





# 致股东信

## 蒸蒸日上，大有可为

2021从开年伊始，即是备受关注的新冠疫苗元年。在接近尾声时，即便全球还未能完全抵挡新冠疫情带来的伤害，但我们显然已经能够抵御绝望，蓬勃复苏。

2021年见证了我们从心理层面战胜了新冠疫情。这一年，我们恢复了迅猛增长，使其成为过往29年中最盈利的一年，税后净利润达到7,030万新元。

无论是营业收入、毛利润，还是最重要的净利润，我们在所有方面均超出了分析师的预期。同时，我们也将为大约2,160\*名股东支付历史最高的4,010万新元的股息(股东人数相比上市之年年末的1,491人，增长近50%)。

\* 根据2022年3月15日之股东名册预估, 实际数字将以股权登记日为准

# 致股东信

## 增长引擎

在全球疫情大流行的年份，增长从何而来？可喜可贺的是，在过去的一年，我们的增长双引擎均超越过往记录。

我们的灵活用工业务能够根据客户需求及时提供人才服务。在多变和充满不确定性的宏观背景下，相较于背负着不灵活且不便管理的人力成本，能够基于需求从我们这里获得人力支持，对于企业和组织来说十分具有吸引力。

过去一年，我们为客户提供的外派人员数量激增34.4%，2021年12月在册的外派人员达19,280人，为历史最高水平，而在一年前，这个数字为14,347。

2021年，我们全年累计外派人员总数达54,448人，比前一年的42,998人增长了26.6%。这也说明为什么我们灵活用工业务的营业收入实现了37.8%的增长，从3.576亿新元增长至历史最高的4.926亿新元，同时毛利利润实现了41.5%的增长，从5,540万新元增长至7,830万新元。

我们拥有3.271亿新元的现金储备，这为灵活用工业务的发展筑起了一道强而有力的护城河。我们之所以能够抓住市场发展的机遇，是因为我们足以支付因业务大幅增长而带来的额外1.119亿新元的外派人员薪资。我们的薪酬系统及数字基础设施也足以应对由此带来的挑战，并在工期紧张的情况下完成了技术升级。

专业招聘业务在2021年也完成了对前一年的超越。由我们寻访及遴选，并最终为客户所聘用的人才从7,022人增加至7,794人，实现了11.0%的增长。这个数字既令人鼓舞，同时也意味着仍有很大的增长空间。

幸运的是，由于我们的服务费用是基于成功入职人才薪酬的百分比，我们得以享受各个市场薪酬增长所带来的红利，这使得我们的专业招聘营业收入增长了30.6%，从2020年的7,260万新元增长至9,480万新元。

值得一提的是，我们对于所参与的经济体的税收贡献上升了57.0%。从2020年的920万新元上升至2021年的1,450万新元。

在实现上述成就的同时，我们在HeaRtbeats平台中的NPS得分(净推荐值)达到了83分。这在任何行业中都是一个绝对领先的分数。

## 前所未有的剧变

我们所身处的新世界，正以前所未有的速度发生着剧变。实时变化的响应措施，瞬息万变的市场前景，对于未来的可预测性已然低到极点。

我们清楚地看到，有着不同做法的企业之间的差距正逐渐扩大——一些企业因未能接受混合/灵活的工作安排而被优秀人选拒绝，而另一些企业正在尝试将加密货币纳入薪酬方案。

在求职者方面，有些求职者被拒绝，仅仅是因为他们在很长一段时间内都未能很好地适应视频面试，但这却反映出他们无法适应新的工作环境和制度。

通俗来说，如果你无法与时俱进，适应大环境的变化，即使现在你可能还没有丢掉工作，但你一定会发现很难找到一份新工作。

即使是红包袋也未能逃脱不断进化的需求。两年前，定制纸质红包袋还是一件毋庸置疑的事情，而在今年，我们内部则开始讨论是否还要继续印刷纸质红包袋(在这一点上，上海的业务部门则决定不进行印刷)。另一方面，为WhatsApp制作动态表情包和为微信制作虚拟红包封面也变得更加顺理成章。

