



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

(股票代码: 6919.HK)

2022年全年业绩

技术驱动人力资源服务
Transforming Human Resources by Technology



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，有可能被证实为不正确、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为构成重大风险，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 阁下作为参考，应严格保密，且不得被全部或部分的以任何形式复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复制或传播给任何人。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产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， 阁下将被视为已表示并认同 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）“合格机构投资者”（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为登记，否则不得向公众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众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为或构成任何提供证券投资的咨询或顾问服务。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咨询或顾问服务。

目录

01

2022年回顾

02

未来展望



财务摘要

人民币 百万元	截至12月31日止年度	
	2022	2021
销售收入	3,638.2	4,739.1
毛利	184.7	251.8
净利润	6.9	102.3
归属本公司股东净利润/ (亏损)	(7.3)	101.7
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)	5.7	108.5
毛利率	5.1%	5.3%
净利润率	0.2%	2.2%
归属本公司股东净利润/ (亏损)率	(0.2%)	2.1%
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)	0.2%	2.3%
每股盈利 (以每股人民币元列值)	(0.05)	0.66

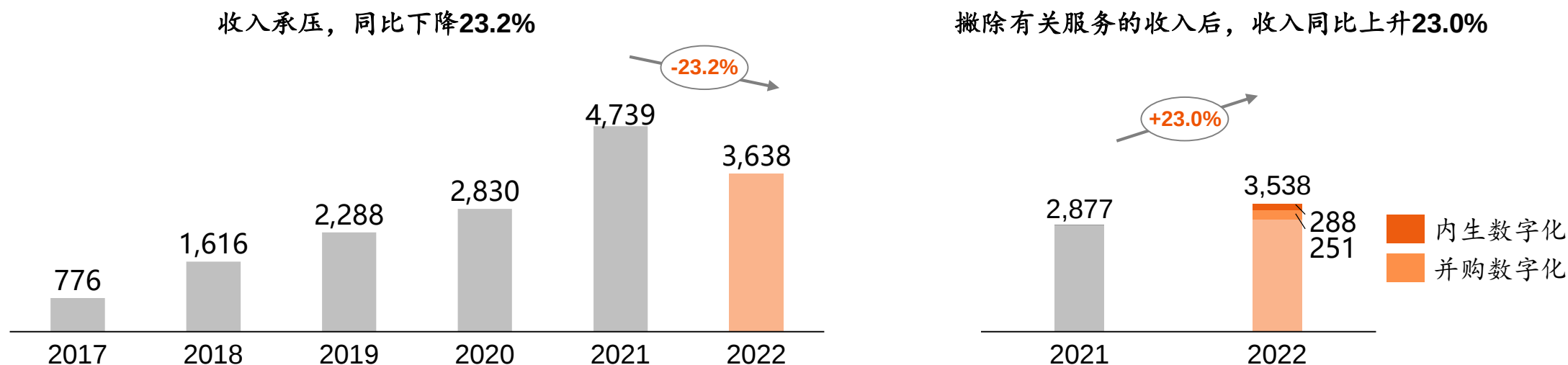
注:

1. 归属本公司股东经调整净利润/ (亏损)指撇除根据首次公开发售后购股权计划和首次公开发售后股份奖励计划的股权支出, 以及投资并购相关无形资产摊销、商誉减值及股权投资公允价值损益变动后的年内净利润/ (亏损)

2022年迎来挑战，集团积极推进业务拓展

收入

(人民币百万元)

