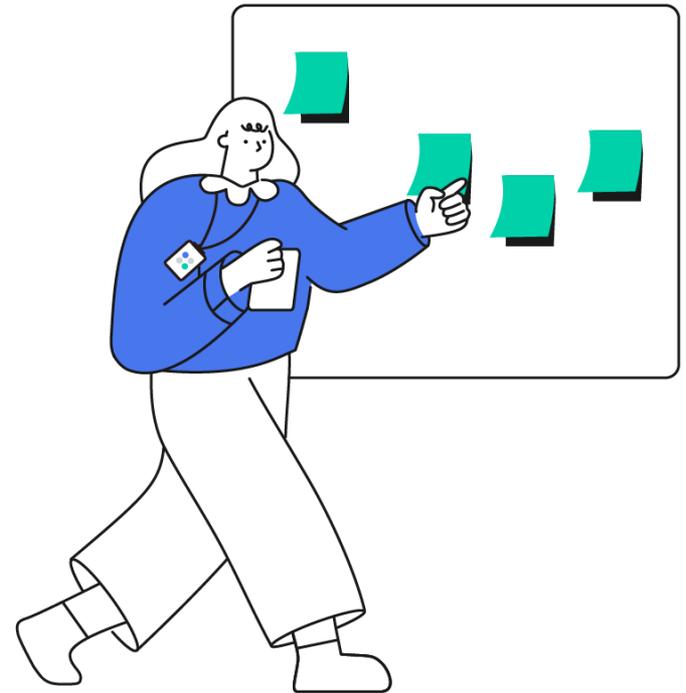


2023년 4분기 실적발표

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

- 2023년 연간 영업수익 1,315억원 (YoY -12%), 영업이익 253억원 (YoY -37%)
- 4Q 영업수익 319억원 (YoY -14%, QoQ -3%), 영업이익 30억원 (YoY -2%, QoQ -59%)

경영 실적

(억원)

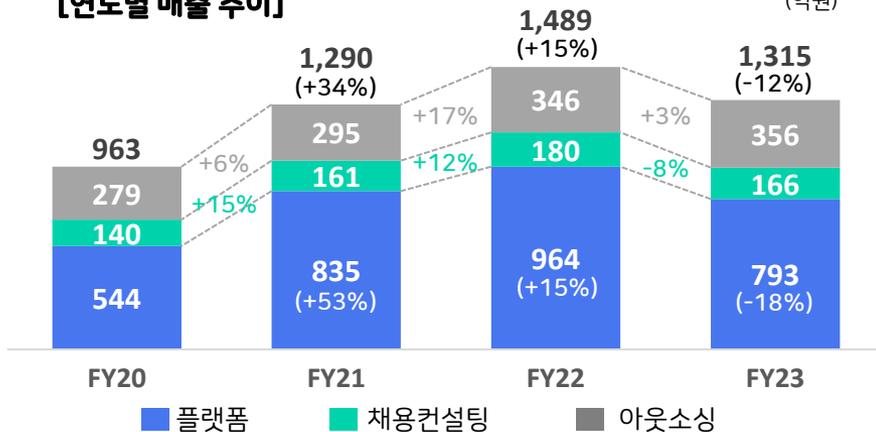
구분	4Q22	3Q23	4Q23	YoY	QoQ
영업수익	372	328	319	-14%	-3%
플랫폼	222	199	183	-17%	-8%
채용컨설팅	61	44	41	-33%	-8%
아웃소싱	89	85	95	6%	12%
영업비용	341	256	289	-15%	13%
영업이익	31	72	30	-2%	-59%
이익률(%)	8%	22%	9%	+1%P	-13%P

Comments

- 채용 둔화 현상 지속으로 실적 감소
 - 경기에 민감한 '플랫폼'과 공공부문의 '채용컨설팅' 실적이 모두 감소하였으나, 후불제 상품 매출은 지속 성장 중
 - '아웃소싱'은 경기침체기에도 성장 유지
- 영업이익 전년 동기 및 직전 분기 대비 모두 감소

[연도별 매출 추이]

