

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

2021年全年业绩

6919.HK

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

2021年业绩回顾

02

战略升级及未来展望



01

2021年业绩回顾

中国领先的综合人力资源解决方案提供商，持续高速增长

➤ 行业领先市场地位

中国

综合灵活用工服务提供商¹

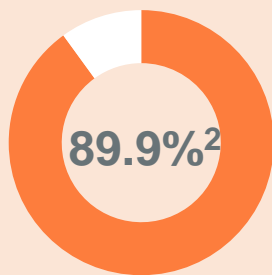
➤ 持续高速增长

+67.5%

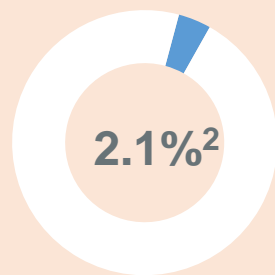
2021年收入增长率

➤ 业务升级，收入结构优化

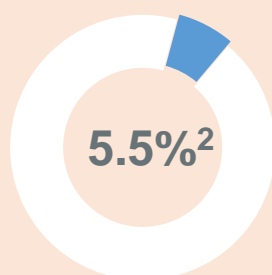
2021年收入达人民币47.4亿元，同比增长67.5%；数字化专业服务收入占比约7.6%



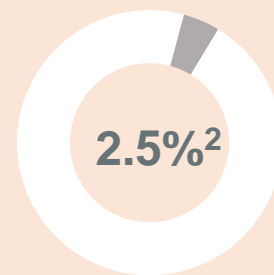
通用服务外包



数字技术及云服务



数字化运营及客服



专业招聘与其他

综合灵活用工

注：

1. 根据灼识咨询报告，按照本集团2021年收入及截至2021年12月31日的综合灵活用工人数排名第一；
2. 占2021年收入比重

业务回顾 - 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
	2021	2020	2019	
人均收入 ¹ (人民币万元/人)	468	369	367	299
人均管理外包员工人数 ² (人)	265	232	216	~150
外包员工流失率 ³	7.4%	9.0%	9.9%	>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

注：

1. 人均收入 = 全年收入 / ((当年12月31日内部员工人数 + 前一年12月31日内部员工人数) / 2)；
2. 人均管理外包员工人数 = 当年12月31日综合灵活用工在岗人数 / 当年12月31日外包服务体系内部员工人数。不包括2021年收购的江南金科与上海领时以及数字化运营及客服业务的数据；
3. 外包员工流失率 = 全年12个月的当月流失率的平均值。当月流失率 = 当月离职人数 / (月初在岗人数 + 当月总入职人数)。不包括数字化运营及客服业务的数据；
4. 根据灼识报告，2021年行业平均水平数据。

财务摘要

人民币百万元	截至12月31日止年度	
	2021年	2020年
销售收入	4,739.1	2,830.1
毛利	251.8	270.9
净利润	102.3	182.9
归属本公司股东净利润	101.7	182.6
经调整净利润 ¹ (非香港财务报告准则计量)	108.3	183.2
毛利率	5.3%	9.6%
净利润率	2.2%	6.5%
经调整净利润率 ¹	2.3%	6.5%
每股盈利 (以每股人民币元列值)	0.66	1.19

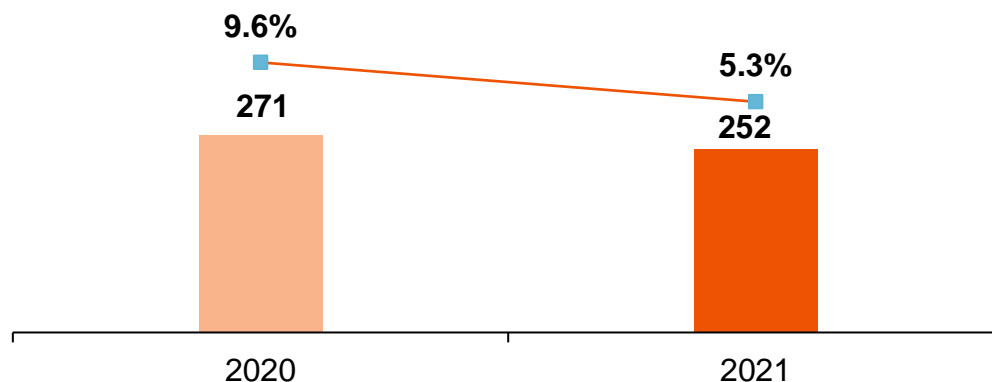
注:

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

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)



