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：2026-001

| | |
|---|---|
| 投资者关系活动类别 | ☐ 特定对象调研　☐ 分析师会议<br>☐ 媒体采访　☐ 业绩说明会<br>☐ 新闻发布会　☐ 路演活动<br>☐ 现场参观<br>☑ 其 他（电话会议） |
| 参与单位名称 | 广发证券；国盛证券；国泰海通；兴业证券；财通证券；东北证券；光大证券；浙商证券；国联民生；华福证券；鸿运私募；北京泽铭；中信期货；西安敦成；麻王投资；上海尚颀；珞瑜私募；上海嘉世私募；海南硕丰等 |
| 时间 | 2026 年 04 月 21 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<br>总　裁：黄新华<br>财务总监：郑琦<br>董事会秘书：孙维<br>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：**<br>**1.2025 年年度报告中提及公司在 AI 应用方面有亮眼的成绩，在 AI 方面的投入何时能产生利润？**<br>回复：2025 年，公司部分 AI 平台已完成从“成本中心”到“创收工具”的转化。在收入端，科技实测收入突破 1,000 万元，无人机外墙检测突破 1,000 栋。在成本端，查验环节人工干预率显著下降，交付周期大幅缩短，降本增效成果已显现。<br>**2.公司的瑞捷评估 APP、智慧测量系统、无人机智能巡检数字化工具对人均产值的提升幅度有多大？**<br>回复：2025 年数字化工具实现“人机协同”降本增效，科技实测应 |

| | |
|---|---|
| | 用覆盖率超 32%，查验环节 100%应用，单个项目工程师投入减少约 30%，科技实测收入突破 1,000 万元，直接毛利率超 50%。<br>**3.2025 年年报中披露海底捞、中国平安等为灯塔客户。请说明灯塔客户的定义标准（合同额/利润率/回款率）及 2026 年灯塔客户数量目标。**<br><br>回复：灯塔客户指“合同额千万级+复购率 80%+回款率 90%以上”的战略客户，采用“1+N”作战室模式深度绑定。2026 年的目标为灯塔客户从目前的 3-5 家提升至 8-10 家，重点拓展万豪酒店、字节跳动、国家能源集团等不同行业的标杆企业，通过"铁三角"模式确保单客户满意度≥90 分。<br>**4.2025 年净利润同比增长 216.15%，但营业收入下降 0.54%，利润增长的主要原因是什么？是否有可持续性？**<br>回复：2025 年净利润增长的主要原因：一是客户结构持续优化，房地产客户占比从历史高位约 90%下降至 38%，而剩余的房地产客户以国央企为主，回款质量显著改善，毛利率缓步提升；二是多元化新兴客群占比提升至 62%，覆盖大基建、高端制造、能源电力、保险等多个领域，新兴客群的粘性强，复购率高；三是海外布局取得新进展；四是理财收益贡献较高。上述因素共同提升了盈利质量与经营风险控制能力，符合公司的战略目标，业绩增长具备可持续性。<br><br>**5.2025 年销售费用同比增长 16.31%，在营收基本持平背景下呈现费用结构背离。请解释销售费用激增的合理性。**<br>回复：费用结构背离主要源于公司主动实施进攻性销售策略，战略性增加新业务拓展及灯塔客户攻坚的前置性投入。在营收短期持平背景下，销售费用同比增长，实为抢占赛道先机、突破核心客户的必要成本。该投入虽阶段性挤压利润，但有助于构建长期增长动能，具备商业合理性。<br>**6.目前，房地产客户收入占比高达 38%，假如房地产行业进一步恶化如何应对？** |

| | |
|---|---|
| | 回复：房地产客户占比从峰值约90%降至38%是公司战略性优化客户结构的结果，剩余的房地产客户多为央国企，账期虽长但坏账风险可控。同时，公司正将数据能力转化为存量房体检、更新改造咨询等服务，符合存量时代的需求，即使房地产投资持续下滑，公司的“更新改造咨询”“物业运维”业务可以承接存量需求，实现对冲。<br>**7.安责险政策（2025年3月新修订《安全生产法实施条例》）强制标准落地，请说明政策红利对公司保险业务的影响。**<br>回复：安全险政策呈现阶梯式推进：2021年《刑法修正案（十一）》明确高危行业需投保安全生产责任保险，2023年银保监会发布《关于加强安全生产责任保险风险检验的指导意见》进一步强化要求，2025年3月新修订的《安全生产法实施条例》正式将安全生产责任保险列为强制性标准。受此政策驱动， 2025年安全生产责任保险业务同比增长500%。预计2026—2027年安全生产责任险可以实现持续增长。<br>**8.2025年拟每10股派现1.5元，分红率达76.6%，在业绩扭亏背景下高比例分红是什么原因？未来分红方案的稳定性？**<br>回复：2025年的分红方案是综合考虑股东回报、资金效率及战略发展的平衡决策。公司资产负债率较低，现金流充裕，轻资产运营模式决定了我们不需要大量留存收益用于资本开支。未来分红政策的核心原则是“可持续、可预期、可增长”。<br>**9.2025年员工持股计划、限制性股票激励的考核目标（2024-2026年营收/净利润CAGR 15%）达成概率？**<br>回复：股权激励考核目标的设定兼顾了挑战性和可达性。2025年100%达成营收目标，虽净利润未100%达成，但扣非净利润实现转正，主业盈利能力改善得到验证。2026年目标，我们期待能冲击达成。<br>**10.公司作为IDI-TIS服务领跑者，若地产竣工下滑IDI业务如何应对？**<br>回复：公司有丰富的IDI-TIS服务经验，累计识别风险问题2,000 |

| | |
|---|---|
| | 余条，严重风险 100%闭合，与头部险企（人保、平安、太保）建立 IDI+企财险+安责险多险种协同，数据共享形成壁垒，竞争优势明显。IDI 业务呈现"高质量低增速"特征，受 2025 年地产竣工面积下滑，导致 IDI 增速放缓。应对策略为“存量替代+场景延伸”，大力拓展"保交楼"项目风险评估市场和既有建筑体检。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2026 年 04 月 21 日 |