

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：2025-001

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 ☐电话会议 ☐其他：（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	深圳瑞捷2024年度网上业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2025 年 4 月 30 日 15:00-16:30
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	董事长：范文宏 董事、总裁：黄新华 董秘：孙维 财务总监：郑琦
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司新业务或应用场景目前有哪些方向？未来前景如何展望？ 答：公司的主营业务分为：第三方评估业务、项目管理业务和以工程管理信息技术服务和检测鉴定为代表的协同业务。报告期内，公司的主营业务未发生重大变化。其中，在第三方评估业务下，就近两年孵化出的保险风险减量服务、物业运维服务、酒店品评服务，应用场景已经非常多元，未来有望成为公司新的业绩增长亮点。其中，保险风险减量服务能够为保险公司提供专业、高效、可信赖的风险减量服务，为保司降低承保风险，减少理赔成本，提高承保竞争能力，目前公司为工程质量潜在缺陷保险（IDI）-TIS 服务、企财险专业风险勘测服务、安全生产责任保险事故预防服务，市场需求庞大，公司已为人保、太保、平安等在内的头部保险公司提供对应风险减量服务。物业运维服务，通过对物业服务质量、物业承接查验和消防安全等重大安全问题提供专业的第三方评估服务，能够降低重大安全隐患，提升物业服务品质，提高业主对物业服务的满意度，增强物业企业的品牌效应。目前，公司已为相关物业服务公司、高等院校等客户提供相关园区、高校的运维服务。酒店品评服务，通过对酒店集团和相关业

主，提供投资期的收并购风险评价和投资造价咨询、建设期与运营期的质检服务、客服投诉调研、供应商考察等专项调研服务，满足了客户在不同周期的管理需求。目前该业务虽然还处于孵化期，但已取得相关头部酒店集团的认可，未来仍有较大潜力。

2. 最新贵司股东在册人数多少？

答：尊敬的投资者，您好！根据中国证券登记结算有限责任公司提供的数据，截至 2025 年 4 月 18 日，公司股东人数为 9,558 户，感谢您的关注。

3. 股价持续大跌，经营管理层有何举措

答：二级市场股价受宏观经济政策、市场环境、行业发展以及投资者情绪等多方面因素的影响，具有较大的波动性，敬请理性投资，注意投资风险。公司层面，坚定践行“1125 战略”，持续优化客户结构，提升客户订单质量，强化科技赋能，加大信息化与数字化投入，不断推动产品与服务升级；积极布局存量市场和探索海外业务，业务范围进一步扩大，市场结构进一步完善，核心竞争力持续强化，充分诠释深圳瑞捷的韧性和主张长期健康、稳健发展的决心。同时，公司依据《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》等法律法规的规定和监管的要求，通过充分合规的信息披露，增强公司透明度，同时，依法合规通过权益管理、投资者关系管理等方式，使公司价值得以充分实现，建立稳定和优质的投资者基础，获得长期的市场支持，从而达到公司整体利益最大化和股东财富增长并举的目标。

4. 贵公司的连锁综合服务的业务的增长情况如何？

答：报告期内，公司的连锁综合服务主要聚焦在连锁酒店领域，2024 年连锁酒店品评业务同比 2023 年上升超过 200%。

5. 公司是否有回购股份的计划？

答：公司暂无回购股份的计划。

6. 保险类业务增长的驱动因素是什么？

答：一方面来源于 IDI 工程质量保险与安责险发展提速。2023 年 9 月，住建部确定了 14 个房屋安全保险制度试点城市，开始强制推行 IDI 保险。2025 年 4 月，应急管理部联合财政部、金融监管总局等七部门正式发布新修订的《安全生产责任保险实施办法》，扩大了保障范围，强化事故预防服务，市场需求持续增长。另一方面，报告期内公司根据战略规划积极调整业务布局，不断加大产业、保险、存量、海外等重点业务领域的投入，保险类客户的营业收入快速增长，保险类较上年同期增长 30%以上。

7. 2024 年回款怎么样？

答：2024 年经营现金流入为 4.75 亿，同比 2023 年下降 11.08%，下降的主要原因系 2024 年度部分回款非现金回款，是工抵房回款，不体现为经营现金流入

8. 公司之后的盈利有什么增长点？

答：公司盈利增长点主要在产业、保险、存量重点领域。其中，产业领域主要在高端制造、能源、连锁行业等领域进行布局；保险主要在企业财产险风险减量、安责险风险减量予以发力；存量领域主要以物业运维服务、城市更新改造、房屋体检等维度进行拓展。