■ 2021年毛利率5.3%，较2020年下跌4.3个百分点，主要原因如下：

- ① 由于本集团与一位主要客户签订的新协议，每名综合灵活用工员工应付的服务价格有较大调整，导致该协议下的项目毛利大幅下降；
- ② 互联网行业的用工需求明显减少，导致本集团的若干互联网行业的客户用工需求的增长放缓，且应付本集团的服务费或服务溢价降低；
- ③ 由于2021年下半年政策调整对在线教育行业的冲击，导致本集团在该行业的客户用工需求及服务溢价受到较大影响

2021年 - 客户结构优化，持续合作紧密

客户的优选

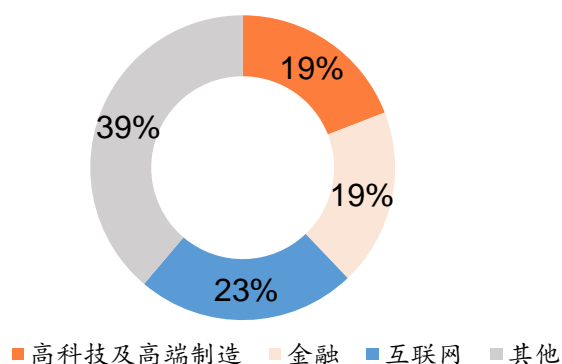
客户结构优化

2021年前十大客户收入占比¹



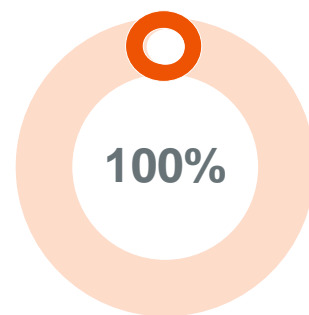
行业分布平均

2021年客户行业分布²



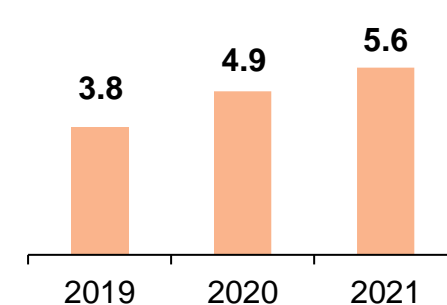
高续约率、高满意度

100万以上合同续约率³



长期合作伙伴

前十大客户平均合作年数⁴



- 客户结构持续优化，单一客户集中度过高的风险降低，聚焦多个行业重点大客户服务模式
- 百万级客户续约率100%，收入有很强的叠加效应
- 中国众多知名企业及增长型企业的HR战略合作伙伴，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

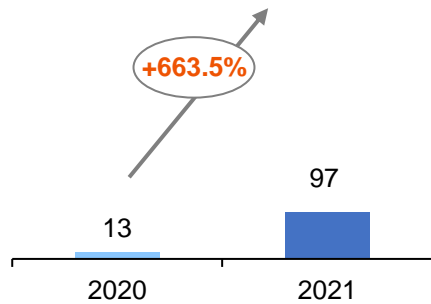
注：
1. 不包含集团于2021年6月30日公告的一名主要客户的相关合约的收入。如包含所有客户合约，则前十大客户收入占比约为71%；
2. 按2021年客户数计算。其他行业包括消费零售、医疗健康及文娱教育等；
3. 2019-2021年三年的100万以上合同续约率，不包含集团于2021年6月30日公告的一名主要客户的相关合约；
4. 2019-2021年三年的前十大客户平均合作年数，不包括当年新增的客户

2021年 - 业务升级，收入结构优化

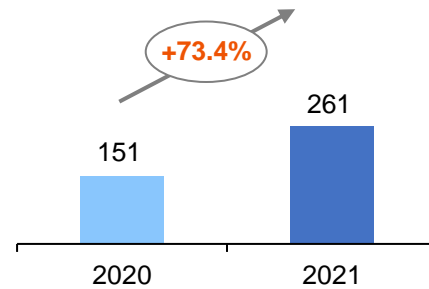
数字化专业服务收入

(人民币百万元)

数字技术与云服务



数字化运营及客服



- 业务升级，进一步提升服务价值，聚焦高价值客户
- 数字化专业服务收入占比由2020年约5.8%上升至2021年约**7.6%**
- 数字化专业服务行业平均增速约17%¹，人瑞远高于行业增速

- 在中国经济加速到来的数字化转型浪潮中，企业客户对信息技术及数字化人才需求巨大
- 2021年下半年开始，本集团拟通过内生增长、收购和合资合作的机会，**进一步拓展数字化人才服务市场及数字化运营市场相关业务**。该业务对专业知识、资质要求以及业入门坎相对较高，因此预计会产生较高的毛利率
- 以上举措**预计将为2022年的毛利率稳定提升奠定良好基础**

