

# 蜂助手股份有限公司

## 2025 年度总经理工作报告

2025 年，数字经济与人工智能产业加速融合，5G-A、物联网、云终端等技术迎来规模化落地新阶段。公司管理层在董事会的战略引领下，坚守“数字化智能化技术和服务提供商”定位，紧扣“生活+科技”经营理念，推动三大业务板块协同发展，实现经营质效与核心竞争力双提升。现将 2025 年度工作情况及 2026 年规划汇报如下：

### 一、2025 年度经营总体情况

2025 年，公司经营业绩稳步增长，核心业务布局持续深化。全年实现营业收入 20.90 亿元，同比增长 35.83%；归属于上市公司股东的净利润 1.54 亿元，同比增长 15.19%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.52 亿元，同比增长 15.94%。截至 2025 年 12 月 31 日，公司资产总额达 34.13 亿元，较年初增长 15.77%；归属于上市公司股东的净资产 18.68 亿元，较年初增长 6.04%，资产结构持续优化，抗风险能力稳步增强。

### 二、2025 年度核心工作回顾

#### （一）业务板块协同发力，构建多层次增长曲线

##### 1、数字商品综合运营板块

2025 年，公司数字商品综合运营板块实现收入 18.80 亿元，同比增长 41.10%，保持了稳健增长。面对客户需求日趋个性化、多样化，公司在进一步加大数字权益供应链整合、渠道拓展的基础上，重点挖掘并拓展场景化营销，进一步夯实场景建设、运营能力与用户体验，持续为客户赋能，推动业绩达成。横向覆盖通信服务、生活卡券、教育办公等各类高频高渗透率数字商品，纵向与芒果 TV、小米视频、WPS 会员等头部品牌达成独家代理合作。针对不同行业客户差异化需求，打造了一系列“高效低成本”场景化解决方案，包括依托 H5、API 以及“云应用技术”实现不同开放程度的服务场景的输出，赋能客户高频服务场景，助力其提升用户活跃度；将淘宝闪购、京东慧采、菜鸟裹裹寄件、电影选座、在线点

餐等服务模板化嵌入行业 APP，延伸服务场景。另外，深度联动物联网、云终端板块技术优势，创新探索“AI 算力+服务”模式，将数字权益中的版权内容与生活服务通过云终端技术无缝嵌入智能终端，成功开辟数字商品销售与应用的全新入口，为业务增长注入新动能。同时，公司持续迭代优化蜂助手云平台系统，打通前后台协同管理闭环，完善供应链的快速接入、订单和账务系统、营销系统、SaaS 及 PaaS 支撑等核心系统，夯实底层技术能力，有效实现增效降本。同时，公司自研 AI 工具，全流程支撑业务运营提效，为后续技术深度迭代、多元应用场景适配提供更灵活的研发基座。

## 2、物联网流量运营及解决方案板块

目前，物联网网络层正朝着空、天、地一体化覆盖，高低速通信技术协同融合的方向快速发展。2025 年，该板块收入 1.37 亿元。公司以物联网通信连接为基础，深度融合 4G/5G/5G-A、UNB、蓝牙 AOA/AOD 等多类连接与组网技术，推出多元硬件产品与场景化解决方案。

在产品层面，公司 5G 盒子系列产品覆盖个人、家庭、商铺、中小企业办公等场景，解决其无线上网组网需求。2025 年公司研发推出 5GCPE 轻量版、5GMiFi 等新一代终端产品。轻量级 5G 网络具备更广的信号覆盖和墙体穿透能力，适配广域物联网应用场景；同时通过轻量级 5G 技术持续升级迭代，大幅降低设备硬件成本。

在场景化解决方案层面，公司聚焦智慧城市、数智家庭等数智化场景，构建起多元化、高价值的场景服务矩阵。其中，公司二次供水智慧泵房监测系统方案，成功落地黄埔东苑小区，完成了试点交付与沉淀标准化体系，助力城市水务运营智能化升级；对公务车智能化运营管理方案进行系统升级，实现了钥匙柜产品化，形成“钥匙柜软件+硬件解决方案”的一体化解决方案。

## 3、云终端技术和算力运营板块

当前，5G 算力上云与 AI 大模型深度融合，推动云终端行业从办公场景向泛终端生态延伸，“云网端边芯协同”成为发展主流，算力资源成为数字经济核心生产要素。2025 年，该板块收入 0.56 亿元，同比增长 13.47%。公司持续加大全

