

证券代码：300662

证券简称：科锐国际

北京科锐国际人力资源股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	安信证券：万雨萌；财通证券：李天阳；德邦证券：郑澄怀，张前；东方证券：钱思佳，黄黛安；东兴证券：刘雪晴；光大证券：李泽楠；国海证券：芦冠宇，熊思雨；国盛证券：阮文佳；国泰君安证券：于清泰；国信证券：张鲁，白晓琦；海通证券：王祎婕；华创证券：吴晓婵；华泰证券：段联，郑裕佳；开源证券：林瑶；民生证券：饶临风，周诗琪；平安证券：付丹婷；上海证券：翟宁馨，张洪乐；申银万国证券：赵令伊，杜雨霏，张越洋；首创证券：于那，刘睿超；太平洋证券：史海昇；天风证券：何富丽，万宇昕，刘扬，严鸣明；西部证券：许光辉；西南证券：周杰；信达证券：罗智禹，周喆；兴业证券：兰杨；长江证券：杨会强；招商证券：潘威全；浙商证券：徐晴；中金公司：陈芊睿，石狄，水嘉琛，郑慧琳；中信建投证券：叶乐；中信证券：李振寰，魏一；中银国际证券：李小民，纠泰民； 博时基金：陈雨薇；创金合信基金：陆迪；淡马锡：宋辰霆；光大保德信基金：马鹏飞，谢东；汇丰晋信基金：吴培文；明世伙伴基金：胡彧；天弘基金：林佳宁；燕创德恒私募基金：王一凡；易方达基金：生名扬；招商基金：李毅；中邮人寿保险：曾苧葭； 大家资管：张萌；宽远资管：吴相贤；摩根资管：林野；尚峰资管：顾家颢；石锋资管：徐玉露；阳光资管：赵欣茹；天马资产：邓皓铭；健顺投资：邵伟；金百裕投资：刘晓爽；明河投资：姚咏絮；拾贝投资：汤婉婧；磐行企业管理：董阳
时间	2022年10月28日16:00-17:15
地点	线上

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书兼副总经理：陈崧 董办负责人兼投融资总经理：张宏伟</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司于2022年10月28日（星期五）16:00-17:15通过线上方式举办了“科锐国际2022第三季度业绩说明及投资者交流会”，本次交流会主要通过分享环节跟问答环节两个环节公司就企业文化、发展理念、海外战略布局、技术布局能力等投资者关心的问题出了详细解释，具体情况如下：</p> <p>董办负责人兼投融资总经理张宏伟女士：</p> <p>二十大重申“人才强国”策略和“就业优先”政策。“人才”对国家建设的基础性、战略性支撑作用。为进一步提升“第一资源”人才在重点区域和特色产业领域的集聚效率，充分发挥人力效用，实现“聚天下英才而用之”的目标，我们人力资源行业需要持续展现新作为。</p> <p>二十大进一步强调推动共建“一带一路”高质量发展。随着海外市场复苏，中国企业在国内国际双循环相互促进的新发展格局下，加快推进“一带一路”沿线市场布局。</p> <p>公司的财务表现和基本经营情况：</p> <p>作为国内首家登陆A股的人力资源服务企业，公司始终坚持“一体两翼”基本战略，按照既定发展规划进一步加大技术投入，坚定完善“技术+平台+服务”的全产业链生态模式，加速数字化转型以展现线上线下的业务深度协同，持续加强前店与后厂的紧密配合，打造线上线下服务闭环，深入推进国内与海外的客户协同，推进各项服务业务高质量发展。10月27日，我们披露了2022年三季度报告，可以看到公司第三季度还是取得了超出大家预期的好成绩：实现营业收入24.11亿元，同比增长19.18%；实现营业收入68.18亿元，同比增长31.63%，归属于母公司所有者净利润2.17亿元，同比增长15.54%。总资产同比增长8.83%，归属于上市公司股东的所有者权益同比增长6.60%。在业务管理系统升级及业财部门的紧密配合下，公司财务状况良好，报告期末，公司经营性现金流净额为7,976万，环比趋势始终向好；公司资产负债率为35.87%，相对较低。</p> <p>下边具体讲讲我们的具体措施和近期执行计划：</p> <p>一、公司始终按计划推进数字化建设与投入，报告期线上与线下业务深度协同</p> <p>报告期内，为应对国内外复杂多变的市场经济环境，我们灵活调整业务重心，深度打磨“线上+线下”协同服务模式，推动线下服务专业化能力大幅提升；持续提升数字化水平，加速内部数字化进程，通过新技术产品赋能客户加快人力资源数字化转型，内外并进，多项业务保持稳增态势。</p> <p>源于线上平台和线下业务的优势互补、协同力提升，传统线下业务整体同比增长，持续保持增长韧性。中高端访寻即猎头业务通过技术的加持促使线下业务实现流程无缝衔接、信息实时交互，岗位交付转换效率提</p>

