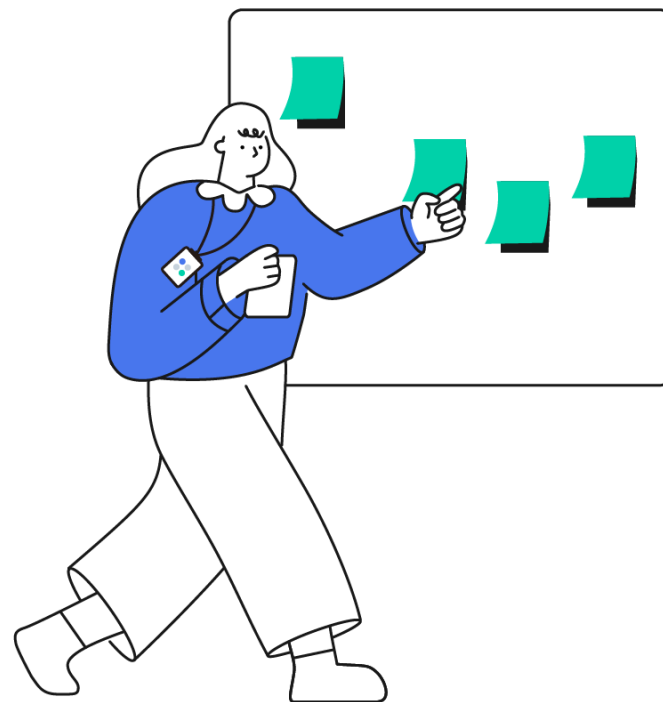


2023년 1분기 실적발표

Saramin Investor Relations



유의사항

본 자료의 2023년 1분기 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.

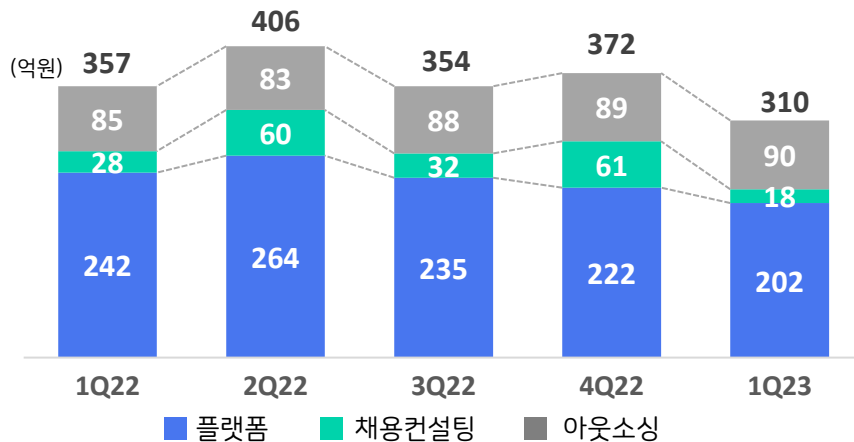
전사 실적 요약

- 1분기 영업수익 310억원 (YoY -13%, QoQ -17%)
- 1분기 영업이익 56억원 (YoY -55%, QoQ +82%)

경영실적

(억원)

	1Q22	4Q22	1Q23	YoY	QoQ
영업수익	357	372	310	-13%	-17%
플랫폼	243	222	202	-17%	-9%
채용컨설팅	28	61	18	-36%	-71%
아웃소싱	85	89	90	6%	1%
영업비용	232	341	255	+10%	-25%
영업이익	125	31	56	-55%	+82%
이익률(%)	35%	8%	18%	-17%p	+10%p



Executive Summary

- 국내외 경기침체에 따른 채용둔화로 영업수익 감소
 - '플랫폼'은 경기침체에 민감한 채용광고 실적 감소가 두드러짐.
다만, 인재풀 및 후보제상품의 성장으로 감소폭 완화
 - '채용컨설팅'은 기업의 채용 지연으로 1분기 실적 저조하나
수주 추이 고려 시 2분기 이후 회복 전망
 - '아웃소싱'은 경기침체에도 직접고용 대비 높은 임금경쟁력으로
기업 수요 유지
- 영업이익은 영업수익 감소와 영업비용(인건비, 마케팅비) 증가로
전년대비 55% 감소