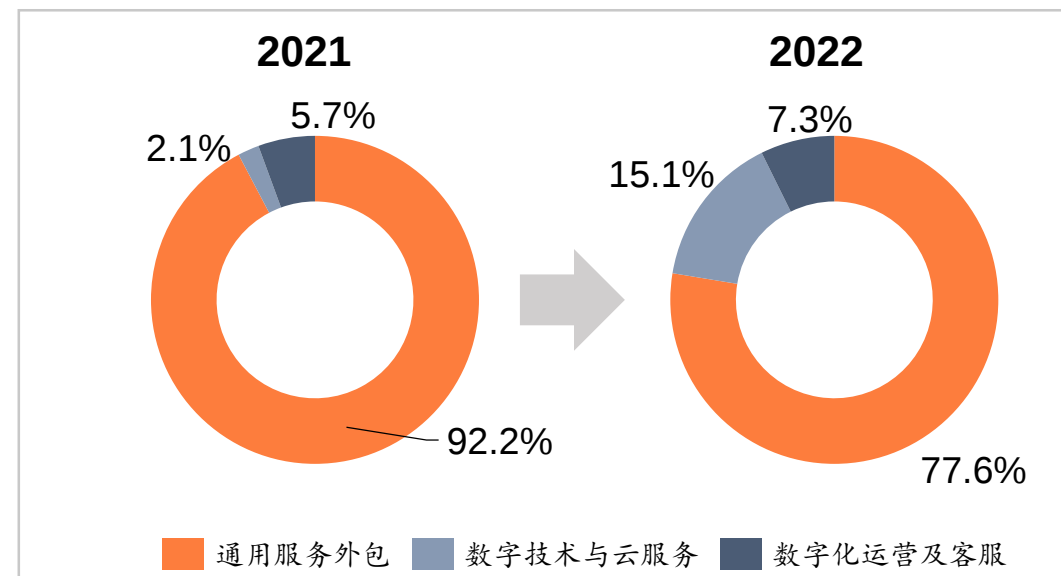
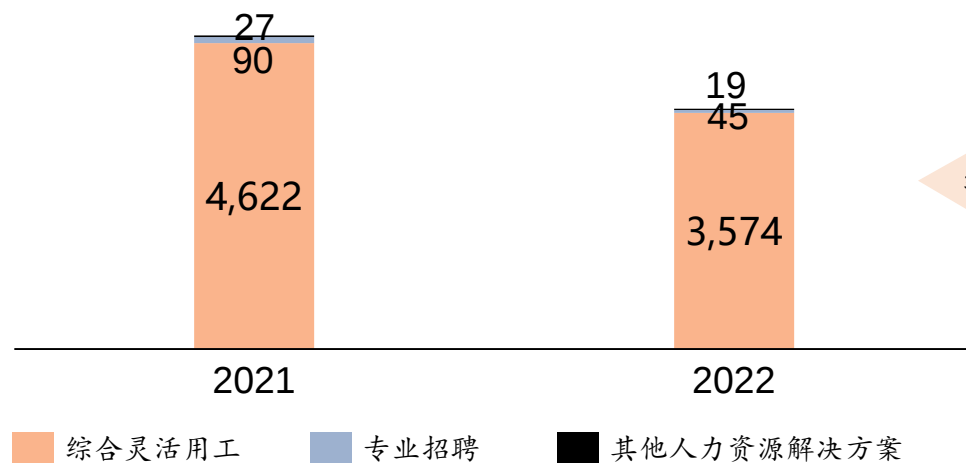


- 2022年收入约人民币36.4亿，同比下降23.2%，主要由于：
 - 集团向一名主要客户提供信息审核及客服代表的综合灵活用工服务的合同已于2022年1月中旬届满（“有关服务”）
 - 在2022年疫情叠加经济增速放缓的情况下，部分客户的用工需求放缓
- 如撇除有关服务收入，2022年收入同比上升23.0%，反映市场对综合灵活用工的需求仍不断增长：
 - 集团积极推进业务升级，新兴业务数字技术与云服务录得高速增长，
 - 传统的通用服务外包业务依然保持增长，主要来源于老客户合作加深及若干新增客户

收入分析

收入细分

(人民币百万元)



- 聚焦重点战略领域，优化收入结构
- 2022年，数字化专业服务¹收入占综合灵活用工收入的22.4%，较2021年的7.8%有显著增长

备注：

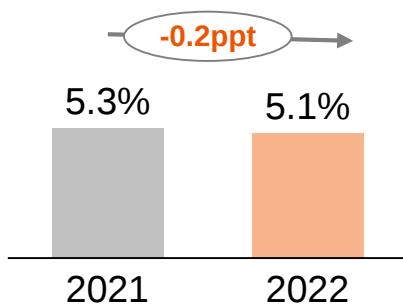
1. 数字化专业服务包括数字技术与云服务和数字化运营及客服业务

毛利率全年同比基本持平，下半年较上半年提升

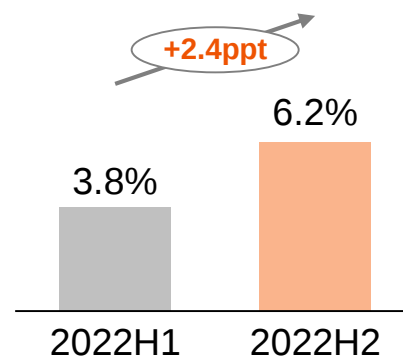
毛利及毛利率

(人民币百萬元)

