广电运通集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2025019

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	□路演活动	
	☑现场参观	☑其他 电话会议			
活动参与人员	10月31日 电话会议				
	中信建投 应瑛、张敏	中银基金 张令	泓 惠升	基金 钱睿南	
	光大证券 刘勇	湘财证券 李杰	创金	合信基金 李晗、张小郭	
	东方证券 浦俊懿	中邮人寿保险	许凯 同泰	基金 唐之超	
	国泰海通 张盛海	中信建投国际	张倬浩 中国]人民健康保险 金昊	
	中信证券 王盛乾	财通证券 李宇	轩 国元	证券 耿军军	
	深圳华银精治资管 龙化东 Protium Capital Limited 张辛洋				
	共19人(以上排名不分先后)				
	11月3日 电话会议				
	中信证券 曲松 和谐健康保险 朱之轩				
	11月4日 现场调研				
	南方财经 朱清华、邓炜晴、迟伟嘉、曾昭华、黄耀兴、贾鑫富				
	上海汇正财经 谢波韧、羊永杰、朱光宙、姜兴平				
	东莞证券 罗炜斌、卢	芷心 广	东燊茂私募基金	2 吴有毅、李旭明	
	浦发银行 肖文勇、姚晓云、古栋、池嘉曼				
	共 18 人 (以上排名不分先后)				
	上市公司接待人员:				
	副总经理、董事会秘书	ら 谢华 财务负	责人 姚建华	证券事务代表 王英	
	财务部副经理 黄俊 高级投资者关系经理 胡瑞娟、王格				
时间	2025年10月31日、1	025年10月31日、11月3日、11月4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	1、近期公司首次	开展中期分红,出于	什么考量?		

体问答记录

- 答:一直以来,公司在追求自身发展的同时,高度重视对投资者的合理投资回报。自2007年上市以来,公司始终秉持着对投资者的承诺,连续实施现金分红18次,累计现金分红48.86亿元,本次分红也是延续公司上市以来持续现金分红的优良传统,通过中期分红进一步强化与投资者的利益共享,传递对公司长期发展的信心。公司在"AI in all"战略的指引下,通过AI技术全面赋能核心业务领域,推动金融科技、城市智能、智慧交通等行业的智能化转型,基本面持续稳健向好。前三季度,公司实现营业收入79.06亿元,同比增长11.08%;实现归母净利润6.02亿元,发展的稳定性为本次分红奠定坚实基础。未来,公司将继续聚焦AI核心业务,稳步推进战略布局,在提升经营业绩的同时,持续完善股东回报机制,以更优异的成绩回馈全体股东与资本市场的信任。
- 2、我们看到今年以来公司在机器人方面陆续开展了应用方面的布局,结合公司在银行、算力领域的产业资源进行了相关业务的试点工作,想请问公司未来这块业务的市场空间应该如何展望,公司的产品能力与其他传统机器人公司比优势在哪里?
- 答:广电运通围绕各业务领域数智化转型以及场景应用的市场需求,扎实推进大数据、人工智能等核心技术研发,发力机器人等创新智能终端研发,精准把握智能终端迭代升级带来的新需求。公司在自助服务、迎宾交互、高柜服务、低柜协同及外拓营销等关键场景中,全面试点厅堂服务机器人、介质交付机器人与数字人智慧柜台等前沿科技。当前,网点智能化已成为行业不可逆趋势,全国银行网点数量22多万个,机器人作为核心升级设备,市场需求具备高确定性,为公司产品销售提供广阔的市场空间。公司在银行销售渠道与服务网络壁垒深厚,在全国有600余个服务站点,可以直接复用现有销售渠道与维修网络,大幅降低市场拓展成本。随着AI技术的应用和各大银行持续升级网点运营场景,将催生更多创新终端实现对现有终端的替代,公司将助力各大银行在新一轮AI替代浪潮中抢占发展先机。
- 3、昆仑芯在网站上披露与五舟的合作伙伴关系情况,公司之前也有表达过希望建立更广泛的合作伙伴关系,请问这里目前的进展和未来的拓展思路如何展望?
- 答: 1、广电五舟现已完成对昆仑芯产品的适配,相关产品正进行市场推广。目前广电五舟已与行业内超过 300 家合作伙伴通过了软硬件的适配认证,构建起了完整的信创产品体系和解决方案。除此以外,广电五舟通过深度绑定核心芯片伙伴,与华为、海光、飞腾、沐曦等主流厂商加强联动,进一步扩大合作版图,构建多元生态协同网络。2、接下来,广电五舟将持续加大研发投入,深化与产业链上下游伙

伴的协同创新,以开放协同的姿态,持续深化与 AI 芯片企业的深度合作,同时不断 拓展生态边界,通过硬件创新与生态共建,为各行业数字化转型提供高性能、高安全、高可控的算力基础设施,助力国产 AI 产业的高质量发展。

4、公司海外业务发展趋势?如何看待未来海外业务的空间和发展速度?