注：

1. 根据灼识咨询报告

资产负债与现金流情况

人民币百万元	于2021年12月31日	于2020年12月31日
资产总值	1,992.9	1,769.9
负债总额	715.2	533.9
经调整流动比率 ¹ (倍)	1.6	1.6

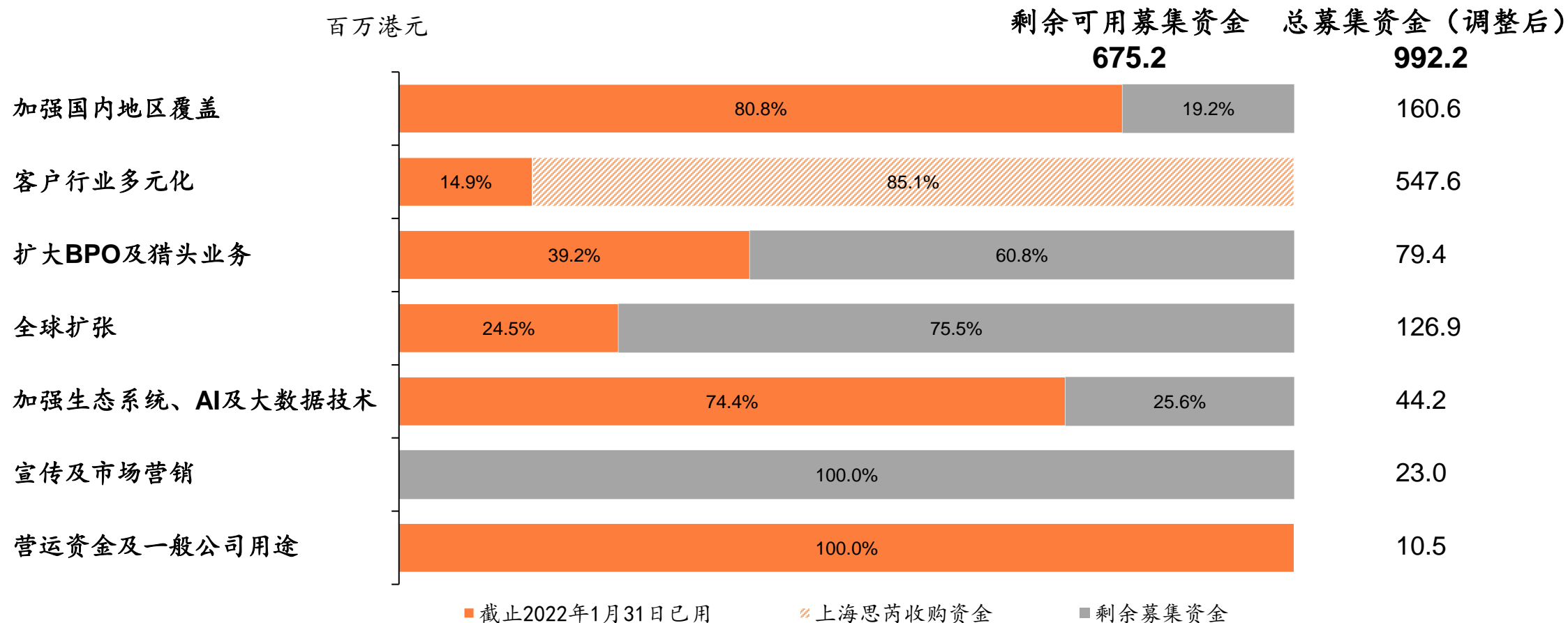
截至12月31日止年度	2021年	2020年
经营活动所产生的现金净额 (人民币百万元)	(90.0)	155.6
现金及现金等价物 (人民币百万元)	638.4	967.2
经调整贸易应收款项周转天数 ²	49	48

注:

1. 经调整流动比率按各财政年度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

募集资金使用情况

截止2022年1月31日



2022年3月8日，董事会决议调整募集资金使用计划，将募集资金约396.5百万港元重新分配用于收购上海思芮46%股权。收购完成后，剩余可用募集资金约**209.3**百万港元



