技术驱动人力资源服务

Transforming Human Resources by Technology

Renrui Human Resources Technology Holdings Limited
人瑞人才科技控股有限公司

(股份代号：6919.HK)

2023年中期业绩

免责声明

本演示材料由人瑞人才科技控股有限公司（“本公司”）基于现行有效的经济、法律、市场及其他条件编制，仅供参考用途。 阁下应当理解，后续发展可能会影响本次演示中包含的信息，而本公司、本公司的顾问或代表均无义务对其予以更新、修订或确认。

本演示材料所含信息未经独立核实。本公司无意提供，且阁下也不得依赖本演示材料获得，有关本公司财务或交易状况或前景的完整或全面分析。本公司、其股东、其顾问、连络人士、董事、监事、高级人员、雇员、代理、顾问或代表概不就本演示材料所含信息的准确性、完整性、公平性、合理性或正确与否作出任何明确或隐含的声明、保证或承诺，且本公司、其股东、其顾问、以及彼等各自的成员公司、连络人士、董事、监事、高级人员、雇员、代理、顾问或代表概不就直接或间接使用或依赖该等材料向阁下承担任何责任。

本演示材料包含一些具有或可能具有前瞻性的陈述。这些陈述通常包含“将要”、“期望”和“预期”及类似含义的词汇。前瞻性陈述就其性质而言包含风险和不确定性，因爲其涉及将在未来发生的事件并依赖于未来发生的情况，并基于对未来的假设及因素。该等假设及因素乃基于管理层现时获得有关本公司业务及行业的资料得出，有可能被证实爲不正确、不准确或不完整。无法保证该等预期正确、准确或完整。任何对本公司的投资均涉及一定的风险。可能另有一些重大风险尚未被本公司认爲构成重大风险，或本公司及其顾问或代表尚未意识到该等风险。针对这些不确定因素，任何人不应依赖这些前瞻性陈述。本公司及其顾问或代表不承担任何更新前瞻性陈述或使其适应未来事件或发展的责任。 阁下参加本次演示的会面，或通过阅读演示材料，即表示 阁下承认会全权负责自行评估本公司业务、财务状况、经营业绩、经营和市场状况或公司前景，亦表示 阁下会自行分析并自行负责达致有关本公司业务日后表现的观点。

本演示材料未在任何司法管辖区存档、提交、注册或批准，本演示材料的接收方应瞭解并遵守任何适用的法律或监管要求。本演示材料并不构成或组成任何对本公司证券的出售要约或发行或对本公司证券的购买或认购要约的招揽或邀请的一部分。本演示材料仅提供给 阁下作爲参考，应严格保密，且不得被全部或部分的以任何形式複制或以任何方式分发给其他任何人。特别是，在本次演示中出现的任何信息或本演示材料的任何副本均不能在美国、日本、香港或任何有相关禁止性规定的其他司法管辖区直接或间接地複制或传播给任何人。任何对以上限制的违反都可能构成对美国或其他国家证券法律的违反。本演示材料及其所载的任何信息不构成对任何的金钱、证券或其他对价的招揽，且任何基于本演示材料及其所载的任何信息而提供的金钱、证券或其他对价均不会被本公司接受。本演示材料及其包含的信息不构成对任何购买、取得、处置、认购或包销任何证券或结构性産品的任何协议的订立或要约订立的邀请，亦未就公司的任何证券（无论是股份或债券）的购买或认购发出任何要约或作出任何游说。

本演示材料中提及的证券并无亦不会根据《1933年美国证券法》及其修订本（“证券法”）或任何州的法律进行注册，且不得在美国境内提呈发售或出售，惟根据适用豁免或不受证券法登记规定所限者则除外。证券不会在美国境内公开发售。通过审阅本演示材料， 阁下将被视爲已表示并认同 阁下及 阁下代表的客户是（a）香港法例第571章证券及期货条例及该条例任何规则所界定的 “专业投资者“，（b） “合格机构投资人”（依据美国证券法144A规则的定义），或（c）非美国人士（依据美国证券法S规例的定义）且身处美国境外，并且不基于美国人士（依据美国证券法S规例的定义）的帐户或利益而行事。在香港，除非与认购本公司股份有关的发行通函或招股说明书已获香港联合交易所有限公司及香港证券及期货事务监察委员会正式批准及已在香港公司注册处妥爲登记，否则不得向公衆人士提呈发售本公司股份。

根据中国法律及法规项下的其他适用限制，本演示材料仅会在中国派发予指定合资格机构投资者。其他人士不应根据本演示材料或当中任何内容行事或对其加以依赖。不会就本演示材料的交付或派发在中国采用任何大衆媒体或作出其他形式的公开分发或公告。本演示材料或当中任何内容均无意作爲或构成任何提供证券投资的谘询或顾问服务。除前文所述外，本演示材料的派发并不构成中国证券法项下的股份公开要约，而且无意亦不构成中国法律界定的提供证券投资的谘询或顾问服务。