答:前三季度,公司海外市场收入超11亿元,保持稳中有升态势。公司坚持全球本地化的战略布局,在持续深耕欧洲、亚太、美洲等优势市场的同时,加快空白市场突破,设备维保业务收入贡献逐年增加。与此同时,公司重点聚焦东南亚、中东、拉美三大区域,将国内交通丰富的创新产品和案例经验,推广至海外交通大市场,开拓业务增长点。从行业空间看,全球数字经济转型、金融基础设施升级需求持续释放,新兴市场的智能化改造、成熟市场的技术迭代为公司金融科技、AI及跨境支付等核心业务提供了广阔增量市场。公司会结合业务密切关注市场动态,积极把握市场机会。

5、近期公司全资公司汇通香港取得 MSO 牌照,结合公司在数字人民币、Web3.0 领域的布局?未来公司如何进行业务协同?

答:此前公司子公司中金支付已具备跨境人民币支付资质,聚焦进出口电商等交易主体,推出了相应的支付结算产品与服务。近期,公司全资公司汇通香港取得MSO牌照,标志着公司正式具备合规的跨境资金结算与外汇兑换资质。公司将发挥与中金支付在牌照、客户资源的协同效应,构建"境内+境外"一体化资金通道。另一方面,公司旗下广电汇通提供的统一资金管理平台的智能资金分帐服务,资金可精准分配给供应商、物流仓储等上下游主体,助力客户优化资金链路。公司精准锚定广东产业红利,广东作为全国外贸第一大省,2024年进出口总额首次突破9万亿元,连续39年保持总量领先,为我们提供了广阔的市场空间。面向未来,公司将凭借在数字人民币、区块链技术和跨境支付等方面积累的丰富技术成果和应用案例,充分发挥自身国企背景,聚焦广州及大湾区专业市场需求,联动广州国资国企拓展业务。

6、公司作为国有控股的高科技上市公司,在市场体制机制方面的灵活性如何?

答:公司控股股东广州数科集团作为国资委国企改革"双百行动"企业,切实 发挥"双百企业"的尖兵作用,积极推进体制机制创新,经营机制灵活高效。广电 运通传承了数科集团体制机制的创新基因,坚持市场化机制,推进公司管理变革与 资源高效整合。1)科技自主研发方面,公司建立了"研究总院+专业研究院"的研 发组织体系,其中,研究总院负责统筹公司"1+N"(即1个研究总院+N个专业研 究院)研发体系技术管理,并重点围绕公司整体发展战略,负责基础性、通用性、前沿性的关键技术研发及产业化落地。各专业研究院负责紧盯场景需求,打磨行业应用产品及解决方案,各子公司负责实施细分场景的产业化和商业化,通过高效的内部协作,完成产品从研发到落地的全流程。2)在治理机制方面,公司引入战略投资者优化股权结构,推动优质子公司股权融资。在长效激励机制上,公司推进子公司员工持股,充分调动经营管理团队和核心骨干员工的积极性,促进员工与企业共同成长和发展。未来,公司将继续充分利用上市公司平台,并通过混合所有制改革等多种方式,激发企业经营活力,推动公司业务进一步发展壮大。3)投资并购方面,公司坚持"产业+资本"双轮驱动,持续健全以市场化为导向的"投融管退"资本运作体系,通过产业培育、收购控制权、战略参股、资产证券化等多元化的资本运作方式围绕核心产业布局。不仅成功孵化了运通国际、运通智能、平云小匠等优秀成员企业,并通过资本手段控股中科江南、中金支付、中数智汇、广电五舟等优质标的,还打造了广州国资系统首家"A拆A"上市案例——推动子公司中科江南正式登陆创业板。公司依托完善的集团化投后管理及风控管理体系,不断挖掘被投企业协同价值,促进各方资源整合和协同发展,实现互利共赢。

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