

**RHR 人瑞人才**

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

(股份代号: 6919.HK)

**2024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、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规则的定义）且身处美国境外，并且不基于美国人士（依据美国证券法S规则的定义）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发布或公告。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

2024年中期业绩回顾

02

未来展望





# 01

2024年  
中期业绩回顾

# 财务摘要

人民币百万元	截至6月30日止6个月		
	2024	2023	%变化
收入	2,482.3	2,068.3	+20.0%
毛利	230.4	167.5	+37.6%
净利润	20.4	18.9	+8.2%
归属本公司股东净利润	21.9	10.1	+117.3%
经调整净利润 <sup>1</sup> (非香港财务报告准则计量)	34.6	36.3	-4.7%
归属本公司股东经调整净利润 <sup>1</sup> (非香港财务报告准则计量)	31.2	22.4	+38.8%
毛利率	9.3%	8.1%	+1.2百分点
净利润率	0.8%	0.9%	-0.1百分点
归属本公司股东净利润率	0.9%	0.5%	+0.4百分点
经调整净利润率 <sup>1</sup> (非香港财务报告准则计量)	1.4%	1.8%	-0.4百分点
归属本公司股东经调整净利润率 <sup>1</sup> (非香港财务报告准则计量)	1.3%	1.1%	+0.2百分点
每股盈利 (以每股人民币元列值)	0.14	0.07	+100.0%

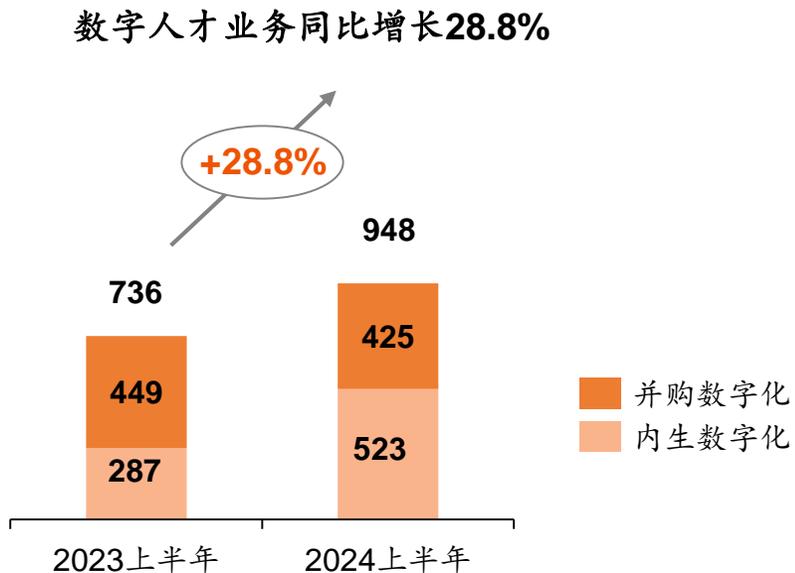
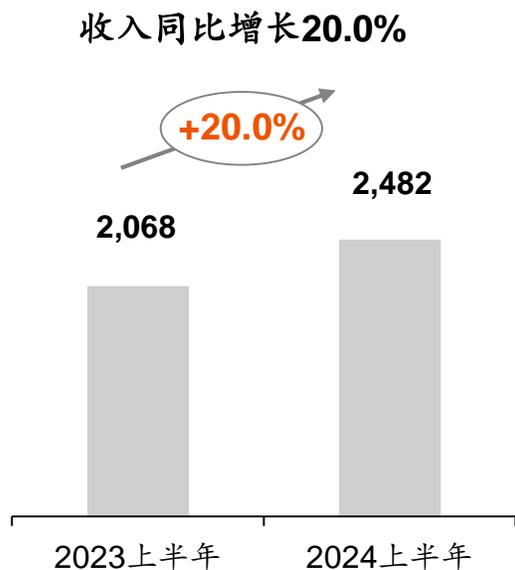
注:

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、权益工具相关的公允价值损益净额及股份支付费用的影响

# 2024年上半年收入增长20.0%，各个业务板块均实现良好增长

## 收入

(人民币百万元)

