

中国高端猎头行业 研究报告

2016年



1. 高端猎头行业市场现状

- 需求端：国内企业强势崛起，内企猎头服务需求快速增长
- 供给端：行业两极分化，本土猎头高端性不足



2. 中国高端猎头行业企业发展概况

- 五家企业营收过亿，Top20企业营收均超3000万
- 伯乐、米高蒲志、外企德科三家企业为五星级服务能力企业



3. 中国高端猎头行业发展趋势

- 民族企业需求成行业增长新引擎
- 本土猎头公司加速全球化布局
- 高端猎头公司业务延伸，加强领导力咨询布局
- 新技术提升寻才效率，但仍无法替代顾问专业价值

中国高端猎头行业概况	1
中国高端猎头行业发展现状	2
中国高端猎头行业企业分析	3
中国高端猎头行业发展趋势	4

中国高端猎头行业定义

高端猎头行业定义

【高端猎头行业】

高端猎头行业，又称为高级人才寻访行业（Executive Search / Headhunting），是指为客户提供咨询、搜寻、甄选、评估、推荐并协助录用高级人才等系列服务活动的行业。其中高级人才指具有较高知识水平和专业技能的高层管理人员和高级技术人员或其他稀缺人员，一般而言年薪基本在80万人民币以上。

中国高端猎头行业定义



来源：根据公开资料整理而得。

中国高端猎头行业分类

以收费方式、业务类型进行划分

中国高端猎头行业分类方式



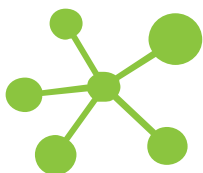
预付费

通常收费方式为合同签订时付款30%，项目进行中期30%，完成项目结付尾款。



结果付费

国内以此种类型为主，一般收取候选人年薪的20%-25%。



业务行业划分

业务按照行业划分。近年，专注某一固定行业开展业务的垂直猎头企业逐渐增多。



业务职能划分

业务按照职能岗位进行划分。如销售岗、会计岗、人力资源岗等。

中国高端猎头行业政策环境

行业政策准入门槛低，监管相对宽松

中国猎头行业相关监管政策演进



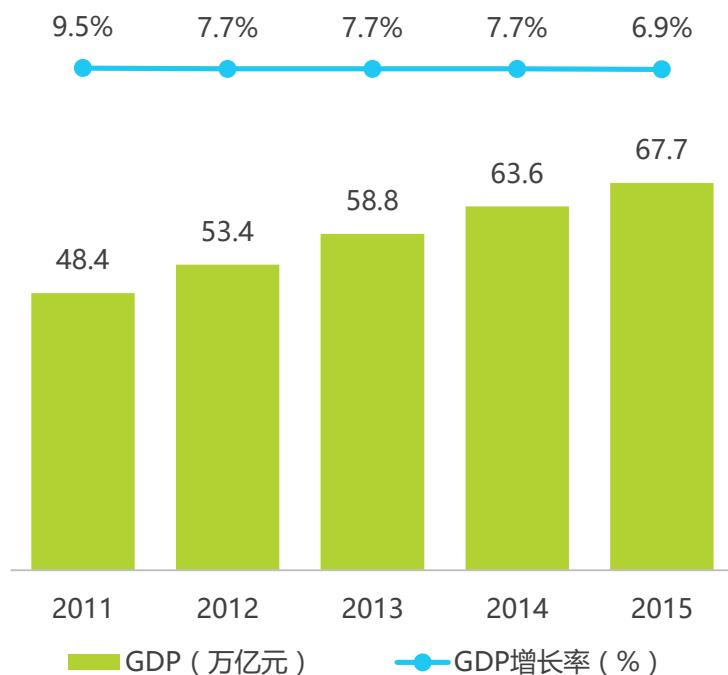
来源：根据公开资料整理而得。

中国高端猎头行业经济环境

经济步入温和增长新常态，就业规模稳中有升

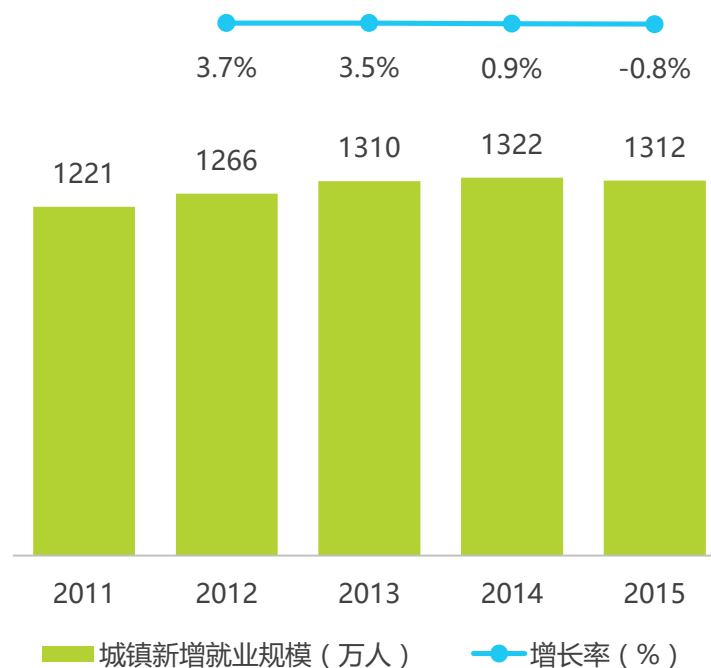
2015年GDP增长至67.7万亿元，虽然经济总量保持稳定增长趋势，但增长率呈现逐步下降趋势，宏观经济步入温和增长新常态。宏观经济过渡到平稳增长时期，就业总量保持稳定增长。

