

北京格灵深瞳信息技术股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，推动上市公司持续优化经营、规范治理，增强投资者回报、提升投资获得感，保护投资者尤其是中小投资者的合法权益，北京格灵深瞳信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）结合经营发展情况，于 2025 年 4 月制定了 2025 年度“提质增效重回报”行动方案（以下简称“行动方案”）。自行动方案发布以来，公司积极开展和落实相关工作，现对 2025 年上半年的执行情况进行总结，具体情况如下：

一、聚焦主营业务，提升经营质量

公司以“让 AI 造福人类，让世界更安全更宜居更健康”为愿景，专注于将先进的计算机视觉、多模态大模型、大数据分析和机器人等技术与应用场景深度融合，基于国产化芯片，提供面向智慧金融、城市管理、政务及特种、智慧教育等领域的人工智能产品、智能终端计算设备及解决方案。

2025 年是公司改革的关键之年，在稳健转型的过程中，公司围绕多模态大模型持续对重点领域进行研发投入，巩固在技术层面的领先优势，同时坚定推进“2+2”战略，在智慧金融、城市管理两大战略赛道，以及政务及特种、智慧教育两大创新领域开展符合国产信创标准的行业级大模型产品研发，并聚焦行业赛道重建销售团队，提升商业落地能力并优化客户结构。2025 年上半年，受宏观经济环境等因素影响，智慧金融领域客户的预算有所收紧，相关产品需求放缓；但公司在城市管理、政务及特种、智慧教育等其他领域的综合收入金额较去年有所增长，逐步实现业务多元化发展。

（一）业务领域拓展与深化

1、打造协同化产品矩阵，构建软硬融合交付体系。

公司通过多维度洞察客户需求，将核心 AI 技术与行业应用场景深度融合，同时协同整合 AI 模型及应用能力与子公司国科亿道的硬件研发能力，以此升级迭代核心产品体系，打造协同化产品矩阵。

智慧金融领域，在符合国产信创要求的基础上，产品增加 AI 智能体、反诈应用等功能，同时新推出了金融智慧管理赋能助手“金砖 Super-Agent 平台”，赋能银行客户在合同审核、贷前贷后报告、智能营销、智能 BI 等多场景智能化升级，通过知识库、MCP(Model Context Protocol，模型上下文协议)服务、数据服务、大模型 API 等功能模块，可支持构建多个具备金融行业专家知识或专业技能的人工智能体。

城市管理领域，公司在巩固现有人、车、非、脸算法技术优势基础上，于 2025 年上半年推出了低代码平台、AI 点位打标运维等产品。智慧教育领域，公司推出了算力支撑更强、交付运维更便捷的大小屏系列硬件与智慧体育解决方案，从聚焦体育中考到覆盖校园体育教学、训练、考核全场景。政务及特种领域，公司发布了基于国产信创平台的“政企数字员工大模型一体机”与 AIPC 产品“墨刃 Z1 AIPC”，全面适配信创生态，确保从硬件到应用的自主可控，其中智能体协同增效平台具备集成政企管理、流程自动化、辅助决策等功能，能够有效帮助客户提升团队效能。

2、深耕重点细分领域，构建业务多元化发展格局

2025 年上半年，公司聚焦于市场开拓与业务多元化发展，重点深耕智慧金融、城市管理两大战略赛道，以及政务及特种、智慧教育两大创新领域，深度挖掘多场景需求，拓宽收入来源，逐步改善客户集中度问题。2025 年上半年，来自中国农业银行以外的其他客户的营收占比超 90%，收入金额同比增长超 40%，公司在各重点领域的市场拓展初显成效。

智慧金融领域，公司在继续深度服务现有客户的同时，积极开拓市场，2025 年上半年已于多家银行开展试点工作。城市管理领域，公司通过补充完善区域营销团队体系、积极拓展合作伙伴网络、加大行业技术投入三项关键举措，积极布局西北、华中、华东等重点区域。在传统视图解析领域外，在多模态视觉大模型相关产品等方面均开展了新的合作项目。智慧教育领域，公司通过营销团队建设，重点强化体育渠道拓展，在华北、华南、华中等多个区域建立重点渠道网络。政务及特种领域，公司持续巩固智能终端计算设备业务，并依托与子公司国科亿道在技术、产品、供应链以及行业市场等方面的协同效应，将人工智能技术与国产信创终端产品整合，开拓特种领域智能化业务。

