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

股份代号：6919.HK

2022年中期业绩

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、联系人士、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、联系人士、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，因为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了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年中期业绩回顾

02 未来展望

财务摘要

人民币 百万元	截至6月30日止6个月	
	2022年	2021年
销售收入	**1,733.9**	2,128.3
毛利	**65.7**	156.4
净利润/（亏损）	**(24.6)**	74.7
归属本公司股东净利润/（亏损）	**(25.4)**	74.9
经调整净利润[1]（*非香港财务报告准则计量*）	**(22.4)**	81.0
毛利率	**3.8%**	7.3%
净利润/（亏损）率	**(1.4%)**	3.5%
经调整净利润/（亏损）率[1]	**(1.3%)**	3.8%
每股盈利（以每股人民币元列值）	**(0.17)**	0.49

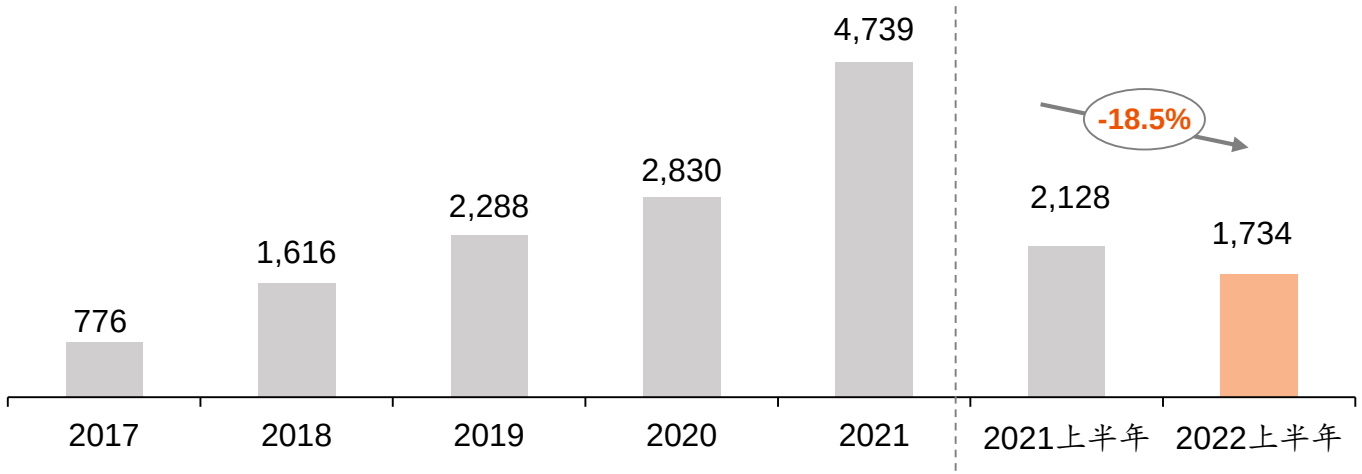
注：
1. 经调整净利润指年内净利润根据首次公开发售后购股权计划和首次公开发售后股份奖励计划以股份为基础的付款开支

2022年上半年迎来挑战，集团积极推进业务拓展

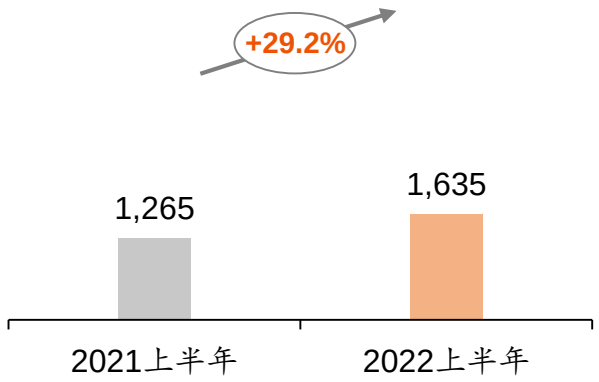
收入

(人民币百万元)