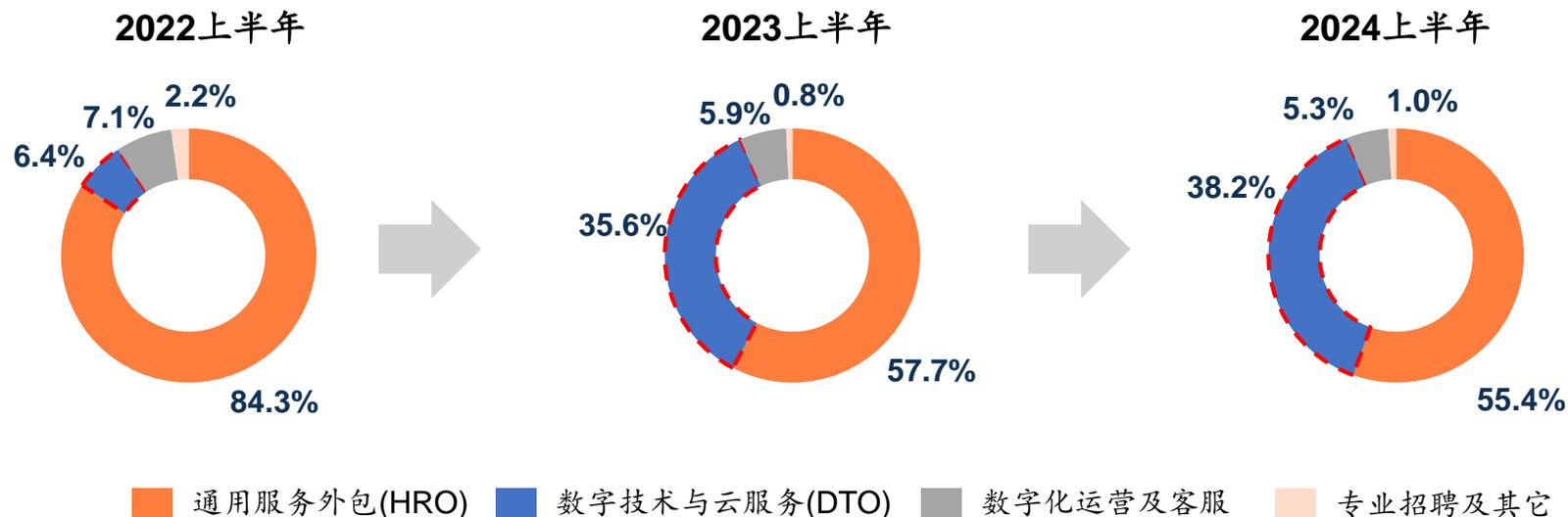


- 2024年上半年收入约人民币24.8亿，同比上升约20.0%，业务表现稳健，实现高质量增长
- 收入增长的主要原因是：(1) 数字人才业务的高速增长，凭借我们强大的客户拓展能力、持续提升的组织能力及专业服务能力，以创新模式满足企业客户在数智时代发展进程中对服务质量及增效降本的需求，实现规模进一步扩大；(2) 通用服务外包业务重回增长轨道，老客户需求增长及份额获取带来双位数增长
- 尽管2024年市场环境仍面临挑战，中国政府在数字经济的战略部署，为我们带来了机遇与前景。我们聚焦自身的核心竞争优势，勇于开拓新的客户和市场。数字化转型和新质生产力发展，带来产业结构变化，技术人才结构性供不应求，为数字人才业务发展奠定坚实基础

