

证券代码：300662

证券简称：科锐国际

北京科锐国际人力资源股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" 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</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>华福证券有限责任公司 来舒楠；DYMON ASIA CONSULTING (SHANGHAI) LIMITED 林佳宁；长江证券股份有限公司 杨会强；德邦证券股份有限公司 张前；上海证券有限责任公司 翟宁馨；淡马锡投资咨询(北京)有限公司中国北京市朝阳区宋辰霆；北京国际信托有限公司 陈凯南；国海证券股份有限公司 熊思雨；旦成投资 尹克成；西南证券股份有限公司 周杰；中泰证券股份有限公司 皇甫晓晗；东吴证券股份有限公司 杨默曦；上海证券有限责任公司 钟筱雨；中国国际金融股份有限公司 水嘉琛；东北证券股份有限公司 李慧；北京金百裕投资管理有限公司 刘晓爽；上海光大证券资产管理有限公司 严可人；华创证券有限责任公司 吴晓婵；华泰证券股份有限公司 郑裕佳；河南投资集团有限公司 赵斐；华西证券股份有限公司 许光辉；东北证券股份有限公司 赵涵真；长盛基金管理有限公司 蓝仝；平安养老保险股份有限公司 唐宋媛；众安在线财产保险股份有限公司 孙毓晨；太平洋证券股份有限公司 史海昇；中银国际证券股份有限公司 纠泰民；中泰证券股份有限公司 张舒怡；长盛基金管理有限公司 郝征；广发证券股份有限公司 李旭东；长江证券(上海)资产管理有限公司 孙桐语；一瓢资本 刘紫莹；华福证券有限责任公司 杨心怡；财通证券股份有限公司 李天阳；循远资产管理(上海)有限公司 张万伦；兴华基金管理有限公司 崔涛；东吴证券股份有限公司 阳靖；上海正心谷投资管理有限公司 李安宁；拾贝投资管理(北京)有限公司 杨立；东吴证券股份有限公司 谭志千；中信证</p>

券股份有限公司 魏一；海通国际研究有限公司 张若白；德邦证券股份有限公司 郑澄怀；上海健顺投资管理有限公司 邵伟；浙商证券股份有限公司 徐晴；光大证券股份有限公司 李泽楠；光大证券股份有限公司 刘勇；招商证券股份有限公司 潘威全；永赢基金管理有限公司 朱媛韬；招商证券股份有限公司 李秀敏；国泰君安证券股份有限公司 于清泰；国泰君安证券股份有限公司 宋小寒；兴业证券股份有限公司 熊超；国盛证券有限责任公司 孟鑫；中信建投证券股份有限公司 黄杨璐；尚峰资本管理有限公司 顾家颢；北京市星石投资管理有限公司 蒋京杰；华宸未来基金管理有限公司 李柏汗；天津国有资本投资运营有限公司 刘劲焱；浙商证券研究所 曹锦瑜；财达证券自营部 陈晓言；方正证券股份有限公司 韩雨珊；国泰君安证券股份有限公司 刘越男；天风证券股份有限公司 万宇昕；浙商证券股份有限公司 吴安琪；浙商证券研究所 王长龙；上海嘉世私募基金管理有限公司 李其东；兴业证券股份有限公司 张彬鸿；北京点石汇鑫投资管理有限公司 李世杰；中航证券有限公司 郭念伟；北京汉和汉华资本管理有限公司 贾文斌；中国东方资产管理(国际)控股有限公司 林轩宇；国元证券研究所 路璐；民生证券股份有限公司 饶临风；财通证券资产管理有限公司 张若谷；上海同犇投资管理中心(有限合伙) 刘慧萍；Lighthouse Asset Management Co., Ltd. 邓皓铭；长江证券 李昊明；国元证券股份有限公司 李典；东方财富证券研究所 刘雪莹；国新投资有限公司 陈友章；国元证券股份有限公司 陈徐升；TENG YUE PARTNERS, L.P. 葛文扬；东兴证券股份有限公司 刘田田；鑫元基金管理有限公司 姚启璠；深圳市前海禾丰正则资产管理有限公司 汪亚；建银国际财富管理(天津)有限公司乾信文化投资管理有限公司 雷雨；深圳市前海禾丰正则资产管理有限公司 吴伟明；中信建投证券股份有限公司 叶乐；兴银基金管理有限责任公司 蔡国亮；东方证券股份有限公司 詹博；华夏基金 屠环宇；太平资产管理有限公司 孙宛；首创证券股份有限公司 肖菲；一瓢资本 孙蔡安；建信信托 孙海梦；泉果基金管理有限公司 钱思佳；太平洋资产管理有限责任公司 郑慧琳；cicc 叶子瑜；中国国际金融股份有限公司 石狄；一瓢资本 殷嘉喾；中金公司 张恒瑞；开源证券研究所 李睿娴；合煦智远基金管理有限公司 张夺；东海证券股份有限公司 陈茜茜；大家资产管理有限责任公司 张萌；思诺铂投资 湛沛威；中国银河证券股份有限公

