

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	崔涛 兴华基金管理有限公司；吴瑾 路博迈基金管理(中国)有限公司；刘晓爽 北京金百裕投资管理有限公司；贾文斌 北京汉和汉华资本管理有限公司；夏廷锋 耕霖（上海）投资管理有限公司；蒋京杰 北京市星石投资管理有限公司；蒋睿 鸿运私募基金管理（海南）有限公司；柯海平 深圳市前海灏瀚财富管理有限公司；黄杨璐 中信建投证券股份有限公司；范欣悦 信达证券股份有限公司；郇子娴 国元证券股份有限公司；翟宁馨 上海证券有限责任公司；吴晓婵 华创证券有限责任公司；王杰睿 中国国际金融股份有限公司；纠泰民 中银国际证券股份有限公司；李小民 中银国际证券股份有限公司；陆亚宁 西部证券股份有限公司；周杰 西南证券股份有限公司；于清泰 国泰君安证券股份有限公司；刘越男 国泰君安证券股份有限公司；郑澄怀 中泰证券股份有限公司；赵涵真 东北证券股份有限公司；徐晴 华西证券股份有限公司；李旭东 德邦证券股份有限公司；杨会强 长江证券股份有限公司；郑裕佳 华泰证券股份有限公司；孟鑫 广发证券股份有限公司；李天阳 财通证券股份有限公司；康馨月 海通证券股份有限公司；顾熹闽 中国银河证券股份有限公司；许光辉 华西证券股份有限公司；张前 中泰证券股份有限公司；易丁依 德邦证券股份有限公司 分析师；周诗琪 民生证券股份有限公司；何富丽 天风证券股份有限公司；严可人 上海光大证券资产管理有限公司；唐宋媛 平安养老保险股份有限公司；史海昇 中融汇信期货有限公司；张楚玥 国盛证券有限责任公司；顿新强 天风证券股份有限公司；韦家宝 中信证券股份有限公司；刘旸 瀚伦投资顾问（上海）有限公司；钱旖昕 招商信诺资产管理有限公司；万宇昕 方正证券股份有限公司；张骥 中泰证券股份有限公司；陈天明 国盛证券有限责任公司；王长龙 浙商证券股份有限公司；黄振星 浙商证券股份有限公司；李振寰 中信证券股份有限公司；来舒楠 天风证券股份有限公司；李珍妮 方正证券股份有限公司；张彬鸿 兴业证券股份有限公司；张亮 个人投资者；李文佳 个人投资者。
时间	2024年09月04日 10:00-11:00

地点	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
上市公司接待人员姓名	董事长 高勇 董事会秘书兼副总经理 陈崧 首席技术官 刘之 财务总监 尤婷婷 董办负责人兼投融资总经理 张宏伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年9月4日（星期三）10:00-11:00在北京科锐国际人力资源股份有限公司会议室举办了“科锐国际2024年半年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与问答环节两个环节，公司就宏观经产业状况、公司战略与应对、上半年经营表现、财务指标分析解读等投资者关心的问题出详细说明与解释，具体情况如下：</p> <p>第一部分 交流分享环节：</p> <p>董事长分享公司战略</p> <p>当前市场挑战仍然较大，对于各个领域来讲信心比黄金更重要。作为一家成立了28年的企业，无论外部环境如何，公司当前保持战略定力比以往更重要。</p> <p>公司战略主要围绕四个方面。</p> <p>第一，基于多产品线协同服务好大客户。科锐成立28年以来一直坚持大客户战略，这就需要开发多产品线，包括线下的猎头、招聘流程外包、灵活用工业务和其他创新性服务，加上线上的技术服务多线协调，这也是公司今天主要的收入来源。</p> <p>第二，夯实基于岗位和区域的能力，链接更多的区域腰部客户。我们理解的腰部客户不是中国数以千万的企业，而是区域的头部、专精特新类的企业，这类企业在全国大约有近十几万家。在过去几年，我们在链接腰部客户方面做了很多尝试，在深圳南山、北京海淀、上海张江、浦东和苏州的工业园等地区取得了不错的进展。当前，我们重点聚焦我们提出的两类岗位：CTO序列、CIO序列岗位进行重点推进。CTO序列聚焦各行业的研发岗，CIO系列聚焦各行业的数字化转型岗。我们在CTO序列岗位上，通过这两年的实践在如上的这些区域当中，在研发类序列岗位链接到了很多区域里的成百上千家的企业，分布在新材料，半导体，智能制造，及当下热门的AI等各个领域。我们看到我们提供的服务不仅赋能我们的客户，同时也为中国企业经济发展和转型提供了人才支撑。在这个过程中公司做了大量的尝试，目前已经取得了一定成果，准备在公司内部进一步复制，以期未来服务更多客户。</p> <p>第三，公司坚持国际化战略。上半年，公司海外业务承压，主要由于中高端招聘市场全球承压，企业高端人选招聘节奏放缓，人选跳槽更加谨慎。我们从国内业务感知到，国内招聘市场在2022年开始承压，比英国市场周期早一年，具有一定的经验参照，因此公司无论是新产品的推出和降本增效举措都与国际化团队在紧密配合，积极推动海外业务的恢复。但是公司的国际化进程是始终在坚持的，原因一是中国企业在出海一定需要中国本土的人力资源服务企业提供人才搭建服务；二是从长期看，国际化战略无论是为企业提供价值赋能、还是对于企业平衡风险都将受益。</p> <p>第四，坚持科技赋能，即通过“技术+平台+服务”的模式为企业人才配置赋能。一是通过技术提高企业内部的运营效率；二是通过技术结合公司的核心的能力推动产品化进程。从新技术发展的角度来讲，伴随着产业的持续深耕，人力资源服务企业未来势必要随</p>