02

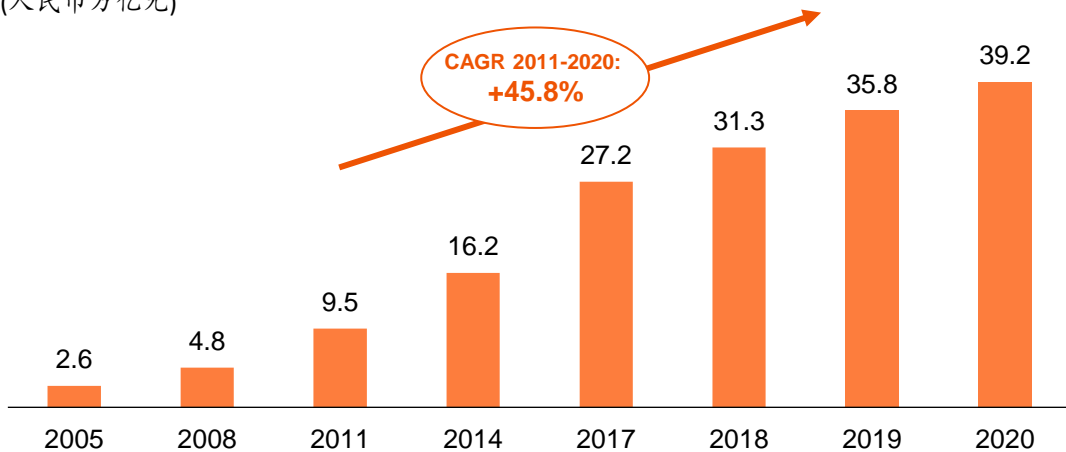
战略升级及未来展望

中国企业数字化转型持续提速，成为经济发展的主引擎

2020年数字经济占中国GDP比重已经超过三分之一，到2025年预计占GDP比重接近50%

中国数字经济规模 (万亿人民币)

(人民币万亿元)

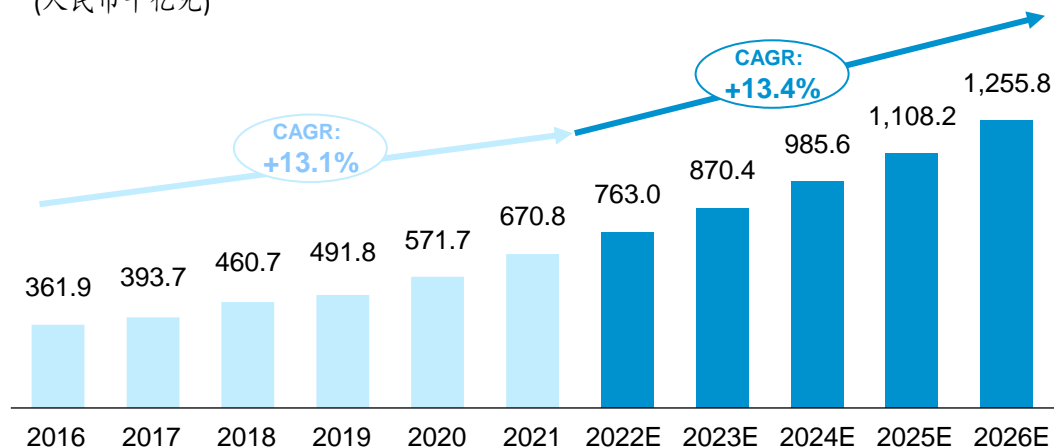


2020年占GDP比重: 38.6%

2022年1月，国务院印发《“十四五”数字经济发展规划》，明确指出，**到2025年，数字经济核心产业增加值占GDP比重达到10%**，展望2035年，力争形成统一公平、竞争有序、成熟完备的数字经济现代市场体系

中国信息技术及数字化服务外包市场规模, 2016-2026E

(人民币十亿元)



信息技术及数字化服务外包市场规模占IT支出的比重

16.0% 15.7% 16.6% 16.2% 18.3% 18.5% 18.8% 19.3% 19.7% 20.1% 20.4%

- 根据灼识咨询，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

业务战略升级：通过投资并购与战略合作进一步完善数字化及人才生态链布局

人瑞在2020~2022年的投资战略布局

1 战略收购上海思芮，加码数字化人才布局

- 与东软控股达成战略合作，收购信息技术与数字化人才服务提供商上海思芮46%控股权
- 覆盖**金融、高科技、互联网、医疗健康、先进制造**等多个行业超过160家客户
- **变革数字化人才服务的商业模式**，为持续成长及利润提升提供新的动能

2 战略收购江南金科及上海领时

- 收购江南金科及上海领时51%股权，拓展银行领域人力资源服务外包和数字化人才外包
- 加强**为金融行业企业提供创新体验的人力资源一体化服务**，提升金融行业交付能力，提升盈利能力，降低经营风险

