广电运通 20260831

广电运通 2026H1 研报：算力与数币业务共振，盈利韧性凸显

摘要

- 2026H1 综合毛利率 28.88%（+0.44pct），净利率 9.91%（+0.17pct），盈利质量改善主要源于业务结构优化及降本增效，软件开发毛利率提升至 43.02%。
- 算力业务毛利率逆势提升 2.09pct 至 14% 以上，通过战略备货及成本加成定价有效对冲存储元器件涨价压力；广电五舟在手合同充足，下半年国产智算设备交付将加速。
- 数字人民币进入 2.0 阶段，计息并表政策解决银行推广痛点；公司外币兑换机市占率约 90%，已中标深圳建行硬钱包项目，短期聚焦 M2.0 系统改造及终端升级订单。
- 机器人业务定位增量市场，G100 AI 机器人已在多地银行试点，G200 人形机器人处于推广初期；规划 2026 年为试点年，2027 年实现小批量应用并于后年放量。
- 算力与云服务订单具备持续性，广州政务云二期（3.09 亿元）已中标，未来规划三、四期；广州人工智能公共算力中心提供常态化运营服务，年收入达千万级。
- 海外市场 2026H1 合同额实现双位数增长，核心逻辑在于全球金融基础设施重构及数字化转型需求，公司坚持“智能终端+软件平台+场景方案+运营”一体化出海。

Q&A

2026 年上半年公司的营收和净利润承压，可否按业务板块拆解原因？特别是设备业务收入下滑较为明显，其背后的具体因素是什么？

2026 年上半年，公司整体经营保持稳健，实现营业收入 51.24 亿元，净利润 5.08 亿元，同比出现小幅波动，这属于正常的行业波动。营收波动主要受两大因素影响：一是国内传统金融行业竞争加剧，二是部分算力项目的实施节奏延后。利润端波动一方面源于营收波动带来的毛利同比下降，另一方面，闲置资金理财收益、政府补助及汇兑损益等非经营性损益相较于 2025 年有所收窄，对利润的正向贡

献减小。 尽管面临挑战，公司通过主动优化销售结构和深化降本增效，实现了盈利质量的改善。报告期内，综合毛利率为 28.88%，同比小幅提升；净利润率为 9.91%，同比提升 0.17 个百分点，显示出核心业务良好的盈利韧性。 分业务板块来看，设备业务收入的阶段性下滑主要由国内金融设备和算力设备两大业务的收入回落所致。国内金融设备行业正处于智能化升级与存量替换的转型期，竞争加剧，同时客户采购模式、产品迭代及项目排期等因素的变化，导致上半年交付节奏有所放缓。算力设备方面，多个重点项目在第二季度完成签约，预计将在下半年完成验收并释放收入增量。目前，公司设备业务在手合同储备充足，下半年的项目交付与市场拓展工作均在按计划稳步推进。 在原材料价格方面，广电五舟算力业务的存储元器件材料出现阶段性涨价，但公司通过战略备货、定价传导和方案迭代等综合措施有效对冲了部分成本压力。前期的战略备货成本整体优于当前市价，并通过成本加成定价模式向客户端疏导了部分涨价压力，同时持续推进产品方案迭代与成本结构优化。最终，上半年算力业务毛利率同比提升了 2.09 个百分点，超过 14%。金融设备业务同样面临存储类原材料涨价影响，但成本波动处于可控范围，公司通过供应链优化和流程精细化管控，保障了业务成本的总体平稳。