# 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

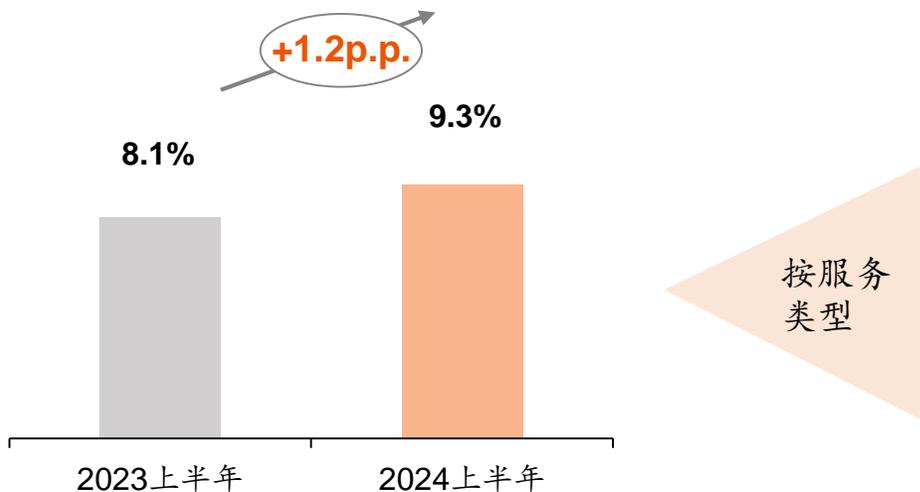
- 通用服务外包业务  
服务规模化，稳健发展
- 数字技术与云服务  
持续创新，强劲增长

- 聚焦高价值数字人才业务，2024年上半年数字技术与云服务收入占比提升至**38.2%**
- 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

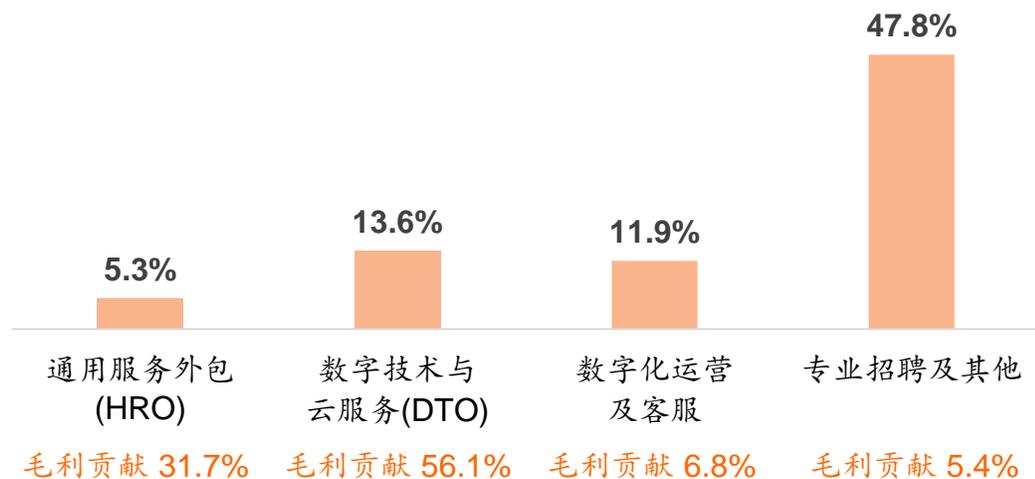
# 2024年上半年毛利率提升至9.3%

## 毛利及毛利率

(人民币百万元)



## 2024上半年毛利率



- 毛利率稳步提升，由2023上半年约8.1%，上升至2024上半年约**9.3%**，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**38.2%**；
  - ② 综合人均效益的提高，扩大了利润空间。高价值的数字化及信息技术岗位以及财务、法律、采购、人力资源等业务岗位的项目比例增加；同时，数字化业务系统持续提升我们的人才服务运营的效益
  - ③ 各个业务板块的毛利率同比都有所提升

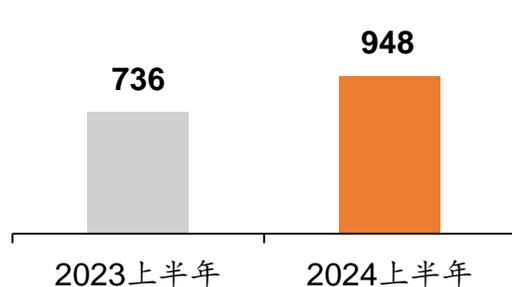
# 业务板块表现



## 数字技术与云服务

(人民币百万元)

