

Renrui Human Resources Technology Holdings Limited
人瑞人才科技控股有限公司
Stock Code: 6919

2019年年度业绩报告材料
人瑞人才科技控股有限公司

2020年4月



技术驱动人力资源服务
Transforming Human Resource 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华人民共和国（「中国」，就本演示材料而言，不包括香港特别行政区、澳门特别行政区及台湾）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。

01

人瑞与行业

3

02

2019年回顾

8

03

我们的优势

17

04

技术新进展

24

05

未来的发展

29






价值主张：社会化的用工平台

通过技术实现企业之间的用工效能调节






价值诉求

-  建立行业竞争优势，**加快企业发展**
-  提升企业管理效率，**获得良好利润**
-  快速响应市场变化，**降低经营风险**

服务价值

- 快速响应企业用工需要 - 提高**管理效能**
- 灵活配置社会劳动力资源 - 灵活配置**资源**
- 提供专业人力资源服务 - 实现用工**保障**

价值诉求

-  快速获得工作**机会**
-  得到更大职业**自由**
-  获得更多就业**保障**

服务能力

以客户为导向的**专业**服务能力
规模化增长的HR生态**技术**平台

中国灵活用工行业：空间大、增速快、抗周期、龙头效应

政策持续支持灵工产业，参考成熟市场历史，成长期灵工市场跑赢宏观经济



空间大



中国灵工历史短、渗透率低



人口红利消失、用工压力大



求职者对灵工观念开始改变



企业逐渐认可灵工管理模式



增速快



HR行业增速高于全球平均



中国灵工渗透率持续提升



新经济增速远超其他行业



二线城市下沉增长潜力大



抗周期



对经济周期的敏感度低



企业对灵工的需求强劲



低渗透率持续跑赢经济



层叠式收入确定性极高



龙头效应



龙头企业市占率快速提升



政策倒逼企业管理规范化



灵工费用率规模效应显著



行业龙头人均效能远超同业

业绩亮点

行业第一，多项盈利指标远超行业平均水平

1. 灵活用工收入及在岗人数的行业排名**第一**



2. 2019年净利润¹增长近100%，年度人均利润²22万，引领行业



3. **新经济**客户创造的收入占比85%以上，主要服务的客户发展良好



4. 百万级客户³**续约率100%**，收入有很强的叠加效应



5. 经调整每股净利润⁴1.02元，明显高于行业其他同类公司⁵



优势与核心竞争力

把握新经济风向，技术驱动下的中国灵工龙头

人瑞人才



2019年灵活用工收入增速



灵活用工人数增长



新经济客户创造的收入



人均净利润¹

行业水平



2019年灵活用工市场规模增速²



灵活用工人数增长²



新经济客户创造的收入²



平均人均净利润³

(1) 人均净利润 = 经调整净利润 / 年度平均内部员工人数, 年度平均内部员工人数 = (年初内部员工人数 + 年末内部员工人数) / 2

(2) 根据灼识咨询报告

(3) 根据灼识咨询报告, 为行业其他同类公司的平均值

目录

01

人瑞与行业

3

02

2019年回顾

8

03

我们的优势

17

04

技术新进展

24

05

未来的发展

29



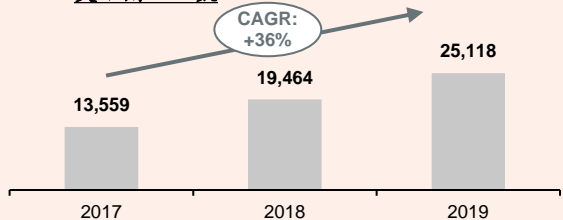
高度互补协同的业务板块+综合生态系统及数据库+优质客户群



灵活用工

- 在紧迫的时间内，为客户满足大规模用工需求的专业服务
- 雇员与我们订立雇佣合同，为客户工作，超过82%的雇员服务新经济公司

灵活用工人数



招聘

- 2019年共为专业招聘客户聘用约**39,768名**雇员
- 在**香聘**人才库、线下活动中招募候选人，向客户提供人才招募、面试、选拔及入职等整个招聘流程



其他业务

- 业务流程外包 (BPO)
- 企业内部服务培训
- 劳务派遣服务等

综合HR科技生态系统

- 五大系统平台：香聘、瑞聘系统、合同管理一体化系统、瑞云管理系统、瑞家园平台

庞大人才数据库

- 香聘平台求职者用户数约**191万**¹
- 平均每月活跃用户数超过**12.5万**²
- 平均每日访问数超过**1.5万**²

优质客户群

- 新经济客户创造的收入占2019年度总收入的**85%**以上
- 中国独角兽公司中有**33%**³是公司的客户



主要财务数据

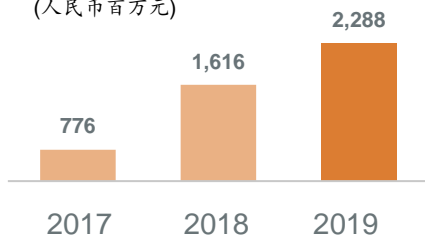


营业收入

23亿

年度复合增长率超70%

(人民币百万元)

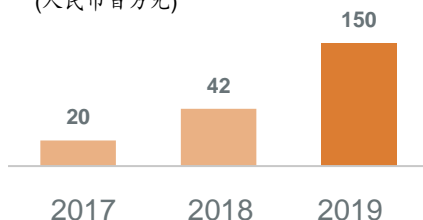


经营活动现金净流入

1.5亿

年度复合增长率超170%

(人民币百万元)



