

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：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	黄振星 国盛证券有限责任公司；王长龙 国盛证券有限责任公司；周小锋 方正证券股份有限公司；张骥 中泰证券股份有限公司；鲍强 嘉实基金管理有限公司；孟鑫 广发证券股份有限公司；肖睿豪 中信证券股份有限公司；郑澄怀 中泰证券股份有限公司；李振寰 中信证券股份有限公司；饶临风 华创证券有限责任公司；范欣悦 信达证券股份有限公司；刘亮 长信基金管理有限责任公司；马思瑶 招商基金管理有限公司；王晓莹 博道基金管理有限公司；裴慧宇 国联基金管理有限公司；隋思誉 摩根士丹利基金管理（中国）有限公司；邱馨慧 深圳市裕晋私募证券投资基金管理有限公司；王湛 太平洋证券股份有限公司；万宇昕 方正证券股份有限公司；李小民 中银国际证券股份有限公司；于清泰 国泰海通证券股份有限公司；曾光 国信证券股份有限公司；杨会强 长江证券股份有限公司；来舒楠 天风证券股份有限公司；杨卓霖 开源证券股份有限公司；杨光 上海申银万国证券研究所有限公司；徐晴 华西证券股份有限公司；李珍妮 方正证券股份有限公司；詹博 华泰证券股份有限公司；刘梓晔 浙商证券股份有限公司；段联 浙商证券股份有限公司；赵涵真 东北证券股份有限公司；李天阳 华福证券有限责任公司；赵令伊 上海申银万国证券研究所有限公司；李昕恬 开源证券股份有限公司；周诗琪 财通证券股份有限公司；许光辉 华西证券股份有限公司；陈凯南 北京国际信托有限公司；杜玥莹 东吴证券股份有限公司；景健 上海国泰海通证券资产管理有限公司。
时间	2026年05月12日 10:00-11:00
地点	北京朝阳区朝阳门南大街10号兆泰国际中心A座5F“北京科锐国际人力资源股份有限公司”会议室&线上
上市公司接待人员姓名	轮值总经理 曾诚 董事会秘书兼副总经理 张宏伟

	首席技术官 刘之
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>公司于2026年5月12日（星期二）10:00-11:00在北京科锐国际人力资源股份有限公司举办了“科锐国际2025年度暨2026年一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和问答环节两个环节，公司就发展战略、业务经营表现、财务指标、技术进展等投资者关心的问题进行了详细解释，具体情况如下：</p> <p>分享内容披露</p> <p>轮值总经理分享宏观形势及公司战略</p> <p>一、宏观形势：政策红利释放与行业结构性重塑。2025年人力资源行业处于转型关键期，“稳就业”上升为国家顶层战略，政策明确了行业在就业保障网中的核心枢纽定位。行业呈现总量压力与结构性矛盾并存，传统岗位需求收缩，高技术、高技能岗位需求急剧攀升，灵活用工渗透率提升。人才供需正经历从“量”的满足向“质”的跃迁，对机构服务深度与技术能力提出更高要求。</p> <p>二、公司战略：坚持数字化和国际化，加速迈向AI驱动。公司推进“专业化、数字化、国际化、生态化”四化战略，数字化与国际化为两大核心引擎。</p> <p>数字化：AI重构业务底层逻辑，进入原生时代。AI在部分中低端猎头和外包岗位实现实质替代，重塑顾问价值。顾问从“简历搬运工”转型为人才顾问与行业专家，聚焦深度洞察、文化判断与职业规划等AI无法替代的深水区。AI释放顾问脑力，实现规模扩张与人效提升。</p> <p>生态化：禾蛙平台跃升，融合CRE模型与智能体，聚合近2万家合作伙伴与超18.9万名交付顾问，匹配准确率与交付效率大幅提升，从信息对接进化为协同交付网络与基础设施。</p> <p>国际化：深化“本土响应+全球协同”，依托TheINGroup等全球网络，将国内产业理解与海外本地资源对接，为央企出海提供全周期服务，海外业务营收占比稳步提升。</p> <p>专业化：锚定新质生产力，灵活用工向技术密集型升级，技术与研发岗位占比攀升，深度服务人工智能、新能源等产业集群。</p> <p>三、展望2026：产业升级与高质量人才配置趋势明确。公司将持续深化AI技术研发与场景落地，完善全球服务网络，以专业服务为产业发展提供人才支撑。</p> <p>董事会秘书分享经营亮点和重点布局</p> <p>一、业务结构：形成“招聘服务+平台生态+技术产品”新结构，分为中高端人才访寻、招聘流程外包业务承揽、灵活用工、技术服务及其他5个单元。</p> <p>二、2025年度整体经营：实现营业收入145.40亿元，归母净利润3.14亿元，扣非归母净利润1.91亿元。收入与利润双增得益于AI赋能、人效提升与平台协同。</p> <p>三、核心业务表现：灵活用工收入138.5亿元，累计派出60.4万人次，期末在岗5.31万人，岗位向技术密集型升级；猎头与招聘流程外包业务承揽在人员规模稳定的情况下，逆势增长，招聘业务整体人效提升23.3%；技术服务收入9,115万元，禾蛙平台注册合作伙伴超1.96万家、交付顾问超18.9万人，交付岗位超2.55万个，Offer金额过亿，成为技术收入核心驱动力。</p> <p>四、区域与客户：大陆市场收入稳健增长，付费客户近6,300家，民企与央国企客户增长显著；港澳台及海外收入同比增长8.26%，在多国设有分支机构。</p> <p>五、盈利与现金流：实现毛利8.53亿元，综合毛利率5.87%（受灵活用工占比影响）。灵活用工毛利6.70亿元；猎头与招聘流程外包业务承揽毛利快速增长，受益于人效提升与海外拓展。经营现金流1.36亿元。</p>