5 战略投资库茂机器人

- 专注于机器人及智能制造+产业互联网的产教融合科技服务平台
- 工业机器人是国家科技创新的重点领域，正处于快速爆发期，打造智能制造行业人才供应链，为智能制造企业发展提供人才新引擎



3 战略投资迅腾集团

- 专注于IT产业和智能科技为主导的产教融合领先企业
- 训练有素的数字化运营服务人员及人力资源服务外包的稳定来源，为客户提供更好服务体验，深化产教融合新模式

4 战略投资贪心科技

- 专注于在线AI信息技术职业培训
- 强化人瑞在人工智能培训、就业及赋能人力资源服务等多方面协同发展

业务战略升级：数字化人才+数字化专业技术服务战略布局

2021年成绩亮眼

数字技术与云服务

- 帮助客户数字化转型及提供专业服务需求，提供数字技术服务及SaaS云服务
- 贴近业务，为企业实现业务目标，降本增效
- 业务团队拥有多年从事数字化技术及IT人才外包的经验

√ 2021年收入~1.0亿

√ 收入同比增长**663.5%**



数字化运营及客服

- 提供高质高效的数字内容服务、客服服务和业务流程服务
- 满足客户对规模化服务、低成本运营以及安全合规有较高要求的业务需求
- 拥有完善的数字化运营交付能力

√ 2021年收入**2.6亿**

√ 收入同比增长**73.4%**



通用服务外包

- 在紧迫的时间内，为客户有效满足大规模用工需求的专业服务
- 配合客户业务成长周期不同阶段需求
- 雇员与我们订立雇佣合同，为客户工作

√ 2021年收入**42.6亿**

√ 收入同比增长**66.3%**



专业招聘

- 在人瑞人才库、线下活动中招募候选人，向客户提供整个招聘流程服务

√ 2021年收入**9,000万+**

√ 收入同比增长**29.9%**

√ 招聘人数**40.6k**

其他

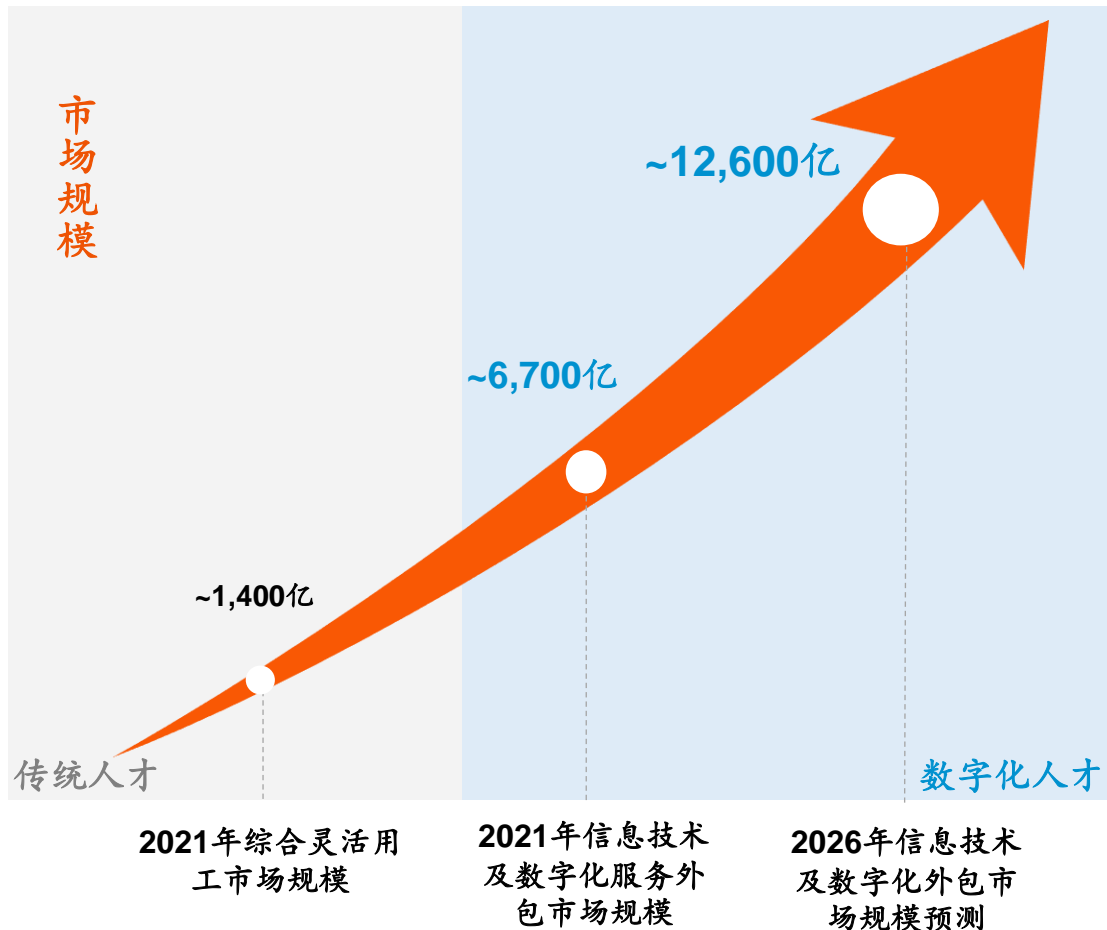
- 企业内部服务培训