办公空间和设备也同样将被虚拟化。随着每个城市办公室的租约到期，我们正在进行整合和改造，预计租金会有所下降。

为了配合混合办公的工作安排，办公室的固定电话正在被淘汰，取而代之的是网络电话。如今，在Instagram和抖音上直播已经变得比租用线下活动场地更为重要。

数字化转型和不断进化的工作要求，使得职场节奏比以往任何时候都更加强烈。尤其在当所有人都可以被一键触达时，我们比以往任何时候都更需要将工作和生活彻底结合起来。

# 致股东信

“提高各地区的本地化社群能力，有助于为我们的客户及其他利益相关者创造价值，同时也能扩大我们的人才来源，这是我们的优先考量。”

## 2022年会带来什么？一个炙手可热的市场，我们的数字化转型，等等。

2022年3月28日我们就满30岁了。从任何角度来看，这都是一个里程碑式的生日，但尤其值得纪念的是，它是在我们历经了一场动荡的全球疫情危机之后到来。我们比任何时候都更加确定，无论下一个技术、变化还是危机降临，求才的渴望永无止境。

在每一个我们所在的就业市场，紧张的就业环境下，我们始终扮演着不可或缺的角色。在我们的主要市场新加坡，2021年12月的失业率已降至2.4%，但职位空缺却创下了历史新高。与此同时，随着聘请外国人才的成本越来越高，针对那些已经与我们合作的本土合适人才的争夺战也愈加激烈。

值得欣慰的是，我们始终护守着一笔可观的战备资金，用于为前景无量的灵活用工业务未来的增长提供可靠筹措。

然而，我们与利益相关者的合作形式还需继续进化。我们的数字化资产与我们的工作越来越密不可分，我们将继续为我们独家内部开发的人才管理应用程序Ease在iOS、安卓系统、微信小程序和网页端发布新功能。

我们希望用户能够通过Ease来管理所有与工作相关的内容，不仅包括在指定地点考勤签到，申请加班，申请休假及报销，还将添加候选人申请表(CANDID)，以及在线签约功能(昵称ELLA)。

我们还将继续在亚洲各地，尤其是北亚地区，扩大我们的招聘团队。从2020年的1,045名招聘顾问到2021年的1,105名招聘顾问，预计2022年，我们的招聘顾问人数将进一步增加，仅中国内地就预计将有200余名招聘顾问。

虽然跨国旅行仍然受到限制，但我们的客户始终认同在亚洲14个城市都能有一个值得信赖的合作伙伴，完全参与当地的动态及发展十分重要。

因此，预计在未来我们合作的客户数量将持续上升—超越2020年的3,732家，以及2021年的4,012家，同时人才寻猎的职位数量也会相应增加。

随着我们进入发展的第四个十年，我们也适时加强了对可持续性的关注。在环保层面上，我们已不再打印实体名片，而是继续采用从5年前就开始尝试的电子二维码名片。报告和工时表默认采用电子格式，同时我们也有意识地倾向于使用绿色建筑作为办公空间。

提高各地区的本地化社群能力，有助于为我们的客户及其他利益相关者创造价值，同时也能扩大我们的人才来源，这是我们的优先考量。令人欣喜的是，作为我们30周年庆祝活动的一部分，我们将向每位股东赠送价值30新元的购物券，您也可以选择将这些券回馈给慈善团体或社群。

我们期待在4月28日的年度股东大会上与您相见。2022年，蒸蒸日上，大有可为！

沈永祥

沈永祥  
创始人兼董事长

沈伟玲

沈伟玲  
执行董事兼首席法务官

# 主要财务指标

## 营收

### 营业收入

5.905亿新元

↑ 36.4%

(2020: 4.330亿新元)

(2019: 4.231亿新元)

### 毛利润

1.749亿新元

↑ 35.2%

(2020: 1.293亿新元)

(2019: 1.456亿新元)

