

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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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）
参与人员	参与公司2023年度暨2024年第一季度业绩说明会的投资者
会议时间	2024年5月30日13:00-14:30
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，常务副总裁、董事会秘书朱海元先生，财务总监倪雪梅女士，独立董事谢荣先生
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： <b>1、公司在投资并购方面有哪些方向和举措？</b> <b>答：</b> 公司致力于成为专业领先、数字驱动、全球布局的综合性人力资源服务供应商，明确了专业化、数字化、资本化和国际化的核心发展战略。近年来，公司坚持内生发展和外延发展并重的双轮驱动模式，并取得了明显的成效。公司外延式发展的策略包括：服务国家战略、聚焦核心主业、补足发展短板和加快海外拓展。未来，公司将从以下几个方面加快外延式增长：一是加快全国区域布局，特别是在一些经济规模总量大、发展速度快的地区进行业务布局；二是聚焦亚太开拓海外业务，特别是中资企业“走出去”比较密集的地区；三是关注细分赛道的专业企业，包括灵活用工、业务外包、职业技术培训等领域，寻找很快能与公司产生协同效应的标的。总体而言，中国人力资源服务行业分散度较高，进行资本化并购的空间很大。公司将持续推进资本化工作，做强、做大、做优人力资源主业。

**2、作为一家拥有众多网点的上市公司，如果高效地进行财务管理？**

**答：**公司通过“总部-大区-区域公司”的管控模式，进行全国财务垂直管理和落地。公司设立大区财务总监岗位，制定大区财务总监管理办法，进一步细化大区财务总监岗位职责、职权及工作规范，落实全国财务管理和赋能。在双向沟通工作机制下，及时布置和推动公司总部的财务工作要求，在会计核算、财务分析、关联交易等方面给予区域公司切实指导和帮助，督促和跟踪相关工作要求的执行落地。同时，积极收集区域公司业财动态信息，为公司决策分析提供支撑。

**3、请介绍一下独董的履职情况。**

**答：**作为外服控股的独立董事，我们严格按照相关法律法规、规范性文件以及《公司章程》《独立董事工作制度》等规定，认真履行独立董事职责，切实维护公司和股东尤其是中小股东的合法权益。作为审计委员会主任委员，本人与公司内部审计部门及会计师事务所保持积极沟通，深入了解内部审计工作动态及成效，并提供专业指导意见。在公司年度报告的编制过程中，先后两次参加独立董事及审计委员会委员与会计师事务所沟通会议，围绕年度审计计划及预审实施情况、公司年度报告中财务和业务情况等进行讨论，并针对公司主营业务毛利率下降，数字外服转型升级项目资本化、费用化标准，新增资本何时产生效益等问题与会计师事务所进行沟通。作为公司独立董事，我们密切关注外部政策环境和市场变化对公司的影响，主动了解公司所处行业发展情况、公司内部经营管理和财务运作情况，围绕公司的发展战略、经营业绩、投资项目、数字化转型、合规治理等方面，与公司其他董事、监事和高级管理人员进行了探讨，并提出有建设性的意见和建议。

2024年，公司独董将继续利用自己的专业知识和经验，为公司合规运作、稳健发展提供更多有建设性的意见和建议，为董事会科学决策提供有价值的参考意见，切实维护公司和全体股东的合法权益，推动公司可持续、高质量发

展。

**4、多年重仓投资者，心里一直相信外服作为老牌龙头能借助资本市场有个全新的发展，坚信着上海经济桥头堡作用。可不知道为什么却看不到外服做好市值管理的努力，想更多了解外服股东们有没转融通股借出，同时在合并人力企业上有没有接触行业龙头做大做强占据市场份额，或学习 BOSS 等线上招聘等线上线下同发展战略。市值管理上有没有一些策略考虑，比如回购注销、提升分红比例、提升交易活跃度等，更吸引大基金机构关注调研企业发展。**

**答：**一直以来，公司积极应对外部环境变化，紧紧围绕“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，不断优化业务结构，推进转型创新，保持了业务的持续增长。在数字化转型方面，公司不断加大研发投入，升级打造云服务平台，稳步推进“速创解耦”项目，加快灵活用工及业务外包系统建设，在数字化产品、数字化营销、数字化运营、数字化办公等领域推行创新试点。在资本化拓展方面，公司布局上海五大新城，扩大外服中国布局，扩容海外业务网点，在外包赛道收购专业公司，推动业务高质量发展。公司积极维护投资者关系，重组完成以来，现金分红比例均在 50%以上。感谢您对公司的关注和建议，转融通股请关注公司定期报告。

