

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：2019002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	安信证券、博时基金、兴证证券、申万宏源证券、华尔街见闻、创金合信、南方基金、西南证券、国泰君安、中银粤财、盈拓投资、摩根士丹利华鑫基金、中银国际证券、生命保险、冠丰资产、路添资产、聚鸣投资、东方证券、东莞证券、瑞天投资、万联证券、广发证券、海通证券、品盛投资、广证恒生、吉石资本、长江证券、筠业投资、华泰证券、国投瑞银、东吴证券、玄元投资、中信证券、中润投资、招商证券、瑞民投资、光大证券、鑫源瑞资管、洪昌投资、新时代证券、基明投资、长城证券、朴易资产、中科沃土、望正资本等机构共 71 人。
时间	2019 年 3 月 26 日 14:00-17:00
地点	广州市高新技术产业开发区科学城科林路 11 号人工智能创新中心、6 楼多功能厅
上市公司接待人员	董事长黄跃珍，总经理叶子瑜，党委副书记罗一明，常务副总经理罗攀峰，副总经理魏东、蒋春晨、解永生，董事会秘书钟勇
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、参观广电运通人工智能创新中心</p> <p style="text-align: center;">二、介绍广电运通业务情况：</p> <p>自1999年成立起，广电运通始终秉承“以创新的科技便利人类生活”的使命，坚持自主创新驱动发展战略，公司从国内ATM行业起步，突破钞票识别核心技术，抓住了2000-2015年国内ATM市场爆发式增长机遇，并围绕行业同心多元化不断延伸拓展，逐步形成了金融、安全、交通、便民服务等多领域的业务布局。</p> <p>经过二十年的积累与沉淀，广电运通在技术研发、市场客户、服务网络、生产智造等方面都具备了强大的实力，为实施人工智能战略升级奠定了坚实的基础。</p>

迈入新时代，广电运通将以“行业人工智能解决方案提供商”作为公司战略定位，紧抓金融科技、公共安全、交通出行、旅游零售等行业及海外市场人工智能转型机遇，着力抢占各行业应用场景，提炼并掌握一批关键核心技术，深度挖掘行业数据信息，形成“智能终端+大数据”的产业布局。在人工智能产业的应用层、技术层、基础层三个层面里，广电运通现阶段从应用层切入，主要抓住应用场景，逐步向核心技术层发展。

围绕人工智能五大要素，广电运通已经展开全面布局，并取得积极成效，其中：

在应用场景方面，广电运通以解决方案为切入口，在规划布局的智能金融、智能交通、智能安全、智能便民四条跑道紧抓应用落地，呈现出多点开花的态势，树立了良好的示范效应。

在大数据方面，广电运通全面探索银行、财政、安防、公共出行、政务、文旅、零售等领域的大数据业务，多警种大数据智能指挥系统在公安领域形成重要影响力，并中标广州市数字化审计、湖北财政大数据监督等项目。

在算法方面，广电运通不仅已经掌握了图像识别、人脸识别、指静脉识别以及，语音处理、视频处理等基础算法技术，而且正在搭建人工智能算法平台。

在算力方面，广电运通已经完成算力中心与运通云平台融合建设，搭建了AI数据中心机房、GPU算力共享平台，为公司发展行业AI提供算力支撑。

在通信方面，广电运通主要与电信运营商展开全面合作。

广电运通发展规划如下：

短期内，我们将快速抢占金融、公共安全、交通、文旅、政务、零售等领域AI应用场景，为客户提供AI+系统解决方案，帮助客户提升服务质量和运营效率。同时，深入开展生物特征识别、自然语言处理、计算机视觉等AI基础技术攻关，沉淀一批具有核心竞争力的智能终端产品及解决方案。目标是成为金融、安全、交通、便民等行业领先的人工智能场景服务商。

中长期内，我们将深入探索敏感器件、IC、自然语言处理、计算机视觉等垂直纵深领域核心技术研发，构建广电运通核心技术优势。以部署在各行业的智能终端作为数据入口，“应用场景、算力、算法、大数据”全方位发力，并依托5G等新一代通信技术，携手生态产业合作伙伴，为客户提供全栈式服务。

目标是成为领先的人工智能全栈式服务商。

围绕以上发展目标，主要保障策略如下：

在业务拓展方面，重点是完善事业群为四条跑道运营主体的运作机制，建立以利润为导向的考核体系，推动事业群独立运作。并且从产品思维向用户思维转变，紧抓应用场景，实现业务高质量发展。同时，以人工智能技术统领全局，完善人工智能发展核心要素，抢占技术制高点，构筑解决方案竞争优势。

在人才队伍建设方面，首先要加强AI技术领军人才引进力度，培养选拔一批富有创新精神、工作能力突出的年轻干部。另外，要利用无线电集团国有资本投资公司改革试点机遇，推动公司及下属单位体制机制创新，吸引AI高端人才聚集。

在投融资方面，要围绕金融、安全、交通、便民四个领域开展产业并购，推动各事业群做强做优做大。

2019年，是新中国成立70周年，是国家决胜全面建成小康社会第一个百年奋斗目标的关键之年；也是广电运通成立20周年，是公司全面实施行业人工智能战略的深化之年，公司董事会、经营班子将带领全体员工，围绕新时期的发展目标，扎实推进各项工作，在新的征程上砥砺前行、勇于前行。

在AI技术研发规划上，广电运通即将发布的测试版AI-Core，作为数据加工的关键平台，提升数据的整合及分析能力，将业务、技术、数据三者紧密结合，串联业务相关性，减少技术开发和人力成本，促进利益最大化，持续赋能业务场景，构建多场景的技术核心。

