

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：2025-006

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 <u>投资者通过电话会议方式接入（进门财经）</u>
参与单位名称及人员姓名	天风证券、成都万象华成投资管理、湖南源乘私募基金管理、泰康资产管理、华安基金管理、深圳市金之灏基金管理、上海证券、中信证券股份、承珞（上海）投资管理、太平资产管理、平安基金管理、上海鹤禧私募基金管理、长江证券（上海）资产管理、创金合信基金管理、海富通基金管理、循远资产管理（上海）、上银基金管理、中国对外经济贸易信托、机构投资者广深、西部利得基金管理、颐和久富投资管理、泰康基金管理、上海云外投资管理、东兴基金管理、中国对外经济贸易信托
时间	2025 年 10 月 30 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	董事长、总经理：罗洪鹏先生

人员姓名	董事、副总经理兼董事会秘书：韦子军先生 副总经理兼财务总监：邱丽莹女士
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、请具体解释第三季度净利润实现同比近两倍增长的主要原因，以及这种增长趋势在未来是否能够持续。 公司第三季度净利润实现显著增长，主要源于两大因素共同推动。一方面，报告期内公司各业务板块持续拓展，营业收入实现良好增长，直接带动利润提升。另一方面，公司进一步加强应收账款管理，使得本期计提的信用减值损失同比减少，加上内部管理效益提升，从而共同带动了净利润的快速增长。 展望 2025 年，公司对业务发展充满信心。在数字商品的综合运营板块，临近年底，相关合作伙伴通常有年度任务和成本开支计划的需求，这些因素为公司现有的合同订单转化为项目实施及收入实现提供了坚实保障；在云终端技术和算力运营业务板块方面，公司在去年 ToC 业态的基础上，今年成功向 ToB 方向进行了业务延伸，为各类 B 端企业提供一体化解决方案，与保险、银行、游戏等厂商的合作项目正在陆续落地，为这些项目转化的收入将为公司全年收入的实现提供重要贡献。加上常规的业务持续，公司有信心按照既定的目标实现收入及净利润指标。 展望 2026 年，公司将在现有三大业务板块基础上实现新的突破。数字商品的综合运营业务板块将通过客户范围的拓展和单客户合作规模的提升继续保持较大增长。在物联网流量运营和解决方案业务板块将升级已有的家庭和行业盒子，将融合 AI 能力、端云协同的能力，以及云端各类型数字商品的服务，将盒子升级为家庭（企业）的智能融合网关。同时把融合 AI 能力、端云协同能力以及云端的服务能力整体输出，通过与硬

件厂家合作，赋能各类智能终端，共同打造 AI 泛终端生态；在云终端技术和算力运营业务板块方面，公司将在现有的 2C 业务模式的基础上，把 AI 能力与云终端技术结合、将云终端技术与云服务结合，持续优化和升级 2B 的行业解决方案，在云游戏、社媒运营、云应用（云柜台）、AI 手机等领域深耕，加大加快云终端及算力运营板块的客户获取及收入转化。

目前，公司已启动再融资计划，相关预案已通过董事会和股东大会审议。再融资将用于算力中心建设、智能硬件升级改造和 SoC 芯片研发，这些将有力支撑物联网流量运营和解决方案业务板块，以及云终端技术和算力运营业务板块发展，并协同带动数字商品的综合运营业务板块在新渠道、新载体的销售。基于行业机遇和自身能力建设，公司对 2026 年实现比 2025 年更大的发展充满信心。

2、公司在年初作为云手机领域的标杆企业受到市场广泛关注。请介绍目前云手机及相关业务的发展状态，以及公司对未来发展的具体思路和规划。

基于云终端技术和算力运营业务板块的应用方向，公司经过五年多的研发积累，在应用模式与场景的产品设计上已形成较为体系化的布局。目前，公司主要围绕三个方向重点推进此业务板块的应用落地。

第一个方向是单个应用上云。具体而言，面向云游戏、云挂机，以及社媒运营等场景提供解决方案，帮助提升企微、个微等多媒体应用的私域客户运营效率。

第二个方向是入口型服务融合。公司以运营商为起点，协助行业超级 APP 实现服务聚合。各类拥有庞大客户群但服务频率较低的企业希望将高频生活服务聚合至自有平台，以提升用户活跃度。然而，传统 API 对接方式难度大、成本高。通过云终端、云应用技术，在不改变原有服务应用的情况下，使用户

