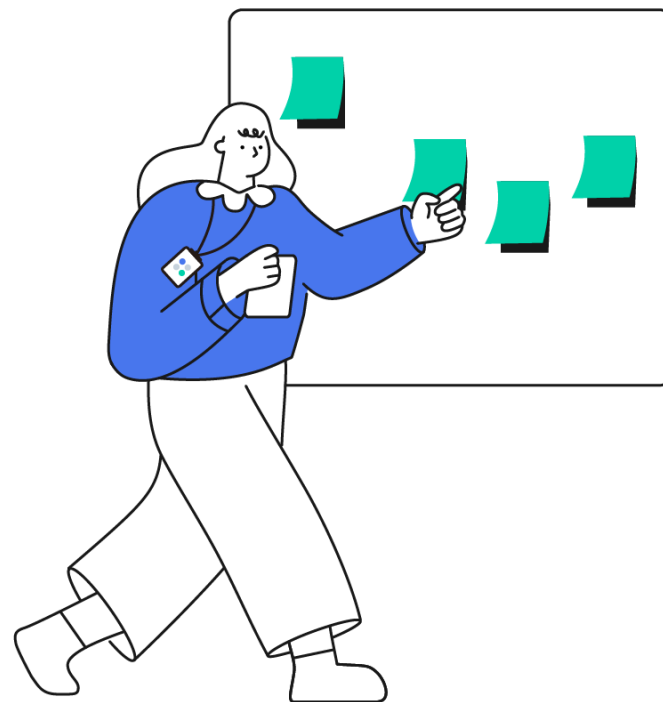


2023년 2분기 실적발표

Saramin Investor Relations



유의사항

본 자료의 2023년 2분기 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.

Executive Summary

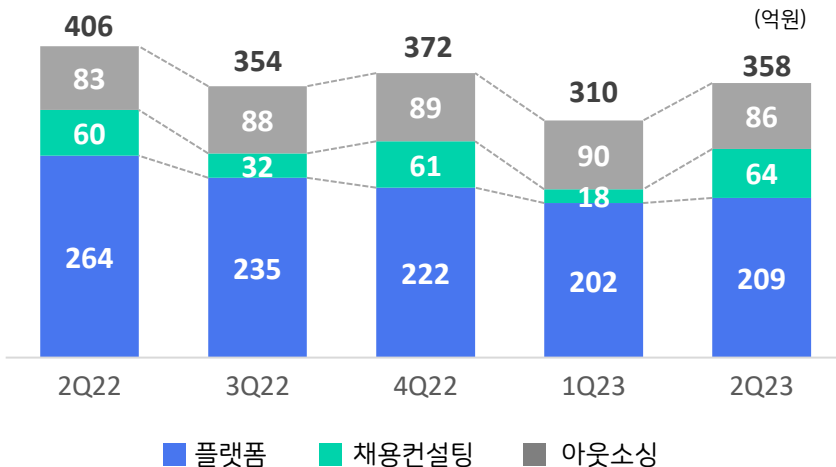
- 1Q 대비 실적 회복(시즌 효과), 전년대비는 감소
- 2Q 영업수익 358억원 (YoY -12%, QoQ +16%), 영업이익 96억원 (YoY -29%, QoQ +72%)

경영실적

(억원)

	2Q22	1Q23	2Q23	YoY	QoQ
영업수익	406	310	358	-12%	16%
플랫폼	264	202	209	-21%	3%
채용컨설팅	60	18	64	7%	258%
아웃소싱	83	90	86	3%	-5%
영업비용	271	255	263	-3%	3%
영업이익	135	56	96	-29%	72%
이익률(%)	33%	18%	27%	-7%P	+9%P

(억원)



