



**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

2023年全年业绩回顾

02

未来展望





01

**2023年
全年业绩回顾**

财务摘要

人民币 百万元	截至12月31日止年度		
	2023	2022	%变化
收入	4,472.2	3,638.2	+22.9%
毛利	422.5	184.7	+128.7%
净利润	67.8	6.9	+888.7%
归属本公司股东净利润/ (亏损)	41.0	(7.3)	不适用
经调整净利润 ¹ (非香港财务报告准则计量)	105.1	24.0	+338.6%
归属本公司股东经调整净利润 ¹ (非香港财务报告准则计量)	68.2	5.7	+1,095.0%
毛利率	9.4%	5.1%	+4.3百分点
净利润率	1.5%	0.2%	+1.3百分点
归属本公司股东净利润/ (亏损)率	0.9%	(0.2%)	不适用
经调整净利润率 ¹ (非香港财务报告准则计量)	2.4%	0.7%	+1.7百分点
归属本公司股东经调整净利润率 ¹ (非香港财务报告准则计量)	1.5%	0.2%	+1.3百分点
每股盈利 (以每股人民币元列值)	0.27	(0.05)	不适用

注：
1. 经调整净利润与归属本公司股东经调整净利润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

中国领先的综合人力资源解决方案提供商，数字化驱动新增长

➤ 行业领先地位

 **中国**

综合灵活用工服务提供商¹

➤ 第一增长曲线 高速增长

 收入+**72%**

2016-2021年收入增长率（通用外包业务驱动）

➤ 第二增长曲线 数字人才业务

 收入+**225%**

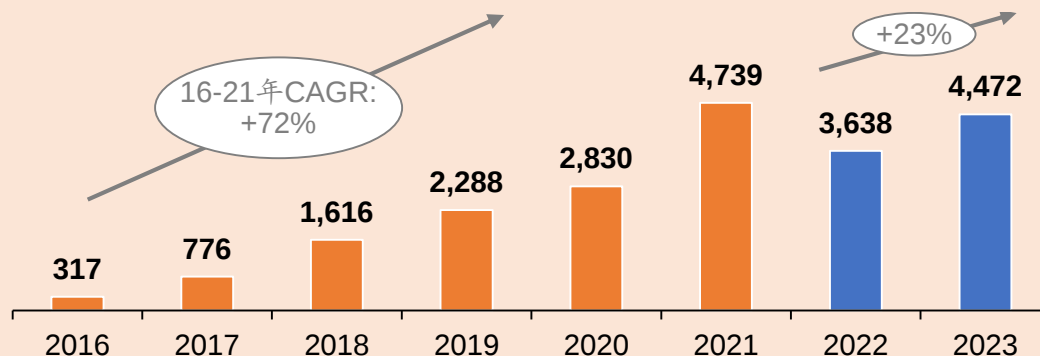
2022-2023同比增长率（数字化新业务驱动）

➤ 业务升级，收入增长双轮驱动

收入高速增长

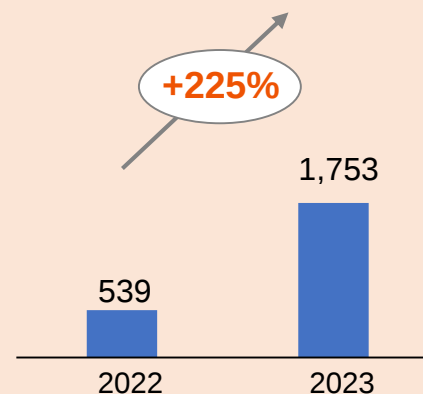
（人民币百万元）

通用服务外包高速增长



数字人才业务驱动
带来新增长

数字人才业务增长强劲，同比增长225.2%



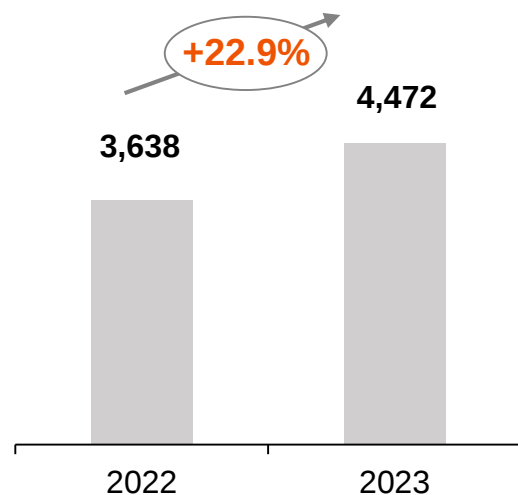
注:1. 根据灼识咨询报告，按照本集团2021年收入及截至2021年12月31日的综合灵活用工人数排名第一