## 盈利能力

### 税后净利润

7,030万新元

↑ 41.1%

(2020: 4,980万新元)

(2019: 5,580万新元)

### 归属于母公司所有者的净利润

6,550万新元

↑ 39.7%

(2020: 4,690万新元)

(2019: 5,160万新元)

### 息税折旧摊销前利润/毛利润

53.2%

↑ 1.4 百分点

(2020: 51.8%)

(2019: 48.8%)

## 业务量

### 外派人员人数<sup>1</sup>

19,280

↑ 4,933(34.4%)

(2020: 14,347)

(2019: 12,616)

### 人才寻猎成功入职人数

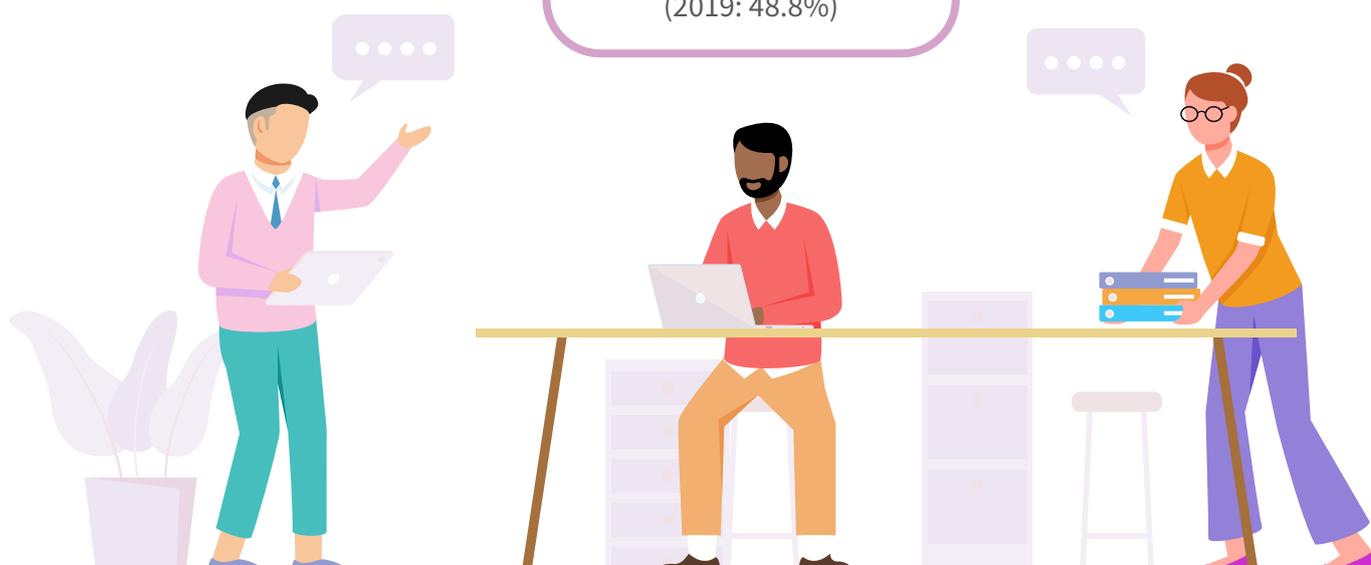
7,794

↑ 772(11.0%)

(2020: 7,022)

(2019: 8,530)