公司机器人业务的场景应用备受关注，可否介绍该业务的当前进展，以及未来一到两年内的推进节奏、重点场景和收入预期？

公司目前已完成 G100 网点 AI 机器人和 G200 人形机器人两款产品的研发。G100 网点 AI 机器人正持续在银行网点推进试点工作，现已在河北、甘肃等地的银行网点落地。从试点反馈来看，该机器人在迎宾引导、业务咨询、实物交付等场景中表现稳定，实现了取号、咨询到业务办理的一站式服务。其目标是分担大堂经理的工作职能，目前尚处于初期试点阶段，功能仍在持续改进与完善。 G200 人形机器人定位为“大堂经理+高柜柜员”，已在金交会正式亮相发布，目前处于推广初期，尚未形成收入。公司正推动项目进行试点验证，并向小批量落地发展。在推广路径上，关键节点分为三个阶段：首先需通过试点行的验收，其次要入围大型银行的总行集采目录，最后须完成金融行业的安全与合规认证，才能在银行端进行批量投放。因此，业务进展取决于银行的集采落地进度、产品成熟度以及行业整体的推广节奏。公司正全力配合银行，加速其在银行内部的落地和推广。从市场空间来看，全国银行网点数量超过 22 万个，在大堂服务、柜台服务、网点管理等环节均存在机器人的应用需求。公司是在与各家银行进行深入沟通后才推出相关机器人实施方案的，因此市场空间广阔。公司规划 2026 年为试点年，希望 2027 年能实现小批量应用，并在后年实现放量。

2026 年以来，数字人民币进入 2.0 阶段，行业发生了哪些实质性进展？公司在该领域的业务布局、后续推进节奏以及对市场空间弹性的看法是怎样的？

2026 年以来，数字人民币进入 2.0 阶段，行业在应用场景、技术标准和生态建设方面均取得了实质性进展。应用场景从个人消费（C 端）向企业支付（B 端）和政务服务（G 端）领域加速渗透，智能合约等创新应用成为新的增长点。同时，

统一的技术标准和规范正逐步建立，为产业的规模化发展奠定了基础。 公司紧跟行业发展机遇，在数字人民币领域进行了全面的业务布局。在硬件层面，公司提供覆盖个人、商户及银行端的全系列智能终端，包括可视卡、智能 POS、自助终端等，并已中标深圳建行数字人民币硬件钱包自助终端项目。在软件层面，公司具备从数字人民币核心系统到运营、钱包、支付及场景应用的全栈式解决方案能力，并参与了广发银行数字人民币 2.0 层的智能合约系统建设。 后续，公司将继续聚焦智能合约、跨境支付、产业金融等高价值应用场景，深化与运营机构及地方政府的合作，推动数字人民币在更广泛领域的试点和应用。市场空间方面，随着数字人民币在 B 端和 G 端应用的普及，以及与产业互联网的深度融合，预计将催生万亿级的市场。公司凭借在金融科技领域的长期积累和全产业链的布局优势，有望在该市场中获得可观的增长弹性。

