

원티드랩, 2024년 매출 367억 원 ... 견조한 사업 운영으로 안정적 매출 확보

- 모회사, 기업의 보수적 채용 심리 속 탄탄한 사업 운영으로 안정적 매출 및 BEP 달성
- 신사업 매출은 80억 원 기록, 기존 채용사업과 연계 시너지 통해 안정적 매출 흐름 확보
- “채용 전반을 지원하는 AI 에이전트로 HR 시장에서의 지배력을 더욱 강화해 갈 것”



<이미지 제공=원티드랩>

2025년 3월 21일 - HR 테크 기업 (주)원티드랩은 21일 공시를 통해 2024년 연결기준 매출액 367억 원, 영업손실 8억 원을 기록했다고 밝혔다.

기업의 보수적 채용심리가 이어지는 가운데 견조한 사업 운영을 통해 모회사는 안정적인 매출과 손익분기점 수준의 영업 이익을 확보했지만, 해외 자회사(원티드랩 재팬) 및 시너지 투자 목적의 투자 자회사(원티드랩 파트너스) 부문의 투자가 지속되며 자회사발 영업손실이 발생했다.

채용사업 매출은 287억 원을 기록했다. AI 등 고성장 산업 중심 기업 고객 및 AI 등 핵심 기술 직군 관련 공고 확장에 힘입어 평균 채용 수수료는 전년 대비 6.4% 늘어난 457만 원을 기록했다. 개인 회원 수는 356만 명, 기업 고객 수는 3만 1000개로 각각 10.2%, 17.3% 증가했다.

신사업 매출은 80억 원을 달성했다. 교육, 프리랜서 매칭, HR 솔루션 등 신사업은 기존 채용사업과의 연계 시너지를 통해 안정적인 흐름을 이어가고 있다. 원티드랩은 향후 신사업 전반을 AX(AI Transformation) 중심으로 개편할 계획이다. AI 매칭 채용 서비스 ‘원티드’를 비롯해 다수 생성 AI 서비스를 개발하며 쌓은 노하우를 기반으로 출시한 AI 에이전트 빌더 ‘원티드 LaaS’가 중심이 된다.

HR 솔루션 ‘원티드 스페이스’는 HR 업무 전반을 지원하는 HR 에이전트 서비스로 고도화할 예정이다. 프리랜서 매칭 서비스 ‘원티드 깃스’는 AI 인재 및 AI 프로젝트 비중을 높여 매출 성장 및 수익성 강화를

추진한다.

AI 인재에 대한 기업과 교육기관의 수요가 늘어남에 따라 원티드 LaaS 기반의 연차별·직군별 맞춤형 AI 교육 프로그램을 확대해 나갈 계획이다. 지난해 개소한 AI 교육 전용 공간 원티드 그라운드를 활용해 교육 시너지를 강화한다.

글로벌 사업 및 AI 역량 고도화를 위한 투자도 지속하고 있다. 일본 IT 인재 커리어 매칭 기업 라프라스에 첫 해외 투자를 단행하고, 원티드랩이 보유한 AI 모델 이식을 본격화했다. 라프라스 서비스 내 AI 매칭 인프라 구축을 지속 지원하고 있으며, 이를 바탕으로 일본 채용 시장 혁신 속도를 가속화할 예정이다.

또한 회사의 AX 핵심 역량인 AI 에이전트 빌더(원티드 LaaS)의 기술 고도화에도 집중해 이를 바탕으로 HR 영역 전반에 걸친 혁신을 이끌어갈 계획이다. 원티드랩은 2023년부터 적극 투자를 통해 다양한 서비스에 AI 에이전트 기술을 적용하고 있으며, 원티드 LaaS로 AI 서비스 출시 사이클을 단축하고 있다.

이복기 원티드랩 대표는 “설립 초기부터 AI 를 기반으로 유의미한 성과를 만들어 온 AI 네이티브 기업으로서 기술을 활용해 한국을 넘어 일본 시장에서도 HR 혁신을 꾀하고 있다”며 “앞으로 AI 기술 고도화에 더욱 집중해 채용 전반의 소요 시간을 90% 이상 단축하는 AI 에이전트로 HR 시장 지배력을 더욱 강화해 갈 것”이라고 밝혔다.

(끝)