

# 2024 年度报告摘要

## 协作聚力，创新燃势，热忱同行

急需得力帮手吗？请把专业人才招聘交给我们的Crew吧！

让我们帮您解决排班难题，用ease操作几步即可！

卓越团队的打造始于战略选择，让leaps带您探索成功路径！

业务咨询

您好，我是Zoey！这是Ollie！用octomate为团队发薪水，可即时到账，简易操作，24/7全天候服务！

您正在亚洲拓展团队吗？让doudou专为您提供名义雇主（EOR）服务吧，让您专注于要事！

让AlwaysHRnet与您携手共同打造半导体行业的未来，吸引最优秀的人才加入！

# 致股东信



## 2024年度业绩回顾

2024年，集团在全球持续波动的经济环境下稳舵行进，仍实现5.670亿新元营收，与2023年基本持平；然而，由于其他收入下降，毛利润同比下降12.1%至1.222亿新元，税后净利润下滑29.9%至4,630万新元。

## 市场经营环境

回顾2024年，曾驱动我们高速增长的中国大陆主力市场，并未迎来所期望的经济复苏，遭遇了市场需求的持续疲软。

反观新加坡市场，其战略地位虽然在近两年显著提升，但当地雇主在人才招聘过程中依然保持审慎态度，愈发强调所招聘的正式员工能够从入职之初便为企业创造价值贡献。

宏观市场环境的不确定性加剧了客户对成本管控的关注度，导致整体利润空间持续承压。

此外，疫情期间政府实施的劳动力资助计划已相继终止，致使集团所获得的政府补助资金大幅缩减。

## 应对之策

面对行业逆风，我们选择聚焦于可控变量——通过深化灵活用工服务布局和拓展服务场景，来更多元化地满足客户需求，实现逆风破局。

2024年，集团如期推出了3个新的品牌利器：CREW by HRnet（大规模人力供应品牌）、LEAPS by HRnet（人力资源咨询服务品牌）和Doudou（名义雇主EOR品牌），通过产品创新和地域拓展的双重驱动，深化客户合作，进一步在人力资源服务领域开疆拓土。

我们深信，这条战略路径推动我们与客户的合作向更高维度跃迁——从基础的人才招募，延伸至贯穿整体人力资源规划及人才发展全周期的深度协同。

在2024这一年，集团有一些高管人员卸任了，对于他们多年来的贡献，我们深表感激。

然而，我们并未替换离职的管理人员，而是在精简人员的过程中严格专注于招聘创收人员。

全员的职责都在这组织去层级的过程中实现了提升。比如，我们的高管层同仁们兼任业务督导，新市场开拓以及并购主导与对接的角色。

## 共启2025：以协同、创新和热忱为前进的动力

当我们与客户、候选人等多方合作伙伴构筑了良好的合作关系，这种正向体验必将孕育出更卓越的财务表现。因此，2025年，集团将以协同、创新和热忱作为前进的动力。

协同集团旗下40个业务单元紧密协作，为客户提供更加顺畅、一站式的跨区域服务体验，提升客户粘性，实现更深入的合作。

目前，新加坡、吉隆坡、香港特区和上海的HRnetGroup共享办公空间形态均入驻了多个品牌业务单元，促进了客户和服务的跨品牌协同交流。2025年，我们也将推动雅加达的业务单元迁入HRnetGroup的共享办公空间形态。

创新则包括持续提升我们的工作质量和响应市场对“按需提供人才与服务”的号召。

集团持续在技术方面进行投入，这意味着我们能够确保及时优化各业务单元及各地区的服务。我们的员工管理系统能够灵活满足各方合作者的需求，无论是加大还是缩减投入的需求，我们都能迅速响应。

