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：2026-004

| | |
|---|---|
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研　　☑分析师会议<br>□媒体采访　　□业绩说明会<br>□新闻发布会　　□路演活动<br>□现场参观<br>□其他（请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 西部利得 白玥；华富基金 卞美莹；太平资产 蔡辰昱；国联民生证券 曹晶；中金公司 丁奕；万家基金 董懿夫；勤辰投资 杜飞；东吴证券 杜玥莹；财通证券 耿荣晨；西南证券 苟宇睿；兴银基金 韩雅丽；天风证券 何富丽；申万菱信基金 黄书瀚；浙商资产 黄薇；国盛证券 黄振星；国泰海通资管 金润；中银国际证券 纠泰民；广发资管 孔政；天风证券 来舒楠；华福证券 李天阳；中银国际证券 李小民；中信证券 李振寰；勤辰资产 林森；方正证券 刘雄；富安达基金 刘一霖；上海瓦鎏企业管理咨询有限公司 刘子妍；华泰证券资管 罗丹；中金公司 吕诗怡；广发证券 孟鑫；泉果基金 钱思佳；姚泾河基金 万雪飞；方正证券 万宇昕；博道基金 王晓莹；汇正财经研究所 王哲；国泰基金 王宗凯；东吴证券 吴劲草；华安基金 吴斯杨；申万宏源证券有限公司 徐骏杰；国信证券 徐晴；华西证券 许光辉；博时 许炯东；东方自营 杨春燕；长江证券 杨会强；融通基金 杨泠枫；中金资管 杨莹；开源证券 姚响；国泰海通证券 于清泰；兴业证券 张彬鸿；西部证券 张帆；中泰证券 张骥；东北证券 赵涵真；申万宏源证券有限公司 赵今伊；华泰证券 郑裕佳；申万宏源证券有限公司 周波；弘尚资产 周晨；财通证券 周诗琪；华泰证券资管 朱南钰；长江养老保险 曾知；东北证券 李强；南方基金 徐丰；德邦基金 朱慧琳；国泰基金 骆梓轩；国金证券 代宇星；上银基金 黄煜霄；华创证券 饶临风；国泰海通资管 邹立；国泰海通资管 景健；国投瑞银基金 叶亦涛；西南证券 阮雯；华西证券 刘文正 |
| **时间** | 2026年11月11日 10:00-12:00 |
| **地点** | 上海市浦东新区滨江大道99弄上房滨江富宁广场6号楼11层“禾蛙科技总部” |
| **上市公司接待人员姓名** | 公司董事会秘书兼副总经理 张宏伟<br>公司旗下AI原生Agent招聘合作平台-禾蛙CEO 何洪锴 |

| | |
|---|---|
| | 公司旗下专注弹性劳动力人才供应链管理平台-才到CEO 陆同伟 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、科锐国际战略分享及在新技术领域的思考与实践**<br>科锐国际历经三十年发展，已建立覆盖中高端招聘、招聘流程外包、弹性用工、兼职专家与独立顾问、人才供应链管理及技术服务等领域的综合人力资源服务体系，形成"组织咨询—人才供应链配置—数字员工（Agent）服务"的全栈服务能力。<br>近年来，公司持续推进专业化、国际化、数智化、生态化四大战略。其中，数智化与生态化既是公司未来重要的战略方向，也是推动现有业务转型升级的重要抓手。<br>公司数字化转型布局始于2020年：通过系统化数据治理与平台建设，盘活长期积累的行业、岗位、候选人等数据资产，搭建行业人才数据库；2022年起，聚焦资源智能匹配、高端招聘寻访与交付模型开展创新探索。公司的技术产品并非独立于业务，而是将线下成熟的中高端招聘业务方法论、基于行业垂类数据形成的闭环交付实践加以标准化，形成面向行业的新技术产品，对外赋能生态伙伴，推动人力资源服务模式升级。<br>过去，公司主要为客户交付人才，即帮助客户找到合适的人、配置合适的团队；随着业务发展，逐步向交付项目结果延伸，通过专业团队、数字化平台和标准化流程，为客户承担更综合的业务交付与人才管理责任；面向未来，随着AI Agent技术的发展，公司将不再局限于传统的人才获取与人员配置，而是进一步向企业人才战略、组织能力建设及业务交付等高价值环节延伸，以专业服务为基础，以数智化和生态化为驱动，推动服务模式与价值创造方式持续升级。盈利韧性增强、综合毛利率抬升、技术投入产出比持续优化，也验证了公司在巩固核心业务基础的同时，通过优化业务结构、提升运营效率与资源配置能力，推动规模增长与盈利质量协同发展，并以技术创新和AI应用为驱动，加快服务模式与交付能力升级，培育新的增长动能。<br>**二、禾蛙及AI Agent Domi智能化实践与探索**<br>禾蛙是公司旗下AI原生Agent招聘合作平台，面向猎头、猎企及OPC，以发单/接单连接招聘供需，以多Agent协同将招聘拆解为可调度、可并行的标准化任务，让岗位、人选与行业经验在生态中智能匹配、高效流转。<br>在禾蛙生态中，禾蛙平台驱动核心交易，Domi为猎头打造AI数字分身，芯链以人才数据资产化激活沉睡简历，实现人岗信息的高效合规流通。<br>截至2026年9月末，禾蛙已聚合6.25万家生态企业、21.07万名生态顾问，覆盖海内外460余座城市，累计交付Offer突破3.8万份，累计协作推荐人才超142万名，平台企业招聘需求已超过5万条。<br>2026年1—10月，禾蛙外部猎企发单量同比增长约90.56%，外部猎企累计Offer金额增长约223%，客单价增长约38%，交易规模增长主要来自平台协同效应。<br>Domi是面向猎头全流程的AI原生Agent，定位为让每位猎头拥有一支AI战队。1.0版本于2026年7月17日发布，2.0版本于9月30日上线，在WorkBuddy Bench评测中取得领先排名。Domi的功能矩阵围绕猎头真实工作场景构建，覆盖四大功能板块：云端Agent（自动寻访、以人找岗、岗位搜索、"做单秘籍"、推荐报告）；桌面端与本地空间（简历库管理与快速检索、岗位管理、报告模板、文件管理）；通用服务（Skill商城、内置浏览器、IM通道、定时任务）；生态链接（独家对接禾蛙，实现发单方与接单方业务协作）。Domi的任务链条包括发起任务、准备上下文、规划并选择模型及工具、HITL确认与修正、反馈续跑、生成结果、沉淀记忆七步，通过人机协同实 |

