

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	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</div></div>
参与人员	参与公司 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会的投资者
会议时间	2025 年 5 月 30 日 13:00-14:45
会议地点	上海证券交易所上证路演中心 ( <a href="http://roadshow.sseinfo.com">http://roadshow.sseinfo.com</a> )
会议形式	视频录播结合网络互动
公司接待人员姓名	董事长、总裁陈伟权先生，董事、常务副总裁、董事会秘书朱海元先生，财务总监徐骏先生，独立董事谢荣先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p><b>1、最近几年，公司多次出手在业务外包领域开展并购，请问并购后的整合情况如何？未来，公司在投资并购方面有何打算？是否有意向向新方向拓展？</b></p> <p><b>答：</b>近年来，公司先后完成了远茂股份、绛门科技以及区域公司的一些投资项目。目前看来，被收购企业均发展健康，公司也在收购过程中在公司治理、文化融合、系统对接和党建联建等方面积累了经验。下一步，公司会继续聚焦主责主业，围绕核心功能和核心竞争力的提升，进行外延式市场化拓展。除了在现有专业赛道上的强链补链外，还将在一些新领域进行拓展：一是继续秉持“外服中国”战略加强区域布局，进一步提升区域公司的广度；二是加强与细分赛道头部企业的资本合作，之前与华侨城物业（集团）有限公司的合作就很成功；三是关注具有科技属性的标的公司，AI 技术的发展将会引发行业变革，公司将探索与具有发展潜力且在业务协调上能产生化学反应的科技标的公司的资本合作；四</p>

	<p>是加强在境外市场的资本化拓展，在投资 TG 公司、运营香港公司的基础上，公司还将在中资企业“走出去”聚集度比较高的区域选择优质标的进行资本合作。</p> <p><b>2、一季度公司少数股东损益同比少了七八百万，原因是什么？</b></p> <p><b>答：</b>由于各地政府审批流程和最终结果的不确定性，本季度政府扶持资金主要流向各级全资子公司，部分非全资子公司未能在一季度确认收入，属于正常差异，公司实际业务运营正常，全年利润目标不受影响。</p> <p><b>3、公司目前的董事会中独立董事的配置如何？如何发挥作用？</b></p> <p><b>答：</b>公司第十二届董事会共有独立董事三名，占董事总人数的三分之一，符合《公司章程》的相关要求。三位独立董事均符合相关法律法规和上市公司监管规则关于独立董事独立性的要求，不存在任何妨碍本人进行客观判断的情况。公司在独立董事的配备上遵循了专业化、多元化的原则，在三位独立董事中，一位具有财务专业背景，一位具有法律专业背景，还有一位具有投资专业背景。三位独立董事在履职过程中，充分了解公司经营发展情况，站在公正客观的立场上，独立审慎地作出决策，并始终以维护公司和股东合法权益，尤其是确保中小股东合法权益不受损害为己任。在充分发挥审查监督作用的同时，三位独立董事还积极运用各自在不同领域的专业优势，为公司发展出谋划策，帮助公司提升治理水平。</p> <p><b>4、尽管公司主营收入比较高，但发现主营利润增长一直处于低水平，觉得公司股价表现不好可能和这有关吗？再则，公司重组不久，收购了两家公司也没有看见公司业绩大幅度提升，相比 BOSS 你们是否看到差距在哪？如果行业竞争激烈，为什么不扩展其他领域投资，像同为一个大股东兰生在金融券商和人工智能的投资？去年贵公司靠出售资产获得了大幅增长的利润，那么公司今年的利润会不会出现负增长情况？</b></p> <p><b>答：</b>公司营收与利润增长幅度不同，与公司业务结构有关。</p>
--	---

	<p>目前，公司毛利率偏低的业务外包业务营收占比较大，使得营收增长高于利润增长。近年来，公司在业务外包业务领域完成的两个收购项目，有效提升了公司整体营收和业务外包业务的毛利率，有利于公司进一步强链补链。</p> <p>目前，公司的资本化运作主要聚焦于人力资源服务主业，着力在产业链上下游和价值链核心环节开展投资并购。</p> <p>2024 年，公司实施上海新世纪酒店发展有限公司 51%股权转让项目，是当初购置新办公楼时就明确的举措，有利于公司及时回流资金，盘活空置房产。今年利润情况请关注公司届时披露的定期报告。</p> <p><b>5、公司目前的客户结构如何？公司怎样满足不同规模客户的需求？</b></p> <p><b>答：</b>从客户数量上看，公司目前的外资客户占一半左右，国企和政府客户约占 20%，民企客户约占 30%。从营收规模上看，内资客户已超过外资客户，占到六成以上。公司客群覆盖大中小不同规模的客户，会根据不同规模客户的服务需求提供有针对性的解决方案。比如，大型客户比较看重全国乃至全球的服务交付能力，对合规性的要求比较高；中型客户比较关注政策咨询服务和额外增值服务；小型客户则更看重供应商的一站式服务能力。得益于公司全产业链的服务覆盖、全国化的服务网络和数字化的服务平台，可以满足以上不同规模客户的服务需求。</p> <p><b>6、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。</b></p> <p><b>答：</b>2024 年，公司盈利表现良好。公司实现营收 223.07 亿元，同比增长 16.45%；因处置全资孙公司上海新世纪酒店发展有限公司 51%股权取得投资收益，归属于公司股东的净利润 10.86 亿元，同比增长 85.41%；归属于公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4.57 亿元，同比增长 0.37%。</p> <p><b>7、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。</b></p> <p><b>答：</b>公司遵循“专业化深耕、数字化转型、资本化驱动、国际化拓展”的发展战略，不断提升服务能级，扩大市场份</p>
--	--

