

원티드랩 (376980)

허지수

jsu.heo@daishin.com

투자 의견

BUY

매수, 신규

6개월 목표주가

19,000

신규

현재주가

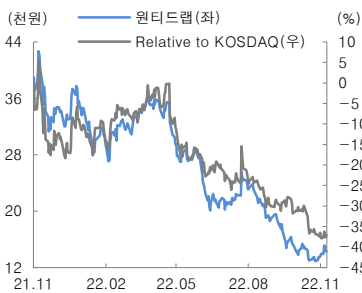
13,800

(22.11.21)

소프트웨어업종

KOSDAQ	731.92
시가총액	135십억원
시가총액비중	0.04%
자본금(보통주)	5십억원
52주 최고/최저	42,000원 / 12,900원
120일 평균거래대금	16억원
외국인지분율	5.64%
주요주주	이복기 외 5인 29.74% 에셋플러스자산운용 8.54%

주가수익률(%)	1M	3M	6M	12M
절대수익률	-7.1	-37.7	-49.6	-66.0
상대수익률	-11.6	-29.7	-40.0	-52.0



SW 신규 인력 수요만 35만명. 수혜는 원티드랩

투자 의견 매수(BUY), 목표주가 19,000원으로 분석 개시

- 목표주가는 '23E 순이익 89억원에 PER 20배 적용
- Target PER 20x는 사람인 7.9x 대비 프리미엄, ZipRecruiter 32.0x, Visional 42.6x 대비 디스카운트 적용
- 원티드랩은 높은 합격자수 의존도로 매크로 환경에 취약한 편이나, 서비스 번들 판매로 ARPU 상승 가능한 점 프리미엄 부여
- 사업모델은 해외 Peer가 고도화된 편이나 중장기 이익성장 속도는 동사가 우월 ('22E OPM ZipRecruiter 9.2% vs 원티드랩 18.2%)

IT 업계에 특화된 매칭 플랫폼, 디지털인재 수요 확대에 따른 수혜

- 원티드 합격수의 70%는 IT 직군(개발자, 웹디자이너, PM 등). IT 계열은 정규직 채용 외 프리랜서, 코딩교육 등 파생되는 사업이 많은 점 특징
- 원티드랩은 이 모든 포트폴리오를 보유하고 있으며 각 사업부는 서로 보완. 정규직 채용이 어려울 때 프리랜서 수요는 늘어나며, HR 솔루션은 원티드 기업고객 확보에 중요한 세일즈 포인트로 작용
- 구조적으로 소프트웨어 인재 수요 확대되는 가운데 정부의 민간협력 디지털인재 9만명 양성 등 정책적 훈풍 긍정적. '24-'25년 경기 턱어라운드와 함께 더 강한 실적반등 예상

고용시장 불확실성 높지만 서비스 다변화 및 B2B 세일즈로 보완

- '23E 매출 671억원(+28% YoY), 영업이익 99억원(+5% YoY, OPM 14.8%)
- 채용매출은 515억원(+12% YoY)으로 부진할 전망이다. 깡스(+158% YoY), 커리어(+63% YoY) 등 신사업 매출비중 23%까지 확대되며 성장 견인 예상
- B2B 통합 세일즈 및 번들판매 효과 가시화되는 중. 3분기 깡스 프리랜서, 커리어 매출 모두 전년대비 두 배 이상 성장. 깡스의 40%, 커리어의 50%, HR 솔루션의 40%가 기존 원티드 고객사로부터 발생
- 깡스는 총매출 인식방법(매출의 90%를 비용처리)으로 인해 매출비중 확대 될수록 마진 하락 불가피하나 이익레벨 자체는 '22-25년 EPS CAGR 24% 성장 예상('23년 정체 후 '24-25 반등)

영업실적 및 주요 투자지표

(단위: 십억원, 원, %)

