

深圳瑞捷技术股份有限公司

2025年度总裁工作报告

2025年度，公司经营管理层在董事会的领导下，严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等法律法规及《公司章程》的要求，忠实、勤勉地履行自身职责，贯彻执行股东会与董事会的各项决议，较好地完成了2025年度各项工作，现就经营管理层2025年度的工作情况报告如下：

一、公司总体经营情况

2025年是公司战略转型攻坚与重塑业务格局的关键之年。面对行业深度调整与外部环境不确定性，全体同仁秉持“瑞意创新、敢当先行”理念，在客户结构迭代、运营效能提升、数字化深度赋能、海外市场突破、风控与人才体系升级方面取得积极进展。报告期内，公司实现营业收入46,731.62万元，较上年同期下降0.54%；归属于上市公司股东的净利润2,981.28万元，较上年同期增长216.15%。业绩变动的主要原因为：一方面，“保险+产业”新兴业务稳步增长，收入贡献持续提升，推动收入结构进一步优化。另一方面，通过加强应收账款全生命周期管理，采取多元化清收手段（包括协商催收、法律诉讼、仲裁执行等），长账龄账款回收取得实质性进展，相应冲回前期计提的信用减值损失，对当期净利润产生正向影响。

二、2025年度主要工作回顾

（一）实现客户结构的战略突破，筑牢新业发展的增长支柱

报告期内，客户结构实现战略性优化，以产业和保险为代表的新业务已成为增长引擎。截至2025年末，传统房地产客户营收占比降至38%，多元化新兴客户营业收入占比跃升至62%，对单一行业依赖显著收敛。公司创新构建“灯塔客户作战室”敏捷协同机制，聚焦华住集团、海底捞、中国平安等战略级客户，搭建全景数据看板实现交付、风险预警实时可视化，跨部门“特战队”快

速响应客户需求，华住集团年营收贡献突破千万元级，大客户粘性与单客价值显著提升。在新业务领域斩获多项行业首单：餐饮连锁海底捞、酒店文旅万豪及华住集团、能源电力新疆中绿电、医疗康养天津康汇民营医院等，形成酒店、餐饮、电力、医疗多元化增长矩阵。

（二）科技创新驱动转型，数字化产品矩阵成型

报告期内，公司加速推进数字化建设，驱动业务从“人力服务”向“人机协同”跨越。全年科技实测创新业务营业收入突破 1,000 万元，评估实测应用覆盖率超 32%，查验（毛坯）实现 100%应用。AI 应用+无人机外墙智能检测业务累计检测楼栋突破 1,000 栋，科技产品直接毛利率表现亮眼，验证高价值增长潜力。瑞筑 AI 平台完成 2.0 迭代，以 SaaS 模式支撑产值大幅提升，助力与中海物业达成全系合作；保险风控平台融合 IOT 与 PML 验证方法，沉淀核心算法与专利技术，成为支撑千万级订单中标的关键能力。智能实测机器人、渗漏扫描检测等技术拓展至学校、隧道等多元场景，推动人工干预率大幅下降和交付周期显著压缩，核心场景识别准确率表现优异、稳定性强，同步沉淀 3 项专利，技术能力向核心资产转化。

（三）创新业务与海外布局双轮驱动，增长动能结构优化

报告期内，新业务板块营收占比提升至 34%，逐步成为业绩增长的新引擎。新产业营业收入占比由 10%提升至 15%，供应链审核实现多品类跨越，高端芯片（半导体）设备 PM 顾问携手鹏芯微等顶尖客户，在智算领域落地万国数据、中国移动、字节跳动等头部企业，覆盖数据中心“规-建-维”全生命周期的完整技术服务链。新保险营业收入大幅增长，安责险增长近 5 倍，涉及行业扩展至交通运输、矿山、危险化学品、建筑施工等八大高危领域，星图 ARS 平台正式上线，工程师作业管理平台核心数据回流率达 95%。大基建存量营业收入同比增长约 200%，科技实测产品突破 1000 万元。海外业务实现从“试点”到“布局”的转折，项目由 3 个增至 8 个，覆盖沙特阿拉伯、刚果金、埃及、泰国、

