

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：2026-001

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 <u>投资者通过线上会议方式接入</u>
参与单位名称及人员姓名	天风证券、博时基金、恒泰证券、湖南源乘私募基金、杭州拾年投资、天弘基金、诺安基金、泰康資產（香港）、上海笠笠资产、睿亿投资、太平基金、承珞（上海）投资、中信证券、南京青云合益投资、招商局仁和人寿保险、北京源乐晟资产、Ten Asset Management、国信证券、上海方御投资、Marshall Wace、泰信基金、上海侏罗纪资产、深圳前海云溪基金、循远资产（上海）、浙江臻远投资、中信建投基金、长城财富保险资产、杭州明见投资、诺德基金、深圳前海无锋基金、上海非马投资、同泰基金、瑞锐投资（上海）、华泰证券（上海）资产、卷柏科技、中国人保资产、北京和聚私募基金、深圳市中欧瑞博投资、中国国际金融股份、中银基金、鹏华基金、国融证券、上海季胜投资、上海前点投资、国寿安保基金、浙江巴沃私募基金、Willing Capital Management Limited、上海荣晟私募基金、嘉实基金、上海添橙投资、弘毅远方基金、东兴基金、

	Pleiad Investment Advisors Limited、英大保险资产、宁波数法私募基金、方正富邦基金、融通基金（以上排名不分先后）
时间	2026 年 1 月 27 日
地点	进门财经电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事长、总经理：罗洪鹏先生 董事、副总经理兼董事会秘书：韦子军先生 副总经理：余彧先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>1、请问公司如何把 AI 应用一体化能力，与云终端、物联网、数字商品这三大业务进行融合与切入？</p> <p>家庭作为大众日常停留最久的生活空间，承载着用户持续而多元的生活需求。公司依托现有技术与业务积累，积极布局家庭场景，打造出以融合网关为核心的家庭智能化解决方案，推动 AI 应用一体化能力的全面落地。2026 年 1 月 27 日，在以好莱客 2026 年经销商峰会上，由蜂助手、好莱客、好太太共同出资设立的广州合觅科技有限公司，成功举办品牌暨产品发布会，正式推出涵盖智能 5G CPE 音箱、智能云音箱、语音助手-觅宝等在内的 AI 智能生活系列产品。该系列产品的发布，充分展现了蜂助手“硬件+云终端+服务+场景”的 AI 应用一体化能力。</p> <p>一方面，公司自研的家庭垂类场景意图模型，与百度云、千问及豆包大模型实现深度协同，既保障了语音交互的场景适配性，又强化了语义理解的精准度，可支持家庭终端硬件的语音控制、智能互动问答等核心功能。另一方面，依托公司的物联网连接能力，公司将成熟的无线宽带与 Mesh 组网能力深度</p>

适配家庭场景，叠加 TPUNB 超窄带通信技术的低功耗、广覆盖特性，实现家中各类智能终端的自动组网与稳定连接，解决了市场同类产品需用户手动逐一配对、连接稳定性不足的行业痛点。最后，结合公司云终端技术及算力运营能力，用户无需本地安装应用，即可直接体验云端加载的音频、游戏等内容，能一站式满足用户影音视听、生活服务等场景需求。

2、请问公司的 AI 智能家居解决方案中，具备 AI 应用一体化能力的核心能力包含哪些？

该解决方案由合觅科技面向市场提供，公司为其提供完整的能力与服务支撑，具体涵盖以下维度：

(1) 在硬件与软件协同层面，方案通过云端集中部署 AI 能力集群，集成自然语言理解、语音及图像识别等核心技术，使复杂计算与数据分析在云端完成。终端设备主要承担交互与数据采集功能，从而有效降低了对本地硬件性能的依赖。

(2) 在 AI 模型能力上，公司自研了面向家庭场景的垂类意图模型，并与百度云、千问、豆包等通用大模型深度协同。该设计既保证了语音交互在家庭环境中的高度适配性，也提升了语义理解的精准度，从而稳定支持终端设备的语音控制、智能问答等核心交互功能。

(3) 多网融合连接能力上，采用公司自主研发的多网融合调度技术与宽窄带异构网络融合方案。该技术支持移动、联通、电信等多运营商网络的智能调度与无缝切换，保障稳定连接。同时，通过跨运营商、跨套餐的流量共享调度，优化了使用体验、降低流量成本。

(4) 端云协同方面，结合云终端与算力运营技术，用户无需在本地安装应用，即可直接体验云端加载的音频、游戏等内容，简化家庭数字环境的构建与管理。

(5) 在内容与服务体验上，依托海量的数字权益资源，公司在云端构建了数字娱乐与生活服务两大生态。数字娱乐整合了主流平台的正版音乐、有声读物、影视与短视频资源；生活服务则接入了电影票务、外卖点餐、出行打车等生活服务，为用户提供一站式的生活娱乐体验。通过端云协同，上述两大生态的服务及应用场景，能很好地在终端侧实现。

3、对比传统家庭融合网关，具备 AI 应用一体化能力的智能家庭产品，核心功能差异与独特价值主要体现在哪些方面？

在 AI 大模型深度融合的背景下，该产品的核心差异化价值，正是依托 AI 应用一体化能力，实现了从“销售硬件”到“提供持续服务”的根本性模式转变。传统智能家居产品多依靠单一功能硬件盈利，而公司共同打造的家庭融合网关产品，采用会员制，为用户提供 AI 助手、无线网络连接、影音娱乐与生活服务等能力及体验。