目录

01 2023年中期业绩回顾

02 未来展望

01

2023年
中期业绩回顾

财务摘要

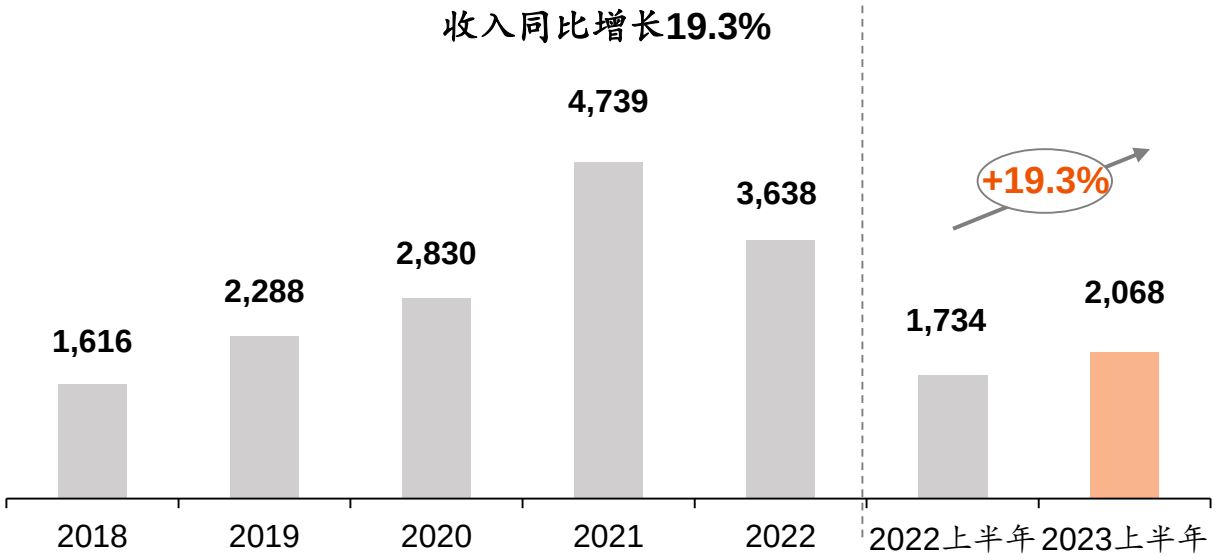
人民币 百万元	截至6月30日止6个月	
	2023	2022
销售收入	**2,068.3**	1,733.9
毛利	**167.5**	65.7
净利润	**18.9**	(24.6)
归属本公司股东净利润/（亏损）	**10.1**	(25.4)
经调整净利润/（亏损）[1]*（非香港财务报告准则计量）*	**36.1**	20.2
归属本公司股东经调整净利润/（亏损）[1]*（非香港财务报告准则计量）*	**22.2**	(22.1)
毛利率	**8.1%**	3.8%
净利润率	**0.9%**	(1.4%)
归属本公司股东净利润/(亏损)率	**0.5%**	(1.5%)
经调整净利润/(亏损)率[1]*（非香港财务报告准则计量）*	**1.7%**	1.2%
归属本公司股东经调整净利润/(亏损)率[1]*（非香港财务报告准则计量）*	**1.1%**	(1.3%)
每股盈利（以每股人民币元列值）	**0.07**	(0.17)

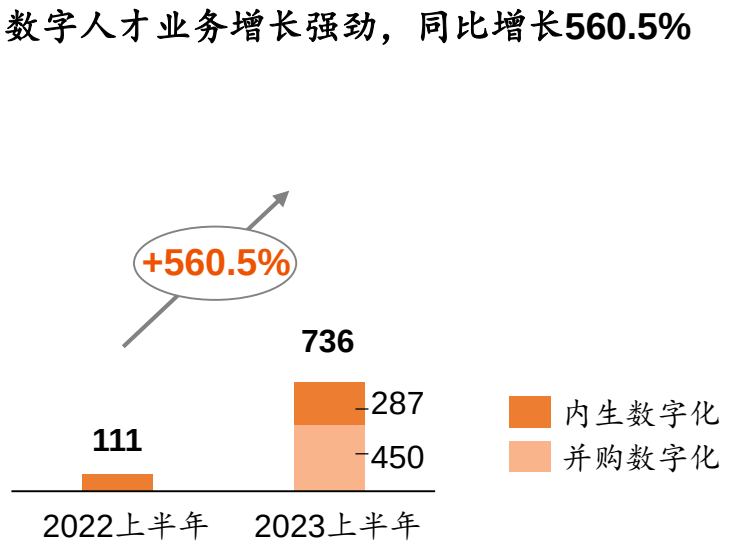
注：
1. 经调整净利润/(亏损)与归属本公司股东经调整净利润/(亏损)指撇除收购产生的无形资产摊销、商誉减值及权益工具相关的公平值损益净额及股份支付费用的影响

2023年上半年收入增长19.3%，数字化业务蓬勃发展

收入

(人民币百万元)