收入承压，同比下降18.5%



撇除有关服务影响后，收入同比上升29.2%

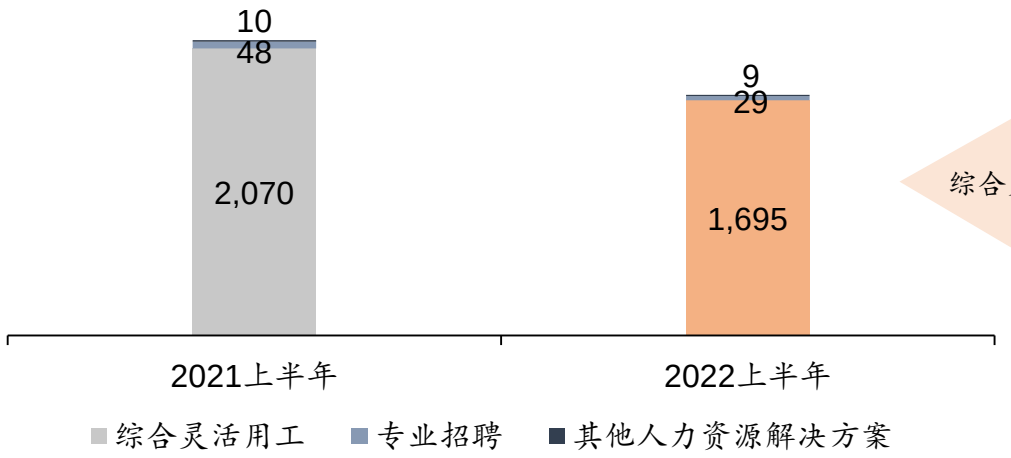


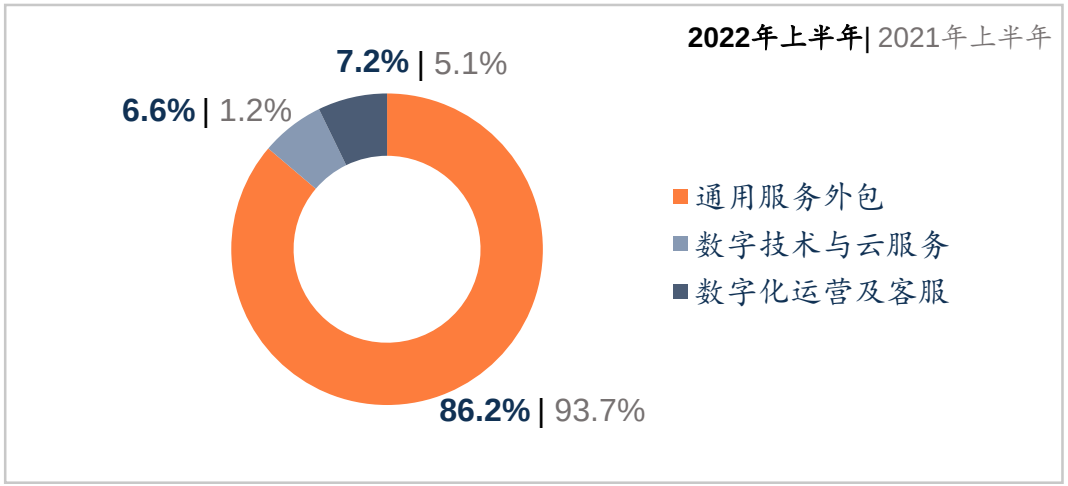
- 2022年上半年收入约人民币17.3亿，同比下降约18.5%，主要由于本集团已公告的向一名主要客户提供的信息审核及客服代表综合灵活用工服务的合同于今年1月中旬届满（“有关服务”），导致该合同下的综合灵活用工服务人数减少，惟被本集团今年快速增长的数字技术与云服务收入部分抵消
- 如果不考虑有关服务收入，上半年的收入同比上升29.2%，反映集团积极推进业务拓展，在今年疫情叠加客户需求放缓的情况下，依然保持增长