着我们对产业、人才和岗位的理解，结合推荐算法、匹配技术等应用提升人力资源行业生产力服务效率。这些新技术在过去几年在AI大模型上给了我们很多启发和应用空间。而科锐的产品化就是把线下的交易流搬到线上，从一个自营努力做到一个生态。今年党的二十届三中全会在《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》指出，要聚焦重点环节分领域推进生产性服务业高质量发展，推进生产性服务业融合发展。从该角度来看，未来无论是在制造业还是服务业，未来都将出现各个产业的互联平台，人力资源行业也势必产生自己的产业互联平台新模式。在这个过程中，打造一个用流量赋能服务、并最终把交易环节打通的闭环模式，对于技术和协同的要求至关重要，因此这个过程非常具有挑战性。当前，人力资源行业的众多伙伴正在积极拥抱合作，通过共享等合作机制积极推动产业互联的进程。

董事会秘书兼副总经理-陈崧-经营讨论与分析部分

面对上半年外部市场不确定性。科锐国际更多强调的是做一些对我们可控的事情做进一步的行动计划，因此公司整体在思路上的战略定位很清晰。上半年我们的营收收入超过55亿，自有员工规模2,400余人，提供中高端的岗位7,797人，通过不断的增加全球化的分支网络，为客户提供更加全面的人力资源解决方案。具体的经营亮点分享如下：

1) 灵活用工业务持续发挥韧性优势，高端技术类岗位引领增长

今年上半年，公司灵活用工业务增长强劲，在公司强化流程管理与系统升级提效的双重赋能下保持18.7%的增长，带动公司整体收入增长。截至今年6月30日，公司在册灵活用工业务的岗位外包员工**38,700余人**；上半年累计派出**234,376人次**，同比增长27.84%。在灵活用工三大类岗位中，技术研发类岗位作为公司岗位外包业务的**重点布局的方向**，截至6月末，时点在职人数占比为**65.41%**，**同比提升7.68个百分点**，进一步巩固了公司在科技人才服务领域的领先地位。

在招聘类业务方面，一方面，公司聚焦国家产业转型升级带来的**新机遇**，聚焦新质生产力方向，持续在智能制造、数字化、高科技、人工智能等方面深耕，不断夯实招聘核心优势，尤其在客户企业数字化、智能化转型过程涉及的CXO等高端岗位上有明显突破。另一方面，我们在服务大客户基础上，深入挖掘产业集群和城市群的发展潜力，纵深推进重点岗位在目标商圈的纵深发展。上半年，公司成功推荐中高级管理人员及专业技术岗位人员7797人，同比增长32.06%；公司中高端人才访寻业务毛利率持续恢复，国内平均顾问人效持续提升约20%；由于对职位更加聚焦，中高端人才访寻业务月度offer均价在今年上半年提升到了7.3w+/个，环比提升7.38%。

今年上半年，公司紧抓国家新质生产力方向，新增岗位聚焦于**高端技术类岗位**，在科技人才服务领域始终处于领先地位。相关岗位包括IT研发、产品研发、生产和售后技术服务类岗位，尤其是在客户企业数字化、智能化转型过程涉及的CIO/CTO系列高端岗位上有明显突破。这些岗位又配合着每个企业，在CIO序列下的企业内部的信息化提效，以及CTO序列下的产品的科技业务化，公司不断为今年的客户的企业数字化，智能化转成转型过程中的岗位进行招聘与管理的赋能。承接的相关外包岗位在职12000+人，上半年净增2700人+，服务近250家客户。