	2020A	2021A	2022F	2023F	2024F
매출액	15	32	52	67	106
영업이익	-5	6	9	10	15
세전순이익	-9	3	9	10	15
총당기순이익	-9	3	9	9	12
지배지분순이익	-9	3	9	9	13
EPS	-1,596	382	998	950	1,343
PER	NA	97.8	14.3	15.1	10.6
BPS	-5,122	4,079	4,508	5,449	6,792
PBR	0.0	9.2	3.2	2.6	2.1
ROE	36.8	171.2	24.9	19.1	21.9

주: EPS와 BPS, ROE는 지배지분 기준으로 산출

Contents

I.	기업 소개	4
II.	산업 분석	7
III.	신사업 1) 프리랜서 각스	13
IV.	신사업 2) 커리어/교육	18
V.	신사업 3) 원티드스페이스	21
VI.	실적 전망	23
VII.	밸류에이션 및 Peer 비교	25
VIII.	해외Peer 비교: ZipRecruiter	26

I. 기업 소개

원티드랩, 채용도 알고리즘 매칭으로 하는 시대

원티드의 차별적 헤자:
누적 300만건 매칭
데이터

원티드랩은 지인 위주 스타트업 채용을 ‘알고리즘적 매칭’으로 뒤바꾼 회사다.

초기에는 채용보상금으로 사용자 저변을 빠르게 넓혀갔다. 채용보상금은 지원자가 합격 시 50만원을 보상, 지인추천일 경우 추천인에게도 추가로 50만원을 보상하는 제도다. 사람들은 보상을 받기 위해 저마다 주변의 좋은 인재를 추천하기 시작했고, 현재 개인회원 270만명에 이르렀다.

누적 300만건 매칭 데이터가 쌓이면서 알고리즘 기반으로 가장 합격률이 높은 일자리를 추천할 수 있게 되었다. 지금은 합격수의 90%가 알고리즘 매칭에 의한 것이고 10%만이 지인 추천이다. AI 매칭은 일반 지원 대비 합격률이 4배 높고 채용에 걸리는 시간도 1/6 수준으로 빠르다.

채용수수료는 연봉의 7%다. 5명 이상 채용할 경우 일반 구인구직 사이트 광고보다 비싸지만 높은 효율성, 그리고 무엇보다 원티드가 보유한 디지털 직군 인재풀로 인해 기업들은 높은 값을 내고서라도 채용공고를 올린다. 기업당 신규 공고는 2019년 연 2.5개에서 2021년 4.9개로 증가했다.

원티드랩 매출은 지난 3년간 6배 성장했다. 아직 개발자 이직시장(‘21년 9만명)내 원티드 점유율 5%에 불과하고, 향후 5년간 SW 신규인력 수요만 35만명인 만큼 IT 직군 채용시장 확대에 따른 성장여력이 높다.

그림 1. 원티드랩 서비스 포트폴리오



자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

원티드, 테크 산업에 특화된 채용매칭 플랫폼

원티드, 네임드
스타트업과 검증된
인재 간 매칭 서비스

원티드랩은 테크 산업에 특화된 매칭 플랫폼이다. 사람인/잡코리아가 국내 전체 고용시장을 대변하는 매스마켓 채용공고 사이트라면, 원티드는 고성장하는 IT 스타트업들과 디지털직군 지원자들이 모여있는 곳이다. 주로 신입보다는 경력직 채용, 이직에 사용된다. 대한민국 직장인 평균 연봉은 2021년 기준 3,398만원이나 원티드랩 합격자 평균 연봉은 5,829만원(3Q22 기준 6,480만원)으로 IT 업계 실무자들의 높아진 몸값을 대변한다.

매칭서비스의 특징은 후불형 수수료다. 일반 채용광고는 특정 광고지면을 선불로 구매하고 이후 채용여부는 책임지지 않지만 원티드 매칭 서비스는 오로지 합격건, 그것도 실제 3개월 이상 근무로 이어진 경우에 대해서만 과금이 이뤄진다.