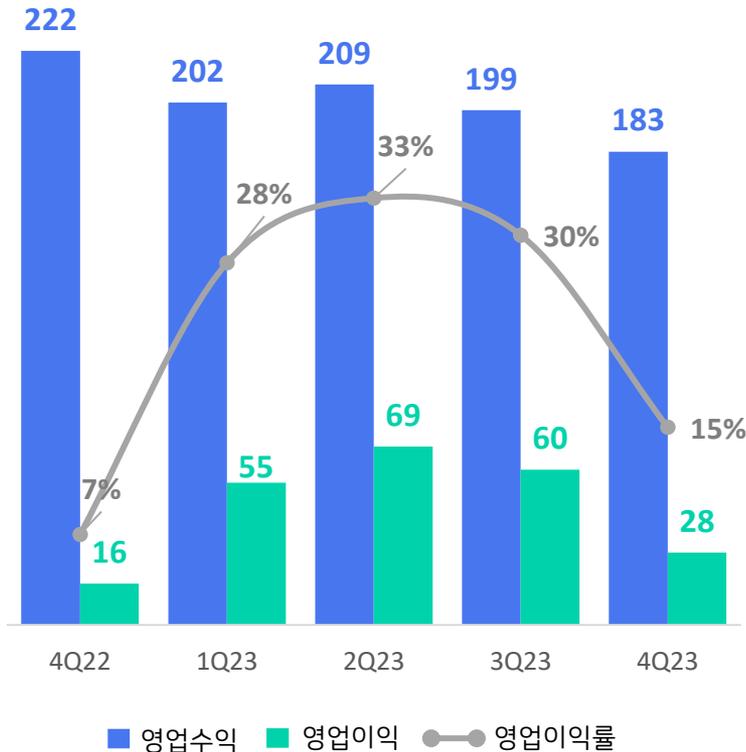
(억원)



- 경기 침체 및 채용 둔화로 실적이 하락하였으나 시장 지배력 확보를 위한 서비스 활동은 강화
- 4Q 영업수익 183억원 (YoY -17%, QoQ -8%), 영업이익 28억원 (YoY +80%, QoQ -53%)
* 라라잡, APPLANCER(베트남) 포함 실적

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

- 채용 둔화로 인하여 기업 공고등록수 감소 및 플랫폼 매출 하락

<분기 별 공고등록수>

구분	기준	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	%QoQ
공고등록수(건)	분기합계	50만	50만	49만	48만	-3.7%

- 시장 지배력 강화 및 시장 개척을 위한 활동 지속
 - 커리어서비스 활성화를 통한 인재 DB 확보
 - 리버스(ATS) 서비스 출시 후 고도화 및 제휴 활동 집중

<분기 별 개인회원수 및 이력서 등록건수>

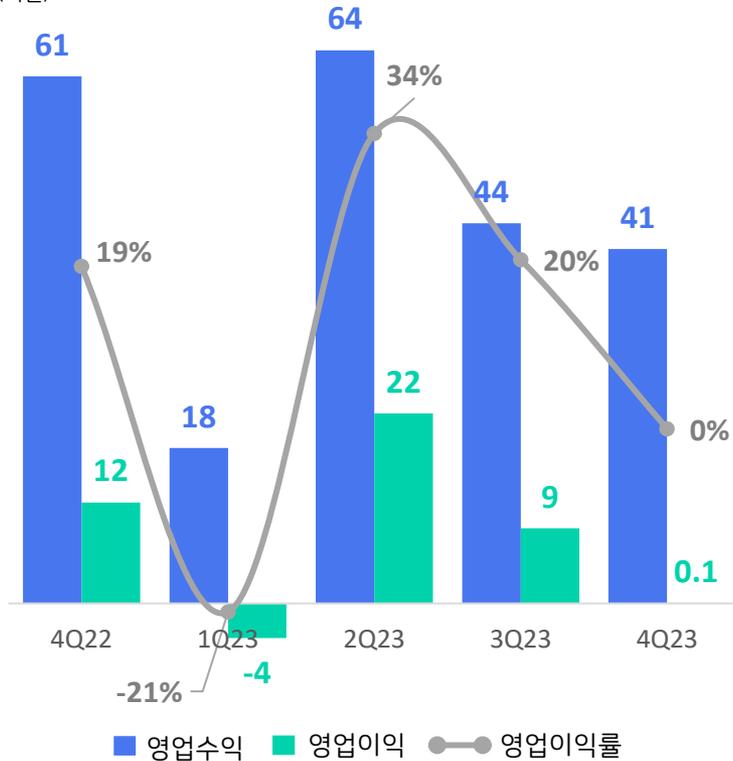
구분	기준	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	%QoQ
개인회원수(명)	기간말	1,579만	1,630만	1,680만	1,729만	+2.9%
이력서수(건)	기간말	606만	633만	675만	731만	+8.2%

채용컨설팅 서비스

- 계절적 성수기에도 불구하고 전년 동기 및 직전 분기 대비 실적이 감소
- 4Q 영업수익 41억원 (YoY -33%, QoQ -8%), 영업이익 0.1억원 (YoY -99%, QoQ -99%)