销售净利率

6%

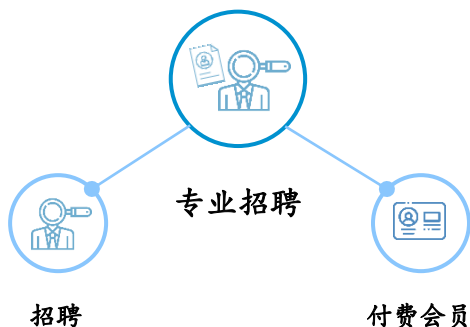
行业平均: 4.5%¹

经调整每股净利润

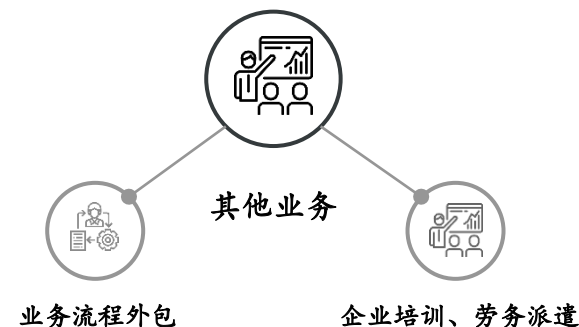
1.02元

行业平均: 人民币0.73元³

我们的解决方案



灵活用工



利润表摘要

人民币百万元	2019年度	2018年度	变动率	2017年度	复合增长率
收入	2,288	1,616	41.6%	776	71.7%
毛利	241	155	55.5%	88	65.5%
毛利率	10.5%	9.6%		11.3%	
营业利润	118	58	103.4%	13	201.3%
营业利润率	5.2%	3.6%	44.4%	1.7%	74.9%
净利润	(780)	(137)		(44)	
经调整净利润 ¹	134	68	98.3%	10	266.1%
经调整净利率 ²	5.9%	4.2%	40.5%	1.3%	113.0%
经调整每股盈利	1.02	0.58	75.9%	0.09	236.7%

(1) 经调整净利润 = 净利润 + 复合金融工具的公允价值亏损 + 上市开支;

(2) 经调整净利率 = 经调整净利润/收入;

资产负债表及现金流量表摘要

人民币百万元	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
货币资金	1,029	40	21
总资产	1,484	473	233
总负债	417	773	384
经调整应收账款周转天数	46	46	42
经调整流动比例 ¹	1.4	1.2	0.9
资产负债率 ²	28%	163%	165%
经营活动现金净流入	151	42	20
经营活动现金净流入/经调整净利润	1.13	0.62	2.00

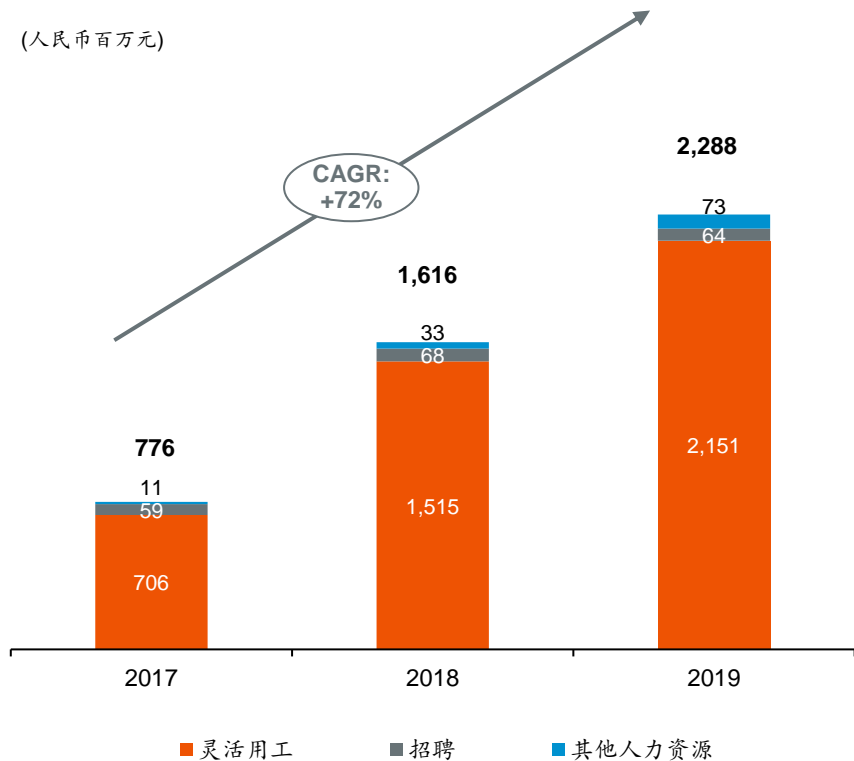
(1) 调整后流动比例 = 调整后流动资产/流动负债，调整后流动资产 = 流动资产 - 已经收取的募集资金所得款项净额

(2) 2018年12月31日、2017年12月31日资产负债率超过100%主要因为上市前投资人投资的优先股作为复合金融工具长期负债，在2019年12月31日公司完成上市后转为普通股；