2011-2015年中国GDP及实际增长率



来源：GDP数据及就业人数数据来自国家统计局网站。

2011-2015年中国城镇新增就业规模
及增长率



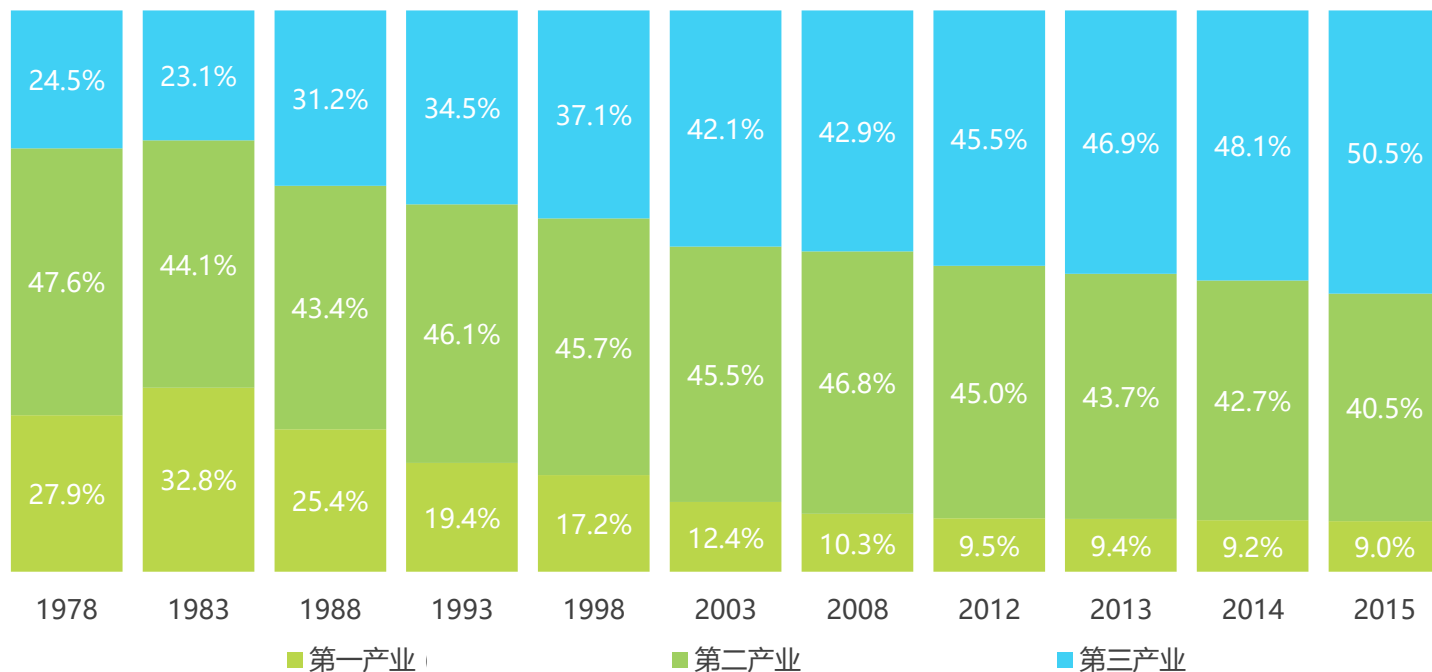
来源：GDP数据及就业人数数据来自国家统计局网站。

中国高端猎头行业经济环境

经济结构朝第三产业调整，整体加速人才流动

我国产业结构逐步朝第三产业为主导的产业结构进行调整。经济结构的调整，伴随人才结构的调整，将加快人才流动频率，为高端猎头行业发展提供条件。

1978-2015年中国三大产业占GDP比重



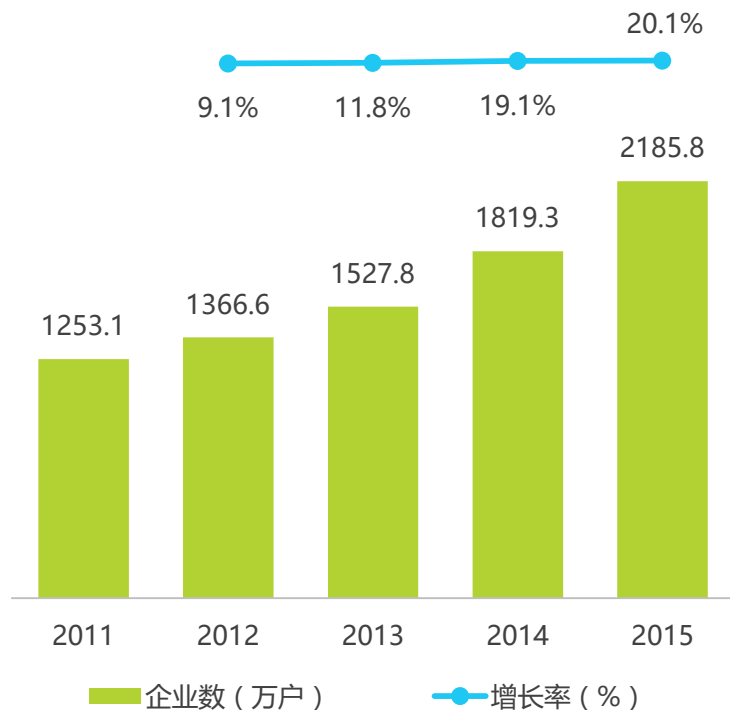
来源：1978-2014年数据来自国家统计局网站，2015年数据来自《2015年国民经济和社会发展统计公报》。

中国高端猎头行业经济环境

创业热潮汹涌而来，市场迸发新活力

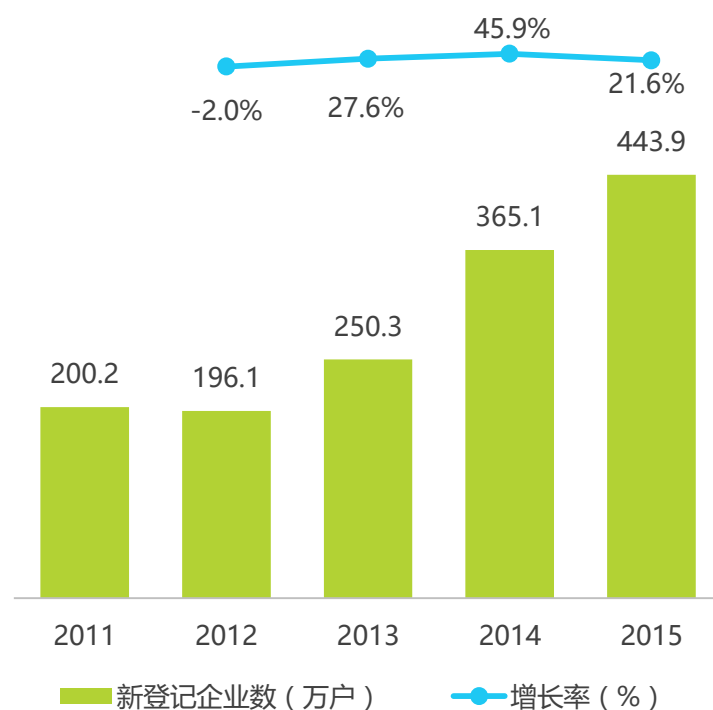
创业热潮将推动我国企业规模以较快的速度增长，企业数量的上涨势必增加对于高端人才的需求，进而为高端猎头市场带来新的发展契机。

2011-2015年中国企业数量



来源：企业量及新登记企业数据来自国家工商总局网站。

2011-2015年中国新登记企业数量



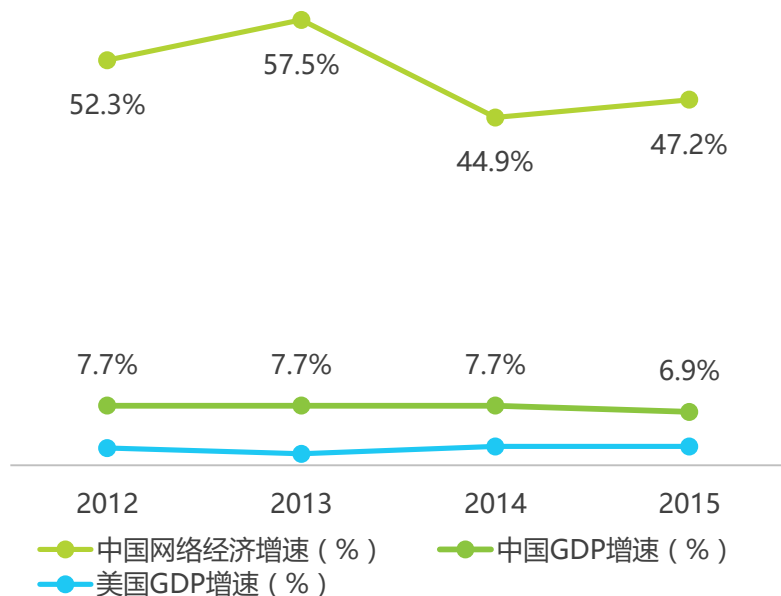
来源：企业量及新登记企业数据来自国家工商总局网站。

中国高端猎头行业经济环境

互联网等创新经济风头正劲，催生庞大人才需求

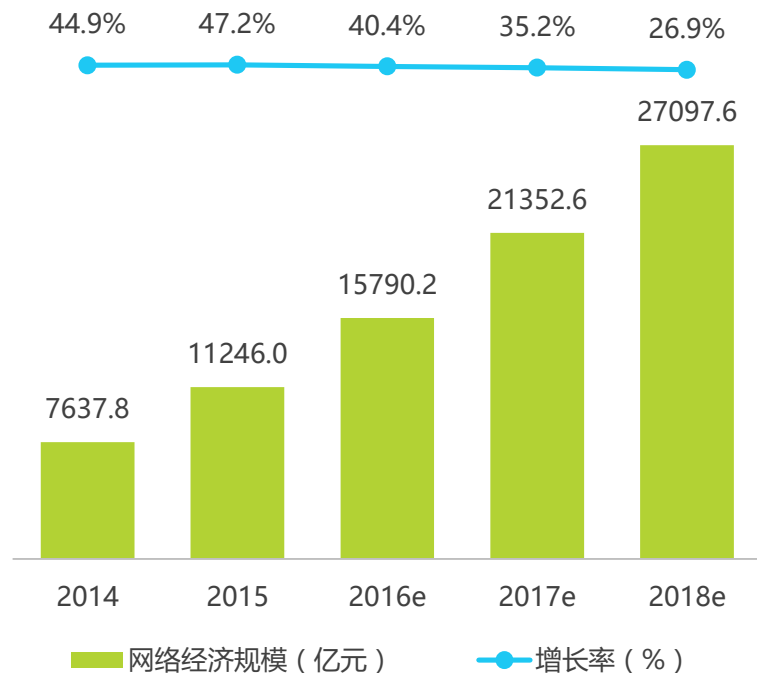
互联网进一步同各行业融合发展，引燃了“互联网+”发展新模式。随着互联网等创新经济的发展，企业加强创新业务布局，一方面在跨界高端人才的需求方面有大幅增长，另一方面互联网企业的快速发展也催生了对高端人才的需求。