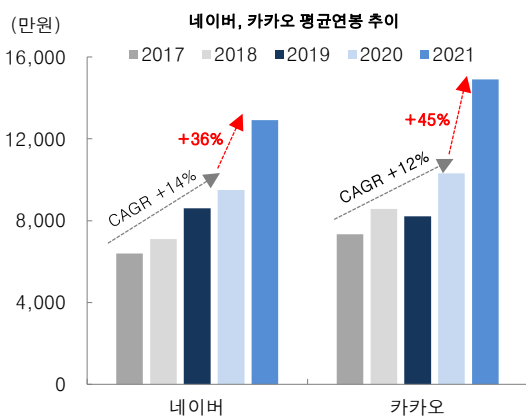
이는 퍼포먼스 광고와 비슷하다. 단가는 훨씬 높지만 원티드에 디지털직군 인재들이 가장 많이 모여있다는 점, 단기간내 매칭을 기대할 수 있다는 점 때문에 높은 값을 지불한다.

사람인 스페셜광고는 일주일에 230만원, 인원제한이 없다는 점에서 원티드(1명 평균 채용수수료 400만원)에 비해 훨씬 저렴해보이지만 원하는 인재 채용에 성공할 확률을 기댈 정도로 반영하면 실질적으로는 그리 저렴하지 않을 수도 있다.

원티드는 양질의 기업 풀을 관리한다. 현재 원티드 기업고객수는 1만7천개다. 2021년 한 해 신규 창업된 IT 스타트업만 해도 23만개(법인인 4만6천개)임을 감안하면 상당히 정제된, 높은 네임밸류 스타트업 위주로 입점해있다.

원티드는 주로 스타트업이 10명 이하 소수정예를 채용할 때 사용하며 국내외 대기업, 유니콘도 일부 경력직 채용시 원티드를 활용한다. 특히 구글이나 AWS 등 글로벌 기업에서 국내 채용시 원티드 채용브랜딩 솔루션을 함께 이용하는 경우도 늘고 있다.

그림 2. 네이버, 카카오 평균연봉 추이



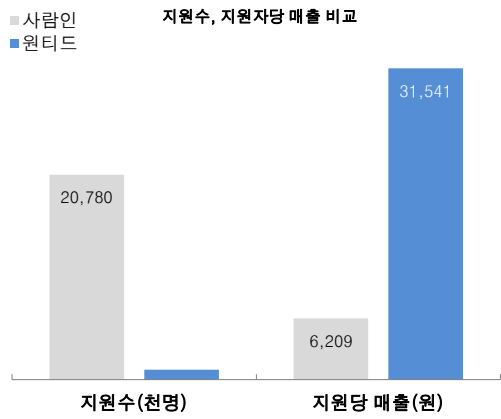
자료: 국민연금, 공시자료, 대신증권 Research Center
주: 임원/등기이사 제외, 스톡옵션 행사차익 일부 포함

그림 3. IT 업계 연봉



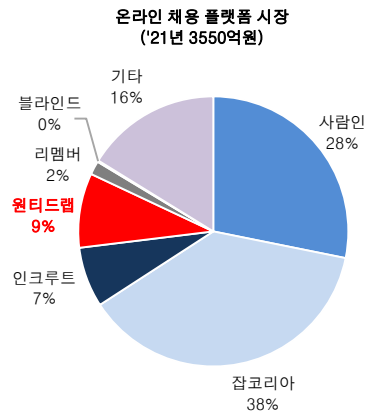
자료: 각사(2021년 기준), 대신증권 Research Center
주: 주요 유니콘은 이하 두나무부터 당근마켓까지 포함