| | |
|---|---|
| | 现任务闭环。未来，产品将由个人Agent延伸至组织级Domi Team，进一步向生态级行业Agent中枢演进。<br>**三、才到咨询+VMS+MSP战略分享**<br>才到是公司旗下专注弹性劳动力人才供应链管理的科技企业，通过弹性劳动力规划咨询、人才供应链管理服务（MSP）、人才供应链管理系统和AI智能体平台（璇基VMS+AidaWork），为客户提供弹性劳动力管理一体化战略及技术落地方案。<br>随着全球弹性用工市场规模持续扩大，中国市场进入发展新阶段：中国弹性劳动力用工市场规模约4万亿元，相关服务机构8.1万余家，独立开展MSP与VMS服务的细分市场规模每年约4,000亿元。与此同时，用工企业面临用工结构升级、合规管理、降本增效以及人才供应链效率与安全要求提升四大结构性挑战。<br>才到云通过规划咨询、MSP服务、VMS SaaS和AidaWork智能体，系统性覆盖从业务部门需求、预算审批、岗位及费用定级，到多供应商发布、简历推荐、面试与入职、合同签署、考勤计时计件、薪酬及账单核对、付款与员工离场的完整链路，提供全场景人才供应链管理系统解决方案；同时运用AI技术贯穿各关键环节，形成"规则—配置—数据—核验"协同闭环，助力企业实现降本、增效、合规与风险管控，让弹性劳动力管理成为企业可持续增长的重要组织能力。<br>**四、MiraDay产品分享**<br>在高端人才供应链交付环节，公司推出面向全球高端关键人才招聘的招聘Agent MiraDay，聚焦企业内部招聘团队和猎头公司，重点服务中国企业全球化发展过程中产生的高管及技术人才等关键人才需求。<br>对企业内部招聘团队，MiraDay帮助其自主完成更专业的高管、领导层及技术人才招聘，沉淀人才市场认知与招聘方法论；对猎头公司，MiraDay减少重复性的调研、人才搜索、信息管理与流程性工作，让顾问把时间留给客户关系、候选人关系和专业判断。<br>2026年三季度，MiraDay Beta版正式上线。<br>回望科锐国际三十年发展，公司积累的人才数据库、行业与岗位知识、招聘方法论、人才网络和项目交付经验，构成了智能化升级最坚实的智能交付底座。上述技术产品并非孤立的数字化尝试，而是将线下成熟的业务方法论、行业垂类数据和闭环交付实践加以标准化后，以AI Agent形态嵌入"组织咨询—人才供应链配置—数字员工（Agent）服务"的全栈链路。面向未来，科锐国际将继续以专业服务为基础、以数智化和生态化为驱动，推动服务模式从交付人才、交付结果，进一步向企业人才战略、组织能力建设与业务交付延伸，在AI Agent时代完成从传统人力资源服务商向智能人才供应链平台的战略升级。 |
| **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** | 2026年11月11日 |