全年毛利率略微下降



2022年下半年毛利率上升



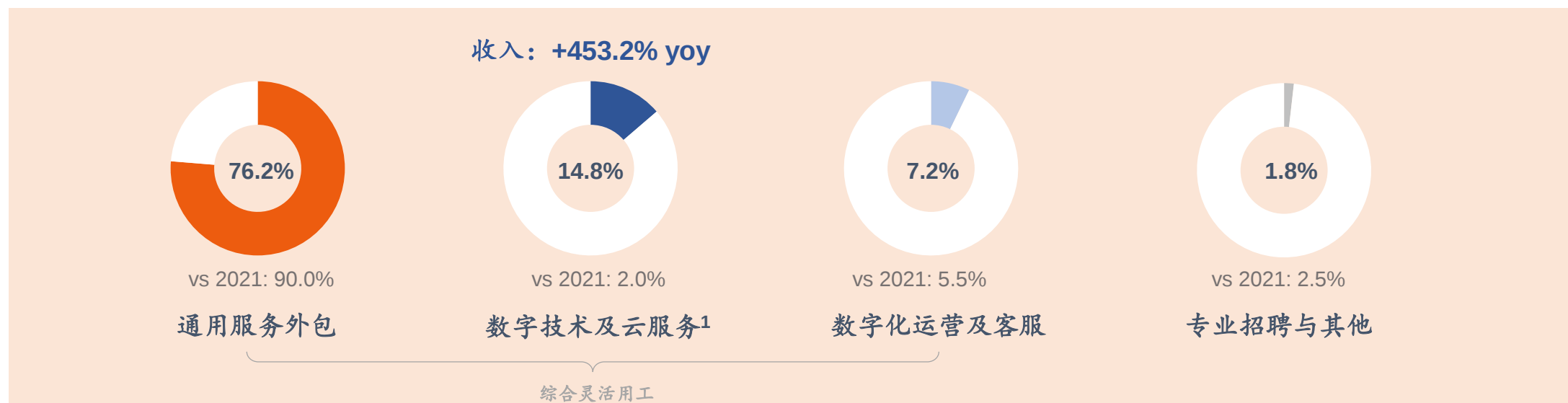
■ 2022年毛利率约5.1%，较2021年略微下降。2022年上半年毛利率约3.8%，下半年毛利率约6.2%，毛利率水平逐步恢复。主要原因如下：

- ① 2022年的综合灵活用工服务毛利率基本维持了2021年的水平，约为4.5%。2022年上半年毛利率约3.1%，下半年毛利率显著上升至约5.7%，主要因为业务升级使得较高毛利率的数字化人才业务占比提升、客户结构优化、以及上半年实施的降本增效措施初见成效
- ② 专业招聘服务毛利率由2021年约28.3%略微下降至2022年约28.1%。毛利率由2022年上半年的约23.4%提升至下半年的约36.7%，主要由于服务费较高的数字化及信息技术人员招聘需求增加，招聘入职人数占所有招聘入职的比例提升

战略升级，数字化专业服务收入占比显著提升

➤ 聚焦高价值数字化专业服务

- 2022年，数字化专业服务收入占比显著提升至22.0%
- 内生增长及通过并购提供的数字化技术与云服务收入分别为7.9%及6.9%



备注

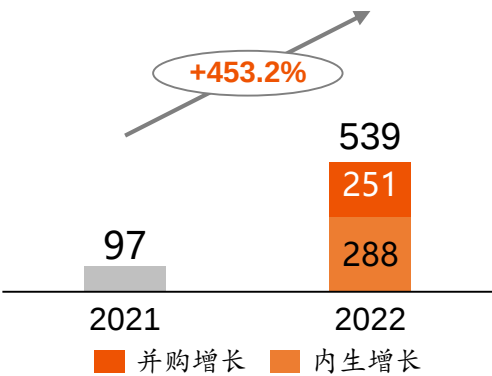
1. 其中7.9%来自内生增长，6.9%来自并购增长

业务板块表现



数字技术与云服务

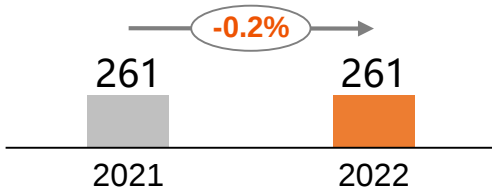
(人民币百万元)



- 收入同比增长453.2%，主要由于新增了多个客户，以及并购思芮带来的增长
- 技术及数字化人才在岗人数由2021年底的885人增长至2022年底的2,033人；思芮于第四季度纳入集团合并报表，其2022年底在岗人数约为4,353人。服务岗位涵盖技术研发、运维、测试等，服务单价高



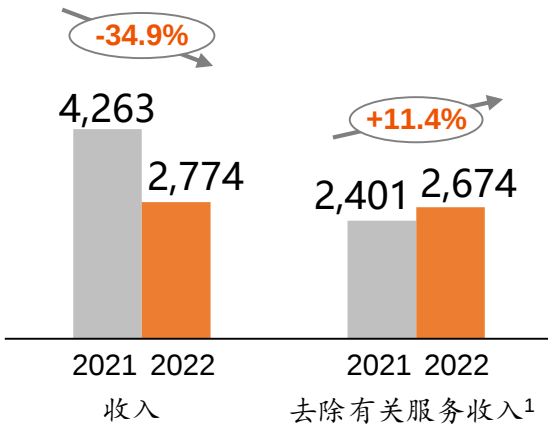
数字化运营及客服



- 收入同比基本持平，在疫情中保持了业务稳定推进
- 多元化的客户组合，覆盖互联网以至金融等多个行业
- 持续提升数字化运营能力，自主研发的瑞博业务管理平台已投入使用
- 信息安全智能审核平台上线，能有效服务更多中小型长尾客户



