

深圳瑞捷技术股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

2025 年度，深圳瑞捷技术股份有限公司（以下简称“公司”“深圳瑞捷”）董事会严格按照《中华人民共和国公司法》（以下简称“公司法”）《中华人民共和国证券法》（以下简称“证券法”）《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等法律法规和《公司章程》《董事会议事规则》的规定，恪尽职守、诚实守信、勤勉尽责地履行各项职责，规范有效地开展董事会各项工作，积极推进董事会决议的实施，严格执行股东大会的各项决议，持续提高公司治理水平，维护公司和股东的合法权益，推动公司高质量发展。现就董事会 2025 年度的工作情况报告如下：

一、2025 年度公司总体经营情况

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%。

二、董事会运作情况

（一）董事会会议情况

2025 年，董事会共召开了 7 次会议，会议的召集、召开及表决程序符合《公司法》《公司章程》的有关规定，合法有效。具体如下：

会议日期	会议届次	审议事项
2025 年 1 月 15 日	第三届董事会第三次会议	1. 《关于聘任财务总监的议案》
2025 年 4 月 8 日	第三届董事会第四次会议	1. 《关于<2024 年年度报告>及其摘要的议案》 2. 《关于<2024 年度财务决算报告>的议案》

		<ul style="list-style-type: none"> 3. 《关于 2024 年度利润分配预案的议案》 4. 《关于〈2024 年度环境、社会及公司治理（ESG）报告〉的议案》 5. 《关于〈2024 年度总裁工作报告〉的议案》 6. 《关于〈2024 年度董事会工作报告〉的议案》 7. 《关于〈2024 年度内部控制自我评价报告〉的议案》 8. 《关于〈2024 年度募集资金存放与使用情况专项报告〉的议案》 9. 《关于 2025 年使用暂时闲置超募资金进行现金管理的议案》 10. 《关于使用闲置自有资金购买理财产品的议案》 11. 《关于 2025 年公司及子公司开展应收账款保理业务的议案》 12. 《关于 2025 年度董事薪酬与考核方案的议案》 13. 《关于 2025 年度高级管理人员薪酬与考核方案的议案》 14. 《关于制定〈市值管理制度〉的议案》 15. 《关于召开 2024 年年度股东大会的议案》
2025 年 4 月 25 日	第三届董事会第五次会议	<ul style="list-style-type: none"> 1. 《关于〈2025 年第一季度报告〉的议案》
2025 年 6 月 26 日	第三届董事会第六次会议	<ul style="list-style-type: none"> 1. 《关于增加公司经营范围、变更注册地址暨修订〈公司章程〉的议案》 2. 《关于控股子公司签署房屋租赁合同暨关联交易的议案》 3. 《关于召开 2025 年第一次临时股东大会的议案》
2025 年 8 月 28 日	第三届董事会第七次会议	<ul style="list-style-type: none"> 1. 《关于〈2025 年半年度报告〉及其摘要的议案》 2. 《关于〈2025 年半年度募集资金存放、管理与使用情况的专项报告〉的议案》 3. 《关于〈深圳瑞捷技术股份有限公司 2025 年限制性股票激励计划（草案）〉及其摘要的议案》 4. 《关于〈深圳瑞捷技术股份有限公司 2025 年限制性股票激励计划实施考核管理办法〉的议案》 5. 《关于提请股东会授权董事会办理公司股权激励相关事宜的议案》 6. 《关于〈深圳瑞捷技术股份有限公司 2025 年员工持股计划（草案）〉及其摘要的议案》 7. 《关于〈深圳瑞捷技术股份有限公司 2025 年员工持股计划管理办法〉的议案》 8. 《关于提请股东会授权董事会办理公司员工持股计划相关事宜的议案》 9. 《关于设立 2026 年-2028 年激励基金的议案》 10. 《关于回购公司股份方案的议案》 11. 《关于召开 2025 年第二次临时股东大会的议案》
2025 年 9 月 16 日	第三届董事会第八次会议	<ul style="list-style-type: none"> 1. 《关于购买董监高责任险的议案》 2. 《关于向 2025 年限制性股票激励计划激励对象首次授予限制性股票的议案》

		3. 《关于召开 2025 年第三次临时股东大会的议案》
2025 年 10 月 28 日	第三届董事会第九次会议	1. 《关于<2025 年第三季度报告>的议案》 2. 《关于续聘中汇会计师事务所（特殊普通合伙）为 2025 年度审计机构的议案》 3. 《关于取消监事会并修订<公司章程>的议案》 4. 《关于召开 2025 年第四次临时股东大会的议案》