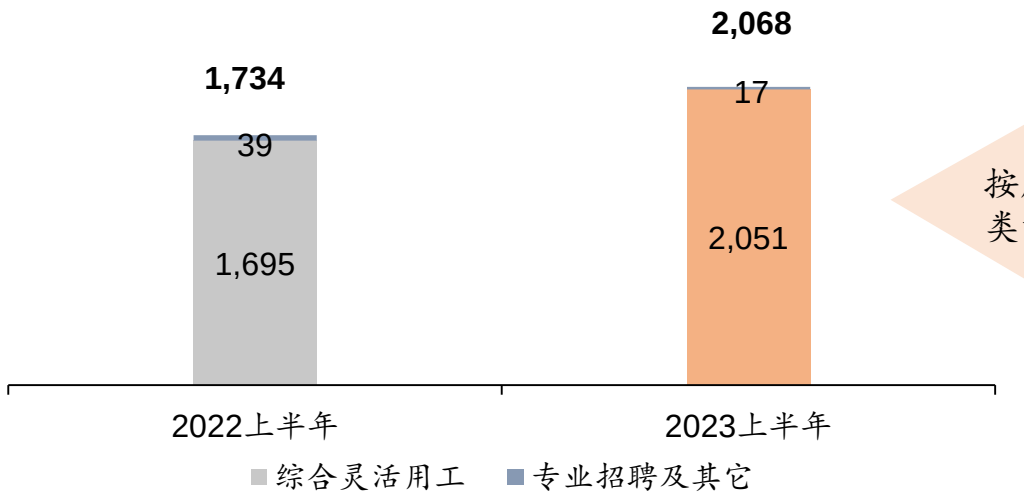


- 2023年上半年收入约人民币20.7亿，同比上升约19.3%
- 收入增长的主要原因是数字化专业服务业务的强劲增长：(1) 凭借我们强大的客户拓展能力、持续提升的组织能力及专业服务能力，以创新模式满足企业客户在数智时代发展进程中对服务质量及增效降本的需求，实现销售规模快速增长；(2) 通过收购思芮带来了外延增长
- 尽管2023年经济增速放缓，许多增长行业的劳动力需求仍保持旺盛。行业领先企业投入更多技术与研发开支，以通过加速创新获得增长

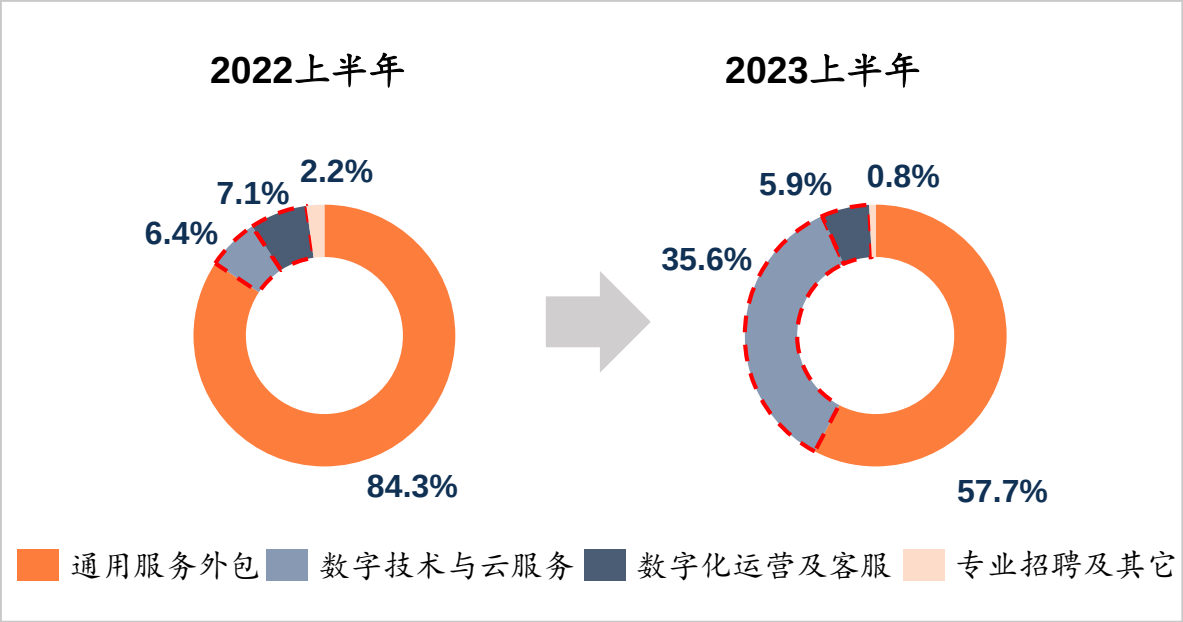
收入分析

收入细分

(人民币百万元)



按服务类型

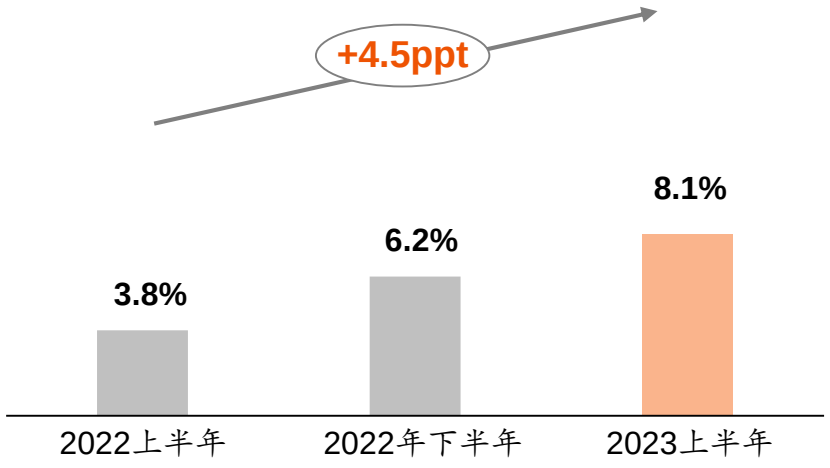


- **聚焦高价值数字化专业服务**，2023年上半年数字化专业服务收入占比提升至**41.5%**
- 专注于关键战略领域，持续拓展高价值的服务及重点增长行业
- 2023年上半年，数字化技术与云服务收入占比大幅上升至**35.6%**，得益于我们实施的业务战略升级策略，聚焦高价值信息技术与数字化人才业务，把握中国持续的产业升级和企业数字化转型的巨大机遇