收入细分

按业务收入细分

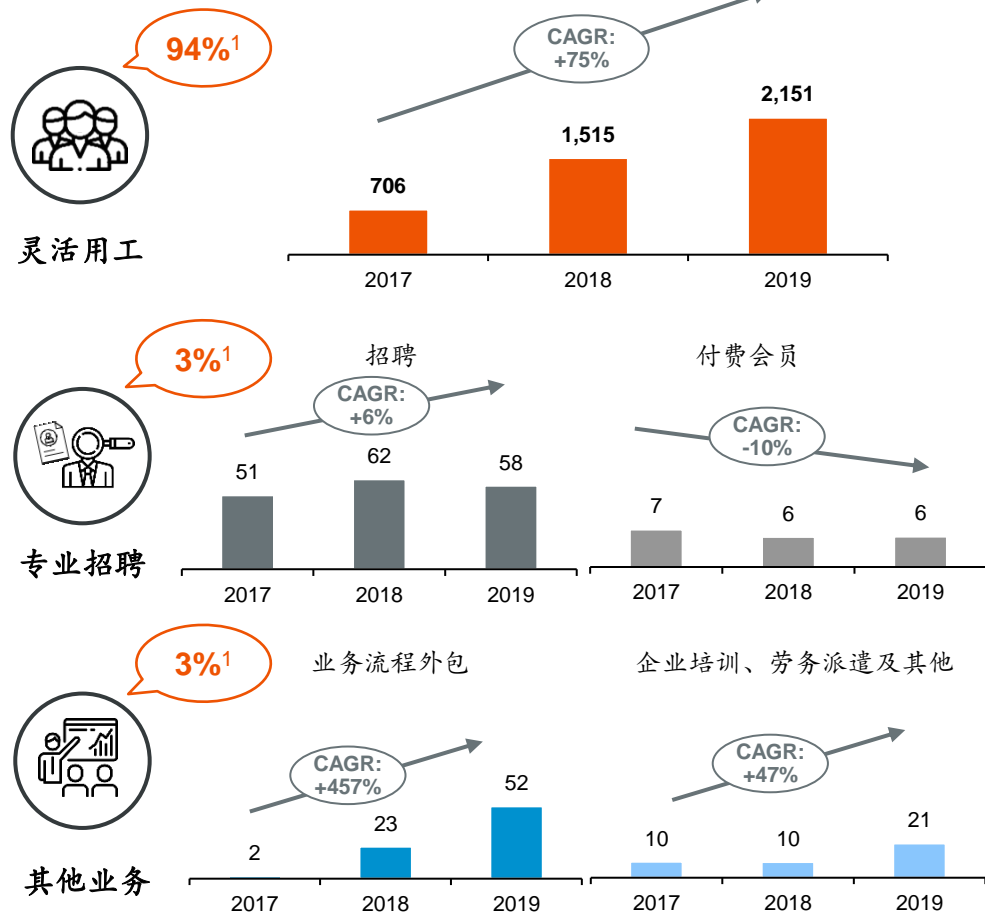
(人民币百万元)



- 收入由2017年的7.8亿元人民币增长至2019年的22.9亿元人民币，年均复合增长率72%，远高于人力资源服务行业2015-2019年收入复合增长率20.2%的水平；
- 2019年收入达22.9亿元人民币，同比增长42%；
- 公司提供全面的人力资源解决方案，2018年其收入的94%来自人力资源外包服务中增速最快的灵活用工服务，灵活用工业务一直以来是公司主营业务；

按产品细分

(人民币百万元)

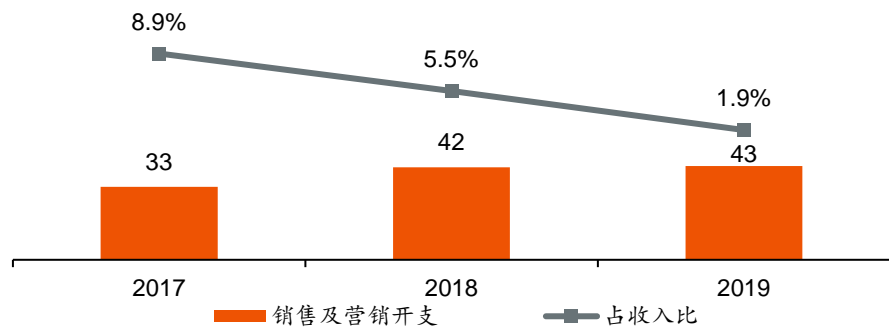


(1) 2019年度收入占比

成本及毛利细分

销售及营销开支

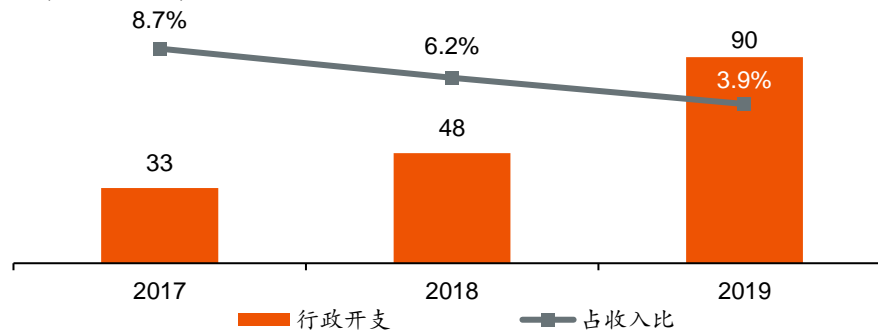
(人民币百万元)



- 销售及营销开支主要包括员工福利开支 (2019年占36.4%)，差旅及招待开支 (2019年占12.2%)，营销及推广开支 (2019年占43.9%) 及其他 (2019年占7.5%)

