

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：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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年年度业绩网上说明会的全体投资者
时间	2025年05月08日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 高勇 董事会秘书 张宏伟 财务总监 尤婷婷 独立董事 邢世鸿
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司本期盈利水平如何？ 答：感谢您的关注，公司2024年营业总收入和归属于上市公司股东的净利润实现双增长，业务恢复稳中向好。2024年实现营业收入117.88亿元，同比增长20.55%。归属于母公司所有者净利润2.05亿元，比上年同期增长2.42%。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.39亿元，比上年同期增长3.57%。其中，中国大陆业务增长趋势明显，营业收入达94.90亿元，同比上涨28.67%；中国港澳台及海外业务发展略缓，尤其是欧洲及美国等区域受多重宏观因素影响招聘需求不活跃，带来收入和盈利同比均有下降。公司新技术业务收入全年同比增长44.18%，尤其2024年下半年以来，得益于公司产业互联平台禾蛙在匹配

	算法、服务流程以及生态伙伴合作机制等多方面的精细化运营与技术赋能，大幅提升了平台项目合作交付效率，谢谢。 2. 公司之后的盈利有什么增长点？ 答:感谢您的关注！从市场环境来看，今年以来国内招聘市场需求回暖，新兴产业展现出强劲的增势，科技创新领域相关岗位需求持续增长。公司将抓住科技创新和产业创新融合发展浪潮，持续布局重点区域、岗位及战略新兴产业，通过聚焦区域、聚焦岗位，服务好公司的大客户及区域内的专精特新、独角兽、小巨人、隐形冠军等高质量腰部企业。在过去几年，我们在链接腰部客户方面做了很多尝试：比如在深圳南山、北京海淀、上海张江、浦东和苏州的工业园等区域取得了不错的进展；随着国家战略性新兴产业和未来产业的发展与人才需求增长，我们又不断聚焦高端岗位进行价值升级：通过中高端招聘服务围绕半导体、智能制造、人工智能等战略新兴行业的高端技术人才和管理人才的招聘服务，带动岗位外包及独立顾问的专家服务，尤其是聚焦在“CTO”组织结构序列下深度布局的各类研发岗位、围绕企业内部数字化转型方向深度布局“CIO”序列下的各类技术岗位，持续筑牢高端技术岗位人才招聘的竞争壁垒。同时，深入探索AI在人力资源服务多场景的应用，用科技提升行业服务效率与服务质量，始终为客户提供规范化、专业化、国际化、数智化、生态化的人才服务，推动公司高质量发展。谢谢！ 3. 行业以后的发展前景怎样？ 答:尊敬的投资者您好,党和国家高度重视就业工作，系统性推进就业优先战略和人才强国战略，我国人力资源服务业迎来历史性机遇，为经济社会高质量发展注入强劲动力。2024年我国多个新兴产业跨越式发展，在人工智能等关键领域为人力资源服务业提供优势基础。新质生产力引领变革，人力资源服务业要为企业构建人才战略支点，探索智能化服务新范式，助力传统生产力向新质生产力跃升。感谢您对公司的关注。 4. 公司2025年的战略目标是什么？有没有具体落实步骤 答:感谢您的关注！2025年，公司将继续贯彻执行“四个一”的基本战略。作为链接人才、服务人才、同时也是“以人为本”的行业代表，我们不仅要为新质生产力领域的企业构建人才战略支撑，深化在人工智能、集成电路、生物医药产业等新质生产力核心领域服务的专业实力，更要主动拥抱AI技术革命，探索智能化服务新范式。公司将持续在数据治理和AI技术方向进行投入，通过升级CRE Embedding模型与Match
--	--