2012-2015年中国网络经济、GDP
及美国GDP增速



注释：e指预测数据。（下同）
来源：GDP数据来自世界银行数据库，中国网络经济规模来自艾瑞。

2014-2018年中国网络经济规模及增长率



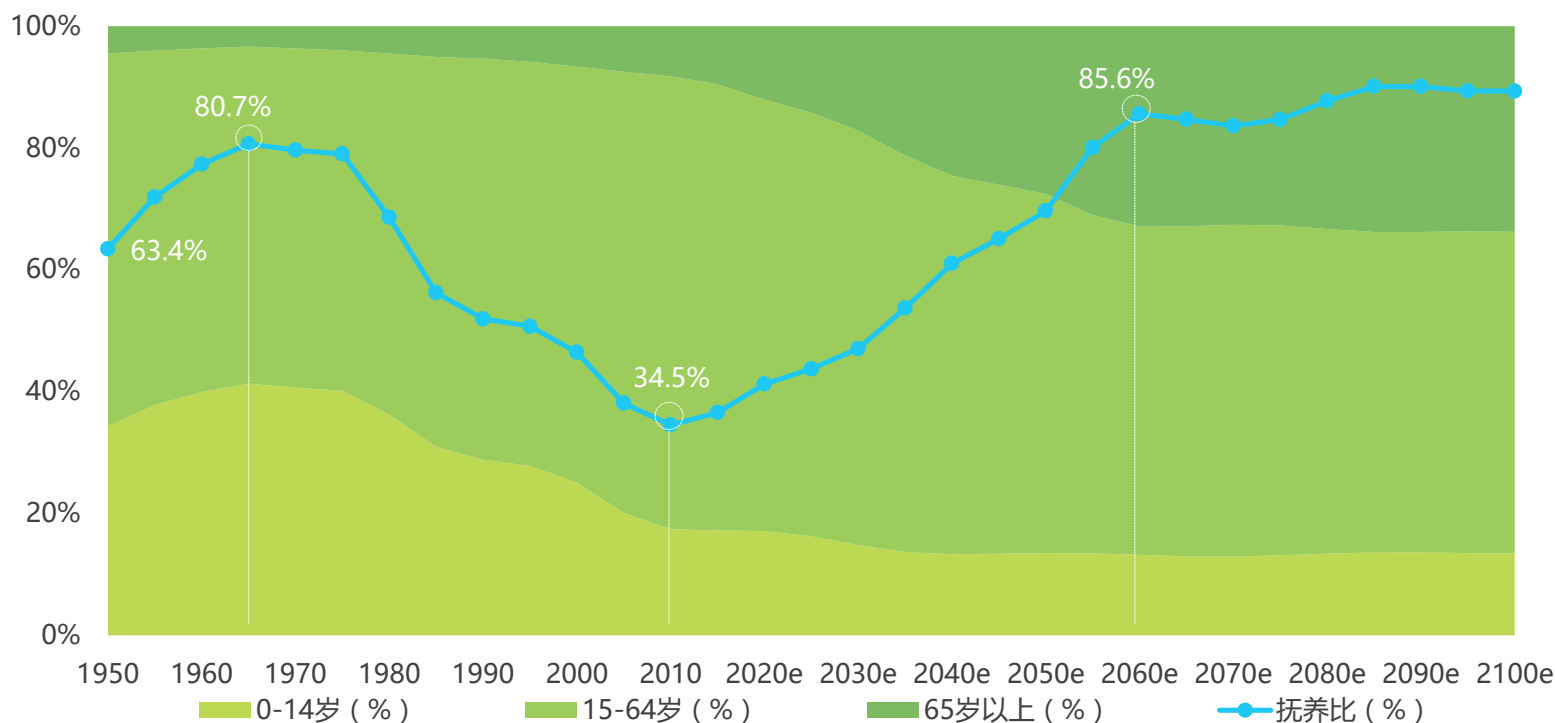
注释：e指预测数据。（下同）
来源：GDP数据来自世界银行数据库，中国网络经济规模来自艾瑞。

中国高端猎头行业社会环境

人口红利逐步消退，人才素质成为经济发展驱动力

中国过去经济的增长过多依靠劳动力数量的优势，在现阶段人口红利消退的背景下，劳动力素质成为经济发展驱动力。企业对于有限人力资源的争夺将更加激烈，特别是对高端人才的需求将持续增长。

1950-2100年中国人口结构及抚养比



来源：联合国经济和社会部，<https://esa.un.org/unpd/wpp/Download/Standard/Population/>。

中国高端猎头行业概况	1
中国高端猎头行业发展现状	2
中国高端猎头行业企业分析	3
中国高端猎头行业发展趋势	4

中国高端猎头行业发展历程

中国猎头行业处于扩张阶段

中国猎头行业的市场发展共经历了初期探索阶段、发展阶段和扩张阶段。猎头行业在中国的发展始于1992年，直至1996年均处在初期探索阶段；1996年至2003年，为猎头行业的发展阶段；2004年后为扩张阶段。

中国猎头行业发展阶段

1992 ●————→

专业猎头公司诞生

1992年，一家新加坡公司在沈阳维用科技公司成立了猎头部，是国内第一家专业猎头公司，国内猎头市场**进入探索阶段**。

1996 ●————→

政策放宽，迎来发展

政策方面放缓，猎头业务的市场接受度提高，投资者纷纷进入猎头行业，行业企业数量和行业规模激增，行业**进入发展阶段**。

2004 ●————→

行业重获生机

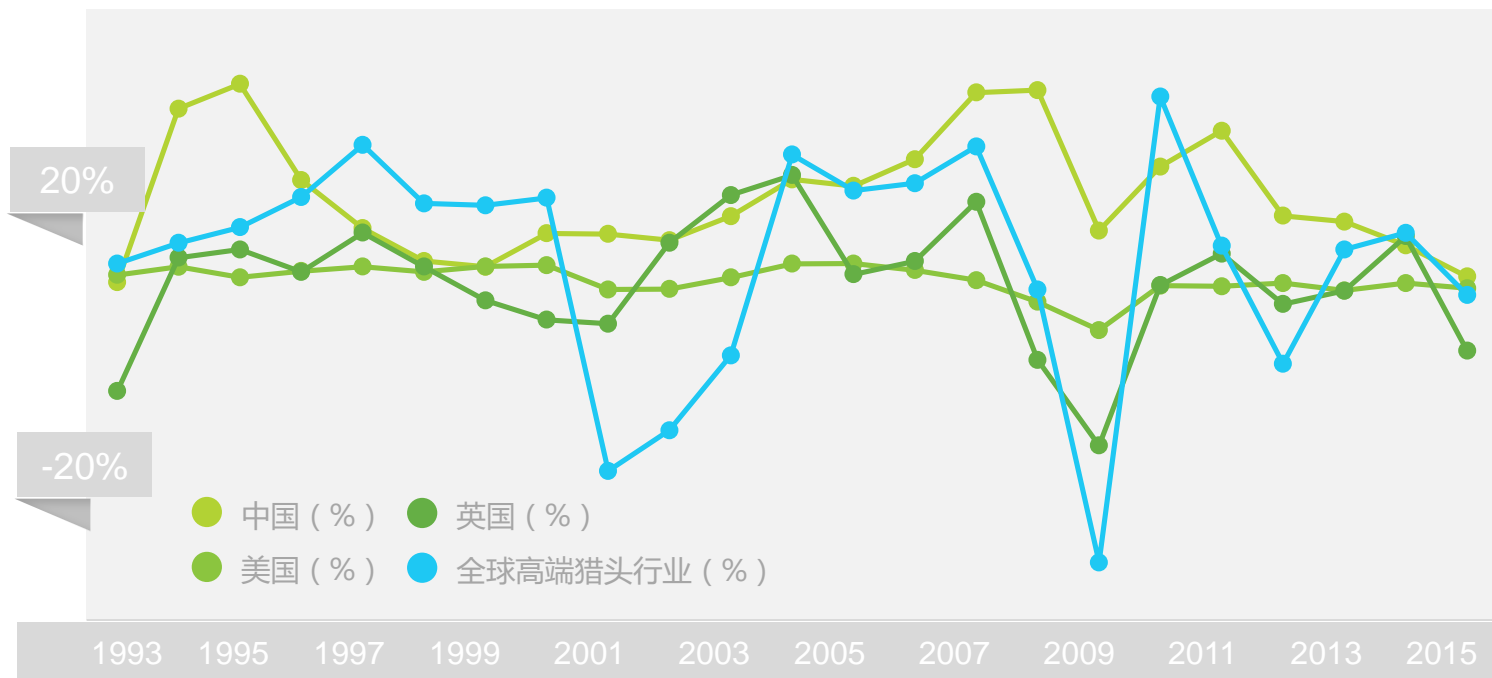
中国经济发展速度加快，猎头行业迎来新的生机，猎头企业数量及覆盖地域扩张迅速，行业**进入扩张阶段**。

中国高端猎头行业周期性

猎头行业发展受宏观经济影响，呈现明显周期性

高端猎头行业猎寻的是高端人才，企业对于高端人才的需求受企业经营状况的影响，而企业经营状况又取决于经济大环境，因而高端猎头行业市场受宏观经济影响较大，呈现明显周期性。