（二）持续推进募投项目实施

为进一步提高募集资金使用效率并结合实际经营情况，公司于 2024 年开始实施“多模态大模型技术与应用研发项目”，预计分 3 年将 36,831.73 万元募集资金投入该募投项目，以进一步满足市场需求，增强公司核心技术竞争力。2025 年上半年，公司按计划有序推进募投项目实施，并按照相关规定使用暂时闲置募集资金进行现金管理，增加公司资金收益。视觉大模型系列 Glint-MVT 已于 2025 年 5 月发布，其中 Glint-MVT v1.5(RICE)在 10 亿量级图像数据和 20 亿局部区域上预训练，学术评测超过了 CLIP 和 SigLIP2，实验结果已经公布在计算机视觉会议 ICCV2025 相关论文上。

未来，公司将继续稳妥推进募投项目的实施，以募投项目的落地促进公司主营业务发展，公司也将在不影响募投项目建设正常进行的前提下，使用暂时闲置募集资金进行现金管理，提高募集资金使用效率，为公司及股东获取更多回报。

（三）加强费用管控

公司持续优化运营管理水平，致力于费用管控和效率提升。一方面，通过动态优化人力资源配置，建立科学化绩效考核机制，推动人均效能提升；另一方面，优化云服务资源，同时根据业务布局调整各地办公空间，实现资源集约化利用。此外，公司还将完善内部监督体系，深化精益管理理念，多维度持续推进降本增效，驱动运营质量与经济效益的提升。2025 年上半年，公司通过进一步人员优化，实现人工成本同比下降；同时通过调整各地办公场所，预计全年房屋租金及物业费等将下降。

（四）销售团队建设与升级

公司通过优化销售网络布局持续不断提升销售能力。一方面，全面重建销售体系，依据行业特性有针对性地组建专业化销售团队，2025 年上半年新引入专业销售近 30 人，并进行持续按效果优化，确保对各行业的销售推广更具精准度与高效性。另一方面，着力打造行业专家级别的售前解决方案团队，在为客户提供更优质服务的同时，也将市场需求更及时、准确地反馈给产品研发团队。

（五）强化人才驱动与管理赋能

公司在新管理团队带领下，重新梳理公司战略，锚定“视觉 AI 领航者”，聚焦图文大模型，在智慧金融、城市管理、政务及特种、智慧教育等领域开展行业级产品研发及市场推广。同时升级组织架构，建立销售、产品、算法的快速联动机制，引入专业的职能团队，全面重启业务，逐步提升商业落地能力并优化客户结构。2025 年上半年，公司实施了“2025 年限制性股票与股票增值权激励计划”，激励对象覆盖公司高管、中层管理人员及核心技术（业务）人员，该计划旨在有效地将股东利益、公司利益和经营者个人利益结合在一起，通过长期激励约束机制，吸引和留住优秀人才，充分调动其积极性与创造性，提升管理团队的凝聚力与忠诚度，驱动公司长远发展。

在新管理梯队与激励体系推动下，公司将持续提升管理能力，升级销售网络与研发协同机制，加速市场需求向技术落地的转化效率，通过多元化业务布局，逐步修复营收结构，以技术护城河支撑多领域核心场景商业化，驱动公司向高质量发展加速跃迁。

二、坚持研发投入，发展新质生产力

公司经过多年的技术研发与积累，已有效掌握了多模态大模型技术、3D 立体视觉技术、自动化交通场景感知与事件识别技术、大规模跨镜追踪技术、机器人感知与控制技术、视频动作分析技术、信息安全及可靠技术、智能硬件技术等方向的多项核心技术并拥有多项自主知识产权。2025 年，公司仍坚定秉持对先进技术的前瞻性探索理念，强化对重点领域的研发投入，持续深耕多模态大模型等前沿技术，推动技术创新向实际生产力的高效转化。通过深化 AI 技术与行业场景的融合，全力打造“AI+行业”的核心竞争优势，在发展智慧金融、城市管理、政务及特种、智慧教育等已落地领域业务的同时，积极加速推进人工智能软硬一体化产品战略的落地实施，充分整合内外部资源，开拓政务及特种领域的智能化业务，为公司发掘新的业绩增长点，为企业高质量发展注入新质生产力。2025 年上半年，公司研发投入 6,804.49 万元，占营业收入比例为 160.21%。截至 2025 年 6 月底，公司研发人员为 227 人，占员工总数的比重为 60.53%；公司及控股子公司、孙公司共计拥有有效专利（不包含权利终止和转让）116 项、有效软件著作权（不包含权利终止和转让）192 项、有效其他知识产权（不包含权利终止

和转让) 3 项。

三、坚持规范运作，持续完善公司治理

2025 年上半年，公司对相关公司内部制度、管理流程等进行了梳理优化，以便不断提高公司的风险防范能力和规范运作水平，并坚持学习资本市场新发布的法律法规及监管规定，并及时进行内部传递。此外，根据《上市公司独立董事管理办法》，公司积极配合独立董事开展工作，为独立董事履职提供一切必要的条件，保障独立董事对公司经营情况及其他重大事项的知情权，发挥独立董事在公司治理结构中的关键作用。