2023年收入同比增长22.9%，数字化业务蓬勃发展

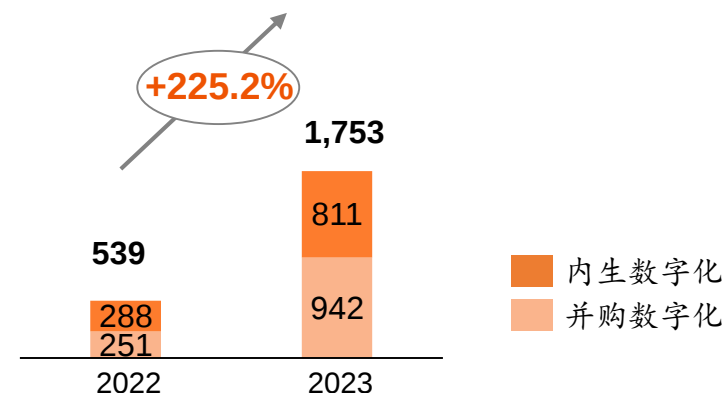
收入

(人民币百万元)

收入同比增长22.9%



数字人才业务增长强劲，同比增长225.2%

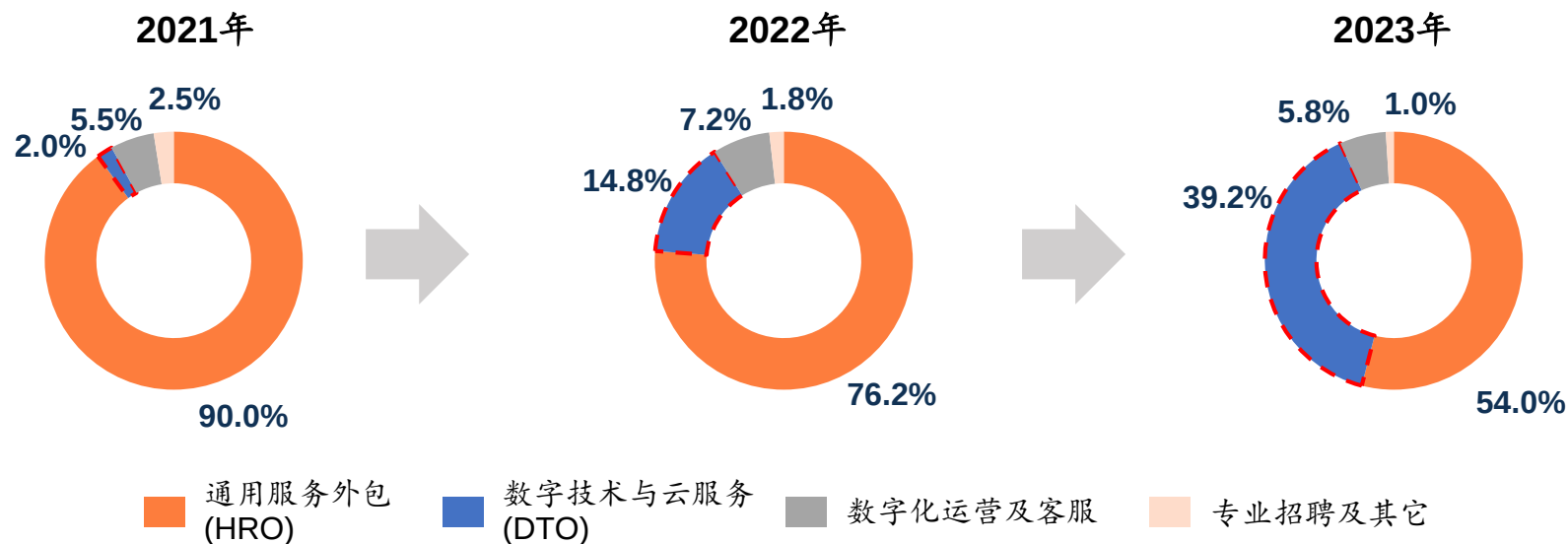


- 2023年全年收入约人民币44.7亿，同比上升约22.9%
- 收入增长的主要原因是数字人才业务的强劲增长：(1) 凭借我们强大的客户拓展能力、持续提升的组织能力及专业服务能力，以创新模式满足企业客户在数智时代发展进程中对服务质量及增效降本的需求，实现销售规模快速增长；(2) 通过收购思芮带来了外延增长
