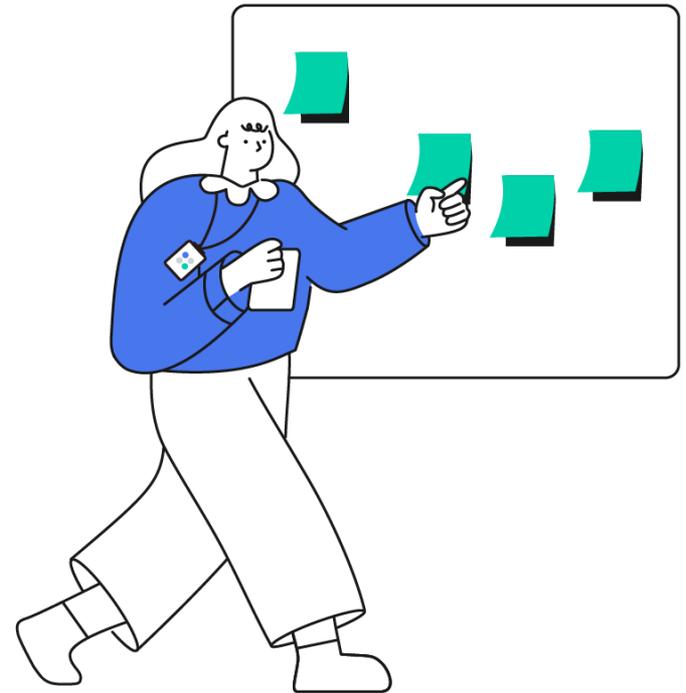


2023년 3분기 실적발표

Saramin Investor Relations



유의사항

본 자료의 재무정보는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 작성된 연결기준의 영업실적입니다.

본 자료는 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

- 경기침체 및 계절적 비수기 영향으로 실적 감소
- 3Q 영업수익 328억원 (YoY -7%, QoQ -9%), 영업이익 72억원 (YoY -37%, QoQ -24%)

경영실적

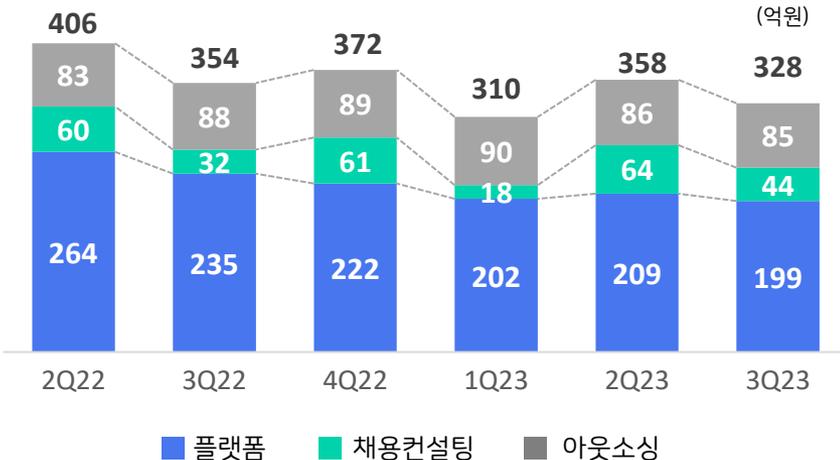
(억원)

구분	3Q22	2Q23	3Q23	YoY	QoQ
영업수익	354	358	328	-7%	-9%
플랫폼	235	209	199	-15%	-5%
채용컨설팅	32	64	44	38%	-31%
아웃소싱	88	86	85	-3%	-1%
영업비용	239	263	256	7%	-3%
영업이익	115	96	72	-37%	-24%
이익률(%)	33%	27%	22%	-11%P	-5%P

Comments

- 거시환경 악화로 인한 채용 둔화 현상 지속
 - 플랫폼 실적 전년동기 및 직전분기 대비 모두 감소
 - 채용컨설팅 전년동기 대비 증가하였지만, 직전분기 대비 감소
- 경기침체기에도 시장 지배력 강화 및 시장 개척을 위한 활동 지속
 - 업계 1위 시장경쟁력을 기반으로 '경쟁 우위 강화' 전략 전개
 - 커리어서비스의 활성화 노력 및 ATS 출시
 - (주)라라잡(동네알바) 인수를 통해 비정규직 시장 진출