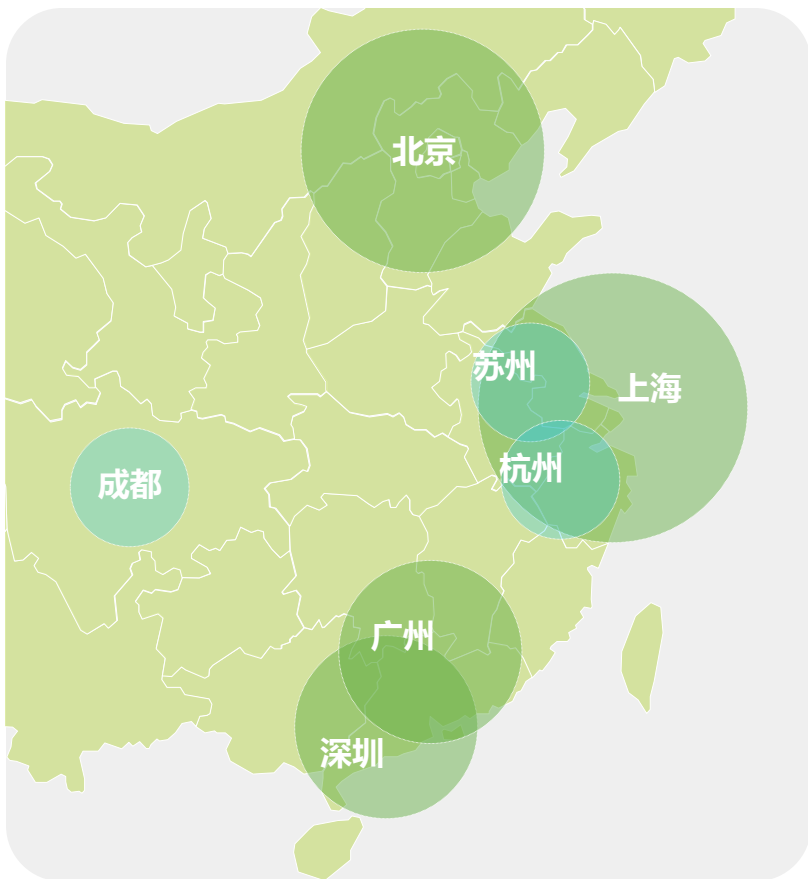
1993-2015年世界主要国家GDP增长率及高端猎头行业增长率



来源：世界猎头行业市场规模来自国际猎头协会（AESC）《Executive Talent 2020》报告，世界GDP数据来自世界银行。

中国高端猎头行业区域性

一线城市集中度高，二三线城市渗透速度加快



一线城市集中度高

高端猎头企业主要分布在北京、上海、广州和深圳等一线城市。

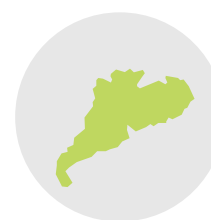
近年来，受国家政策影响，二三线城市高新技术区等受政府扶持，高端猎头企业开始向成都、苏州、杭州等二线城市布局。



上海



北京



广州 深圳

来源：根据公开资料整理而得。

©2016.11 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

中国高端猎头行业产业链及解析

中国高端猎头行业产业链图谱



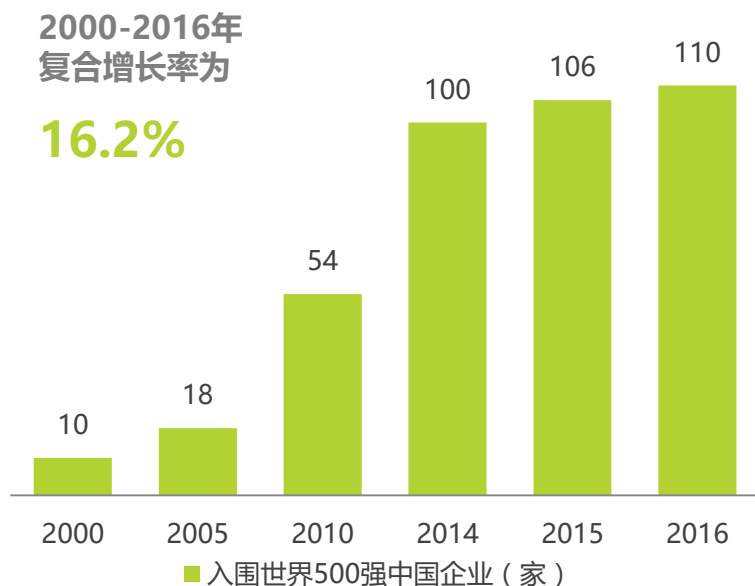
注释：产业链图谱中各板块企业按照首字母排序。
来源：根据公开资料及访谈内容整理而得。

中国高端猎头行业产业链及解析

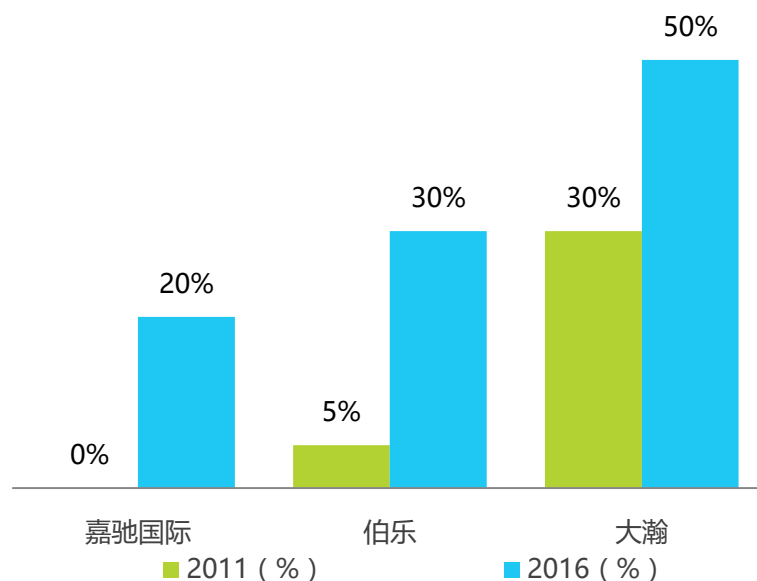
需求端：国内企业强势崛起，内企猎头服务需求快速增长

国内企业快速成长，对于高端人才的需求也与日俱增，这在猎头公司业务上表现为国内企业在猎头公司客户的占比呈现快速上升的趋势。

2000-2016年入围世界500强中国企业数量



2011-2016年中国猎头企业国内企业客户占比



来源：入围世界500强中国企业数据来自财富中文网，主要猎头公司国内企业客户占比数据来自企业访谈。

中国高端猎头行业产业链及解析

需求端：企业跨界发展，人才需求呈多样化

现阶段，从房地产企业到家电企业再到互联网企业，普遍都在探索跨界经营的发展新路。企业跨界发展速度加快，新产业、新岗位层出不穷，企业对于高端人才的需求也呈现多样化的特征，对于复合型高端人才的需求也日益强烈。

中国产业融合发展



跨界带动人才需求多样化



新技术涌现，渴求专业人才

新能源、生命科学、通信、航天等领域新技术不断涌现，对于专业人才的需求增长



产业融合，急缺跨界人才

企业跨界发展速度加快，企业对于跨界人才的需求也呈快速增长趋势



业务全球化，亟需多元文化人才

企业加速业务全球化布局，对于多元文化人才的需求将增加

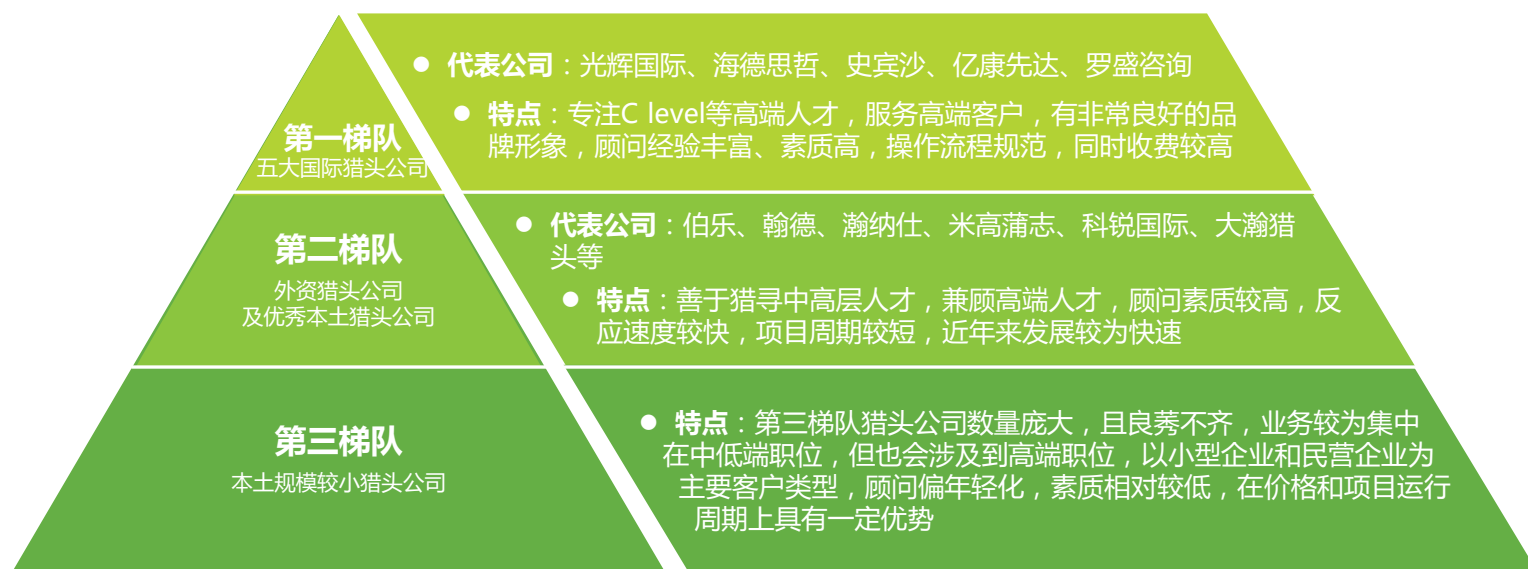
来源：中国产业融合发展根据公开资料整理而得。

中国高端猎头行业产业链及解析

供给端：行业两极分化，本土猎头高端性不足

第一二梯队企业非常重视品牌建设和顾问能力培养，这类猎头公司的竞争策略是以服务质量取胜；而第三梯队猎头公司，其中不乏客户数量较少顾问数量较少的小微企业，其追求短期业绩，在人才搜寻渠道上投入较多，缺乏战略高度和长期规划，忽视品牌形象的树立。