同比增长: **+28.8%**

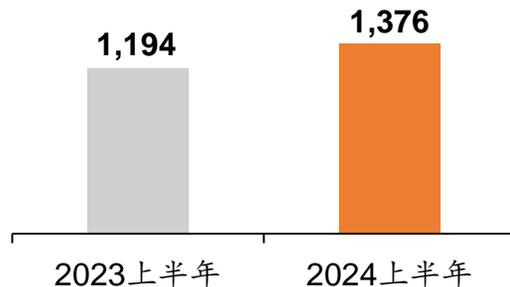


- 收入同比增长28.8%，主要由于业务拓展获得多个重点行业的头部企业客户
- 数字化及信息技术人才**突破万人规模**。由2023年上半年的7,830人，增长至2024年上半年的10,230人
- 服务岗位涵盖技术开发、运维、测试、硬件开发、大数据开发、AI算法、网络安全等，服务单价高



## 通用服务外包

同比增长: **+15.3%**

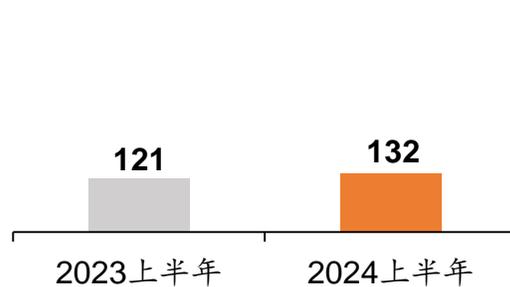


- 收入同比增长15.3%，**老客户复苏，新需求稳定**，服务价值带动费用率稳步提升
- 高价值的专业岗位快速增长，包括财务、法务、税务、采购、设计、新媒体运营等



## 数字化运营及客服

同比增长: **+9.0%**

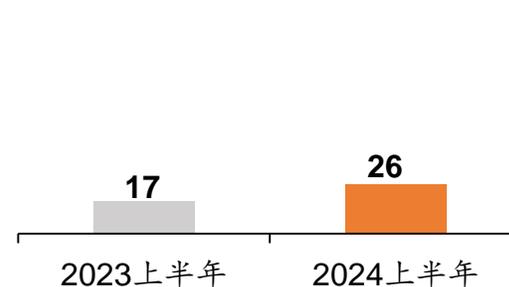


- 收入同比增长9.0%，业务稳定推进，毛利率提升。通过模式创新提升运营效率、降低风险，逐步提升毛利率
- 深度合作互联网、金融、现代服务业等客户
- 聚焦审核、标注、客服核心能力，提升服务质量



## 专业招聘及其他

同比增长: **+51.7%**



- 招聘业务收入小幅增长，主要受市场环境影响，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
- 其他人力资源解决方案包括培训和发展课程、劳务派遣服务及咨询服务，收入较去年同期亦同比增长，主要由于企业客户的需求逐步恢复



# 数字技术与云服务DTO：聚焦战略行业、价值客户

数字人才服务规模：10,230人

## AI 价值经营、技术沉淀

助力大模型的中国创新，打造高效率“模型”服务商：

- ✓ 模型开发-前后端、测试
- ✓ 模型场景化应用-应用产品经理
- ✓ 模型训练优化-评估运营、安全审核



## 客户行业多元化



## 汽车 聚合行业头部客户

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
- ✓ 硬件车身/底盘

## 能源 坚定聚焦行业需求

创新技术及专业解决方案，将数字化和资产、业务流程与数据资产相结合

- ✓ 高级解决方案技术经理
- ✓ AI模型测试工程师
- ✓ 前后端工程师



## 通信 深挖行业资源

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 份额有望快速扩张

大数据，边缘计算及云计算技术赋能金融领域，助力产品设计与实施：

- ✓ 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



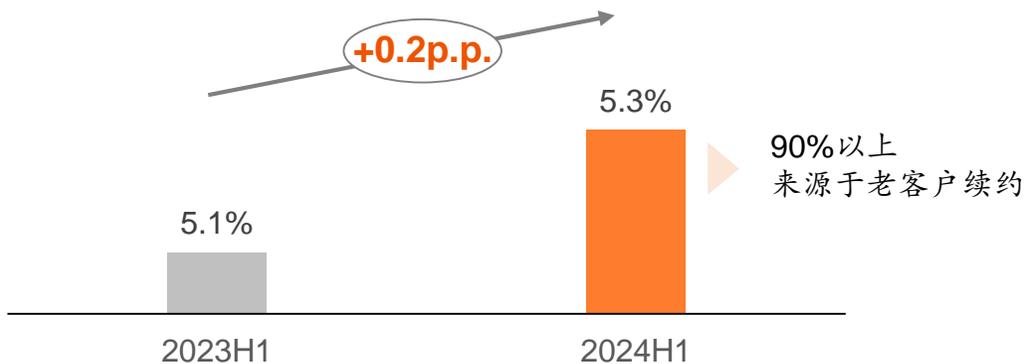
## 互联网 大客户稳定、持续深耕

业务流、技术流精通，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

# 通用服务外包HRO：老客户复苏，新需求稳定，服务价值带动费用率稳步提升

➤ 老客户续约率**90%**以上，毛利率稳定略有提升  
(%)