그림 4. 사람인 vs 원티드 비교



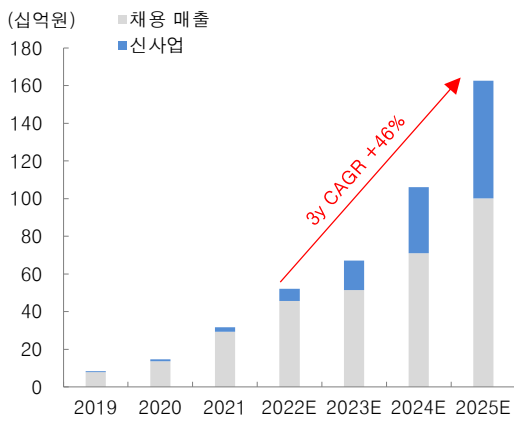
자료: 각사, 대신증권 Research Center

그림 5. 국내 채용 플랫폼 점유율



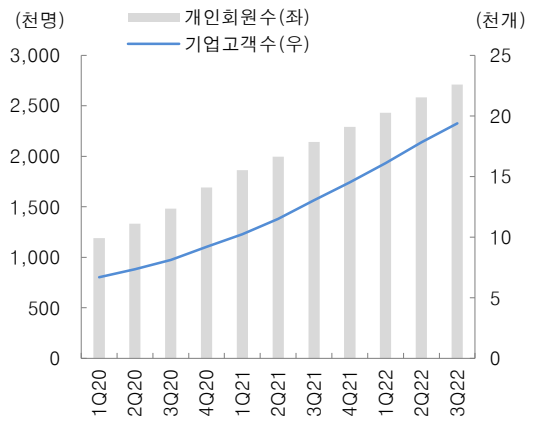
자료: 대신증권 Research Center

그림 6. 원티드랩 매출 전망



자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

그림 7. 원티드 지원수 및 채용공고수



자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

II. 산업 분석

직무 전문성 찾아 이동하는 시대, 채용매칭 서비스가 뜬다

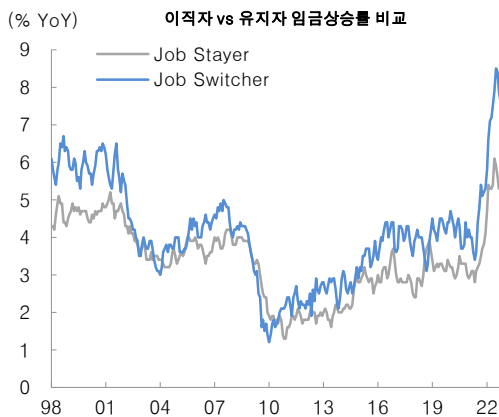
직장인 5년차 평균
이직횟수 3회. 지난
10년간 두 배 증가

한 직장에 머물며 평생 고용과 직업 안정성을 보장받던 전통적인 경력의 시대가 가고 자신의 경력을 스스로 선택하고 책임져야 하는 새로운 시대가 도래했다.

최근 직업 이동자(Job Switcher)와 유지자(Stayer)간 임금상승률 격차가 유례없이 높은 수준으로 확대되었다.(이동자 +8.0% YoY vs 유지자 5.4% YoY) 인플레이션속 자발적 이직자 60%가 실질임금이 상승한 반면 유지자는 절반 이하만이 실질임금 상승했다.('21.4월~'22.3월, Pew Research Center)

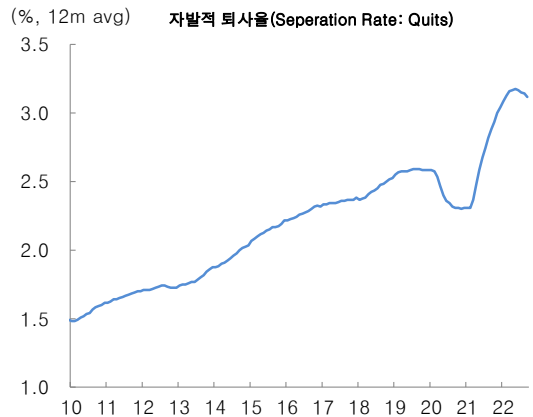
몸값을 높여 활발한 이직이 가능했던 직업은 주로 디지털직군(IT개발자 등), 비즈니스 전문직(마케터, 컨설팅 등)이다. 직장과 관련없이 직무 전문성 기반으로 성과를 보여줄 수 있는 직업들이다.

