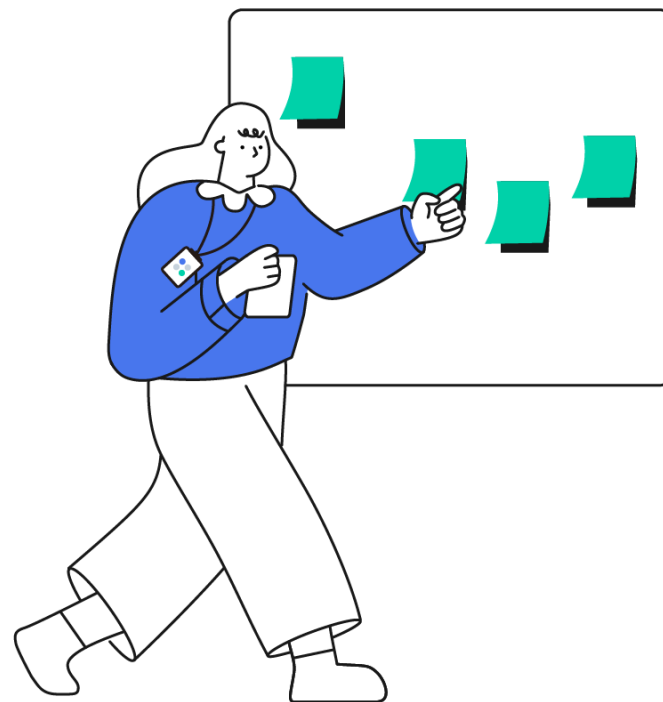


2022년 4분기 실적발표

SaraminHR Investor Relations



유의사항

본 자료의 2022년 4분기 재무정보는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 작성된 실적에 대한 연결기준의 추정치입니다. 외부감사인의 회계 감사가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료이므로, 내용 중 일부는 회계 감사 과정에서 달라질 수 있습니다.

회사는 본 자료에 서술된 재무정보 및 영업성과의 정확성과 완벽성에 대해 보장하지 않으며, 자료 작성일 현재의 사실을 기술한 내용에 대해 향후 업데이트 책임을 지지 않습니다.

또한 본 자료 상에 회사가 예상한 결과 또는 사항이 실현되거나, 회사가 당초에 예상한 영향이 발생한다는 확신을 제공할 수 없습니다. 본 자료에 기재된 예측정보는 본 자료 작성시점을 기준으로 작성한 것이며, 회사가 이러한 위험요인이나 예측정보를 업데이트할 예정이 없음을 유의하시기 바랍니다.

따라서 본 자료는 투자자들의 투자결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 아니되며, 회사는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임 또는 손해를 지지 않음을 알려 드립니다.

전사 실적 요약

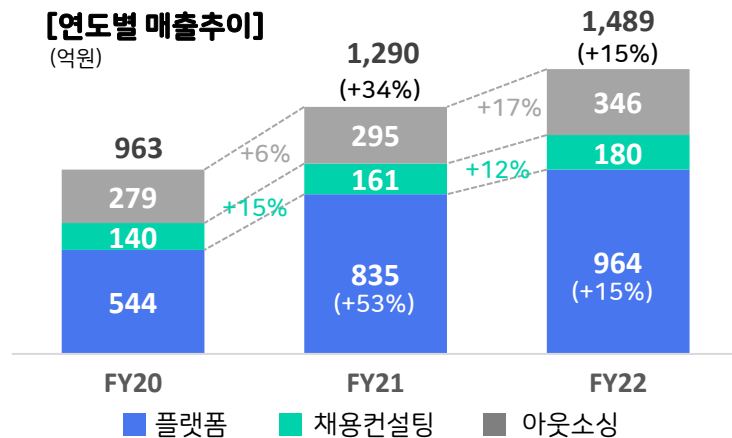
- 2022년 연간 영업수익 1,489억원 (YoY +15%), 영업이익 403억원 (YoY +3%) 달성
- 4분기 영업수익 372억원(YoY -3%, QoQ +5%), 영업이익 28억원 (YoY -71%, QoQ -76%)

