证券代码：300662 证券简称：科锐国际 公告编号：2026-008

# 北京科锐国际人力资源股份有限公司 关于2025年年度报告披露的提示性公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2026年4月24日，北京科锐国际人力资源股份有限公司(以下简称“公司”)召开第四届董事会第十三次会议，审议通过了关于公司《2025年年度报告全文及其摘要》的议案。

公司2025年年度报告全文及摘要于2026年4月27日在中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上披露，请投资者注意查阅。

特此公告。

北京科锐国际人力资源股份有限公司董事会

2026年4月27日

证券代码：300662 证券简称：科锐国际 公告编号：2026-010

# 北京科锐国际人力资源股份有限公司 2025年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 ☑ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 ☑ 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☑适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以196,806,359为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.3元(含税)，送红股0股(含税)，以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 □不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

| 股票简称 | 科锐国际 | 股票代码 | 300662 |
|---|---|---|---|
| 股票上市交易所 | 深圳证券交易所 | | |
| 联系人和联系方式 | 董事会秘书 | 证券事务代表 | |
| 姓名 | 张宏伟 | 贺乐斌 | |
| 办公地址 | 北京市朝阳区朝阳门南大街10号楼A座5层 | 北京市朝阳区朝阳门南大街10号楼A座5层 | |
| 传真 | 010-59271313 | 010-59271313 | |
| 电话 | 010-59271212 | 010-59271212 | |
| 电子信箱 | CIBDO@careerintlinc.com | CIBDO@careerintlinc.com | |

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司主要业务及产品

报告期内，公司不断完善“技术+平台+服务”的全产业链生态模式，持续技术投入，大力推进内部数字化建设与人力资源产业互联平台、人力资源管理SaaS+、智能体Agent等产品开发，加强线上平台、智能技术与线下服务产品的协同、国内与海外业务的协同以及业务前台与服务中后台部门间的紧密配合，为广大客户提供专业的人力资源服务整体解决方案。

1. 中高端人才访寻

中高端人才访寻，也称中高端猎头，是一种针对中高端人才的招聘模式，即为客户提供咨询、搜寻、甄选、评估、推荐并协助录用中高级人才的服务活动。其目标候选人(即中高端人才)泛指具有较高知识水平、专业技能的中高层管理人员、中高级技术人员或其他稀缺人员，处于企业组织结构中的中层或高层位置。中高端人才访寻可以为企业提供一整套完善的服务流程，通过针对性寻访、面试、测评等工具方法，对候选人才进行反复甄选，具有效率高、及时准确等特点，能提高招聘效率，帮助企业提高劳动生产率和人力资本质量。本公司中高端人才访寻业务以“区域+职能+行业”矩阵式划分服务单位。公司拥有多年的行业及职能经验积累，深谙中国重点行业的人才需求特征，致力于提供精准匹配的人才解决方案，中高端人才访寻业务覆盖医药、消费品、房地产、金融、物流、工业制造、能源化工等传统行业，以及文化教育、高科技、互联网、现代服务业等新兴行业；此外，公司也基于研发、工程、制造、供应链、市场、销售、财务、法律、人事等多种职能职位形成跨行业的中高端人才访寻业务体系。

2. 招聘流程外包承揽(RPO)

招聘流程外包承揽，即公司RPO(Recruitment Process Outsourcing)业务，是指企业将内部招聘的整个或部分流程外包给第三方服务机构来完成，公司作为专业第三方服务机构负责承接其招聘人才规划、雇主品牌维护、招聘管理系统优化、招聘流程实施、应用和改进以及第三方供应商管理等服务。RPO业务特别适用于人员流动频繁、批量招聘需求大、岗位同质性高、注重招聘时效和质量的企业，是跨国公司常用的一种人才服务解决方案。

本公司提供的是端对端RPO业务，即客户把整体的招聘流程全部外包给本公司完成，本公司提供的服务包括：前期1到3个月的招聘流程及招聘组织结构优化咨询、设计招聘方案、引入招聘系统、执行招聘计划等，具体覆盖从确定职位描述，到分析用人理念、职位需求、与用人部门负责人沟通，招聘发布，筛选简历，背景调查，人才测评，面试到录用通知，直至候选人报到的所有环节。端对端RPO业务是一种附加值较高的RPO服务形态，能有效分担客户人力资源部门的招聘压力，以便其专注于其他非招聘类的人力资源管理，是目前全球RPO业务的主流模式以及中国未来RPO业务的主要服务形式。