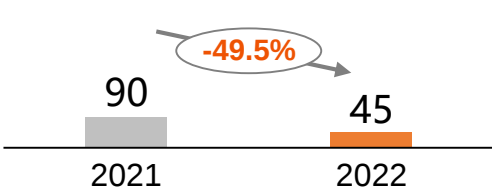
通用服务外包



- 受有关服务届满影响，综合灵活用工人数减少，导致收入下滑约34.9%。如撇除该有关服务，收入同比增长约11.4%，增长主要来自于老客户的深度合作拓展至多个城市及业务部门，及若干新签客户
- 继续深耕我们的优势领域，拓展更多高价值客户



专业招聘



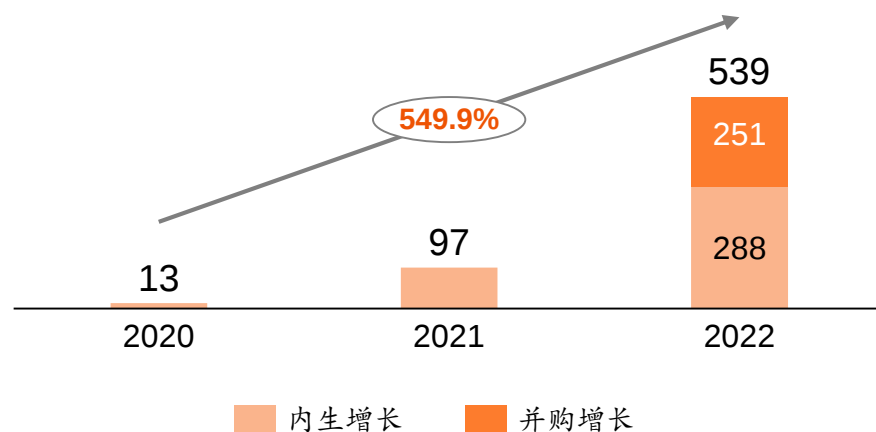
- 受经济环境影响，客户招聘需求下降，我们亦难以为客户开展招聘活动，因此招聘入职人数从2021年的41,300下降到2022年的10,829
- 专业招聘服务的平均单价由2021年的2,180元/人提升至2022年的4,195元/人，反映招聘岗位多元化，已拓展至更多高价值的数字化人才岗位、职能岗位等专业岗位，包括技术研发、人事、财务、法务等岗位

注：
1. 不包含为一名主要客户提供信息审核及客服综合灵活用工服务所涉及的收入，该合作协议已于2022年1月届满

聚焦高增长业务：数字技术与云服务加快扩张，获得CMMI5认证

通过内生和并购实现快速增长

➤ 数字技术与云服务：收入年复合增长率：549.9%



内生增长

- ① 成功发掘了多个千万级大客户
- ② 超过500万客户10+
- ③ 行业分布在高科技及高端制造、互联网、金融等多个行业

并购增长

- ① 多元化客户群 (金融、先进制造、医疗健康等行业); 过去三年, 客户续约率维持稳定; 2020及2021年获得超过100名新客户
- ② 成熟的行业专家管理团队

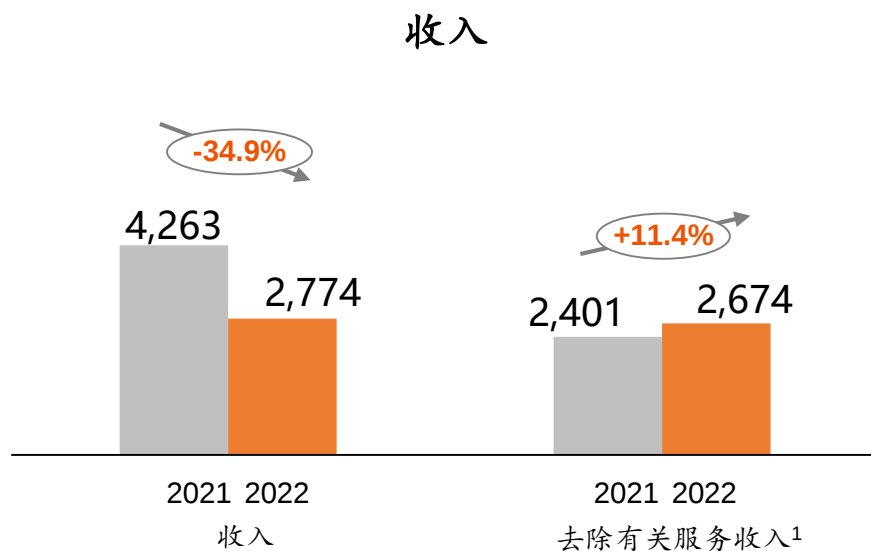
➤ 技术创新里程碑

- 2022年9月, 通过全球软件领域最高级别CMMI5认证



- 成为上海市软件行业协会第八届理事会成员
- 标志着公司持续强化的数字化产品研发与项目管理能力迈入崭新阶段

通用服务外包：收入承压，HRO向高价值职能岗位拓展



✓前五大客户收入占比56.3%

✓前十大客户持续合作

✓老客户收入贡献占比90%+

✓高价值职能岗位拓展至人事、行政、财务、法务等岗位，在岗人数约749人

■ 受有关服务届满影响，通用服务外包员工人数减少，导致收入下滑约34.9%。如撇除该有关服务，收入同比增长约11.4%，增长主要来自：

- 高价值岗位拓展：从客服、信息审核、标签标注、销售等通用岗位向人、财、法等之职能岗位延申
- 高价值客户合作：老客户的深度合作拓展至多个城市及业务部门及若干新增客户