경영실적

	4Q21	3Q22	4Q22	YoY	QoQ
영업수익	383	354	372	-3%	5%
플랫폼	234	235	222	-5%	-5%
채용컨설팅	66	32	61	-7%	91%
아웃소싱	84	88	89	7%	2%
영업비용	287	239	344	20%	44%
영업이익	96	115	28	-71%	-76%
이익률(%)	25%	33%	8%	-18%p	-25%p

[연도별 매출추이]

(억원)



Executive Summary

- 현재 경기침체 및 채용둔화에도 불구하고 매출실적 견조
 - '플랫폼 채용광고'는 경기침체로 인해 매출상승이 둔화되었으나 후불제 상품(스마트리쿠르터, 점핏) 성장 두드러짐
 - '채용컨설팅'과 '아웃소싱'은 경기침체에도 전년대비 성장추세
- 4분기 영업손익(율)이 감소되었으나 이는 '투자성 경비' 집행 (매스마케팅, 인원증가) 때문으로 TV광고 등 매스마케팅을 통해 사람들의 인지도 및 펀더멘털이 상승하고 있으며, New Biz를 위한 인력 확보를 기반으로 새로운 패러다임(커리어플랫폼) 변화 준비 중

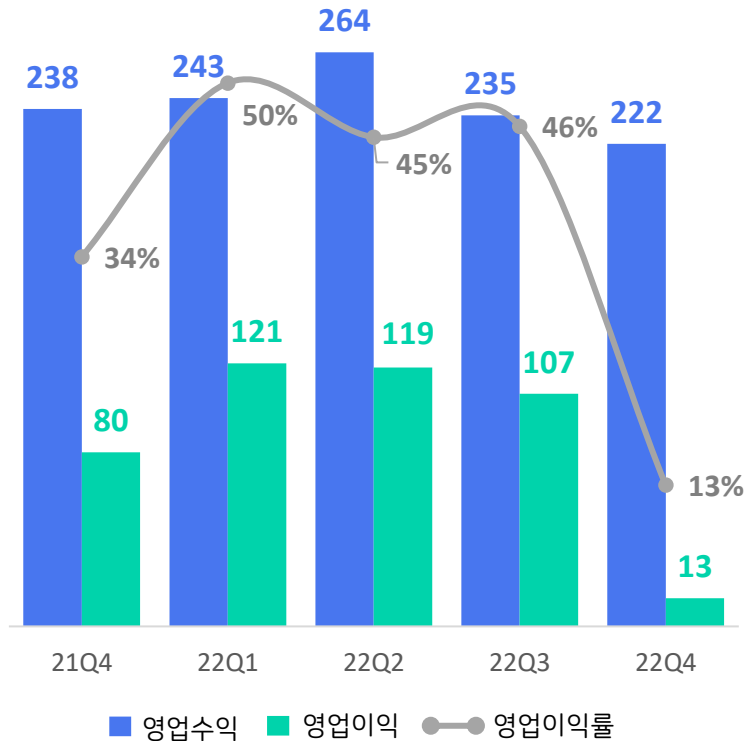
플랫폼 서비스

- 2022년 연간 영업수익 964억원 (YoY +17%), 영업이익 360억원 (YoY +0.4%) 달성
- 4분기 영업수익은 222억원 (YoY -1%, QoQ -5%), 영업이익은 16억원 (YoY -84, QoQ -88%)

* APPLANCER (베트남) 포함 실적

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

- 4분기부터 거시환경 긴축으로 공고등록수 소폭 감소

구분	기준	22Q3	22Q4	%QoQ
공고등록수 (건)	분기합계	51만	48만	-5%

- '채용광고'는 성장세가 다소 둔화되었으나 '후불제상품'은 지속적으로 성장 중 (4분기 최대 실적)
 - 사람인 플랫폼 - 스마트 리쿠르터
 - IT버티컬 특화 플랫폼 - 점핏
- 매스마케팅 4분기 집중(월드컵시즌 TV송출)으로 영업이익률은 하락했으나 사람인 인지도 및 개인회원 펀더멘탈 증가
 - 사람인 방문자 수 최대치 계속 갱신 중
 - 인지도 상승과 더불어 고객 맞춤형 커리어 서비스 모색 중