收入细分

收入细分

(人民币百万元)





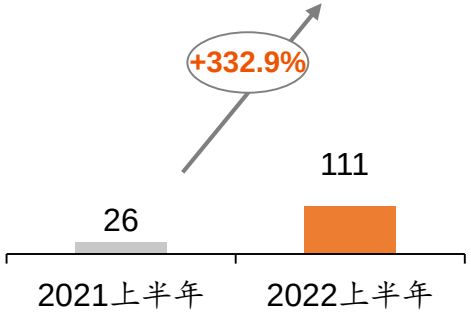
- 聚焦重点战略领域，收入结构优化
- 2022年上半年数字化专业服务收入占综合灵活用工比例约13.8%，较2021年上半年收入占比的6.3%大幅提升

注: 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

业务表现

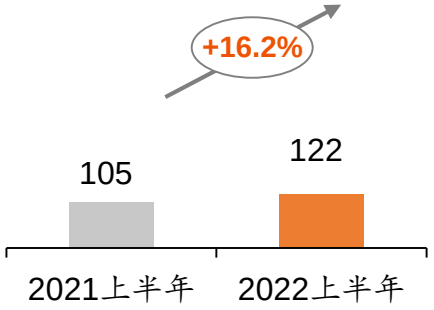
数字技术与云服务

(人民币百万元)



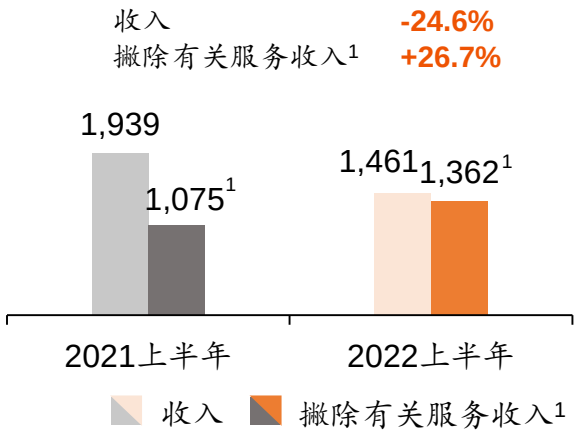
- 收入同比增长332.9%，主要由于技术及数字化人才的在岗人数上升至1,214人，较2021年上半年增加983人，且服务岗位涵盖技术研发、技术运维、测试等，服务单价高
- 深耕客户价值，拓展行业覆盖

数字化运营及客服



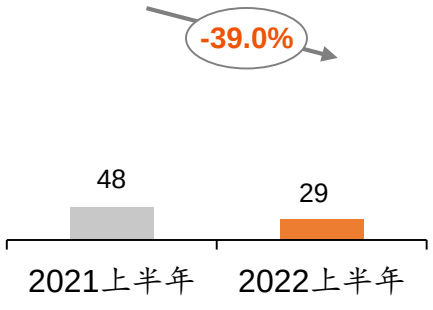
- 收入同比增长16.2%，增长较去年同期放缓，主要由于疫情影响客户需求
- 客户多元化，由互联网行业拓展至金融等多种行业客户
- 持续提升数字化运营能力，自主研发的业务一体化管理平台投入使用
- 信息安全智能审核平台上线，服务更多中小型长尾客户

通用服务外包



- 受有关服务终止影响，综合灵活用工人数减少，导致收入下滑约24.6%，撇除该有关服务，收入同比增长约26.7%，高于行业约13.0%的增长
- 继续坚持我们的优势领域，拓展更多价值更高的客户