在保持精简高效的同时，我们仍将满怀热忱地持续拓展集团业务，并加大在内部人才招聘平台上的投入，以降低对第三方平台的依赖。

在科技的强力驱动下，我们的团队士气如虹，已蓄势待发去迎接2025年更艰巨的挑战，创造更辉煌的成就！

沈永祥  
董事长  
创始人

沈伟玲  
执行董事  
首席企业事务官



# 财务指标

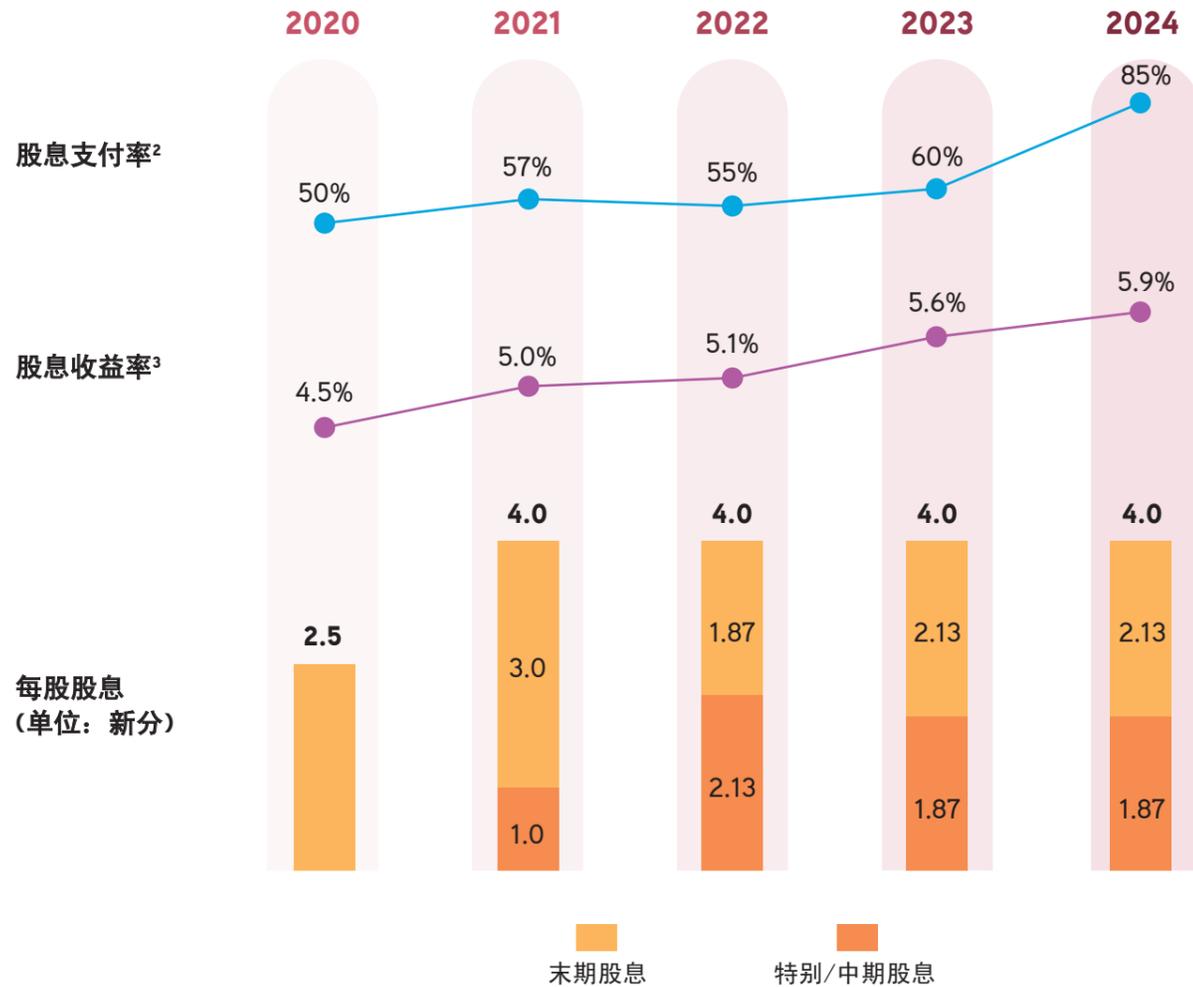
## 股东回酬

每股2.13新分的末期股息（占2024年下半年税后净利润的88.9%）将于2025年4月25日召开的年度股东大会提请股东批准，并于2025年5月派发。

加上每股1.87新分的中期股息，集团总股息达每股4.0新分，股息收益率为5.9%<sup>1</sup>。尽管盈利在充满挑战的商业环境中减少，每股股息仍与往年持平。

