

证券代码：600662

证券简称：外服控股

上海外服控股集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与人员	参与公司 2025 年半年度业绩说明会的投资者
会议时间	2025 年 10 月 14 日 9:00-10:00
会议地点	上海证券交易所上证路演中心 (http://roadshow.sseinfo.com)
会议形式	上证路演中心网络文字互动
公司接待人员姓名	董事长陈伟权先生，董事、总裁、董事会秘书朱海元先生，财务总监徐骏先生，独立董事朱伟先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况： 1、9 月出台的社保新政会给公司带来哪些影响？ 答：新政的出台显示了政府对劳动者权益的重视，有利于人力资源服务行业规范化发展。对公司而言，代扣代缴社保这项业务已经经营了 40 多年，在系统支持、服务交付等方面积累了丰富的经验，具有覆盖全国的服务能力。公司愿意通过自身的专业能力，为政府和企业搭建桥梁，为落实全民社保提供有力支持。 关于新政对业务的影响，公司秉持谨慎乐观的态度。新政出台后，公司确实收到一些中大型企业的服务需求，且民营企业占比较高。公司将积极对接客户需求，持续发挥在服务、系统、全国网络等方面的既有优势，为客户提供高品质

	服务，协助政府落实社保新政，为社保体系的持续完备作出积极贡献。 2、公司如何通过 AI 赋能招聘、灵活用工等业务发展？ 答：目前，公司已将 AI 技术广泛应用于招聘、灵活用工等服务场景之中。在基础岗位招聘中，可通过 AI 技术自动筛选简历、跟踪触达候选人，实现人才寻访的全流程自动化；在中高端岗位招聘中，可通过 AI 技术进行人岗匹配分析，帮助招聘顾问更快更准地锁定目标人选。在灵活用工业务领域，可依托 AI 技术分析历史用工情况和市场需求波动情况，预测不同项目的服务周期，完成岗位技能需求与人员技能标签的匹配，提升用工质量和到岗速度。 3、人事管理业务的客户增长情况如何？ 答：人事管理业务是公司的基本盘，客户品质高且稳定性好。上半年，新增客户数量与去年基本持平，且民企需求明显增长，60%的新增客户来自国内企业。此外，通过 40 余年的精耕细作，公司的人事管理业务积累了丰富的客户资源，建立起了较高的品牌信任度，可为其他业务的拓展进行引流，形成了低成本、高效率的获客模式。 4、上半年，公司人事管理业务的毛利率比去年有所下降，原因是什么？ 答：人事管理业务是公司的传统业务，其毛利率在上半年略有下降有两方面的原因：一是受到经济周期波动的影响；二是为满足客户不断提升的服务要求，投入有所增加。针对以上情况，公司积极采取数字化手段进行降本增效。为此，虽然人事管理业务的毛利率出现小幅下降，但仍保持在相对高位。未来，公司将对人事管理业务的价值链进行全面梳理，积极推广政策咨询、社保合规审计、专项事务办理等新服务，确保人事管理业务毛利率的稳定性。 5、公司借壳上市后，二级市场股价一直萎靡不振，公司是否
--	--

	不重视市值管理，觉得是国企，旱涝保收？公司有没有考虑进行更大一点的资本运作，例如收购其他优质公司？ 答：公司始终把做好企业经营管理作为价值维护的核心，提升公司核心竞争力及内在价值。公司重视产品升级和市场开拓，推动业务稳步增长，开展上下游投资并购，争取以优秀的业绩回报广大投资者。同时，公司还通过股东大会、业绩说明会、上证E互动等渠道加强与资本市场的沟通，增进投资者对公司价值的了解，提振投资者信心。资本化驱动是公司主要发展战略之一，近年来，公司下属子公司上海外服先后收购了远茂股份和绛门科技部分股份并实现了对收购标的并表，有效拓展了公司在业务外包垂直细分领域的服务覆盖和专业能力。后续，公司将继续秉持内生发展和外延发展并重的双轮驱动模式，在人力资源产业链上下游和价值链的核心环节加快并购，进一步扩大市场占有率，补足发展短板，提高资产利用效率。 6、如何看待外包业务的快速增长？今后的增长空间如何？ 答：总体而言，业务外包是个潜力巨大的增量市场。一方面，国家积极鼓励并大力支持灵活就业市场发展；另一方面，随着就业理念的不断成熟，越来越多的求职者开始接受外包这种就业形式。公司预见到了其中的发展机遇，近年来接连收购专业赛道外包公司股份，包括以技能人才外包为核心的远茂股份和以信息技术人才外包为核心的绛门科技，加上公司原本聚焦的金融行业外包和消费品行业外包，公司已在多个外包专业赛道进行了布局与深耕。未来，公司将持续加大在业务外包领域的投入，探索从现有的通用岗位外包中培育新的专业赛道，如游戏行业、白酒行业等，保持业务外包业务的高速增长。 7、公司业务外包业务在上半年取得了较快的增长，主要来自哪些行业的贡献？
--	---