每股收益1.5931元，ROE达14.67%。

六、技术投入：技术总投入同比略减（因一次性基础投入减少），但技术商业化能力持续释放。

七、费控与财务结构：销售及管理费用小幅增长，房租物业费同比下降28%，利息支出同比下降25.04%，资金使用效率提升。

八、2026年一季度表现：营业收入37.89亿元，归母净利润9,187万元，扣非归母净利润4,729万元。毛利2.15亿元，同比增长18.25%。招聘业务人均效率提升43.2%。海外及技术服务（收入同比增58.51%）保持高增。经营现金流受年终奖支付影响呈阶段性净流出。

九、股东回报：2025年拟每10股派发红利2.3元，分红总额约4,526万元。未来将持续深化AI赋能与业务结构优化。

首席技术官介绍公司新技术进展及展望

Agent技术正重塑招聘行业，未来Agent与人类将协同提升效率。

一、技术演进：四年前启动数据治理与人才库重构；三年半前构建多维匹配系统；2023年研发CRE Embedding模型，2024年初推出MatchSystem。后续推进推理Embedding模型，解决复杂人岗匹配问题，CRE模型在国际推理榜单取得佳绩并构建PJBenchmark3.0评估集。

二、智能体研发：2024年起转向自主智能体与强化学习，上线实验性智能体Mira（含PlanAgent、VoiceAgent、SearchAgent）。今年计划推出商业化产品Mina，内部已全面切换。

三、Agent技术挑战：需平衡任务完成率、人机协作、成本、速度、精确性、可重用性与安全。Agent在标准化岗位可实现全流程自动化，但多数岗位仍需人机协作。

四、Mina产品：为自主执行智能体，重新设计AgentOS、Canvas、沙箱、Eval等架构，在速度、完成率、步长及成本上超越旧版。除通用能力外，Mina针对招聘场景优化，具备浏览器插件与自动化能力。寻访场景中，Mina主动搜索数据，利用CRE与MatchSystem匹配，预置猎头技能，提供简历解析、邮件电话沟通及日程预定功能。Mina将向人力资源机构、企业与候选人开放。

问答环节

1. 2026Q1归母净利润增长59%，但扣非利润仅增长2%，怎么看利润质量？

归母净利润受政府补助确认节奏影响；核心经营指标仍保持稳健增长，2026年Q1人月效率加速提升，一季度CPH同比提升了43.2%；毛利增长、人效优化、体现经营改善；整体上公司全年更关注主营盈利能力和经营现金流的持续表现。公司历史年度以及整个招聘行业的趋势也能看出每年的第一个季度收入年假及年终奖发放等规律的影响，入职的整体趋势上偏弱于每年后三个季度。

2. AI是否会替代猎头和招聘顾问？

猎头行业从来不只是信息匹配，难的不是找到人而是影响人，需深度的行业认知与人性理解。AI不会替代猎头顾问，而是强力赋能与升级。AI能够缩短顾问成长周期，Agent将新顾问培养期从2-3年缩至3-6个月，老顾问跨界新行业仅需一周至一月。最后，顾问向“教练”转型，借助智能体，顾问不仅服务客户，更辅导资深人才技能转型。

3. 公司持续技术投入布局AI，是如何发展成一个标准化产品的输出的？

公司在过去几年，其实是把整个产品按流程分开了不同的阶段，不同的模块，在AI模型研究及Agent出现后，公司把模块整合在一起。例

	<p>如禾蛙，它在用一些AI匹配能力，内部的CRM系统，通过AI将所有的流程的管理工作全部集中，在灵活用工，我们的VMS系统也是AI的运用场景，所以公司最终呈现标准化产品输出，实际上是有迹可循的。</p> <p>4. 灵活用工业务毛利率下降是否会持续？</p> <p>相对来说灵活用工在公司的几个业务板块中属于低毛利大规模业务；但是这个业务本身增强客户粘性和现金流稳定性；公司始终在市场基于公司核心招聘优势，选择高附加值业务，从专业岗位外包到兼职专家和顾问业务，都是灵活用工大板块中偏高毛利场景，未来还是会持续贡献利润弹性；整体上，公司不断在打磨招聘行业的高价值服务模型场景，整体更关注综合盈利能力，所以不需要担心。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年05月12日</p>