

证券代码：300977

证券简称：深圳瑞捷

深圳瑞捷技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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（电话会议）
参与单位名称	长江证券；华商基金；易米基金；财信人寿；泊通投资；上海贵源投资；前海聚龙投资；玖稳资管；山东国惠基金；上海嘉世私募；山东明湖投资；北京合创友量；北京鑫翰资管；前海百创资本；天风证券；东北证券；华安证券；国泰海通；兴业证券；长城证券；广发证券；国盛证券；中信证券；财通证券。
时间	2025 年 8 月 29 日 15:00-16:00
地点	进门财经 APP 线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长：范文宏 财务总监：郑琦 董事会秘书：孙维 保险风控事业中心总经理：武庄 证券事务代表：付林辉
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者调研活动的问答环节主要内容如下： 1. 公司在股权激励计划草案中披露了 2025 年至 2027 年的高增长业绩目标，能否介绍公司的战略安排？在该战略下，如何实现这一高增长目标？ 回复：公司在 2023 年 11 月发布了“1125”战略，于 2025 年 6 月聘请麦肯锡作为战略顾问进行战略升级，形成了新一轮战略周期下的“X3 战略”。“X3 战略”以科技为乘数，赋能大基建、新保险、新产业三大板块，推动瑞捷业务实现规模化突破与模式革新。其中，X 是指瑞捷通过领先的科技将公司重构成数智化平台。3 是

指通过 X-科技重构，从而引领深圳瑞捷在以新能源、新消费、供应链管理为核心的“新产业”维度，以数字化风控的新保险维度，以深耕存量市场，开拓增量为核心的“大基建”维度的裂变发展。在新的 X3 战略的牵引下，深圳瑞捷的战略转型实施方案包括 10 大模块，共 20 大重点举措，我们将充满信心地朝着这个目标予以践行，奋力达成。

2. 这次的“X3 战略”相较此前的“1125 战略”主要体现了哪些方面的战略目标升级转型？

回复：战略升级的五个关键目标包括：一是战略定位从建筑工程咨询行业走向专业技术服务 TIC 行业；二是商业模式从单一行业聚焦，战略布局能源电力、新消费、保险、大基建多个精选垂直行业；三是业务模式从提供以“服务+平台+数据”走向“服务+平台+产品”的一体化解决方案；四是经营能力从人力智力密集型瑞捷驱动走向科技瑞捷、数智瑞捷驱动；五是发展模式从内涵式增长走向内涵自然增长与外延并购增长并重。

3. 目前，公司的商业模式对人工成本依赖较高，未来是否会通过 AI 手段降低人工成本依赖？

回复：公司积极拥抱人工智能，在科技赋能方面的四个维度取得了进展。第一，通过引入无人机、红外热成像等工具提高工作效率；第二，在算法层面进行建模运算，对采集到的数据进行风险预测和改进建议提升服务能力；第三，对业务高频场景采用远程作业模式，提高服务效能；第四，与物联网 AIoT 生态合作伙伴共同研发，通过物联网提升数据密度和价值，减少对线下服务的依赖程度。

4. 公司在投资并购方面是否明确的方向或计划？

回复：投资并购是未来重点发力的方向之一，在升级的“X3 战略”指导下进行 1+X 方向投资，1 是指围绕公司各业务中心需求开展投资，X 是指利用 AI 无人机、机器人等新技术赋能主业，对瑞捷业务和产品进行科技重构。近年来，公司已在投资并购方面有所尝试，接下来也将持续推进相关工作，且在“X”方向重点关注。尽管目前已投资的标的金额未达到披露标准，但整体工作在有序推

进。

5. 2025 年 H1 研发投入同比有所增长，请问公司目前的技术研发情况如何呢？

回复：2025 年上半年研发投入 1522.59 万元，同比小幅增长。公司始终坚持创新驱动策略，立足于业务经验和客户实际需求不断探索，不断加大产品和服务创新力度。在研发项目布局上，围绕工程质量与安全管理、绿色建筑技术风险量化管理等多个关键方向展开。例如深圳瑞捷与香港科技大学合作的“基于无人机多光谱图像的建筑外立面缺陷巡查”项目，将公司擅长的红外热成像技术与无人机硬件设备结合，借助 AI 及算法，无人机能够自主实时判断，单体楼栋 5 分钟即可输出一份外立面墙体检测报告，而人工检测则需数天，极大提升了作业效率。目前毛利率提升 4%，未来随着规模化还有进一步提升空间。在 AI 应用方面，“瑞筑 AI 平台”上线，集成 AI 智能体与 AI 小瑞助手等工具，深度赋能业务需求，客户粘性显著增强。

6. 2025 年 H1，公司在客户结构优化方面有什么新的进展？

回复：2025 年上半年，进一步加快客户结构优化，在稳固建筑业态的同时，大力拓展供应链评估、运营质检、保险风险减量等新业态。一方面，新签约订单中的新客户占比持续上升。另一方面，产业类与保险类客户收入分别较上年同期上涨 13.72% 和 46.79%，而房地产类客户的收入占比已下降至 40.03%。

7. 公司在发布员工持股的同步发布股权激励计划，请问二者有什么区别？请问公司员工内部认购积极性如何？股份支付的费用有多少？

回复：（1）员工持股计划的锁定期是 12 个月，激励对象的范围较小，主要参与对象是管理层。限制性股票的锁定期是 36 个月，激励范围有所扩大，主要参与对象是承担了公司产品升级、技术创新、数智化建设、提质增效、风险防控、管理提升等岗位的核心骨干，而董监高占比较小，二者在激励性质的考量上有区别。

（2）内部员工参与认购的积极性较高，对与公司长期共同发展有较大期待。（3）员工持股计划的股份支付总费用为 478 万元，限

	制性股票股份支付三年摊销的总费用是 1,735.46 万元。
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 8 月 29 日