（二）独立董事履职情况

2025 年，独立董事严格按照《公司法》《证券法》《上市公司独立董事管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《公司章程》《独立董事工作制度》等法律法规的要求，勤勉尽责，忠实履行职责，按时出席董事会及专门委员会会议，列席股东会，认真审议各项议案，对公司重大事项发表了专业意见，保障公司决策的合理性。同时，独立董事不定期通过现场到访、电话通讯等方式对公司经营、财务、内部控制、募集资金等重要事项进行检查监督，推动了公司持续、稳定发展，充分发挥了独立董事的作用。

（三）董事会下设委员会履职情况

董事会下设审计委员会、战略委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会。

2025 年，董事会审计委员会召开了 5 次会议，对定期报告、内部控制自我评价报告、募集资金存放与使用情况、聘请会计师事务所等事项进行审议，积极与公司内部审计和外部审计沟通重点事项的检查情况，推动公司不断完善治理水平，切实履行了董事会审计委员会的监督作用。

2025 年，董事会提名委员会召开了 1 次会议，对提名财务总监候选人的议案进行审议，认真审查了财务总监候选人的任职资格和能力，以确保公司团队稳定、务实，能够满足公司实际发展需求。

2025 年，董事会薪酬与考核委员会召开了 3 次会议，对公司董事、高级管理人员的薪酬与考核方案，限制性股票激励计划、员工持股计划的实施考核管理办法等议案进行审议，促进公司建立科学合理的薪酬考核机制，保障了长期激励机制的有效发挥，积极履行了董事会薪酬与考核委员会职责。

（四）董事会对股东会决议的执行情况

2025年，公司召开了5次股东会，股东会会议均由董事会召集并采用现场投票与网络投票相结合的方式召开，为广大投资者参与股东会提供了便利。董事会根据国家有关法律法规及《公司章程》的规定，在股东会的决议和授权范围内，认真执行了股东会通过的各项决议，确保股东会决议得到有效实施，充分发挥了董事会职责。

（五）公司治理情况

2025年，公司董事会严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等有关法律、法规规范性文件的要求，结合公司实际情况、行业特征及市场状况，不断完善公司治理结构，健全内部控制体系。报告期内，公司修订了《公司章程》等制度，制定了《2025年员工持股计划管理办法》，进一步提高公司治理水平和风险防范能力。

（六）信息披露情况

2025年，公司严格按照《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规以及规范性文件要求，依法履行信息披露义务，及时编制并披露了定期报告、募集资金使用与存放等公司重要事项情况，做到真实、准确、完整、及时、公正地向投资者反映公司经营实际情况，最大程度的保障了广大投资者的知情权。

（七）投资者关系管理情况

2025年，公司积极开展投资者关系管理工作，通过召开业绩说明会、电话会议、参加路演活动等方式主动拥抱投资者，向投资者传达公司发展状况，并保持了互动易、投资者热线等沟通渠道通畅，与投资者形成了良性互动，增进投资者对公司的了解。同时为确保公平、公正，公司严格按照法律法规相关规定，及时披露了投资者关系活动记录表。

三、2026 年工作计划

(一) 深化实施“X3”战略，引领全链路数字化升级

1. 深化灯塔客户战略，构建渠道生态体系

聚焦灯塔客户深耕与渠道生态建设双轮驱动。建立战略客户“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，实现资源精准配置与共创共赢。构建财务指标（合同额/利润率/回款率）与非财务指标（客户满意度/复购率）相结合的立体化追踪评价体系，系统性规划客户经营目标并定期复盘，确保战略对齐与执行闭环。明确客户分层主责机制，销售中心统筹，各业务单元主责，形成“总部统筹、单元主战、上下联动”的攻坚格局。同步搭建标准化、可复制的渠道运营体系，全面启动“渠道点亮计划”与“全员渠道计划”，激活内外部渠道资源。