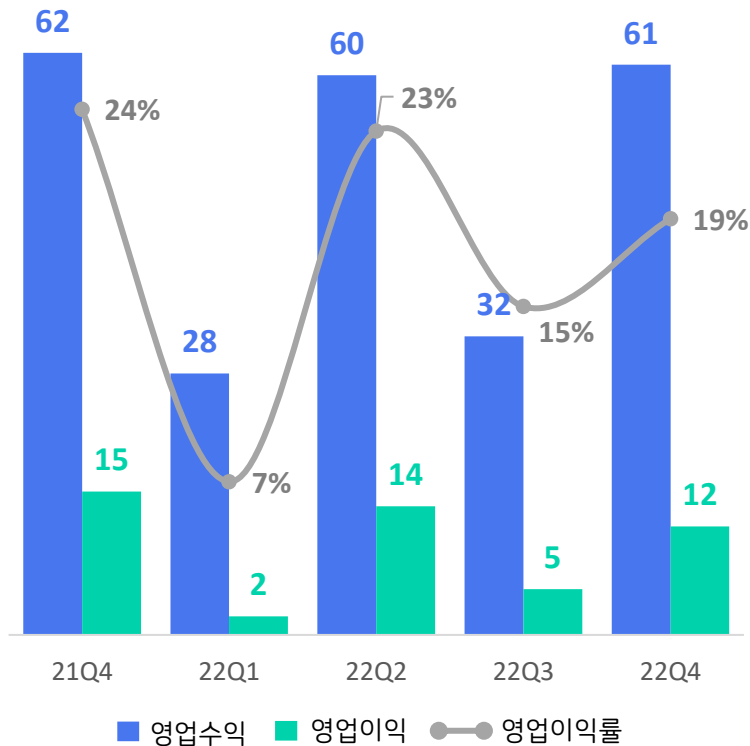
구분	기준	22Q3	22Q4	%QoQ
개인회원수 (명)	기간말	1,467만	1,513만	+3%
등록이력서수 (건)	기간말	560만	576만	+2%

채용컨설팅 서비스

- 2022년 영업수익 180억원 (YoY +12%), 영업이익 32억원 (YoY +26%) 달성
- 4분기 영업수익은 61억원 (YoY -1%, QoQ +91%), 영업이익은 12억원 (YoY -21%, QoQ +138%)

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

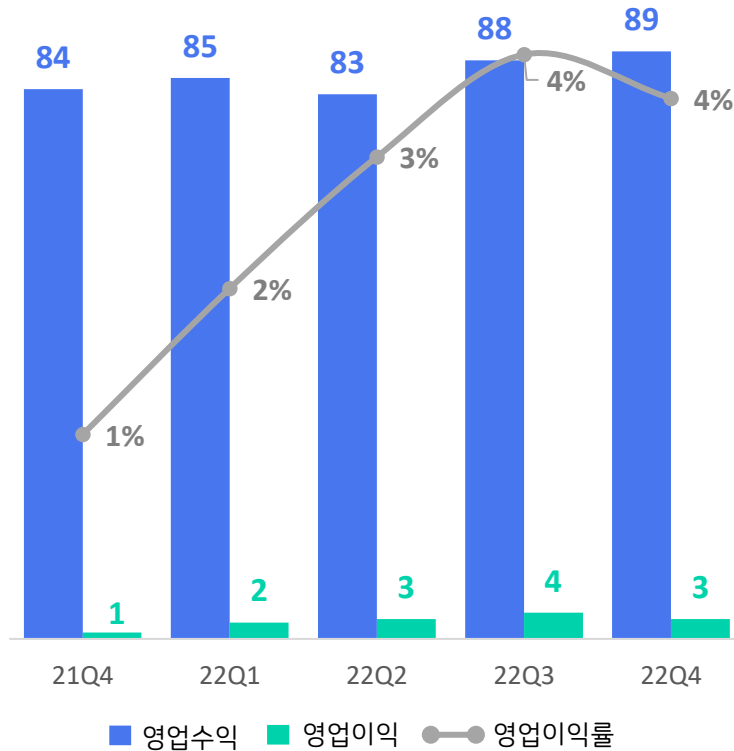
- 채용컨설팅 4분기 영업수익 61억원 (YoY -1%)
 - 공공부문 채용 프로젝트 연도별로는 지속적 증가
 - 4분기 전년동기대비 실적 소폭 하락
- 향후 사업전망
 - 거시환경 긴축으로 공공부문 전체 채용규모가 감소할 가능성은 있지만 '경험 및 시스템 우수한 회사'로의 쏠림 현상 예상
 - 채용대행 이외 컨설팅서비스 확대 지속적 검토

