

广电运通集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026013

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_电话会议_		
活动参与人员	8月31日 电话会议 中信建投 应瑛、张敏、陈海松、费腾 国泰海通证券 张盛海 华安证券 来祚豪 万联证券 夏清莹 长城证券 黄俊峰 国投证券 杨楠 新华基金 董晨阳 深圳伯利恒资产管理 邵贯赏 中信证券 陈明蔚 开源证券 高歌 华泰保兴基金 贾沛璋 光大证券 刘勇 嘉实基金 沈玉梁 上海宁涌富私募基金 韩浩然 华夏理财 王莎 东方证券 浦俊懿 交银施罗德基金 陈均峰 中国国际金融 胡迪 汇丰晋信基金 韦钰 上海恒基浦业资产管理 许峻 国海证券 刘熹 前海开源基金 梁策 深圳尚诚资产管理 黄向前 东莞证券 卢芷心 东方财富证券 向心韵 GIC PRIVATE LIMITED 刘濯宇 中银基金 张令泓 华西基金 吴源恒 上海七曜投资管理 杨明韬 建信理财 唐文成 圆信永丰基金 田玉铎 深圳玖稳资产管理 陈志能 中国人寿养老保险 吕品洁 以上合计 36 人（排名不分先后） 上市公司接待人员： 副总经理、董事会秘书 谢华 财务负责人 姚建华 证券事务代表 王英 财务部门经理 黄俊 广电五舟董事会秘书 周荣权 高级投资者关系经理 胡瑞娟、王格		
时间	2026 年 8 月 31 日		
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	1、公司机器人业务目前处于研发、验证还是商业化阶段？请介绍下公司未来机器人业务的重点场景规划。		

答：1、公司已完成 G100 网点 AI 机器人与 G200 人形机器人两款产品的研发，并持续推进两款产品的试点应用，G100 网点 AI 机器人已落地河北、甘肃等地银行网点。目前公司机器人产品尚处推广初期，尚未形成收入。2、目前 AI 机器人产品的应用场景正从网点服务向金库管理、档案管理等中后台全链条延伸，市场空间有望持续扩大。后续公司将持续迭代产品、优化解决方案，推动各类智能设备互联互通、统一管控，打造全新的银行智慧网点服务模式。

2、公司 AI 机器人产品相较此前的智能柜台产品属于替代还是增量？单品价值量和毛利率的变化如何？

答：1、AI 机器人属于增量产品，传统智能柜台以单点业务办理为主，仅能完成独立的标准化业务操作，各类智能机具之间系统数据未能有效打通，业务流程难以形成完整闭环。而 AI 机器人具备人机交互、迎宾咨询、网点运营管理等差异化能力，长远定位可作为网点大脑，打通网点全场景智能设备，实现多设备互联协同、统一管控，构建完整业务闭环，实现未来智慧网点新的服务模式。2、单品方面，公司推出的 G100 网点 AI 机器人的市场售价会具体根据银行网点的定制化功能来确定。机器人的主要作用是为了替代人工的重复工作，具有更高的实用价值。当前产品尚处在试点阶段，暂未实现规模化量产，规模效应尚未释放，硬件、研发分摊等成本暂无法稳定测算，因此具体实际毛利率有待后续大批量交付后才能客观体现。

3、数字人民币进入 M2.0 阶段后，公司数字人民币业务的推进节奏是怎样的？公司数字支付业务的布局是怎么样？

答：1、公司深耕数字人民币领域多年，具备软硬件一体化全栈服务实力，是国内数字人民币基础设施建设核心参与企业，落地北部湾数字人民币综合服务平台、十五运面向多元场景的 AR 数字人民币硬钱包等多个标杆项目。2026 年上半年，公司中标深圳建行数字人民币硬件钱包自助终端项目，本次中标设备将进驻 APEC 峰会，为境外参会人员提供便捷高效的数字人民币支付服务；参与广发银行数字人民币 2.0 层系统建设，联合打造智能合约系统，把握行业发展新机遇。2、公司通过收购中金支付，推动汇通香港获批 MSO 牌照，支付业务板块形成了“境内外双持牌”布局，着力构建“境内+境外”一体化综合资金服务能力。国内支付方面，子公司中金支付持续强化互联网对公支付、电子商务全场景支付结算等核心能力，打造多元化产品体系，满足标准商户、平台商户及服务商等不同客户群体的收付款与资金管理需求。跨境支付方面，全资公司汇通香港获得香港海关颁发的 MSO 牌照，具备合规的跨境资金结算与外汇兑换资质，并推出