中国高端猎头行业梯队划分



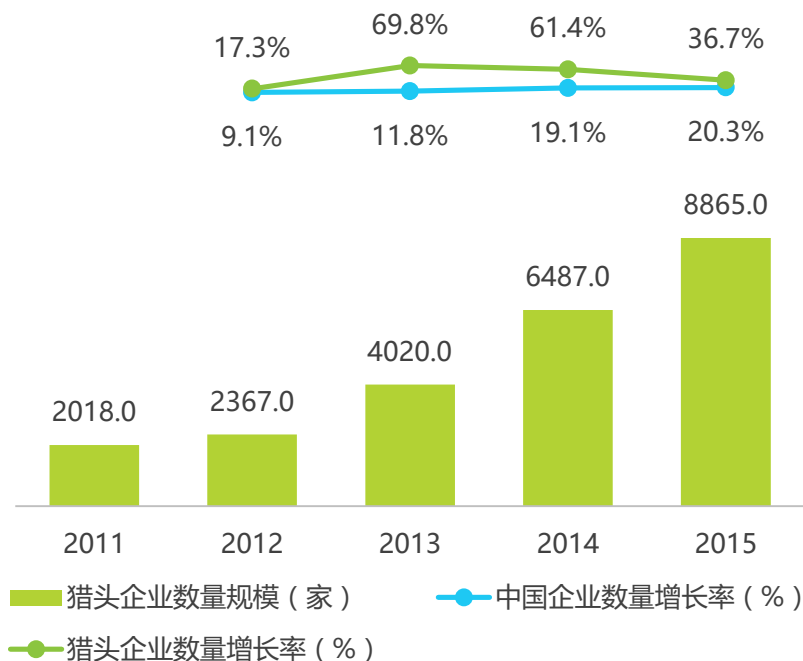
来源：根据公开资料整理而得。

中国高端猎头行业供求分析

高端人才需求大于供给，猎头行业发展空间巨大

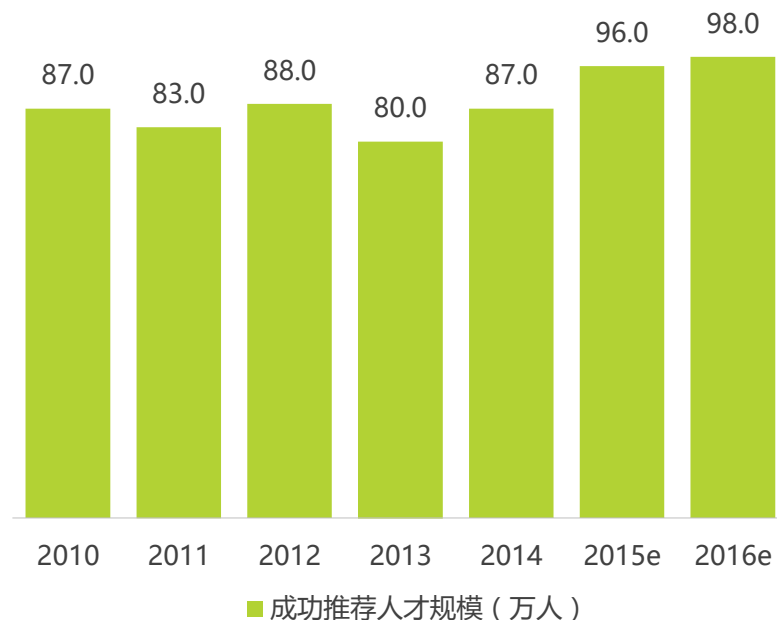
目前国内企业数量规模较大，且保持稳定增长，企业对于高端人才的需求不断增长。同时，根据有关研究结果显示，在比较成熟的市场经济环境中，猎头公司与企业数量的适当比例为5：1000，中国市场水平远低于此比例，猎头发展尚有空

2011-2015猎头企业规模增长变化



来源：1.2011-2012年猎头企业数量出自猎头市场公开调研资料；2.2013-2015年数据由艾瑞根据公开资料及专家访谈进行推算。

2010-2016年高端猎头服务成功推荐人数



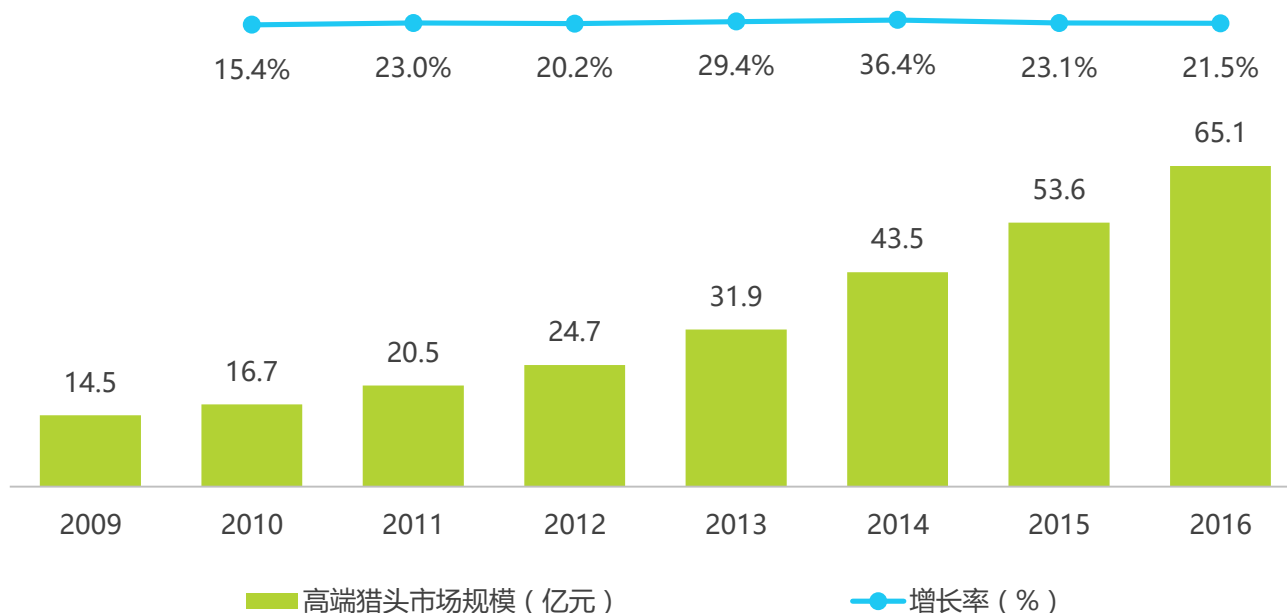
来源：1.2011-2014年高级人才寻访服务成功推荐人数出自中国人力资源发展报告（2015）；2.2015-2016年数据由艾瑞咨询根据公开资料及专家访谈进行推算；3.e指预测数据。

中国高端猎头行业市场规模

高端猎头行业市场规模稳定增长

未来创业热潮的持续火热和国内企业的全球化布局，企业对于高端人才的需求仍将持续增长，高端猎头行业市场规模将保持稳定增长态势。

2009-2016年中国高端猎头行业市场规模及增长率



注释：高端猎头行业市场规模，仅统计高端猎头服务佣金收入，不含招聘流程外包（RPO）、人力咨询和人事派遣等其他人力资源服务。

来源：通过企业财报及企业访谈获取数据，并参考《人力资源服务业发展报告2014》、国际猎头协会（AESC）《Executive Talent 2020》等报告，根据艾瑞统计模型估算而得。

中国高端猎头行业概况

1

中国高端猎头行业发展现状

2

中国高端猎头行业企业分析

3

中国高端猎头行业发展趋势

4

中国高端猎头行业市场竞争分析

企业发展概况综述

为保证人才推荐效率，提高候选人入职成功率，高端猎头企业积累的候选人数据库存量均在百万级以上，每年增量在15%左右。同时借助谷露软件、北森系统及部分企业自主研发的管理系统（极少数），缩短候选人搜索时间。目前平均项目周期在1-2个月时间，一般级别越高周期越长。

猎头企业客户量级较为平均，多为100-200家左右，且集中度高，Top5大客户占企业营收30%左右。



来源：根据公开资料整理而得。

中国高端猎头行业市场竞争分析

高端猎头企业服务特色（1/2）

伯乐、科锐成立时间最久，经验累积最为丰富，进入中国时间达20年。

高端猎头企业服务特色表（按照成立时间排序）

企业名称	服务经验累积	业务布局	优势领域
Bó Lè Associates（伯乐）	1996年	猎头	全行业
Career International（科锐国际）	1996年	猎头、RPO	全行业
Future-Step（睿程）	1998年	RPO、猎头	全行业
Vastsea（大瀚猎头）	1999年	猎头	房地产、制造、消费品、IT
Proking Management Consultanting（普金人资）	2002年	猎头	金融
MRI（博禹）	2002年	猎头	工业、医疗
Kelly Services（必胜）	2002年	猎头、RPO	制造业、金融、通信、IT、教育培训、法律、医疗保健
Hudson（翰德）	2003年	猎头、RPO	金融、资讯科技、销售、会计财务、房地产、制造
Michael Page（米高蒲志）	2003年	猎头	财务会计、金融、工程与制造、人力资源
Hays（瀚纳仕）	2005年	猎头、RPO	全行业

