

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	深圳瑞捷 2025 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者等
时间	2026 年 04 月 29 日 15:00-16:30
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	董事长：范文宏 总 裁：黄新华 财务总监：郑琦 董事会秘书：孙维
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 供应链审核实现多品类跨越，请说明供应链评估业务的收入规模、毛利率水平，及在半导体等硬科技领域的拓展壁垒？</p> <p>答：公司供应链评估目前仍处于孵化突破期，现阶段主要为连锁品牌或高端制造业（如：华住集团、海底捞）提供供应商审核和设备 PM（预防性维护）顾问服务，单价高于传统评估业务；在半导体等硬科技领域拓展业务的壁垒包括需具备机电工程、化工化学等多领域人才，公司持证人员超 900 人次，覆盖多领域，具备洁净室相关服务案例经验等。目前，该等领域的竞争对手主要为外资检测机构，如 SGS、BV，而瑞捷凭借性价比及响应速度优势等快速切入。</p> <p>2. 2025 年总资产周转率仅 0.30 次，显著低于行业均值（0.5-0.8 次）。请分析资产周转滞后的原因，及轻资产模式下为何出现重资</p>

**产化趋势？**

答：公司 2025 年总资产周转率 0.30 次，一方面由于房地产持续承压，公司主动减少地产业务合作，地产客户收入占比降至 40% 以下，新业务发展需要一定周期导致 2025 年收入同比基本持平；另一方面基于上市公司监管要求及谨慎性公司募集资金及自有资金主要用于理财产品购买。

**3. 2025 年经营活动现金流净额同比下降 39.69%，请解释现金流恶化原因？**

答：公司 2025 年经营现金流入较 2024 年增加 2382 万，整体经营活动现金流净额同比下降 39.69% 主要系差旅供应商结算周期及频次波动及外部技术服务费增加所致。

**4. 公司账上有 2 个多亿的应收账款，这些钱能收回来吗？会不会变成收不回来的烂账？**

答：截至 2025 年底，应收账款余额 4.08 亿元，我们已审慎计提坏账准备 1.84 亿元，净值 2.24 亿元，计提比例近 45%，高于行业平均水平。同时，公司高度重视回款，成立了应收账款治理小组，通过协商、法律诉讼、以房抵债等多种手段回收了不少“陈年旧账”，报告期内制定了《应收账款全过程管理规则》，明确“无合同不交易”，并建立了客户黑名单制度，多种途径降低应收账款风险。

**5. 公司员工人数在持续增加，营业收入却逐渐下滑，请问公司的管理层是如何经营管理的？**

答：员工增加而收入承压，是公司战略转型的必经阵痛期。我们增员集中于 AI 研发、海外拓展、新产业、新保险团队，传统地产业务正处主动收缩期，新业务尚未完全放量，形成阶段性差异。这是主动的战略投入，非管理失控。经营层面，我们已强力推行人均利润考核，压缩冗余层级，以 AI 系统替代重复劳动，并严控应收账款。2025 年扭亏 216%，2026Q1 营收增长 30%，AI 创收破千万，验证转型成效。公司管理层每日盯人效、抓回款、促创新，恳请投资

人给予耐心。我们接受监督，感谢您的提问，这正是推动我们精进的力量。

**6. 股价持续低迷，请问董秘是否有提升市值的规划？**

答：感谢您对深圳瑞捷的关注，股价表现是公司与投资共同关注的核心议题。目前公司正处于从传统第三方工程评估向“AI+数据”服务商转型的关键时期，公司已采取多项实质性举措落地市值管理动作：2025年8月启动股份回购，完成回购50万股用于员工持股计划；2025年9月推出300万股激励计划，绑定核心团队与股东利益，解锁条件锚定中长期增长；2025年度每10股派1.5元，分红率76.59%，在利润修复首年即高比例分红，优先回报股东。上述诸多举措正是公司积极运用资本市场工具维护股东权益。未来，公司将进一步提升公司经营的内在价值，持续推动AI应用的商业化从“试点”走向“规模化”，持续坚定客户结构优化与应收账款回收质量，积极推动海外业务增长，持续保持投资者关系良性互动与信息披露升级，及时传递公司经营实况。

**7. 2025年全国物业管理面积突破385亿平方米，存量房占比48%，房龄超20年建筑占比25%。请测算存量房安全体检、更新改造咨询的市场规模（TAM），及公司在该领域的优势？**

答：根据市场公开数据预测，房屋安全体检（强制评估）按0.5-1元/m<sup>2</sup>计算，385亿m<sup>2</sup>对应市场规模193-385亿元，更新改造咨询按项目投资额0.5%计算，年市场规模约500亿元；截至报告期末，公司已拥有55万项目标段数据且覆盖既有建筑风险特征，具备丰富无人机巡检+红外热像存量建筑无损检测作业经验，凭借“数据资产”“AI+评估”建立了先发优势。

**8. 公司最近的股东人数是多少？**

答：根据中国证券登记结算有限责任公司提供的数据，截至2026年4月20日，公司股东人数为8,656户，感谢您的关注。

**9. 2025年保险业务和产业不动产收入增长，毛利率均同比下降，新业务“以价换量”策略是否可持续？利润率修复的路径是什么？**

	<p>答：新兴业务的毛利率下滑反映市场渗透期的定价策略：初期为抢占市场份额采取竞争性报价，同时产业业务中数据中心和新能源项目技术门槛高，前期投入大。利润率修复依赖 2 个拐点：（1）技术降本：AI+无人机巡检覆盖率超 32%，查验环节 100%应用科技手段。（2）客户粘性溢价：灯塔客户复购率与单客价值提升，成熟客户定价能力优于新拓客户。</p> <p>10. 2025 年华南、华东区域收入分别增长 3.92%、3.41%，而西南（-15.92%）、华北（-14.19%）、西北（-21.33%）、东北（-38.89%）大幅下滑，请分析区域分化的原因？</p> <p>答：区域分化反映“地产拖累+基建对冲”的区域差异：西南、华北、西北、东北房地产投资下滑幅度大于华南、华东，且该部分区域政府类项目（基建）收入下降 23.75%，双重拖累导致收入大幅下滑。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 04 月 29 日</p>