印度尼西亚等 8 国，呈现“雨后春笋”式增长态势，国际化战略正转化为真实营收。

（四）强化运营风控与人才梯队，筑牢可持续发展根基

报告期内，公司将回款管理提升至战略高度，全面启动历史应收账款系统性治理，输出《应收账款全过程管理规则暨风险防控底线清单》，建立覆盖投标、签约、履约全过程的行为规范，明确七大禁止投标/签约条款，严格执行“无合同不交易”原则，完善客户黑名单制度，提升回款管理的制度刚性。人才建设方面，成功引入 4 名领军型人才及 21 名新赛道核心人才；完成覆盖 1381 人的全员人才盘点，重点评估 93 名专业及直管干部，通过“瑞柱”项目系统培养 47 名高潜人才；组织架构完成系统性重塑，构建“前台主战、中台主建、后台赋能”的高效协同体系，前台作为利润中心敏捷响应客户需求，中台聚力产品能力沉淀，后台强化资源统筹，形成关键业务有人盯、有人扛的坚强阵型。

（五）产学研深度融合与廉洁生态共建，夯实长期发展软实力

报告期内，公司纵深推进产学研协同创新，联合长沙理工大学举办 AI 竞赛依托实战课题提前锁定高潜人才，携手香港城市大学共建 AI 联合实验室，聚焦建筑智能化与风控场景前沿算法模型研发，推动学术成果向商业应用快速转化。文化建设方面，坚持“预防为先、主动治理”的廉正工作方针，全年组织廉洁培训超 250 场，覆盖员工约 16,000 人次，创新打造“廉正守法，光彩人生”主题月活动，推出“小瑞廉正”漫画 IP 及系列文创周边。全年员工主动拒贿次数达 330 次，切实营造风清气正的运营生态，为企业高质量可持续发展提供坚实的文化保障与合规根基。

三、2026 年工作计划

2026 年，公司经营管理层将协同董事会积极推进落实“X3”战略，优化经营管理质效，以灯塔客户深耕与渠道生态构建为增长双引擎，以产品价值重塑

与解决方案转型为核心抓手，以数字底座夯实与业技深度融合为赋能支撑，以组织模式创新与协同效能提升为机制保障，全面驱动公司高质量可持续发展。

（一）深化灯塔客户战略：聚焦灯塔客户与渠道生态双轮驱动，建立"一户一策"精准覆盖机制，推广"1+N"产销协同与价值分润模式。

（二）聚焦产品价值创造：推动从单一服务向"科技×解决方案"战略转型，建立产品BP机制，强化全生命周期管理（立项评审、分级分类、动态优化）。

（三）夯实数字底座：以"看得清、管得住、算得明"为理念，推进瑞捷经管系统、无人机巡检 SaaS 平台、算法工厂三大战略项目。

（四）推广铁三角作战模式：打造以客户为中心的敏捷协同单元，由客户经理（AR）、解决方案经理（SR）、交付经理（FR）组成。遵循目标一致、能力互补、利益共享原则，建立利益共享激励机制，实现从商机获取至方案交付的全流程闭环。

（五）坚守客户中心：将"客户成功"嵌入业务流程，以铁三角协同提升响应敏捷度，以场景化解决方案贴近客户痛点。

（六）投资并购驱动：坚持投资并购与市场发展双轮驱动，在科技产品和新产业领域战略性布局人工智能、能源电力等高成长赛道。在新保险领域，依托人工智能与大数据建模构建智能风控体系，推动保险产品从事后理赔向事前预防、事中干预升级，打造"保险+科技"深度融合新业态，构筑第二增长曲线。



深圳瑞捷技术股份有限公司

总裁（黄新华）：_____

黄新华
2026年4月13日