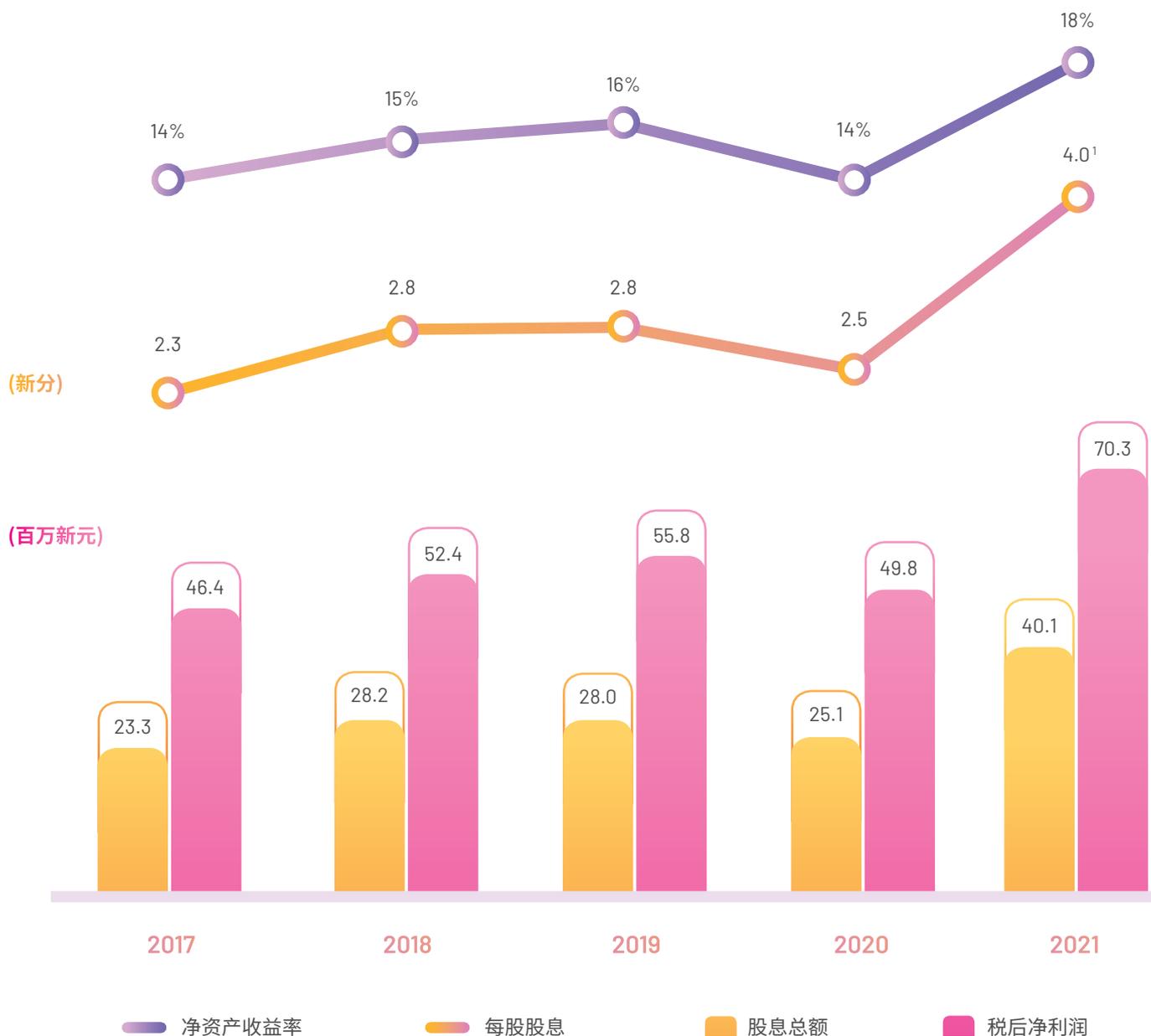
<sup>1</sup> 基于12月在册外派员工人数



七项指标均有所上升，在归属于母公司所有者的净利润、毛利润及营业收入方面均创历史新高。因此，我们在2022年1月支付了每股0.01新元的特别股息，并拟派发每股0.03新元的2021年度末期股息。每股0.04新元的总股息的股息支付率为57%，创历史新高，较上年每股0.025新元的股息增长了60%。