行政开支

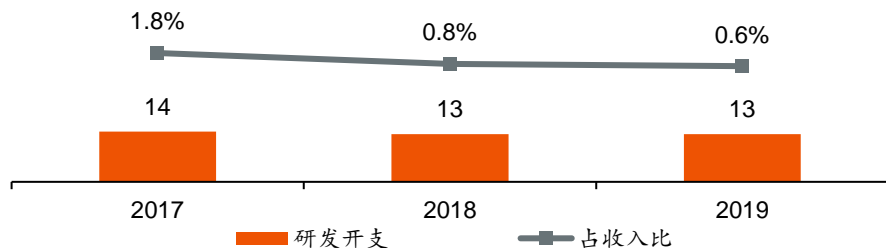
(人民币百万元)



- 行政开支包括支付行政人员的薪金、奖金和福利 (2019年占比35.7%)，上市费用 (2019年占比40.0%)，行政相关折旧及摊销 (2019年占比8.2%)，专业服务费用及其他 (2019年占比3.8%)

研发开支

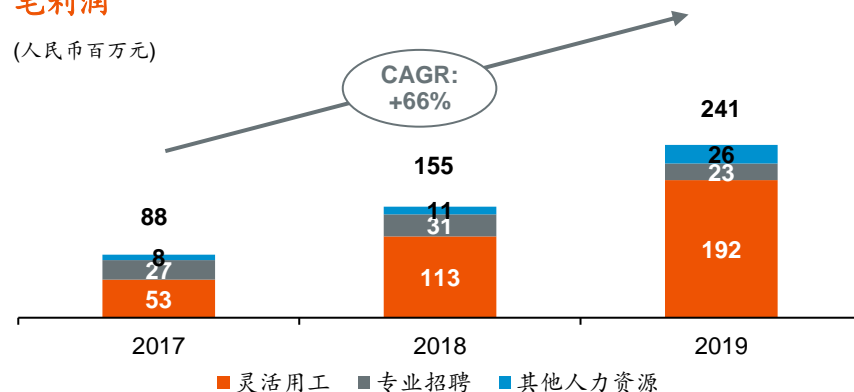
(人民币百万元)



- 研发开支包括支付研发人员的薪金、奖金和福利 (2019年占比82.8%)，公用事业及办公开支 (2019年占比3.8%)，研发相关折旧 (2019年占比8.2%) 及摊销及其他 (2019年占比5.2%)

毛利润

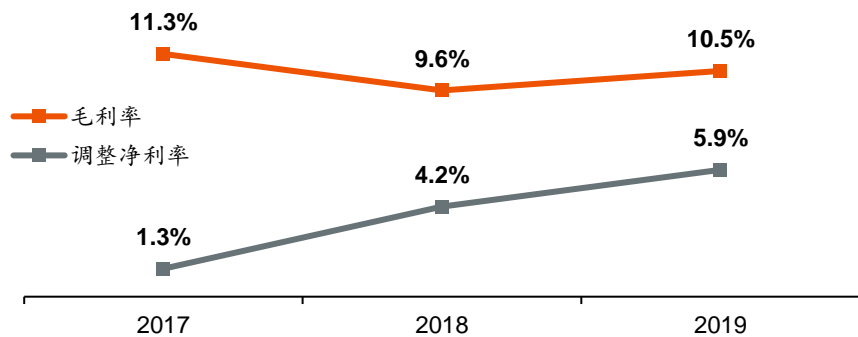
(人民币百万元)



- 其中灵活用工毛利润由2017年的5,300万元人民币增长至2019年的1.92亿元人民币，年均复合增长率90%

盈利分析

毛利率及调整净利率



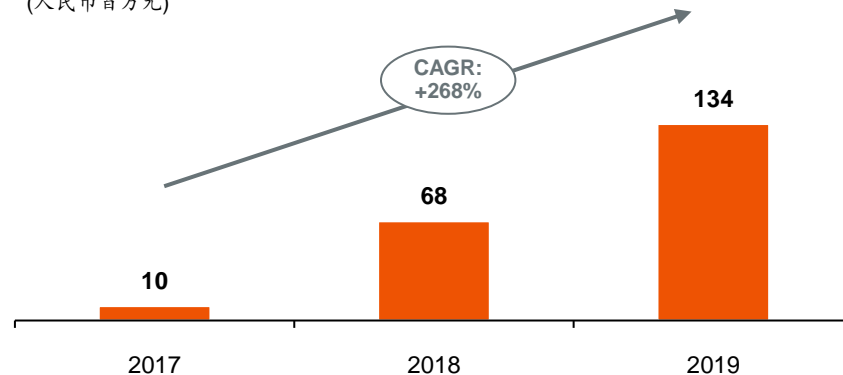
- 毛利润在往绩期间趋于稳定，而调整后净利率大幅提升
- 灵活用工的管理费占收入比例约11%

利润增长动因

- 毛利润的增长主要由于自行开发的核心系统于2016年进行大型系统升级所致，这一升级大幅提升了公司营运的效率及效果
- 调整后净利润从2018年的近6,800万元人民币迅速增长至2019年的1.34亿元人民币，该大幅增长主要由于收入的大幅增长，且销售及营销开支下降、研发开支下降、行政开支占收入的百分比下降
- 对于灵活用工业务，2019年刨除代发代付部分的毛利率达约80%