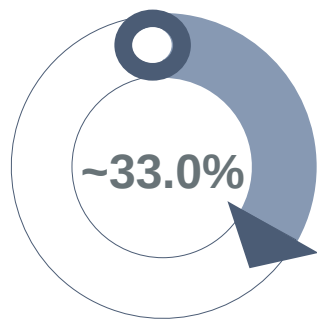
注：

1. 不包含为一名主要客户提供信息审核及客服综合灵活用工服务，该合作协议已于2022年1月届满

客户结构优化，聚焦多个行业重点大客户

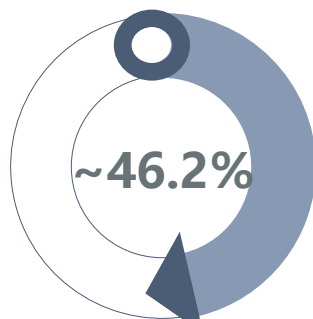
➤ 客户结构优化

2022年
前五大客户收入占比



vs 2021: 41.7%

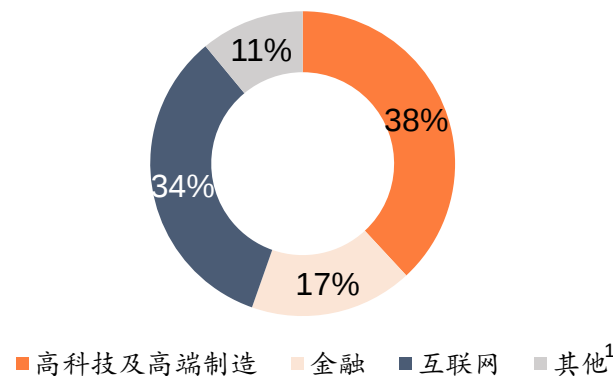
2022年
前十大客户收入占比



vs 2021: 59.4%

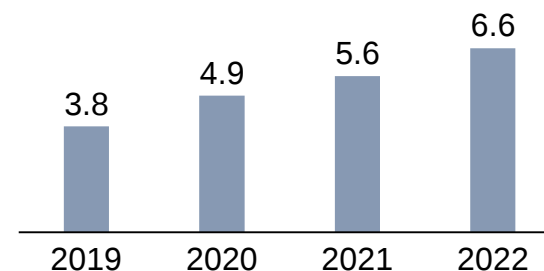
➤ 行业分布多元化

2022年客户行业分佈，
按收入



➤ 长期合作伙伴

前十大客户平均合作年数²



- 客户结构持续优化，第一大客户收入占比约为12.4%，单一客户集中度风险可控
- 客户行业覆盖多元化，聚焦多个行业，专注服务业内的重点大客户，藉以降低行业波动所带来的经营风险
- 设立行业人才事业部，进一步提升行业服务能力及拓宽收入渠道，抢占更高市场份额并提升服务价值
- 中国众多知名企业及增长型企业的HR战略合作伙伴，我们与前十大客户的平均合作年数超过6.6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. 2019-2022年前十大客户平均合作年数，不包括当年新增的客户