- 尽管2023年经济增速放缓，企业对通用服务外包业务需求发生波动。行业领先企业投入更多技术与研发开支，以通过加速创新获得增长，同时产业升级带来的技术人才的结构性供不应求，进一步催生数字人才业务增长

收入分析

收入细分，按服务类型

(各业务收入占比)



收入增长双轮驱动

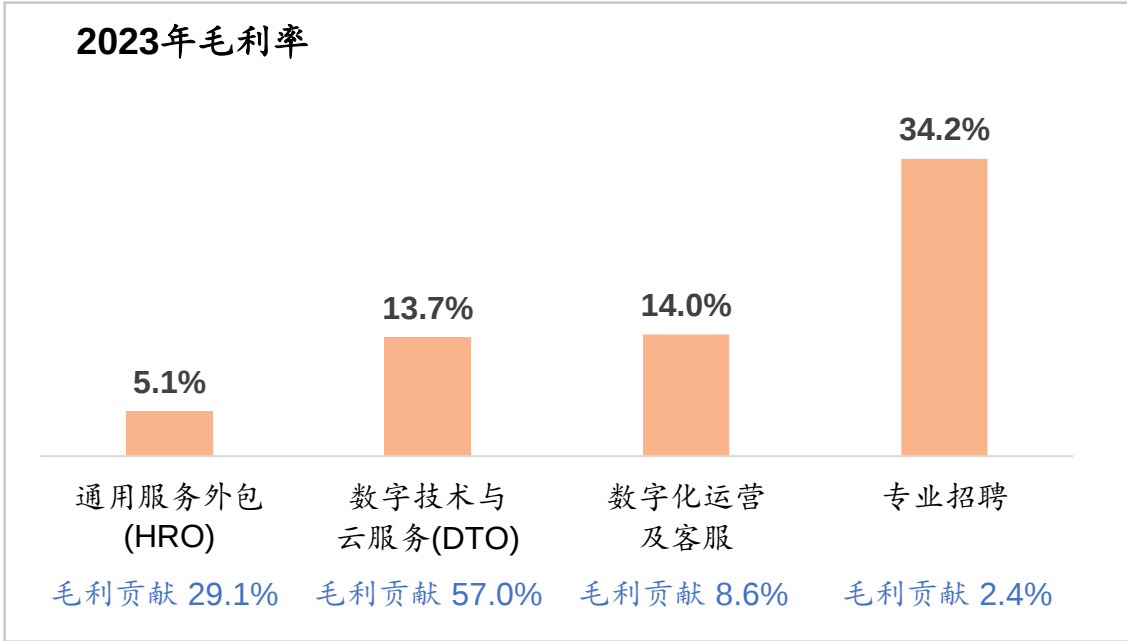
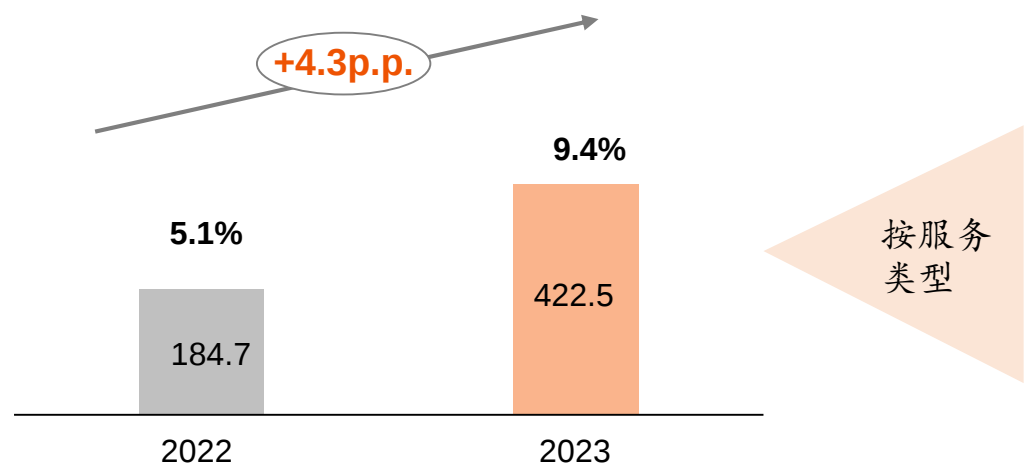
- 通用服务外包业务 - 服务规模化，稳健发展
- 数字技术与云服务 - 持续创新，强劲增长