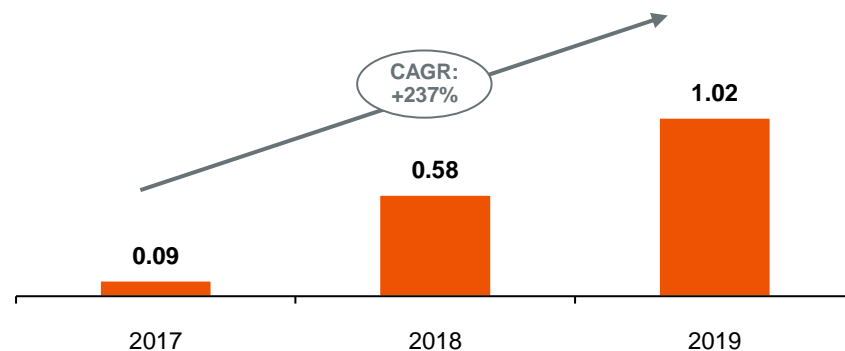
经调整净利润¹

(人民币百万元)



- 在剔除复合金融工具非经营公允价值亏损后，净利润在2019年比增长98.3%

经调整每股净利润²



- 调整后每股净利润在2019年同比增加76%

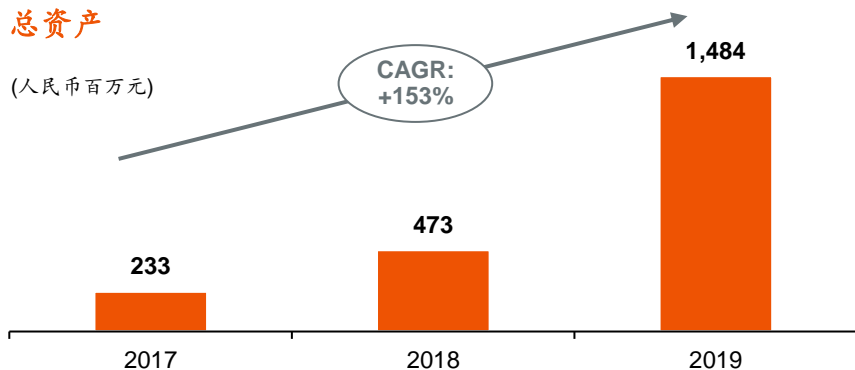
(1) 经调整净利润 = 净利润 + 复合金融工具的公允价值亏损 + 上市开支;

(2) 经调整每股净利润 = 经调整净利润 / 发行在外潜在普通股 (考虑了优先股、员工期权转化为普通股的影响) 的加权平均数计算;

资本结构及现金流分析

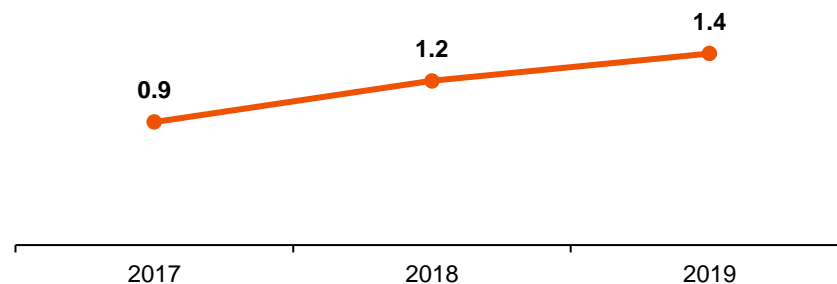
总资产

(人民币百万元)



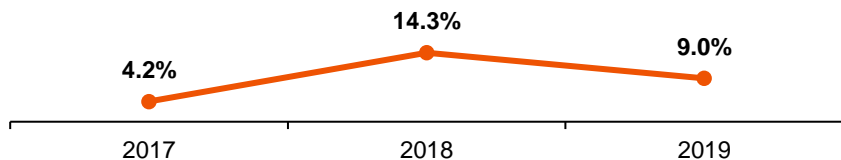
- 总资产由2018年的4.73亿元人民币增长至2019年的14.8亿元人民币
- 公司已经在2016年就优先使用了HKFRS 16 租赁准则