	<p>司 顾熹闽；招银理财有限责任公司 杨钹毅；广州思诺铂投资管理中心 魏克斌；安信证券股份有限公司 万雨萌；上海石锋资产管理有限公司 徐玉露；广发证券股份有限公司 张雨露；东方财富证券 班红敏；东方基金管理股份有限公司 吕燕晨；信达证券股份有限公司 罗智禹；天弘基金管理有限公司 胡戩；粤港澳大湾区产融投资有限公司 范子义；上海申银万国证券研究所有限公司 赵令伊；上海申银万国证券研究所有限公司 曹敦鑫；中泰证券股份有限公司 张骥；光大保德信基金管理有限公司 谢东；民生证券股份有限公司 周诗琪；中信证券股份有限公司 李振寰；中信建投证券股份有限公司 黎子键；首创证券 雷雨佳；鑫元基金管理有限公司 袁震；太平洋证券股份有限公司 王湛；天风证券股份有限公司 何富丽</p>
<b>时间</b>	2023 年 05 月 09 日 10:00-11:00
<b>地点</b>	北京朝阳区朝阳门南大街 10 号兆泰国际中心 A 座 5F“北京科锐国际人力资源股份有限公司”会议室&线上
<b>上市公司接待人员姓名</b>	<p>董事长：高勇先生</p> <p>副董事长兼总经理：李跃章先生</p> <p>董事会秘书兼副总经理：陈崧女士</p> <p>首席技术官：刘之先生</p> <p>财务总监：尤婷婷女士</p> <p>董办负责人兼投融资总经理：张宏伟女士</p>
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>公司于 2023 年 05 月 09 日（星期二）10:00-11:00 在北京科锐国际人力资源股份有限公司举办了“科锐国际 2022 年度及 2023 年第一季度业绩说明及投资者交流会”，本次交流会主要通过分享环节跟问答环节两个环节公司就公司发展战略、业务经营表现、数字化转型与数字产品建设、财务指标等投资者关心的问题出了详细解释，具体情况如下：</p> <p><b>董办负责人兼投融资总经理张宏伟女士：介绍会议流程</b></p> <p>各位投资人老师、分析师伙伴，上午好！科锐国际 2022 年度及 2023 年第一季度业绩说明及投资者交流会现在开始。首先，感谢大家多年的关注与支持，以及本次活动的踊跃报名和热情参与！五一节前，公司陆续披露了 2022 年度报告和 2023 年一季</p>

度报告，受到了各方投资机构的广泛关注。希望今天这次公开交流能让大家更充分地了解公司的战略执行及运营状况。我们本次活动邀请了董事长高勇先生、CEO 李跃章先生、董秘兼副总经理陈崧女士、CTO 刘之先生、CFO 尤婷婷女士共同出席，接下来会分别在行业宏观与公司战略、业务经营表现、公司数字化转型与数字产品建设、财务数据分析几个方向分别做分享。

#### **董事长高勇先生：行业宏观及公司战略**

人力资源市场对促进就业创业、优化人才配置、推动经济发展具有重要作用。作为重要的市场主体，近年来，我国人力资源服务业发展迅速。截至 2022 年底，全国已有各类人力资源服务机构 6.3 万家，从业人员 104 万人，年营业收入达 2.5 万亿元，全年共为 3 亿人次劳动者和 5,268 万家次的用人单位提供了专业服务，充分发挥匹配供需、专业高效的优势，助力稳就业保就业，取得积极成效。

2022 年，公司持续巩固垂直岗位商圈策略，不断完善行业大客户整体解决方案，提升线上线下协同能力，持续推动国际化进程，国际国内协同表现优秀。

2023 年，公司将继续坚持：1) 科技赋能，不断完善“技术+平台+服务”的生态模型；2) 基于行业，深挖大客户需求，提供人力资源整体解决方案；3) 垂直深耕，拓展目标区域长尾客户；4) 开放共享，以专业化、数字化产品赋能公司内外业务伙伴；5) 海外布局，促进国际化业务发展提升国际竞争力。公司将长期坚持专业化、标准化、数字化、国际化建设，推动行业高质量发展。

