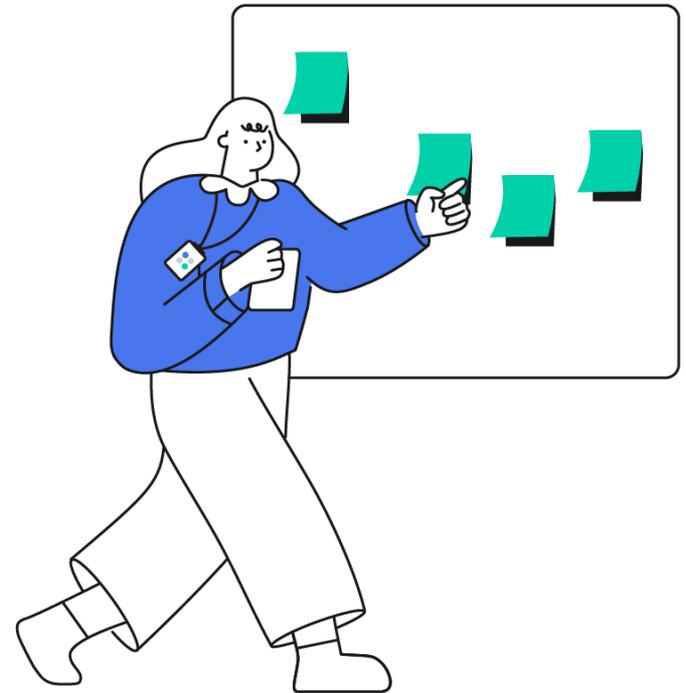


2024년 1분기 실적발표

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

- 경기 침체 및 채용 둔화 지속으로 실적 전년 동기(1Q23) 수준
- 1Q 영업수익 308억원 (YoY -1%, QoQ -3%), 영업이익 53억원 (YoY -5%, QoQ 80%)

경영 실적

(억원)

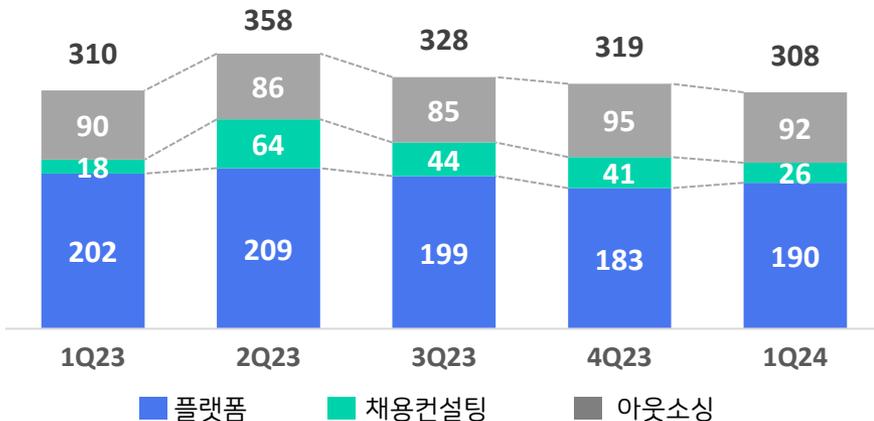
구분	1Q23	4Q23	1Q24	YoY	QoQ
영업수익	310	319	308	-1%	-3%
플랫폼	202	183	190	-6%	+4%
채용컨설팅	18	41	26	48%	-35%
아웃소싱	90	95	92	2%	-4%
영업비용	255	290	255	0.2%	-12%
영업이익	56	29	53	-5%	80%
이익률(%)	18%	9%	17%	-1%P	8%P

Comments

- 채용 둔화 현상 지속으로 실적 감소
- (영업이익) 전년 동기 대비 소폭 감소했으나
직전 분기 대비로는 전분기 영업비용(성과급) 기저 효과로 증가

[분기별 매출 추이]

(억원)

