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 2024 年第三季度业绩说明会的投资者
会议时间	2024 年 12 月 3 日 16:00-17:00
会议地点	上海证券交易所上证路演中心
会议形式	上证路演中心网络互动
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，独立董事孙志祥女士
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>1、公司有没有引进国外人力资源方面的战略投资者的打算？</p> <p>答：公司如涉及相关事项，将及时履行信息披露义务。</p> <p>2、公司各业务板块毛利率变化情况如何？未来有何预期？</p> <p>答：公司人事代理、人才派遣、招聘及灵活用工业务的毛利率保持稳定，薪酬福利、业务外包业务的毛利率有所上升。目前，公司已把毛利率的稳定和提升作为对各业务板块的考核指标。未来，公司希望持续保持人事代理、人才派遣等传统业务毛利率稳定；通过产品优化整合，进一步提升薪酬福利、招聘及灵活用工业务的毛利率；通过专业化、数字化、资本化手段，持续提升业务外包业务的毛利率。</p> <p>3、公司的大客户主要集中在哪些行业？</p>

答：因业务外包业务的营收口径采用的是全额法，所以从营收上看，公司大客户主要为业务外包领域的客户，集中在金融、消费品、制造、城市服务等行业。从客户规模来看，公司的大客户覆盖全行业，包括许多行业的头部企业。

4、未来，公司在数字化转型方面有什么侧重？

答：数字化转型是公司的主要发展战略之一，未来将在以下方面加大力度：一是通过数字化转型促进运营管理的降本增效。目前，公司已在部分地区实现了与政府网站的自动对接，有效提升了服务效率；二是升级业务外包管理系统，进一步提升风险管控能力和现场管理效率；三是探索开发数字化产品，如数字化招聘服务等。

5、华为青浦研发中心项目，贵公司提供人力资源服务吗？

答：公司拥有规模庞大的优质客户群体，包括知名外资企业、大型国有企业和优质民营企业，目前，公司服务的客户超过 50,000 家，服务的员工超过 300 万人。具体客户信息因商业保密的要求无法提供。

6、新业务战略，有没有拓展到财务管理，打造成为 PWC、普华永道之类的全国领先服务公司？

答：公司聚焦人力资源服务业务，主营业务包括人事管理、人才派遣、薪酬福利、招聘及灵活用工、业务外包。其中，薪酬福利业务包含薪税管理服务，可向客户提供包括 HR SaaS 等软件系统应用、薪酬流程服务外包、考勤管理、工资计算与发放、个税缴纳、个税咨询、财税外包等在内的全流程薪税管理和咨询服务。

7、人事管理存量业务下降的原因是什么？未来，在人事管理业务领域有什么提升举措？

答：受经济周期波动影响，人事管理业务存量客户自雇员工数量有所减少，致使人事管理存量业务有所下降。未来，公司将通过开发政策咨询类产品、开拓全国性客户、加强人事

管理业务与外包业务协同发展等多项举措，保持人事管理业务这一基本盘的稳定，同时还将积极发挥人事管理业务客户资源雄厚的优势，为新兴业务引流。

8、公司业务外包未来的发展策略是什么？

答：公司高度重视业务外包业务的发展，专门成立了业务外包业务高质量发展小组，从技术、资金等角度不断加大投入。关于业务外包的未来发展，一要不断提升业务外包业务的专业能级，有效促进现有业务的内涵式增长；二要加大对人事管理等传统业务板块客户的需求挖掘，提升存量客户对业务外包业务的采购率；三要聚焦细分赛道继续开展投资并购，通过资本化手段促进业务外包业务的外延式增长，进一步扩大业务规模；四要积极开拓业务外包的全国市场。目前，公司下属区域公司在白酒行业外包、高校教师外包等领域均有所突破。

9、改制强生出租以来，股价长期低迷，跑输大盘 20%，公司却归咎于市场？国资委对贵司有市值维护的考核？军令状？

答：公司将积极响应上海市国资委关于市值管理的要求，秉持高质量发展的理念，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，为广大投资者创造长期投资价值。

10、公司外资客户占比较大，请问目前外资客户的稳定性如何？

答：总体而言，公司外资客户质量较好，具有头部企业居多、销售管理总部居多的特点。目前，公司外资客户保持稳定，排名前 100 的外资客户并未出现明显变化。

11、公司外包业务增长是依赖于现有客户增加采购，还是在市场竞争中拓展新客户？

答：总体来讲，公司遵循两条腿走路的策略。一方面，在现

	<p>有客户中挖潜；另一方面，在市场上开发新商机。在过去一年中，虽然公司现有细分赛道的客户有所增长，但更多是通过在市场上赢得新客户来推动业务整体增长。</p> <p>12、公司在收并购中对标的公司的筛选有哪些标准？</p> <p>答：在标的公司的选择方面，公司主要关注以下方面：首先，标的公司的经营要合法合规；其次，标的公司要具有良好的盈利能力和专业能力；第三，要能发挥出对公司现有业务强链补链的作用。此外，在文化理念上也要与公司有所契合。</p> <p>13、远茂股份、绛门科技等收购项目，对公司业务发展有什么正面影响？</p> <p>答：远茂股份和绛门科技两个股份收购项目的完成，扩大了公司在业务外包领域的营收规模，提升了业务外包业务的整体毛利率，弥补了公司在蓝灰领人员外包、信息技术服务外包等细分领域的空缺，提高了在细分赛道的专业化能级。此外，通过收购后的资源整合和业务协同，还进一步实现了客户资源、客户渠道的共享，带动了其他业务板块的发展。</p> <p>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。</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>