3. 灵活用工

灵活用工是一种人力资源管理方式，指企业根据业务需求的波动，灵活调整员工数量和工作时间，通常通过业务外包、雇佣非全日制、临时或合同工的方式来实现，具体在人力资源服务市场体现业务形式有岗位外包、兼职服务、临时雇员、劳务派遣服务等，灵活的用工方式可以帮助企业降低固定人力成本，提高运营效率，并快速响应市场变化。公司所涉及的灵活用工业务专指岗位外包业务和兼职专家服务等，主要对接龙头企业、“专精特新”企业、高校和科研机构的人才需求，依托全球业务网络和渠道资源，提供专业岗位外包及兼职专家服务。

4. 技术服务

公司的技术服务业务主要指的是人力资源产业互联平台(禾蛙)、人力资源SaaS+系列产品(科锐才到云)以及其他新技术产品等。

禾蛙平台是基于招聘机构资源共享打造的双边精准匹配平台，通过人工智能等最新技术手段和多维度的人力资源智能工具，实现不同能力的招聘机构的有效对接，支持企业人才供应链建设。

图1：人力资源产业互联平台-禾蛙

科锐才到云是公司旗下HR SaaS+BPO一体化产品，主打外包员工全生命周期管理产品VMS，以考勤薪税+合规风控为核心，打通需求、招聘、入项、工时、核算、结算、供应商考核全流程，帮企业降本、增效、合规、控风险，适配中大型企业、外包密集型行业与大中型央国企。

图2：科锐才到云协同科锐赋能制造业创新业务模式图

作为一体化外包用工管理VMS+平台，优势聚焦全流程数字化、强合规、高自动化、深生态四大维度。通过打通需求、招聘、入项、工时、核算、结算、供应商管理全链路，解决数据孤岛与协同低效问题；通过管理权、结算权、人事权三权隔离，从根源规避事实劳动关系风险；支持多模式考勤与自动算薪结账，大幅提升效率，降低差错；内置供应商准入、考核、分级、淘汰机制，实现质量可控；并可无缝对接企业现有IT系统，协同公司线下招聘与岗位外包服务能力，形成SaaS+服务的完整闭环，真正做到降本、增效、合规、控险。

此外，公司依托自主研发具备推理能力的Embedding模型CRE-T1(该模型具备语义推理与算术推理的核心能力，能够构建精准高效的人才供需语义匹配底层架构)推出自主决策型数字分身能力的智能体产品-“Mira”(内部实验版本)，目前“Mira”包括Plan Agent、Search Agent、Voice Agent三大核心子Agent，该产品已实现内部数据无缝对接与多元工具灵活调用，具备自主规划、Deep Research、语音交互等全场景服务能力。

5. 其他业务

指除上述业务外，本公司其他业务主要为传统劳务派遣、企业代理服务、咨询与调研、职业培训、转职服务等。

(二)业务模式

公司作为领先的人力资源整体解决方案提供商，自1996年成立以来的29年间始终致力于探索新技术、新模式、新平台、新生态，以满足市场不断发展的人力资源服务需求。在“四个一”的基本战略指引下，通过广泛聚合、深度撮合、多维整合，有序推进公司的经营发展规划，在核心产品、服务场景、生态平台等方向持续发力深耕。

在“一体两翼”的基本战略指引下，通过加大技术投入，公司进一步完善“技术+平台+服务”产品生态模式，在上市前主营的传统线下服务产品(中高端人才访寻、RPO、灵活用工、调研与咨询、培训与发展、薪税服务等其他业务)的基础上，通过自主研发、并购整合等方式陆续推出人工智能体赋能的人力资源产业互联平台-禾蛙、人力资源管理SaaS平台-才到云，人工智能体等多个技术类产品，通过构建数智化技术产品与线下传统服务业务相融合的运营模式，为客户企业的人才配置与业务发展提供人力资源整体解决方案，为政府区域引才就业与产才融合提供全链条人力资源服务。

