

证券代码：301382

证券简称：蜂助手

蜂助手股份有限公司
2025 年度网上业绩说明会
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活 动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）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	2026 年 5 月 8 日（周五）下午 15:00~16:00
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 副总经理、财务总监：邱丽莹女士 职工董事、副总经理：区锦棠先生 董事、副总经理：丁惊雷先生

	<p>光大证券保荐代表人：李国强先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>1、领导，您好！我来自四川大决策请问，公司 2025 年营收、净利同比双增，2026 年一季度业绩延续增长，核心是鸿蒙生态业务放量还是数字服务业务拓展？全年业绩增长的订单保障情况？</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好。2025 年营业收入同比增长 35.83%，归属于上市公司股东的净利润同比增长 15.19%，2026 年 1 季度公司营业务收入同比增长 24.41%，增长主要来自数字商品板块客户数增长及业务规模的增大，以及物联网业务的放量。公司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，涵盖运营商、头部互联网平台、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。公司目前在手订单充裕，各业务板块发展态势良好。未来，公司将持续深化业务融合、强化技术转化，完善生态布局，确保业务规模的稳步增长。感谢您的关注！</p> <p>2、数字商品业务的市场竞争格局、客户粘性 & 盈利模式优化空间？</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好。当前互联网和相关服务业正迈向技术深度落地、场景智能融合的新阶段，AI、云终端、物联网等技术的普及应用，将推动各类智慧场景加速落地渗透。在此行业背景下，数字商品不再是单一的权益交易载体，而是</p>

成为激活智慧场景服务价值、链接技术与民生需求的核心纽带。其依托端云协同实现跨终端适配，通过 AI 精准匹配场景需求，不仅能融入智慧家庭，更可渗透智慧金融、智慧出行、智慧社区、智慧办公等多元智慧场景，为各场景提供影视音乐、生活便民、教育办公、消费权益等全品类服务支撑，有效丰富场景服务内涵、提升用户体验与场景粘性，成为各领域智慧化升级的重要抓手，也让自身迎来与全场景深度融合的广阔发展空间。

公司始终聚焦与生活服务相关的权益需求市场，加大“刚性、高频、普遍”的数字商品资源整合力度。在横向层面，公司覆盖更多高渗透率消费场景的数字商品品类，包括“通信服务、娱乐充值、电商购物、生活卡券、交通出行、车主服务、连锁商场、生活便民、网络工具、教育办公”等；同时在纵向深度层面，充分发挥上市公司资金优势和品牌优势，重点推进头部品牌的战略合作，与“长视频权益会员、音乐内容会员、教育办公会员、生活类权益”等行业头部产品（包括芒果 TV、小米视频、网易云音乐、WPS 会员、汽水音乐会员等）达成独家渠道代理合作，借助头部产品的品牌影响力和用户吸引力，保障业务的稳定性、业务的规模和毛利率。

公司持续深耕服务场景营销，整合优势资源为客户赋能，不断强化场景建设与用户体验。在服务场景拓展方面，公司针对不同行业客户的差异化需求，打造了一系列“高效低成本”的场景化解决方案：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，并通过品牌补贴联动实现异业资源共享，有效提升平台的交易量和用户粘性。在创新型权益产品上，公司将视频会员等数字权益与运营商流量、移动云盘、家庭宽带套餐深度融合，推出

多款联合会员产品，将数字权益与蜂助手 5G 盒子结合，打造“蜂助手大会员”套餐，以丰富权益赋能家庭智能终端，为数字商品业务开辟了新路径。

在此基础上，公司进一步探索“AI 算力+服务”的创新模式，依托云终端与 AI 技术，为智能体、AI 泛终端生态注入数字商品价值。通过集成模块或 SDK 方案，将喜马拉雅、网易云音乐等版权内容，以及外卖点餐、电影选座等生活服务，无缝植入智能耳机、音箱、电视、智能家居等终端设备，让中低端设备也能拥有高端智能体验。这不仅丰富了智能终端的服务内涵，更构建起“AI 算力+数字服务”的一体化新场景，为数字商品开辟了全新销售与应用入口，实现了技术赋能、场景拓展与商业价值的多重升级。感谢您对公司的关注！

3、云终端业务快速增长，核心客户、场景落地及技术壁垒构建情况？

回复：尊敬的投资者，您好。公司基于 ARM 架构的国产大核 CPU 芯片，通过部署通用算力中心，建立灵活运营、成本优势明显的 IaaS 算力底座，形成自身核心竞争力，在支撑公司云终端业务的规模发展的基础上搭建了独特的技术壁垒，相关产品可广泛应用于云应用、云游戏、AI 泛终端等终端云服务市场。目前已与多家 ISV 厂商开展合作，面向游戏、医药销售、金融、MCN 机构等领域推出云终端产品，应用于 2C 云手机，云游戏、电商、营销、客服等场景。公司云终端算力底座产品聚焦算力建设、终端虚拟化、云 OS、算力管理调度等云终端基础能力，与 ISV 厂商合作共建云终端产品生态，共同推动大云终端市场发展。目前产品已投入商用，并持续扩大客户群体。