调整后流动比率¹



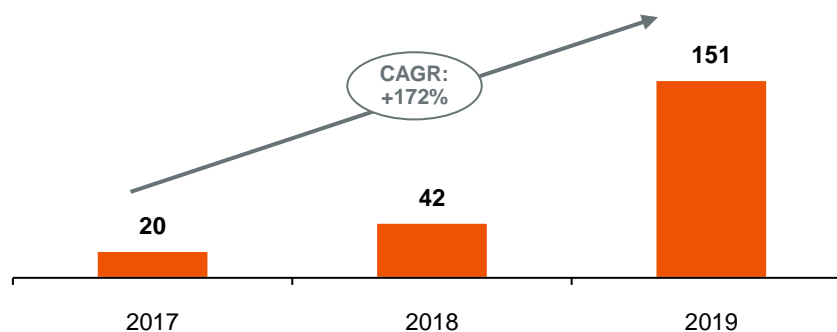
- 流动比率在往绩期间逐渐升高，并于2018年超过1.0

调整后资产回报率



- 2019年调整后资产回报相比2018年下降主要是因为2019年底获得上市募集资金使得总资产金额迅速且大幅上升

经营活动现金净流入



- 经营活动现金净流入在2019年同比增长260%

目录

01

人瑞与行业

3

02

2019年回顾

8

03

我们的优势

17

04

技术新进展

24

05

未来的发展

29



三大核心优势

1. 增长型新经济企业的成长伙伴



2. 以客户为导向的专业服务能力



3. 规模化综合性HR生态技术平台

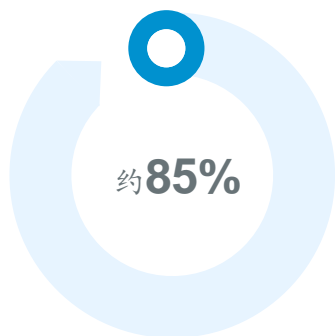


1 客户：中国增长型新经济行业领军者的HR战略合作伙伴

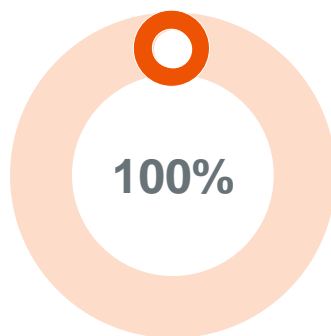
聚焦大客户服务模式，在早期阶段与他们一起成长，实现大幅增长

客户的优选：高续约率、高满意度

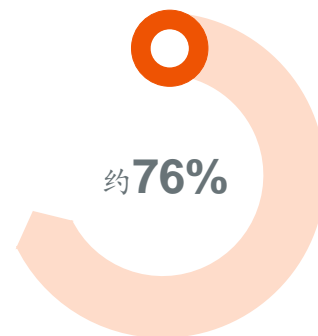
来自新经济客户的收入占比¹



100万以上客户合同续约率²



来自重复客户的收入占比³



部分知名客户

Tencent 腾讯

网易 NETEASE

ByteDance 字节跳动

mobike 摩拜单车

小红书 标记我的生活

去哪儿? Gunar.Com 聪明你的旅行

平安银行 PING AN BANK

万科 让建筑赞美生命

Allianz

DHL

浦发银行 SPD BANK

iKang 爱康



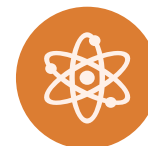
专业一站式服务



快速招聘



先进技术能力



全面电子化营运

(1) 占公司2019年度总收入的百分比;
(2) 往绩期间自2016年至2019年12月31日;
(3) 占公司2019年度总收入的百分比

2 服务能力（1）：持续提升员工队伍的专业化水平

目标明确，高要求，高激励，注重员工能力培养



2 服务能力（2）：持续提升快速批量招聘响应能力

根据不同岗位与行业特点，总结提炼可快速复制的全流程项目管理指导书，有效提升交付能力

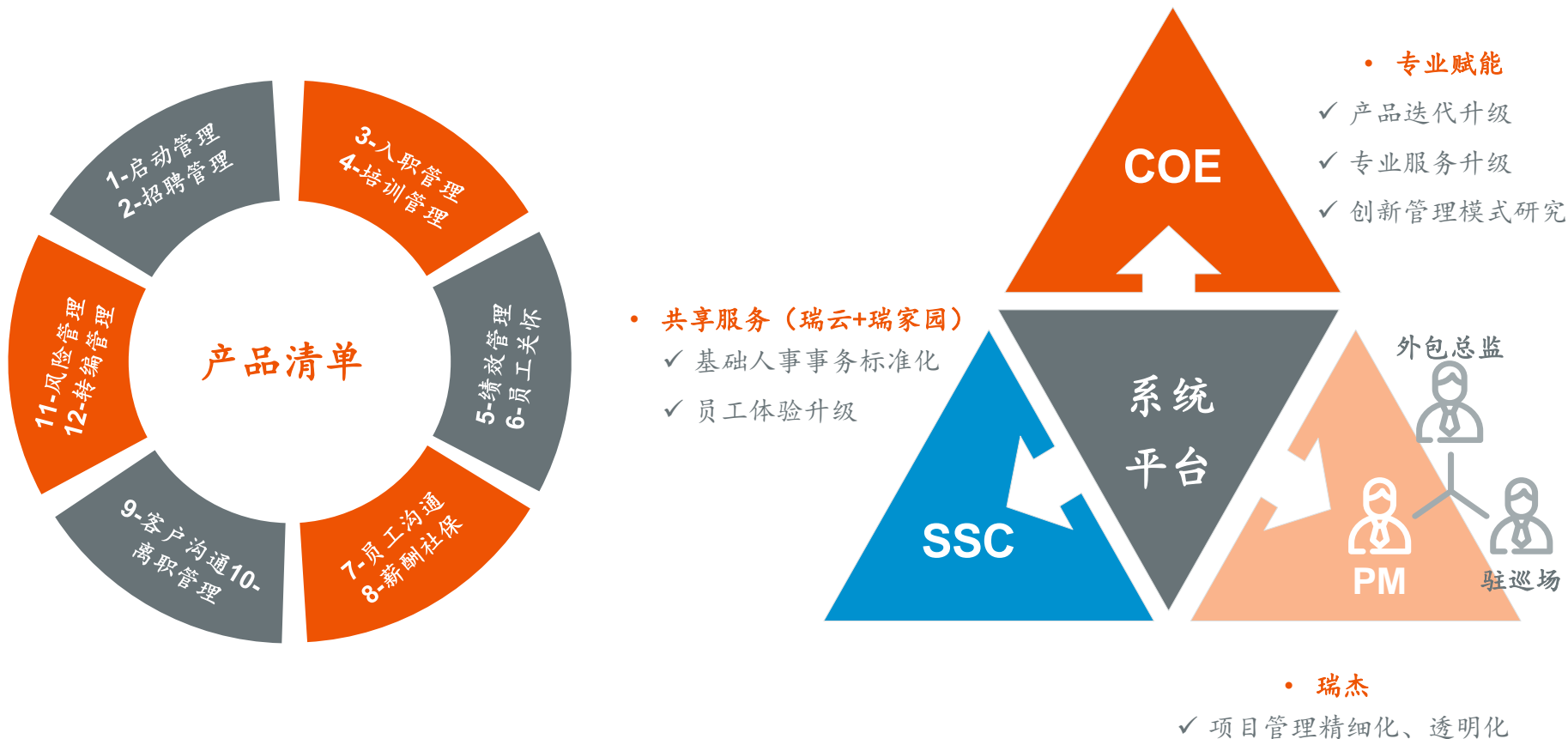
目 录

- 1.项目组的成员组建
- 2.招聘岗位理解与标准确定
- 3.项目启动及目标设定
- 4.招聘渠道的分类以及数据营销的方法
- 5.初试的标准与面试的方法
- 6.项目经理与销售的协作及团队管理（对内）
- 7.项目管理周度回顾与目标推进
- 8.客户端的问题协调与解决
- 9.求职者关怀与面试入职推进
- 10.项目的月度总结及改进目标