向股东派发的股息总计3,920万新元，加上330万新元的股票回购，股东回酬总额达4,250万新元，占2024年自由现金流的86%。

## 股息宣派



<sup>1</sup> 基于2024年12月31日收盘价0.68新元计算

<sup>2</sup> 股息支付率: 股息/税后净利润

<sup>3</sup> 股息收益率: 每股股息/该年度最后一个交易日的收盘价

# 财务指标

## 股票回购计划

	单位: 百万新元
股票回购计划	30.0
2022年	(10.1)
2023年	(5.4)
2024年	(3.3)
2025年截至3月13日	(0.9)
剩余回购额度	10.3

## 股东现金回报

	单位: 百万新元
股息派发	39.2
股票回购	3.3
现金支出总额	42.5

## 财务指标

营业收入与2023年基本持平，为5.670亿新元，但毛利润下滑12.1%至1.222亿新元，加上其他收入减少，税后净利润下降29.9%至4,630万新元。

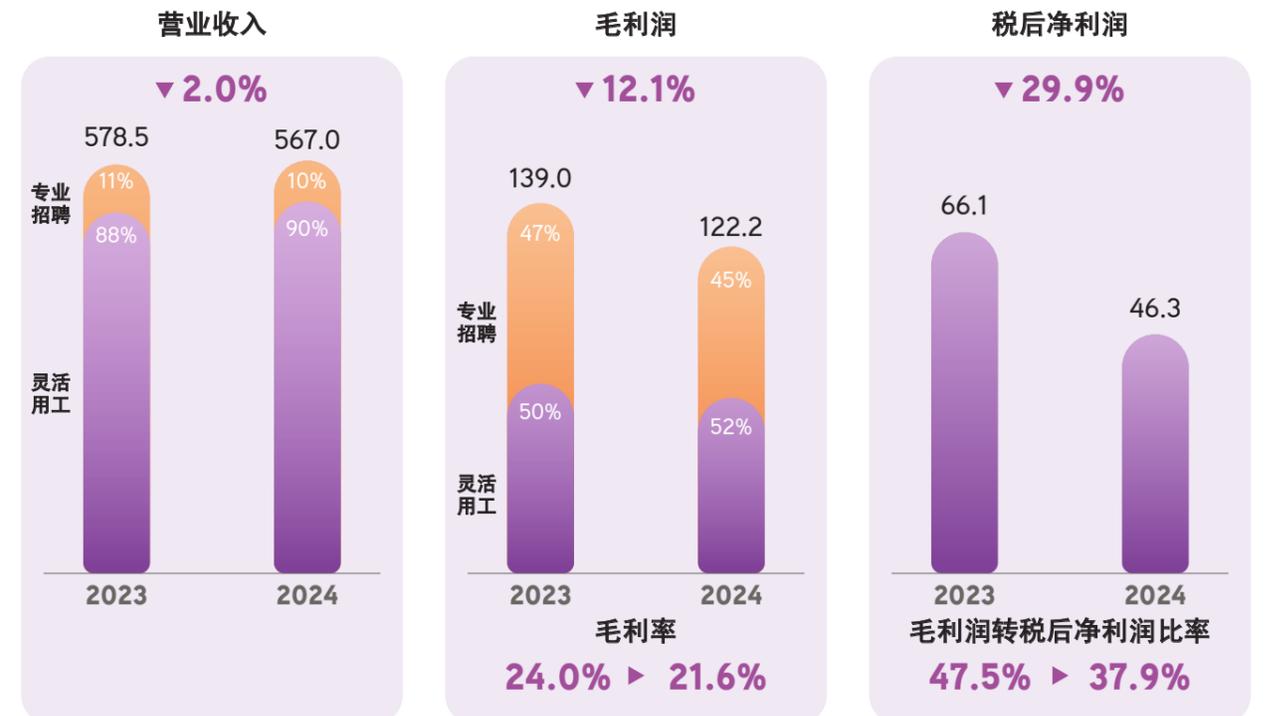
## 业务结构

集团两大核心业务板块——灵活用工(FS)与专业招聘(PR)的占比持续调整。灵活用工收入保持在5.080亿新元，专业招聘收入下降16.2%至5,490万新元。灵活用工收入占比从去年的88%提升至90%。