**5、公司业务外包的毛利率增速较快，其中主要的驱动因素以及未来的展望是怎么样的？**

**答：**公司重视业务外包赛道，成立专项小组统筹业务外包的高质量发展。毛利率的增长得益于外包业务的专业化发展。通过强化招聘服务能力、升级细分领域外包产品以及提升外包员工数字化管理能力来降本增效，创造更多价值。同时，收购的专业赛道外包公司毛利率也较高。未来，公司将进一步聚焦外包业务发展，持续增强专业能力，加速数字化转型，积极开展资本并购，持续推动业务外包高质量发展。

**6、目前，越来越多公司走向海外，公司对出海的考量以及未来两三年的规划是怎么样的？**

**答：**“国际化拓展”是公司的重要战略。近年来，每年均取

得了两位数的增长。此外，覆盖的区域和提供的服务也在不断增强。2024年，公司将继续扎实推进国际化战略。首先，会在中国香港加大投入，把香港公司的业务做实；其次，会基于当地的人力资源市场和需求，在亚太地区进行进一步的拓展，并继续做好中国企业“走出去”服务，做深地区总部客户服务，推动海外业务健康有序发展。

**7、公司收购绛门科技之后，在ITO方面的布局和规划如何？对这个板块的发展有何看法？**

**答：**ITO赛道是公司持续关注的外包专业赛道。跟其他外包专业赛道相比，ITO的毛利率相对较高，通用性也更强，是一个值得拓展的赛道。绛门科技是一家高新技术企业，主要为通信、信息、电力、能源、航天航空等行业的大型国企提供ITO服务。完成收购后，公司将加快业务融合和拓展。对于ITO赛道未来的发展，公司充满信心。

**8、如何看待人事管理业务的收入稳定性和利润稳定性？**

**答：**近年来，公司的人事管理业务保持稳定发展。2024年，公司将根据市场和需求的变化，继续推动该项业务的服务升级，加快实施数字化转型，进一步实现人事管理业务的价值提升和降本增效，保持该项业务对公司收入和毛利的稳定贡献。同时，继续发挥人事管理业务的“蓄水池”作用，强化对公司各项业务的引流作用，发挥一站式服务的优势。

**9、公司如何看待未来几年人力资源服务行业的发展？发力方向在哪里？**

**答：**未来，无论从国家的重视程度、政策的支持力度来看，还是从行业的活跃度来看，人力资源服务行业都将不断纵深发展，发展空间巨大。对公司而言，过去几年的业务均保持了稳定的发展，公司将积极把握行业发展契机，保持战略定力，构建新质生产力，推动业务高质量发展。

**10、一季度，人事管理、薪酬福利和业务外包等主要业务的营收增速情况如何？**

**答：**一季度，公司人事管理业务的营收保持稳定；薪酬福利业务的营收实现个位数增长；招聘及灵活用工业务、业务外包业务的营收均取得两位数增长。

	<p><b>11、人事管理业务的毛利率略有下降，背后的原因以及未来的展望是什么？</b></p> <p><b>答：</b>人事管理业务的毛利率出现小幅下滑，主要源自以下两方面原因：一是客户服务需求的提升。目前，人事管理服务向三四线城市下沉的需求有所增加，要进行一些下沉的布局 and 投入；二是目前公司着力于拓展国内市场，而国内企业对成本的敏感度相对更高，这也是成本上升的原因。为此，公司大力推进自动化、集约化，从而提升服务效能。相较2022年，人事管理业务2023年毛利率的下降明显收窄，综合当前整个经济环境，已呈现出积极的趋势。2024年，公司将进一步降本增效，保持人事管理业务毛利率的稳定。</p> <p><b>12、公司未来有没有可能再继续加大分红力度？</b></p> <p><b>答：</b>公司2023年度的现金分红比例达到了50%以上。未来，分红可能会考虑多样化模式，并就此进行一些深入的探讨。</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>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>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。</p>