数字人民币行业有哪些实质性进展？公司在该领域的业务布局、后续推进节奏以及市场空间和业绩弹性如何？

数字人民币行业取得了三项关键的实质性进展。首先，行业机制实现突破，2025 年 12 月底至 2026 年初落地的数字人民币计息并表相关政策，解决了商业银行推广动力不足的核心痛点。数字人民币资产纳入银行负债表后可转化为存款来源用于放贷，银行推广意愿由被动转为主动，预计未来推广速度将加快。其次，运营机构体系大幅扩容，试点运营机构已从年初的 10 家扩充至 30 家，覆盖了六大国有行和 12 家股份制银行，并新增了多家中西部地区的城商行，服务网点由沿海试点向全国纵深铺开，全国化运营格局基本形成。最后，跨境基础设施逐步商用化，央行 CB、ETS 速必达平台上线，结合 mBridge 多边央行数字货币桥，推动数字人民币跨境结算从小规模试验迈向商业化落地，在口岸兑换、见名护照、涉外重大活动等场景已形成常态化应用，持续支持人民币国际化。 公司的数字人民币业务布局已近十年，形成了覆盖软件、硬件、运维、运营的全栈生态链。在软件层面，公司的智能合约、支付通道、核心系统等产品已落地广州、北部湾等多地的市级数字人民币综合服务平台，并参与了广发银行的数币 2.0 层系统共建及智能合约平台搭建，同时积极对接速必达等基础设施。在配套产品方面，公司提供自助终端、多品类的实体硬钱包以及数字人民币外币兑换机。其中，数字人民币外币兑换机虽全国布设数量不多，但市场份额占比约 90%。公司还推出了十五运主题的 AR 数字人民币硬钱包，并于 2026 年上半年中标了深圳建行的硬钱包和自助终端项目，相关设备计划部署于 APEC 峰会，为境外参会人员提供数字人民币服务。 后续推进节奏分为短、中、长期。短期内，抓住各商业银行进行 M2.0 系统改造的招标窗口期，争取银行核心层、智能合约及终端升级的改造订单。中期将深耕地方政府产业平台项目，拓展政务、供应链、预付监管等智能合约场景。长期则重点布局跨境数字人民币相关产品，依托速必达平台和边贸场景，打造跨境结算解决方案，形成软硬件协同的产品矩阵。 关于市场空间与业绩弹性，短期市场核心需求集中在基础设施升级，包括银行对接央行 M2.0 系统的平台改造、软硬件终端迭代、外币兑换机和硬钱包等，收入以硬件设备为主。中长期来看，国内应用场景将从零售支付延伸至政务和产业金融，智能合约将持续释放 G 端和 B 端的增量需求；跨境板块依托 mBridge 机制，在边贸和跨境贸易结算场景的业

务量预计将逐步放大，形成明确的长期增长逻辑。整体业绩的释放节奏主要取决于国家数字人民币推广政策的落地进程、各家银行的预算投放以及项目审批节奏。

公司 2026 年上半年的毛利率变动原因是什么，以及对后续毛利率走势有何展望？

2026 年上半年公司整体毛利率为 28.88%，同比小幅提升 0.44 个百分点，盈利水平保持平稳，主要得益于业务结构持续优化及内部精细化管理带来的降本增效。分板块看，金融科技板块毛利率为 32.66%，同比微降 0.95 个百分点，主要受国内行业竞争加剧影响，金融设备的硬件及维保价格承压。城市智能板块毛利率为 24.34%，同比提升约 2 个百分点，原因在于公司深化项目成本管控提升了重点项目的实施效能，以及云服务、智慧交通等高毛利业务的收入占比有所提升。 分产品看，智能设备毛利率为 20.55%，同比下降 1.58 个百分点，主要由国内金融设备业务价格竞争加剧和海外业务销售区域结构变化导致，硬件毛利出现阶段性波动属于正常情况。软件开发业务毛利率为 43.02%，同比提升 2.19 个百分点，得益于数字财政、商业大数据等高毛利产品收入占比提高。运维服务及其他业务毛利率为 32.85%，同比提升 0.61 个百分点，主要贡献来自海外维保业务规模扩大带来的盈利水平提升。总体而言，硬件部分毛利率下降，而软件和平台业务的毛利率同比上升。 展望后续毛利率走势，伴随海外市场、数字财政等高成长业务的逐步放量，传统主业供给格局优化带来的头部溢价能力增强，以及各环节降本增效措施的持续落地，公司综合毛利率水平具备稳健向好的基础。2025 年的毛利率水平应为触底，2026 年上半年已呈现正向回升，预计此趋势能维持至年底及 2027 年。尽管外部市场需求变化、行业竞争、供应链波动等不确定性因素可能带来阶段性压力，但整体机遇大于挑战。公司将持续优化营收结构，深化成本管控，集中资源发展高附加值业务，对中长期毛利率保持审慎乐观的预期。