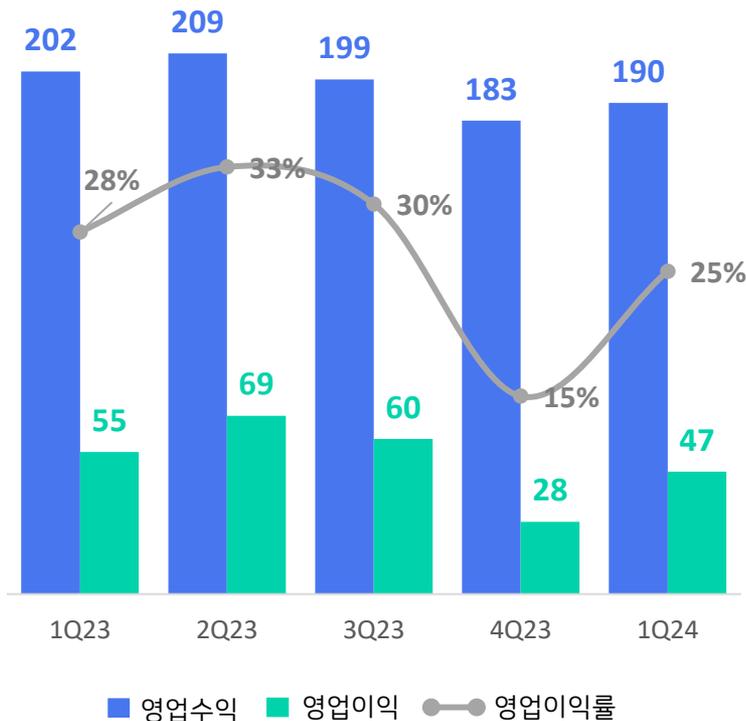


- 경기침체 및 채용둔화 지속으로 전년비 실적 하락, 직전분기 대비 실적 증가
- 시장 지배력 확보를 위한 서비스 활동은 강화
- 1Q 영업수익 190억원 (YoY -6%, QoQ +4%), 영업이익 47억원 (YoY -15%, QoQ +76%)

* 라라잡, APPLANCER(베트남) 포함 실적

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

- 기업의 공고등록수 및 플랫폼 매출 직전분기 대비 소폭 반등

<분기 별 공고등록수>

구분	기준	1Q23	4Q23	1Q24	YoY	%QoQ
공고등록수(건)	분기합계	50만	48만	51만	2.2%	6.3%

- 시장 지배력 강화 및 시장 개척을 위한 활동 지속

- 개인 서비스 사용 편의성 개선 영향으로 이력서(인재DB) 확대
- 리버스(ATS) 서비스 3월 정식 론칭, 지원자 관리 기능 고도화 집중

<분기 별 개인회원수 및 이력서 등록건수>

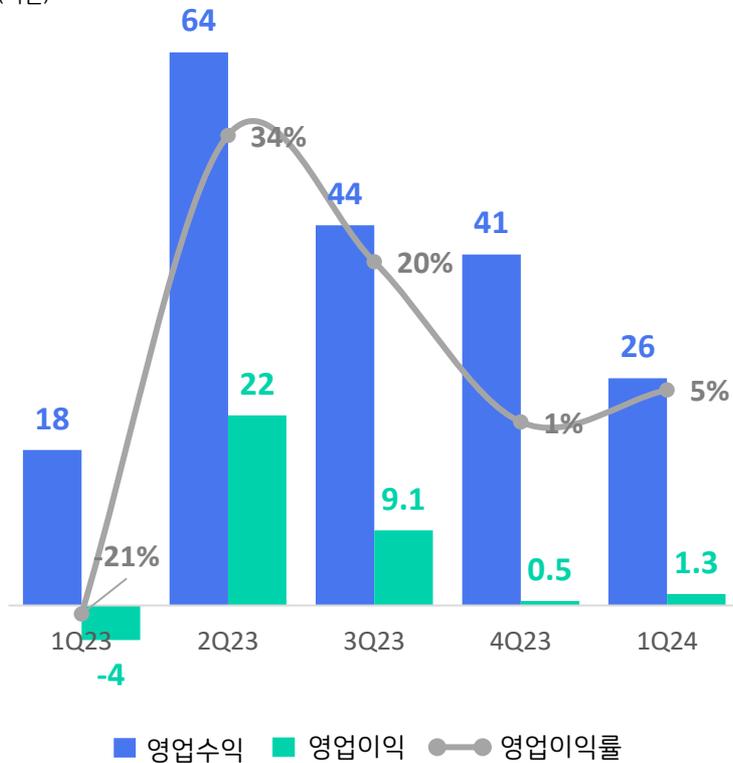
구분	기준	1Q23	4Q23	1Q24	YoY	%QoQ
개인회원수 (명)	기간말	1,579만	1,729만	1,778만	+13%	+2.8%
이력서수 (건)	기간말	606만	731만	807만	+33%	+10%

채용컨설팅 서비스

- 계절적 비수기임에도 불구하고 전년 동기 대비 실적 증가
- 1Q 영업수익 26억원 (YoY +48%, QoQ -35%), 영업이익 1.3억원 (YoY +133%, QoQ +140%)