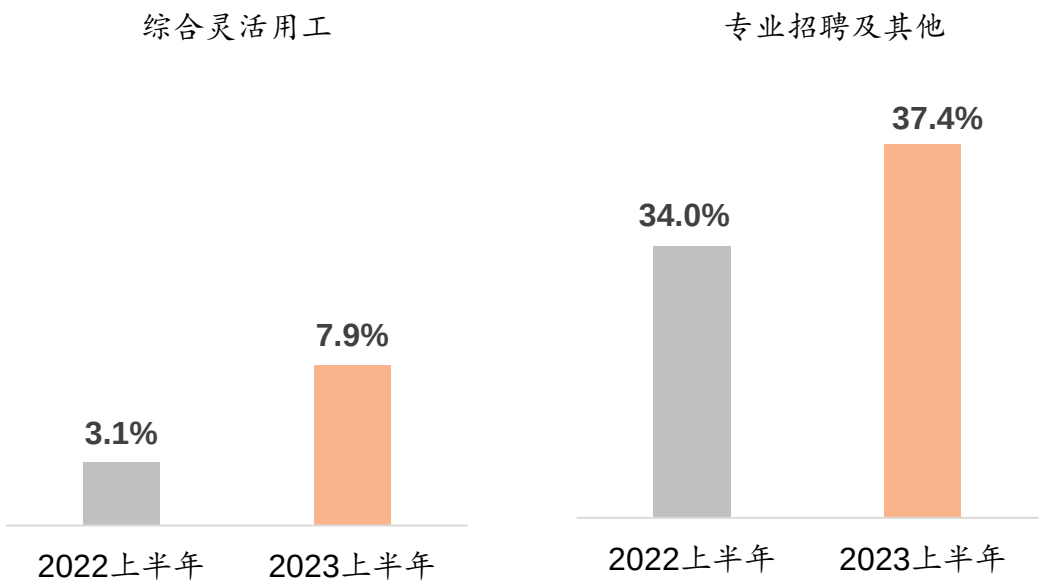
2023年上半年毛利率大幅提升至8.1%

毛利及毛利率

(人民币百万元)



按服务类型



- 毛利率稳步提升，由2022年上半年约3.8%，上升至2023年上半年约8.1%，主要得益于综合灵活用工的毛利率提升

① 综合灵活用工毛利率由2022年上半年约3.1%，上升至2023年上半年约7.9%，主要由于：(1) 毛利率较高的数字技术与云服务业务的收入快速增长，且收入占比大幅提升至超过总收入的三分之一；(2) 综合人均效益的提高，扩大了利润空间。数字化及信息技术岗位、专业岗位的项目需求增加；同时，瑞智系统投入使用，提升了业务经营效率

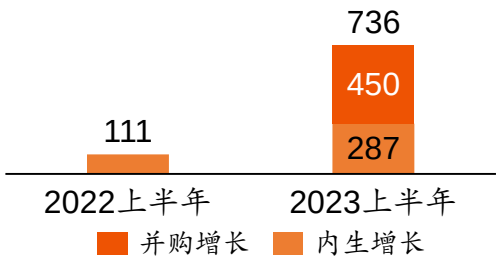
② 专业招聘及其他毛利率由2022年持续提升，主要由于服务费率较高的数字化及信息技术人员招聘入职占比提升

业务板块表现

数字技术与云服务

(人民币百万元)

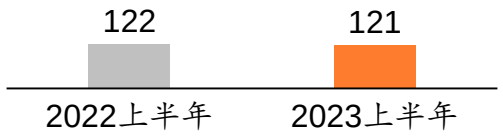
同比增长：**+560.5%**



- 收入同比增长560.5%，主要由于新增了多个客户，以及并购思芮带来的增长
- 数字化及信息技术人才由2022年上半年的1,214人，增长至2023年上半年的7,830人
- 服务岗位涵盖技术开发、运维、测试、硬件开发、大数据开发、AI算法、网络安全等，服务单价高

数字化运营及客服

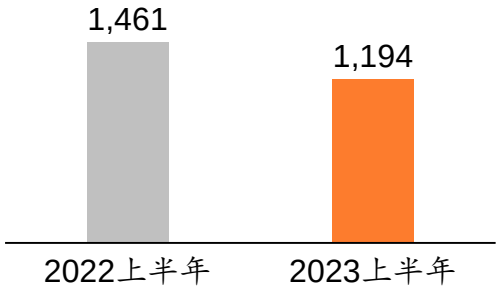
同比增长：**-0.8%**



- 收入同比基本持平，在宏观环境不确定的情况下保持业务的稳定推进，通过模式创新提升运营效率、降低风险，逐步提升毛利率
- 深度合作互联网、金融、现代服务业客户，开拓智能驾驶领域
- 聚焦审核、标注、客服核心能力，提升服务质量

通用服务外包

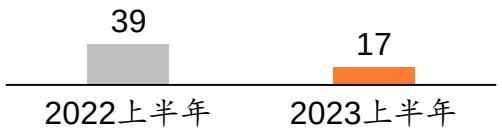
同比增长：**-18.3%**



- 收入同比下滑约18.3%，主要由于主要是由于部分客户业务结构调整导致项目需求减少。2023年下半年起，我们观察到了主要客户对通用岗位项目的需求回升迹象
- 高价值的专业岗位快速增长，包括财务、法务、税务、采购、设计、新媒体运营等