银行机器人产品相较于传统的智能柜台，是替代关系还是增量业务？其单品价值量和毛利率水平如何？

银行机器人产品更多的是一种增量业务，而非对传统超级柜台的替代。超级柜台主要是在单一业务体系内实现自助化和替代人工，而机器人则定位于银行的全业务链条，模拟经验丰富的银行工作人员角色，提供更全面的服务。机器人能够实现人机交互、主动迎宾、客流引导、业务咨询、网点巡检和柜面辅助等差异化功能，拓展了银行网点服务的边界。 长远来看，机器人可定位为网点的“智脑”，能够打通并联动网点内所有智能设备，如自动柜员机、超级柜台、查询机、数字人等，作为一个综合性大脑来调度各类资源，为客户提供全方位服务。目前这种创新模式仍在探索中，但机器人已具备实现这种效果的能力。 在单品价值和毛利率方面，目前产品尚处于小批量试点推进阶段，初步市场定价仍在根据银行需求进行优化调整。不过，与传统产品相比，机器人的价值含量和为银行客户带来的附加值更高，其价格优势也比较明显。由于尚在试点，研发费用等成本核算仍在进行中，具体毛利率数字尚无法提供，但可以确定的是，这款产品

人在草木间

率将远高于传统产品，且目前的试点单价情况也较为理想。

公司 2026 年中报显示海外市场合同额增长较快，下半年海外市场预计将呈现何种趋势，公司的海外发展方向是什么？

（无）

公司近期签订了数个算力和云方面的大额合同，请问这块业务的持续性如何，以及公司在算力方面的规划是怎样的？

（无）

在当前全球经济低增长、高波动的背景下，公司如何看待海外市场的行业趋势与结构性机会，以及相应的发展策略和布局是怎样的？

尽管全球经济面临低增长和高波动，地缘冲突也抬高了供应链与能源成本，但 AI 投资和科技出口仍保持增长，成为重要的发展支撑。在此背景下，银行业的数字化转型和全球金融基础设施的重构带来了结构性机会，这也是公司海外业务的核心逻辑。一方面，银行加速数字渠道建设，对 ATM 机、自助银行、现金循环设备等仍有刚性需求。另一方面，银行更加关注供应商的本地交付能力、区域服务能力以及生态合作能力，使得 AI 云平台、远程运维等逐渐成为金融设备的核心竞争力。 公司的海外发展策略主要围绕以下三点： 第一，坚持全球化布局与本地化深耕协同推进。公司将持续完善海外本地化经营体系，优化全球营销网络及服务体系，强化对重点客户和关键市场的覆盖。同时，加快填补市场空白，拓展头部客户，以提升渗透率和客户粘性。2026 年上半年，公司的合同额已实现双位数增长。 第二，持续完善“智能终端+软件平台+场景解决方案+运营服务”的一体化产品体系。通过推动技术创新与行业场景的深度融合，打造具有全球竞争力的金融科技整体解决方案。 第三，围绕重点国别和区域，强化前后台协同。公司将加快打造一批具有国际影响力的标杆项目和示范客户，深化与本地产业的生态合作，形成可复制、可推广、可持续的发展模式，从而推动海外业务在规模、质量和效益上实现同步提升。

公司在算力与云服务领域的订单（如广州政务云、广州人工智能公共算力中心）是否具有持续性？公司在智算云领域的发展战略是什么？

公司在算力与云服务领域的订单具备持续性。以广州政务云项目为例，该项目已进入二期。一期项目合同为期两年（2024 年 6 月至 2026 年 5 月），金额为 5.75 亿元。2026 年 6 月，公司中标了为期一年的二期项目，合同金额为 3.09 亿元。该项目未来还规划有三期、四期，作为一个持续运营的项目，预计每年都能产生稳定的租赁收入。此外，公司承建的广州人工智能公共算力中心项目，涵盖了集成建设、技术赋能及系统运营，该项目也将提供持续化、常态化的运营服务，每年可带来千万级的收入。长期来看，广州公共算力中心目前仅有 300 多 P 的算力，