# 主要财务指标

## 股息创最高纪录



<sup>1</sup> 2022年1月11日派发了一新分的特别股息，三新分的拟派末期股息将在获得即将举行的年度股东大会批准的前提下派发。

# 5.905亿新元

## 营业收入

### 与上年同期4.33亿新元相比增长36.4%

2021年的营业收入再一次创造了历史纪录。所有地区的营收都实现了两位数百分比增长。我们乘着经济复苏的大浪潮，抓住了每一个与疫情相关的商机。

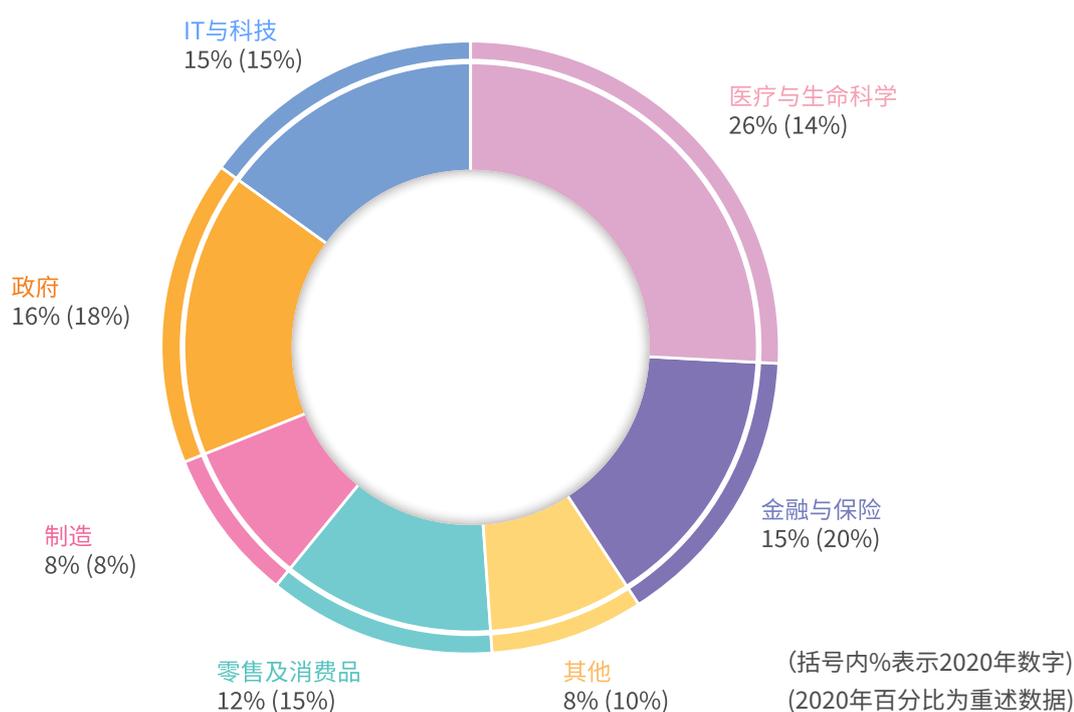
灵活用工业务(FS)营收增长势头加快，增长了37.8%，达4.926亿新元。2021年12月外派人数飙升至19,280人，为历史最高水平，较2020年12月增长34.4%。全年我们共帮助54,448人实现灵活就业，增长26.6%。

专业招聘业务(PR)营收为9,480万新元(2020年:7,260万新元)，增长30.6%，人才寻猎成功入职人数为7,794(2020年:7,022)，与上年同期相比增加了772。

2021年是新冠疫苗接种元年，基于这样的趋势，我们也将更多资源部署于医疗领域的人才服务，从而带来了9,620万新元的营业收入增长，达1.554亿新元(2020年:5,920万新元)，为集团总营收贡献了26%(2020年:14%)。

我们与政府的合作依然稳固，尽管外派人员人数从零售和消费品领域更多地转向了公共医疗卫生领域。来自政府机构的营业收入增加了1,210万新元，达9,170万新元(2020年:7,960万新元)。对集团营收的贡献依旧强劲，为16%(2020年:18%)。

来自IT和科技领域的收入增长了2,260万新元，达8,920万新元(2020年:6,660万新元)，其对集团营收的贡献保持在15%。随着我们日常的衣食住行逐渐离不开以app为主的网购，外卖及出行软件，IT和科技行业仍是增长与发展的领头羊。我们同时为智能手机及科技产业链提供从半导体设计到终端产品制造的全方位人才支持。