(억원)



'23년 시장 지배력 강화 및 시장 개척 활동

- 업계 1위 기업의 축적된 데이터와 AI Tech.를 기반으로 서비스 및 시장 지배력 강화
- (주)라라잡 인수를 통해 비정규직(아르바이트) 시장 진출

사람인 업계 1위 성장 배경은
AI Tech. & 매칭 기반 서비스 ('14~)



사람인 AI Tech.

- 2014년 AI LAB 설립 이래, 사람인만의 빅데이터를 기반으로 사용자 맞춤형 AI 서비스 개발
- 점진적인 기술 활용 통해 '무엇이든 알아서 해주는' 진정한 AI 서비스 구현 목표

• 원천 데이터 (only saramin)



• 대용량 행동 데이터



- Word embedding
- HR-PLM
- Random Forest
- XGBoost

자연어 처리 통계 분석



추천 알고리즘 생성형 AI

- Item2Vec
- Contents Based
- ChatGPT
- SRI-BigBird

AI 매칭 리포트



자소서 초안 생성

AI 자소서 코칭

AI 면접 코칭

공고 본문/이미지 자동 생성

양방향 추천

초개인화 검색

직무기술서 기반 인재 검색

사람인 AI 기반 서비스 (소개)

- 빅데이터 및 개인화 행동 데이터 분석을 통한 공고 추천 로직 제공 <AI 매칭 리포트>
- ChatGPT를 활용한 희망 직무 및 개인 경험 기반의 <자기소개서 초안 생성>

AI 매칭 리포트



자기소개서 초안 생성

자소서 초안 생성 ChatGPT API 기반 ⓘ

키워드를 입력하면 자동으로 직무경험 기반 자소서가 생성됩니다.

직무

경험 및 이력

0 자 / 135자

생성된 자기소개서

생성된 내용이 없습니다.
자기소개서 생성하기 버튼을 눌러 나만의 자소서를 완성해보세요.

사람인 AI 기반 서비스 (소개)

AI 자소서 코칭



- 자연어 처리 기반으로 단순 핵심어 분석이나 맞춤법, 분량 확인 외에 진부한 표현도 분석
- AI가 표절 유사도를 확인해서 사용자만의 개인 경험과 개인화된 표현으로 수정할 수 있도록 도와주는 기능 구비

AI 자소서 코칭

AI 자소서 코칭
AI 면접 코칭

자기소개서 255 / 4000

기획 직무에서 경험과 역량을 보유한 전문가입니다. 전사 매출 손익분석과 KPI 관리를 통해 효율적인 기획을 수행해왔습니다. 매출 손익분석을 통해 기업의 재무 상태를 파악하고, 전략적인 기획을 수립하였습니다. KPI 관리를 통해 목표 달성을 위한 성과 지표를 설정하고, 관련 부서와의 협업을 통해 목표를 달성하였습니다. 회의제 관리를 통해 효율적인 의사소통과 의사결정을 이끌어냈습니다. 저의 경험과 역량을 바탕으로 기획 업무를 성공적으로 수행할 수 있습니다.

코칭

이런 점이 좋아요

- 전반적으로 수정할 곳이 크게 없는 우수한 자기소개서예요.

Tip

- 직무 관련 키워드의 적절한 사용으로 전문성이 있어 보여요.

다시 생각해 봐요

Tip

- 글자수 제한이 없는 경우 1400자 정도가 이상적이나 분량을 눌러 보세요.