专业招聘及其他

同比增长：**-55.8%**

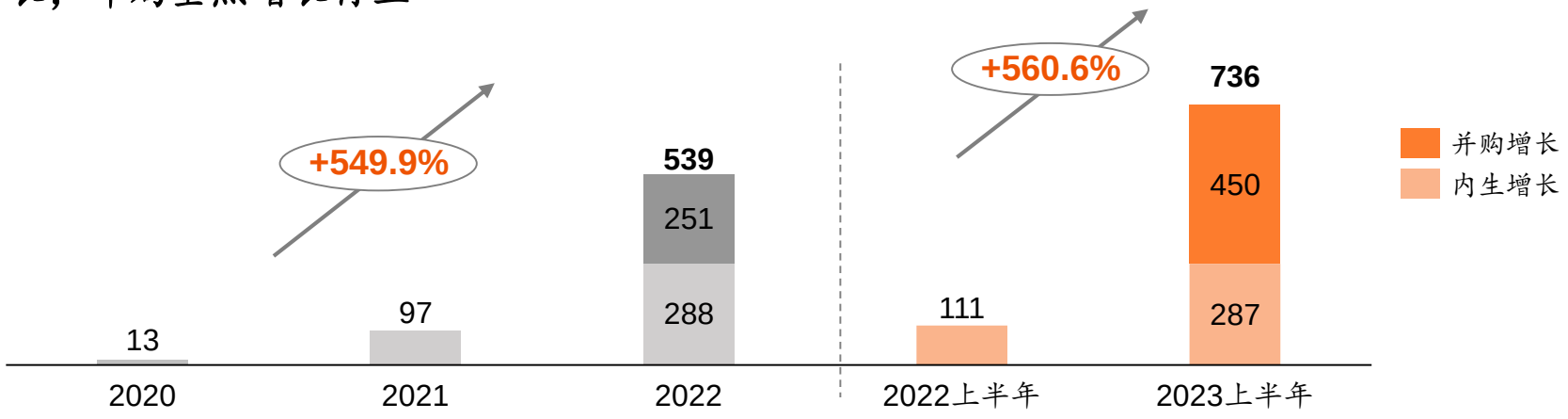


- 招聘业务收入下降，主要受市场环境影响，企业招聘需求较弱。尽管如此，我们通过拓展高价值岗位有效提升了服务的平均单价，招聘单价由2022年上半年约3,400元/人上升至2023年上半年约5,900元/人
- 其他人力资源解决方案包括培训和发展课程、劳务派遣服务及咨询服务，收入较去年同期有所下降，主要由于企业客户的相关预算减少

数字技术与云服务：战略升级，聚焦高增长业务，通过内生和并购实现快速增长

收入高速增长，布局重点增长行业

(人民币百万元)



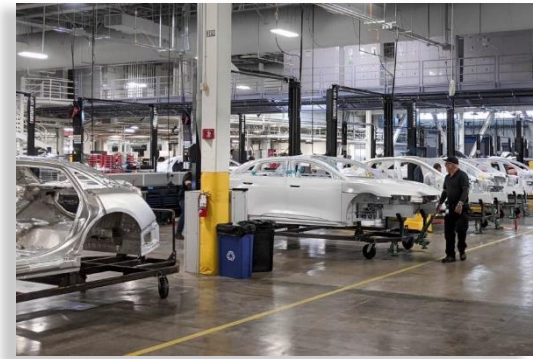
内生增长

- 200+新签客户
- 通信、汽车和金融等行业显著突破
- 10+百人在岗客户

并购增长

- 新能源汽车、政府医疗和数字化建筑等行业实现了增长
- 持续研发创新，专注面向客户的行业解决方案
- 推进业务整合及协同，强化业务拓展

数字技术与云服务：在多个行业实现突破



汽车行业

业务线及岗位：

- 智能座舱 – 软件工程师
- 自动驾驶-感知、运动控制
- 软件及电子中心-网络通讯开发

技术：

- ✓ 人机交互技术
- ✓ ADAS辅助驾驶
- ✓ SOA

通信行业

业务线及岗位：

- 4G/5G – 通信开发
- 路由交换机-嵌入式软硬件开发
- 硬件平台-硬件测试

技术：

- ✓ C/C++
- ✓ WiFi驱动类
- ✓ 电源、万用表、示波器等

金融行业

业务线及岗位：

- 银行版块 – 开发、测试岗位
- 证券基金-产品经理
- 风控版块-DBA、运维

技术：

- ✓ Java、前端、测试
- ✓ 量化交易平台的技能
- ✓ 监控、自动化实施运维

智能制造行业

业务线及岗位：

- 数字化工厂 –技术实施类
- 云平台-平台化开发、测试
- 智能机器人-仿真开发

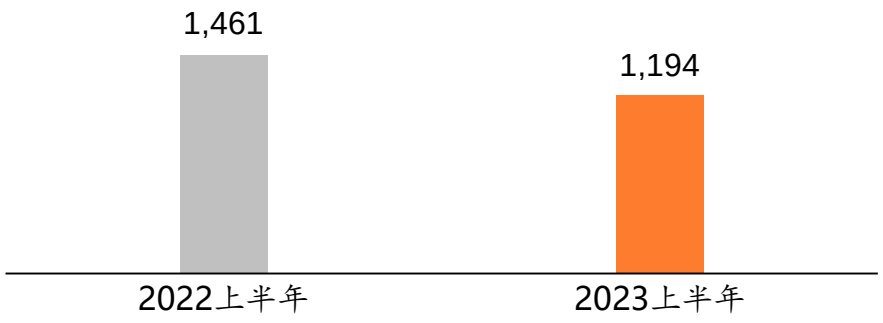
技术：

- ✓ MES实施
- ✓ 平台开发
- ✓ ROS、UG等

通用服务外包：收入承压，向新行业及高价值专业岗位拓展

收入承压，毛利率稳定略有提升

(人民币百万元)