得益于强大的系统平台，经营效率持续提升

营运效率远高于行业平均水平

RHR 人瑞人才

行业水平⁴

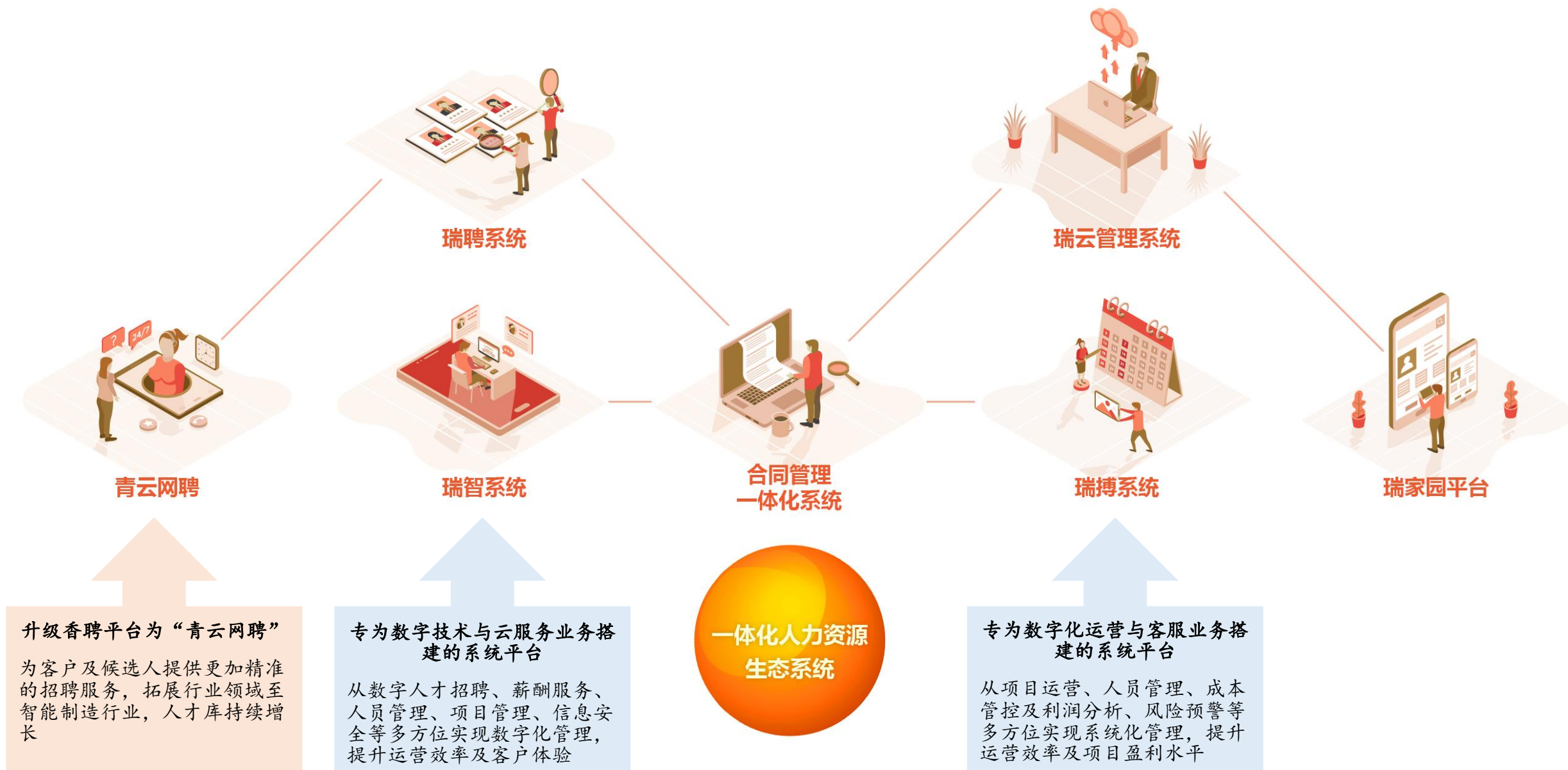
	2022	
人均收入 ¹ (人民币千元/人)	3,290	2990
人均管理的 综合灵活用工员工人数 ²	189	~150
综合灵活用工员工 流失率 ³	9.8%	>15%

- ✓ 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

注：

1. 人均收入 = 全年收入 / (当年截至12月31日内部员工人数+前一年截至12月31日内部员工人数) / 2;
2. 人均管理的综合灵活用工员工人数 = ((当年截至12月31日综合灵活用工在岗人数+前一年截至12月31日综合灵活用工在岗人数) / 2) / ((当年截至12月31日的综合灵活用工内部员工人数+前一年截至12月31日的综合灵活用工内部员工人数) / 2)。以上并不包括于2022年收购思芮，2021年收购江南金科及上海领时的相关数据；
3. 综合灵活用工员工流失率 = 全年12个月流失率的平均值。以上并不包括2022年收购思芮；
4. 根据灼识咨询报告，2021年行业平均水平数据

综合HR科技生态系统持续升级：瑞智和瑞搏系统上线，助力数字化业务发展



透过成本控制措施及架构重组，积极提高效益



- 透过关闭部分城市的办事处，把其覆盖市场整合至更大的区域服务中心，实现服务点的整合
- 精简内部架构，控制人员成本
- 优化资源配置，对部分盈利能力较弱或亏损的项目进行调整

实施成本控制

优化组织结构



- 分别管理拥有较高利润水平的数字化专业服务相关业务，以及服务表现相对完善的非数字化外包业务
- 建立数字人才中心和服务部门，实现集中式交付和管理
- 提升通用服务外包业务的客户体验，并推出创新产品和服务



严谨成本控制及
优化组织结构，
提升盈利能力

资产负债表与现金流情况

人民币百万元	于2022年12月31日	于2021年12月31日
资产总值	2,127.9	1,992.9
负债总额	678.3	715.2
经调整流动比率 ¹ （倍）	1.6	1.6