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

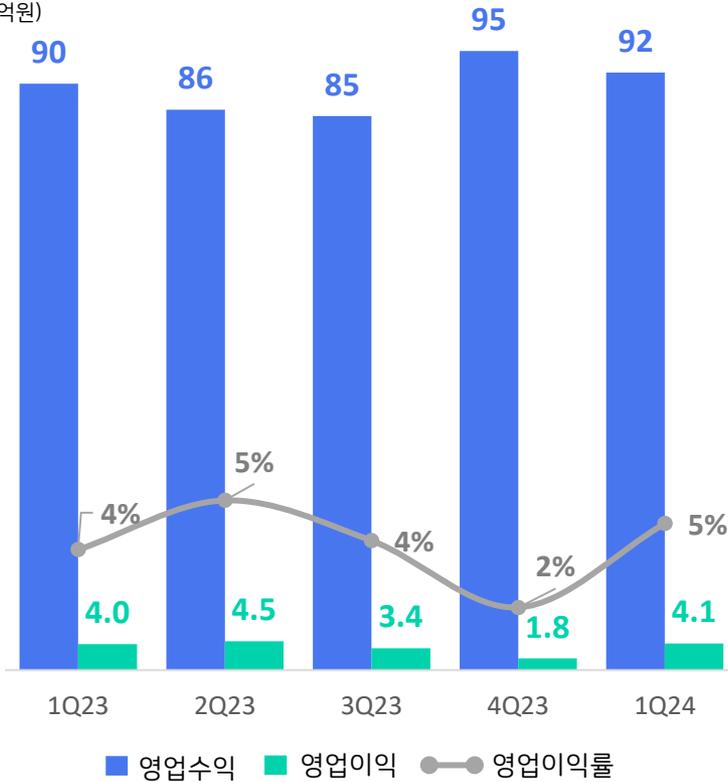
- 공공기관 총선 전 채용 조기 진행 영향으로 전년비 매출 증가
- 신규 Biz를 통한 'HR파트너'로의 성장
- '채용대행' 이외 '면접관 교육' 및 '공정 채용 컨설팅 서비스' 확장을 통해 'HR파트너'로 전환

아웃소싱 서비스

- 경기 침체 장기화 영향 불구 실적 유지
- 1Q 영업수익 92억원 (YoY +2%, QoQ -4%), 영업이익 4.1억원 (YoY +2%, QoQ +126%)

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

- 전년동기 대비 성장, 직전분기 대비 소폭 감소 (YoY +2%, QoQ -4%)
- 아웃소싱 기업 대상 인재 공급 방식에서 '헤드헌팅' 방식 비율 확대 노력 통해 매출 및 영업이익 하락을 상쇄

영업비용

- 1Q 영업비용 255억원 (YoY 0.2%, 0.4억원), (QoQ -12%, -35억원)

분기 별 경영실적

(억원)

구분	1Q23	4Q23	1Q24	YoY	QoQ
영업비용	255	290	255	0.2%	-12%
인건비	185	201	187	1%	-7%
원가성경비	15.1	35.2	20.4	36%	-42%
마케팅비	20.7	17.2	10.3	-50%	-40%
지급수수료	10.1	10.8	13.0	29%	20%
외주비	6.6	6.4	5.2	-20%	-18%
기타	17.3	19.3	19.1	11%	-1%

Comments

- 인건비 (YoY 1%, QoQ -7%)
 - QoQ: 전분기 성과급 지급에 따른 기저 효과
- 원가성경비 (YoY 36%, QoQ -42%)
 - YoY: 컨설팅 매출 증가로 원가 증가
 - QoQ: 직전분기 컨설팅 매출에 따른 원가의 기저 효과
- 마케팅비 (YoY -50%, QoQ -38%)
 - YoY: 전년도 초까지 진행된 마스크 광고에 따른 기저 효과
 - QoQ: 회원가입 위주 디지털마케팅 활동 전개로 비용 절감
- 지급수수료 (YoY +29%, QoQ +20%)
 - 일회성 비용 영향(정보보안 인증 및 노무자문 컨설팅 비용)
- 외주비 (YoY -20%, QoQ -18%)
 - 업무 효율화 / 자동화 통해 외주비 절감

플랫폼 주요 지표

- 지속적인 서비스 개선 활동 영향으로 이력서수 YoY 33%, QoQ 10% 증가
- 2월 이후 채용 업계 전반에 걸친 방문자수 하락 영향으로 QoQ 7% 감소

구분	개인회원수 (각 기간말, 명)	방문자수 (분기월평균, 건)	이력서수 (각 기간말, 개)	기업회원수 (각 기간말, 개사)	공고등록건수 (분기합계, 건)
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
1Q24	17,775,258	10,720,349	8,071,586	1,289,445	506,006
YoY	1,987,620 12.6%	-1,737,733 -13.9%	2,014,405 33.3%	61,478 5.0%	10,664 2.2%
QoQ	486,291 2.8%	-807,540 -7.0%	764,535 10.5%	15,683 1.2%	29,966 6.3%

감사합니다