毛利润方面，灵活用工占比从去年的50%上升至52%。受业务结构变化影响，综合毛利率从24.0%降至21.6%。

毛利润转化为税后净利润的比率达37.9%，高于行业平均水平。

## 单位: 百万新元



## 专业招聘

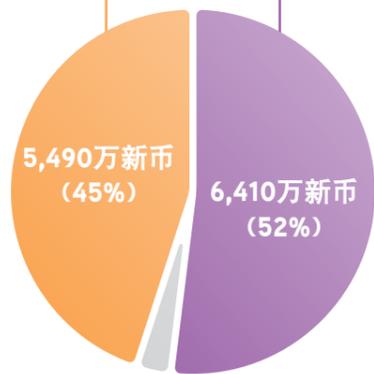
## 灵活用工

(21.1)% 业务量下降

6.3% 单位毛利润上升

(16.1)% 毛利润下降

- 各地区专业招聘毛利润与业务量均下滑
- 单位毛利润上升部分源于高级别岗位委托



(3.7)% 业务量下降

(4.9)% 单位毛利润下降

(8.4)% 毛利润下降

- 雅加达、台北及上海的灵活用工业务量增长
- 单位毛利润下降主因新加坡市场利润率承压

- 灵活用工业务量指外包员工平均数15,548人(2023年: 16,141人)
- 专业招聘业务量指成功录用人数4,558人(2023年: 5,774人)
- 灵活用工单位毛利润指人均外包员工毛利润, 专业招聘单位毛利润指人均成功录用案例毛利润

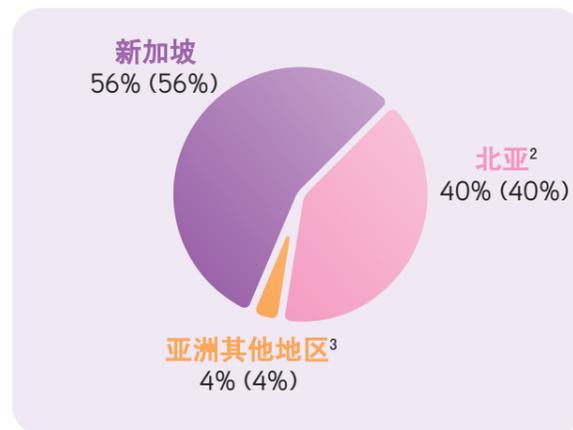
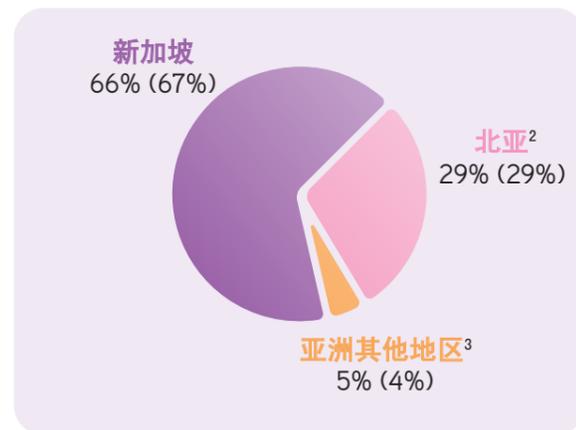
## 地域分布

集团在17个运营城市中, 中国香港特别行政区、雅加达、台北和上海的灵活用工业务实现增长。新加坡与中国大陆毛利润缩减最为显著。

- 新加坡作为最大收入贡献地区占比66.3%(2023年: 66.7%), 经济疲软导致灵活用工与专业招聘业务收入下降2.6%, 毛利润减少12.7%。
- 台北作为第二大贡献地区, 收入与毛利润保持稳定, 专业招聘的小幅下滑被灵活用工的同等幅度增长抵消。
- 中国大陆经济在不确定性情况下, 作为主导业务的专业招聘经历收入整体下滑11.1%, 毛利润减少25.4%。

