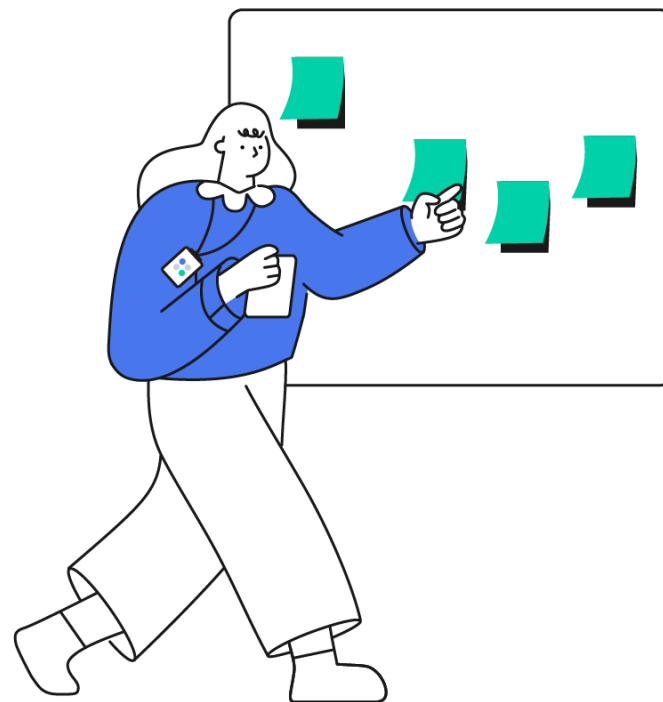


2024년 2분기 실적발표

Saramin Investor Relations



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 전년동기 대비 하락
- 2Q 영업수익 333억원(YoY -7%, QoQ +8%), 영업이익 66억원(YoY -31%, QoQ +25%)

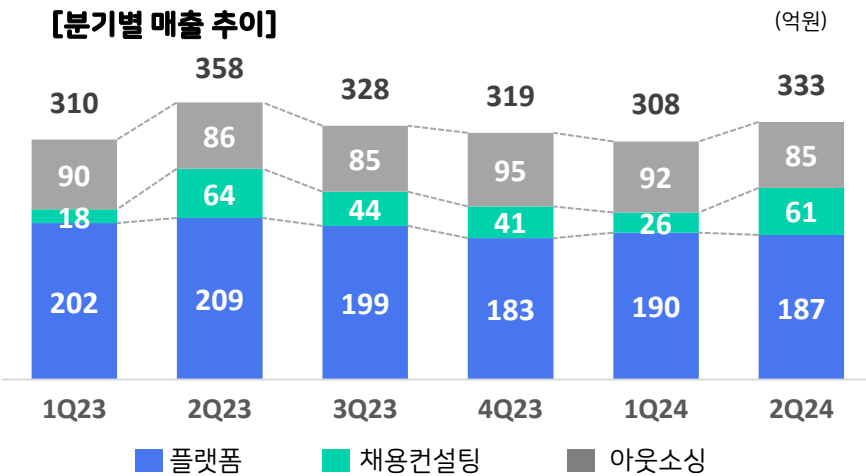
경영 실적

구 분	2Q23	1Q24	2Q24	YoY	QoQ
영업수익	358	308	333	-7%	+8%
플랫폼	209	190	187	-11%	-2%
채용컨설팅	64	26	61	-4%	+132%
아웃소싱	86	92	85	-1%	-7%
영업비용	263	255	267	2%	5%
영업이익	96	53	66	-31%	+25%
이익률(%)	27%	17%	20%	-7%P	3%P

Comments

- (영업수익) 채용둔화 지속으로 플랫폼 영업수익은 정체하였으나 채용컨설팅의 계절성 영향으로 전분기 대비 성장
- (영업이익) 전년동기 대비 감소하였으나 전분기 대비로는 채용컨설팅 영업수익 증가 영향으로 증가
- 반도체 등 일부 산업 회복 불구, 전체적 경기불황은 지속

[분기별 매출 추이]