人民币百万元	截至12月31日止年度	
	2022	2021
经营活动所产生的现金净额	118.9	(90.0)
现金及现金等价物	354.4	638.4
经调整贸易应收款项周转天数 ²	80	49

注：
1. 经调整流动比率按截至2021及2022年12月31日止年度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）的平均结除以期内收益再乘以期内天数

2022 业务亮点



撇除有关服务影响，收入同比增加**23.0%**



战略升级，数字化专业服务收入占比显著提升至**22.0%**，其中，数字技术与云服务收入同比增长**453.2%**



2022年毛利率由上半年的约3.8%提升至下半年的约6.2%



综合HR科技生态系统持续升级：瑞智和瑞搏系统上线助力数字化业务发展



客户结构持续优化，前五大客户收入占比下降，客户行业更多元化

目录



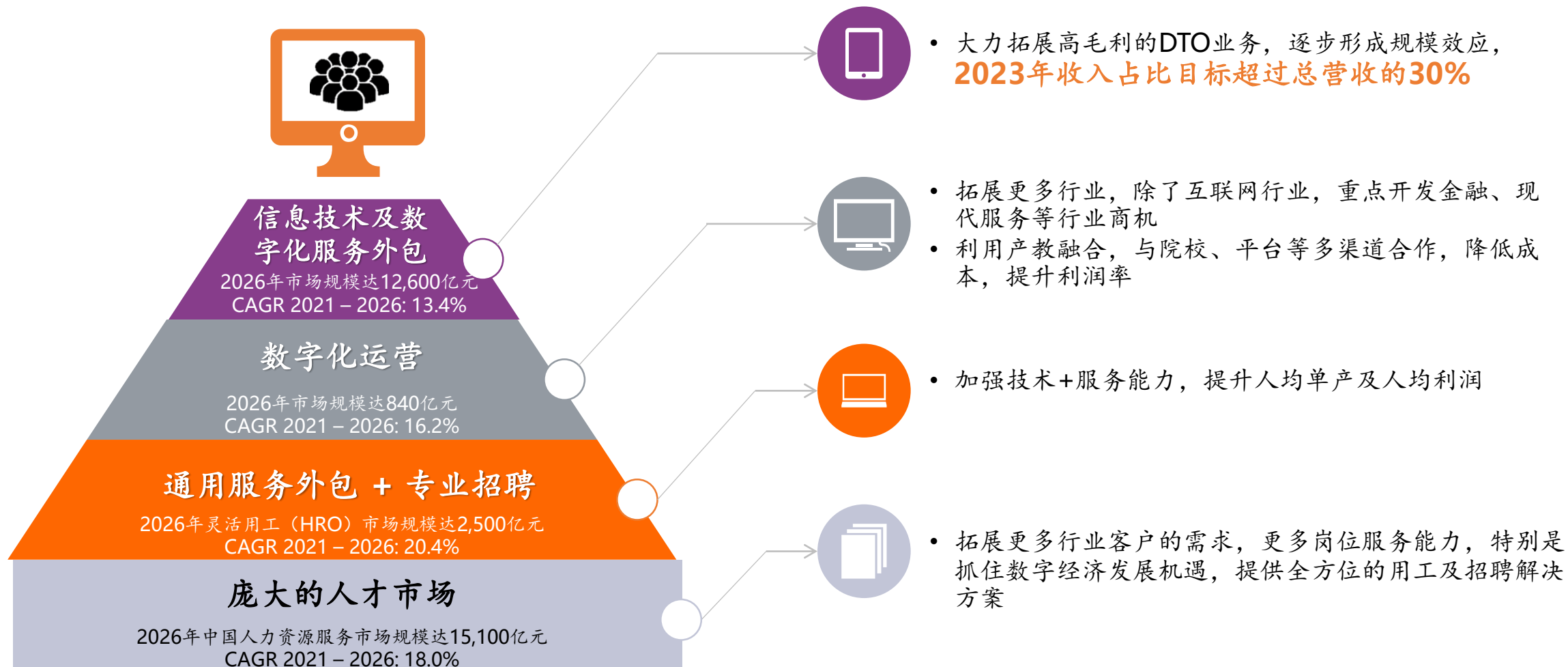
01

2022年回顾

02

未来展望

大力拓展高价值客户，夯实服务体系矩阵

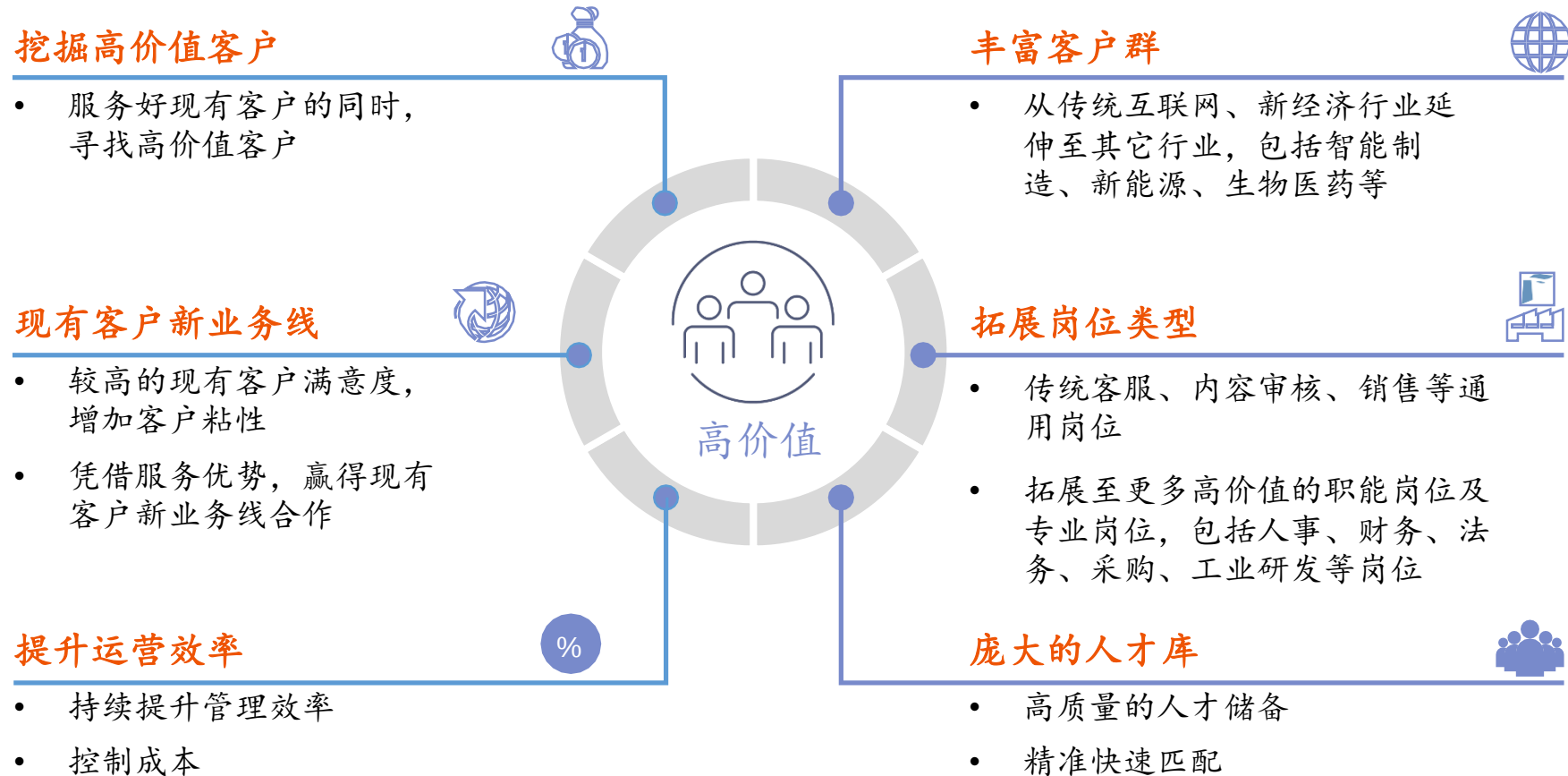


紧跟国家数字化发展战略，抓住数字化转型的机遇，大力拓展**DTO**业务