注释：1.服务经验累积指企业进入中国大陆市场时间；2.五大猎头公司因业务模式不同，不计入评分范围内。

来源：1.根据企业访谈及公开资料整理。

中国高端猎头行业市场竞争分析

高端猎头企业服务特色 (2/2)

高端猎头企业服务特色表 (按照成立时间排序)

企业名称	服务经验积累	业务布局	优势领域
Randstad Group (任仕达)	2005年	猎头、RPO、人才派遣	IT、制造业、财务会计
FESCO ADECCO (外企德科)	2005年	RPO、猎头、BPO、员工福利	全行业
Allegis Group (艾利安)	2009年	猎头、RPO	IT
Mango Associate	2006年	猎头	财务会计、制造业、高科技行业
Robert Walters (华德士)	2007年	猎头、薪资调查	财务会计、金融、信息技术
Risfond (锐仕方达)	2008年	猎头	全行业
FMC (Future Management Consulting)	1999年	猎头	快消、汽车、房地产、能源
BRecruit (英智)	2009年	猎头	制造业、金融、IT互联网
Manpower-Experis (万宝瑞华)	2012年	猎头、RPO、五险一金代缴、雇员背景调查、解决方案的提供	全行业
Spring Professional (跃科)	2014年	猎头	IT、工业、医疗、生命科学 (着重发展)

注释：1.服务经验积累指企业进入中国大陆市场时间；2. 五大猎头公司因业务模式不同，不计入评分范围内。
来源：1.根据企业访谈及公开资料整理。

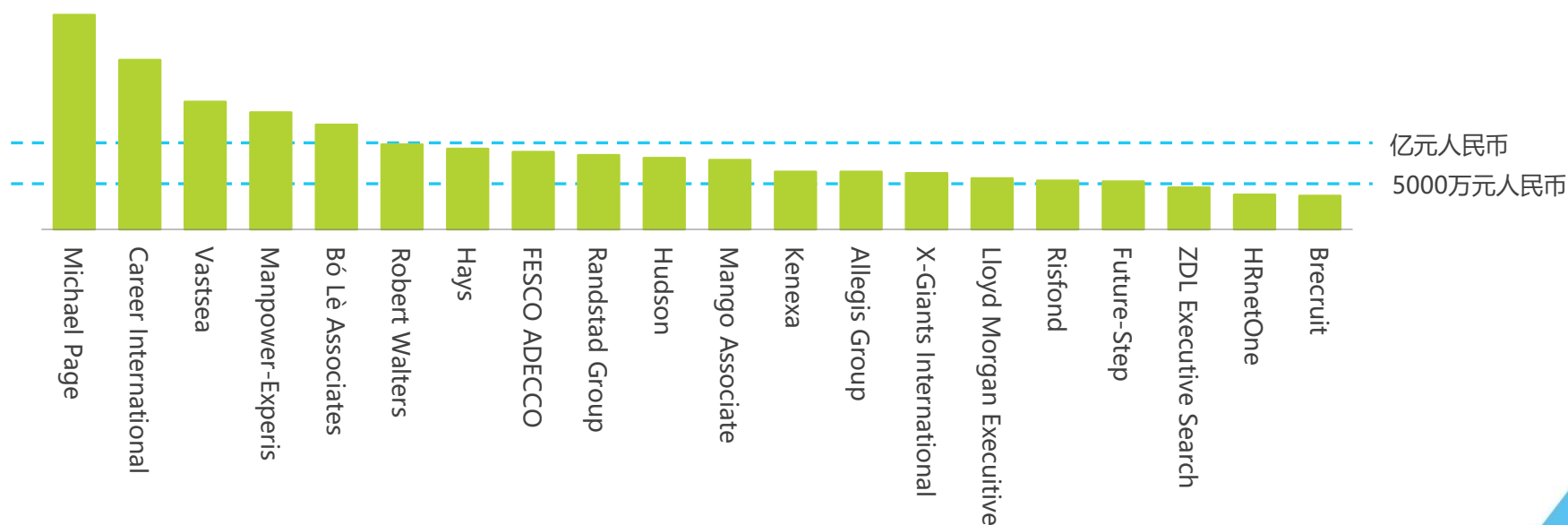
中国高端猎头行业市场竞争分析

五家提供高端猎头服务的企业营收过亿

高端猎头服务对于猎头企业的服务能力要求较高，开展高端猎头服务的企业多为发展起步早的外资公司和中外合资公司。“五大”猎头公司由于业务模式与国内企业具有较大差异，同时受业务标准及顾问人数影响，不具有直接对比意义，因此不包括在排行范围内。

2015年国内高端猎头企业营收超过5000万元的共17家，其中过亿的企业共5家，Top20企业营收均超3000万。

2015年高端猎头企业营收排行榜



注释：1.五大猎头公司因业务模式不同，不计入评分范围内；2.统计范围仅限于大陆地区；3.RPO业务较大的高端猎头企业，企业猎头业务收入均为估算值，如科锐国际，其余企业收入参考工商税务相关官方数据；4.从猎头行业来看，各家企业坏账水平在5-10%之间，整体未考虑坏账对营收水平的影响。

来源：企业营收数据来源于工商局企业自行申报数据，并结合企业访谈及其他外部公开信息整理所得。

中国高端猎头行业市场竞争分析

高端猎头行业企业服务能力评估

顾问年产值为衡量高端猎头企业服务能力的重要依据，同时也是顾问素质的重要体现。艾瑞咨询综合分公司数量，企业顾问人数及企业营收，对高端猎头进行综合考评，总评分进入前十的企业如下，且以顾问年产值进行排序。**仅以大陆地区表现作为评分依据，不包含港澳台及国外布局。**

高端猎头行业企业服务能力Top10（按照顾问年产值进行排序）

公司名称	主营业务	分公司数量 (大陆地区)	企业顾问人数	估算顾问年产值（万）
Bó Lè Associates（伯乐）	猎头	8	136	90
Mango Associate	猎头	8	125	65
Michael Page（米高蒲志）	猎头	6	430	58
FESCO ADECCO（外企德科）	RPO、猎头、 BPO、员工福利	10	202	45
Hays（瀚纳仕）	猎头、RPO	4	259	36
Career International（科锐国际）	猎头、RPO	34	601	33
Randstad Group（任仕达）	猎头、RPO、人 才派遣	12	290	30
Manpower-Experis（万宝瑞华）	猎头、RPO、五 险一金代缴	24	547	25
Risfond（锐仕方达）	猎头	65	260	22
Vastsea（大瀚猎头）	猎头	34	831	18

注释：1.五大猎头公司因业务模式不同，不计入评分范围内；2.统计范围仅限于大陆地区；3.RPO业务较大的高端猎头企业，企业猎头业务收入均为估算值，如科锐国际，其余企业收入参考工商税务相关官方数据；4.顾问年产值根据企业营收信息及企业顾问人数，综合企业访谈内容整理所得，均为估算值，仅供参考；5.华德士及翰德由于分支机构较少，未能进入总评分Top10。
来源：1.企业营收数据来源于工商局企业自行申报数据，并结合企业访谈及其他外部公开信息整理所得；2.分公司数量根据公开资料整理；3.企业顾问人数根据领英注册资料及访谈资料整理。

中国高端猎头行业市场竞争分析

伯乐等为五星级高端猎头服务企业

由于目前中国企业对高端人才的需求逐渐向二三线城市拓展，企业对猎头公司的区域布局提出了更高的要求。艾瑞根据猎头顾问数量规模、企业分支机构布局、营收规模3个维度，综合计算对猎头企业服务能力进行评分。其中，伯乐、米高蒲志和外企德科被评为五星服务企业，Allegis Group、Futurestep、Hudson等8家企业被评为四星企业。