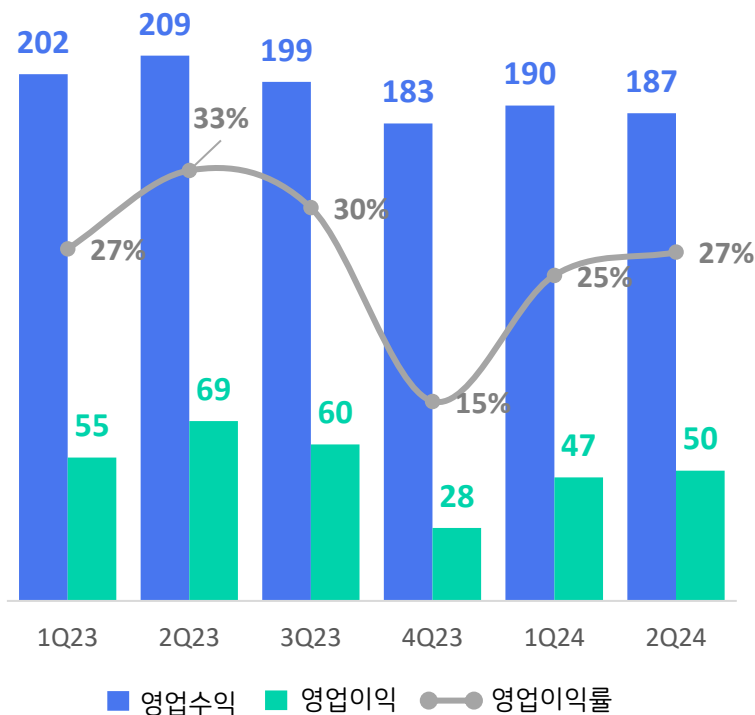


- 경기침체 지속으로 전년동기 및 전분기 대비 영업수익 하락
- 2Q 영업수익 187억원 (YoY -11%, QoQ -2%), 영업이익 50억원 (YoY -27%, QoQ +7%)

* 라라잡, APPLANCER(베트남) 포함 실적

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

- 기업의 공고등록수 전분기 대비 소폭 감소

<분기 별 공고등록수>

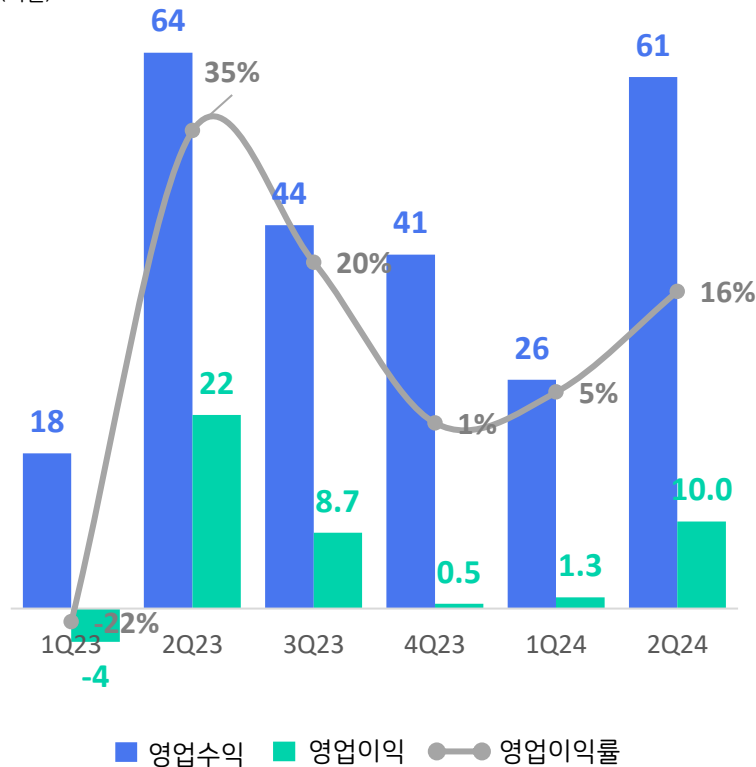
구 분	기 준	2Q23	1Q24	2Q24	YoY	%QoQ
공고등록수(건)	분기합계	49.8만	50.6만	49.7만	-0.2%	-1.8%

- 시장 지배력 강화 및 시장 개척을 위한 활동 지속
 - 개인 서비스 사용성 개선 통해 이력서(인재DB) 확대
 - AI를 활용한 구직자 역량평가 및 역량강화를 위한 맞춤교육을 추천 제공하는 'AI 커리어 진단' 서비스 론칭

- 계절성으로 전분기 대비 실적 성장
- 2Q 영업수익 61억원 (YoY -4%, QoQ 132%), 영업이익 10억원 (YoY -55%, QoQ 680%)

분기 별 경영실적

(억원)



