

广电运通集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026014

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_____
活动参与人员	10月21日 现场调研 中金财富 劳佳、吴丹、梁添霖 个人投资者 沈椿 10月22日 现场调研 东莞证券 卢芷心、陈湛谦、李妙琴、欧阳珮琪、张小云、林少燕、杨鹏达、黄春华 深圳前海紫通车 谭灿辉 睿丰投资 谭志 红犇资本 李志科、黄小彪 个人投资者 张贺宁、叶泽和、钟伟忠、卢敏如、周伟明、张田兴、谢和川、任小林、韩贵贤、易巧玲、龙江、邓林、孙旌旗、黄只伟、黄俊杰、曹诗华、黄近通 以上合计 33 人（排名不分先后） 上市公司接待人员： 证券事务代表 王英 财务部门经理 黄俊 高级投资者关系经理 胡瑞娟、王格
时间	2026 年 10 月 21 日、10 月 22 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	现场调研
交流内容及具体问答记录	1、请问公司金融场景机器人业务当前商业化进展如何？ 答：目前公司已完成 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及推广，G100 网点 AI 机器人已落地河北、甘肃等地银行网点。近期，公司中标广州农商银行 2026 年智能厅堂助手硬件智能机器人采购项目（项目含税总价 165.9 万元）。本项目为公司全自研的网点 AI 机器人首个中标案例，标志着公司机器人产品获得银行客户认可，实现商业化落地突破。 公司推出的 G100 网点 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。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、数字人民币 2.0 政策落地后，公司相关业务的订单和收入弹性如何？“境内外双持牌”（中金支付+汇通香港 MSO 牌照）的跨境支付布局，未来如何与数字人民币业务协同放量？

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（2024 年 9 月中标北部湾数字人民币综合服务平台项目，中标金额 1380 万元；2026 年 9 月中标东盟数字人民币跨境贸易公共服务平台暨 AI 跨境电商产业基地项目线上系统建设项目，中标金额 3200 万元）、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，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，全资子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。

3、子公司广电五舟 2025 年营收 17.91 亿元、近三年复合增速超 40%。公司如何平衡算力业务的规模扩张与盈利改善？公司坚持多国产算力路线布局，如何构建差异化壁垒、避免同质化竞争？

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。 4、近期，公司旗下运通国际中标泰国 1.85 亿元的 GSB 银行智能金融项目，请问公司海外市场后续的发展情况？ 答：海外市场，公司一是坚持“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。 5、国家数据集团于 10 月 20 日在雄安正式成立，公司作为地方国资背景的数据要素企业，整体战略定位是什么？相关业务的发展情况如何？ 答：数据要素领域，公司是最早一批切入数据要素市场的上市公司，积极培育数据要素一级市场业务的建设与运营能力，在公共数据处理加工、开发利用、交易等环节打造核心竞争力；参股广州数据交易所，成功切入数据要素二级市场。在数据要素基础设施方面，公司打造了人工智能大数据平台 aiCore System 和望道行业大模型的数字底座，积极参与了广州人工智能公共算力中心的建设。在公共数据开发利用方面，公司与广州数据集团展开密切合作，推动数据汇聚、处理、流通、应用、交易等功能有序高效运转。2025 年 4 月，子公司运通信息成功中标数字广州数据流通利用基础设施建设试点项目（一期）（项目金额 3,501.87 万元），标志着公司在城市级数据要素市场化配置领域的里程碑式突破，为复制推广数据要素业务提供了实践样本。在数据入表方面，南沙“离岸易平台”、“中数智汇产业链数据库”及 ESG 卓望指标数据集三个数据资产实现入表，其中，南沙“离岸易平台”成为广州市属国企首例数据资源入表案例。
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
----------------------------------	---