	答：总体而言，公司的业务外包业务分为两大类：一是通用岗位的外包，涉及各个行业；二是专业领域的外包，涉及金融行业、消费品行业、技能人才和信息技术人才等细分赛道。上半年，公司的这两大类外包业务都取得了较好的增长。相比较而言，信息技术人才外包、消费品行业外包增长态势良好，可达到两位数增长；金融行业外包可达到 8%左右增长，制造业技能人才外包的增长稍缓一些。 8、公司的海外业务上半年发展怎么样？未来有什么规划？ 答：上半年，公司以 FSG-TG 和香港公司为抓手，积极开拓以东南亚为主阵地的海外市场。FSG-TG 新签 19 家客户，累计服务“走出去”企业 167 家。香港公司成功获批职业介绍所牌照。海外投资咨询、国际薪酬等业务纷纷落地东南亚。公司在亚太地区的合作伙伴网络基本搭建完成。此外，由公司负责运营的虹桥海外发展服务中心秉承“政府引导、市场主体、政策支持、多方联动”的原则，积极为企业打造迈向国际市场的一站式解决方案。未来，公司也将考虑通过资本化手段，进一步加快国际化进程。 9、公司控股股东为东浩兰生集团。请问：①是否存在关联交易定价公允性的审查机制？②针对政府补助占净利润 48.4%的情况，是否建议建立补助依赖度预警指标？③作为独立董事，如何监督数字化转型和业务外包中的信息安全风险？ 答：公司独立董事专门会议会对需披露的关联交易事项进行事先审议。公司的日常关联交易符合公司实际情况，为公司正常生产经营所必需，有利于各方专业协作、优势互补，实现资源合理配置。日常关联交易参照市场价协定交易价格，公平合理，不存在损害公司及股东特别是中小股东利益的情形。作为独立董事，关注公司营收、利润等财务指标的增长情况，提醒公司对政府补助等进行财务分析。同时，积极了解公司在信息安全方面的管理机制和风险防范举措，督促公
--	---

	司通过制度、技术等多元手段加强管理。 10、上半年经营活动现金流净额-2.32 亿元，投资活动流出 4.05 亿元主要用于购买定期存款。请问：①现金流为负是否因季节性因素或业务模式调整？②大额购买定期存款的收益率及风险管控措施？③未来是否会通过资产证券化或轻资产运营优化现金流？ 答：公司经营性现金流由于代收代付款支付时间性差异的短期影响，一定时期内为负数。公司整体现金流比较稳定。为提高资金使用效率，公司使用闲置自有资金进行管理投资，增加公司投资收益，为公司及股东获取更多回报。 11、财报显示新兴业务、区域业务和内资业务营收占比上升。请问：①具体哪些新兴业务（如：灵活用工、AI 招聘）贡献显著？②内资业务中，国企客户与民企客户的收入占比结构如何？③未来是否计划通过并购拓展高附加值领域（如：职业教育、高端猎头）？ 答：新兴业务营收增长主要来自业务外包业务的快速增长。上半年，公司揭牌成立上海产训融合技能发展中心。推出第一批 12 类 36 门技能培训课程，涵盖人工智能、集成电路、生物医药等多个产业领域。 12、财报披露完成部分股份支付，但核心人才流失率是否披露？请问：①现有股权激励是否覆盖核心技术团队？②针对行业人才竞争加剧，公司如何通过薪酬体系留住数字化和国际化人才？③是否建议将 ESG（环境、社会、治理）指标纳入高管考核？ 答：公司实施股权激励的目的是为了留住核心人才，鼓励内部协同，提升整体效益，通过股权激励杠杆实现个人收益提升并与企业长期价值成长相匹配，助力公司高质量与可持续发展。今年，公司积极响应上海市国资委号召，为增强公司可持续发展内生动力，提升公司在资本市场的品牌形象，发
--	---

	布了首份 ESG 报告。 注：投资者可以通过上证路演中心网站 (http://roadshow.sseinfo.com)查看本次业绩说明的召开情况及主要内容。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	业绩说明会召开过程中，公司严格按照有关制度要求，没有出现未公开重大信息泄露等情况。