专业招聘



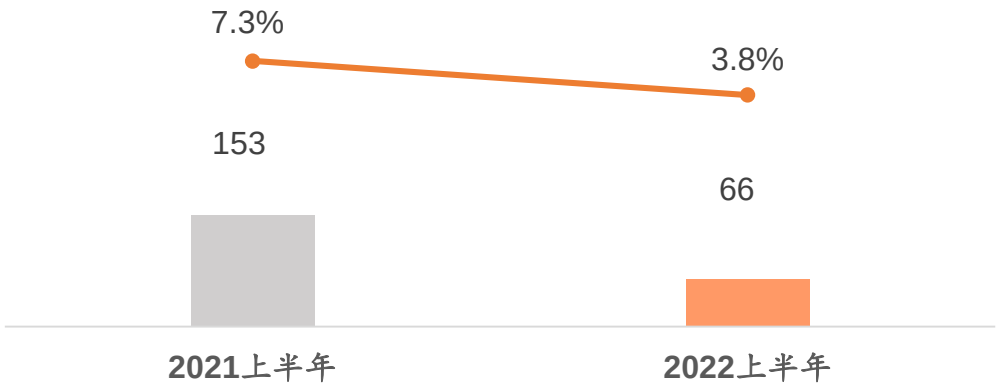
- 受疫情影响，客户招聘需求下降，且我们难以为客户开展招聘活动，招聘入职约8,615人，同比下降60.1%
- 专业招聘服务平均单价提升至约3,400元/人，较去年同期上升约58.6%，反映招聘岗位多元化，拓展至更广泛及高价值的专业岗位

注：
1. 不包含于2022年1月终止的为一名主要客户提供信息审核及客户服务代表综合灵活用工服务的合作协议所涉及的收入

毛利分析 – 毛利率阶段性承压特别说明

毛利及毛利率

(人民币百万元)



- 2022年上半年毛利约人民币6,575万，毛利率约3.8%，较2021上半年下跌3.5个百分点，主要原因如下：

① 综合灵活用工服务毛利率由2021年上半年约6.3%下降至2022年上半年约3.1%，主要由于(i) 本集团已公告的向一名主要客户提供的信息审核及客服代表综合灵活用工服务的合同于今年1月中旬届满，而该客户的服务费溢价较高；(ii) 受疫情影响，数字化运营及客服业务未能按预期增长，去年投入使用的西安服务中心空置率较高，闲置成本导致毛利率下降；(iii) 2022年上半年实施的降本增效措施带来的一次性开支

② 专业招聘服务毛利率由2021年上半年约35.9%下降至2022年上半年约23.4%，主要由于疫情影响，我们难以为客户开展招聘活动，同时疫情造成客户扩充人员变得更加谨慎，招聘需求下降，而集团招聘服务的房租及员工等固定成本没有减少，从而导致毛利率下降

积极应对变化，采取降本增效措施

- 关闭部分运营效率较低的服务地点，整合至区域服务中心，实现集中化管理，降低运营成本
- 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
- 精简内部组织结构，控制人员成本

实施成本控制

增加收入规模

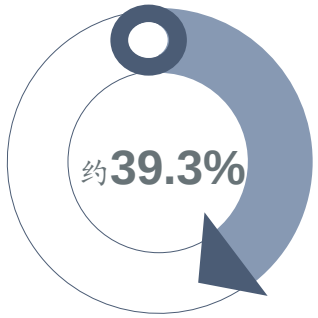
- 多元化收入来源，拓展服务行业及岗位广度及精度
- 聚焦具有较高毛利率的信息技术及数字化人才领域的业务增长
- 推进人力资源技术产品化，服务更多长尾客户