- 聚焦高价值数字人才业务，2023年数字技术与云服务收入占比提升至**39.2%**，相较2021年收入占比的2.0%大幅增长
- 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
- 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年毛利率大幅提升至9.4%

毛利及毛利率

(人民币百万元)



- 毛利率稳步提升，由2022年约5.1%，上升至2023年约**9.4%**，主要得益于：
 - ① 收入结构多元化，毛利率较高的数字技术与云服务业务(DTO)的收入快速增长，且收入占比大幅提升至39.2%；
 - 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，提升了服务效率
 - ③ 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

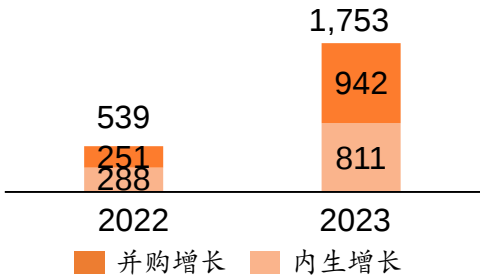
业务板块表现



数字技术与云服务 DTO

(人民币百万元)

同比增长: **+225.2%**

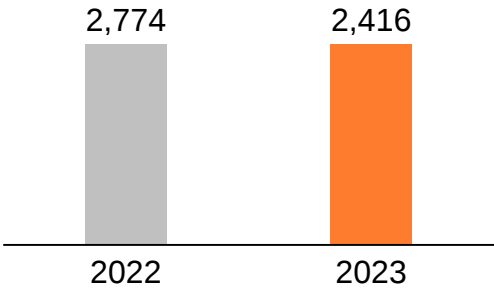


- 收入同比增长225.2%，主要由于业务拓展获得多个重点行业的头部企业客户，以及并购思芮带来的增长
- 数字化及信息技术人才由2022年底约6,300多人，增长至2023年底的9,500多人
- 服务岗位涵盖技术开发、运维、测试、硬件开发、大数据开发、AI算法、网络安全等，服务单价高



通用服务外包 HRO

同比增长: **-12.9%**

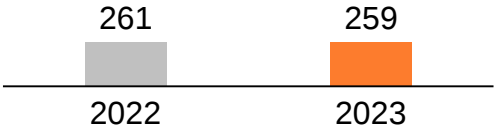


- 收入同比下滑约12.9%，主要由于主要是由于部分客户业务结构调整导致项目需求减少。2023年下半年起，主要客户对通用岗位项目的需求逐步回升，下半年较上半年收入环比增长2.4%
- 高价值的专业岗位快速增长，包括财务、法务、税务、采购、设计、新媒体运营等



数字化运营及客服

同比增长: **-0.5%**

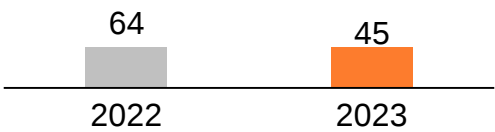


- 收入同比基本持平，业务稳步推进，通过模式创新提升运营效率、降低风险，逐步提升毛利率。下半年较上半年收入环比增长13.7%
- 深度合作互联网、金融、现代服务业客户，开拓智能驾驶领域
- 聚焦审核、标注、客服核心能力，提升服务质量



专业招聘及其他

同比增长: **-30.4%**



- 招聘业务收入下降，主要受市场环境影影响，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，招聘单价显著提升。此外，2023年下半年招聘收入较上半年环比增长约25.1%，招聘需求逐步复苏
- 其他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DTO：战略升级，聚焦高增长业务