2. 聚焦产品价值创造，加速解决方案转型

由产品中心锚定完善体系、闭环运营、锻造竞争力等六大核心目标，以产品BP机制为纽带，推动公司从单一服务向“科技×解决方案”战略转型。建立产品价值与商业价值定期分析机制，围绕价值发现、交付、传递三大环节强化全生命周期管理（立项评审、分级分类、动态优化），提升客户满意度与市场影响力。对内持续优化产品蓝图与分级体系，构建公司级产品架构；对外加强品牌输出，深度推进无人机业务融合，依托业务数据资产，运用“数据+AI+软硬一体”模式打造数字智能场景化标杆产品，建设覆盖市场分析至价值落地的瑞捷版 IPD 流程。构建产品管理方法论体系，开发专项课程，协同人力资源中心建立产品经理职级晋升通道，培育梯队化团队，深入客户一线洞察痛点，以明星产品驱动体系优化升级，助力各业务单元探索第二增长曲线，支撑“X3”战略目标达成。

3. 夯实数字底座，深化业技融合

数字化建设以“看得清、管得住、算得明”为核心理念，全面推进瑞捷经管系统、无人机巡检 SaaS 平台、算法工厂三大战略项目建设。瑞捷经管系统分二

阶段推进：第一阶段夯实基础管理，建立以任务计划、进度跟踪、交付结果为核心的轻量化项目管理体系。第二阶段深化业财融合，扩展至人力成本、工时核算、合同执行、财务结算，形成项目—财务—客户三维数据闭环。在 2027 年实现与 CRM、HR、财务系统深度集成，通过实时经营看板实现项目盈利、交付效率、风险状态的透明化精细管理。无人机巡检 SaaS 平台完成 V1.0 建设，实现采集标准统一、空鼓智能检测与自动生成报告，结合“瑞筑 AI SaaS 3.0”推动检测标准化与结果可追溯。算法工厂作为“底层生产线”，将制定《算法研发规范》《模型评估标准》等企业标准，搭建最小可行产品（MVP），支持 CV、NLP 多模态训练部署，沉淀空鼓检测、裂缝识别等 5 项以上核心算法模块，启动评估师数字化转型试点，推动“人机协同”作业模式。同步建立数字化治理委员会（DGC）统筹评审，确保业技同频共振。

4. 推广铁三角作战模式，激活组织协同效能

以“铁三角”模式为核心载体，打造以客户为中心的敏捷协同作战单元。由客户经理（AR）+解决方案经理（SR）+交付经理（FR）组成的铁三角，遵循目标一致、能力互补、利益共享原则，围绕客户需求高效配置资源，实现从商机获取至方案交付的全流程闭环。明确各角色职责边界与授权体系，建立利益共享激励机制，将成员绩效深度捆绑，激发协同作战内生动力。推动销售、产品、交付等后台资源向一线集成，形成“1+1+1>3”协同效应。在灯塔客户项目中先行试点，沉淀标准化作战手册与工具包，逐步向全公司推广，使铁三角成为攻克大客户、提升客户满意度、锻造组织韧性的基本作战单元。

5. 坚守客户中心，永葆创业精神

将“客户成功”深度嵌入业务流程：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，以数字化平台赋能业务价值，以卓越交付品质赢得客户信赖。致力于从“服务客户”向“理解客户”、从“满足需求”向“预见需求”、从“解决问题”向“创造价值”持续跃升。面对客户需求升级、技术边界

拓展、竞争维度演变的外部环境,公司以“再创业”危机感打破路径依赖,以“第一次”敬畏心对待每位客户,在不确定性中构筑确定性成长曲线。2026年,公司将推动从“人力服务”向“人机协同”、从地产依赖向大产业生态、从单点突破向平台引领的战略跨越,让“科技×服务”成为最鲜明的价值标签。

6. 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,通过战略性投资并购布局人工智能、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。

(二) 严守合规底线, 助力公司可持续发展

公司将严格遵守《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》的规定,持续优化公司治理结构,构建全面有效的内部控制体系,贯彻落实股东会决议,提高董事会工作质量和效率,并结合公司经营情况,及时履行信息披露义务,切实保障公司以及全体股东的利益。

(三) 传递公司价值, 博得市场认可

公司将严格遵循《公司法》《证券法》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规及《公司章程》等规定,认真履行信息披露义务,保证披露信息真实、准确、完整地反映公司实际发展情况,并紧跟市场趋势,向投资者传达更多信息,切实提升公司规范运作水平和透明度。同时,公司将进一步加强投资者管理工作,保持与投资者的良好沟通,以市值管理视角优化资源配置,充分体现公司内在价值,增强市场信心。

深圳瑞捷技术股份有限公司董事会

2026年4月15日

董事会