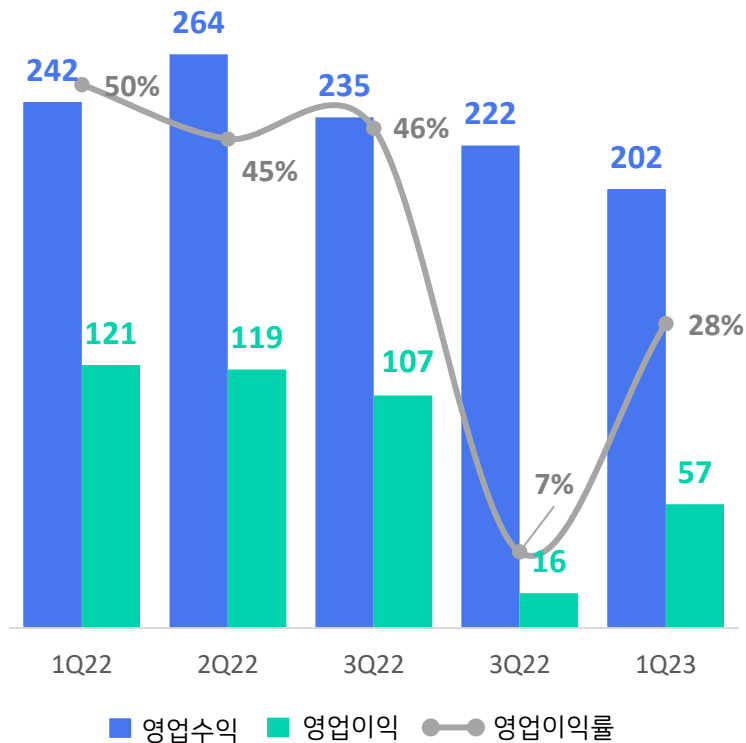
플랫폼 서비스

- 1분기 영업수익 202억원 (YoY -17%, QoQ -9%)
- 1분기 영업이익 57억원 (YoY -53%, QoQ +266%)

* APPLANCER (베트남) 포함 실적

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

- 경기침체 및 고용 둔화로 인한 공고등록수의 정체

구분	기준	3Q22	4Q22	1Q23	%QoQ
공고등록수(건)	분기합계	51만	48만	50만	+2%

- 경기에 민감한 채용광고와 달리 기업의 필수인재 채용 니즈를 충족하는 인재풀/후불제상품은 지속적 성장으로 채용광고의 감소폭을 일부 상쇄

- 사람인 인지도와 개인회원 펀더멘털의 지속 증가

구분	기준	3Q22	4Q22	1Q23	%QoQ
개인회원수 (명)	기간말	1,467만	1,513만	1,579만	+4%
등록이력서수 (건)	기간말	560만	576만	606만	+5%

- 전기 매스마케팅 활동과 지속적인 서비스 개선 영향으로 사람인 방문자 수 최대치 갱신 중

- 고객맞춤형 커리어 서비스 집중 (1분기 출시)

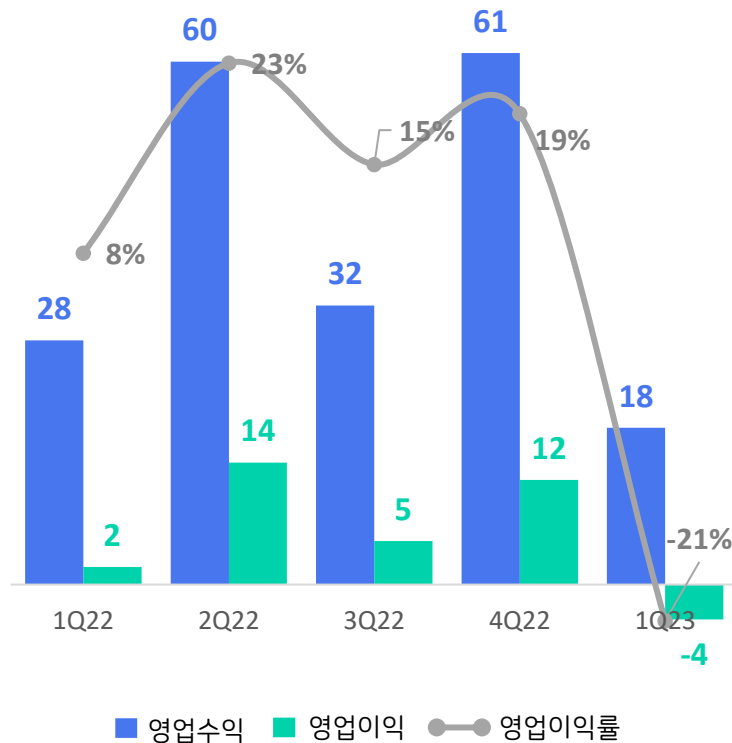
- '커리어 교육', '커리어챗' 및 '멘토링매치' 서비스 론칭
- '사람인 카페' 오픈 (신촌)

채용컨설팅 서비스

- 1분기 영업수익은 18억원 (YoY -36%, QoQ -71%)
- 1분기 영업이익은 -4억원 (YoY -6억원, QoQ -15억원)