业务经营具规模，聚焦经营增效及服务质量提升

约2.24万
在岗人数[1]

150+城市
覆盖全国30个省

约45
新客户/新业务线[1]

90%+
老客户占比[1]

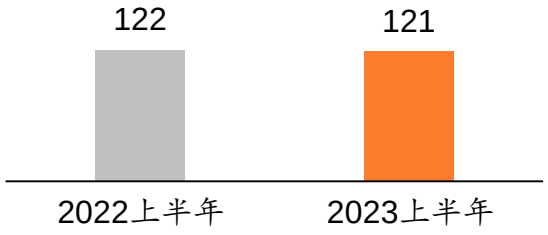
- 2023年上半年，通用服务外包收入同比下降18.3%，主要由于部分老客户在业务结构调整导致项目需求减少，新客户增长有一定周期。自下半年起，主要客户对通用服务外包项目的需求呈现回暖迹象
- 2023年上半年毛利率同比去年略有提升，主要来源于老客户的新业务线及新客户需求的项目价值较高；同时，招聘交付效能提升及服务质量管控，有效较低流失率，降低成本
- 高价值的专业岗位增长较快，包括财务、法务、税务、采购、设计、新媒体运营等

注：
1. 截至2023年6月数据

数字化运营及客服：业务稳定推进，积极开展校企合作

收入保持稳定

(人民币百万元)



六大基地，辐射全国东、西、中部区域，满足客户各类业务需求与成本模式的服务部署

模式创新，提升运营效率、降低风险，逐步提升毛利率

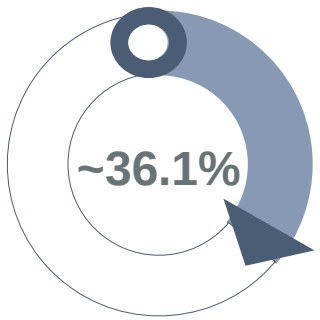
- 拓展校企合作职场规模，实训基地+就业模式
- 社会职场共建，输出管理运营

- 2023年上半年，收入数字化运营及客服收入约为人民币121.3百万元，同比下降0.8%，在宏观环境不确定情况下保持业务稳定推进
- 深度合作互联网、金融、现代服务业客户，开拓智能驾驶领域
- 聚焦审核、标注、客服核心能力
- 积极开展校企合作，培养与输送人才，促进就业，为实现经济发展和社会进步做出积极贡献