➤ 业务经营具有规模化优势，高质量交付，降本增效

约**2.4万**  
在岗人数<sup>1</sup>

**150+**城市  
覆盖全国30个省

约**90**  
新客户/新业务线<sup>1</sup>

**90%+**  
老客户占比<sup>1</sup>

- 2024上半年，通用服务外包稳步增长，老客户需求复苏，客户对于外包服务价值认可度高，对公司专业服务能力的满意度维持前列
- 2024上半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理，有效降低流失率，降低成本

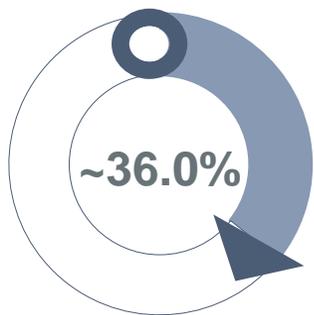
注：

1. 截至2024年6月数据

# 客户结构稳健，聚焦多个行业重点大客户

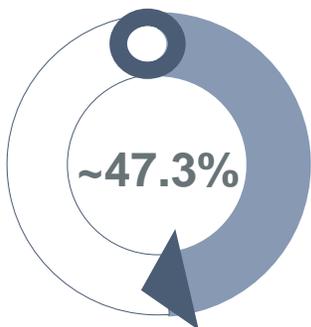
## 客户结构稳健

2024年H1  
前五大客户收入占比



vs 2023上半年: 36.1%

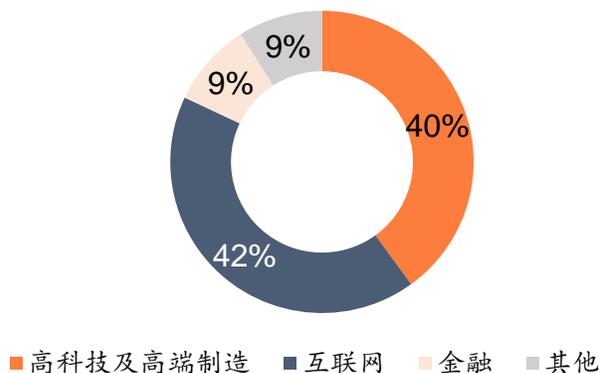
2024年H1  
前十大客户收入占比



vs 2023上半年: 48.6%

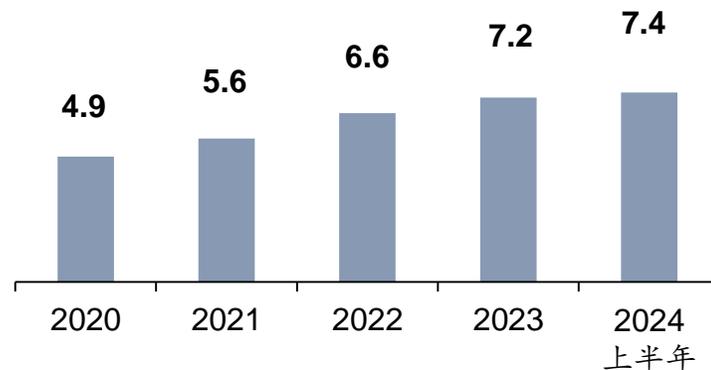
## 行业分布多元化

2024年H1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<sup>2</sup>