# 主要财务指标

## 1.749亿新元

### 毛利润

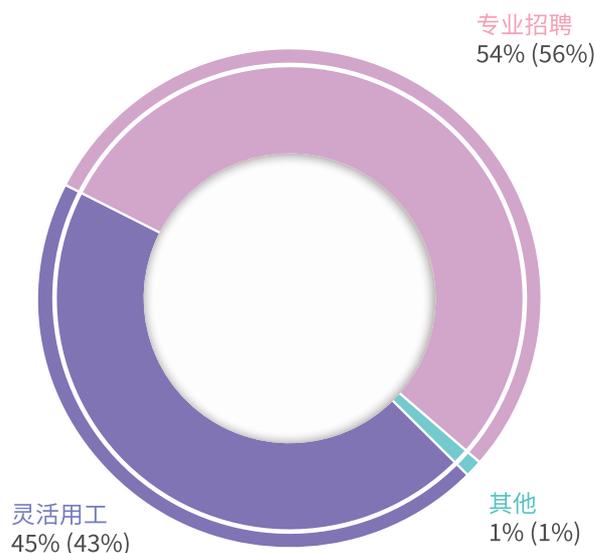
与上年同期1.293亿新元相比增长35.2%

#### 业务细分

灵活用工业务涉及外派人员成本，因此毛利率为15.9%(2020年:15.5%)。灵活用工业务毛利润达7,830万新元，为历史新高(2020年:5,540万新元)，增长了41.5%，2,290万新元，这主要是由于平均每月的的外派人员人数增加了36%，同时每外派人员的平均毛利润也增加了4%。

专业招聘业务毛利率为99.3%(2020年:99.7%)。专业招聘业务的毛利润增长了2,170万新元，达9,410万新元，增长了30.0%，这主要是由于业务量增长了11%，而毛利润/入职人数增长了17%。后者的增长符合我们的判断与观察，即由于大辞职潮的推动，工资水平有一定程度的上涨。

总体毛利率为29.6%(2020年:29.9%)，专业招聘业务/灵活用工业务在营业收入方面的组合比例为16.0%/83.4%，与去年的16.8%/82.6%十分相似。



#### 地域细分

灵活用工及专业招聘业务在三个主要地区的表现都十分强劲:

##### 新加坡

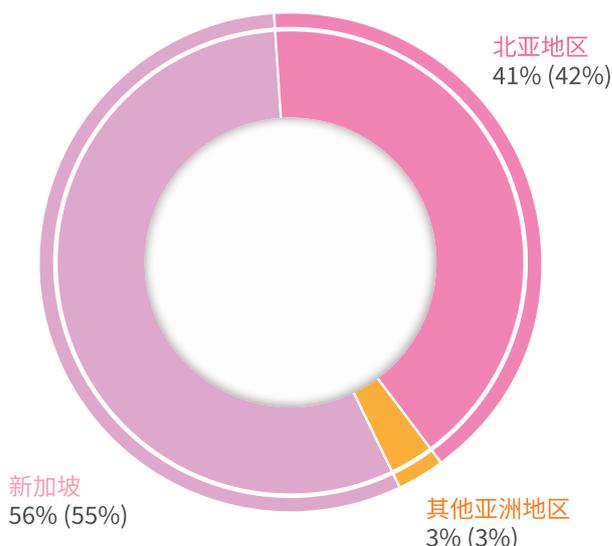
- 营业收入增长了31.7%，达4.108亿新元，其中专业招聘业务营收增长了37.2%，灵活用工业务营收增长了31.5%。
- 毛利润增长了38.3%，达9,750万新元，其中灵活用工业务增长了38.6%，专业招聘业务增长了37.2%。

##### 北亚地区

- 营业收入增长43.2%，达1.587亿新元，其中灵活用工业务增长了55.1%，专业招聘业务增长了27.4%。
- 毛利润增长了31.0%，达7,170万新元，其中灵活用工业务增长了55.3%，专业招聘业务增长了26.5%。