通信

千人在岗，行业外包占比持续提升

C/C++、WiFi驱动类、电源、万用表、示波器等相关软硬件技术结合：

- ✓ 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

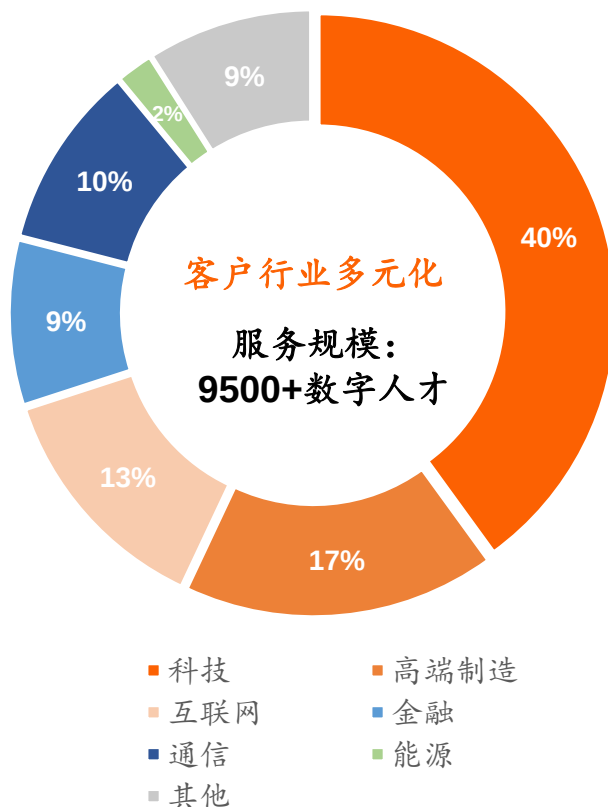
金融

千人在岗，行业战略刚需

结合行业技术积累与先进技术理念，将大数据，边缘计算以及云计算技术赋能致金融领域，助力客户产品设计与落地实施：

- ✓ 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

行业分布（按人员）



互联网及高科技

超千人在岗，行业需求持续高增长

业务及技术场景高感知，人才精准度高：

- ✓ 人工智能开放平台
- ✓ 区块链开放平台
- ✓ 智慧云平台

高端装备制造

超千人在岗，行业需求持续高增长

汽车行业全栈式技术覆盖：

- ✓ 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

智能制造核心业务线：

- ✓ 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

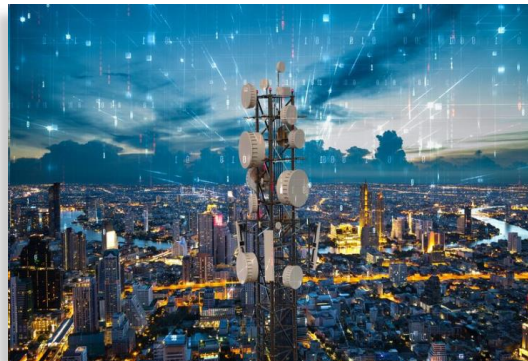


数字技术与云服务DTO：客户案例



新能源汽车领先企业

- 合作2年
- 服务规模约250人
- 客户满意度多次排名第一
- 为客户提供包括智能座舱、自动驾驶、通讯互联等方面的技术人才，支持客户的高效研发及灵活的人力资源匹配