降本增效，提升盈利能力

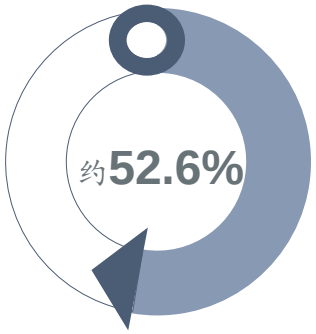
客户结构优化，聚焦多个行业重点大客户

➢ 客户结构优化

2022年上半年
前五大客户收入占比

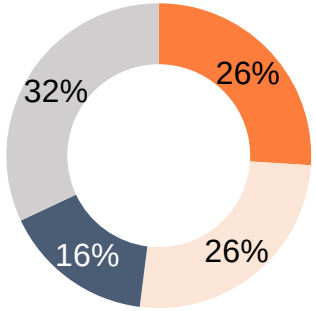


2022年上半年
前十大客户收入占比

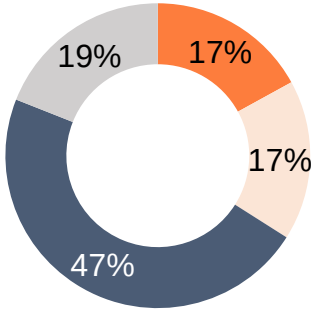


➢ 行业分布多元化

2022年上半年客户行业，
按客户数



2022年上半年客户行业，
按收入



高科技及高端制造　金融　互联网　其他[1]

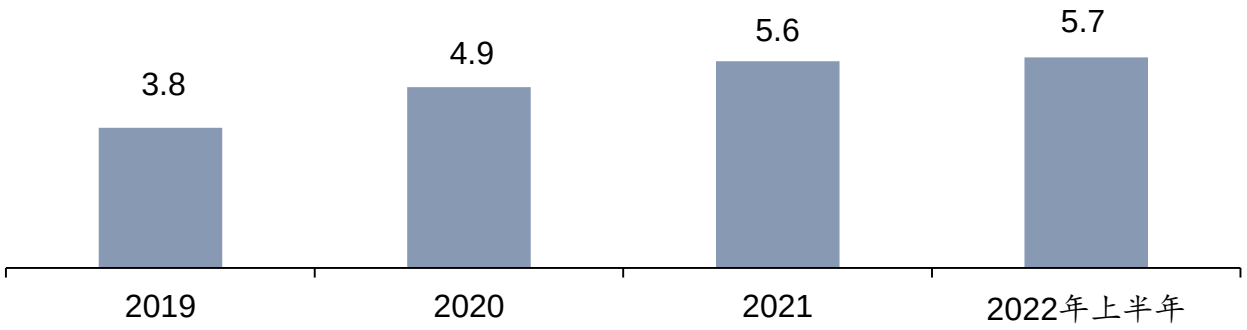
- 客户结构持续优化，第一大客户占比13.8%，**单一客户集中度过高的风险降低**
- 优化行业客户分布，聚焦多个行业重点大客户服务模式，降低行业波动带来的经营风险
- 设立行业人才事业部，将进一步提升行业服务能力及收入多元化，开拓更大的市场，持续提升服务价值

注：
1. 其他行业包括消费零售、医疗健康及文娱教育等

客户持续合作紧密

➢ 长期合作伙伴

前十大客户平均合作年数[1]



- 中国众多知名企业及增长型企业的HR战略合作伙伴，与前十大客户合作平均年数超过5.7年。未来将进一步助力更多中国企业的人力资源战略需求及数字化转型实施

注：
1. 2019-2022年上半年三年一期的前十大客户平均合作年数，不包括当年新增的客户

资产负债与现金流情况

人民币百万元	于2022年6月30日	于2021年12月31日
资产总值	**1,697.1**	1,992.9
负债总额	**458.8**	715.2
经调整流动比率[1]（倍）	**1.9**	1.6

人民币百万元	截至6月30日止6个月	
	2022年	2021年
经营活动所产生的现金净额	**(19.7)**	(63.4)
现金及现金等价物	**480.7**	999.9
经调整贸易应收款项周转天数[2]	**63**	41