从客户端看，上半年产生服务费收入的客户数量为**4,269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 17%、民营企业客户收入占比 71%、政府机关/国有/事业单位客户收入占比 12%。通过垂直招聘平台、产业互联平台、SaaS 技术平台触达各类客户 37,510 余家。随着公司大客户整体解决方案和岗位垂直、商圈垂直战略不断践行，持续带来客户增长。其中，**新客户有 1995 家**，占比从去年同期的 32%提升至 46.7%，新客户数量同比增加 577 家，新客户收费金额占比从 5%提升至 13%。同时，我们持续践行大客户战略，致力于提升大客户内部的占有率，在我们 top50 大客户中，**32 家客户实现了收入金额同比提升，12 家大客户收入增长超 100%**，主要集中在科技、智能制造、能源等领域。

2) 国际化布局优势显著 构建高效协同全球服务体系

随着国内大客户国际化发展路径及海外子公司当地客户业务的扩张带来的人力资源需求，公司积极推进海外布局。科锐国际国际化布局的优势在于公司广泛的海外网络布局，公司在英国、美国、荷兰、马来西亚、新加坡、德国、澳大利亚等多个国家共设置 10 家海外分支机构，海外员工 459 人，营业收入占集团 20%。

今年上半年，随着进入“全民出海”新阶段，公司紧追客户国际化步伐，抢先在“一带一路”沿线国家进行战略布局，借助自身海内外团队的高效联动，和遍布全球的本地化团队优势，有效衔接各类跨国需求，国内团队与公司旗下 Investigo、BioTalent、Caraffi 等海外公司紧密协作，精准助力招贤揽才，为多个中国企业客户在国际市场的深入布局奠定坚实基础，相关行业涉及新能源、新能源汽车、智能制造、高科技、生物医药、基础设施建设等多个关键领域。

3) 数字化赋能提效成果显著，产业互联生态优势逐步显现

今年上半年，公司在“一体两翼”的核心战略指引下，公司持续进行技术投入，**技术产品及信息化费用等技术总投入共计 0.79 亿元**，技术不断加持生态布局，未来将成为公司第二快速增长曲线。公司坚定加大投入完善“技术+服务+平台”的全产业链生态模式。根据公司数字化的战略规划在内外两个方向同步推进：**一方面**，强化公司内部信息化、数字化建设，通过前台、中台、后台的数字化管理提高线下多元服务产品的人效；**另一方面**，持续优化各垂直招聘平台、人力资源产业互联平台、人力资源管理 SaaS 等多种技术服务产品，广泛链接区域长尾客户，积极促进与线下交付团队及合作伙伴的协同与合作。

上半年，公司技术平台类产品广泛链接区域长尾及专精特新类目标客户，积极促进与线下交付团队及合作伙伴的协同合作，生态化的这个网络效益规模显著。上半年，公司通过垂直招聘平台、产业互联平台、SaaS 技术平台触达各类客户 37,500 余家，同比增长 21.83%；运营招聘岗位 201,600 余个，同比增长 9.34%；链接生态合作伙伴近 14,100 家，同比增长 21.10%。其中，公司垂直招聘平台“同道”系列触达客户数超 22,000 个，同比增长 46.86%；企业用户数超 91,000 个，同比增长 51.28%；平台与私域活跃候选人近 243 万人，同比增长 37.51%；运营招聘岗位超 102,000 个，同比增长 34.66%。

在内部信息化、数字化建设方面，公司进一步启动了匹配系统的研发，匹配系统提供了人岗匹配、岗岗匹配等 API 服务，它利用大模型提供的查询理解能力，并结合 CRE 模型与关键词稀疏检索等技术来综合进行召回和排序。基于 AI 的匹配系统，目前已经在获客、人才寻访和内部协同合作等场景中全部应用。公司在财务管理层面打通了内部 ERP 和 HR 系统，实现了全电发票的开退票及交付全流程的线上化，可快速满足数电票切换的要求，缩短了发票邮寄时间和费用的同时，也极大的提升了发票及交付流程的效率。在内部员工管理层面，我们着力优化了入、离、调、转的线上流程，使员

工相关事务的办理更为便捷高效。同时，实现了各类证明的移动端申请，提升了企业内部员工体验及管理效率。在外包员工管理层面，我们继续大力推进外包人员报销服务的数字化进程，将线上服务正逐步推广至各分、子公司，有效优化了各团队的工作流程，极大地提升了数据准确性和整体内部协同效率。