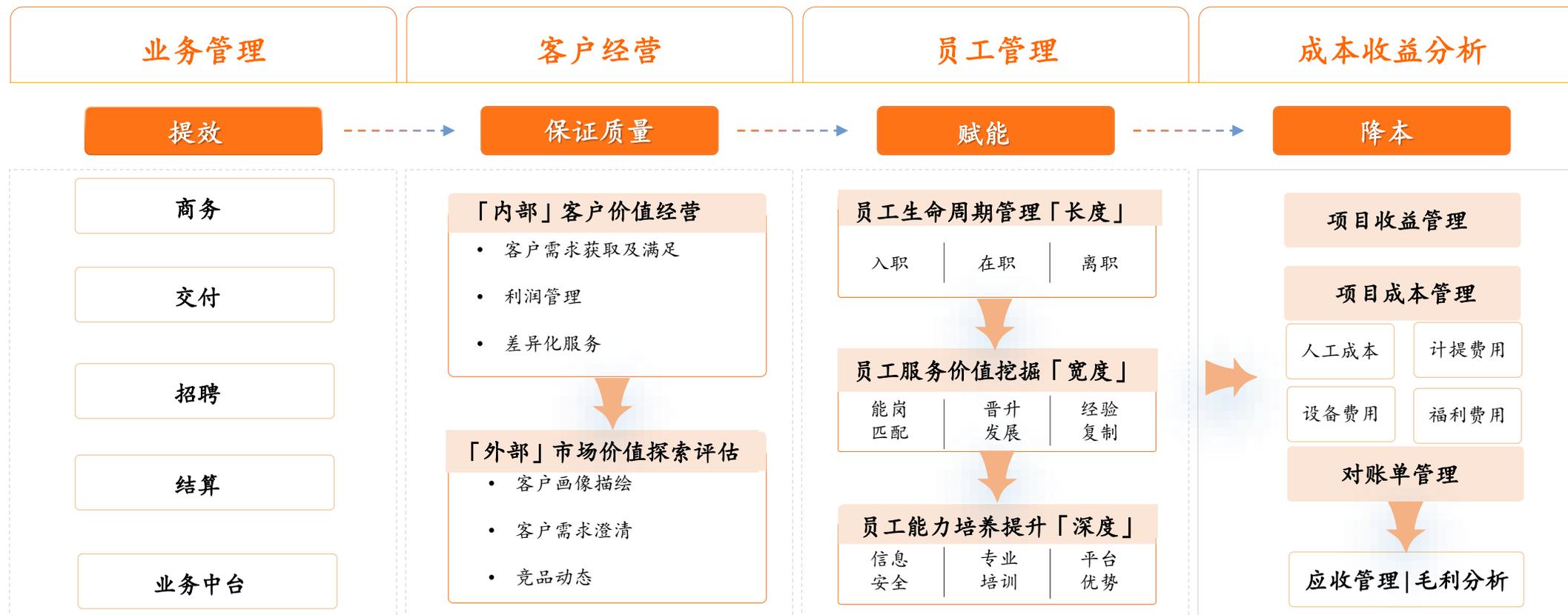


- 客户结构持续优化，最大客户收入占比约11.3%，多个行业大客户保持收入增长
- 客户行业覆盖多元化，聚焦多个增长行业的批量需求，新零售、新能源、金融、制造业未来将释放更大的价值需求
- 依靠专业价值帮助企业降本增效，不断适应变化，创新服务，使公司在竞争中具备优势地位，且具备穿越经济周期的抗风险能力
- 中国众多知名企业及增长型企业的战略合作伙伴，我们与前十大客户的平均合作年数超过7.4年，客户的满意度是公司服务价值的最好印证

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

# 数字化平台打造核心壁垒：效能带动效益



数字化业务全流程管理，  
全方位降本提效

↑ 1.2 百分点  
毛利率

↑ 34.5%  
经营利润率

↑ 13%  
在岗人数

↓ ~10%  
人均招聘及服务成本

# 资产负债表与现金流情况

人民币百万元	于2024年6月30日	于2023年12月31日
<b>资产总值</b>	<b>2,464.4</b>	2,291.4
现金及现金等价物	255.2	284.9
应收账款及应收票据	1,534.1	1,301.9
<b>负债总额</b>	<b>954.2</b>	786.8
银行借款	324.0	184.5
<b>经调整流动比率<sup>1</sup> (倍)</b>	<b>2.0</b>	2.2