## 营业收入

## 毛利润

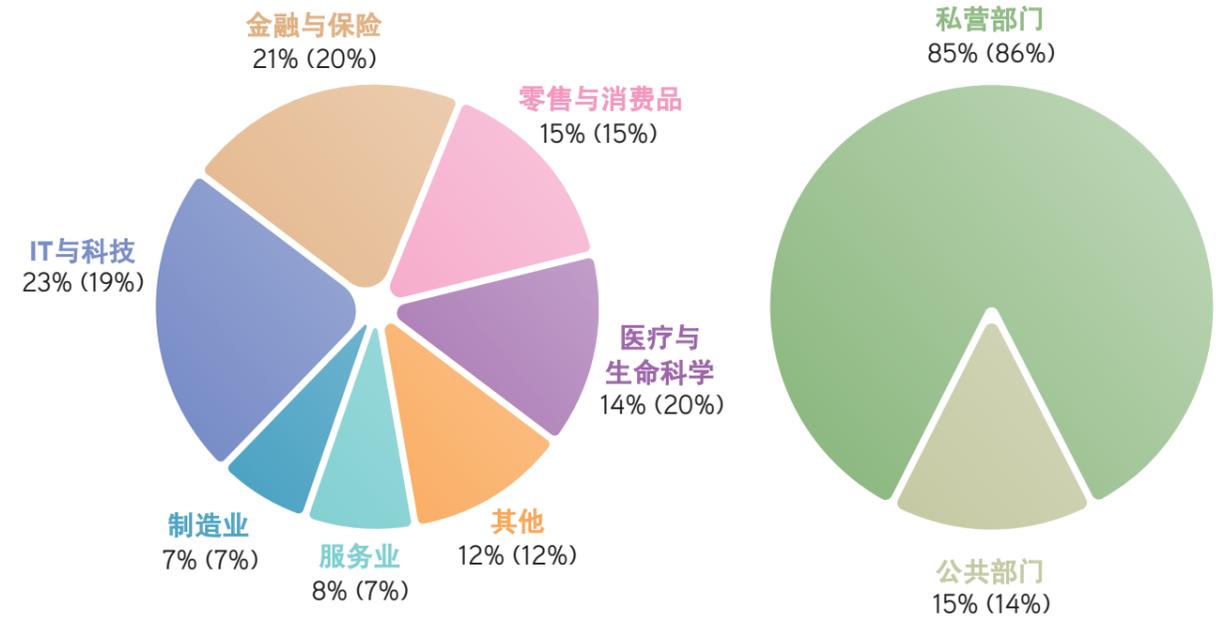


<sup>1</sup> 括号内为2023年数据  
<sup>2</sup> 北亚地区: 北京、上海、深圳、广州、苏州、成都、西安、台北、高雄、新竹、香港特别行政区、东京、首尔  
<sup>3</sup> 亚洲其他地区: 吉隆坡、雅加达、曼谷

## 行业细分

IT、半导体、金融服务和专业服务领域收入增长强劲, 医疗健康、零售和制造业面临阻力。

公共部门收入增长7.2%, 占集团收入的15.0% (2023年: 13.7%)。



\* 括号内为2023年调整后数据, 包括将政府作为维度 (公共部门与私营企业) 而非行业进行列示。

## 前五大客户平均合作年限达19年

客户	合作起始年份	2024年收入贡献
1. 客户 (金融与保险)	2000	5.3%
2. 客户 (IT 服务)	2022	4.4%
3. 客户 (金融与银行)	2004	3.8%
4. 客户 (零售与消费品)	1999	2.4%
5. 客户 (金融与银行)	2001	2.0%
<b>前五大客户收入占比</b>		<b>17.9%</b>
<b>前十大客户收入占比</b>		<b>25.6%</b>

## 成本管控

集团持续严格控制成本，销售、总务、行政及其他费用降幅为8.3%：

1. 员工福利费用减少720万新元，下降10.0%，主因毛利润下降自动调降以利润共享为机制的分红奖励的派发；
2. 折旧与办公设施费用增加5.3%，因办公室续租、翻新与复原工程以提升空间利用率；
3. 其他费用减少100万新元，因部分非重复性的专业与法律费用及外汇估值变动影响。