- 3.项目启动及目标设定
 - 3.1项目启动会的意义
 - 3.2启动会议流程说明
 - 3.3内部沟通会：
招聘信息同步以及问题反馈
 - 3.4外部沟通会：
确定项目对接信息以及打样计划
 - 3.5内部启动会：
交付策略与目标确定
 - 3.5.1打样执行的回顾
 - 3.5.2客户需求和交付目标确定
 - 3.5.3基于交付目标的执行策略
 - 3.6外部启动会：
同步目标与需要的配合
 - 3.6.1打样执行回顾
 - 3.6.2同步目标
 - 3.6.3同步策略

2 服务能力 (3) : 持续降低灵活用工员工流失率

从客户需求出发, 通过专家团队与系统, 实现产品与服务流程标准化



3 技术：持续提升人均效能

人力资源 + 科技 + 生态系统：连接客户、员工及求职者



目录

01

人瑞与行业

3

02

2019年回顾

8

03

我们的优势

17

04

技术新进展

24

05

未来的发展

29



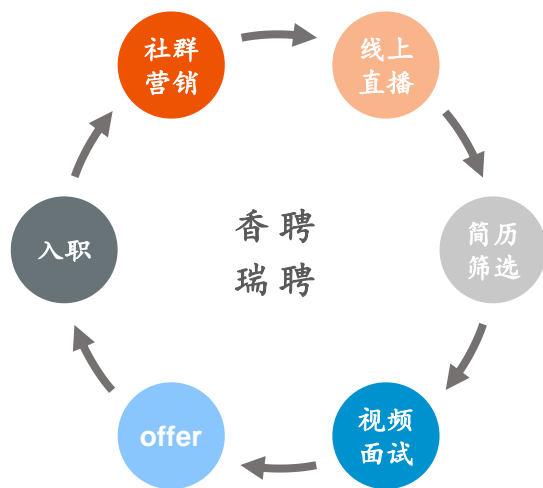
云招聘：全线上完成传统招聘流程

空中宣讲：

打破了传统线下宣讲会的地域、空间限制

视频面试：

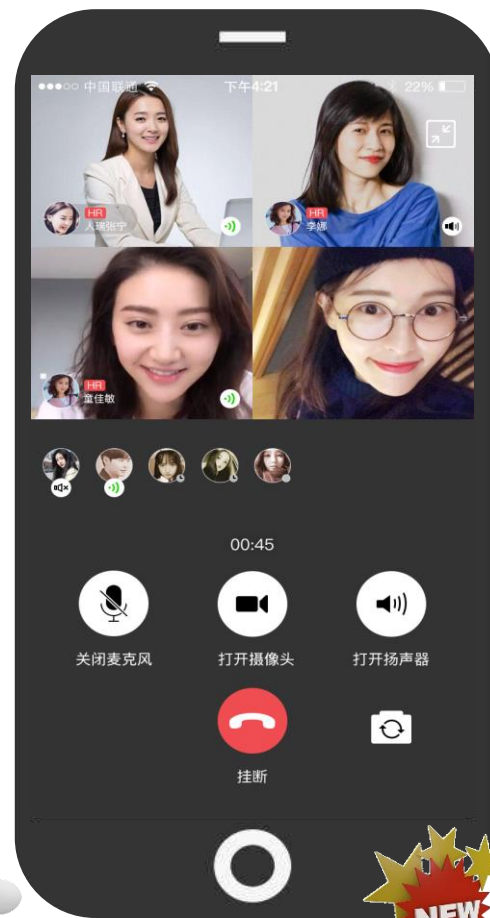
降低了HR、求职者的时间成本，提升招聘效率



疫情期间，在确保安全的前提下，
满足企业招聘和个人求职的需求



截至2020年2月29日止：
已举行空中宣讲**1,500**多场



截至2020年2月29日止：
已视频面试超过**10,500**人次

云招聘：全线上完成传统招聘流程

流程上：

- 对于候选人：不止是完成一通视频面试，面试之后，可以在香聘产品的求职进展、面试群里，继续获得职位相关的延伸服务；
- 对于客户：与人瑞签订外包或招聘服务的客户，只需视频面试决定最后选票，而前期评估筛选、后期候选人跟进等服务，仍然是人瑞进行；
- 对于人瑞：所有候选人简历及行为，均沉淀在人瑞数据库中，人瑞可以对这些资源再次利用；