图3：公司整体技术产品与服务产品模式：

(三)市场地位及主要的业绩驱动因素

作为人力资源行业首家登陆A股的行业领军企业，公司始终保持积极学习、勤奋探索的精神，深入学习研究多变的外部环境下带来的各种机会，及时把握宏观政策导向、洞察行业发展趋势，充分发挥二十余年专业招聘及综合人力资源管理服务经验优势，积极调整业务重点布局，持续深耕大客户内部需求，大力推动线上平台与线下服务产品的协同，推进重点岗位在目标商圈的纵深发展，加强前台与服务中后台的紧密配合，深入推进国内业务线与海外业务线的管理协同、客户协同，不断探索新技术应用，报告期内各项业务均保持良性发展态势，在稳就业、促经济的大环境中始终发挥积极引领作用。

公司业务发展驱动因素呈现多元化特征，主要体现为：

外部宏观环境与政策红利为公司奠定了广阔的发展基础。随着新质生产力的蓬勃发展、产业升级及数字化转型的全面加速，市场对高端与新型人才的需求激增；同时，国家政策对高质量就业的大力支持，使得人力资源服务业迎来了难得的发展窗口期。

面对行业机遇，公司持续推进技术创新，实现了深度的提质增效。人工智能技术在公司业务中的深度应用成效卓著，公司拥有自主研发的行业级CRE Embedding模型(1TB数据基座)和Match System匹配系统；近期更完成人工智能体2.0产品升级，开展了人工智能结合场景的全员实践，覆盖办公协同、内容创作、入转调离、票据识别等高频场景，提升全员人工智能意识并赋能具体业务。

在技术与宏观双轮驱动下，公司的国际化战略与业务结构优化齐头并进。一方面，国际化布局成效显著，公司已构建起覆盖12个国家、170余个分支机构、拥有2300余名专业顾问的全球服务网络；依托该网络，公司重点赋能生物医药、新能源等领域的中国企业出海，提供从人才寻访到本地化管理的全周期服务。另一方面，国内业务结构持续优化协同，灵活用工持续快速增长，并推出独立顾问服务体系，沿着重点行业、重点岗位和重点区域不断纵深布局，同时联动禾蛙平台，深化大客户价值。

上述业务汇聚为强大的平台生态效应，构筑了长期护城河。禾蛙平台已携手1.9万余家伙伴，正逐渐成为行业内协作基础设施，网络效应持续增强；而在此过程中沉淀的海量交互信息，使得人才数据资产化运营展现出巨大潜力。

综上所述，宏观政策指引方向、技术突破提升效率、全球布局拓展边界、结构优化夯实根基、生态网络构建壁垒，这五大驱动因素相互交融、协同发力，推动公司迈入高质量发展的新阶段。

(四)报告期经营表现与分析

2025年，在深入贯彻落实国家发展新质生产力、高水平对外开放以及构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局宏观战略背景下，我国经济转型进程持续深化。面对复杂严峻的国际形势与产业格局的深刻演变，公司紧密围绕国家战略需求，稳步推进“专业化、数字化、国际化、生态化”的四化核心战略。

报告期内，公司营业总收入与归属于上市公司股东的净利润实现双增长，利润增速领先于收入增速，高质量发展态势进一步巩固。2025年全年，公司实现营业收入14,540,261,000.59元，同比增长23.35%。归属于母公司所有者净利润达313,524,158.76元，同比增长52.68%；扣除非经常性损益后的净利润为191,082,787.15元，同比增长37.61%。公司通过数字化转型与业务结构优化，运营效率与规模化盈利能力均进一步提升。

公司大陆内外业务均呈现良性增长态势，中国大陆业务营业收入达12,052,579,020.48元，同比增长27.01%，成为营收增长的核心驱动力；港澳台及海外业务实现收入2,487,681,980.11元，同比增长8.26%。