	2024	2023	(成本节约)	
	单位:百万新元	单位:百万新元	单位:百万新元	%
销售、总务、行政及其他费用				
员工福利费用	63.9	71.1	(7.2)	(10.0)
薪酬支出	49.8	51.5	(1.7)	(3.2)
分红奖励/奖金	12.6	18.2	(5.6)	(30.7)
其他	1.5	1.4	0.1	7.8
设施与折旧	11.4	10.8	0.6	5.3
销售、财务及其他	6.3	7.1	(0.8)	(0.1)
	<b>81.6</b>	<b>89.0</b>	<b>(7.4)</b>	<b>(8.3)</b>

## 其他收入

其他收入下降45.0%，减少了1,270万新元，至1,540万新元，主要归因于：

1. 尽管利率下行，利息收入仍增加110万新元。我们增强了现金管理使更多本金投入生息工具；
2. 金融资产（主要是人力资源领域的可流通证券）公允价值净亏损430万新元（上年为净收益140万新元）；
3. 贸易相关应计项目余额230万新元全额冲回（上年为930万新元）；
4. 新加坡政府补助补贴减少240万新元，因招聘奖励计划(JGI)终止及渐进式薪金补贴计划(PWCS)延迟。310万新元的PWCS已于2025年上半年收到并确认为收入。

	2024	2023	变动	
	单位:百万新元	单位:百万新元	单位:百万新元	%
利息收入	8.0	6.9	1.1	16.1
政府补贴	6.8	9.2	(2.4)	(26.0)
贸易相关应计项目冲回	2.3	9.3	(7.0)	(75.5)
股息收入	0.9	0.8	0.1	8.4
处置投资收益	0.1	-	0.1	n.m.
其他	1.6	0.5	1.1	328.7
金融资产公允价值净（亏损）收益	(4.3)	1.4	(5.7)	n.m.
其他收入	<b>15.4</b>	<b>28.1</b>	<b>(12.7)</b>	<b>(45.0)</b>

\*主要为人力资源领域的流通证券

# 财务指标

## 雄厚的现金储备

集团保持强劲的财务实力，现金与信用联结票据/国库券合计3.114亿新元(2023年：3.116亿新元)。现金头寸为2.584亿新元(2023年：2.716亿新元)，净现金流出为1,320万新元：



### 零贷款

现金 + 国库券

2.584亿新元<sup>1</sup> + 5,300万新元<sup>2</sup> = 3.114亿新元

## 净现金流出1,320万新元

### 经营活动

**+5,160万新元**

- 营业现金流5,920万新元
- 营运资金变动与税款缴纳(760万)新元

### 投资活动

**-1,280万新元**

- 信用联结票据<sup>3</sup>/国库券净买入(1,300万)新元
- 处置其他金融资产收益150万新元
- 资本支出及其他(130万)新元

### 筹资活动

**-5,150万新元**

- 股息派发(4,100万)新元
- 偿还租赁负债(590万)新元
- 股票回购(330万)新元
- 其他筹资活动(130万)新元

### 外汇汇率变动

**-50万新元**

- 外汇汇率变动对现金及现金等价物的影响

<sup>1</sup> 现金及现金等价物

<sup>2</sup> 国库券：新加坡金融管理局发行的短期新加坡政府证券

<sup>3</sup> 信用联结票据：星展银行以新加坡金融管理局为信用基础发行的票据

## 其他资产负债表项目

应收账款周转率保持稳定。

其他应付款与应计项目减少220万新元，主因薪酬相关成本净拨备减少、贸易相关应计项目全额冲回，抵消客户贸易保证金的增加。

其他金融资产（流动）增加700万新元，主因1,300万新元信用联结票据/国库券的净买入，抵消以盈利出售140万新元的人力资源领域流通证券及剩余投资460万新元的估值损失。

其他非流动资产290万新元为雅加达办公室单位的战略性购置，供集团自用。