中国高端猎头五星服务企业



中国高端猎头四星服务企业



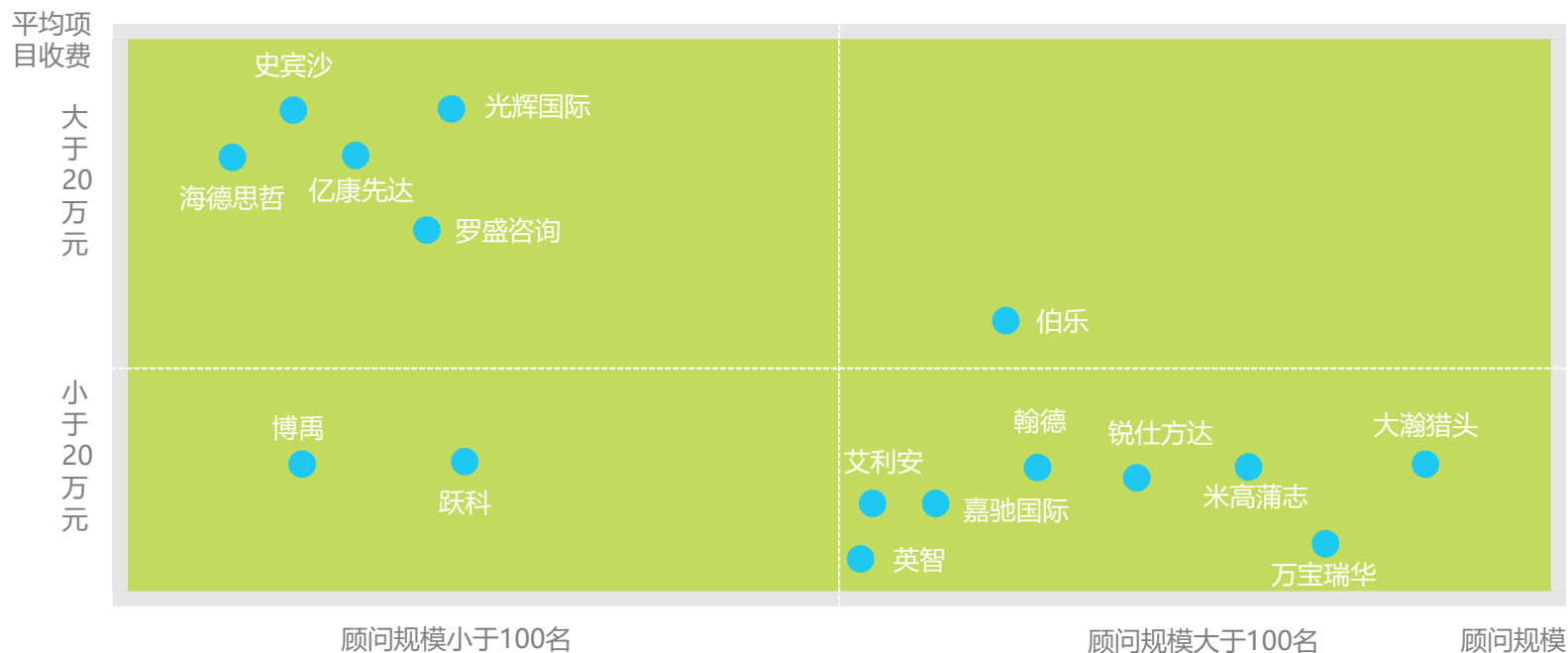
注释：1.高端猎头企业综合定量考评以公司猎头业务营收、分公司数量及企业顾问人数3个指标综合考评；2.五大付费模式不同，且与其余企业模式差异较大，暂不列入定量考评；3.以顾问年产值在40万以上为基础进行筛选；4.企业Logo展示以首字母进行排序；5.评分量表及各企业各项评分及总分参见附录。

中国高端猎头行业市场竞争分析

五大巨头公司议价能力高，本土猎头逐步缩小与之差距

五大猎头公司发展起步早，拥有良好的品牌形象和高素质顾问，加之猎寻顶尖人才，因此议价能力强，项目费用较高；然而，近些年本土猎头公司凭借对本地市场熟悉的优势，发展较为迅速，逐步缩小同五大巨头的差距。

2016年中国高端猎头行业企业实力矩阵



来源：图中各企业顾问规模及平均项目收费数据来自企业访谈。

中国高端猎头行业企业分析

企业案例——光辉国际 Korn Ferry



业务模式



高端猎
头业务



招聘流程
外包 (RPO)



领导管
理咨询

企业概况

专注于高端猎头服务
预付费的方式为主
平均项目收费：
10万美元以上
国内分公司数量：4家

猎头业务特征

企业导向型
顾问不以行业进行划分
依靠研发的一系列评估模型，包
括领导类型描述系统、全球猎头
业务管理系统等完成人才寻访流
程

核心优势

品牌优势：超过50年的发展
历史，拥有成熟的猎头企业
及人力资源服务经验，品牌
效应明显，专注更加高端的
客户需求

未来发展

业务横向发展：光辉国际
业务进一步向领导力咨询
业务、中端猎头和招聘流
程外包等业务延伸，呈现
加快产业链整合的趋势

中国高端猎头行业企业分析

企业案例——伯乐 Bó Lè Associates



业务模式



高端猎
头业务



企业人才定位
(Mapping服务)



领导管
理咨询

企业概况

专注于高端猎头服务
结果付费的方式为主
平均项目收费：
15-20万人民币
国内分公司数量：8家

运营情况

累计服务16000多家企业
136名顾问
积累超过100万人才数据
平均项目周期55天
平均顾问年产值：90万人民币

猎头业务特征

企业导向型
顾问根据对标行业进行划分
依靠顾问对行业的经验积
累，借助第三方人才数据库
软件提升效率

核心优势

顾问素质：伯乐的资深顾问平均任职超过10年，擅长猎猎寻难度较高的职位
品牌优势：伯乐20年间，累计客户量16000多家，重复客户比率44%；同时伯乐每推荐三名候选人，就有两人获得面试机会，面试率在70%左右

注释：伯乐隶属于日本Recruit集团，该集团为全球知名人力资源服务全产业链供应商，子公司涉及猎头服务，如伯乐、RGF、BRecruit等，临时派遣业务如CSI、Staffmark等，网络招聘业务如51job、indeed等。
来源：根据企业访谈和公开资料整理而得。

中国高端猎头行业企业分析

企业案例——英智 BRecruit

业务模式



中高端猎
头业务

企业概况

专注中高端猎头服务
结果付费的方式为主
平均项目收费：3-7万
人民币（根据地域、
行业不同，收费水平
有所区别）
国内分公司数量：7家

运营情况

（截至2015年）

业务覆盖全行业，优势行业有
制造业、金融、IT互联网
客户量超过4100家
累计成功完成11000个岗位招
聘
拥有100名顾问
平均项目周期1-2个月
营收年均增长率30%

猎头业务特征

企业导向型
顾问根据对标行业进行划分
依靠顾问对行业的经验积
累，借助人才数据、互联网
平台等方式提升效率

核心优势

顾问素质：英智的顾问平均工
作经验在4.5-6年，且在从事
猎头顾问工作之前，多为行业
专业人才和行业专家
迅速反应力：英智有较快的需
求反应速度，平均提交候选人
的时间为3-5个工作日

注释：伯乐隶属于日本Recruit集团，该集团为全球知名人力资源服务全产业链供应商，子公司涉及猎头服务，如伯乐、RGF、BRecruit等，临时派遣业务如CSI、Staffmark等，网络招聘业务如51job、indeed等。
来源：根据企业访谈和公开资料整理而得。

中国高端猎头行业企业分析

企业案例——FESCO Adecco

FESCO · Adecco

iResearch
艾瑞咨询

业务模式



业务外包



人事服务



猎头及
PRO

企业概况

综合人力资源服务
结果付费的方式为主
平均项目收费：
8万人民币
国内分公司数量：10家

运营情况

客户量：几百家
顾问数量：200多名
人才数据：40万
项目周期：一般为2个月
平均顾问年产值：
40-50万人民币

猎头业务特征

企业导向型
顾问根据对标行业进行划分
依靠企业全面人力资源服务系统下对企业需求的了解，并且在全球化招聘系统和人才库积累下，提高寻访效率

核心优势

品牌优势：FESCO Adecco是中外合资企业，两个公司在国内外均有较高行业影响力，属于强强联合
人才数据库：通过多渠道收集人才信息，针对多个热门领域建立了大量高级管理人才和专业人才的大数据库

来源：根据企业访谈和公开资料整理而得。

中国高端猎头行业企业分析

企业案例——Hudson



业务模式



高端猎
头业务



招聘流程
外包 (RPO)



人才管理

企业概况

猎头业务定位中高端人才
结果付费的方式为主
平均项目收费：10万人民币
国内分公司数量：3家
项目周期：高端职位一般4个月，中低端职位1个月

运营情况

累计服务1000多家企业
顾问数量：164名
平均顾问年产值：50万人民币以上

猎头业务特征

企业导向型和候选人导向型并重
顾问根据对标行业进行划分
拥有不断优化的候选人筛选模型，包括评估中心、心理测评和在线能力扫描（CSO），提升筛选效率

核心优势

顾问质量：拥有一批经验丰富的顾问，大量顾问曾是IT、法律和金融行业从业者，对行业较为熟悉
服务质量：Hudson每推荐两名候选人，就有一人获得面试机会

来源：根据企业访谈和公开资料整理而得。

中国高端猎头行业企业分析

企业案例——大瀚人才 Vastsea

业务模式



中高端猎
头业务



业务外包



人事外包



福利管理

企业概况

中高端职位猎头服务
结果付费方式为主
平均项目收费：
8万人民币
平均项目周期：
1-2个月
34个分支机构

运营情况

拥有超过800名顾问
顾问年产值：30万人民币
服务客户行业以房地产、制
造、消费品、IT为主

猎头业务特征

企业导向型
顾问根据对标行业进行划分
依靠顾问对行业的经验积
累，借助第三方人才数据库
软件提升效率

核心优势

分支机构覆盖面广，利于
各区域间的相互协作，更
高效率的满足客户的跨地
域需求
抓住二三线城市猎头市
场，完善业务布局
平均项目周期较短，服务
效率高

中国高端猎头行业企业分析

企业案例——嘉驰国际 X-GIANTS

X-GIANTS
INTERNATIONAL

iResearch
艾 瑞 咨 询

业务模式



中高端猎
头业务



招聘流程
外包 (RPO)