报告期内，新技术业务收入91,152,473.81元，同比增长44.13%。

报告期内，公司整体技术总投入125,006,193.24元，管理、财务及研发费用率均同比下降，报告期充分体现出技术升级与产品迭代带来的人效提升。

锚定新质生产力核心赛道，业务结构向高价值环节加速升级

报告期内，公司紧抓国家发展新质生产力的战略机遇，深化“千人千岗”与“科技赋能”策略，将服务细化至具体场景，推动业务结构深度优化。

外包服务的技术类岗位密集度明显提升。报告期内，成功推荐中高端及专业技术岗位15,655人，灵活用工累计派出人次603,730，灵活用工净增加人员数7,591人。公司在册灵活用工业务的岗位外包员工中，技术与研发类岗位占比不断攀升，成为驱动利润增长的关键引擎，标志着公司外包业务不断从传统“人力密集型”向“技术与智力密集型”进行转型。特别是在新能源汽车、高端制造以及绿色能源领域，公司建立了具有行业竞争力的人才储备库。

独立顾问与兼职专家服务模式实现战略突破。该业务精准聚焦SAP实施、数据科学、工业造型设计等产业升级紧缺领域，凭借高效链接全球资源、按需灵活启用的核心优势，已成为公司灵活用工战略的重要组成部分。报告期内，该业务实现快速扩张，有效帮助企业在不确定环境下以轻资产模式获取优质智力支持。

客户结构持续优化。公司深度服务人工智能、新能源、高端制造等重点产业集群，以及产业内快速发展的民营企业客户。针对“专精特新”小巨人企业及科技独角兽，公司构建了涵盖多场景的定制化人才解决方案体系，业务结构正向高价值环节主导加速蜕变。

垂类模型走向“智能决策”，Mira数字分身重塑内部生产力

报告期内，公司技术投入从“数字化转型”迈入“原生重构”阶段，人工智能技术应用通过自研行业级模型和数字分身技术，实现了向“生态智能”的跨越。

公司自研底层大模型实现架构级与推理能力的双重突破，公司基座模型CRE1.0升级至CRE1.1版本，结合RT(Refine-Thought)推理方法，在专业的PJ Benchmark评价集上实现了60%的性能提升。同时，具备推理能力的Embedding模型CRE-T1的研究启动，该模型具备“语义推理”与“算术推理”能力，构建了更为高效的人才供需语义匹配底层架构。

MatchSystem2.1与Mira数字分身智能体重塑一线工作流，公司自主研发的MatchSystem2.1强化了系统的排序与推理能力，大幅提高人岗匹配准确率，招聘周期随之明显缩短。人工智能工具辅助下，猎头顾问的推荐报告生成时间从半小时压缩至分钟级。2025年三季度，公司发布自主决策型数字分身智能体“Mira”，内嵌三大核心子Agent，并实现了从线索挖掘到商务谈判的全流程自动化辅助。针对通用大模型Agent面临的“长上下文窗口、有效注意力和高信息密度”三难困境，公司通过“问题方案链”的需求管理方法，优化了技术需求界定与产品设计逻辑，有效提升了智能体工作记忆。

报告期内，公司管理费用率、研发费用率、财务费用率均同比下降，费用率的全面优化，公司技术投入带来的人效提升不断呈现。

产业互联生态平台规模跃升，禾蛙2.0重构行业交易逻辑

报告期内，“禾蛙”人力资源产业互联平台通过“数据+人工智能+生态”模式，实现了规模与效率的同步提升，成为公司业务增长的新动能。

禾蛙2.0版本的发布引发了生态聚变，2025年7月发布的禾蛙2.0深度融合CRE模型成果，涵盖六个“顾问赋能智能体”与三个“交易合作智能体”。上线后，新增注册猎企数量激增，体现了平台对生态伙伴的吸引力。基于此，平台核心数据呈现快速增长。截至2025年末，禾蛙生态累计注册合作伙伴突破19,600余家，同比增长26.02%；累计注册交付顾问达到189,000余人，同比增长30.97%。在交付端，平台岗位匹配准确率大幅提升5倍；重点岗位收到首份简历的中位时长缩短至21小时。2025年全年，平台全年交付岗位数25,500余个，同比增长99.53%；offer金额同比增长70.50%。

公司商业模式的创新推动了生态共赢，禾蛙平台深度链接G端、B端、S端和C端，构建了开放、共享、共赢的业务合作模式。平台已从早期的“信息对接平台”进化为“协同交付网络”。