그림 8. 美 이직자 vs 유지자 임금상승률 격차 확대



자료: U.S. Bureau of Labor, 대신증권 Research Center

그림 9. 美 자발적 퇴사/이직 증가



자료: U.S. Bureau of Labor, 대신증권 Research Center

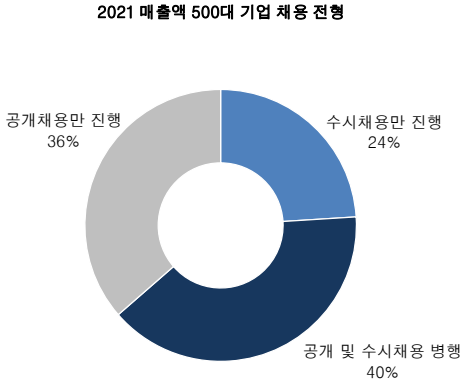
소수 경력직 채용은
광고보다 매칭이
효율적

인사담당자들은 턱오버에 따른 비용을 최소화하기 위해 더 이상 학력과 같은 정형화된 스펙이 아닌 해당 업무를 맡아 바로 수행할 수 있는, '직무적합성'을 가장 우선시하게 되었다. 이는 자연스럽게 경력 중심 채용으로 이어졌다.

경력 수시채용이 확대되면서 채용매칭 서비스 이용이 늘어나고 있다. 특히 중견기업, 스타트업에서 수요가 높다. 대기업은 네임밸류가 있고 자금여력도 높아 채용광고 & 헤드헌팅 조합이 유효하지만 국내 고용 82%를 차지하는 중견기업, 스타트업은 그렇지 않다. 채용광고를 내보야 눈에 잘 띄지도 않고, 헤드헌팅을 쓰기엔 연봉의 30%에 달하는 수수료는 부담스럽다.

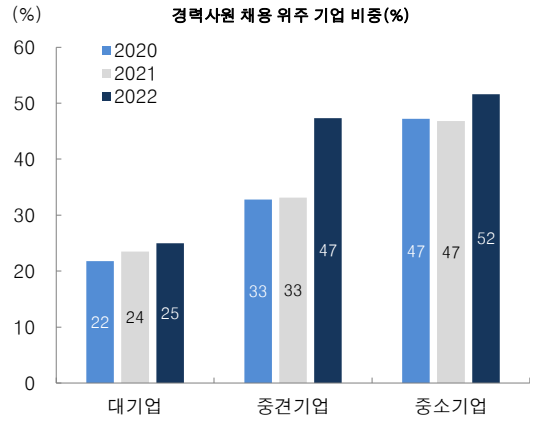
원티드랩 수수료는 연봉의 7%로 스타트업 입장에선 빠르고 효율적인 매칭에 있어 가장 합리적인 선택지다.

그림 10. 대기업 채용전형 64%가 수시채용 포함



자료: 한국경제연구원, 대신증권 Research Center

그림 11. 기업 채용비중: 경력직 선호현상 심화



자료: 인크루트(22년 채용계획 확정기업 383곳 대상), 대신증권 Research Center

국내 IT 개발자 채용시장: 향후 5년 신규인력 수요만 35만명

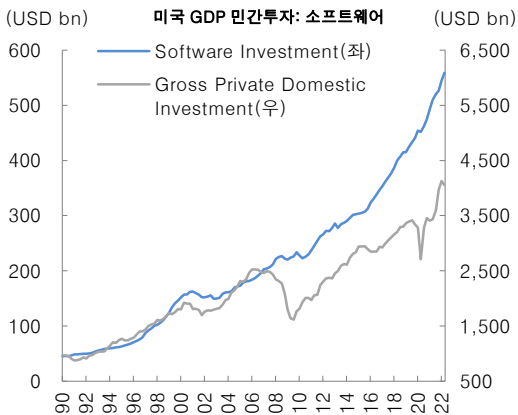
지난해 개발자 이직 시장 9만명.

향후 5년 35만명 신규인력 수요 감안시 TAM은 6배

국내 IT 개발자 수는 130만명으로 지난 10년간 두 배 증가했다. 그 중 이직자는 2021년 기준으로 약 9만명 정도다. 지난해 원티드에서 합격한 개발자수가 5천명이므로 원티드의 개발자 이직시장 점유율은 5%다. 이직자 뿐만 아니라 신입까지 포함하면 유효시장(TAM)은 훨씬 크다. 소프트웨어정책연구소에 따르면 앞으로 5년간 국내에 필요한 소프트웨어 신규 인력 수요만 35만명이다.