在智能金融领域，广电运通在金融领域的优势在于实体渠道，银行网点转型是未来公司金融领域发展最为重要的增长点和利润点。基于目前在网点转型方面的一些成功案例，未来公司将紧紧围绕银行网点转型构筑“智能设备+大数据”核心竞争力，快速布局和完善产品体系，在创新硬件产品设备及软件并针对银行网点的流程布局，不断为客户提供创新的总包式解决方案。

在智能安全领域，公司以智能终端+大数据/人工智能为核心，聚焦智慧警务、智慧园区、金融安全3大应用场景，基于目前拥有的产品基础，充分利用智能安全研究院的技术研发和信义科技的行业积累，不断优化三点场景的解决方案，打造会说、会想、会听、会看的GRG城市安全大脑，构建共建共享的合伙人生态圈，成为全球领先的城市安全智能化服务提供商。

在智能交通领域，公司从设备层，向平台层、应用层方面整体布局，深耕传统板块、积极拓展智慧创新解决方案。通过“互联网+产品规划”，推动交通领域从以“票”转向以“人”为核心的场景升级，实现对精准服务、智慧服务和支付多元化。通过“AI+大数据”的智慧创新解决方案，多方位打造智慧车站。通过智慧安检系统，满足客户刚性需求，打造新的利润增长点。

在智能便民领域，智能零售依托母公司在场景资源、运营、开发、服务网络等方面的资源，基于在运营领域积累的深厚实力，旗下子公司运通购快的设备开通量日益增长。未来，公司将向平台化、互联网化发展，基于AI和大数据的运维运营双平台，降本增效，为中小运营商打造健康的生态圈实现理想利益最大化。互联网+维保上，公司旗下子公司平云小匠，通过自有的全国服务网络和线上加盟的工程师和服务商，让更多的设备得到售后服务保障，让更多的工程师更容易提供服务，为设备生产商、运营商、系统集成商等提供高效率、高质量的售后服务，平云小匠正在建立全方位保障体系，深入拓展产品体系及市场资源，大力建设基于网络协同和数据智能的互联网平台，打造提供一站式售后服务解决方案的提供商。

海外业务上，一方面，海外ATM市场仍将保持增长，公司在新兴市场和创新产品上仍有较大的增长空间。另一方面，海外网点转型存在较大增长空间。公司将加强销售、服务、集团化三大网络的建设，在AI+金融领域继续扩大市场，做大做强。加快AI+业务的延伸和布局，保障业务战略部署的达成。并依托国家一带一路政策所带来的商业机遇，快速建立标杆性示范项目，不断补充和优化合作伙伴渠道网络，为公司新业务延伸打开海外市场通路。

三、互动交流

1、在智能金融、便民等领域公司与其他厂商比有什么竞争优势？

答：我们的定位是行业人工智能解决方案提供商。我们不单单是AI技术提供商，也不单单是智能设备提供商，是全栈式的AI解决方案落地应用的提供商。公司业务发展战略为：以解决方案为切入口，紧贴用户需求，紧抓各行业应用场景，通过智能终端产品和解决方案把握数据入口，打造各行业大数据平台，为相关客户提供大数据服务。对比于其他公司，公司在技术研发实力、掌握的AI+应用场景、服务扩展能力、体制及人才等方面拥有较强的竞争力。

2、公司的运营及人力管理转型的进度如何？

答：在明确了“致力于成为领先的行业人工智能解决方案提供商”的企业愿景后，公司围绕智能终端+大数据的产业布局，构建了智能金融、智能安全、智能交通、智能便民及海外五大事业群，完成了面向人工智能+战略的组织变革和进化；坚定实施创新驱动发展战略，广电运通构建了一个总院+六个专业研究分院的研发组织体系，搭建了覆盖人工智能基础层、技术层和应用层的技术平台体系，运营及组织人力管理已经和公司战略同步调整。

3、银行网点转型的情况怎么样？

答：在网点转型上，网点柜员工作重心从柜面业务办理转向厅堂营销，银行业务持续自助化迁移衍生出形态多样的创新自助设备品类，包括大额存取款机、智能柜台等多种设备和场景集成及系统解决方案，银行网点撤并与新建同时进行，网点结构、布局、场景优化是长期趋势。在当前银行网点积极推进智能化转型的浪潮中，公司通过帮助商业银行以智能技术整合传统服务资源，联动线上线下优势，提升整个银行业资源配置效率。公司在大额存取款机、智能柜台、票据处理设备等设备上行业竞争力大幅提升；基于银行对公、外拓业务自助化迁移需求及网点厅堂互动营销需求，拓展对公、便携及智能交互设备市场；基于银行网点业务流程及网点形态转型需求，持续研发创新智能设备，布局下一个利润增长点；并为银行提供设计实施全流程系统解决方案，助力银行网点场景创新，打造了广东建行建行创客中心网点、上海建行全无人智能银行等标杆性项目。银行网点转型呈现由软硬件改造向系统解决方案实施，由前端智能设备更新向后台大数据应用逐步推进的趋势，公司紧紧围绕银行网点转型构筑“智能设备+大数据”核心竞争力。

4、武装押运业务是否会受到政策或支付习惯的影响，如何解决？

答：短期内武装押运业务受到的影响较小，同时武装押运业务也不断拓展新业务，作为公司智能安全甚至其他业务在全国开展的“桥头堡”，目前已经拓展了智慧警务、智慧园区、金融安全等业务。

5、在员工激励上是否有变化或动作？

答：公司2016年施行了员工持股计划，随着公司控股股东广州无线电集团改组为国有资本投资公司，经营自主性大了很多，未来公司将积极探索各种员工激励方式以促进公司经营活力。

接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照

	有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。
附件清单	无
日期	2019年3月26日