深化“本土响应+全球协同”体系，精准破解中企出海核心痛点

当前，全球经贸格局经历深刻重构，国际产业链面临重塑。在复杂多变的国际形势下，中国企业全球化步伐持续加快，出海进程显著提速。报告期内，公司依托国内出海业务团队与旗下海外子公司The IN Group构建全球联动的服务体系，为中国企业在欧洲、北美、南美、东亚、东南亚、非洲等区域提供一站式、全场景、数智化特色的专业服务与落地支持，致力于构建坚实的全球人才供应链，赋能中国企业拓展国际市场。

公司旗下扎根于欧美市场的专业人才服务子公司The IN Group凭借多元化品牌矩阵，全面的人才解决方案及覆盖英国、欧盟和美洲的成熟服务网络，为企业的全球化提供了强有力的人才支撑。其旗下拥有六个专业品牌，分别为Investigo、InX、Definia、Caraffi、Sigma Labs和BioTalent，每个品牌在不同领域各有所长，业务范畴涵盖从初级人才招聘到高管人才访寻，从短期灵活用工到长期人才获取，从专业业务咨询到雇主品牌搭建等人力资源多个维度。The IN Group凭借对欧美本地人才市场特征、发展规律以及文化习俗的深刻理解，结合母公司科锐国际对中国产业发展、企业文化、用人理念的深入理解和服务经验，实现海内外无缝协同，精准满足企业全球化多层级人才需求。

针对中国企业出海普遍面临的语言文化隔阂、本土渠道匮乏及法规不熟悉等挑战，公司凭借深厚的专业积淀与广阔的全球化视野，推出“全球化招聘专家(Recruiter)派驻”解决方案。报告期内，通过海内外团队高效协同，整合专业咨询、技术支持、品牌建设等多维度服务，成功为众多企业突破人才瓶颈，构建强大的全球化支持体系，成为与企业共成长的人才战略伙伴。

报告期内，港澳台及海外业务营收占比达17.11%，同比增长8.26%，增速较2024年有明显提速，海内外业务协同效应不断提升。

其他数据指标变化

报告期内，线上产品与线下服务协同发力，为公司带来了更多的新客户群体。本报告期产生服务费收入的客户数量为6,295家；国内客户中，快速发展的民营企业客户比例不断增加，外资/合资企业客户收入占比12.36%、民营企业客户收入占比75.31%、政府机关/国有/事业单位客户收入占比12.33%。

截至报告期末，公司在科锐数字科技、禾蛙、科锐才到云及翰林平台等技术子公司共拥有软件著作权225个。截至2025年12月31日，公司在中国大陆、中国香港以及新加坡、马来西亚、美国、英国、荷兰、德国、澳大利亚、瑞士设有170余家分支机构，公司自有员工人数2,368人，2025年12月31日在册管理外包员工及兼职专家53,100余人。

报告期内，公司投融资围绕“商圈垂直”、“技术赋能”、“生态建设”等方向展开，在上海设立上海浦之锐人力资源有限公司，针对长三角产业生态圈的业务需求，提供全方位的人力资源服务；在合肥设立合肥科之锐人力资源有限公司，在新能源、半导体、新材料、高端装备等新兴产业开展各类人才服务活动；此外公司新设北京融睿诚通金融服务外包有限公司，在京津冀从事灵活用工业务。