아웃소싱 서비스

- 2022년 영업수익 346억원 (YoY +17%), 영업이익 12억원 (YoY +26%) 달성
- 4분기 영업수익은 89억원 (YoY +7%, QoQ +2%), 영업이익은 3억원 (YoY +176%, QoQ -7%)

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

- 경기침체에도 불구하고 아웃소싱 니즈 증가
(YoY +7%, QoQ +2%)
- 아웃소싱 특성상 영업이익 규모 및 영업이익률은 낮지만
인력효율성 증대 등으로 영업이익 증가 추세
(YoY +176%)

영업비용

- 2022년 연간 영업비용 1,086억원 (YoY +21%)
- 4분기 영업비용 344억원 (YoY +20%, QoQ +44%)

분기 별 경영실적

(억원)

	4Q21	3Q22	4Q22	YoY	QoQ
영업비용	287	239	344	20%	44%
인건비	207	173	218	5%	26%
원가성경비	35	20	38	7%	86%
마케팅비	12	14	51	316%	276%
지급수수료	12	10	13	8%	28%
외주비	5	7	7	29%	-1%
기타	15	15	17	14%	11%

Comments

- 인건비 YoY 5%, QoQ 26% 증가
 - 인원수, 인건비 증가(신규서비스, 서비스 고도화 등)
 - 4분기 임직원 성과급(P/S) 지급
- 원가성경비 YoY 7%, QoQ 86% 증가
 - 후불형상품 취업축하금 증가
 - 채용컨설팅 매출증가에 따른 원가성경비 증가
- 마케팅비 YoY 316%, QoQ 276% 증가
 - 매스마케팅 4분기 노출 집중

플랫폼 주요 지표

- 매스마케팅 활동 및 지속적인 서비스 개선 활동을 통해 방문자수 YoY 19%, QoQ 2% 증가
- 거시환경 긴축으로 인한 채용·중단 영향으로 공고등록수는 YoY 9%, QoQ 5% 감소

구 분	개인회원수 (각 기간말, 명)	방문자수 (분기월평균, 건)	이력서수 (각 기간말, 개)	기업회원수 (각 기간말, 개사)	공고등록건수 (분기합계, 건)
20Q1	11,022,335	8,176,613	4,263,746	980,791	340,791
20Q2	11,376,061	8,062,300	4,379,559	999,984	289,048
20Q3	11,762,578	8,754,098	4,562,711	1,021,496	334,133
20Q4	12,183,058	8,548,094	4,754,760	1,043,075	364,603
21Q1	12,614,604	9,303,376	4,991,158	1,068,359	417,498
21Q2	12,993,098	9,332,167	5,166,413	1,096,556	493,809
21Q3	13,348,785	9,280,200	5,263,658	1,120,614	487,183
21Q4	13,706,588	9,264,474	5,379,773	1,145,943	529,223
22Q1	14,049,004	9,810,766	5,457,674	1,163,727	516,608
22Q2	14,347,798	10,267,853	5,510,635	1,182,783	520,876
22Q3	14,667,685	10,811,636	5,597,396	1,198,675	509,345
22Q4	15,129,492	10,978,890	5,755,285	1,212,273	483,538
YoY	1,442,904 10%	1,714,416 19%	375,512 7%	66,330 6%	-45,685 -9%
QoQ	461,807 3%	167,254 2%	157,889 2%	13,598 1%	-25,807 -5%

감사합니다