客户结构优化，聚焦多个行业重点大客户

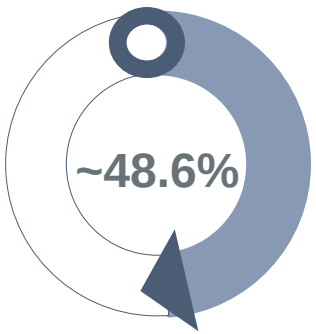
➢ 客户结构优化

2023上半年
前五大客户收入占比



vs 2022上半年: 39.3%

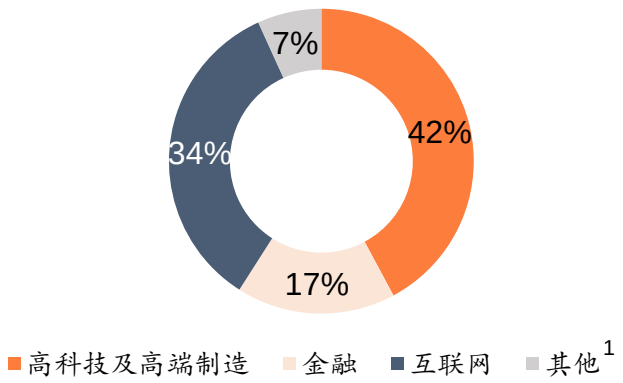
2023上半年
前十大客户收入占比



vs 2022上半年: 52.6%

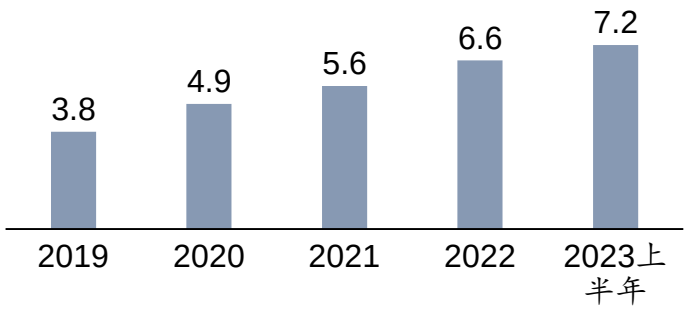
➢ 行业分布多元化

2023上半年客户行业分佈，
按收入



➢ 长期合作伙伴

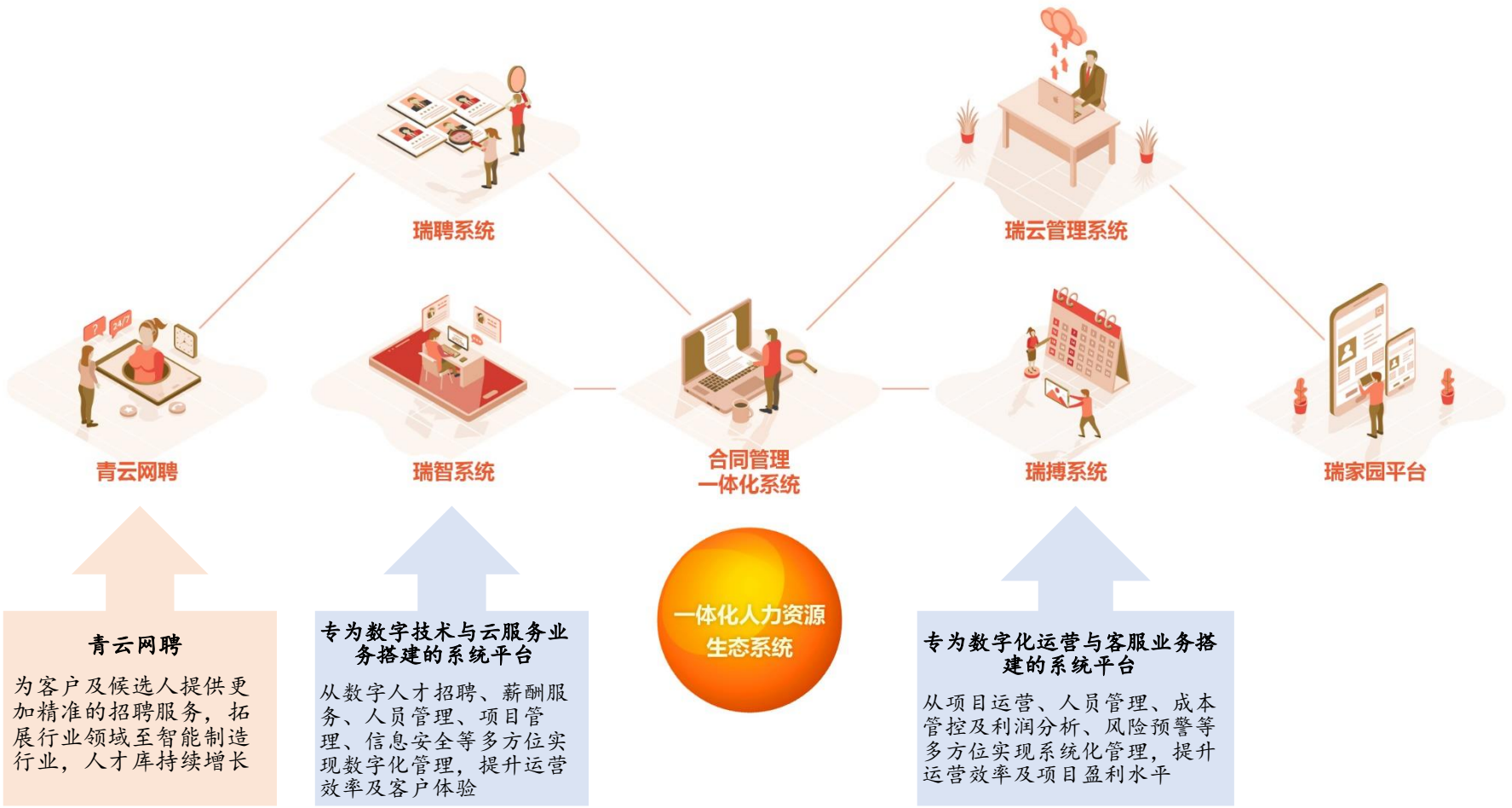
前十大客户平合作年数[2]



- 客户结构持续优化，第一大客户收入占比约为11.5%
- 客户行业覆盖多元化，聚焦多个增长行业，专注服务行业内的重点大客户，获得更高市场份额并提升服务价值
- 提升专业能力，积累行业知识，不断适应变化，不断创新，以获得在竞争中占据优势地位
- 中国众多知名企业及增长型企业的战略合作伙伴，我们与前十大客户的平均合作年数超过7.2年，助力更多中国企业数字化转型的人才需求

注：
1. 其他行业包括消费零售、医疗健康及文娱教育等
2. 前十大客户平均合作年数，不包括当年新增的客户

数字化升级：瑞智系统融合商业智能（BI），助力高效运营



- ✓项目管理流程标准化
- ✓实现全面在线项目管理，在线监控重要运营指标
- ✓基于数据驱动，提升服务效能，降低流失率
- ✓人均管理效能中，基于业务特点，通用服务外包人均效能更高，而数字人才服务要求更全面

资产负债表与现金流情况

人民币百万元	于2023年6月30日	于2022年12月31日
资产总值	**2,152.9**	2,127.9
负债总额	**675.0**	678.3
经调整流动比率[1]（倍）	**2.2**	2.0

人民币百万元	截至2023年6月30日止6个月	截至2022年12月31日止年度
经营活动所产生的现金淨额	**(186.0)**	118.9
现金及现金等价物	**234.5**	354.4
经调整贸易应收款项周转天数[2]	**86**	80

注：
1. 经调整流动比率按截至2022年12月31日止年度及截至2023年6月30日止6个月末的经调整流动资产除以流动负债计算。经调整流动资产界定为扣除已收取且未使用的所得款项净额后的流动资产；
2. 计算方法为将期初及期末的贸易应收款项（不包括提供劳务派遣服务所产生的劳工成本）的平均结餘除以期内收益再乘以期内天数

