

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：2026-004

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）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 15 日（周二）下午 15:30~17:00
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	1、董事长、总经理罗洪鹏 2、董事、副总经理、董事会秘书韦子军 3、副总经理、财务总监邱丽莹
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 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司对于算力项目的利润水平有什么展望？ 尊敬的投资者，您好。鉴于合同尚未正式交付，当前利润区间仅按行业均值及审慎原则估算，不代表最终业绩。公司具备显著的利润增厚潜力：对内，通过供应商全链路协作严控硬件成本；对外，发挥运营商背景优势，精细化管控机房与能耗支出，力保项目净利率高于行业平均。未来，在确保高端服务器采购成本低于行业平均值的基础上，随着算力服务租金上行，将推动公司未来算力租赁项目的利润率水平进一步提升，长期保持同业领先水平。 2、公司未来在 Token 运营上相比于同行有什么竞争优势？ 尊敬的投资者，您好。Token 生态将会是公司重点拓展的业

态方向，公司目前已有相关业态规划。在技术上，公司持续推进相关的算力调度、算力优化、算力服务器异构计算等技术的储备与合作。同时，公司已经自研 MaaS 系统作为 Token 运营的核心支撑，通过聚合主流 AI 大模型、建立统一的 Token 换算规则与专属计费标准，搭建起成熟的 Token 套餐管理体系，目前已在 C 端蜂助手 App 推出相关 Token 套餐产品。

在客户资源与运营能力上，公司数字商品业态积累了丰富的运营商、互联网大厂、各类 B 端客户的客情和渠道资源以及相应的产品运营能力，在 AI 浪潮下，公司有能力和先机实现相应资源、运营能力在 Token 套餐生态复用，深度参与运营商、互联网大厂 Token 运营中。

在 Token 运营的业态上，公司与模型厂商将进一步探索合作业态，包括模型代理运营、高性能算力服务与 Token 分成业态等方向。

3、公司在高端服务器供应链上有什么核心竞争力？

尊敬的投资者，您好。公司在对高端服务器供应链全方位穿透和确认的基础上，通过与供应商形成全方位的资源协同、以及组网、维护、残值运营等环节的利益分享机制，确保交付链路顺畅和稳定，以及服务器采购成本的可控。同时公司将与高端服务器供应商合作完成服务器组网交付、维护等工作，加深与供应商的全方位合作。

4、董秘您好，雅安服务器采购股东大会 8 月 20 日审议通过，采购协议约定 5 个工作日支付 30%预付款，请问预付款目前是否支付？融资租赁、银行授信进展到什么阶段？第一批服务器计划 11- 12 月交付，是否存在延期风险？请明确详细回复，谢谢。

尊敬的投资者，您好。高性能服务器算力服务交付，计划将会分为四个批次进行交付，分批次开始确认收入，其中第一批次将在合同签署后 3 个月内（预计 11 月至 12 月间）完成交付，后续每间隔约 3 周完成下一批次交付。公司正在履行采购协议的各项约定，进展情况若达到信息披露标准，公司将严格按照监管要

求及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

5、公司经营现金流出现较大净流出，资产负债率上升。主要原因是新业务投入、备货还是回款问题？公司将如何改善现金流和负债结构？

尊敬的投资者，您好。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、叠加上游采购成本波动、采购周期与回款周期存在时间差异，使得该业务经营现金流阶段性承压。公司现有三个业务板块，每个板块对现金流的影响不同。数字商品的综合运营板块占用现金流较重；而物联网流量运营和解决方案，以及云终端技术和算力运营板块对资金的占用则相对较少。随着物联网流量运营和解决方案板块，以及云终端技术和算力运营板块收入的增长，两个板块收入占总收入比重的不断增加，公司的整体现金流将得到显著改善。感谢您对本公司的关注。

6、公司上半年营收实现较快增长，但净利润增速明显偏低。利润增速与收入增速不匹配的原因是什么？全年盈利能力能否改善？

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物联网板块及云终端技术与算力运营板块投入，提高公司核心竞争力，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，公司实际经营业绩以巨潮资讯网披露的定期报告及临时公告为准。感谢您对本公司的关注。

