞争能力。关于效益产生时间，物联网业务的技术研发、场景验证及市场拓展需一定周期，具体进展将受技术研发效率、市场推广效果及行业政策环境等因素影响。感谢您对公司的关注与支持。 25、请问回购公告中说明之前回购最高价 41 元多。最近几天股价维持在 42 元以下，为何公司不一鼓作气完成回购，是不看好股价认为还会继续下跌吗？还是配合机构在压盘？ 尊敬的投资者，您好！公司始终高度重视信息披露工作的合规性与透明度，关于回购进展的具体细节，请查看相关进展公告，以获取最及时、准确的信息。后续，公司将继续按照回购方案稳步实施回购计划，同时根据回购进展情况及时履行信息披露义务，感谢您对公司的关注与支持。 26、公司公告中今年除了拟 10 股派 1 元，还会有转增计划吗？ 尊敬的投资者，您好！公司拟定 2024 年度利润分配及资本公积金转增股本预案为：向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税），同时以资本公积金向全体股东每 10 股转增 3 股。该方案尚需提交公司股东大会审议，具体实施细节及股权登记日等信息请关注公司后续相关公告。感谢您对公司的关注与支持！ 27、蜂助手在 2024 年对募集资金使用进行了一些调整，请问保荐机构对此作何评价？保荐机构如何保障上述调整合法合规、符合股东利益？ 蜂助手 2024 年募集资金使用调整涵盖超募资金新增投资项目、项目进度调整、资金补充及现金管理四方面，包括：启用超募资金投资新增“物联网应用研发中心建设项目”；“智慧停车管理系统开发及应用项目”进度调整；部分闲置募集资金临时补流；对闲置募集资金（含超募）和自有资金分别开展一定额度的
--	---

	现金管理。 公司上述募集资金使用调整主要基于以下考虑：1、契合发展战略布局：新增物联网研发项目，助力公司物联网应用领域技术创新，为未来业务拓展和盈利增长筑牢根基；2、合理利用超募资金：超募资金投向公司核心物联网业务领域及现金管理和补充流动资金，既推动技术创新，又增加收益，优化财务结构，实现超募资金使用价值最大化；3、确保项目质量：延长智慧停车项目周期，为项目规划、技术研发和市场开拓预留更充足时间，保障项目质量；4、优化资金效率：通过现金管理盘活闲置资金，补充流动资金保障运营，提升资金整体使用效率。 保荐机构从多维度保障上述募集资金调整的合规性：监督蜂助手严格执行募集资金管理制度，实行专户存储；审核调整事项的董事会、监事会及股东大会决策程序；严格审查信息披露内容，确保真实、准确、完整；关注调整风险，要求公司谨慎选择投资品种和合作机构。经评估，保荐机构认为上述募集资金使用调整符合公司实际经营需求，决策程序合法合规，不存在损害股东利益情形，有助于公司长远发展。 28、市值管理是很多上市公司 2025 年的重要工作。蜂助手在 2025 年的市值管理方面，有怎样的规划？ 公司已将市值管理作为 2025 年最重要的工作之一来规划。具体来看，一方面在合规运作的框架下制定了市值管理的目标、工作计划等，并同步构建了涵盖投资者关系管理、法定媒体合作、主流券商覆盖等多维度的配套工作制度；另一方面，通过实施信息披露质量提升计划、健全多渠道投资者沟通机制、机构研报发布、舆情引导等工作，实施公司股票的市值稳定、提升。在此基础上，2025 年公司将逐步开展股份回购、现金分红与资本公积金转增股本相结合的分红方案，并在合适的时候用回购的股份启动员工股权激励方案。希望通过以上一系列的市值管理的具体举措，来实现股东价值最大化，进一步保护和提升广大投资者的价
--	--

	值。
附件清单(如有)	
日期	2025 年 5 月 16 日