报告期内获奖情况

| 获奖主体 | 奖项名称 | 授奖单位 | 奖项类别 |
|---|---|---|---|
| 科锐国际 | 2024年度上海市人力资源服务“伯乐奖” | 上海市人力资源和社会保障局 | 综合服务 |
| 科锐国际 | 2024年度浦东新区民营企业突出贡献奖 | 上海市浦东新区人民政府 | 综合服务 |
| 科锐国际 | 2025北京民营企业百强榜单(51位) | 北京市工商联 | 综合服务 |
| 科锐国际 | 2025京津冀服务业百强企业(第87名) | 北京企业联合会 | 综合服务 |
| 科锐国际 | 2025北京服务业企业百强(第29名) | 北京企业联合会 | 综合服务 |
| 科锐国际 | 2025北京企业百强(第80名) | 北京企业联合会 | 综合服务 |
| 科锐国际 | 年度最佳全球人力资源服务机构 | 第一资源 | 海外人才服务 |
| 科锐国际 | 年度AI应用场景突破企业 | 36氪 | 技术/创新产品 |
| 科锐国际 | 2025第一资源人力资源服务机构100强 | 第一资源 | 综合服务 |
| 科锐国际 | HRO排行榜TOP10(外资/合资) | 第一资源 | 灵活用工 |
| 科锐国际 | 2025招聘流程外包HR甄选服务机构 | 智享会 | 综合服务 |
| 科锐国际 | 2025高端人才访寻HR甄选服务机构 | 智享会 | 综合服务 |
| 科锐国际 | 2025人力资源服务机构百强榜 | HRoot | 综合服务 |
| 科锐国际 | 2025创新场景[年度AI应用TOP榜] | 钛媒体 | 技术/创新产品 |
| 科锐国际 | 2025优秀供应商金鼎奖-可持续价值伙伴奖 | 采购中国 | 综合服务 |
| 禾蛙 | 余杭区2025数智HR先锋奖—禾蛙 | 杭州余杭区人力资源和社会保障局 | 技术/创新产品 |
| 禾蛙 | 2024年度发展贡献突出企业<br>2025年度招商大使 | 南京江北新区研创园 | 技术/创新产品 |
| 禾蛙 | 2025人力资源先锋服务机构—年度全球化组织赋能平台 | 第一资源 | 技术/创新产品 |

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 ☑否

元

| | 2025年末 | 2024年末 | 本年末比上年末增减 | 2023年末 |
|---|---|---|---|---|
| 总资产 | 4,538,464,497.59 | 4,024,548,447.85 | 12.77% | 3,748,359,452.20 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 2,274,517,910.92 | 1,972,178,807.67 | 15.33% | 1,795,320,801.00 |
| | 2025年 | 2024年 | 本年比上年增减 | 2023年 |
| 营业收入 | 14,540,261,000.59 | 11,787,660,144.16 | 23.35% | 9,778,499,802.73 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 313,524,158.76 | 205,349,967.12 | 52.68% | 200,501,198.39 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 191,082,787.15 | 138,854,501.32 | 37.61% | 134,072,719.71 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 135,901,778.50 | 118,299,677.73 | 14.88% | 175,002,759.28 |
| 基本每股收益(元/股) | 1.5931 | 1.0434 | 52.68% | 1.0196 |
| 稀释每股收益(元/股) | 1.5853 | 1.0409 | 52.30% | 1.0196 |
| 加权平均净资产收益率 | 14.67% | 10.91% | 3.76% | 9.87% |

(2)分季度主要会计数据

单位：元

| | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 3,302,520,917.97 | 3,772,224,742.70 | 3,679,893,541.30 | 3,785,621,798.62 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 57,783,872.89 | 68,727,981.84 | 93,227,246.01 | 93,785,058.02 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 46,196,286.07 | 50,231,466.51 | 60,595,029.98 | 34,060,004.59 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -14,880,473.21 | -178,246,845.22 | 133,465,745.34 | 195,563,351.59 |

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 ☑否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

| 报告期末普通股股东总数 | 14,544 | 年度报告披露日前一个月末普通股股东总数 | 16,454 | 报告期末表决权恢复的优先股股东总数 | 0 | 年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数 | 0 | 持有特别表决权股份的股东总数(如有) | 0 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

| 股东名称 | 股东性质 | 持股比例 | 持股数量 | 持有有限售条件的股份数量 | 质押、标记或冻结情况 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 股份状态 | 数量 |
| 霍尔果斯泰永康达创业投资有限公司 | 境内非国有法人 | 29.42% | 57,897,666.00 | 0.00 | 质押 | 10,544,000.00 |
| 中国光大银行股份有限公司-兴全商业模式优选混合型证券投资基金(LOF) | 其他 | 3.53% | 6,954,408.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 天津奇特咨询有限公司 | 境内非国有法人 | 2.74% | 5,389,862.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 兴业银行股份有限公司-兴全新视野灵活配置定期开放混合型发起式证券投资基金 | 其他 | 2.06% | 4,057,523.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| CAREER SEARCH AND CONSULTING (HONG KONG) LIMITED | 境外法人 | 1.91% | 3,755,165.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 招商银行股份有限公司-易方达裕鑫债券型证券投资基金 | 其他 | 1.74% | 3,418,600.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 中国工商银行股份有限公司-东方红新动力灵活配置混合型证券投资基金 | 其他 | 1.48% | 2,918,000.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 华润深国投信托有限公司-华润信托·景气成长1号集合资金信托计划 | 其他 | 1.40% | 2,759,800.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 招商银行股份有限公司-中欧互联网先锋混合型证券投资基金 | 其他 | 1.15% | 2,257,395.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 招商银行股份有限公司-兴全合润混合型证券投资基金 | 其他 | 1.12% | 2,199,235.00 | 0.00 | 不适用 | 0.00 |
| 上述股东关联关系或一致行动的说明 | 公司未知前十大股东之间，以及其他前10名无限售流通股股东和其他前10名股东之间是否存在关联关系，以及是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。 | | | | | |

