深圳瑞捷技术股份有限公司战略发展规划

（2026 年—2030 年）

一、指导思想、使命愿景与战略定位

（一）指导思想

公司立足新发展阶段，完整、准确、全面贯彻新发展理念，服务质量强国、平安中国和新质生产力发展大局，坚持以高质量发展为主题，以数智化转型和资本运作为双引擎，以客户价值创造为中心，统筹发展和安全，统筹内生增长与外延扩张，推动公司从传统工程评估服务商向数智化风险管理生态伙伴跨越，为股东、客户、员工和社会创造可持续价值。

（二）使命、愿景与价值主张

企业使命：用心联接信任，成就品质生活。

企业愿景：成为客户首选的风险管理生态伙伴。

价值主张：打造独特的数智化资源平台，为优秀客户提供全周期风险管理解决方案，成就员工职业理想，矢志成为全球领先的专业技术解决方案供应商。

（三）战略定位

聚焦安全管理与质量管理，着力服务于半导体、算力、电力相关战略新兴产业，响应国家加快发展新质生产力的战略部署，积极向新时代高成长的解决方案供应商跃迁；构建“科技 X 解决方案”一体化业务形态；坚持内生增长与外延扩张并举的发展方式。

二、总体目标

2026—2030 年，公司锚定“夯实基本盘、重塑增长极、实现价值回归”的发展思路，坚持质量效益导向和价值创造导向，到 2030 年努力实现以下总体目标：

经营目标：2026 年和 2027 年经营目标与公司限制性股票激励计划考核目标有序衔接、逐年进阶。未来，通过内生增长与外延并购双轮驱动，实现营业收入和利润稳步增长。其中，内生增长主要来源于新产业业务的逐步放量、新保险业务的稳健扩张，以及大基建业务的提质增效；外延增长主要聚焦半导体、算力、电力等方向的并购整合实现。

市值目标：以持续提升的内在价值为支撑，力争 2030 年公司市场估值与内在价值相匹配，推动公司市值跃迁至合理价值区间。

结构目标：基本盘大基建业务稳量提质，新保险业务收入占比显著提升，以半导体为核心的新产业业务形成规模化收入和利润贡献。海外业务、数智化产品收入占比稳步提高。

能力目标：建成行业领先的数智化风险管理资源平台，AI、软件、硬件深度融入主要业务场景，打造若干灯塔客户标杆项目，形成一支与战略匹配的高素质专业化人才队伍，具备服务新质生产力的能力，成为新质生产力发展的质量和安全底座。

三、战略路径：“X3”战略

公司“十五五”期间实施“X3”战略，即以两大战略核心（“X”）赋能三大业务板块（“3”），实现价值重构与价值更优。

（一）X：两大战略核心

1.科技重构（数智重构）：将数字化、软件、硬件及 AI 等科技手段融入公司主要业务，推动模式智能化、服务产品化，以科技赋能存量业务和新业务场景，系统性提升效率与能力，实现从高度依赖人力资本的服务组织向“平台+智能”的数智化组织演进。

2.资本运作：加大聚焦性、系统性、专业化投资并购和资本运作力度，通过财务性投资和并购优质标的，补强“科技重构”战略核心，形成产业协同与财务回报的双重支撑。

（二）3：三大业务板块

板块	战略定位	发展重点
新产业	战略新兴业务，创未来	聚焦半导体产业链，同步覆盖算力网、电力网等相关产业，通过自建、并购、财务投资切入，力争成为该领域头部的安全与质量管理及综合解决方案供应商。
新保险	业务基本盘，促发展	坚持价值导向，从 TIS（工程质量潜在缺陷保险风险勘查）服务等单点卡位走向多险种生态伙伴，服务范围迈向更广泛的领域拓展数字化风控，并主动拓展海外市场。
大基建	业务基本盘，稳发展	从传统建设基建服务扩展至新型产业基建服务，强化存量市场创新产品和服务，利润第一、应收管控、提质增效。运用 AI 等科技手段重点拓展算力网、新型电网、城市地下管网、物流网、新一代通信网等领域的基建安全与质量服务。

三大板块的差异化配置：以半导体为核心的新产业板块坚持利润规模领先，培育核心增长点；新保险板块谋求稳步提升市场份额；大基建板块稳住收入规模，提高经营质量。

四、业务布局与发展举措

按照“拓展并确保核心事业运作、切入并发展战略新兴业务、开创并丰富未来事业机会”的总体安排，统筹推进各板块发展。

（一）做强新产业，开辟新赛道

以服务半导体产业链为核心，定位独立第三方“洁净室全周期工程+质量安全评估+管道测试”服务商，承担芯片及算力 IDC 洁净厂房的“独立检验+质量审计+投产验收顾问”角色，通过自建、并购和财务投资等多种方式切入市场，成为半导体及新基建领域的质量与安全管理服务商。