- 人力资源咨询服务等

√ 2021年收入**2,739万**

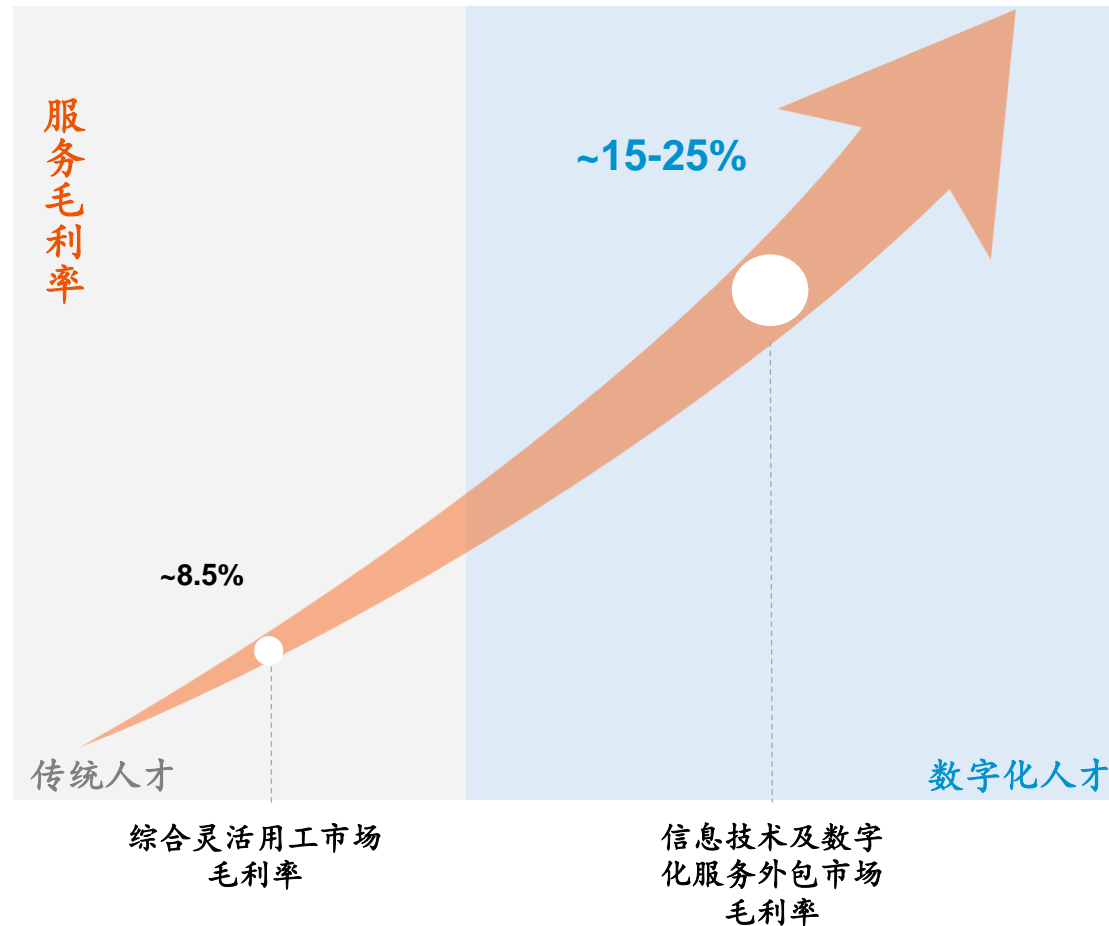


人瑞业务发展目标：开拓更大的市场，提升高价值服务

拓展更大的市场空间



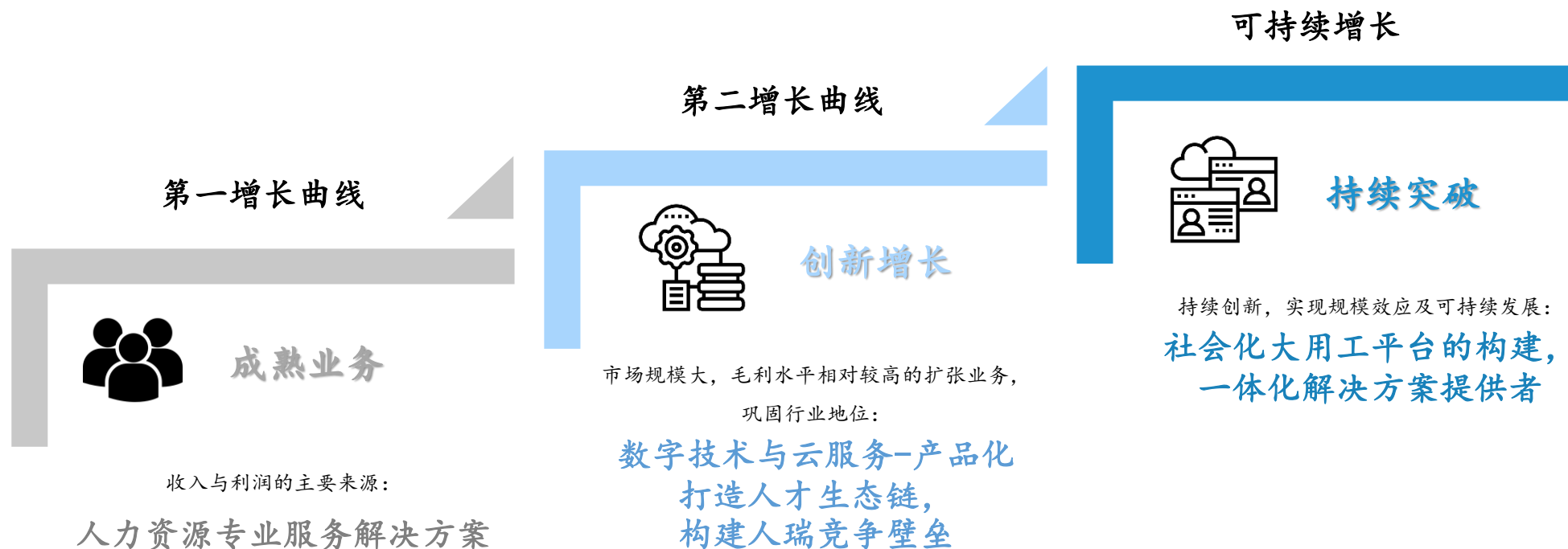
增加高价值服务



注：市场规模单位：人民币亿元
资料来源：灼识咨询

未来发展思路：打造人瑞未来可持续发展的增长曲线

- 作为长期战略，集团一直以来坚持以科技驱动人力资源服务发展，提升行业领先地位
- 帮助企业把握数字化机遇，以全新的服务体验帮助中国企业构建人才管理数字化与企业战略、业务数字化的连接和应用，通过一体化人力资源服务帮助中国企业实现数字化转型，成为可信赖的数字化转型卓越合作伙伴
- 战略布局人力资源专业服务及数字技术产品，进一步提升集团技术服务能力，推进技术产品化
- 打造综合性人力资源服务的可持续、跨越式增长曲线



