

원티드랩, 3분기 매출 97억 원 달성... 영업이익은 전분기比 41.7% ↑

- 채용사업 매출 77억 원 달성, 기업의 보수적 채용 심리 속 안정적 사업 운영 성과
- 기업 채용 효율화 지원 도구인 AI 에이전트 도입에 힘입어 누적 기업 고객수 3만 개 돌파
- 평균 채용 수수료 역대 최고치 기록, AI 등 고성장 산업 중심 신규 기업 및 공고 확보 성과
- 신사업 매출 20억 원 기록 ... AI 인프라 연계 사업 성과로 내년도 본격적 매출 기대



<원티드랩, 3분기 매출 97억 원 달성, 사진=원티드랩>

2024년 11월 14일 - HR 테크 기업 ㈜원티드랩은 3분기 실적을 집계한 결과, 97억 원의 매출액과 약 6억 원의 영업이익을 달성했다고 밝혔다. 영업이익은 전분기 대비 41.7% 증가했다.

채용사업 매출은 77억 원을 기록했다. 기업 고객의 보수적 채용 심리가 이어지는 상황에서도 건조한 사업 운영을 통해 안정적으로 매출 및 영업이익을 확보했다. 특히 AI 등 고성장 산업 중심 기업 고객 및 AI 등 핵심 기술 직군 관련 공고 확장을 통해 평균 채용 수수료가 역대 최고치를 기록했다. 평균 채용 수수료는 463만 원으로 전년 동기 대비 6.7% 증가했다. 기업 고객 및 개인 회원수도 꾸준히 늘었다. 개인 회원 수는 351만 명에 이르며, 기업 고객 수는 회사의 AI 기술을 집약한 기업 채용 효율화 지원 도구인 AI 에이전트 도입에 힘입어 3만 개를 돌파했다.

신사업 매출은 20억 원을 달성했다. 꾸준한 투자와 기존 채용 사업과의 연계 시너지를 통해 신사업의 매출은 안정적인 흐름을 이어가고 있다. 특히 그동안 축적해 온 AI 서비스 역량을 바탕으로 정부 기관을 중심으로 인프라 구축 및 교육 사업을 꾸준히 수주하고 있으며, 내년도에 본격적인 매출이 예상된다.

3분기에는 첫 해외 투자도 단행했다. 지난해 원티드랩은 AI 매칭을 통한 일본 채용시장 혁신을 위해 일본 IT 인재 커리어 매칭 기업 라프라스와 전략적 파트너십을 맺은 후 1년간 꾸준히 시너지를 검토해왔다. 올해 8월 전략적 투자를 계기로 양사간 협업 수준을 강화하고, 시장 혁신 속도를 높일 예정이다.

이복기 원티드랩 대표는 "설립 초기부터 AI를 기반으로 유의미한 성과를 만들어 온 AI 네이티브 기업으로서 AI 기반 HR 시장에서 그 영향력을 빠르게 확대해 가고 있다"며 "4분기부터는

파트너사인 라프라스에 자사 AI 기술 이식을 본격화하는 등 일본 HR 시장 공략에도 공격적으로 나설 것"이라고 말했다. <끝>