

## 원티드랩, 1 분기 매출 89 억 원 ... 전분기比 1.9% ↓

- 채용사업 매출 72 억 원으로 전분기 대비 0.9% 증가
- 기업 채용 활동 회복에 따라 신규공고수, 합격수, 평균채용수수료 모두 늘어
- 기업 채용 심리는 꾸준히 상승세 ... 4 월 합격자수 1052 건으로 1 년 기준 최대치 달성



<이미지 제공=원티드랩>

**2024년 5월 14일** - HR 테크 기업 (주)원티드랩은 1 분기 실적을 집계한 결과 89 억 원의 매출액, 7 억 7000 만 원의 영업적자를 기록했다고 공시했다. 매출액은 전분기 대비 1.9% 하락했다.

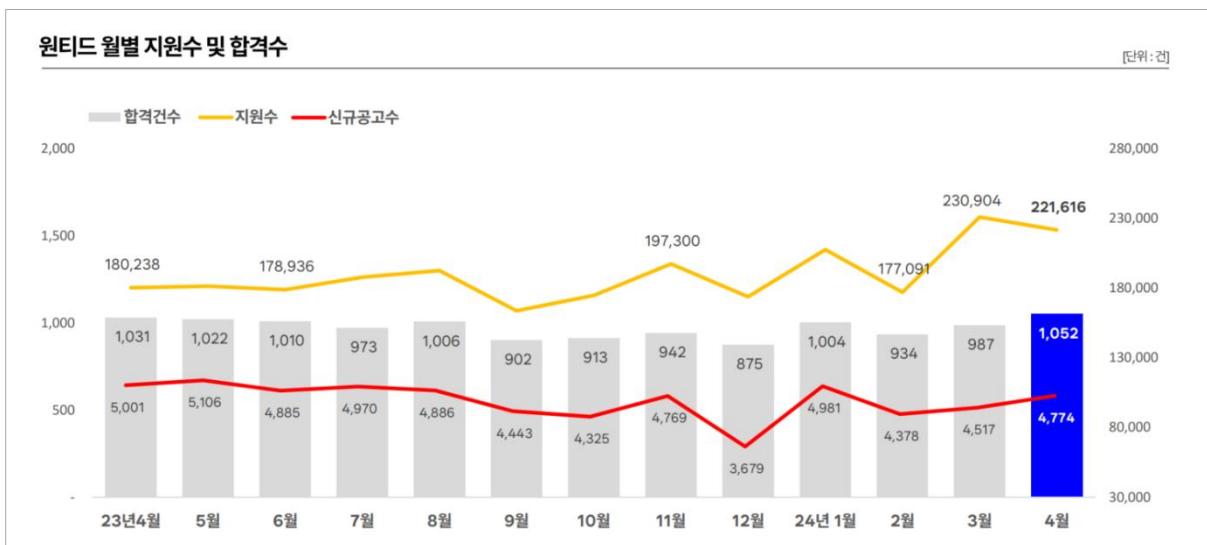
채용사업 매출은 72 억 원으로 전분기 대비 0.9% 늘었다. 세일즈 강화, 마케팅 확대와 함께 기업 고객의 채용 심리 회복세에 힘입어 주요채용지표가 성장했다. 특히 기업의 채용 활동 회복에 따라 신규공고수가 대폭 증가했으며, 이는 합격수 및 평균채용수수료 상승으로 이어졌다. 신규공고수는 1 만 3876 건, 합격수는 2925 건으로 전분기 대비 각각 8.6%, 7.1% 증가했다. 평균채용수수료는 전년 동기 대비 11.1% 늘어난 462 만 원에 이른다. 구직 활동성을 나타내는 지원수는 전분기 대비 12.6% 증가한 61 만 5000 건으로 역대 최고치를 기록했다.

신사업 매출은 17 억 원으로 전분기 대비 12.5% 감소했다. 프리랜서 매칭 서비스 '원티드직스'를 제공하는 직스 사업부의 매출은 9 억 4000 만 원으로 전분기 대비 20% 하락했다. 이는 대내외적인 경기 우려로 기업의 IT 투자가 줄어들어 따라, 기업 고객 계약 건수가 전분기 대비 10% 감소한 것이 원인으로 분석된다. 커리어 사업부 매출은 다수 교육기관 및 지방자치단체와의 파트너십을 통한 원티드 취업지원시스템(EAS, Employment Assistant System) 도입 성과로 5 억 4000 만 원을 기록했다. HR 솔루션 사업부의 '원티드스페이스' 매출은 1 억 1000 만 원이며, 이용 기업수는 1 만 1100 여개, 누적 이용자수는 6 만 8000 명에 이른다.

원티드랩 관계자는 "그동안 세일즈 강화 및 마케팅 확대를 통해 기업고객수, 신규공고수 등 기업의

채용 심리 회복 시 매출로 연결될 수 있는 기반을 탄탄하게 마련해 왔다”며 “앞으로도 직군 확장 등 매출 기반 확대에 집중해 향후 채용 시장 회복 시 큰 폭의 매출 성장이 이뤄질 수 있도록 할 것”이라고 말했다.

한편, 원티드랩이 공개한 4 월 주요채용지표에 따르면 기업고객수와 기업의 채용 심리를 나타내는 주요 지표인 신규공고수가 모두 증가한 것으로 나타났다. 이에 따라 합격수 또한 지난 1 년 기준 최대치를 달성했다. 기업 고객수는 2 만 8125 개, 신규 공고수는 4774 건이며, 합격수는 1052 건이다.



원티드 월별 주요채용지표 <이미지 제공=원티드랩>

(끝)