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 ☑不适用

公司是否具有表决权差异安排

□适用 ☑不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 ☑不适用

三、重要事项

(一)实施2024年年度权益分派方案

2024年年度利润分配方案已经公司2024年年度股东会审议通过，公司以总股本196,806,359股为基数，向全体股东每10股派1.6元人民币现金(含税)，共分派现金红利31,489,017.44元(含税)。并于2025年6月4日实施完成，具体内容详见公司于2025年5月27日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《2024年年度权益分派实施公告》(公告编号：2025-028)。

(二)2023年限制性股票激励计划授予的部分限制性股票

公司于2025年4月24日分别召开第四届董事会第八次会议和第四届监事会第八次会议，审议通过《关于2023年限制性股票激励计划授予的部分限制性股票作废失效的议案》，并提交2025年5月23日2024年年度股东会审议通过。鉴于2023年限制性股票激励计划首次授予的激励对象中6人已离职、首次及预留授予第一个归属期公司层面业绩考核未达标，根据《上市公司股权激励管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第1号—业务办理》《2023年限制性股票激励计划(草案)》的有关规定，以及公司2024年第一次临时股东大会的授权，公司董事会同意作废失效首次及预留授予的部分限制性股票205.78万股，涉及激励对象109名。具体内容详见公司2025年4月26日刊登在中国证监会指定的创业板信息披露网站—巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《关于2023年限制性股票激励计划授予的部分限制性股票作废失效的公告》(公告编号：2025-014)。

证券代码：301208 证券简称：中亦科技 公告编号：2026-003

# 北京中亦安图科技股份有限公司 2025年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 ☑ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 ☑ 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☑适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以公司截至2025年12月31日的总股本120,000,060股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.30元(含税)，不送红股，不以资本公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 ☑ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

| 股票简称 | 中亦科技 | 股票代码 | 301208 |
|---|---|---|---|
| 股票上市交易所 | 深圳证券交易所 | | |
| 联系人和联系方式 | 董事会秘书 | 证券事务代表 | |
| 姓名 | 乔举 | 何欢 | |
| 办公地址 | 北京市丰台区汽车博物馆东路10号院3号楼12层 | 北京市丰台区汽车博物馆东路10号院3号楼12层 | |
| 传真 | 010-81377575 | 010-81377575 | |
| 电话 | 400-008-1312 | 400-008-1312 | |
| 电子信箱 | BODoffice@ce-service.com.cn | BODoffice@ce-service.com.cn | |

2、报告期主要业务或产品简介

(一)主要业务及产品

公司是一家IT基础架构全栈式、全周期的“服务+产品”提供商，IT基础架构是各行业客户支撑其业务发展的“数字底座”。公司面向金融、制造、交通运输、物流、电信、医疗卫生、能源、教育等行业的大中型企业、事业单位以及政府部门的数据中心，提供IT基础架构层的IT运行维护服务、技术架构咨询与集成、智能运维产品与服务。自公司设立以来，主营业务未发生重大变化。

1、IT运行维护服务

客户所提供的服务与公众生活息息相关，其对IT基础架构安全性、稳定性、高效性要求较高。客户的IT基础架构包含各种类型、品牌的服务器、存储、网络、操作系统、数据库和中间件等，加之集中式架构和分布式云化架构融合、信创产品架构的发展，其IT基础架构复杂度和异构化程度更高。

公司通过主动对客户的IT基础架构进行定期健康检查和预防性维护，来预判问题和风险，并采取必要的预防措施防范问题的发生；当客户IT基础架构发生紧急故障时，公司快速响应客户需求，进行故障定位、诊断、分析，保证故障的最终解决；当客户的IT基础架构运行速度缓慢时，公司为客户进行系统性能评估，提供优化的方案并实施，同时监控分析优化的效果。