Comments

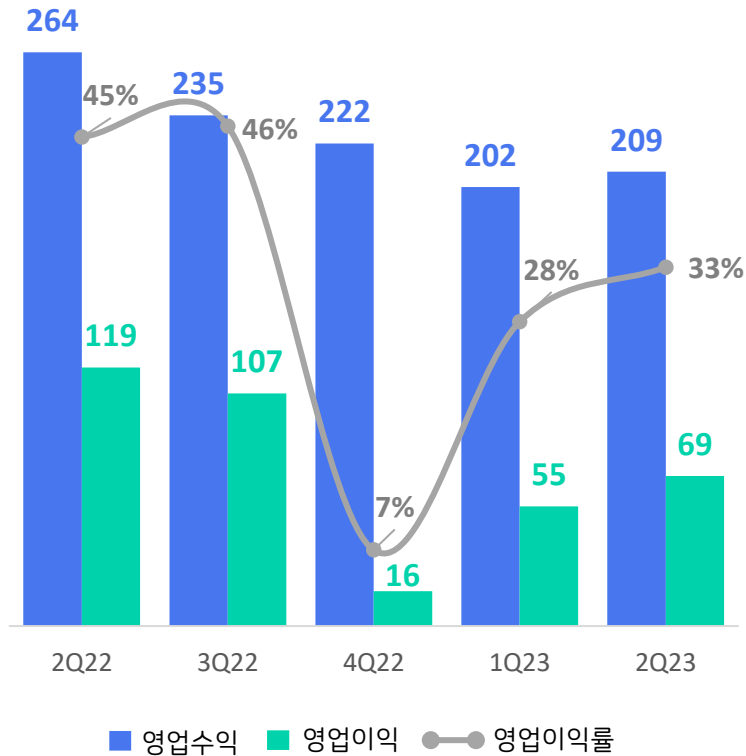
- 실적은 채용시장 축소로 회복 지연
 - 전기대비 증가하였으나 전년동기 대비로는 감소
 - ※ 시장환경
 - 경기 침체 우려로 인해 글로벌 Big Tech 기업 감원
 - 국내 기업들도 채용 속도 조절 중 (ex. 네이버, 카카오 등)
- 경기침체기에도 투자 활동은 지속
 - 업계 1위 분야에 있어서는 '경쟁 우위 강화' 전략
 - 시장의 새로운 흐름에 대해서는 적극적인 대응 전략

- 영업수익 전기 대비 증가, 전년 동기 대비 감소
- 2Q 영업수익 209억원 (YoY -21%, QoQ +3%), 영업이익 69억원 (YoY -42%, QoQ +25%)

* APPLANCER (베트남) 포함 실적

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

- 기업들의 채용 축소로 공고 BM 매출은 감소
인재풀 및 후불형상품 매출은 증가

<분기별 공고등록수>

구분	기준	4Q22	1Q23	2Q23	%QoQ
공고등록수(건)	분기합계	48만	50만	50만	+0.5%

- 경기침체기에도 서비스 개선 노력과 시장 개척을 위한 투자 지속
 - 어려운 시기에 확보한 펀더멘탈과 시장 내 입지가
경기 회복 시 높은 매출로 전환될 것

<분기별 주요 펀더멘탈>

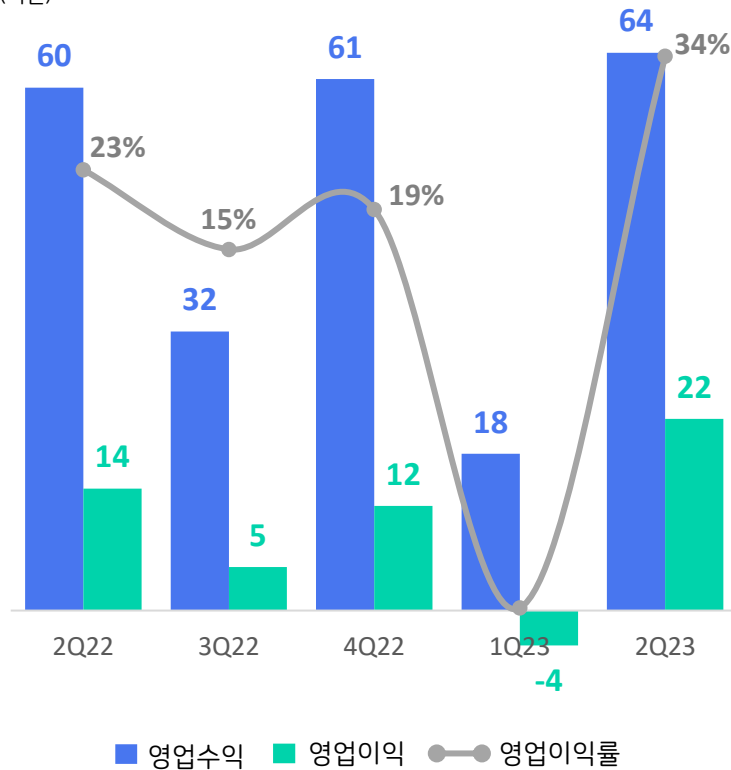
구분	기준	4Q22	1Q23	2Q23	%QoQ
기업회원수 (개사)	기간말	121만	123만	124만	+1%
개인회원수 (명)	기간말	1,513만	1,579만	1,630만	+3%
등록이력서수 (건)	기간말	576만	606만	633만	+4%