企业概况

中高端猎头服务
收费方式：
结果导向型收费
平均项目周期：1个月
最低项目收费：5万人民
币，平均项目收费8
万人民币

运营情况

顾问年产值：55万人民币
顾问数量120名
服务客户以跨国公司为主，包
括大制造业、奢侈品、金融、
互联网、医疗、文化教育等行
业
客户数量：100-200家

猎头业务特征

企业导向型
顾问不以行业进行划分，专
注提升顾问的综合素质
依靠顾问的经验积累，借助
第三方人才数据库软件提升
效率

核心优势

具有多年服务外企客户的
经验，项目质量较高
重视顾问的技术培养，顾
问不局限于对某一行业的
研究，平均顾问素质较高

中国高端猎头行业概况	1
中国高端猎头行业发展现状	2
中国高端猎头行业企业分析	3
中国高端猎头行业发展趋势	4

中国高端猎头行业发展趋势

中国经济充满活力，民族企业需求成行业增长新引擎

中国经济充满活力，宏观经济稳定增长，创新经济发展迅速。经济形势良好，国内企业成长迅速，其对于高端人才的需求也将随之上升，国内企业对于人才的需求将成为高端猎头行业增长的新引擎。



2015年中国经济总量

10.9万亿美元

占世界经济总量

14.7%



2015年中国网络经济规模

11246.0亿元

较上一年增长

47.2%



2016年入围财富世界500强的中国企业

110家

中国入围企业占比

22%

来源：中国GDP数据来自世界银行数据库，中国网络经济规模来自艾瑞，世界500强企业数据来自财富中文网。

中国高端猎头行业发展趋势

本土猎头公司崛起，并加速全球化布局

随国内企业加快全球布局的需要，本土高端猎头公司也加快海外市场布局，通过自身业务拓展和投资兼并等多种方式，不断拓展业务地域覆盖范围。

本土猎头公司海外分支机构分布



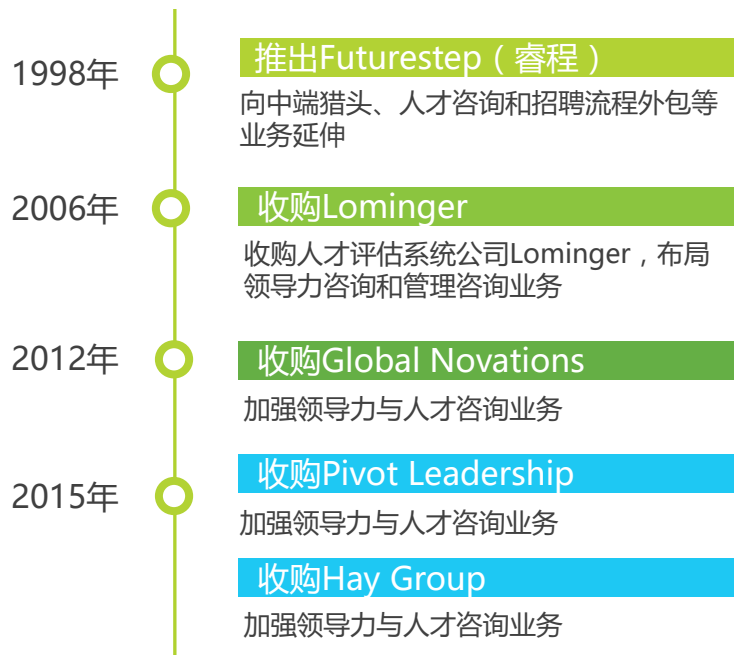
公司	成立时间	海外分支机构
伯乐	1996年	在香港、台北、雅加达、吉隆坡和曼谷设有分支机构
科锐国际	1996年	在香港、印度、越南、泰国、印度尼西亚、新加坡等亚洲地区设有分支机构
展动力	2000年	已在美国旧金山设立分支机构
锐仕方达	2008年	在旧金山、香港设立了分支机构，东京、伦敦的分支也在积极筹备中

中国高端猎头行业发展趋势

高端猎头公司业务延伸，加强领导力咨询布局

从主要高端猎头公司近年来的动作来看，高端猎头企业进一步向领导力和人才咨询等其他人力资源服务延伸，呈现加快产业链整合的趋势。

光辉国际业务拓展历程



海德思哲业务拓展历程



来源：根据企业财报和公开资料整理而得。

中国高端猎头行业发展趋势

结果付费方式成主流，倒逼企业服务模式变革

目前高端猎头行业预付费方式和结果付费方式并存，未来随着市场竞争的加剧，预付费的方式将继续减少，结果付费方式将成为猎头市场最为主要的付费方式。结果付费方式需要猎头企业由“客户导向模式（反应式模式）”向“候选人导向模式（PS模式）”转变。

高端猎头行业企业服务模式变革

	客户导向模式		候选人导向模式
顾问定位	全行业人才搜寻者 找到候选人的搜寻能力	> > >	专注垂直行业 把握行业动态的行业专家
客户依赖度	被动等待客户需求 KA（大客户）依赖度高	> > >	主动挖掘客户需求 客户结构均衡，KA依赖度低
与候选人关系	候选人临时“销售经理” 与候选人关系松	> > >	候选人职业成长顾问 与候选人关系密切
人才搜寻方式及周期	有固定人才搜寻方法论 搜寻期较长	> > >	顾问积累专注行业人才资源 即时推荐，搜寻期短

中国高端猎头行业发展趋势

互联网同猎头行业融合发展，衍生多种新模式

以猎上网为代表的网络招聘平台，为中高端人才、企业和猎头搭建第三方交易平台；而猎聘网则凭借丰富中高端人才资源，积极拓展RPO及猎头服务等业务。

猎上网——猎头服务交易平台



猎聘网——人才搜寻渠道&猎头服务



中国高端猎头行业发展趋势

新技术提升寻才效率，但仍无法替代顾问专业价值

在人才搜寻阶段互联网带来人才搜寻效率的提升，但在后期人才匹配阶段，互联网无法取代猎头顾问“艺术性”的价值，因此在未来一段时间内互联网企业同猎头公司的竞合关系仍将长期持续。

猎头业务未来发展方向



人才搜寻渠道互联网化

互联网的发展，人才在网络上越来越透明，同时互联网凭借便捷和经济的特点，已成为人才搜寻的主要渠道。



中低端人才匹配智能化

建立结构化简历库，通过大数据挖掘建立标准，用算法来对职位和候选人进行匹配。



高端人才服务专业化

高端猎头服务需要顾问具备深厚的行业知识、优质的人脉积累和卓越的沟通艺术，这些是技术所不能替代的。

附录1

























































企业服务能力评分标准说明

评分维度	标准	评分
分公司数量 (大陆地区)	5个以内	1
	5-9个	2
	10-20个	3
	20-40个	4
	40个以上	5
公司营收数据	500万以下	1
	500万-1000万	2
	1000万-5000万	3
	5000万-1亿元	4
	1亿元以上	5
企业顾问人数	50人以下	1
	50人-100人	2
	100人-200人	3
	200人-500人	4
	500人以上	5
总评分	4分以下	1
	4分及以上	2
	6分及以上	3
	8分及以上	4
	10分以上	5
顾问年产值	20万元以下	1
	20-30万元	2
	30-40万元	3
	40-60万元	4
	60万元以上	5

来源：根据艾瑞评估模型而得。

附录2

四星级以上企业服务能力评分结果

公司名称	营收评分	机构数量评分	顾问数量评分	总评分 	顾问年产值评分
Bó Lè Associates (伯乐)	 5	 2	 3	 5	 5
Michael Page (米高蒲志)	 5	 2	 4	 5	 4
FESCO ADECCO (外企德科)	 4	 3	 4	 5	 4
Mango Associate	 4	 2	 3	 4	 5
X-GIANTS (嘉驰国际)	 4	 2	 3	 4	 4
Kenexa (肯耐珂萨)	 4	 2	 3	 4	 4
Lloyd Morgan Executive (首要资源)	 4	 2	 3	 4	 4
Robert Walters (华德士)	 4	 1	 3	 4	 5
Hudson (翰德)	 4	 1	 3	 4	 4
Allegis Group (艾利安)	 4	 1	 3	 4	 4
Future-Step (睿程)	 4	 1	 2	 4	 5

来源：根据艾瑞评估模型而得。

公司介绍/法律声明

公司介绍

艾瑞集团是专注于中国互联网及全球高成长领域的洞察咨询与企业服务集团，业务领域包括大数据洞察与预测、行业研究与企业咨询、投资与投后服务等。

艾瑞咨询成立于2002年，是最早涉及互联网研究的第三方机构，累计发布数千份互联网行业研究报告，为上千家企业提供定制化的研究咨询服务，成为中国互联网企业IPO首选的第三方研究机构。2015年艾瑞咨询在海外建立研究中心，研究范围扩展至全球高成长领域，建立中国与世界优秀企业的链接。

版权声明

本报告为艾瑞集团制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给购买报告的客户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

联系我们

咨询热线 400 026 2099

集团网站 <http://www.iresearch.com.cn>

生活梦想 科技承载

TECH DRIVES BIGGER DREAMS



艾 瑞 咨 询