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

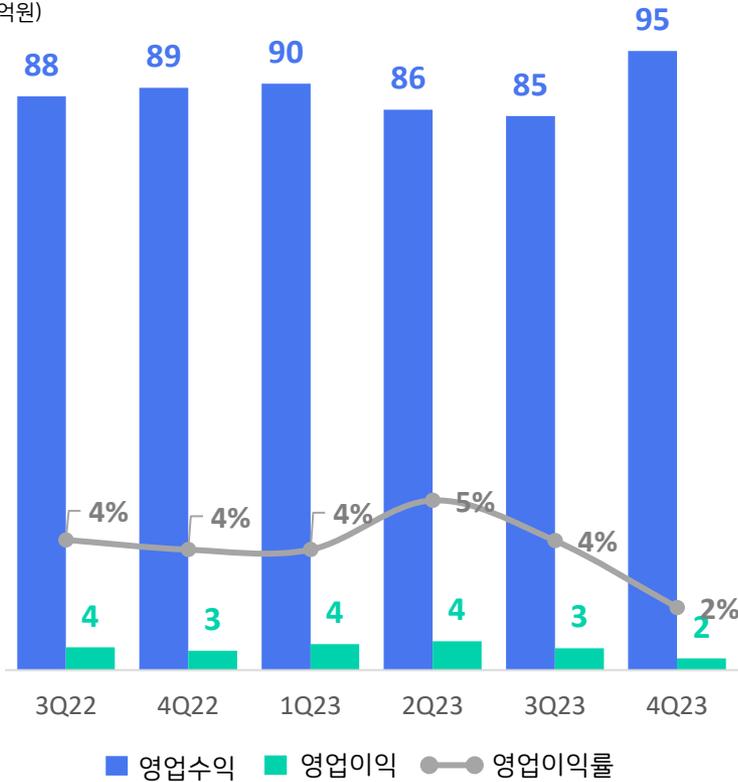
- 공공부문 채용 위축으로 수주 대비 실제 매출이 저조
- 신규 Biz를 통한 'HR파트너'로의 성장
 - '채용대행' 이외 '면접관 교육', '채용 효과 분석 사업', '공정 채용 컨설팅 서비스' 확장을 통해 'HR파트너'로 전환

아웃소싱 서비스

- 경기 침체기에도 아웃소싱 기업 공약을 통해 실적을 유지
- 4Q 영업수익 95억원 (YoY +6%, QoQ +12%), 영업이익 2억원 (YoY -44%, QoQ -46%)

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

- 일부 기업의 파견 인력에 대한 4Q 성과급 지급으로 매출 및 원가 인식 일시적 증가 (YoY +6%, QoQ +12%)
- 기업이 필요로 하는 인재 공급 방식을 only 파견에서 헤드헌팅까지 확장하여 매출 및 영업이익 하락을 상쇄

영업비용

- 4Q 영업비용 289억원 (YoY -15%, -52억원), (QoQ +13%, +33억원)

분기 별 경영실적

(백만원)

구분	4Q22	3Q23	4Q23	YoY	QoQ
영업비용	34,133	25,567	28,904	-15%	13%
인건비	21,559	17,491	20,064	-7%	15%
원가성경비	3,767	3,122	3,521	-7%	13%
마케팅비	5,149	1,681	1,720	-67%	2%
지급수수료	1,281	964	1,080	-16%	12%
외주비	693	546	636	-8%	16%
기타	1,685	1,762	1,884	12%	7%

Comments

- 인건비 (YoY -7%, QoQ +15%)
 - YoY: 전년동기 대비 인력 소폭 감소
 - QoQ: 아웃소싱 사업부 파견 인력의 성과급 등으로 인해 차이 발생
- 원가성경비 (YoY -7%, QoQ +13%)
 - YoY: 컨설팅 매출 감소로 원가 감소
 - QoQ: 계절적 특성에 따른 일시적 증가
- 마케팅비 (YoY -67%, QoQ +2%)
 - YoY: 2022년 매스마케팅 시행
 - QoQ: 전분기 수준 유지

플랫폼 주요 지표

- 방문자수 QoQ 2.8% 증가하였으며, 플랫폼 락인 활동들로 이력서수 YoY 27%, QoQ 8% 증가
- 거시환경 악화로 인한 채용 지연 · 중단 영향으로 공고등록수는 YoY 2%, QoQ 4% 감소

구분	개인회원수 (각 기간말, 명)	방문자수 (분기월평균, 건)	이력서수 (각 기간말, 개)	기업회원수 (각 기간말, 개사)	공고등록건수 (분기합계, 건)
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
4Q23	17,288,967	11,527,889	7,307,051	1,273,762	476,040
YoY	2,159,475 14.3%	548,999 5.0%	1,551,766 27.0%	61,489 5.1%	-7,498 -1.6%
QoQ	485,113 2.9%	318,403 2.8%	553,198 8.2%	14,049 1.1%	-18,173 -3.7%

Q&A

감사합니다