公司以IT基础架构六层全覆盖技术能力为客户提供IT基础架构层专项或整体的运行维护保障，以全周期的咨询能力为客户提供IT基础架构各阶段的咨询方案，保障其IT基础架构整体安全、稳定、高效运行。

2、技术架构咨询与集成

公司在客户数据中心IT基础架构的建设上提供从规划咨询、架构设计到集成实施建设的全流程服务，形成了以技术架构咨询为引领，以集成实施和投产上线为结果验证，融合了原厂软硬件产品的“技术架构咨询与集成业务”。

1)技术架构咨询

在客户多样化的数据中心建设和信创转型的发展趋势下，公司通过多角度、全方位对客户数据中心的IT基础架构建设进行分析评估，为客户定制适合其IT环境、架构特征的规划咨询和建设方案，提供数据中心云化与信创转型设计、数据中心、灾备中心技术架构建设咨询服务，技术架构迁移设计咨询等服务，实现以技术架构咨询为引领，以咨询带动集成的发展路径。

在技术架构咨询阶段，公司主要从支撑业务需求的角度出发，结合不同类型客户对于IT基础架构敏态、稳态差异化及国产化的需求，对数据中心IT基础架构所涉及的网络、计算、存储、数据库、操作系统、中间件、安全等进行整体规划，为客户规划、定制满足业务中长期需求、适合客户架构特征的融合多个厂商产品的规划咨询和建设方案。

2)集成建设

在集成建设的实施阶段，公司可向客户提供实现方案的国内外原厂商的各类软硬件产品，及其产品的安装调试、优化改造、售后技术支持等服务工作。公司主要从制定集成实施的项目总体计划、制定集成详细实施部署规划方案和集成安装实施，组织协调数据中心计算、存储、网络、安全、数据备份等相关方完成IT基础架构搭建，应用操作系统、虚拟化、数据库、中间件、私有云、容器云等相关方完成软件部署实施，包括但不限于设备集成、监控配置、功能测试、压力测试、高可用性验证等。

3、智能运维产品与服务

公司智能运维产品以全栈可观测平台为基座，以大模型驱动的智能分析决策引擎为核心，以自动化运维工具为执行中枢，以数据库智能管理系统为专项支撑，以运维智能体模块为进化载体，构建“感知-诊断-响应-优化”的闭环运维体系产品。

公司围绕智能运维需求构建全周期服务体系，既提供开箱即用的标准化产品实现快速部署及启用，也通过实施服务与定制开发深入客户业务场景。

(二)市场地位及竞争优势

公司所处的IT基础架构运维服务市场参与竞争的企业较多，呈现高度分散的市场竞争格局。随着客户数据中心集中式架构和分布式架构的融合、分布式云化趋势的深化和信创产品架构的推进，其IT基础架构的规模、异构化复杂度随之提升，对运维服务商的要求也越来越高，不仅要求服务商具有IT基础架构单项产品的技术支持与服务能力，而且要求运维服务商具有强大的架构及产品间综合问题的定位能力及相关技术储备，能够统一协调集中式架构和分布式云化架构，以保证两种架构之间的及时转换和运作，同时，在信创产品推进的过程中能够给予咨询和建议，并保障转换至信创产品架构时安全、稳定、高效运行。因此，具有更强服务实力的服务商将通过竞争扩大市场份额，市场集中度将进一步提升。

公司近二十年来深耕在IT基础架构领域，具备了覆盖IT基础架构六层多品牌、跨平台的全覆盖技术能力，在架构及产品间的综合问题定位能力凸显；积累了围绕IT基础架构全周期的咨询能力，解决客户在IT基础架构不同阶段的痛点，并在客户IT基础架构转换至信创产品架构时，进行信创领域技术先发布局，持续升级技术和方案以满足客户在信创中的需求；自主研发了智能运维产品，封装了公司近二十年运维的最佳实践，同时运用数据分析能力与自动化运维技术，结合机器学习、深度学习及异常检测算法，实现从数据感知、智能分析到自动化响应的全链路闭环，打造以