栈云终端产品技术投入，深耕终端虚拟化、云 OS、端云协同引擎、算力资源智慧调度引擎等核心技术。推出“跨端用户运营”、“同屏互动”、“云游戏”、“社媒运营”、“云办公”等服务产品。同时，深耕云终端赋能泛终端场景与产品领域，通过结合大模型、AI 智能体等，以 AI 潮玩、音箱、带屏摄像头等终端为入口，以云终端为载体运行 AI 智能体调用各类应用，通过端云协调技术赋能给硬件终端，丰富硬件终端功能及内容生态，形成“AI 智能体+云终端+服务”的创新赋能模式。

同时，公司加快推进算力体系建设，在茂名信宜启动了“云终端算力中心”建设项目，拟通过部署数字化算力中心、运维中心、调度中心综合体等设施，构建高效、稳定、弹性扩展的分布式算力网络，实现云终端业务从底层技术架构、中间平台能力到上层应用服务的全面自主可控，将精准适配云游戏、云手机、云应用等多元化、高并发场景需求，进一步完善“算力+服务+方案”的全链条业务闭环，持续强化技术壁垒与产业领先优势，为公司长期高质量发展提供坚实支撑。

## （二）坚持创新驱动，强化技术研发与产学研融合

公司始终将技术研发作为核心发展引擎，坚持以创新驱动业务增长，持续加大研发投入，深化产学研协同创新，推动 AI 技术与业务深度融合，全方位筑牢技术护城河，为公司高质量发展提供坚实支撑。

报告期内，公司研发投入持续加大，全年研发投入达 8,517.97 万元，同比增长 24.02%；累计获得专利 69 项（其中发明专利 63 项），软件著作权 348 项，核心技术护城河进一步筑牢。公司员工总数达 518 人，研发人员占比 49.61%，95 后、00 后员工占比 40.15%，人才梯队结构合理，创新活力充分释放。

### 1、深化产学研合作，加速技术成果转化

公司坚持“高校前沿科研+企业场景落地”的协同模式，持续深化与香港科技大学（广州）的战略合作，联合实验室围绕 WiFi6Mesh 组网、多模态用户意图识别大模型、AI 推理结果自动化质量评价三大方向开展攻坚，成功研发适配中小企业的 WiFi6Mesh 无缝漫游方案、准确率超 90%的用户操作意图识别系统，

以及可大幅降低评测成本的 AI 推理自动化评价机制，相关技术已同步应用于融合网关、智能家居等核心产品，实现了科研成果向市场价值的高效转化。

## 2、AI 全域赋能，兼顾业务创新与内部提效

公司紧抓 AI 产业变革机遇，将人工智能技术作为重构业务模式、优化管理效率的核心抓手，推动 AI 能力深度渗透到运营、产品、服务全链条，实现“内部提效降本+业务创新增长”双轮驱动，引领业务从“传统运营”向“智能驱动”转型升级。

公司积极推动 AI 技术与业务、管理全流程的深度融合，一方面赋能内部流程提效，搭建 AIGC 生图、代码评审助手、公司制度知识库助手、合同风险审核等六大自用 AI 办公工具，全流程多方面提升内部运营与研发效率、降低运维成本。例如在数字商品板块，以 AI 技术重构运营效率，优化营销任务秒杀场景性能，效率提升 5 倍以上、C 端接单能力提升 2 倍。在物联网板块，创新研发 AI 车牌识别算法并应用于城市级智慧停车系统，大幅降低路内泊位车场的车牌识别月运营成本，实现成本优化与服务升级的双重突破；

在业务领域，公司自主研发 AI 硬件 PaaS 平台，模型深度适配复杂智能家居语音控制场景，拥有高精度语义泛化解析、多轮上下文逻辑推理能力，实现声纹精准识别、用户长期行为记忆、拟人化自然交互对话等核心技术功能，让智能终端精准听懂指令、持久记忆偏好、主动感知服务。同时平台持续迭代拓展，全面适配智能中控屏、家庭陪伴机器人等带屏、带视觉采集智能设备，打通语音+视觉多模态融合交互，为行业伙伴提供纯语音交互、音视一体化交互全链路解决方案，落地全屋智能主动感知、千人千面个性化家居智能服务。现阶段已落地应用于智能音箱、无屏语音助手等终端设备。同时，公司的云终端+自主智能体产品，向用户提供安全隔离的智能体运行环境及丰富的应用生态。自主智能体在云端安全的操作手机，自动化完成各类复杂图形界面业务流程。应用场景广泛覆盖民生生活服务，支持语音指令驱动外卖 APP 智能选餐、自动下单；跨音乐平台无感检索、播客与歌单智能播放；各类高频生活场景任务自动化闭环处理。