未来，公司将持续完善公司治理机制，尽快落实监事会改革要求，并持续跟踪法律法规的最新动态，结合公司实际情况和发展需求，不断完善相关内部制度，并大力推进落实，优化公司治理结构，提升规范运作水平和风险防范能力；公司也将持续深入落实独立董事制度改革的要求，推动独立董事履职与企业内部决策流程有效融合，充分发挥独立董事的专业性和独立性，在投资者权益保护、资本市场健康稳定发展等方面起到积极作用。

四、强化“关键少数”责任，提升履职能力

公司高度重视实际控制人及董事、监事和高级管理人员等“关键少数”的规范履职工作，与“关键少数”保持紧密沟通。组织相关人员参加中国证监会及其派出机构等监管机构、上海证券交易所、上市公司协会举办的各类培训以及督促其积极学习掌握证券市场相关法律法规，持续提升上述人员的履职能力和风险意识，夯实履职根基。公司通过绩效考核评价和薪酬制度，使相关人员的考核指标与公司年度经营业绩联动，进一步提升经营管理能力，有效激活管理层的创新活力与管理效能。

2025 年上半年，公司实施了“2025 年限制性股票与股票增值权激励计划”，激励对象覆盖公司高管、中层管理人员及核心技术（业务）人员。公司通过构建长效利益绑定机制，将管理团队的利益与公司长期发展紧密捆绑，充分调动其积极性与创造性，提升管理团队的凝聚力与忠诚度。同时，公司将持续强化“关键少数”责任，持续开展合规培训与责任传导；完善“关键少数”与公司、中小股东

的风险共担、利益共享机制，优化薪酬考核制度，持续完善薪酬管理及绩效考核评价体系，推动管理团队成为驱动公司高质量发展的核心引擎。

五、重视股东回报，共享发展成果

为有效维护广大股东利益，增强投资者信心，并基于对公司未来持续发展的信心和对公司价值的认可，2024年8月，公司制定了回购股份方案，公司拟使用不低于人民币4,000万元（含）、不超过人民币8,000万元（含）的自有资金以集中竞价交易方式回购部分公司已发行的人民币普通股（A股）股份。截至2025年5月，公司已完成本次回购，已通过集中竞价交易方式累计回购公司股份3,348,326股，占公司总股本的比例为1.29%，回购最高价格15.00元/股，回购最低价格10.34元/股，回购均价13.14元/股，支付的资金总额为人民币4,398.23万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

未来，公司将继续以高质量发展为导向，将经营质量的提升作为核心任务，在保证经营稳健的基础上，严格遵循相关法律法规及《公司章程》要求，积极落实利润分配政策。若未来公司达到满足分红条件的情形，公司将科学规划收益分配方案，确保投资者合理分享企业发展红利，切实提升股东回报水平，增强市场信心与投资者获得感，实现企业与股东的共赢发展。

六、深化投资者关系管理，加强投资者交流

2025年上半年，公司高度重视投资者关系管理，根据公司《投资者关系管理制度》从各个维度开展投资者关系管理和维护工作，通过业绩说明会、投资者调研活动、投资者电话、电子邮箱及上证e互动平台等多种方式，积极与投资者互动交流。公司积极参与上海证券交易所组织的行业专场集体说明会，例如：公司参加了2024年度科创板人工智能及软件行业集体业绩说明会暨2025年第一季度业绩说明会，公司针对2024年度和2025年第一季度的经营成果、财务状况及投资者普遍关心的问题进行了交流，向市场及时传递经营信息和公司价值。同时，公司积极组织投资者调研活动，2025年2月公司组织了投资者调研活动，介绍了公司经营状况和技术、产品、业务等情况，并就投资者重点关注的问题进行了交流，会后公司及时发布了投资者关系活动记录表。

未来，公司将以构建互信共赢的沟通生态为核心，继续深化投资者关系管理工作，提升投资者服务质量，强化与投资者的沟通与信任。公司将持续完善机构调研接待机制，拓展调研的深度和广度，高效传递企业价值内核，树立良好的资本市场形象；同时，进一步提升投资者电话、电子邮箱和上证 e 互动等渠道的沟通效率，以高满意度的服务体验，增强投资者对公司的长期信心与价值认同。

本次“提质增效重回报”行动方案所涉及的公司规划、发展战略等是基于目前公司的实际情况做出的判断，系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

北京格灵深瞳信息技术股份有限公司

董事会

2025 年 8 月 22 日