AI 면접 코칭



- 사람인에 등록된 내 자소서를 불러와 ChatGPT를 활용해서 면접 질문 생성
- 자소서의 어떤 문장 때문에 면접질문이 생성되었는지 근거 제시
- 질문별 답변의 적합 여부를 AI가 한번 더 분석해서 피드백 제공

사람인 AI 면접 코칭

자소서 기반 면접 예상 질문, 답변 피드백을 AI가 한번에

자기소개서 사람인 자소서 불러오기

기획 직무에서 경험과 역량을 보유한 전문가입니다. 전사 매출 손익분석과 KPI 관리를 통해 효율적인 기획을 수행해왔습니다. 매출 손익분석을 통해 기업의 재무 상태를 파악하고, 전략적인 기획을 수립하였습니다. KPI 관리를 통해 목표 달성을 위한 성과 지표를 설정하고, 관련 부서와의 협업을 통해 목표를 달성하였습니다. 회의제 관리를 통해 효율적인 의사소통과 의사결정을 이끌어냈습니다. 저의 경험과 역량을 바탕으로 기획 업무를 성공적으로 수행할 수 있습니다.

면접 질문

KPI 관리를 통해 목표 달성을 위한 성과 지표는 어떻게 설정하셨나요? 그리고 목표를 달성하기 위해 어떻게 관련 부서와 협업하셨나요?

전사 중장기 비전을 바탕으로 달성년도 주요 과제를 선정하였습니다. 이후 부서별 수행과제를 도출하였고, 매출과 권던엔탈 등으로 항목을 나누어 핵심 지표를 설정하였습니다.

답변 제출하기

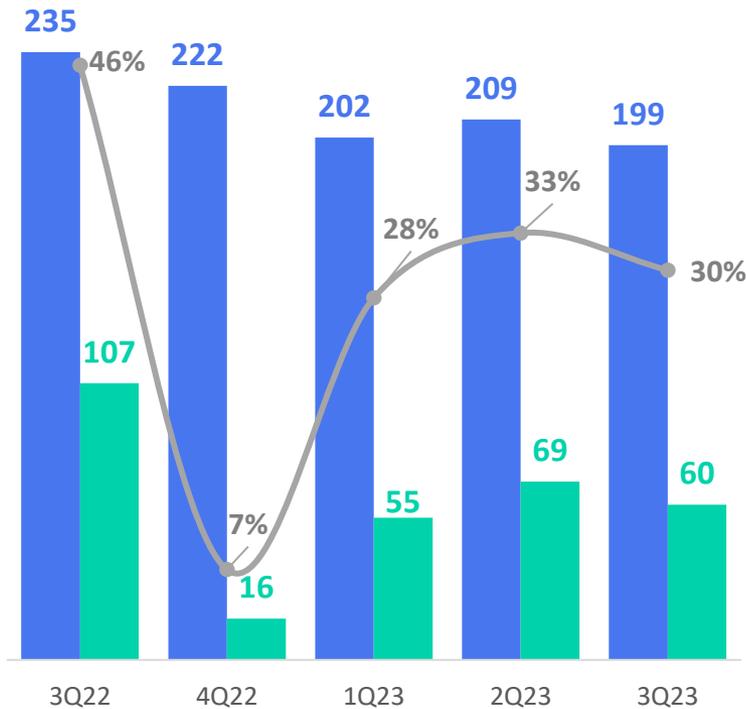
답변은 전반적으로 적절한 톤과 내용을 가지고 있습니다. 단, 좀 더 구체적인 예시를 들어 설명하면 더 좋을 것 같습니다. 예를 들어, "매출 핵심 지표를 설정하기 위해 과

- 경기침체 및 채용둔화로 실적 하락했으나 시장 지배력 확보를 위한 서비스 활동 강화
- 3Q 영업수익 199억원 (YoY -15%, QoQ -5%), 영업이익 60억원 (YoY -44%, QoQ -13%)

* APPLANCER (베트남) 포함 실적

분기 별 경영실적

(억원)



■ 영업수익 ■ 영업이익 ● 영업이익률

Comments

- 경기에 민감한 공고 매출은 감소했으나, 경기침체에도 기업별 적정 인재 니즈로 인해 후불형 상품 매출은 지속 성장 중

<분기별 공고등록수>

구분	기준	1Q23	2Q23	3Q23	%QoQ
공고등록수(건)	분기합계	50만	50만	49만	-0.7%

- 시장 지배력 강화 및 시장 개척을 위한 활동 지속
 - 커리어서비스 활성화 집중, 공고 상품 개편 및 사용성 개선
 - 리버스 (ATS) 서비스 출시