### （三）完善渠道与客户生态，拓展市场覆盖边界

2025年，公司秉持“绿色、诚信、创新、共享”的经营理念，构建了覆盖多行业、多层次、高粘性的头部客户合作生态。在客户生态构建上，公司聚焦核心领域深耕与新兴赛道开拓双向发力，形成覆盖多行业、多层次、高粘性的头部客户合作网络。截至2025年底，数字商品板块合作客户超200家，物联网板块合作客户近600家，核心合作伙伴矩阵持续扩容，涵盖中国移动、中国电信、中国联通三大运营商，微信、支付宝等头部互联网平台，中国银行、建设银行等数十家主流银行，以及华为、OPPO、VIVO等知名手机厂商，形成难以复制的资源壁垒。同时，物联网板块精准把握市场趋势，成功开拓“新零售自助售卖行业”“AI+IoT智能体行业”“能源服务行业”三大新赛道，重点对接快消品头部品牌、AI玩具及无人驾驶领域客户、能源与公共服务领域客户，进一步拓宽客户结构与业务边界。云终端板块聚焦高潜力赛道精准发力，重点布局游戏云手机、营销云手机以及海外云手机等市场，成功直签运营商客户并落地多类客户合作，同时加快算力节点布局，为市场拓展提供坚实支撑。

在渠道体系建设上，公司以物联网硬件产品为核心，完成全渠道销售体系的优化升级，构建“总部统筹+区域深耕+线上线下融合”的立体化渠道网络，搭建完善的直客+代理协同机制。线上实现运营商渠道（中国移动、中国广电等）、电商渠道（京东旗舰店/自营店、天猫旗舰店等）、直播渠道（抖音、快手、小红书等）全面覆盖，其中电商渠道打造“1+2+3+4”流量矩阵；线下深化区域深耕，建立“头部+腰部+底部”的金字塔型代理渠道模型，重点下沉区域市场，形成全域触达、高效协同的渠道格局。

### 三、2026年度经营计划

#### （一）发展战略

公司将坚守长期主义发展理念，紧扣时代技术变革与产业升级趋势，以通信技术为底层根基，围绕“生活+科技”的经营理念，以“服务场景构建、算力+服务+网络+方案”融合的创新模式，赋能行业应用和AI泛终端生态。深耕公司核心业务板块，坚持融合发展与累积式多元化发展路径，以“数字商品的综合运营”筑牢基本盘，聚焦“物联网流量运营及解决方案、云终端技术和算力运营”两大核心方向强化核心竞争力，同时前瞻性拓展“飞机客舱蜂窝上网娱乐”新业

务板块。深化产业生态协同，全面夯实品牌、人才、管理等发展根基，致力于成为国内领先的数字化智能化技术和服务提供商，在 AI 泛终端生态与空天地一体化通信的产业浪潮中构筑核心竞争优势，致力于成为未来智能世界的构建者。

## （二）产品与市场拓展计划

### 1、深化业务板块融合，构建协同发展格局

紧扣新一代信息技术变革与通信技术代际升级机遇，公司将以数字商品、物联网、云终端等核心业务板块为载体，构建“协同互补、融合赋能”的业务生态，坚持累积式多元化发展路径，通过巩固存量优势、开拓增量赛道，打造多层次增长曲线。

#### （1）稳固数字商品综合运营基本盘

依托流量权益、生活服务为核心资源，深化场景化运营与全渠道布局，持续强化现金流支撑能力与生活服务资源整合能力，奠定公司稳定发展基石，致力于成为行业领先的数字商品运营服务商。

#### （2）深耕物联网流量运营与解决方案业务

把握物联网产业发展趋势，聚焦家庭、商企、行业三大核心场景，推动物联网连接规模与解决方案渗透率双提升，构建多网融合、端网协同的物联网服务体系，拓展产业覆盖边界。

#### （3）做强云终端技术和算力运营核心业务

紧跟国家算力网络建设战略，加快分布式算力网络布局与算力中心建设，完善“云终端+服务”赋能 AI 应用全栈服务能力，夯实技术发展底座，力争成为云终端与算力运营领域标杆企业。

同时，公司将推动各大板块深度联动、打破业务壁垒，实现资源共享、能力互通。依托数字商品的内容与权益优势为智能硬件产品增值；凭借物联网的通信连接能力筑牢网络底座；通过算力资源支撑以及云终端技术赋能数智化场景创新，最终形成板块协同、价值叠加的融合发展格局，持续巩固并提升行业综合竞争优势。

## 2、聚焦核心能力建设，强化技术产品双轮驱动

(1) 技术研发层面，攻坚前沿核心技术，重点围绕云终端、人工智能、物联网等领域加大投入，持续优化 ARM 架构大核虚拟化、端云协同、多网融合通信调度等核心技术，前瞻布局端侧 AI 小模型、智能体交互、算力调度等前沿技术，夯实技术发展底座；落地 AI 创新应用，提升公司整体运营效率与产品智能化水平，打造 AI 驱动的技术服务体系；持续深化与香港科技大学（广州）的产学研合作。

