

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：2025-002

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 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	同泰基金 孙乐；中天汇富 古道和、慕陶；申万宏源 唐猛；长城证券 花江月；国联民生 武慧东；华安证券 杨光；中信证券 张丁宸；天风证券 王悦宜；国盛证券 李枫婷；银河证券 龙天光；华泰证券 王玺杰等 48 名机构投资者
时间	2025 年 5 月 9 日 15:00-16:10
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 财务总监：郑琦 董事会秘书：孙维 保险风控事业中心总经理：武庄 市场营销中心总经理：李川均
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： 1. 在转型过程中，公司持续探索新业务，请问那一项业务的发展机会较大呢？或者未来更聚焦于哪个方向？ 答：公司在综合考虑国家发展趋势、市场需求以及瑞捷的具体情况后，将聚焦于产业、存量、保险和出海四个方向，其中产业客户方面主要聚焦通信、连锁行业、新能源以及生物医药四个行业，现已与中国移动、秦淮数据、字节跳动、华住集团、海底捞等多家知名企业开展业务合作。 2. 请问新签和在手订单情况的金额和变动情况如何？ 答：2025 年，第一季度新签订单约 1.8 亿元，同比增长超

	20%，截至 2025 年 4 月 30 日，在手订单约 5 亿元。 3. 在国家强调房屋三项制度建设的背景下，公司开展保险相关业务的进展？ 答：目前，房屋保险的产品主要分为 IDI（工程质量缺陷保险）、房屋综合险以及小散工程的安责险，其保费主要来源于政府补贴、开发商以及可持续收入的商场、体育馆等，但尚未形成可全国普遍推广的方式，保费来源不稳定。基于上述情况下，公司在开拓业务时，安全类服务如房屋结构、房屋体检以及小散工程安全险等业务进展相对会较快，而传统房屋质量、防水维修等资金规模较大的业务进展相对会较慢。 4. 请问海外布局的进展如何，开展的海外项目类型主要有哪些呢？ 答：2024 年，公司秉持伴随优质客户出海导向，通过“借船出海”的方式，已向 HUAWEI、秦淮数据、乐美包装等客户在非洲刚果金、迪拜、马来西亚、印度尼西亚地区的项目提供驻场管理和第三方评估服务。目前，境外业务的体量较小，仍处于积极布局的阶段，未来将借助全资子公司香港国际作为窗口，积极响应国家“一带一路”的政策号召，发挥瑞捷技术优势和管理咨询能力，与优质客户一起积极参与“一带一路”的建设，争取更多的海外订单。 5. 请问公司目前保险业务在各区域的订单金额或者占比情况如何？ 答：多年来，公司凭借深圳总部的区位优势，持续深耕华南地区，实现市场占有率的稳步提升，在大湾区保持行业领先地位，华南地区的营业收入占比约 80%。同时，在上海、北京、武汉等城市群中心城市陆续布局运营网点，全国布局的服务优势逐渐凸显，2025 年第一季度新签订单中，其他区域的新签订单占比正在逐步上升，已达到约 40%。 6. 2024 年年度报告中提到的隐患事故级联故障模型、建筑外立面缺陷模型、外墙风范预测模型等模型的具体研发进展情况如何？对公司的助力是否实现了部分商业化呢？
--	--

	答：目前，“隐患-事故级联故障模型”“建筑外立面缺陷模型”“外墙风险预测模型”3个模型已完成研发，且在海南、贵州、四川等地实现了本地化部署。深圳瑞捷以“服务+平台+数据”的一体化服务，深度赋能客户，显著提高了服务效率和服务质量，获得了客户的高度认可，显著提升了公司的核心竞争力。 7. 在关税战的冲击下，服务方面的国产替代正如火如荼的进行，公司应抓住机会提高市占率，公司在这方面是否有专门的措施？ 答：国产替代是机会亦是挑战。2024年，公司经营管理层多次赴海外考察，调研 Aon Corporation 和 FM 等国际领先企业，持续对标国际前沿，拓展创新视野。同时，以海外项目需求升级人才画像，积极引入具备海外工作经验的技术管理人员，逐步提升业务能力，抓住国产替代的市场机遇。 8. 2024 年报中供应链审核业务是否可以具体展开说明该业务的现状呢？ 答：供应链审核是基于上游供应商质量良莠不齐和管理难所衍生出来的产品，作为该领域的新参与者，公司与知名供应链咨询机构建立了战略合作关系，不断提升业务自身能力。现阶段，公司凭借专业的服务能力和严谨的服务态度，向华住、锦江等多个客户提供了专业服务，且获得了客户高度认可。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 9 日