人民币百万元	截至2024年6月30日止6个月	截至2023年6月30日止6个月
<b>经营活动所产生的现金净额</b>	<b>(171.0)</b>	(186.0)
<b>经调整贸易应收款项周转天数<sup>2</sup></b>	<b>98</b>	86

- 注：
1. 经调整流动比率按财政年度/期间结束时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尚未使用的上市募集资金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

# 2024年上半年经营亮点

- 在面临挑战的市场环境下，**所有业务板块实现增长**，大客户服务份额扩大，业务表现稳健
- 抓住行业发展机遇，数字人才业务高速增长，收入贡献提升。业务组合占比变化推动**毛利率提升至9.3%**
- 约**3.8**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10,000**人，客户行业多元化
- 稳定的价格策略，严格的费用管控，共享中心服务优化资源配置，推动**经营利润率稳步提升**
- **技术驱动业务** - 持续推进基于业务流程的数字化进程，提升业务高效运营，提高人均效益



# 02

未来展望

# 未来展望策略

数智化

专业化

国际化

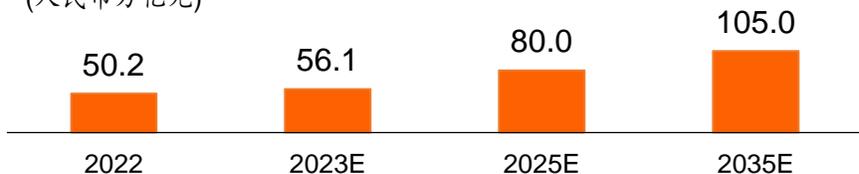
# 紧跟国家数字化发展战略，数字经济赋能产业，带来行业增长新动力

## ➤ 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)



## ➤ 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%**

### 未来发展机遇

#### 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



生物医疗



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

# 国家政策鼓励产业发展

1

## 从“人力资源”到“人力资本”

- 2023年12月27日，国家发改委修订发布了《产业结构调整指导目录（2024年本）》， “人力资源和人力资本服务业”被列入**鼓励类**产业目录第45项，进一步释放了产业发展政策新信号

2

## 人力资源服务向高质量、数智化发展

- 人社部《关于实施人力资源服务业创新发展行动计划(2023-2025)的通知》，**鼓励数字技术与人力资源管理服务深度融合**，利用规模优势、场景优势、数据优势、培育人岗智能匹配、人力资源数智智能测评、人力资源智能规划等新增长点，支持人力资源服务企业运用大数据、云计算、人工智能等新兴技术，加速实现业务数据化、运营智能化

3

## 鼓励数字经济发展人才培养

- 2024年4月，国家发改委、国家数据局印发《数字经济2024年工作要点》，支持数字经济高质量发展，将在布局数字基础设施、制造业数字化转型、新业态数字产业、数字政府、数字生活、数字经济贸易及网络安全等9方面落实。同月，人社部发布的《加快数字人才培养支撑数字经济发展行动方案（2024-2026年）》，**以支持数字经济发展的人才需求**

# 抓住数智化产业发展机会

# 提升核心竞争力，打造一体化综合人力资源及技术服务提供商

- 通过动态、高效的人力资源配置与管理为企业创造经济效益



- 通过内在服务能力与人效的提升，来满足客户降本增效的外在需求



# 国际化：伴随大客户出海需求，快速拓展业务布局

## 出海风潮

- 拓展海外市场成为中国企业的普遍共识。中国企业走到海外构建全球版图，这将会是一个几十年甚至更长时间的进程
- 中国出海企业需要优质的HR服务支持全球战略，这对于中国HR服务机构是巨大、持久的历史机遇，能够随着这个趋势将自己的商业版图拓展到全球

## 中国式服务需求

- 中国企业的海外人力资源服务需求，国内HR服务机构目前尚难以提供有效支持，海外当地HR服务机构对中国企业的文化、沟通习惯和工作方式缺乏了解，也难以提供有效服务
- 中国企业期待在海外市场也获得中国式特点的HR服务，这对中国HR服务机构提供了广阔业务机会

## 人瑞优势

- 作为香港上市公司，拥有强大的平台优势和资金实力支撑海外布局
- 自2019年开始已经以香港为基地向中国企业提供海外服务，积累了丰富的经验
- 拥有丰富的为中国行业头部客户的服务经验，深刻理解如何提供中国企业需要的HR服务