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

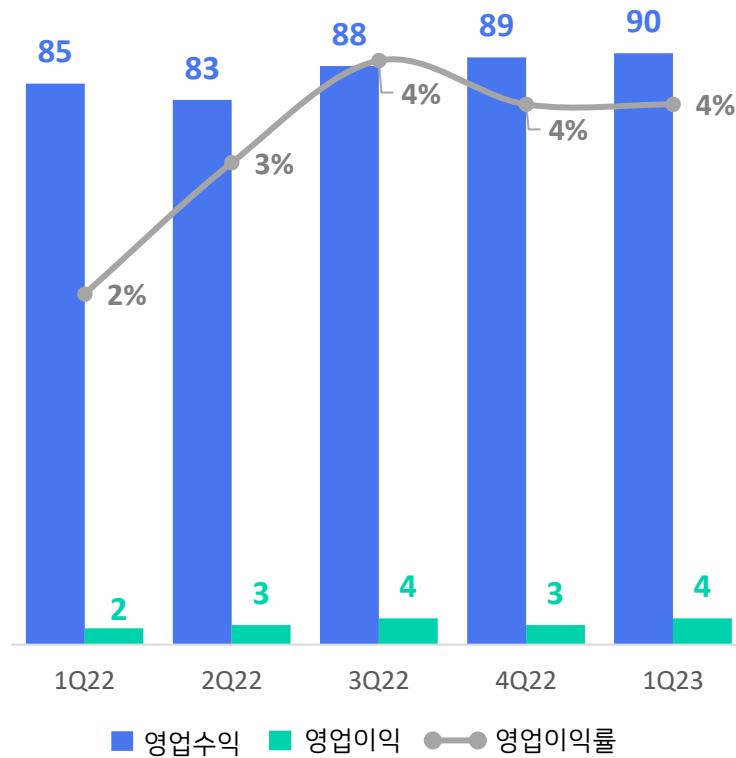
- 채용컨설팅 영업수익 전기대비 18억원 감소 (QoQ -71%)
 - 공공기관 채용 절차 진행 지연 영향
 - (현재 수주물량 고려 시 2분기 회복 후 전년도 실적 수준 달성 전망)
- 채용컨설팅 영업수익 전년대비 10억원 감소 (YoY -36%)
- 향후 사업전망
 - 업계 1위로서 쌓은 경험과 시스템의 우월함을 기반으로 적극적인 신규 수주 공략
 - '채용대행' 이외 컨설팅서비스(면접관 교육 등) 확장 통해 'HR파트너'로서의 역할 확대 계획

아웃소싱 서비스

- 1분기 영업수익은 90억원 (YoY +6%, QoQ +1%)
- 1분기 영업이익은 4억원 (YoY +89%, QoQ +21%)

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

- 아웃소싱 서비스 전년동기대비 성장
(YoY +6%, QoQ +1%)

영업비용

- 1분기 영업비용 255억원 (YoY +10%, +23억원)
(QoQ -25%, -86억원)

분기 별 경영실적

(억원)

	1Q22	4Q22	1Q23	YoY	QoQ
영업비용	232	341	255	10%	-25%
인건비	175	216	186	6%	-18%
원가성경비	20	38	15	-25%	-60%
마케팅비	8	51	21	150%	-60%
지급수수료	9	13	10	13%	-22%
외주비	6	7	7	6%	-5%
기타	13	16	16	23%	1%

Comments

- 인건비
 - (YoY) +6%, +11억원
: 신규서비스, 서비스 고도화 위한 인원 확충 및 임금인상
 - (QoQ) -18%, -30억
: 전분기 성과급 지급에 따른 기저 효과
- 원가성경비 YoY 25%, QoQ 60% 감소
 - 채용컨설팅 매출감소에 따른 매출원가 감소
- 마케팅비
 - (YoY) +150%, +13억원
: 매스마케팅 이후 온라인 유입을 위한 광고 전개
 - (QoQ) -60%, -30억원
: 전분기 매스마케팅 진행에 따른 기저 효과

플랫폼 주요 지표

- 매스마케팅 활동 및 지속적인 서비스 개선 활동을 통해 방문자수 YoY 26%, QoQ 13% 증가
- 거시환경 긴축으로 인한 채용·중단 영향으로 공고등록수는 YoY 4% 감소, QoQ 2% 증가

구 분	개인회원수 (각 기간말, 명)	방문자수 (분기월평균, 건)	이력서수 (각 기간말, 개)	기업회원수 (각 기간말, 개사)	공고등록건수 (분기합계, 건)
1Q21	12,614,604	9,303,376	4,991,158	1,068,359	417,498
2Q21	12,993,098	9,332,167	5,166,413	1,096,556	493,809
3Q21	13,348,785	9,280,200	5,263,658	1,120,614	487,183
4Q21	13,706,588	9,264,474	5,379,773	1,145,943	529,223
1Q22	14,049,004	9,810,766	5,457,674	1,163,727	516,608
2Q22	14,347,798	10,267,853	5,510,635	1,182,783	520,876
3Q22	14,667,685	10,811,636	5,597,396	1,198,675	509,345
4Q22	15,129,492	10,978,890	5,755,285	1,212,273	483,538
1Q23	15,787,638	12,458,082	6,057,181	1,227,967	495,342
YoY	1,738,634 12%	2,647,316 27%	599,507 11%	64,240 6%	-21,266 -4%
QoQ	658,146 4%	1,479,192 13%	301,896 5%	15,694 1%	11,804 2%

감사합니다