채용컨설팅 서비스

- 고용침체에도 불구하고 영업수익 규모는 유지, 영업이익은 확대
- 2Q 영업수익 64억원 (YoY +7%, QoQ +258%), 영업이익 22억원 (YoY +9억원, QoQ +26억원)

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

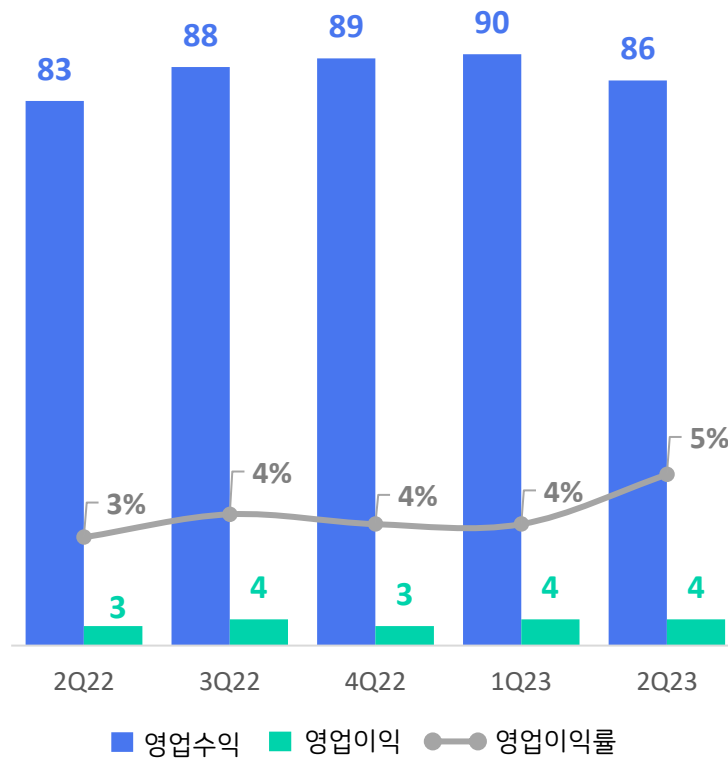
- 공공기관의 채용규모 축소
 - 시장 점유율 확대로 매출규모는 유지
 - 비용 효율화로 영업이익은 확대
- 양질의 전환
 - '채용대행' 이외 컨설팅서비스(면접관 교육 등) 확장 통해 'HR파트너'로 전환

아웃소싱 서비스

- 경기침체기에는 인력효율화를 위해 정규직 고용보다 파견/도급을 선호하여 시장 수요 유지
- 2Q 영업수익 86억원 (YoY +3%, QoQ -5%), 영업이익 4억원 (YoY +65%, QoQ +11%)

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

- 전년동기대비 성장, 직전분기 대비 소폭 감소 (YoY +3%, QoQ -5%)

영업비용

- 2Q 영업비용 263억원 (YoY -3%, -8억원), (QoQ +3%, +8억원)

분기 별 경영실적

(억원)

	2Q22	1Q23	2Q23	YoY	QoQ
영업비용	271	255	263	-3%	3%
인건비	192	185	176	-8%	-5%
원가성경비	36	15	37	5%	148%
마케팅비	14	21	17	16%	-20%
지급수수료	8	10	9	11%	-9%
외주비	7	7	6	-14%	-9%
기타	14	17	18	21%	2%

Comments

- 인건비 YoY -8%, QoQ -5%
 - 전년도 PS 지급 차이
 - 전기 대비 인력 소폭 감소
- 원가성경비 YoY +5%, QoQ +148%
 - 채용컨설팅 매출증가에 따른 원가 증가
- 마케팅비 YoY +16%, QoQ -20%
 - 방문자/회원 온라인 유입 활동 마케팅 등
(전기 매스마케팅 집행 직후보다 감소)

플랫폼 주요 지표

- 방문자수 QoQ 4% 감소하였으나, 플랫폼 락인 활동들로 이력서수 YoY 15%, QoQ 5% 증가
- 거시환경 긴축으로 인한 채용 지연 · 중단 영향으로 공고등록수 YoY 4% 감소, QoQ 0.5% 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
2Q23	16,295,313	11,972,647	6,334,573	1,244,524	497,752
YoY	1,947,515 14%	1,704,794 17%	823,938 15%	61,741 5%	-23,124 -4%
QoQ	507,675 3%	-485,435 -4%	277,392 5%	16,557 1%	2,410 0.5%

감사합니다