<분기별 주요 펀더멘탈>

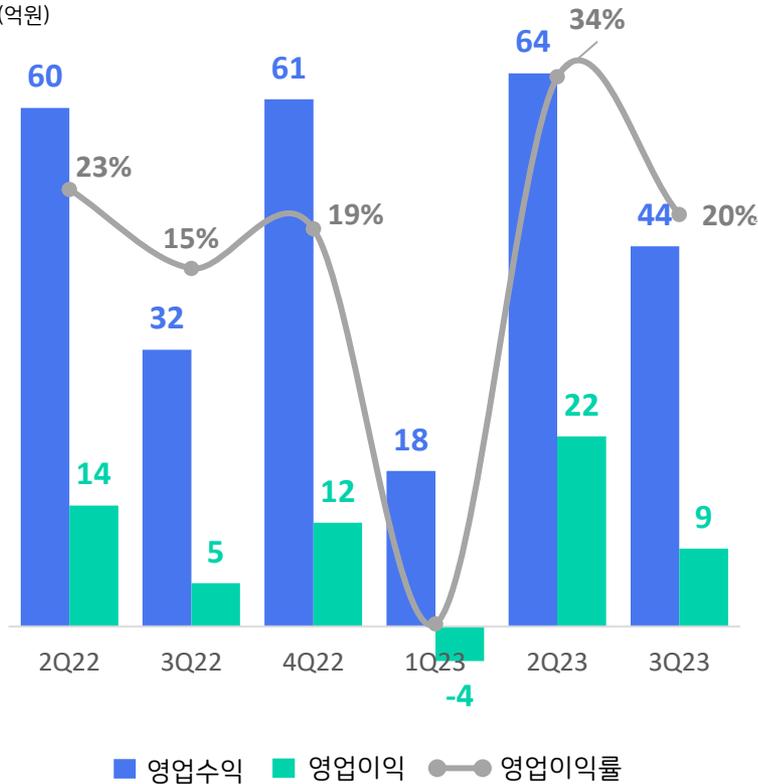
구분	기준	1Q23	2Q23	3Q23	%QoQ
기업회원수 (개사)	기간말	123만	124만	126만	+1%
개인회원수 (명)	기간말	1,579만	1,630만	1,680만	+3%
등록이력서수 (건)	기간말	606만	633만	675만	+7%

채용컨설팅 서비스

- 계절적 비수기로 전기 대비 실적 감소하였으나 전년동기 대비로는 실적 개선
- 3Q 영업수익 44억원 (YoY +38%, QoQ -31%), 영업이익 9억원 (YoY +83%, QoQ -61%)

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

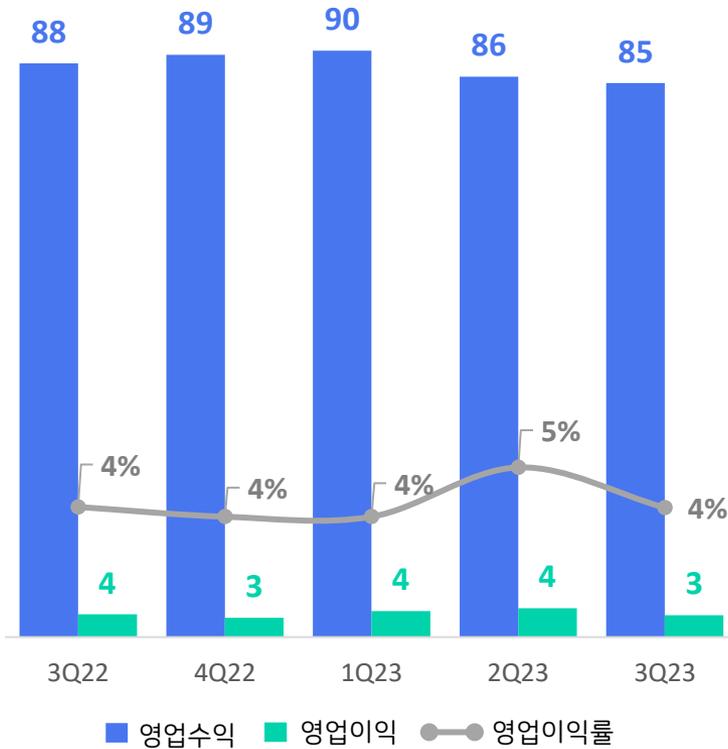
- 채용둔화 기조 유지에도 신규 (수주)거래처 확대 노력
 - 공공기관 채용규모 축소 기조 유지되고 있으나 신규 수주 및 신규 기업 확대를 통해 전년대비 매출 실적 개선
- 신규 Biz를 통한 HR파트너의 성장
 - '채용대행' 이외 면접관 교육, 전직지원사업 등 컨설팅서비스 확장을 통해 'HR파트너'로의 전환