##### 其他亚洲地区

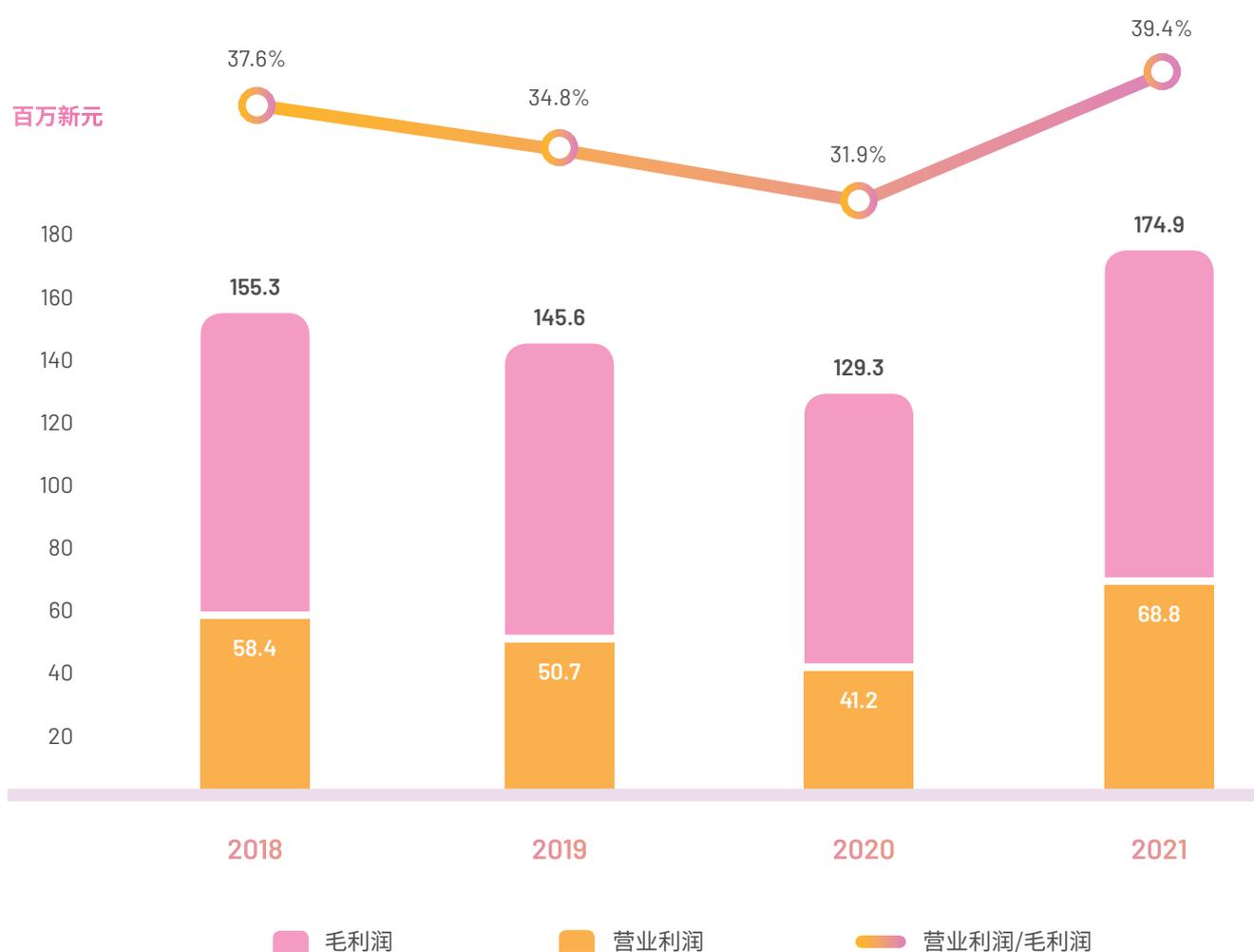
- 营业收入增长103.3%，达2,100万新元，其中灵活用工业务增长了138.7%，专业招聘业务增长了30.3%。
- 毛利润增长了38.3%至570万新元，其中灵活用工业务增长了83.2%，专业招聘业务增长了30.3%。