7、公司在云终端和算力业务上加速布局。目前的商业落地

进展、客户拓展和订单情况如何？预计何时形成规模化收入贡献？

尊敬的投资者，您好。云终端业务方面，主要布局在游戏挂机和社媒营销场景。其中游戏挂机场景，已经与知名游戏公司如贪玩等公司建立稳定合作，月新增云终端 1 万路以上。社媒营销场景，已经和国内头部电商公司、头部银行金融机构建立稳定合作，月新增云终端 2000 路以上。同时，公司还在积极拓展云终端业务的“出海”应用，配合国家监管部门做规模化落地测试。

算力业务方面，同步布局高性能服务器的算力服务和国产服务器的算力服务。其中高性能服务器的算力服务，已经和国内大型互联网公司建立合作，并将于四季度开始分批交付，订单额约 46.08 亿元。未来公司高性能服务器的算力服务，将依托于现有运营商、互联网公司、模型公司等客户的合作关系，持续拓展、服务互联网大厂、大型云厂商、大模型企业等头部客户，目前公司已在推进多个意向客户高端算力集群服务合作项目；在国产服务器算力服务方面，目前签约订单已超 5 亿元，同时在推进新意向订单的落地，后续有望带来业务规模提升。

与算力相关的 Token 生态将会是公司接下来重点拓展的业态方向，公司目前已有相关业态规划。在技术上，公司持续推进相关的算力调度、算力优化、算力服务器异构计算等技术的储备与合作。同时，公司已经自研 MaaS 系统作为 Token 运营的核心支撑，通过聚合主流 AI 大模型、建立统一的 Token 换算规则与专属计费标准，搭建起成熟的 Token 套餐管理体系，目前已在 C 端蜂助手 App 推出相关 Token 套餐产品。

8、尊敬的公司领导，我的问题是 1、雅安项目融资租赁/银行授信融资进展情况，融资租赁/银行授信是否已经落地？2、30% 采购预付款是否已经支付？3、首批服务器 11- 12 月交付时间是否会变动？

尊敬的投资者，您好。高性能服务器算力服务交付，计划将会分为四个批次进行交付，分批次开始确认收入，其中第一批次

	将在合同签署后 3 个月内（预计 11 月至 12 月间）完成交付，后续每间隔约 3 周完成下一批次交付。公司正在履行采购协议的各项约定，进展情况若达到信息披露标准，公司将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。感谢您的关注！ 9、数字商品、物联网、云终端和算力三大业务板块上半年表现如何？各自的收入占比、毛利率和盈利贡献怎样？ 尊敬的投资者，您好。上半年，数字商品、物联网板块收入较上年同期均实现大幅增长。其中数字商品收入占比 88%，毛利率 12%；物联网业务收入占比 11%，毛利率 58.6%，云终端技术和算力运营收入占比尚未达到 10%以上，未达到单独列报披露标准，因此半年报中暂未单独披露该项细分业务数据。公司将结合算力建设及服务的落地，持续投入资源推动云终端技术业务落地，培育新的业绩增长点，云终端技术赋能 AI 应用生态的相关业务短期内不会对公司总体经营业绩、产品结构产生重大影响。感谢您对本公司的关注。 10、公司应收账款有所上升。回款质量和减值风险如何？中报不进行利润分配，未来分红政策有何规划？ 尊敬的投资者，您好。公司应收账款规模有所上升，主要系业务规模扩张带来的增长。公司持续强化客户信用管理与回款跟踪机制，应收账款回款整体保持稳定。公司遵循《企业会计准则》的规定，规范计提相关应收账款减值准备，以客观、公允地反映公司资产价值、财务状况及经营成果。公司始终重视股东回报，将在兼顾业务持续发展的基础上，严格按照公司章程及分红政策，统筹考虑利润分配方案，后续如涉及分红相关事项，公司将严格按照监管要求及时履行审批程序及信息披露义务。感谢您对本公司的关注。
附件清单(如有)	
日期	2026-09-15