1.聚焦核心赛道与区域。服务领域覆盖晶圆制造、先进封装、存储芯片等细分赛道，抢抓国产替代与成熟制程扩产机遇，深耕粤港澳大湾区、长三角、成渝等晶圆厂集聚区；以半导体洁净工程的标准化管控范式为底座，向算力 IDC 精密机房、光伏与新型显示洁净产线等高门槛场景延伸复制，逐步实现利润规模领先。

2.构建全周期服务体系。围绕厂务主系统与二次配工程，对洁净室本体、特气/大宗气、化学品供应、工艺排气、真空、超纯水、废水回用、厂务电力 UPS 与接地等精密系统实施一体化管控，形成半导体厂务主系统与二次配 QA 质量咨询、高纯管道 QC 测试、安全咨询三大核心服务；贯通前期规划（地块微振检测、工艺图纸审核、材料设备准入核验）、施工建设（关键工序旁站、隐蔽工程验收、洁净环境实时检测、系统分步调试）、竣工投产与运维（专项竣工核验、缺陷销项、投产条件确认、产能爬坡辅导、技改运维评估）三段式全生命周期服务闭环，并逐步覆盖客户设备运维安全主业务链。

3.筑牢人才、标准与数字化底座。建设覆盖暖通、洁净、特气、半导体工艺、无损检测等跨领域的持证专业人才队伍；服务标准同步对标国标与 SEMI、ASME 国际规范，积极参与国家及行业标准制定，掌握标准话语权；依托海量工程标段结构化数据库，融合 AI 评估、无人机巡检、红外无损检测等手段，实现洁净室隐患预判预警与全程量化追溯。

4.坚持“收购整合+自主发展”双轮切入：适时考虑并购半导体等领域的专业技术服务商，直接扩展客户和业务；同步配置关键业务人员，完善市场、产品、交付一体化的服务方案；辅以财务性投资参与半导体产业链上下游优质项目，获取财务回报并培育战略协同。以晶圆厂主系统与二次配领域的标杆项目为灯塔，形成可复制、可推广的管控范式，以点带面拓展市场。

5.协同发展算力网与电力网方向：算力网方向聚焦智算/超算中心、数据中心的洁净度、微振、恒温恒湿管控，把握“东数西算”和 AI 算力建设机遇；电力网方向围绕新型电网、特高压、风光储、虚拟电厂、智能配网等场景，以电力运维为主、适当产品化。

（二）做优新保险，拓展主业增长空间

新保险板块是公司增长较快的基本盘业务。“十五五”期间：

一是巩固工程质量潜在缺陷保险（IDI）TIS 服务先发优势，保持重点区域 TIS 机构考核领先地位，扩大 IDI 项目覆盖；

二是深化“保险+科技+服务”CIP 平台化模式，以数智化手段实现对承保标的的风险穿透管理，从 TIS 单点卡位升级为保险公司多险种风险管理生态伙伴；

三是抢抓安责险事故预防政策机遇，面向矿山、危险化学品、建筑施工等高危行业提供事故预防技术服务，并延伸企财险风险查勘、工程险、环境污染责任险等场景，实现同一客户多险种覆盖；

四是坚持价值导向，推动保险风控服务更广泛的领域迈进，并主动拓展海外市场。

（三）做稳大基建，筑牢主业基本盘

大基建板块是公司收入与现金流的基本盘。“十五五”期间，顺应城镇化由增量开发转向存量运营的趋势，进一步强化业务从“服务新建”向“服务存量焕新”转型：

一是从传统建设基建服务扩展至新型产业基建服务，重点拓展算力网、新型电网、城市地下管网、物流网、新一代通信网等领域的基建安全与质量服务。

二是聚焦城市更新、城中村改造、既有建筑改造、房屋体检、物业运维等存量市场，创新产品与服务组合；

三是通过 AI 管网缺陷识别、建筑外墙 AI 智能巡检、管道水陆两栖检测机器人等新产品开拓优质客户，通过新技术、新设备，盘活公司海量数据资产，与 AI 算法结合，把专业经验沉淀为可复用的检测能力，提质增效，优化人员结构与数量，持续改善项目毛利率；

四是强化应收账款全生命周期管理，综合运用协商催收、法律诉讼、仲裁执行等多元化清收手段，守住经营质量底线。

（四）积极稳妥推进海外发展

依托瑞捷国际（香港）、瑞海国际及公司投资与相关业务平台，响应共建“一带一路”倡议，为出海的中资产业客户、跨境基建项目提供风险评估与质量管控服务，稳步扩大亚太市场，积极关注欧美市场，形成国内国际双市场协同。

（五）推进“科技 X 解决方案”一体化

以数智化资源平台为载体，推动服务从评估检验逐步扩展至检测，实现合理产品化。沉淀瑞捷数据库、瑞捷指数、工程智能 BI 系统、保险风控服务平台等数字产品，强化“**科技 X 解决方案**”的一体化交付能力，提升服务的标准化、可复制性和毛利水平。