	<p>额。未来，公司将继续坚持内涵式增长与外延式增长相结合的发展模式，一方面，通过精进现有服务产品，加强市场开拓，依托数字化转型，优化业务流程，实现降本增效；另一方面，通过投资并购补齐业务短板，拓展高附加值领域，迅速扩大业务规模。</p> <p><b>8、2024 年度有哪些重大的收入或支出项目？</b></p> <p><b>答：</b>2024 年，公司处置全资孙公司上海新世纪酒店发展有限公司 51%股权，取得了较大的投资收益。</p> <p><b>9、2024 年，公司人事管理业务的毛利率、薪酬福利业务的营收都有所下降，请问原因是什么？</b></p> <p><b>答：</b>2024 年，人事管理业务毛利率下降，是因为客户对驻店服务的需求更为普遍，致使成本有所上升，但总体毛利率保持稳定。薪酬福利业务营收下降是因为公司主动对该业务进行了结构性调整，对存在潜在业务风险及毛利率较低的业务进行了优化。此举虽然在一定程度上影响了年度营收，但却有效提升了薪酬福利业务的毛利率，更有利于该业务今后的业务发展。</p> <p><b>10、公司今年每股分红 0.24 元，较往年有明显提升，请问今后是否可以一直保持这么高的分红？</b></p> <p><b>答：</b>2024 年每股分红金额较往年有明显提升，是因为当年公司出售全资孙公司上海新世纪酒店发展有限公司 51%股权使得归属于公司股东的净利润大幅提升所致。一直以来，公司都高度重视投资者回报，并在《公司章程》《公司未来三年(2023-2025 年)股东回报规划》等文件中，明确了稳定合理的利润分配政策。2021 年公司重大资产重组完成以来，每年的分红比例均超过了 50%。今后，公司也将继续秉持与投资者共享发展成果的原则，以实际行动积极回报投资者。</p> <p><b>11、国家陆续出台了很多稳促就业的政策，公司 2025 年在稳促就业方面有什么计划？</b></p> <p><b>答：</b>2025 年，公司将继续对接上海市国资委的“国资骐骥”重点就业品牌，升级线上线下一体化校园招聘解决方案，在应届大学生促就业方面作出更大贡献。同时，公司还将深入研究新用工形态，创造更多就业机会，为调节就业结</p>
--	---

	<p>构性矛盾提供解决方案。</p> <p><b>12、作为一家具有国资背景的上市公司，2025 年，公司在服务国家战略方面有何考量？</b></p> <p><b>答：</b>一直以来，公司都把服务国家战略作为重要职责。2025 年，公司将依托在人力资源服务领域的专业能力和客户资源，在服务中国企业“走出去”、服务扩大高水平开放、服务上海高水平人才高地建设、服务稳促就业、服务进博会、服务区域经济发展、助力优化营商环境等多个方面持续发力，作出更多积极的贡献。</p> <p><b>13、2025 年，公司面临怎样的发展挑战和机遇？</b></p> <p><b>答：</b>2025 年，公司面临的挑战主要来自市场、政策和科技三个方面。从市场面来看，不确定性依然存在，市场预期偏弱，竞争日趋激烈；从政策面来看，《公平竞争审查条例》施行，各地“三统一”政策收紧，全国税返政策调整；从科技面来看，大厂入局人力资源服务行业，以技术驱动的新产品迭代速度加快。在面临重重挑战的同时，公司发展也蕴藏机遇，主要包括：作为行业国有龙头企业，公司在服务国家战略中有机会获得更多资源。国家支持和规范发展新就业形态，为新兴业务发展提供广阔空间。新一轮国有企业改革深化提升行动的开展，为国有企业利用资本化手段加快发展带来更多机会。国家持续推动中国企业“走出去”，为公司国际布局和海外发展提供了政策引领和市场需求。在高端人才引进和服务等方面也带来了发展机遇。2025 年是“十四五”的收官之年，公司将持续深入贯彻落实党的二十大和中央经济工作会议精神，坚持“稳中求进、以进促稳，守正创新、先立后破，系统集成、协同配合”的总体思路，聚焦增强核心功能和提升核心竞争力，坚定信心，为实现“十四五”目标全力冲刺。</p> <p><b>14、目前，AI 技术盛行，公司在 AI 技术应用上有何成果和展望？</b></p> <p><b>答：</b>AI 技术在人力资源服务领域的应用场景相当多元，对外有助于优化客户体验，对内有利于降本增效。目前，公司已开始依托 AI 技术为客户提供全国政策咨询服务，并计划</p>
--	--