9. 公司毛利率变化持续下滑的原因，是否有改进措施？

答：1. 部分房地产客户随着行业下行，付费水平下降，导致毛利率下滑，随着房地产客户收入占比下降到 50%以下，预计未来毛利率下滑的趋势将会减缓；2. 公司为优化业务结构、分散行业风险，已将非房地产领域客户拓展纳入战略重点，在进入新市场初期，我们采取灵活的市场定价策略，通过适度让利快速建立客户信任、积累行业服务案例。这一阶段性策略有效提升了公司在保险、连锁行业、先进制造等新兴领域的中标率。未来计划通过降本提效，深化行业解决方案、强化技术壁垒从而提升业务价值。

10. 面对市场激烈的竞争，公司将如何提升产品竞争力？

答：公司坚持科技赋能，通过 AI、大数据、物联网等技术优化服务流程,提升产品竞争力。一方面，引入了 AI 技术，借助无人机的灵活机动性与 AI 强大的运算识别能力，实现对外墙状况的快速检测与分析，及时识别潜在的安全隐患与质量问题，助力打造“数智化”程度更高的产品体系。另一方面，通过多模态模型与瑞捷大数据联动，构建瑞捷工程大模型，推动产品与服务升级。加大产品研发投入，深度挖掘市场需求，通过用户画像与精准匹配，实现用户共创。针对老产品，持续进行升级迭代，使其更好地契合市场变化与客户期望。同时，不断开拓新产品，紧密关注行业前沿技术与新兴市场趋势，投入充足的研发资源，全方位满足市场多元化需求，进一步提升产品竞争力。

11. 公司本期盈利水平如何？

答：2025 年一季度实现营业收入 7585 万元，较上年同期减少 1.57%，归属于上市公司股东的净利润 426 万元，较上年同期增长 35.02%。

12. 深圳房屋体检、养老金、保险推进情况？公司在深圳及其他试点城市的参与度？

答：1. 深圳市属于首批建立房屋体检、房屋养老金、房屋保险制度的试点城市，暂时未发布明确的落地政策，我们将持续关注与跟踪，积极探索发展机会。2. 目前，公司受保险、住建部和住建厅委托，已在广州、潮州、东莞、揭阳、肇庆和长沙等多地开展自建房安全风险隐患排查服务，

	但由于“房屋体检、房屋养老金、房屋保险制度”政策发布时间较短，目前订单金额较小。 13. 2024 年经营性现金流净额下降 93.61%，有何改善措施？ 答：公司高度重视应收账款风险管理，建立了贯穿客户全生命周期的信用管控体系。在客户准入环节，通过多维度评估体系（含财务指标、行业地位、历史履约、外部数据库评分等）进行信用评级，执行分类账期管理，分级准入审批机制，从严把控高风险客户合作。合作过程中，实施动态信用监控，运用信用风险评估模型定期评估客户经营变化，对逾期账款立即启动分级预警机制，采取调整信用额度、缩短账期，必要时采取诉讼等措施。日常管理中推行“双线管理”模式：业务部门负责前端客户维护与账款催收，财务部门依托系统实施账龄分析、对账确认，法务部门在必要时介入流程，实行法律函证及诉讼措施，确保公司资金安全与经营稳健。 14. 2024 年地产业务的经营情况？新客户的开发情况？近期的签单量及同比？ 答：2024 年地产业务的经营情况？新客户的开发情况？近期的签单量及同比？ 参考回复： 1. 2024 年，受全国房地产市场延续承压的影响，本公司房地产类客户的营业收入约 21,737.48 万元。截至报告期末，房地产企业类客户的收入占比已下降至 46.35%。 2. 报告期内，公司持续加大产业类客户和保险类客户的开拓力度，打造以“服务+数据+平台”新模式，利用“智慧服务”深度赋能客户的个性化需求，提升了客户满意度与认可度，产业类和保险类客户的营业收入快速增长，产业类较上年同期增长 100%以上，保险类较上年同期增长 30%以上。 3. 房地产企业类客户的订单同比下滑。一方面，房地产市场延续调整态势，新开工面积和开发投资继续回落，民营房地产企业的采购需求较弱。另一方面，房地产企业资金链紧张，为减少坏账风险，公司持续调整客户结构，主动减少了与资金链风险较高客户的合作。
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 30 日