公司持续在算力超分、存算分离、GPU 直通、渲编一体以及安全隔离等关键技术投入，构建了“终端虚拟化、云 OS、端云协同引擎、算力资源智慧调度引擎”的云终端核心技术，

支持在云端服务器运行多形态终端的操作系统，进而实现用户终端（手机、Pad、智能穿戴、AI 玩具终端、智能家居设备等）与云终端的协同操作以及云终端算力资源的管理和调度。感谢您对公司的关注。

4、物联网流量运营和解决方案板块，未来在公司战略中扮演怎样的角色？

回复：尊敬的投资者，您好。物联网流量运营和解决方案，是以物联网通信连接基础，深度融合“4G/5G/5G-A、UNB、蓝牙 AOA/AOD、UWB、Mesh、WiFi”等连接与组网技术。该板块作为公司“一个基础、两个方向”中的业务方向之一，以 MIFI、CPE、CPE 机顶盒、DTU、家庭融合网关及 AI 终端等多元产品为依托，构建流量运营商业模式，重点开拓家庭、门店与中小企业等无线替代有线的应用场景。同时，公司积极推进软硬件及系统一体化的物联网场景化解决方案研发，旨在为不同客户群体提供一站式、定制化的物联网服务，切实满足各领域对物联网技术的多元需求。该板块是未来 2-3 公司规模增收和盈利的抓手型业务，也为公司算网一体化的科技板块业务发展奠定网络运营基础。感谢您对公司的关注！

5、雅安云智算力技术有限公司成立，注册资本 5000 万元，该公司由蜂助手全资持股。是否考虑在雅安附近水电丰富、西部能源充裕的地区建立算力中心，为广州总部和全国销售的 AI 终端提供强大的算力服务。

回复：尊敬的投资者，您好。成立雅安云智算力技术有限公司，是公司基于整体发展战略做出的布局。一方面，算力建设是公司完善现有业务基础能力的必要步骤，自有算力的储备，能更好的支撑和拓展公司云终端技术解决方案，以及更好的服务公司 AI 自有模型搭建及 AI 泛终端业务发展，并为后续给客户提供各种形式的算力服务打下坚实基础；另一方面，公

司将综合考虑能耗、电力价格、机房条件以及带宽资源等因素，布局算力建设。感谢您对公司的关注。

6、2026年第一季度计提减值准备合计 3,159.58 万元，转回各项资产减值准备 1,347.42 万元，转销/核销各项资产减值准备 139.47 万元，减少公司 2026 年第一季度利润总额 1,812.16 万元，二季度还有类似的计提减值准备吗？如果有，大概会影响二季度利润的多少，因为这是会计账目的问题，不涉及二季度业绩指标，请财务负责人予以回答

回复：尊敬的投资者，您好。公司遵循《企业会计准则》的规定，基于谨慎性原则，对存在减值迹象的各项资产进行全面清查与减值测试，并依据既定会计政策，规范计提或转回相关资产减值准备，以客观、公允地反映公司资产价值、财务状况及经营成果。关于二季度具体计提减值准备的情况敬请参阅后续定期报告，感谢您对本公司的关注。

7、5月18日有1.07亿解禁股进入全流通，为首发原股东限售股份，主要是罗总和一致行动人，因为仅有6个交易日即将上市，请问罗总及一致行动人，是否在二季度有减持计划，如果其他股东的情况不了解，请罗总回答下自己的情况，按照规定需要提前减持公告，我们来参考进行后续投资操作。

回复：尊敬的投资者，您好！截至目前，公司尚未收到董事长罗洪鹏先生及其一致行动人关于股份减持的相关计划及通知。若后续董事长罗洪鹏先生及其一致行动人有相关减持安排，公司将严格遵守相关法律法规及监管规则要求，及时履行信息披露义务，确保信息真实、准确、完整。感谢您对公司的关注与支持！

8、罗总您好，请问下公司定增预计什么时候通过？

回复：尊敬的投资者，您好！公司始终高度重视本次再融

资事项，本着稳健经营、规范运作的原则，相关论证、筹备及各项前期工作均在稳妥有序、审慎推进当中。后续若再融资事项取得阶段性进展、重大变化或相关实质性进展，公司将严格依照法律法规及监管规则，及时履行审议程序与信息披露义务。相关进展请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。感谢您对本公司的关注。