	能从运营商的入口直接一键在云端打开视频、生活服务等各类平台应用。这种方式不仅将用户入口和收费环节留在了行业客户侧，还能实现服务使用的免流体验，有效帮助行业客户完成服务融合。同时，基于同样的逻辑，公司也将各类服务通过云应用方式对接到各类“智能体”入口，在各类型 AI 智能终端布局未来应用形态。 第三个方向是半云化硬件。该方向目前也有两个重点：一是与运营商合作推出“云手机”类产品。现阶段并非将整个手机操作系统置于云端，而是实现部分应用在云端运行，本地手机仍可正常运行其他应用。这种方案既能通过云端算力弥补低成本终端本地算力不足的问题，又不改变用户使用习惯，当前主要面向中老年及学生等特定群体。二是赋能 AI 终端。针对市场上大量涌现的无屏幕 AI 终端（如 AI 玩具、陪伴设备、穿戴设备、眼镜等）普遍存在的“只能问答、不能干活”的痛点，公司通过云终端技术，将视频内容、生活服务等加载到云端，并以 AI 终端为入口，通过云运行的方式实现服务闭环。目前公司正对接 AI 支付能力，以进一步完善服务体验。 总结来说，公司今年及 2026 年，云终端应用的重点是推动单个应用上云、以服务融合为核心的入口型应用、以及面向智能终端的半云化应用。当前这三个方向已具备足够大的市场发展空间。 3、公司近期启动了再融资计划。请详细说明募投项目的具体规划、与公司现有业务的协同性，以及公司基于何种市场机遇做出这些布局。 本次再融资的三个项目，是公司当前主要研发方向的延伸与升级。 第一个是云终端算力中心项目。公司投入云终端研发已超过五年，技术相对成熟，目前已开始面向多种服务入口和硬件
--	--

	入口提供云终端服务。其运行模式是在云端完成计算，通过视频流或音频流的方式将结果推送到终端设备，每一个硬件或每一项服务在云端运行都会占用一路云终端资源，过去公司主要向运营商及公众云服务商租赁（购买）云计算能力。随着公司在云终端各类型业务的快速发展，预计从明年开始公司的云计算能力需求将有显著增长。为应对未来巨大的云计算需求，考虑到自建算力中心能大大降低服务器的成本，以及综合考虑算法等技术能力升级的自主性，公司决定提前布局自建算力中心。该中心主要为自用，旨在为云终端业务储备更有竞争力的算力资源。 第二个是物联网终端智能化升级项目。该项目着眼于公司现有的物联网业务，旨在将原有的 4G/5G 产品升级为具备 AI 功能的智能终端。这些产品将应用于家庭、线下连锁门店、企业等场景。升级内容包括加载智能体、提升本地算法处理能力，并相应增强云端的存储与记忆功能。因此，该项目核心是对公司的 5G 物联网产品进行 AI 化升级，并在此基础上，把融合 AI 能力、端云协同能力以及云端的服务能力整体输出，通过与硬件厂家合作，赋能各类智能终端，共同打造 AI 泛终端生态。 第三个是端侧 SoC 芯片研发项目。当前终端设备普遍采用通用芯片，通过组合多种芯片形成集成电路板来制造产品。这种方式存在适配性不足和设计复杂的问题。面向未来终端本地的处理任务将简化，主要负责识别用户意图。因此，公司计划定制一款集成轻量级操作系统、并配备高算力 NPU 的 SoC 芯片。该芯片将搭载一个精简化的小模型，专门用于高效处理本地的声音和视频算法，将清晰的用户指令上传至云端执行复杂任务，实现高效的端云协同。这款定制化芯片集成了算力、算法与服务，专为适配各公司自身的云服务而设计。其商业逻辑在于，通过将芯片成本控制在较低水平，公司可以采取赠送或补贴芯片的方式，快速渗透并占据各类智能终端市场，最终通
--	--

	过智能终端带动公司云终端服务和云服务的销售，从而构建一个生态级的产品体系。 4、请介绍公司智能盒子等产品在智能家居领域的具体进展、与家居品牌的合作情况，以及对该业务的展望。 公司为参股子公司提供一套面向家庭场景的全屋智能解决方案。该方案是基于公司现有的物联网流量运营和场景解决方案的技术、产品、平台，进行升级迭代的成果，目前硬件开发已基本完成。 这套全屋智能解决方案的核心是 AI 智能融合网关，它集成了多种功能，并采用全新推出的国产 TPUNB 协议技术。该协议能够有效简化连接流程，实现家中所有智能终端的自组网和稳定组网，彻底改变当前市场上同类产品需要用户手动逐一连接、且连接不稳定的痛点。用户可以通过语音交互或智能体直接控制所有家庭硬件终端，同时智能体还具备记忆功能，能够处理搜索问答、音频娱乐、生活服务等需求。该方案深度融合了公司数字商品服务、物联网的无线宽带能力、超窄带通信能力与红外控制等多种连接技术，以及云终端和 AI 研发成果。 除了面向家庭场景的全屋智能方案，公司也在开发针对线下连锁店的 5G+AI 智慧门店解决方案，该方案除提供基础网络连接外，还将整合视频拍摄、自动剪辑及内容跨平台一键同步发布等功能。 5、请问领导，看到我们和鸿蒙有合作关系，是鸿蒙生态的首批合作伙伴。我们和鸿蒙的合作是怎么开展的？后续和鸿蒙有什么云业务方面的合作场景？ 在技术与产品层面，公司已完成自有“蜂助手”APP 的纯血鸿蒙版本适配。同时，云终端业务目前主要基于安卓系统运行。一旦鸿蒙系统实现开源并可用，公司将积极跟进开发基于
--	---

	鸿蒙系统的云终端解决方案。在硬件产品方面，公司旗下的 5G OTT 盒子等端侧设备也已具备鸿蒙版本的支持能力，这部分的布局主要与公司的硬件业务方向相关联。在生态合作层面，作为鸿蒙生态的首批紧密合作伙伴，公司将在应用与服务分发、运营等领域深化合作，这部分合作将主要融入公司数字商品综合运营业务板块。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 10 月 31 日