# 6,880万新元

## 营业利润

与上年同期4,120万新元相比增长67%



毛利润强劲上涨了35.2%的同时，营业费用也增加了1,800万新元，达1.061亿新元(2020年:8,810万新元)，主要是由于利润分红及员工绩效奖金所带来的1,650万新元的增长，这与有着明显上升的总利润和各业务部门及集团的利润增长相符合。因此，我们的营业利润/毛利润比率增长了7.5个百分点，达39.4%。

# 主要财务指标

## 1,590万新元

### 其他收入

与上年同期1,780万新元相比下降10.6%

其他收入减少了190万新元，至1,590万新元(2020:1,780万新元)，其中主要包括净公允价值及以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的收益总计440万新元(2020:140万新元)；新加坡政府补贴总计460万新元(2020

年:530万新元)，其中包括新加坡政府的加薪补贴和特别就业补贴；来自各地区的疫情相关补助缩减至410万新元(2020年:640万新元)。

\*2021年的政府加薪补贴计划将于2022年到账时计为收入。

## 资产负债表

### 现金

与上年同期的3.322亿新元相比下降1.5%

集团的现金与现金等价物减少510万新元至3.271亿新元，主要原因是：

- 由经营活动产生的5,270万新元，主要包括营运资本流动前的营业现金流8,810万新元，被由应收账款增加的4,810万新元所抵销，应付账款增加300万新元、其他应付款和应计项目增加2,050万新元，被已缴纳的所得税1,280万新元所抵销；
- 用于投资活动的2,460万新元，主要包括购买以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产3,020万新元；收购REForce和Rimbun时支付的最后一部分对价430万新元；由处置投资所得的1,050万新元所抵销；
- 用于融资活动的3,480万新元，主要包括用于支付股息的2,670万新元和偿还租赁负债的760万新元；以及
- 外汇汇率变动对现金及现金等价物的影响产生的160万新元。

由于年底前几个月销售额的上升，且大部分未偿金额都在约定条款期限内，应收账款增加了4,800万新元。

### 其他金融资产

- 流动性金融资产：增加了1,810万新元，这是由于我们投资组合中与人力资源行业相关的有价证券的净增加。
- 非流动性金融资产：增加了1,320万新元，其中730万新元是由于我们所投资的Staffline和Bamboos的市场价格上涨，这种影响同样反映在投资重估储备上的变化。另一笔590万新元的增加额，与挂牌的债务工具有关，这些债券的收益率均为投资级。

其他应付和应计项目增加了3,150万新元，主要是由于工资、利润分红和绩效奖金、预收收入的计提，以及应付股息1,050万新元，其中大部分是2022年1月11日支付的每股0.01新元的特别股息。

由于支付了与收购REForce和Rimbun有关的最后一批对价，递延对价减少了390万新元。

由于利润增加，税费预提也相应增加，应缴的所得税增加了230万新元。



新加坡



吉隆坡



香港特别行政区



台北



东京



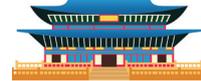
上海



曼谷



北京



首尔



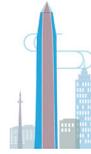
广州



雅加达



苏州



深圳



成都



新加坡HRnetOne  
创立日期



忠诚



感恩



诚信



力求上进



适应与融入



和谐与谦恭



多元



Great in Sales  
销售技能培训



每日晨练



集团年会



新加坡交易所上市



HRnetRimbun



REForce



Ruby the Recruiter  
首创的虚拟代言人



Ease:一站式  
解决方案app

# HRnetGroup

391A Orchard Road,  
Ngee Ann City Tower A  
Unit #23-06 Singapore 238873  
TEL +65 6730 7855

www.hrnetgroup.com