财务总监-尤婷婷—财务指标解读

2024年上半年，伴随着国内宏观经济企稳回暖，劳动力市场用人需求也出现边际改善，整体招聘市场虽然有所恢复，但国内中高端招聘需求恢复有限，且基础尚不牢固，就业挑战依然较大。上半年集团在灵活用工业务侧重点布局了目标岗位的拓展。从结果上看，累计派出的人次和净增人数均实现了持续的增长，有效的带动了灵活用工业务收入的增速。

上半年，集团整体收入持续逆势增长，业务恢复稳中向好，实现营业收入55.41亿元，同比增长16.55%。

从输入按照产品线的分类来看。集团收入增长主要来源于灵活用工业务的驱动。灵活用工业务上半年收入同比增加8.21亿元。增长的比例为18.70%。灵活用工业务占集团总收入的比重上升至94.01%。中高端人才访寻业务和招聘流程外包业务，持续受整体招聘市场需求影响以及业务人员缩减，同比收入下降4185万元。技术服务收入相比去年同期增长212万，同比增长9.05%。

从区域数据上看。24年上半年，中国大陆整体业务收入相比去年同期上涨8.67亿元。同比增长比例为24.64%。得益于公司线上产品和线下服务的协同发力。为公司带来了更多的新客户群体。在国内业务中，除了民营客户收入保持增速。同比增加了44%政府机关，国有事业单位的客户也显现了新的增长，收入同比增加3%客户数量同比增长的比例为35%，中国港澳台以及海外业务受到全球经济环境不确定性。地缘政治贸易摩擦等因素的影响。特别是欧洲和美国区域受到多重宏观因素影响，招聘需求显现不活跃，收入同比下降6.46%。

2024年，集团一直专注于推动顾问生产力的提升和严格的成本控制。在招聘市场持续低迷的情况下，公司积极调整战略，不断强调经营运营通过数字化工具持续降本增效，提高内部效率，加快业务流程，降低运营成本。2023年集团上半年销售费用降幅为8.88%；同时在自有员工人数。相比期初有所下降的情况下。完成上半年收入毛利的同比增长。特别是国内的招聘业务和流程业务外包的毛利率均有所提升。

当下市场是非常挑战，虽然我们这些改善在短期是渐进的，但这些变化将有利于我们在之后的发展中处于更加有利的位置。上半年，集团归属于母公司的所有者净利润为0.86亿元。比上年同期降低的比例为11.72。归属于上市公司股东的扣除员工限制性股票成本和非经常损益的净利润。也就是公司的集团的经营利经营净利润为0.71亿元。比上年同期增长0.78。集团经营活动产生的现金净流量为净流出0.23亿元，主要系灵活用工业务增长所致。

第二部分 问答环节

1. 上半年公司几个业务板块毛利率出现了一定程度的同比下降，请问毛利率下降的原因，如何展望未来的毛利率趋势？同时灵活用工业务中技术研发类岗位占比有进一步提升，这是否对未来毛利率提升有帮助？

答：今年上半年整体公司毛利润3.7亿元，同比增长7900万，毛利增长的驱动因素和收入一致，来自于灵活用工业务的增长。从集团角度分析毛利率的变化主要由于灵活用工业务毛利率相对较低，随着其收入占比的升高，毛利率整体下降，集团层面大致影响约0.47个点。其次是由于非灵活用工业务的影响，更多来源于收入

端的降低，特别是招聘类业务。

另外，从国内和海外分析毛利率的变化，国内毛利率的变化与国内的收入变化一致，国内的毛利整体增长好于海外业务，并且我们在招聘流程外包和中高端人才访寻两个产品线的毛利率同比2023年上半年出现回升，猎头的毛利率提升2.42%，招聘流程外包提升4.68%，灵活用工的业务毛利率变化与收入端一致，因为灵活用工整体的毛利率较低，而国内整体招聘市场恢复缓慢，大客户相对于其他客户的恢复速度更快，所以新的职位增长的量和速度更快，随着我们与大客户合作更加紧密，造成对灵活用工的毛利所降低，但绝对值增长的表现还是比较亮眼的。海外业务相对承压，原因是来自于整个海外招聘市场的承压影响，这一趋势与海外人力资源服务公司表现一致，此外，公司仍然在坚持国际化的策略，我们对于核心人才的招募跟组织的调整还是在加大投入，也会对毛利率产生影响。

2. 上半年海外业务承压，公司在财报中也提到下半年海外业务将逐步恢复，我们打算做哪些具体举措让海外业务重回增长？以及我们对于海外业务布局的战略展望？

答：下半年，我们会加大力度降本增效。从降本的角度，我们会在“三费”中，尤其是管理费用、销售费用中转换效率不高的部分进行优化，对于产出效率的评估更加紧密。加大对于职能部门涉及“三费”的降本动作，目前职能部门人员已经开始陆续调减。