2023上半年业务亮点

- 数字技术与云服务收入同比增长560.5%，收入占比提升至35.6%
- 毛利率同比提升4.3个百分点至8.1%
- 服务近3.4万名技术人才、专业人才及通用人才
- 增长模式来自快速发展客户的层叠式收入，实现收入的持续增长
- 瑞智系统融合商业智能BI，助力数字人才业务高效运营，提高人均效益

02

未来展望

紧跟国家数字化发展战略，抓住数字化转型机遇

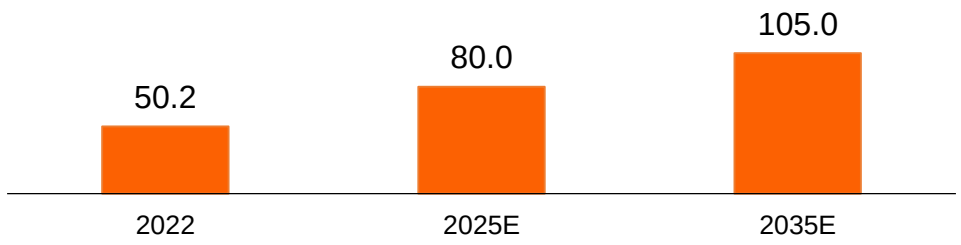
数字经济发展已成为国家战略

- 2021 《“十四五”规划和2035年远景目标纲要》
- 2022 《“十四五”数字经济发展规划》
- 2023 《数字中国建设整体布局规划》

加快数字中国建设

- ✓ 2022年，中国数字经济规模达50.2万亿元，居世界第二，占GDP比重41.5%
- ✓ 企业数字化转型及科技投入是数字经济发展的重要引擎

中国数字经济规模 (人民币万亿元)

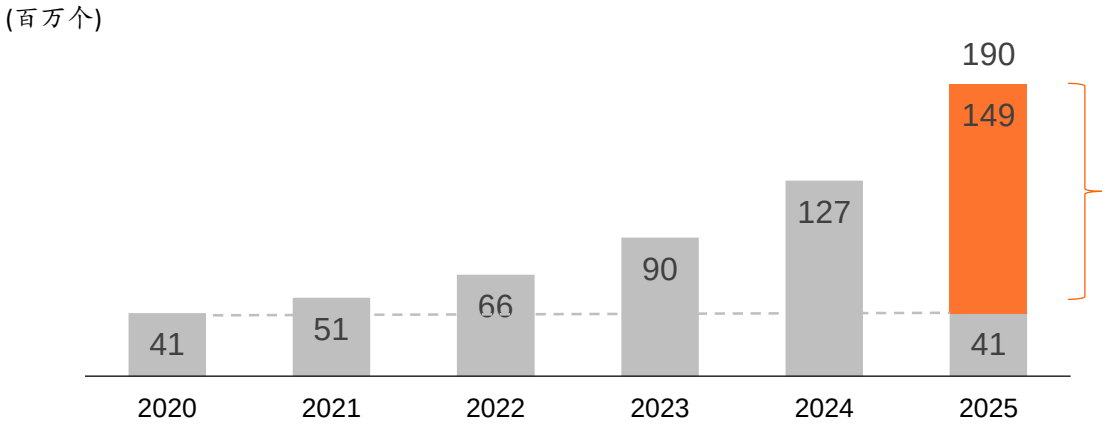


资料来源：国务院、中国信通院、人瑞人才研究院

数字化转型，催生数以亿计新的数字工作岗位

- 到2025年，在隐私与信任、网络安全、数据分析、机器学习、人工智能、云、数据和软件开发等领域，将诞生**1.49亿个新的数字工作岗位**[1]
- 持续创新及高研发投入的企业，正在努力**填补IT及技术岗位的空缺**
- **企业降本增效，更多岗位外包需求。超过60%**的工业及研发企业负责人计划在未来3年增加外包，并更关注专业服务能力[2]

2020-2025年数字岗位增长[1]



1.49亿个
到2025年产生的新的数字工作岗位

- **9800万** 软件开发
- **2300万** 云和数据
- **2000万** 数据分析、机器学习、人工智能
- **600万** 网络安全
- **100万** 隐私与信任

企业降本增效需求、创新研发投入需求，推动招聘和外包市场的持续扩大

资料来源：
1. Coursera：2021产业能力报告
2. 贝恩咨询：2023工程与研发报告

发展思路：打造人瑞未来可持续、跨越式增长曲线

- 两大战略支柱：以客户为中心的服务，以科技驱动的人力资源解决方案
- 发展愿景：成为最具国际影响力的一体化人力资源服务及数字技术解决方案提供商
- 帮助企业把握数字化机遇，从中国领先企业的HR战略合作伙伴，升级为可信赖的数字时代卓越合作伙伴

第一增长曲线

成熟业务

人力资源专业服务解决方案

聚焦服务价值

第二增长曲线

创新增长

数字技术与云服务

打造人才生态链，构建人瑞竞争壁垒

可持续增长

持续突破

社会化大用工平台的构建，
一体化解决方案提供者

持续创新，实现规模效应及可持续发展

2025目标：服务规模达到50,000人+

打造人才生态链，构建竞争壁垒，加快数字化转型

- 构建人才生态链，培养数字化人才，提升人瑞的竞争优势
- 加强技术开发，加速产品和平台建设，构建完善的生态系统
- 紧密配合国家战略，助力企业降本增效，推动数字化转型，促进就业
- 提升盈利能力，为股东创造价值

谢谢！

技术驱动人力资源服务

Transforming Human Resources by Technology