通信行业解决方案龙头企业

- 合作9个月
- 服务规模约500人
- 为客户在全国38个城市的10多个部门，80多个项目提供5G通信开发、运营及测试等技术人才，助力客户业务增长



中国大型综合金融企业

- 合作1年
- 服务规模约100人
- 支持客户多个金融及业务部的数字化转型项目，包括银行的开发、测试等



全球领先的互联网电商企业

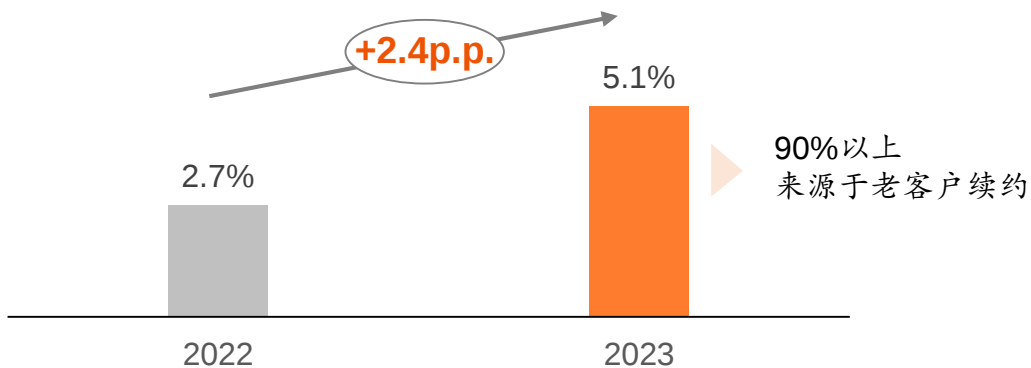
- 合作2年
- 服务规模约200人
- 为客户提供产品、运营、研发、物流仓储等多部门的技术人才及数字化人才，支持客户全球化战略



通用服务外包HRO：老客户需求稳定，向新行业及高价值专业岗位拓展

➤ 老客户续约率90%以上，毛利率稳定略有提升

(%)



➤ 业务经营具规模，聚焦经营增效及服务质量提升

约2.3万

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，通用服务外包自下半年起需求呈现上升迹象，老客户整体续约率达到90%以上
- 2023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，有效降低流失率，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

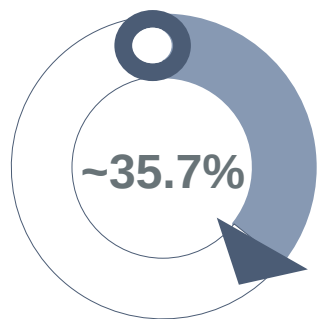
注：

1. 截至2023年12月数据

客户结构稳健，聚焦多个行业重点大客户

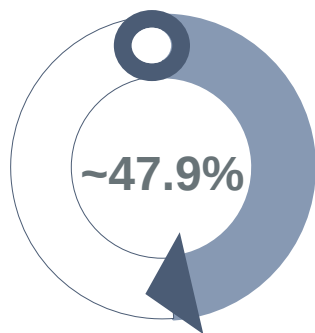
➤ 客户结构稳健

2023年
前五大客户收入占比



vs 2022年: 33.0%

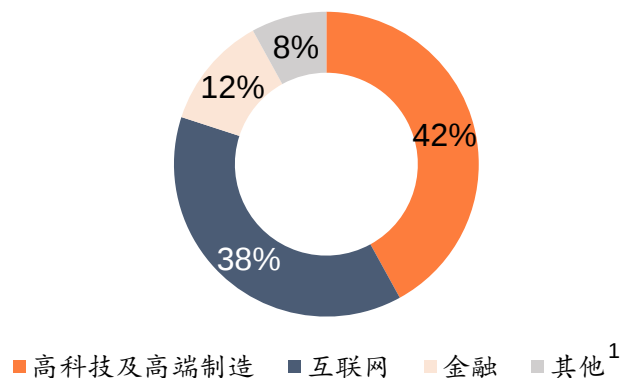
2023年
前十大客户收入占比



vs 2022年: 46.2%

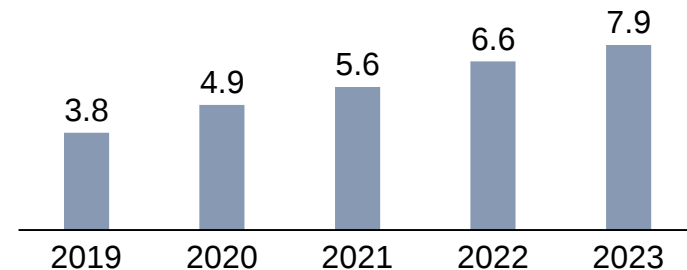
➤ 行业分布多元化

2023年客户行业分布，
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，最大客户收入占比约10.8%，多个行业大客户保持收入增长
- 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7.9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：瑞智平台融合商业智能（BI），驱动业务增长