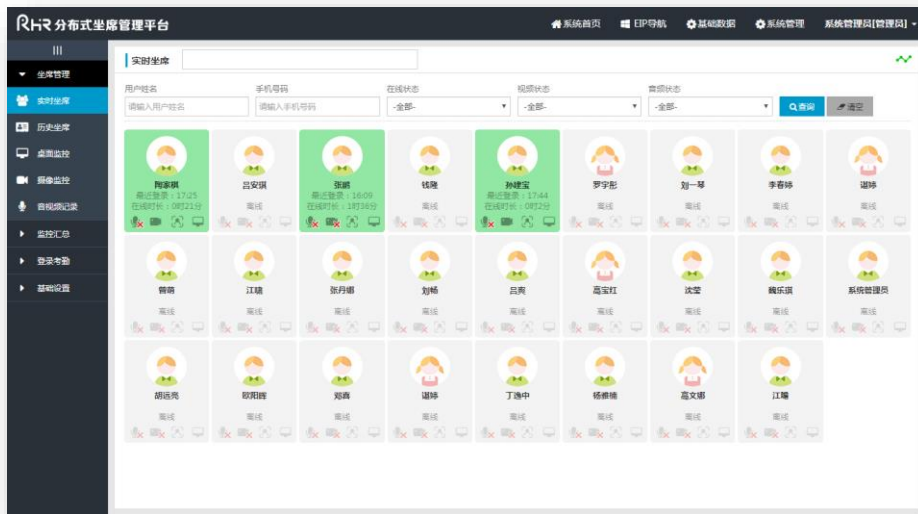
功能上：

- PC、App、小程序，支持多端口，用户极易接受；
- 面试通话及面试群里，候选人随时查看职位、面试官随时查看简历给结果，操作方便，无需多次切换，操作方便；
- 面试时，面试官可禁言、踢出候选人，保证面试秩序；



企业端界面 (效果图)

分布式坐席平台：进一步突破灵活用工的物理限制



Internet (VPN)

运营管理模式不变，
职场坐席集中式管理变为分散式管理



远程/分布式坐席
坐席客户端



专线



工单处理



即时消息



客户业务系统



语音客服



标签标注

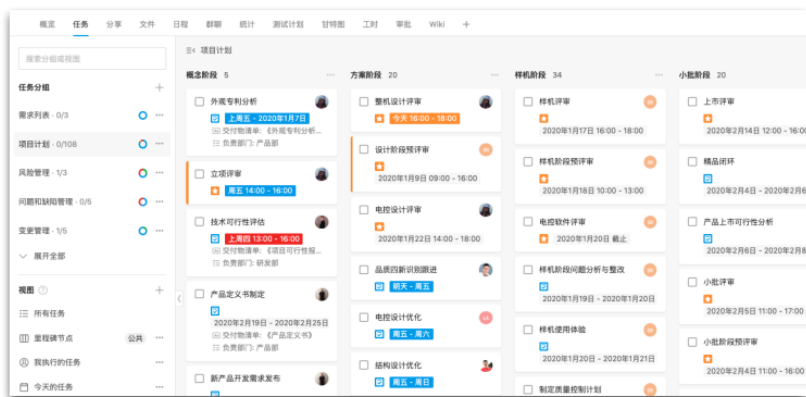


视频审核

瑞杰系统：高效解决灵活用工客户问题

- 扩张到数十万在岗员工仍能以目前的效率来解决项目的问题
- 在线记录项目所有历史问题及解决措施，避免因变化而出现服务能力的波动
- 项目一线问题，第一时间被所有前后台专家看到，不再受制于驻场的个人专业能力，和逐层汇报问题的低效

整体计划全量在线



集成的范围（需求列表、WBS和变更管理机制）、进度（任务进展、里程碑和关键节点）、资源、质量（问题与缺陷）、沟通（在线评论和群沟通）、风险和干系人等**完整集合计划全量在线**

更多计划详情



目录

01

人瑞与行业

3

02

2019年回顾

8

03

我们的优势

17

04

技术新进展

24

05

未来的发展

29



中长期发展策略

稳固中国领先人力资源解决方案提供商地位

1

企业覆盖

多元发展并扩大客户群以增加收益

- 在增长迅速的电信、媒体和科技及金融服务领域中拓展现有企业客户的业务，推广增值人力资源服务，致力于成为客户最大或唯一的人力资源服务提供商
- 进军包括新零售领域在内的其他行业，扩大灵活用工服务的覆盖范围

2

市场覆盖

持续扩大中国及全球的市场覆盖范围

- 重点关注目前未设立办公室但人力资源服务需求增长迅速的城市
- 借助拥有国际扩张需求的现有客户扩展至国际市场

3

HR增值服务

扩展我们的增值服务及提升用户体验

- 持续向企业客户交付快捷、优质、全面及量身定制的解决方案
- 试用新功能来提升用户体验并拓展增值服务，包括进一步开发并添加香聘App的功能

4

系统 / 大数据

持续创新并加强我们的系统、平台、人工智能及大数据

- 加强人工智能及数据挖掘技术，包括机器学习、数据分析及人工智能面试技术，旨在提升招聘效率并为客户降低成本
- 提升并增加系统及O2O招聘平台于企业端、求职者端及雇员端的功能、特色及用户体验

5

品牌

持续巩固我们的行业领先地位及品牌认知度

- 通过各个营销渠道，包括与其他知名品牌合作及通过内部转介系统增加品牌曝光率，扩大人才库
- 通过精选达成的战略联盟、投资及收购，进一步加强竞争力



基于中国新经济企业的增长潜力，促进人瑞收益的持续增长



以专业和技术驱动人力资源服务，进一步提升人瑞服务能力和人均利润



加强老客户的价值深度挖掘、交叉销售与新客户的拓展，保持人瑞远高于行业平均增长速度



通过大数据、人工智能构建人力资源服务技术平台生态系统，进一步打造人瑞核心竞争优势，营造竞争壁垒



开展良性的高潜质企业并购与国际市场开拓，构建人瑞的国际化水准的业务格局