	System系统提升招聘效率与交付质量；通过全球化整体人才解决方案、产业生态平台及SaaS技术，为中国企业在国内创新发展与出海拓展提供坚实的全球人才供应链和智能化管理助力。此外，“一群人”也是公司坚持的战略之一，股权激励计划作为公司对员工激励的一项长期策略，立足于激励核心团队与公司形成利益共同体，使员工更加积极地参与到公司的长期发展中，共同为客户企业提供规范化、专业化、国际化、数智化、生态化的人才服务，做好企业的人才战略伙伴，为推动社会经济高质量发展贡献力量。 5. 2024年海外业务受宏观环境影响较大，公司目前还处在市场开拓阶段，长远看如何进一步拓展海外市场，机遇和挑战有哪些？ 答:感谢您的关注！2024年受地缘政治、欧美经济下行的影响，海外业务营收增长速度放缓。但自去年四季度以来，发展趋势企稳，盈利能力提升。从长远来看，科锐国际在拓展海外市场上有着清晰的战略路径，也将积极把握机遇、应对挑战。机遇层面，首先，全球供应链重构带来了巨大的业务拓展空间。中国企业出海步伐加快，在东南亚、中东、非洲等新兴市场建立生产基地、拓展销售网络的过程中，对人力资源服务的需求持续增长。我们凭借多年来服务跨国企业积累的经验，能够为出海企业提供从人才咨询、招聘到属地化用工配置与管理的全链条服务。其次，政策层面也释放了诸多利好。国家持续出台支持企业“走出去”的政策，像优化海外仓布局、推动跨境电商发展等，为我们服务出海企业提供了政策红利与市场基础。面临的挑战主要来自于海外宏观环境和政治因素不确定性的影响；以及在出海业务层面国内与海外文化融合性的挑战、出海人才需求类型更加多元、需求变化速度加快、人才能力需求升级带来的对全球化人力资源服务企业能力要求的提升。近年来，公司在国际化的基本战略指引下，始终重视全球化服务体系建设，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积极推进海外布局。目前已经在英国、美国、荷兰、马来西亚、新加坡、德国、澳大利亚、瑞士等9个国家设立分支机构。重点在生命科学、高科技、战略与变革、金融与财务等领域与国内业务线协同，围绕咨询、中高端人才访寻、招聘流程外包、灵活用工等业务进行推广。我们在海外拥有400余名专业顾问，国内出海服务团队与旗下扎根于欧美市场的专业人才服务子公司——The IN Group和其多元化的品牌矩阵，有效衔接各类在招聘与服务需求，形成了高效、协同、全面的海外服务体系。在国际化布局上，我们始终相信机遇与挑战并存。未来，我们将继续坚定国际化发展战略，依托全球服务网络，深化全球联
--	---

	动服务体系，为中国企业提供定制化的出海全生命周期人才解决方案，助力更多中国企业在海外市场稳健发展。 6. 科锐国际在AI领域的布局情况如何？ 答:感谢您的关注！数字化始终是科锐国际的核心发展战略之一，从公司创立之初便关注技术对人力资源招聘服务的提效赋能，面对技术变革，我们在2024年确立了AI-First战略，探索AI大模型与中高端招聘场景的深度融合，取得了一些不错的进展：AI的模型需要三个核心要素，数据、算法和算力。在数据基建方面，其实我们越来越意识到，从业务视角出发，选取高质量、具代表性与差异性的数据显得尤为重要。对于公司而言，近三十年以招聘为核心的行业资深经验积累了海量且丰富的不同岗位的闭环招聘数据。在过去三年，科锐国际着手布局数据中台建设，逐渐构建起覆盖AI、半导体、生物医药等20余个行业与细分领域的庞大数据系统，为模型训练提供了多样性的数据，不断训练B端招聘岗位和C端人选的匹配精准度，从而提高招聘的匹配效率。在模型层面，基于700GB公共数据和40GB行业简历与招聘需求数据进行训练，自主研发了基于招聘和技能的行业级模型CRE Embedding和Match System匹配系统，能够深刻理解岗位需求和候选人简历中的复杂语义关系，极大地提高了招聘商机与目标客户获取的匹配、招聘岗位与人选的匹配智能化水平。在AI Agent技术方面，近期我们还推出了Voice Agent电话客户端，实现了人选电话直连呼出、联系记录自动生成智能总结等功能。今年我们会将Voice Agent升级到由AI进行电话自动访寻，同时推进基于GNN（图神经网络）的科锐关系网络模型CRN。此外，也持续将先进AI技术和工具赋能至产业互联生态平台禾蛙上，让更多的生态伙伴享受到智能化带来的招聘效能提升，共创更加繁荣的产业生态。谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年05月08日