2022年数字技术与云服务营收同比增长**453.2%**，占收入比重约**14.8%**，2023年目标占收入比重超过**30%**

HRO 以高价值客户为中心的发展策略

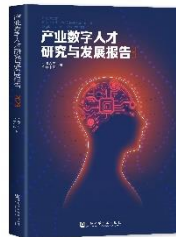


加强人工智能及数据挖掘技术，实现更高效的人力资源管理一体化

人工智能及数据挖掘技术

- 为了**提升招聘效率**，**持续改人岗匹配方法**，我们将继续投资开发人工智能及数据挖掘技术
- 加强**行业洞察及数据分析**能力，精准把握行业人才特点，赋能我们的人力资源招聘及综合解决方案服务
- 建立多行业人力资源与技术解决方案能力，凭借思芮的丰富行业经验带来协同

引领行业标准，推出
数字人才研究与发展报告



一体化人力资源生态系统



- 不断提升数字化能力，打造一支优秀团队
- 持续开发并推出紧贴业务发展的**增值服务**
- 计划**聘请**更多技术人员及专家顾问，进一步升级青云网聘、瑞智管理系统、瑞博管理系统

打造人才生态链，构建竞争壁垒，加快数字化转型



打造人才生态链，探索行业人才解决方案，加强人瑞竞争壁垒



加强技术开发投入，加速人瑞技术的产品化和平台化建设，构建生态系统



顺应国家政策导向，助力企业数字化转型



提升盈利能力，为股东创造价值

谢谢！