(2) 产品打造层面，紧扣市场需求加快自有产品研发与升级，重点推进 AI 泛终端 SoC 自研芯片、5G 盒子系列产品、云手机系列产品等核心产品迭代，精准匹配家庭、商企、行业、政企及航空等多元场景需求；以技术和产品为纽带，积极探索跨领域、跨场景的创新应用模式，推动技术成果向产品价值转化、产品应用向业务场景延伸，实现“技术赋能产品、产品承载场景、场景反哺业务”的良性循环，提升技术自主可控能力与产品市场适配性。

## 3、优化市场策略，完善供应链与渠道体系

坚持开放共赢发展理念，充分发挥上市公司平台优势，深化与通信运营商、云服务商、行业标杆客户等产业链上下游主体的战略合作，构建“资源互补、技术协同、市场共享”的产业生态，共同推动技术创新与场景落地。优化供应链全流程管控体系，完善供应商评价与管理机制，提升供应链的稳定性、高效性与合规性，保障产品研发与市场供应需求。完善“总部统筹+区域深耕+线上线下融合”的全渠道销售体系，完善直客+代理的渠道网络，强化抖音、天猫等电商平台运营，推动渠道下沉与精细化管理，提升产品市场渗透率与品牌触达能力。

## 4、强化品牌建设运营，提升品牌核心价值与影响力

立足“数字化智能化技术和服务提供商”定位，塑造专业、创新、可靠的品牌形象，提升品牌行业影响力与市场认知度。明确品牌核心定位与传播主线，围绕三大核心业务、核心技术与标杆产品，打造差异化品牌传播内容，通过行业展会、技术论坛、新媒体平台、资本市场沟通等多渠道开展品牌传播。以优质产品与服务为根基，持续提升客户满意度与口碑，打造标杆项目与典型案例，以实际

成果彰显品牌实力。加强品牌规范化管理，统一品牌视觉与传播体系，提升品牌辨识度，推动品牌价值与企业价值同步提升。

#### 5、聚焦人才引育留用，打造高素质专业化队伍

围绕公司战略发展需求，构建“引育留用”一体化人才管理体系，打造与产业发展相匹配的高素质、专业化人才队伍。精准引进核心领域的高端人才与复合型人才，补充团队核心能力缺口。建立分层分类的人才培育体系，针对管理岗、技术岗、市场岗等不同岗位制定个性化培养计划，通过内部培训、技术沙龙、项目实践、校企合作等多种形式，提升员工专业能力与综合素养，打造内部人才梯队。完善市场化的激励与约束机制，将员工绩效与公司发展、业务成果深度绑定，通过股权激励、绩效考核、晋升通道优化等方式，激发员工创新活力与工作积极性，增强员工归属感与凝聚力；营造“创新、务实、担当、共赢”的工作氛围，鼓励员工突破自我、接受新挑战。

#### 6、夯实内部管理根基，提升运营效率与治理水平

以高质量发展为目标，持续优化公司内部管理体系，强化风险防控与合规经营，为战略落地提供坚实保障。推进公司管理数字化、精细化升级，完善业财一体化、数字化运营平台建设，优化内部业务流程，加强各部门协同联动，提升决策效率与运营管理效能。严格遵守上市公司监管要求，持续完善公司治理结构，优化董事会运作机制，健全内控制度与风险防控体系。加强对财务、技术、市场等领域的风险管控，防范经营风险。强化合规经营管理，加强隐私保护、数据安全、知识产权保护等工作，确保公司经营活动合法合规。坚持“讲贡献、讲业绩”的价值主张，优化考核评价体系，推动管理团队提升专业能力、关键决策力与组织能力，打造高效、规范、专业的管理体系。

### 四、总结与展望

2025 年是公司战略落地的关键一年，我们在业务拓展、技术创新、生态构建、人才培育等方面取得了阶段性成果，同时也正视发展中存在的短板与不足。2026 年，数字经济与人工智能产业将持续保持高速发展态势，5G-A、物联网、云终端等技术将加速迭代，行业竞争也将日趋激烈。公司将坚守长期主义发展理

念，紧扣技术变革与产业升级趋势，深化业务板块融合发展，持续强化核心竞争力。我们将聚焦重点业务与核心目标，推动产品、技术、运营三维迭代，勇于变革、主动担当，以更坚定的决心、更务实的举措、更高效的执行，推动公司高质量发展，为股东创造长期稳定的投资价值，为员工提供广阔的发展平台，为客户提供更优质的产品与服务，为数字经济与智能社会建设贡献更大力量！

蜂助手股份有限公司

总经理：罗洪鹏

2026年4月26日