速，专业化综合服务能力升级。灵活用工业务在稳就业中发挥着重要作用，报告期内，科锐的灵活用工业务整体依旧保持快速增长势头。

二、国际化服务壁垒进一步增强 蕴藏高价值成长空间

随着海外市场复苏，中国企业在国内国际双循环相互促进的新发展格局下，加快推进“一带一路”沿线市场布局。作为人力资源服务行业的出海先锋，公司在国际化战略指引下，始终重视全球化服务体系建设。报告期内，公司进一步加强海内外团队间交流学习，深化国际化客户跨国跨团队协同服务能力，持续推进国内外业务协同发展。

以上就是给大家汇报更新的公司基本情况和财务表现，如果还有问题大家可以提出，我和陈总一一做解答。谢谢！

【问答环节】

Q：公司经营性现金流进一步改善，公司回款管理效果进一步凸显，公司具体采取了哪些方式来达到效果的？是否也有得益于公司在内部管理流程上的技术投入？

A：公司从去年以来一直非常重视现金流管理：公司2022年通过技术赋能提升公司内部运营数据透明化，在向客户提供优质服务的同时，不断优化业务结算流程，实现了资金周转效率的提升；内部数字化的过程中，公司也在HRO系统的业财对账环节有所提升，进一步提高了考勤核对和开票确认的速度，缩短了收入确认与开票环节的时间。

Q：去年下半年海外业务基数相对较高，今年三季度，公司海外增长依然强劲，背后需求支撑来自于哪些客户？四季度展望海外是否可以预期和三季度相似的增长表现？

A：海外业务的提升，尤其是英国子公司的优秀表现，首先与当地疫情政策有一定关系，当地的招聘市场从2021年底就开始非常活跃，在本年度公司对英国公司部分股权收购计划的实施及未来的激励政策下，管理团队和员工的工作热情比较高，加上与国内业务在客户和管理上的协同，多方因素促成了顾问人效的提升。目前看，四季度基本可以维持当下的稳定增长趋势。

Q：目前股价超调，公司是否有回购计划？或是否考虑推出新的股权激励计划呢？

A：公司暂时没有回购计划；公司会定期推出新的员工股权激励计划，有新的计划推出时，我们会及时履行公告义务。

Q：KA客户对服务的定制化需求越来越高，如何兼顾好规模效率和服务成本的增加，技术配合业务层面有哪些实质性进展？

A：服务好KA，始终是我们对业务团队的要求。过去多年我们从招聘出发，也积累了丰富的服务KA的经验。科锐的1,000万量级的大客户有近80家，

	<p>前 5 大都是收入过亿量级的重点大客户。技术端，内部招聘系统的升级和候选人的标签细化本身在为顾问提效的同时，也在反应速度和交付速度上带给客户更好的体验；技术部门的数据分析团队可以前瞻性地根据客户的行业或者客户目标岗位做市场信息的获取和分析，对精准锁定优秀的候选人、再把优质候选人复推到目标客户上都起到了关键作用。技术产品方面，禾蛙聚合大批优秀的同行顾问可以共同助力大客户的招聘效率的提升。</p> <p>Q：三季度公司派出的灵活用工周转率有所提升，主要原因是什么？</p> <p>A：一是我们在岗位结构上不断优化，从去年开始，在技术研发类岗位上深入推广布局，岗位占比持续提高，人数滚动增长。二是短期项目增多，比如提供高端灵活用工服务（专家服务）的翰林派，此类服务不是签长期的外包合同，而是短期的如按天、按小时计费。三是随着客户对招聘速度等要求的提高，我们基于扎实的招聘能力，在加成费率上，尤其是偏高端岗位，会更有优势。以上几点促成了我们的灵活用工周转率有所提升。</p> <p>Q：公司前三季度技术投入 1.15 亿元，同比增长了 116%，也看到多项信息化产品已经落地应用。对于明年的技术投入力度如何展望？</p> <p>A：公司的技术投入主要分为两部分：一是内部信息化升级建设，包括业务系统、财务管理系统、HR0 系统等的升级迭代；二是对外数字化平台产品的建设，包括产业互联平台、垂直招聘平台、HR SaaS 等。</p> <p>公司每年都会做细致的全年预算。按既定规划，我们的技术投入以当年国内预算 GP 的 10% 为上限进行控制，保证发展所需技术投入的同时，给二级市场一个稳定的业绩增长空间。</p> <p>Q：公司相比于其他同行的竞争优势是什么，如何进一步巩固和加强？</p> <p>A：科锐成立早期以猎头业务为主，随后推出 RPO、灵活用工、技术平台等创新服务产品，在过去的二十多年里持续深耕，坚持不断地夯实自身的招聘优势，不断创新与组合，为市场提供差异化的服务。</p> <p>科锐的核心竞争力在招聘能力，这是需要慢慢积累的。我们通过技术加持，经验积累，提高顾问的匹配能力、公司的组织管理能力、系统数据的透明性等等，不断提高专注岗位的招聘服务能力。一方面帮助我们自身提高毛利，另一方面也帮助客户降本增效。</p> <p>人力资源服务市场还有充足的发展空间。随着中国企业越来越成熟、管理水平不断提升，对人力资本管理的认知和要求也会越来越高，我们作为人力资源整体解决方案供应商的竞争优势就会更明显。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年10月28日