

广州广电运通金融电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022002

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>电话会议</u>
活动参与人员	申万宏源 刘 洋、申万宏源 洪依真、新华基金 王 浩 信泰人寿 刘 跃、东方自营 尹 伊、和聚投资 陈 剑 瑞华投资 秦 军、东证期货 余济穷、东财基金 包戈然 国寿资产 朱战宇、融通基金 丁婉贝、仙翎投资 黄 颢 中信保诚基金邹伟、富安达基金高 俊、瑞锐投资 陈 洪 国华人寿 安子超、华福证券 章 锋、中睿合银 董佳男 仙湖投资 刘弘捷、原点资管 石 翔、平安证券 李 峰 和谐汇一 凌 晨、兴华基金 高伟绚、中融人寿 董凤亮 浦发银行 陈金盛、瑞银资管 王宇轩、海通证券 杨 林 恒大人寿 魏大千、星泰投资 屠芳平、大成基金 于威业 万联证券 王景宜、中银证券 沈 龙、金信基金 杨仁眉 红土创新基金 汪国瑞、厦门财富管理顾问 卢 杰 聆泽投资 翟云龙、Marco Polo Pure AM 黄 晨 东方港湾投资 洪梓超 共计 38 位参会人员（以上排名不分先后） 上市公司接待人员：董事会秘书 谢华、运通数达总经理 陈岩、 证券事务副总监 证券事务代表 王英、高级市值管理经理 刘畅、 投资者关系主管 胡瑞娟、投资者关系专员 王格
时间	2022 年 4 月 7 日 15:15-16:15
地点	广州市高新技术产业开发区科学城科林路 9、11 号
形式	电话会议

交流内容及具体问答记录	一、 公司数字经济业务介绍 公司依托图像识别、人脸识别、指静脉识别、掌静脉识别、行为分析等多模态身份识别技术，持续深耕金融科技二十余年，自成立以来一直保持稳健增长。2021 年，公司营业收入达 67.82 亿元，创下历史新高。 2021 年“十四五”规划纲要明确要求到 2025 年我国数字经济核心产业增加值占 GDP 的比重要由 2020 年的 7.8%提升至 10%，从国家战略层面明确了数字经济的重要地位。面向“十四五”发展阶段，公司围绕数字经济展开价值链布局，业务覆盖数字人民币、数字政务、数字化转型咨询服务、数字经济投资运营、算力基础设施及数据要素交易等方面，具体布局如下： 一是金融数字化业务。帮助银行改造前端，比如网点数字化、智能化设备替代，除此以外，公司与银行携手推出场景金融，帮助银行的金融服务向长尾延伸，已经推出了金融+政务、教育、医疗、乡村等场景方案。 二是产业数字化业务。面对产业数字化蓝海市场，公司成立广州数字金融创新研究院，为粤港澳大湾区数字化转型建言献策，助力构建顶层设计方案。同时，成立数字经济投资运营平台“广电数投”，注册资本 10 亿元，以投资+建设+运营的方式开展数字化投资业务，推进公司智慧城市板块业务持续扩容。 三是数据金融化业务，包括数据交易和数字人民币两方面。今年 3 月，公司联合广州交易集团共同出资设立广州数据交易有限公司，探索数据流转产生的经济价值。 我国数字人民币采用中心化管理和双层运营模式。在此模式下，数字人民币产业链可进一步划分为发行、投放及流通支付结算等环节。基于以上环节，公司为 2.0 层的六大国有商业银行提供数字人民币硬钱包、商户钱包、开立设备等产品，参与数字人民币的运营及兑换环节；为 2.5 层的其他商业银行及机构提供智能合约、数字人民币支付通道、核心业务系统等生态产品，参与数字人民币的支付结算和场景落地环节。 公司优势：1) 广电运通深耕银行领域，拥有强大地面服务和研发团队，有着最成熟、最广泛的银行客户关系。2) 在整个银行业降本增效的时期，公司依旧保持对研发的投入，保持了和客户良好正循环，产品实现不断迭
--------------------	---

代。3) 作为金融科技的领军企业, 广电运通一定能伴随着金融信创进程加快和数字人民币的推广普及, 而不断受益。

二、 问答环节

1、公开信息显示, 公司与 6 家银行达成了数字人民币合作, 具体的合作内容是什么?