9、海南空基网络科技有限公司成立，对于蜂助手和星航互联签署合作，共同推进空中基站网络建设运营是否由此子公司承担，目前有空中基站网络建设运营具体的落地方案了吗，大概计划何时能落地试运行？

回复：尊敬的投资者，您好。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，公司已与星航互联（北京）科技有限公司达成战略合作，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。

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。

公司成立海南空基网络科技有限公司推进此业务，目前已经与部分航司开展业务测试，相关实施方案的落地进展，敬请关注公司公开渠道及合作方公布的信息。感谢您对公司的关注。

10、5月18日公司即将迎来1亿股解禁，罗总是否有减持计划，是否考虑延长锁定期进一步向市场传递信心

回复：尊敬的投资者，您好！尊敬的投资者，您好！截至目前，公司尚未收到董事长罗洪鹏先生关于股份减持的相关计划及通知。若后续董事长罗洪鹏先生如有相关减持安排，公司将严格遵守相关法律法规及监管规则要求，及时履行信息披露义务，确保信息真实、准确、完整。感谢您对公司的关注。

11、公司定增从去年930披露预案之后，截至目前公司定增项目尚未受理，请问韦总目前公司定增的进展，如公司定增未能成功是否会影

回复：尊敬的投资者，您好。公司始终高度重视本次再融资事项，本着稳健经营、规范运作的原则，相关论证、筹备及各项前期工作均在稳妥有序、审慎推进当中。后续若再融资事项取得阶段性进展、重大变化或相关实质性进展，公司将严格依照法律法规及监管规则，及时履行审议程序与信息披露义务。相关进展请以公司在指定信息披露媒体发布的官方公告为准。公司始终坚持多元化融资渠道布局，全力保障业务项目的资金投入与长期经营的资金需求，确保公司稳健发展，切实维

护全体股东利益。感谢您对公司的关注！

12、蜂助手的“云终端服务”已全面赋能 AI 应用解决方案。其通过云端部署 AI 能力集群，实现将多模态大模型技术与终端硬件深度融合，能让设备真正具备“主动服务”意识，适配不同人群的使用需求，这正适配了当前 AI 应用正以智能终端的功能泛化、全时连接、虚实融合的新发展趋势。——蜂助手作为豆包大模型的核心合作伙伴，随着豆包面向全社会高端服务增值收费，公司是否在赋能终端硬件时，也考虑提供类似的增值长期收费服务

回复：尊敬的投资者，您好。公司与好莱客、好太太合资设立广州合觅科技有限公司。在好莱客 2026 年 1 月的经销商峰会上，合觅科技正式发布 AI 智能生活系列产品，包含智能 5GCPE 音箱、智能云音箱、语音助手觅宝等多款产品，结合 AI+云终端赋能合觅智能音箱，向用户提衣食住行等智能便利服务。感谢您的建议，敬请您及时关注合觅公司相关动态，感谢您对公司的关注。

13、定增 9.8 亿的公告发布半年多了，算力中心建设、物联网终端智能化云端服务、SOC 芯片都很有必要，长期看好投资方向，支持定增，罗总认购股票数量不低于本次发行实际数量的 10，非常鼓舞我们这些散户小股东，目前有何进展

回复：尊敬的投资者，您好。感谢您对公司再融资事项的高度认可。公司始终高度重视本次再融资事项，本着稳健经营、规范运作的原则，相关论证、筹备及各项前期工作均在稳妥有序、审慎推进当中。后续若再融资事项取得阶段性进展、重大变化或相关实质性进展，公司将严格依照法律法规及监管规则，及时履行审议程序与信息披露义务。相关进展请以公司在指定信息披露媒体发布的官方公告为准，感谢您对本公司的关注。

	<p>14、年报中：“AI 潮玩、智能音箱、摄像头、智能手表等硬件终端受体积、电池容量、硬件成本的限制，算力、存储有限，功能及内容有限，更无法运行 AI 智能体。公司云终端技术赋能泛终端，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”，根据披露信息，合资子公司的 AI 音箱已经采用此技术，到目前是否已经在市场上实际销售，获得收入，准备买来用用</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好！公司与好莱客、好太太合资设立广州合觅科技有限公司。在好莱客 2026 年 1 月的经销商峰会上，合觅科技正式发布 AI 智能生活系列产品，包含智能 5GCPE 音箱、智能云音箱、语音助手觅宝等多款产品。公司持续深耕家居场景布局，依托合资公司推出的 AI 智能生活系列产品及家庭端 AI 智能融合网关，在逐步构建智能家居及家庭 AI 场景落地的基础上，进一步推动公司数字商品在家庭场景的渗透落地与规模化销售，有效提升用户粘性 & 业务变现能力。有关合觅音箱的后续业务进展，敬请关注合觅公司相关动态。感谢您对公司的关注。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 5 月 8 日