## 国际业务新战略

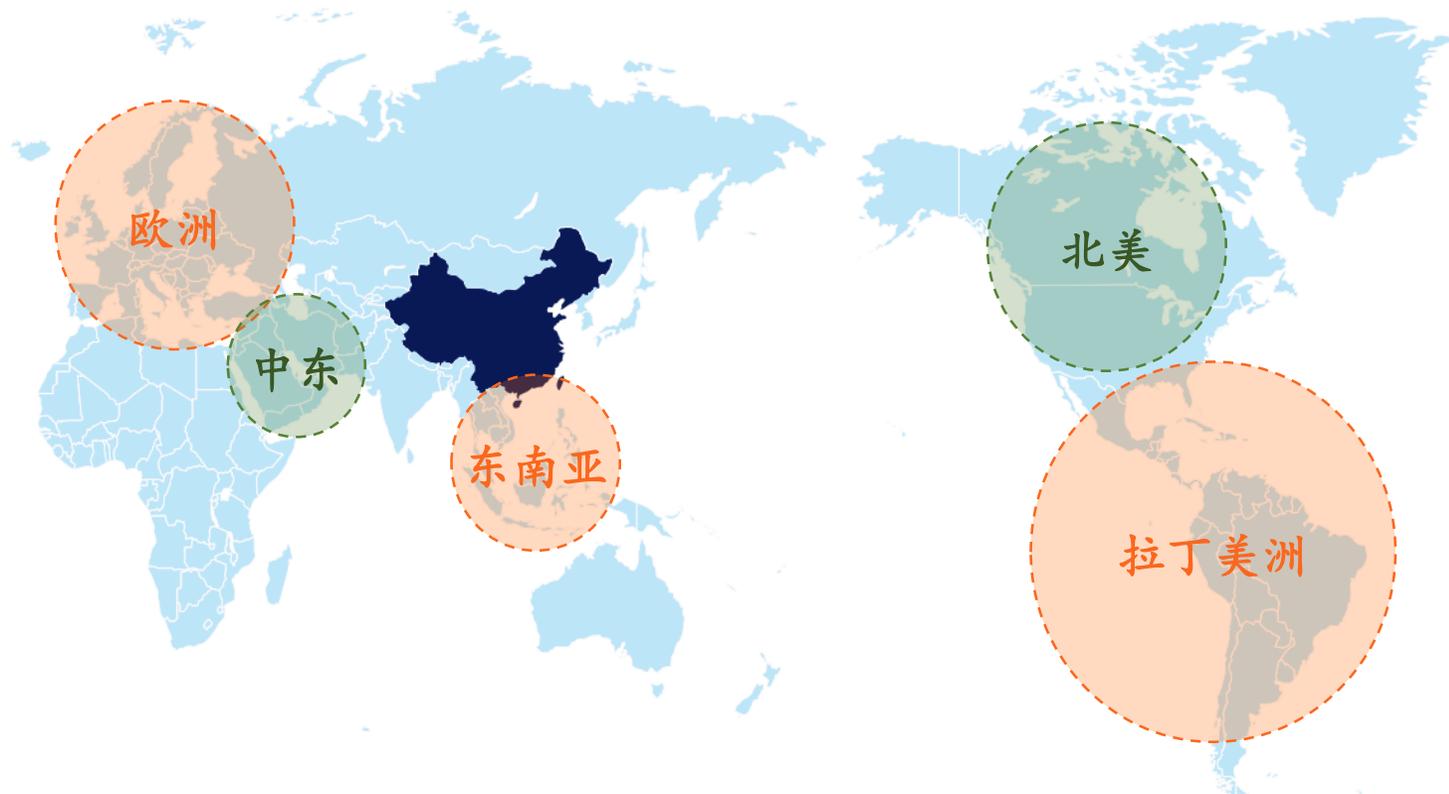
### 主要以并购及自建海外实体的方式

迅速形成海外服务能力，主要服务于我们已合作的高价值大客户

# 国际化：伴随大客户出海需求，快速拓展业务布局

➤ 海外服务产品丰富，满足大客户需求

➤ 海外布局规划，覆盖中国企业出海的主要地区及新兴市场



谢谢!



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