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

目录

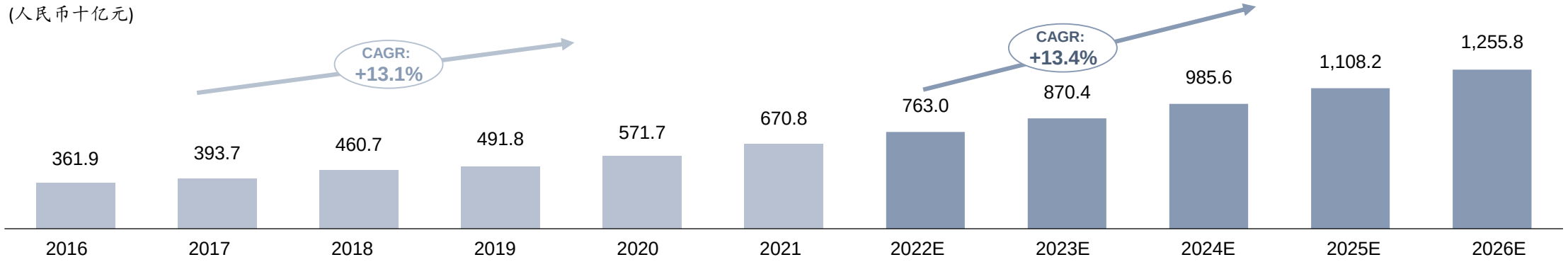
01 2022年中期业绩回顾

02 未来展望

中国信息技术及数字化服务外包市场规模巨大

信息技术及数字化服务外包市场规模巨大，**到2025年将突破一万亿市场规模**，且**毛利率约为15%-25%**，发展前景广阔

中国信息技术及数字化服务外包市场规模, 2016-2026E



信息技术及数字化服务外包市场规模占IT支出的比重

2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022E	2023E	2024E	2025E	2026E
16.0%	15.7%	16.6%	16.2%	18.3%	18.5%	18.8%	19.3%	19.7%	20.1%	20.4%

数字经济占中国GDP比重已经超过三分之一，中国企业数字化转型持续提速。
强劲增长主要由于以下驱动因素

1. 中国政府及企业的信息技术开支增加，更有效分配资源及更高的营运研究效率的需求增加

2. 中国各行业企业对数字化人才需求与日俱增。**2022年上半年约1/3的数字人才在科技企业，约2/3的数字人才在非科技企业，例如制造业、金融业、零售业等**

3. 疫情加速数字化转型进程，且中国企业需兼顾成本控制来雇用更多信息技术人才

资料来源：灼识咨询

聚焦重点战略领域，构建数字人才竞争力

设立行业人才事业部

聚焦数字化人才需求巨大的重点行业，包括新能源汽车行业、金融及银行业、高端制造业等

成立数字化人才招聘中心

加强对数字人才及数字技能的深度洞察，为客户提供业务发展需要的复合型人才

研发数字人才服务管理平台

NEW

赋能数字化人才业务，精准聚焦信息技术与数字化人才的招聘及管理，提升效率，降低成本

积极布局战略合作与并购

战略收购上海思芮，进一步加强我们的行业沉淀及解决方案专业能力，提高竞争壁垒

- 在当前人才紧缺的环境下，精准匹配数字人才与企业数字化转型需求，深度理解数字人才来源及能力，将有助于我们更好的满足客户需求，实现长期增长
- 我们相信，数字化专业服务收入占比的提升，将有助于提高集团整体利润水平