	<p>在 2025 年推出客户商用版本。公司还积极利用 AI 技术提升内部管理效能。比如，招聘及灵活用工、业务外包等主营业务都已在通过 AI 技术进行职位分析、候选人匹配等工作，AI 技术还能帮助公司销售人员分析客户需求，提供更有针对性的沟通策略。此外，公司还将 AI 技术应用于财务和业务的数据分析上，进一步探索数据流量变现的可能。展望未来，AI 技术将在招聘、培训、咨询、数据分析等领域形成更多商业化应用。</p> <p><b>15、公司如何确保业务连续性和数据安全性？如何应对员工流失问题？</b></p> <p><b>答：</b>多年来，依托以客户为先的理念和高质量的服务，公司实现了客户的高稳定性和业务的连续性。此外，公司在传统业务方面积累了大量优质客户资源，在新兴业务发展中也发挥了明显的引流作用，确保了新业务可持续发展。</p> <p>公司不断加大对信息安全和个人隐私保护方面的投入，持续优化 ISO27001 信息安全管理体系和 ISO27701 隐私信息管理体系，有效提高了公司信息系统的稳定性和安全性。</p> <p>公司为员工提供具有市场竞争力的薪酬福利，通过专业培训、跨部门轮岗等方式，不断提升人才专业素质。目前，公司员工稳定性高，对公司文化认同感强，主动流失率低于行业平均水平。</p> <p><b>16、2025 年，公司在国际化拓展方面有什么计划？</b></p> <p><b>答：</b>2025 年，公司将制定国际化发展规划，做实做大香港公司业务，搭建人事代理、招聘及灵活用工、输港劳务等核心产品。发挥 FSG-TG 公司平台溢出效应。一体化推进资本化并购和供应商管理，逐步打造供应商网络和能力管理体系。积极培育国际化人才，提升海外业务占比。</p> <p><b>17、互联网平台的劳动力合规化程度正在逐步提升，公司如何看待这一市场变化，是否考虑进入这个市场？</b></p> <p><b>答：</b>随着企业发展和劳动者诉求的变化，提升互联网平台员工的用工合规性和加强其劳动保障已成为政府和企业共同关注的话题。公司具备相应的服务能力，也在与相关企业积极沟通并寻求解决方案，同时也在促进政府、企业 and 人力资源</p>
--	--

	<p>服务行业之间的对话，希望在保障、机制、政策和服务等方面实现突破。</p> <p><b>18、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。</b></p> <p><b>答：</b>人力资源服务行业正处于技术革命与产业升级的关键转型期，未来发展前景广阔但挑战并存。主要表现在：</p> <p>一、数字化转型加速。AI、大数据等技术深度渗透，提高了招聘服务的效率和质量；云端 HR SaaS 市场规模快速增长，薪酬管理数字化程度提升，电子劳动合同普及率提高。</p> <p>二 灵活用工爆发式增长。社会观念的接受度和包容性不断提高，政策鼓励该业务发展并加强规范管理，灵活用工市场规模不断扩大；在数字技术和平台经济的助力下，灵活用工市场展现出强劲的增长潜力。</p> <p>三、全球化与高端化服务需求增加。中国企业出海带动跨境人力资源服务需求剧增，国际人才派遣业务量快速增长；技能培训市场爆发，制造业 AI 操作培训火热。</p> <p><b>19、公司对市值管理有何想法？对 2025 年的发展有无亮点。</b></p> <p><b>答：</b>公司高度重视市值管理工作，致力于通过打造公司内在价值提升长期投资价值。通过科学的战略规划、积极的市场开拓、高效的经营管理，不断提高公司价值管理能力和综合竞争实力。同时，通过大比例现金分红等方式积极回报投资者，与投资者共享发展成果；通过股东会、业绩说明会、上证 e 互动等渠道加强与资本市场的沟通，增进投资者对公司的了解，提振投资者信心。</p> <p><b>20、在宏观经济承压的情况下，公司业务外包业务的毛利率连续两年增长，原因是什么？未来是否仍有增长空间？</b></p> <p><b>答：</b>公司业务外包业务毛利率的持续增长主要得益于以下几个方面：一是公司专门成立了“业务外包业务高质量发展小组”，依托专业化运营不断提升分行业招聘能力；二是接连收购高毛利外包行业专业公司，有效提升了公司业务外包业务的总体毛利率；三是依托数字化手段推进降本增效，新上线的外包管理系统让单个员工的管理成本下降了 10%以</p>
--	---

	<p>上。2025 年，公司将继续加强业务外包产品的专业化打造，在高毛利赛道上持续加大投入，外包管理系统也将覆盖所有外包业务，争取实现业务外包业务毛利率稳中有升。</p> <p><b>注：</b>投资者可以通过上证路演中心网站（<a href="http://roadshow.sseinfo.com">http://roadshow.sseinfo.com</a>）查看本次业绩说明的召开情况及主要内容。</p>
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。