了“广汇通 GPX”全球收款及汇款平台，支持供应链付款与境内外资金联动管理，为出海企业提供安全、高效、低成本的跨境资金解决方案。

4、介绍一下广州市数字政府“一朵云”项目？根据公司 2026 年半年报显示，子公司运通信息业绩同比增长明显，请问主要受哪些业务驱动？

答：1、子公司运通信息是公司承接政企数字化业务的主要运营主体，于 2024 年以 5.75 亿元中标广州政务云第一阶段项目，今年 6 月再次中标广州市数字政府“一朵云”第二阶段项目（中标金额 3.09 亿元）。公司当前开展的算力相关业务为通算及智算服务，主要面向政府机构及国有企业。公司通过采购服务器、网络设备等固定资产，自建算力资源池，并在此基础上搭建标准化云服务目录。客户可根据自身需求按需选购服务，公司按月、按季或按年收取服务费。2、运通信息 2026 年上半年实现营业收入 2.54 亿元，同比增长 24.08%，实现净利润 1,675.63 万元，同比增长 91.87%。业绩增长得益于数字化产品和解决方案能力的持续输出，建成了集产品、技术、数据、运营于一体服务体系，项目持续落地释放。

5、请介绍下子公司广电五舟算力设备销售情况以及未来的规划？

答：1、子公司广电五舟当前国产芯片服务器收入是核心增长引擎，同时重点加大 AI 算力服务器、信创软硬一体化定制解决方案推广力度，持续优化低端标准化通用机型销售结构，提升高附加值算力产品、行业定制化方案营收比重，拉动整体毛利率上行。2、公司坚持多国产算力路线布局，依托定制化算力方案以及公司金融渠道优势，持续拓展政务、金融信创算力市场。广电五舟作为华为鲲鹏、昇腾的双引擎核心合作伙伴，已经从早期的硬件适配，升级为全链条、深层次的生态协同合作。此外，广电五舟和沐曦共建大湾区算力生态创新中心，同时与百度昆仑芯协同研发、市场推广算力一体机，持续丰富完善国产算力产品矩阵。广电五舟以“云边协同智算基础设施”为核心业务战略，2026 年上半年积极拓展金融信创、ISV、教育科研、能源等行业领域市场，未来，广电五舟将持续深入行业，发展定制化的算力解决方案，构建云边协同发展的综合能力。

6、公司海外市场合同额双位数增长，请问下半年海外市场的趋势以及公司业务发力的方向？

答：1、当前全球经济处于低增长、高波动阶段，地缘冲突抬升供应链与能源成本，但 AI 投资、科技出口保持增长，成为重要的发展支撑。在此大背景下，银行业数字化转型、全球金融基础设施重构带来结构性机会，也构成公司海外业务的核心逻辑：一方面银行加速数字渠道建设，ATM、自助银行、现金循环设备等仍具备刚性需求；另一方

	面银行更加关注供应商本地交付、区域服务及生态合作能力，AI、云平台、远程运维逐步成为金融设备的核心竞争力。2、一是坚持“全球化布局”与“本地化深耕”协同推进，持续完善海外本地化经营体系，优化全球营销网络和服务体系，强化重点客户和关键市场覆盖，加快填补空白市场、拓展头部客户，不断提升渗透率与客户粘性。二是持续完善“智能终端+软件平台+场景解决方案+运营服务”一体化产品体系，推动技术创新与行业场景深度融合，打造具有全球竞争力的金融科技解决方案。三是围绕重点国别和重点区域，将持续强化前后台协同，加快打造一批具有国际影响力的标杆项目和示范客户，深化本地产业生态合作，形成可复制、可推广、可持续的发展模式，推动海外业务规模、质量和效益同步提升。
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