#### **副董事长、总经理李跃章先生：业务经营表现**

公司追求长期可持续经营，坚持“做一、看三、望五”的发展理念。在整个发展过程中，注重打牢基础而非急功近利。2022 年虽然面临诸多挑战，但科锐依然取得了良好业绩。

2022 年，科锐完成了 90 多亿收入，同比增长 29%；归母净利润为 2.91 亿，同比增长 15.11%；扣非净利润为 2.35 亿，同比增长 11.68%。过去一年，公司成功为客户推荐中高端管理人员和专业技术岗位近 20,000 人，灵活用工业务累计派出近 369,000 人次，同比增长 18.28%。截至 2022 年末，公司在册灵活用工岗位外包员工 32,700 余人，时点人数同比净增 3.28%；自有专业招聘顾问及技术人员 3,000 余人；注册生态

合作伙伴 9,600 余家，注册交付招聘顾问及劳务经纪人 88,600 余人，平台认证企业达到 25,000 家，运营招聘岗位 142,000 余个。2022 年贡献收入客户达 6,570 家；其中国内客户中，民营企业占比 56.78%，外资/合资企业占比 28.66%，政府机关/国有/事业单位占比 14.56%。未来公司将加强在民营企业、国央企/事业单位等方面拓展业务，助力中国技术创新和自主替代发展。

海外布局方面，2022 年海外营收占集团总体营收的 25%+，海外员工 300+人，全球分支机构 100 余家。通过海外人才策略、海外人才地图、海外人才招聘、海外雇佣管理、测评背调等多种服务，在高科技/ICT、大健康、金融/金融科技、汽车、新能源、智能制造、变革转型等多个领域，高质提速海外业务，升级全球服务体系。

公司打造垂直招聘平台“同道”系列，包括医脉同道、零售同道、数科同道，通过自主研发的小程序、移动端直聊 APP 等数字化工具及微信公众号、社群等媒体矩阵，多渠道助力企业曝光职位需求、打破与求职者的交际壁垒、体验沉浸式的招聘新模式。截至一季度末，“同道”系列平台产品注册与认证企业数已达 13,000 家。

禾蛙是公司旗下国内领先的人力资源招聘产业互联平台，联合行业内的专业招聘机构，共同打造独立的第三方做单协同平台，打破传统招聘企业与客户单点合作模式，大幅提升招聘公司经营效能，通过输出技术、流程与管理经验赋能平台伙伴，提升人力资源市场整体招聘与服务能力。在过去一年多的时间里，禾蛙平台的各项运营指标实现了高速增长。截至一季度末，链接生态合作伙伴 10,000 余家，注册交付顾问及劳务经纪人近 92,000 名。

#### **首席技术官刘之先生：数字化转型与数字产品建设**

2022 年我们在数字化转型上的平台、SaaS 和服务的信息化和数字化上均不断推进。2022 年的重点围绕在招聘数字化上。在招聘数字化的进程中我们在服务、平台和 SaaS 已逐步各自沉淀出一些业务能力、技术能力和产品能力。这些发展出来的能力再逐步赋能到其他产品，并通过“连接”赋能给客户、人才和合作伙伴。

随着 2022 年在技术、数据、AI 与信息安全的基础设施上持续投入，经过一年的建设，数据已经基本集中化管理。目前已经围绕线上线下、增量存量、区域行业下的客户/职位/人选/顾问进行了标签化。结合数据和标签，通过指标化、可视化和增强分析等提供决策支持。初步形成“岗人、人岗、岗岗、人人”的实时链式匹配能力和

协同推送能力。除了数据在场景上的不断创新，数据标准建设和数据治理工作也在持续进行。

2023 年，在逐步推进各产品发展中，对有共性的业务能力、服务能力、产品能力进行进一步集中化。我们计划在 2022 年的数据集中化的基础下开始进一步推动资产服务化和服务业务化，并持续推动数据在决策、预测和产品功能的更多数字化场景的落地。在数据治理上，加强对标准数据模型的建设，同时计划对主数据进行优先治理，并支持归属和分享。发展出内部 API 和消息事件平台、单据引擎等集成技术能力。

#### **财务总监尤婷婷女士：财务指标分析**

2022 年度，公司实现营业收入 90.92 亿元，同比增长 29.69%；归属于上市公司股东的净利润 2.9 亿元，同比增长 15.11%。经营活动产生的现金流量净额由去年的净流出 4,273 万元转为净流入 3.37 亿元。