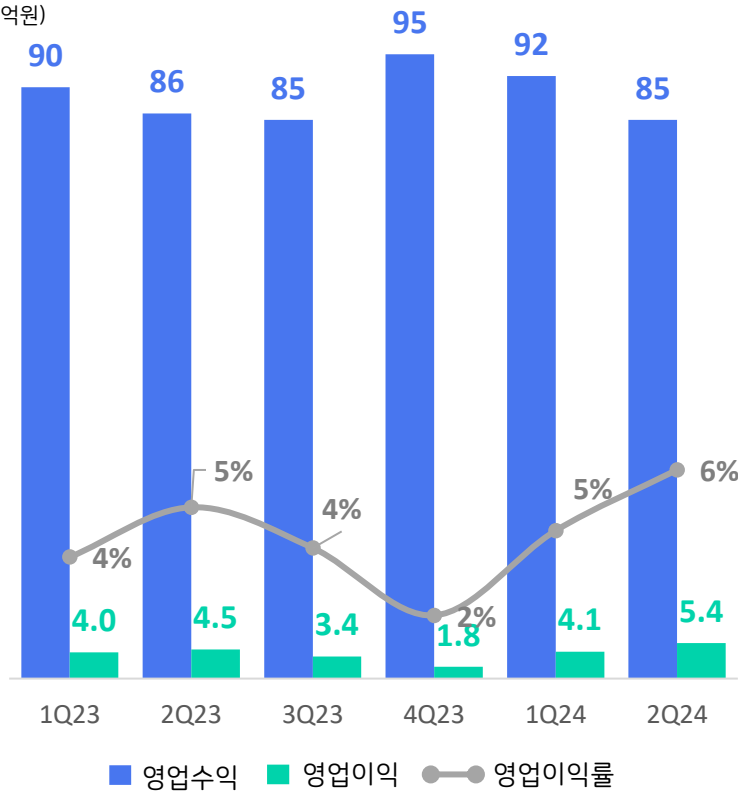
Comments

- (영업수익) 상반기 87억원으로 전년동기 대비 7% 성장
- (영업이익) 물가상승으로 인한 비용증가 영향으로 전년동기 대비 감소
- 신규 Biz를 통한 'HR파트너'로의 성장
 - '채용대행' 이외 '면접관 교육' 및 '공정 채용 컨설팅 서비스' 확장을 통해 'HR파트너'로 전환
- 시장 회복 시 성장을 위해 하반기에는 고객 확장에 집중

- 2Q 영업수익 85억원 (YoY -1%, QoQ -7%), 영업이익 5억원 (YoY +21%, QoQ +31%)

분기 별 경영실적

(억원)



Comments

- (영업수익) 전년동기 대비 동등, 직전분기 대비 감소 (YoY -1%, QoQ -7%)
- (영업이익) 아웃소싱 기업 대상 인재 공급 방식에서 '헤드헌팅' 방식 비율 확대 노력을 통해 영업이익 및 영업이익률 개선

영업비용

- 2Q 영업비용 267억원 (YoY 2%, +4억원), (QoQ 5%, +12억원)

분기 별 경영실적

(억원)

구 분	2Q23	1Q24	2Q24	YoY	QoQ
영업비용	263	255	267	2%	5%
인건비	176	187	180	2%	-4%
원가성경비	37	20	38	3%	87%
마케팅비	17	10	15	-11%	41%
지급수수료	9	13	10	8%	-22%
외주비	6	5	6	-0.5%	14%
기타	18	19	19	5%	-3%

Comments

- 인건비 (YoY 2%, QoQ -4%)
 - YoY: '23년 '라라잡' 인수에 따른 자회사 인건비 추가 반영 영향
 - QoQ: 전분기 일회성 비용 발생 영향
- 원가성경비 (YoY 3%, QoQ +87%)
 - QoQ: 컨설팅 매출 증가로 원가 증가
- 마케팅비 (YoY -11%, QoQ +41%)
 - QoQ: 개인회원 유입을 위한 광고 진행 및 스폰서 광고 집행
- 지급수수료 (YoY +8%, QoQ -22%)
 - 1분기 일회성 비용 영향에 따른 기저 효과

플랫폼 주요 지표

- 회원정책 변경에 따른 전체 휴면회원 해제 영향으로 이력서수 YoY 124%, QoQ 76% 증가

구 분	개인회원수 (각 기간말, 명)	방문자수 (분기월평균, 건)	이력서수 (각 기간말, 개)	기업회원수 (각 기간말, 개사)	공고등록건수 (분기합계, 건)
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
2Q24	18,176,656	10,969,271	14,201,959	1,304,442	496,896
YoY	1,881,343 11.5%	-1,003,376 -8.4%	7,867,386 124%	59,918 4.8%	-856 -0.2%
QoQ	401,398 2.3%	248,922 2.3%	6,130,373 76.0%	14,997 1.2%	-9,110 -1.8%

* Saramin Datalab 및 Google Analytics 기준