아웃소싱 서비스

- 경기침체기에도 아웃소싱 기업 공약을 통해 실적 유지
- 3Q 영업수익 85억원 (YoY -3%, QoQ -1%), 영업이익 3억원 (YoY -4%, QoQ -24%)

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

- 경기 침체로 매출 및 이익 소폭 감소 (YoY -3%, QoQ -1%)
- 아웃소싱 기업 대상으로 적합인재 헤드헌팅 서비스를 통해 매출 및 이익 하락 상쇄

영업비용

- 3Q 영업비용 256억원 (YoY +7%, +17억원), (QoQ -3%, -7억원)

분기 별 경영실적

(억원)

구분	3Q22	2Q23	3Q23	YoY	QoQ
영업비용	239	263	256	7%	-3%
인건비	173	176	175	1%	-1%
원가성경비	20	37	31	53%	-16%
마케팅비	14	17	17	23%	2%
지급수수료	10	9	10	-2%	2%
외주비	7	6	5	-22%	-9%
기타	15	18	18	16%	-

Comments

- 원가성경비 YoY +53%, QoQ -16%
 - YoY: 후불형상품의 성장과 채용컨설팅 매출 증가에 따라 상승
 - QoQ: 직전분기 대비 채용컨설팅 매출 감소 영향
- 마케팅비 YoY +23%, QoQ +2%
 - 온라인 유입 방문자 및 회원의 이력서 등록 등 마케팅 활동 지속 (1분기 매스마케팅 집행 직후(약 21억) 대비는 감소)
- 외주비 YoY -22%, QoQ -9%
 - 프로세스 개선 및 자동화 노력을 통한 지속 절감

플랫폼 주요 지표

- 방문자수 QoQ 6% 감소하였으나, 플랫폼 락인 활동들로 이력서수 YoY 21%, QoQ 7% 증가
- 거시환경 긴축으로 인한 채용 지연 · 중단 영향으로 공고등록수 YoY 3% 감소, QoQ 0.7% 감소

구분	개인회원수 (각 기간말, 명)	방문자수 (분기월평균, 건)	이력서수 (각 기간말, 개)	기업회원수 (각 기간말, 개사)	공고등록건수 (분기합계, 건)
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
3Q23	16,803,854	11,209,486	6,753,853	1,259,713	494,213
YoY	+2,136,169 +14.6%	+397,850 +3.7%	+1,156,457 +20.7%	+61,038 +5.1%	-15,132 -3.0%
QoQ	+508,541 +3.1%	-763,161 -6.4%	+419,280 +6.6%	+15,189 +1.2%	-3,539 -0.7%

Q&A

Q&A

Q1. 사람인 직원들의 높은 업무 강도에 대한 경영진의 입장

Q2. 사람인 매출 및 영업이익 향후 전망

Q3. 라라잡(동네알바) 운영 현황

Q4. 드라마앤컴퍼니 협업 여부 및 향후 계획

Q&A

감사합니다