构建人瑞第二增长曲线



拓展企业数字化转型发展机遇

拓展数字化技术服务以及SaaS云服务



人力资源服务外包升级

坚持人力资源专业服务外包的主营业务，市场空间广阔，需求持续增加，进一步向高价值服务发展



打造数字化人力资源生态链

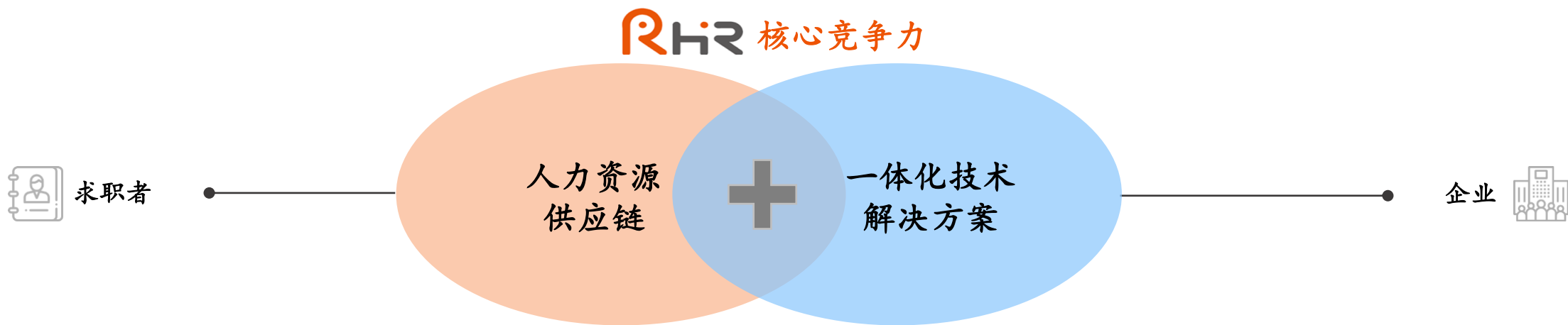
加强校企合作，提升人岗匹配效率
关注员工职业生涯发展，高效配置社会劳动力



积极布局战略合作与并购

业务及管理赋能，利润及收入增长

在产业数字化领域，进一步构建人瑞核心竞争力



1. 构建数字化人才生态链，加强人瑞的市场竞争壁垒



2. 加强技术开发投入，加速人瑞技术的产品化和平台化建设

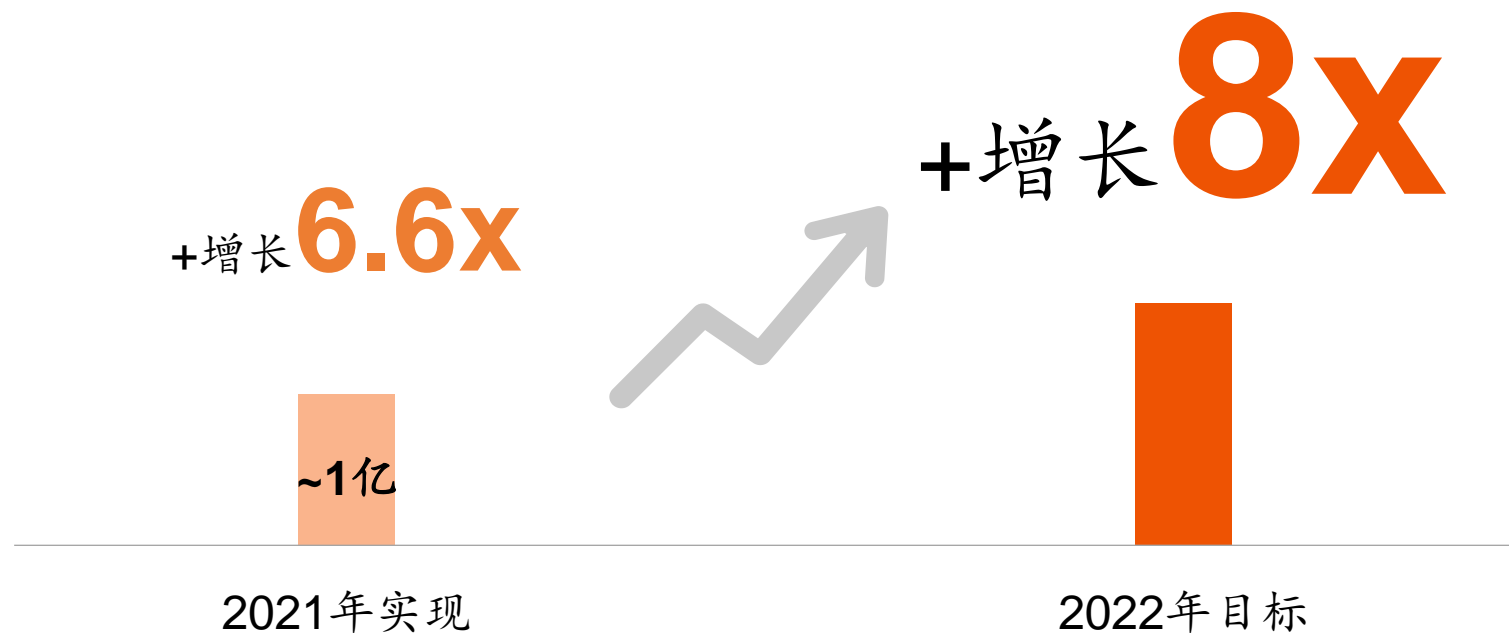


3. 布局产业生态链，进一步加强人瑞在行业的龙头地位



2022年人瑞数字化人才与技术的业绩增长目标

数字技术与云服务的倍速增长



注：营业收入单位：人民币亿元

对股东的回报



建议2021年分红

每股 **0.24** 港币

谢谢!