商业BI

合同签约、执行、回款，
实时跟踪

交付端

动态澄清需求，贴近业务场景，
高入职、低流失

招聘端

过程实时跟踪、前中后台信息
共享，降本增效、快速满编

管理端

管理者战略地图，经营目标分
解，实施PDCA，持续复盘精进

服务端

服务质量管控，全线上化管理

客户端

客户需求切入，实施分层管理，
跟踪监控



- 整体招聘效能**提升50%**，领先行业
- 交付效能翻倍，流失率**下降1.7%**

- 服务端能够支持外包员工的快速增长
- 客户满意度显著提升

资产负债表与现金流情况

人民币百万元	于2023年12月31日	于2022年12月31日
资产总值	2,291.4	2,127.9
负债总额	786.8	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12月31日止年度	截至2022年12月31日止年度
经营活动所产生的现金净额	(151.9)	118.9
现金及现金等价物	284.9	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2023年12月31日止年度及截至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）的平均结除除以期内收益再乘以期内天数

2023年业务亮点

- 数字人才业务的收入贡献持续提升，助力集团成功转型。收入增长双轮驱动
- 数字技术与云服务收入同比增长**225.2%**，推动集团毛利率同比提升**4.3**个百分点至**9.4%**
- 约**3.6**万名技术人才、专业人才及通用人才的服务规模。技术人才突破**9500**人，客户行业多元化
- 专注服务大型客户，提升业务可延展性及盈利能力
- 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

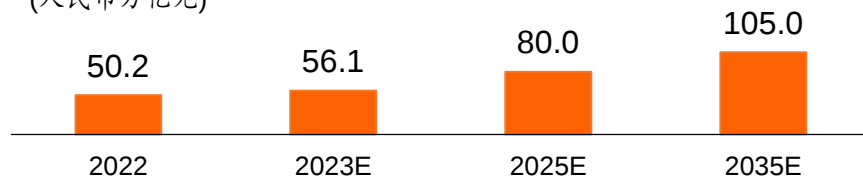
紧跟国家数字化发展战略，数字经济赋能产业，带来行业增长新动力

➤ 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》
- 2024 《政府工作报告》提出大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力

➤ 2023年，中国数字经济规模预计达**56.1**万亿元，居世界第二，占GDP比重40%以上

(人民币万亿元)



未来发展机遇

➤ 数字经济对各产业进行高度赋能

- ✓ 企业数字化转型及科技创新是数字经济发展重要引擎
- ✓ 服务业数字经济渗透率为**44.7%**
- ✓ 工业数字经济渗透率为**24.0%**
- ✓ 中国5G用户普及率超**50%**

行业增长新动力



数字化人才稀缺，结构性供需不平衡
能力需求变化，人才匹配难度大



数字化转型、人工智能发展
催生数以亿计新的数字工作岗位



传统产业升级+新兴行业和未来产业培育
重点行业人才需求



智能制造



绿色化转型



新能源汽车



通信



金融



生物医药



我们专注于服务高研发投入的领先企业

资料来源：国务院、中国信通院、人瑞人才研究院

数字化转型，打造人才供应链



产业需求驱动人才培养

随着产业链的延伸和升级，对各类人才的需求也会增加

提供创新和技术支持

优秀的人才可以为产业链带来创新思维和先进技术，推动产业的升级和发展

产业集群吸引人才集聚

产业链的集群效应会吸引相关企业和机构在特定区域集聚，形成人才的集聚效应

提升产业竞争力

拥有高素质人才的产业链能够在市场中脱颖而出，人才的流动和交流有助于产业链各环节协同配合，提升整个产业的效率和效益

以高价值客户为中心，基于客户需求提供一体化解决方案

客户战略：面向市场需求、抓住行业增长机会、挖掘客户价值



客户价值更高



服务价值更高



需求多元化，
技术能力更高

通用外包服务

我们业务的基石

- 有效满足大规模用工需求的专业人力资源服务
 - 互联网、新经济行业头部客户

数字技术与云服务

高速增长业务，高价值、高毛利

- 帮助客户数字化转型提供数字人才及技术服务
 - 智能制造、新能源、通信、金融

一体化人力资源与数字技术
解决方案

综合解决方案

- 协助客户组织内部的多元化需求助力企业数字化战略实施，实现降本增效、业务增长
 - 聚焦重点行业客户



建议2023年分红

每股 **0.09** 港币

派息比率 **31%**

谢谢！



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