坚持研发与创新

科技赋能，支撑业务长期发展

1 自主研发数字化运营及客服业务一体化管理平台

从人员、业务、管理多维度实现全流程数字化管理，推动业务管理效率，降低运营成本，提升风险管理及安全

2 丰富技术产品组合

推出信息安全智能审核平台，为客户提供智能审核与人工审核相结合的解决方案，实现技术产品化，链接长尾客户

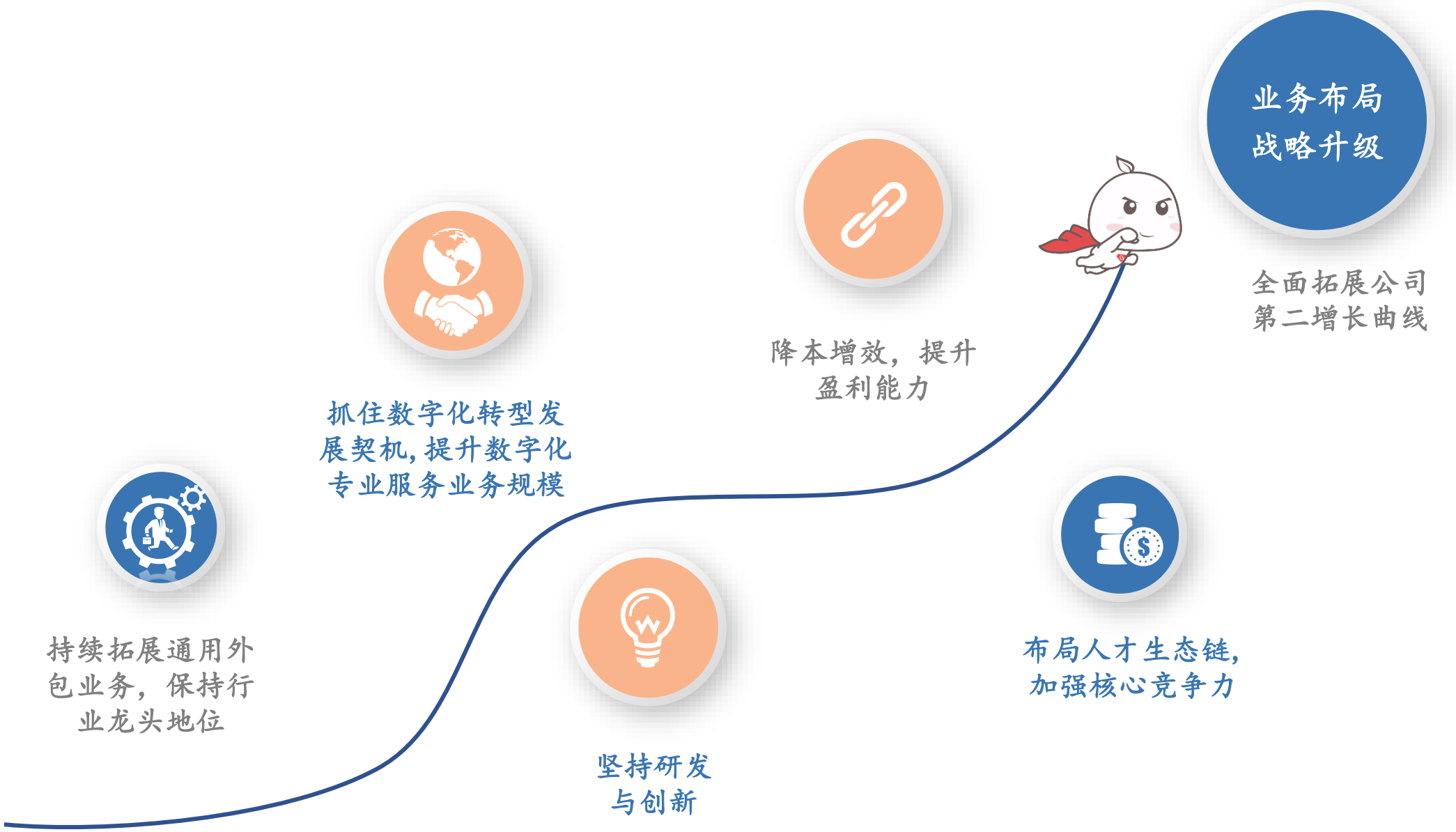
3 持续升级香聘招聘平台

提升大数据分析及精准匹配效率，为更多候选人提供更好的求职体验

4 加强数字人才服务能力

计划今年完成数字人才服务管理平台的开发，基于信息技术与数字化人才业务的特点设置流程及管理运营指标，以提升一体化的服务能力及建立竞争壁垒

加强人瑞人才的业务布局与战略升级，全面拓展第二增长曲线



谢谢!