未来仍有扩容需求，具体将取决于后续的政府资金安排，因此也具备一定的持续性。 在发展战略方面，公司主要聚焦于两点： 第一，夯实智算云底座的核心能力，重点打造算电协同、算网监测等能力。以广东为基础，联动地方产业伙伴，逐步向全国辐射，赋能千行百业。目前，除了广州，公司已在广东省内十几个地区成立了合资公司，专注于云服务和数字政府等信息化项目，业务范围尚属大湾区内，未来计划在宏观经济好转的情况下逐步辐射全国。 第二，以广电五舟为主体，构建以云边协同智算基础设施为核心的战略。通过打造自主可控、绿色高效、安全稳定的算力供给体系，持续深化在国产化、差异化、软硬一体化三大方向的发力，以提升核心竞争力、经营能力和可持续发展能力。

广电五舟 2026 年上半年的收入同比有所下降，其主要原因是什么？公司未来的算力设备销售计划是怎样的？

广电五舟上半年收入同比下滑主要是由于部分大型项目的交付和验收进度问题。其中一个大项目未能在 6 月底完成验收，但在 7 月和 8 月已陆续完成。项目完成后，七、八月的整体收入同比基本持平，并未出现下滑。这一点也可以从半年报的合同负债数据得到印证，该科目的金额同比实现了翻倍增长。 从行业层面看，2026 年整体市场受供应链影响较为严重，存储设备的供应相对紧张且价格高昂。公司的终端客户以政府和国企单位为主，其采购决策受价格影响较大，这给收入增长带来了一定挑战。尽管如此，公司仍集中于信创战略发展方向，在定制化国产设备方面实现了 50%的增长。下半年，公司将积极推进国产智算设备的销售，并加强与生态合作伙伴的合作，以打造新的收入增长点。

随着国产 AI 芯片生态的成熟，公司是否会与模型厂商合作，开展国产算力推理集群的租赁业务？如果开展此类业务，公司的竞争优势体现在哪些方面？

与模型厂商合作开展国产算力租赁业务，是公司下半年重点布局的战略方向。公司已通过生态合作伙伴与几家大模型厂商展开了深入合作。在业务定位上，公司将自身定位为算力解决方案的制造商，而算力租赁和持有等重资产业务将通过合作伙伴进行。公司将专注于生产制造环节的附加值。下半年，公司将加大在国产计算设备领域的投入，面向大模型厂商、制造业客户以及其他需要私有化部署的用户，进行相应的业务优化和推广。 广电五舟的传统优势在于定制化的产品方案，对客户需求的响应、服务以及技术方案的制定方面均有深厚的积累。在国产化方案的适配与优化方面，公司在业内处于较为领先的地位，并希望这些优势能在下半年的业绩中得到体现。

运通信息在 2026 年上半年的业绩增长显著，其主要驱动业务是什么？同时，公司合并资产负债表中的预付款项大幅增加的原因是什么？

子公司运通信息 2026 年上半年实现营业收入 2.54 亿元，同比增长 24.08%；净利润为 1,675 万元，同比增长 91.87%。运通信息是公司承接政企数字化业务的主要运营主体，其业绩快速增长主要得益于数字化产品和解决方案能力的持续输

出，已基本构建起集产品、技术、数据运营于一体的服务体系，并实现了项目的持续落地。业绩增长主要由两方面驱动：一方面是云服务业务的稳步拓展，本期收入同比增加约 2,800 万元，其中新中标的广州市数字政府一朵云第二阶段 3.09 亿元合同，进一步夯实了云资源运营及服务水平。另一方面是数字化运营业务，完成了“数字广州”数据流通利用基础设施建设试点项目的整体终验，为本期营收及毛利做出了较大贡献。 关于预付款项同比增加 53.6%，主要是由于第二季度部分大型集成项目根据合同约定开展设备采购并支付了款项。截至半年度末，这批物资尚未完成验收入库，从而形成了阶段性的预付款增加。该笔一个多亿的预付款金额属于正常范围，主要通过银行承兑汇票方式结算，不会对公司流动资金构成实质性占用。后续随着物资验收和项目结转，预付款项将逐步清理。