五、市值管理与价值实现

公司高度重视投资者回报和市值表现，认真落实证监会《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》的要求，坚持以提升公司质量为根本，系统构建“价值诊断—价值创造—价值经营—价值重塑—价值传递—价值实现”的全生命周期市值管理体系，促进公司投资价值合理反映公司发展质量。

（一）夯实价值创造基础

聚焦成长性价值、回报性价值和确定性价值：做强主业、培育新质生产力，提升 ESG 绩效，实现可持续成长；优化资源配置与资本回报政策，平衡长期战略投入与短期现金分红；完善经营理念、商业模式与制度机制，提升业务、财务、资产质量，确保公司长期健康发展。

（二）积极开展价值经营

一是务求实效开展外部并购和内部整合，围绕半导体、算力网、电力网等方向并购优质标的，提高主业竞争优势和科技创新能力；

二是完善员工考核激励机制，利用限制性股票、股票期权、员工持股计划等工具，强化管理层、员工与公司长期利益的一致性；

三是结合市场周期波动和公司市值表现，满足条件时，适时开展股票回购，维护公司投资价值，提振投资者信心。

（三）加强价值重塑与价值传递

一是构建完善“强制性+自愿性”信息披露体系，聚焦市场关切，加强细分业务领域的披露颗粒度，积极回应投资者对公司战略转型、半导体业务进展等问题的关注；

二是加强预期管理，通过战略规划、业绩说明会、投资者开放日等多种形式，为市场价值判断提供充分依据；

三是做好业务价值向投资价值的语言转换，用简明、通俗、易懂的方式传达公司风险管理生态伙伴的独特价值故事；

四是常态化开展与机构投资者、行业分析师的沟通交流，积极引入中长期资金，运营好投资者关系新媒体阵地，加强舆情监控与引导。

（四）多维度推动价值实现

在符合法律法规及公司章程规定的前提下，公司将保持长期、稳定的分红政策，综合考虑经营情况、长远战略布局和股东整体利益，持续为股东创造回报，未来三年（2026—2028）分红率不低于当年归属于上市公司股东的净利润的 50%，若因特殊原因无法达到上述分红水平，公司将及时披露并说明原因。

六、支撑抓手与保障措施

（一）激活组织

优化与“X3”战略匹配的组织架构和管控模式，对各业务板块实施差异化的授权、考核与激励：战略新兴产业板块突出战略投入与里程碑考核、新保险板块突出收入与规模考核、大基建板块突出利润与应收考核；推行敏捷化、项目制运作，提升组织对市场变化的响应速度。

（二）人才升级

实施领军人才计划，面向 AI 算法、半导体、算力、电力、保险精算风控、国际化经营等领域引进和培育关键人才；完善管理与专业双通道发展体系，深化股权激励、员工持股等中长期激励，实现人才与公司长期价值绑定。

（三）灯塔客户

坚持价值导向，围绕各板块遴选和打造一批灯塔客户与标杆项目，形成可复制、可推广的解决方案和行业口碑，以点带面拓展市场。

（四）投资并购

设立产业并购与财务投资的专业化运作机制，坚持“投资并购+自主发展”双轮驱动，同时高度关注投资标的资产的市场前景、客户结构、财务与内控的规范程度等关键指标，聚焦半导体产业链，同步覆盖算力网、电力网等相关产业，通过控股或参股等形式的投资布局，扩展客户和业务的边界。

（五）健康运营

坚持稳健财务政策，强化经营性现金流管理，提升经营现金流与利润的匹配度；严格防控应收账款、合同资产等信用风险；保持充裕的现金储备和低杠杆水平，为战略实施提供安全垫。

（六）风险防控与合规治理

健全全面风险管理体系，重点防范战略投资风险、新业务市场拓展风险、数据安全与合规风险；始终坚持独立、公正、专业的第三方执业底线，维护公司品牌公信力这一最重要的战略资产。

七、战略实施、评估与风险控制

（一）分解落实

公司各部门、各子公司结合本规划目标，分年度制定实施计划，经公司经营管理层审议批准后执行，批准的内容将作为各机构绩效考核的重要标准。

（二）评估调整

公司每年对本规划实施效果进行评估，结合宏观环境、行业趋势和市场变化，经董事会审议后适时调整优化规划内容，并依规履行信息披露义务。

（三）风险提示

本规划涉及的发展目标、举措属于前瞻性陈述，不构成公司业绩承诺。公司经营业绩及二级市场表现受宏观形势、行业政策、市场情况等诸多因素影响，可能发生半导体产业链周期波动、并购人才流失、应收坏账、政策变动、数字化产品商业化不及预期等现实风险，相关目标的实现存在不确定性。

深圳瑞捷技术股份有限公司

2026 年 10 月 30 日