2023 年第一季度，公司实现营业收入 23.93 亿元，同比增长 9.17%。归属于母公司所有者净利润 3.33 亿元，比上年同期下降 37.03%。经营活动产生的现金流量净流出 1.05 亿元，2022 年同期净流出 1.26 亿元。研发投入 2,481 万元，包含研发投入的技术板块总投入约 5,341 亿元。受偶然性事件影响，一季度外包员工集中休假，成本维持费用较高，导致收入端及盈利性受到影响，数据出现下滑存在合理原因。各月新增职位数、offer 数据、外包员工新增入职等已逐渐恢复增长，后期数据有望继续增长。

#### **【问答环节】**

**Q：公司在人工智能领域是否有技术积累？是否能持续引领行业发展？**

A：公司作为领先的以技术驱动的整体人才解决方案服务商，始终坚定完善“技术+平台+服务”的产业生态模式，多年来始终关注前沿科技创新，思考技术与公司业务结合点，以推动公司业务的快速发展。近年来公司持续加大投入在技术、数据、人工智能、信息安全上进行投入，并搭建了以大数据和人工智能为基础的数据中台、技术中台。2022 年公司已开始推进 AI 和大模型相关技术研发，包括增强分析、推荐系统、搜索、知识图谱等方面；公司已经建设了增强分析和 AI 相关基础设施，目前基于 AutoML 的算法自动化上也已投入使用。

未来，公司将继续积极探索人工智能技术的应用，以提高公司组织效率和平台用户体验。

**Q: 2023 年 Q1 毛利率表现异常，哪些业务受影响程度较大？如何看待毛利在 Q2 后的变化？**

A: ①季节性原因，招聘行业每年一季度都是淡季；同时，2022 年 12 月及 2023 年年初因特殊事件，很多企业员工无法正常到岗工作，对企业、对家庭都带来了影响，招聘市场也进入最冰点，从公司系统看新增招聘岗位是近三年的最低点，企业的招聘需求受到了较大影响；②受偶发性事件影响，一季度外包员工集中提报了春节假期、带薪年假、病假及事假，部分外包项目的收入因此受到了影响，相应的外包人员的工资和社保仍需计入在当期，导致毛利在一季度出现了降低；上述集中休假的情形较为特殊，预计 23 年 Q2 毛利率会恢复到正常水平。

**Q: 客户结构中大中型的客户及长尾的客户占比变化？**

A: 2022 年科锐的猎头业务在市场总体需求下滑、付费客户数量减少的情况下，科锐付费客户数量从前年的近 6,200 家增长至 6,500 余家，同比增长 6.08%。这与公司技术投入、高质量流量导入及产业互联高质量交互模式有较大关系。公司通过推出创新产品服务链接客户，也要通过技术链接和服务交互来降低客户中的 CR20 比例。

**Q: 公司的国际化战略包括哪些方面？**

A: 是指公司业务发展全球化推进的战略。我们一方面要陪伴中国企业走出去，帮助中国企业在海外搭建团队、人员招聘及管理；同时通过海外能力帮助国内产业发展引进海外高端人才等。其他方式如通过并购整合、为客户提供整体解决方案、与生态圈伙伴充分合作等多种方式进行资源整合。例如，科锐公司在并购整合过程中与被投资企业 Investigo 合作，从为 HR 部门提效、HR 信息化转型、企业雇主品牌等多方面为客户提供整体解决方案，并充分利用生态圈伙伴的资源，为客户提供最佳服务体验。

**Q: 看到公司目前服务了多元客户群体，外资、民营、政府及国企、事业单位的占比也在不断调整 and 变化，公司怎么看待公司 To G（政企）业务的发展？**

	<p>A: 公司自成立 27 年以来始终围绕社会经济的不同发展阶段对不同客户群体提供人力资源招聘与管理相关的服务。不同客户群里的收入占比变化也反应了各个群体间市场化需求的变化, 我们从 90 年代开始服务外资/合资企业的中高端人才招聘, 过去的 15 年也伴随了中国民营经济的高速发展; 随着政府、国央企、事业单位对高端人才市场化招聘的进程, 我们的招聘、咨询、灵活用工、SaaS 产品也不断对这一群体赋能。未来我们也将围绕不同客户群体的多样化人力资源服务的市场化需求不断搭建和提升自身的服务能力和壁垒, 不断打磨产品模块, 通过服务与技术为用人方与人选广架桥梁, 同时满足市场多场景的人力资源服务和技术服务的需求。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 05 月 09 日