因此，具备公司 AI 应用一体化能力的家庭融合网关产品，其核心价值与差异，不是一次性的硬件销售模式，而是将一次性交易转变为持续性的用户运营与价值创造，通过月租形态的算力收入、流量收入以及内容收入，建立长期运营的商业模式。

4、如何将公司的 AI 应用一体化能力，有效拓展至 AI 陪伴玩具、AI 智能音箱等终端品类，构建高效协同的产品生态？

公司对依托 AI 应用一体化能力构建多元终端生态，有着清晰的路径。以融合网关作为家庭统一入口与连接中心，通过深度会员体系与增值服务打造，在家庭场景推行“一个网关、一个入口、多个会员”的策略，通过专网组网、AI 管控等技术，自然把家庭侧的 AI 陪伴玩具、AI 智能音箱等终端连接到一个体系中，进而把 AI 模型、玩具（音箱）与云端协同、云端服务（应用场景）赋能到玩具（音箱）侧，带来生活消费场景在

陪伴玩具、智能音箱等终端品类的智能化、AI化。

综上所述，其生态构建的核心逻辑在于，以统一的融合网关与会员服务体系为基石，通过开放接入标准与数据共享机制，整合多元化终端产品，最终形成一个紧密协同、体验一致的家庭智能产品矩阵。

5、与传统依靠硬件销售的模式相比，以“融合网关+持续服务+生态扩展”为核心的模式，在单个家庭用户的终身价值与公司长期营收结构上，预计将带来怎样的具体变化与财务提升？

该模式推动公司的收入结构从传统硬件销售，转向以持续服务和生态整合为核心的长期运营。每向一个家庭提供融合网关，不仅是一次硬件交付，也意味着获得了持续运营该家庭智能服务的入口。仅基础网络与数字权益服务，单个家庭每年即可为公司带来约千元以上的稳定收入。同时，以网关为中心，可协同推广 AI 陪伴玩具、穿戴设备等泛终端，保留硬件销售收益，并基于用户触达能力，逐步拓展外卖、点餐等本地生活服务，打开持续增值空间。

因此，商业模式本质上从依赖硬件差价，升级为以家庭为单位的服务运营与生态整合模式。在此模式下，单个家庭在首年即可贡献“硬件收入+服务收入”的叠加收益，自第二年起，仍可保持稳定的服务性收益，公司还可通过持续推广泛终端产品、拓展生活服务，从而显著提升用户生命周期价值，增强长期收入的可预期性。

6、家庭融合网关所集成的 AI 应用一体化能力，除了在家庭场景落地外，是否还有其他的商业模式？

家庭融合网关集成的公司的 AI 应用一体化能力，除在家庭场景及家庭智能设备落地外，还可广泛应用于各行业的 AI

场景中。比如为内容提供商，公司可以将自研的 AI 模型赋能给内容提供方、提升内容体验的 AI 化；可以把内容上云实现云端体验。对于 AI 眼镜、AI 运动手环等穿戴类智能终端，公司可以把“AI 模型+云终端+服务+场景”的一体化能力赋能智能终端厂家，提升智能终端的 AI 化，以及内容（服务）体验的增值，从而带来智能终端的粘性以及长尾价值。

7、关于公司与星航互联此前签署的合作备忘录，以及公司在航空互联网领域的布局，请公司具体介绍一些。

公司在航空互联网领域的布局，主要在飞机的通信连接，以及飞机乘客的服务两个方向。

在飞机的通信连接方面，公司认为，未来 6G 空天地一体化网络将整合地面基站、天基卫星及空基基站三类基础设施。其中，空基基站部署在几百米至 100 公里空域，可实现空中与地面、空中与海洋及沙漠等区域提供集中通信覆盖。具体而言，公司已与星航互联（北京）科技有限公司达成战略合作，双方共同推进空中基站网络的建设和运营。通过将基站设备部署于飞机上，实现乘客的通信信号与高轨（低轨）卫星连接，再经卫星与地面信关站连接至运营商核心网，从而实现飞机乘客实时的通信连接。相较于当前机上 Wi-Fi 需单独开通、认证、付费的模式，该方案支持用户直接使用原有通信套餐，或通过运营商升级服务使用，或单独购买通信权益包等，可显著提升使用便利性与用户转化率，同时为接下来为乘客提供移动互联网服务打下坚实的通信基础。

在飞机乘客的移动互联网服务方面，基于公司海量的数字商品（服务）资源，以及公司在数字商品运营上的成功经验，公司可以把在地面为客户提供的移动互联网的各种内容（服务），在飞机客舱提供给乘客，为乘客带来视听娱乐体验。同时，借助公司的云终端技术，公司还可以把类似云游戏等云端

	<p>服务及体验场景，提供给飞机客舱的乘客，真正让乘客在飞行中不失联、不孤独。</p> <p>公司在航空互联网领域的布局，不仅仅在飞机客舱场景可落地，未来还可扩展至无人机、飞艇等平台，服务于更广泛的低空经济场景。在航空互联网业务成熟后，公司也将持续跟进低轨卫星发展，推动技术从高轨向低轨演进，逐步构建完整的空天地一体化通信能力及服务场景。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 1 月 28 日