在提效方面，上半年在国内的人效已经提高了20%，参考国内去年猎头业务的调整经验，下半年将加大对组织结构和前端业务人员的提效动作。前端的我们的收入端相对于同行还是表现不错的，后端的降本增效上把这个动作贯彻执行到位。我觉得后未来这个后来的6至12个月将陆续的会释放出效果。

3. 数字化投入对业务的具体赋能有哪些？青蛙平台建设情况及中长期发展的展望如何？

答：科锐在技术投入上的主要有两个方向，一是内部效率提升；二是saas和平台的对外技术产品。从业务上来看，一个是招聘，一个是人事管理。在招聘方面，我们的战略是千人千岗、商圈垂直，沿着战略往下拆解，是对客户、岗位进行分层，岗位里面根据薪资水平划分基础、初级、中级、高级四种不同单位类型。对于不同分层，我们对不同的产品和技术在按部就班推进。

基础岗位的招聘核心是交付效率问题，所以我们在2022年第一季度开始着重开始推进的私域，这部分目前在后厂的交互比例非常高。初中级岗位招聘我们在2023年的第二季度开始研发围绕着线索管理的CRM系统，该系统在区域下大客户方面能提供持续的客户招聘需求的跟踪。目前，每个月主动使用我们CRM的顾问有上千名。我们的线索管理模块，每个月也有将近有300多个顾问使用。在初中级岗位的交付方面，我们主要通过我们内部的鹰眼，通过对人才数的自动查询、简历更新和激活。在8月份，我们集团内部顾问通过鹰眼系统对人才库的查询超过了90万，人才库的利用率还是非常关键的。我们的人才库经过多年的治理，质量和数量已经非常有规模。在中高端岗位的招聘方面，核心点是在交互侧。这一侧。我们需要的更多的是数据跟AI的一些能力。我们在经过2022年和2023年的数据的建设，公司集团内部的所有数据都已经汇集到了我们的数据中台，即使没有大模型的出现，我们也要开始推动我们的AI化。因为简历和招聘需求都是结构化数据，由于大模型的发展使AI技术有了一些范式的变化，也让我们获得这些技术的速度更快，我们其实是站在巨人的肩膀上去进行开发，我们的行动速度还是非常快的。

上半年，我们也发布了多个版本的CRE模型，该技术可以帮助

	<p>我们更好地理解岗位和简历，用AI辅助线下顾问拆解简历关键字的过程，目前这个技术主要在集团内部使用，预计在今年第三季度逐渐往禾蛙平台进行应用。我们的禾蛙平台目前在此前不断完善规则和运营的基础上，通过对系列同道平台的整合，以及生态的加入，不断完成对B端、C端流量的汇集，并逐渐通过核心技术的应用不断打磨产品，赋能生态从而推进生态对客户招聘等需求的闭环服务交易。</p> <p>4. 灵活用工上半年增速良好，请问驱动力是来自于哪里？灵活用工下半年趋势预期如何？</p> <p>答：灵活用工业务目前还是大客户贡献更多，在市场的发展过程中，我们相信高质量腰部客户也将围绕区域和岗位产生灵活用工的需求。在我们聚焦的张江、海淀、苏州、南山等区域中，链接到了很多几百人规模的高科技型企业就需要很多灵活用工的服务。因为科锐的灵活用工是跟猎头紧密相关，所以我们通过猎头招聘业务链接到了很多需求机会。此外，我们围绕岗位能力的沉淀也在拓展新客户，如围绕工程人员做智慧矿山等。也通过一些特殊的岗位设置触达了很多以前链接不到的企业。未来，公司将继续深挖区域岗位链接更多的腰部的客户，在服务好灵活员工大客户之后把区域客户培养起来。另外，结合我们的人才和客户对更高端的专家服务需求匹配上，不断进行有效拓展。</p> <p>5. 目前业务的恢复趋势，下半年展望我们国内和海外是什么态势？</p> <p>答：目前国内业务相对稳定，呈现平稳增长的态势，随着外包业务得持续增长，招聘类业务不断收窄与同期差异，在管理和技术的赋能基础上人效提升明显；但国际经济形势并不明朗，市场整体来讲并不是非常乐观，我们在期待周期的回暖的同时，公司也通过管理手段进行区域业务布局和进行成本、费用控制，积极改善盈利结果。</p> <p>感谢关注与提问！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年09月04日