答: 公司参与了长沙银行、三湘银行等 6 家商业银行的数字人民币核心业务系统建设, 助力处于 2.5 层的农商行、城商行等中小银行对接 2.0 层指定运营机构, 打造自身数字人民币业务体系。目前, 与公司达成数字人民币合作的银行远不止这 6 家。比如, 公司参与了中国建设银行数字人民币场景运营及消费金融生态互联互通建设, 已形成业务收入, 具备在其它试点地区复制的能力和渠道。

2、近期, 第三批数字人民币试点揭晓, 第三批试点会与第一、二批有什么区别? 广电运通将如何参与到广州的试点工作?

答: 在疫情常态化和复杂多变的国际局势影响下, 数字人民币的认可度、接受度有一定提升。作为广州市企业, 广电运通已做好充分准备, 愿意从终端产品、系统平台、场景方案到生态运营等多方面, 助力广州的数字人民币建设工作。日前, 公司旗下运通购快已在广州地区的自有智能售货机、智慧商店、线上销售平台开通了数字人民币支付功能。凭借在交通、安防、教育、便民等领域的场景积累, 公司将助力广州市数字人民币应用场景的持续扩容。

3、目前市场上, 单个试点城市订单体量如何? 公司数字人民币运营服务的收入模式是什么?

答: 目前, 我们观察到非总行级别的数字人民币招投标已经开启, 随着数字人民币试点的稳步推进, 市场空间将进一步打开。关于收费方式, 随着交易线上化向交易运营化转型, 数字人民币服务类收入的计算与业务规模相关, 在海南地区已经实现多项业务收入。

4、与银行 IT 公司相比，公司数字人民币软件业务的优势是什么？

答：目前金融底座主要基于银行的账户体系，而数字人民币则完全不同，这是一条全新的赛道。首先，公司是数研所首批数币试点参与单位之一，协助制定数字人民币相关标准。同时，公司有多个团队从不同方向切入数字人民币的技术研发、场景应用及市场拓展工作，具有行业先发优势。在技术储备方面，公司已经具备数字人民币场景全链路建设能力，能够提供 B2B、B2C 软硬一体的完整解决方案，参与了多家国有大行的数字人民币生态系统建设及场景探索工作。

5、随着数字人民币的推广，是否会冲击公司金融自助设备市场？

答：据央行数据显示，截至 2021 年末 ATM 机具数量约 95 万台。据中国银行业协会历年披露的数据显示，中国银行业金融机构网点数量近 6 年均维持在 22 万个以上，机具替换长期仍存在较大市场空间。

从增量市场来看，金融信创、数字人民币将为公司提供新的增长动能。同时，公司紧跟银行转型步伐，不断创新推出贴合场景需求的自助设备。比如，公司助力广东省布放“粤智助”设备近 2 万台，合同总额超亿元，推动“政务服务”向乡村延伸覆盖。

长期来看，我国 2021 年户籍人口城镇化率约 50%，与发达国家 80% 的城镇化率相比仍有较大提升空间。为提升城市治理水平，自助类设备可以在降低人力成本，提升服务效率等方面发挥积极作用，进而带动公司该板块的业务发展。

6、2021 年公司现金流、毛利率改善，主要原因是什么？

答：主要是因为 2021 年公司领导层高度重视降本增效工作，从总部推广至所有下属子公司，结合自身情况提供详细降本增效方案，使业务支出和收入相匹配。在开源方面，我们持续开拓市场，增加收入，不断加强将盈利能力转化为现金的能力，高度重视销售收款，提升优化公司的现金流及应收账款管理水平。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无