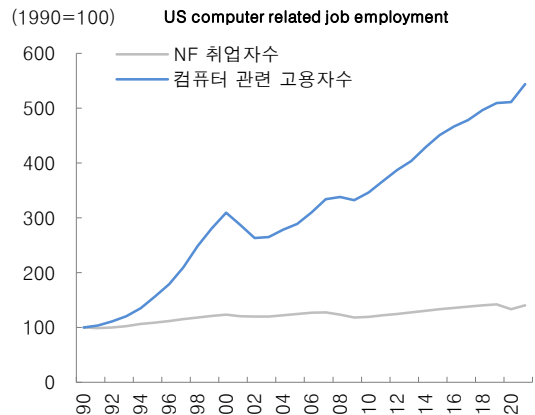
경기불황 및 인건비 부담으로 올 들어 테크 고용시장도 얼어붙었지만 이는 경기 턴어라운드 시 더 강하게 반등할 가능성이 높다. 테크 산업이 선진화된 미국의 경우를 보자면, 소프트웨어 개발자수 479만명으로 테크 고용이 전체 고용시장보다 4배 빠른 속도로 성장해왔다. 테크 산업이 미국경제에서 차지하는 가치는 10%, 2조달러 이상으로 확대된 만큼 IT 채용 경쟁도 치열하다.

그림 12. 美 소프트웨어 투자 추이



자료: U.S. Bureau of Labor, 대신증권 Research Center

그림 13. 美 소프트웨어 인력 479만명. 30년간 5배 증가



자료: U.S. Bureau of Labor, 대신증권 Research Center

美 테크산업 대량해고, 이직은 더 활발해진다

최근 미국 빅테크는 연초이후 11만명을 해고하며 대규모 구조조정을 진행하고 있지만, 이는 꼭 대규모 장기간 실직자를 의미하진 않는다.

이러한 대규모 Layoff가 가능한 이유는 미국은 계약직이 매우 활성화되어있기 때문인데, 마이크로소프트만 해도 독립계약자 비율이 정규직 인력의 2/3에 달하고 구글도 10만2천 명의 정규직이 있지만 놀랍게도 12만명의 프리랜서가 계약직으로 일하고 있다.

한국은 계약직도 정규직 수준의 복지와 안정성이 요구되지만 미국은 계약직이 프리랜서와 큰 차이가 없다. 오늘날 대규모 구조조정은 안타깝지만 미국 테크산업이 빠르게 발전한 것도 유연한 고용 및 계약직 활용이 가능했던 덕분인지도 모른다.

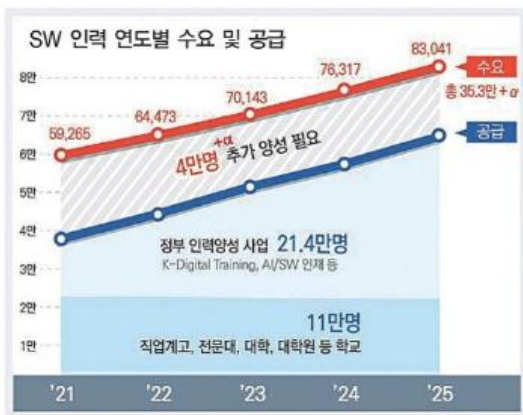
개발자들이 시장에 풀리면서 스타트업 채용 기회는 더 넓어져

국내 테크 고용시장도 대기업 외에는 유연하게 바뀌어갈 것으로 예상하며, 이는 윈터드와 같은 매칭서비스 활용 증가로 이어질 것이다.

네이버, 카카오는 2021년 한 해에만 각각 1100명, 2040명을 채용했다. 유니콘까지 포함하면 국내에 있는 웬만한 IT 인재들은 다 흡수한 것이다. 그동안 중견/스타트업들은 인재영입 경쟁에서 소외되었고, 일부는 개발자 채용 어려움으로 존폐위기를 겪기도 했다.

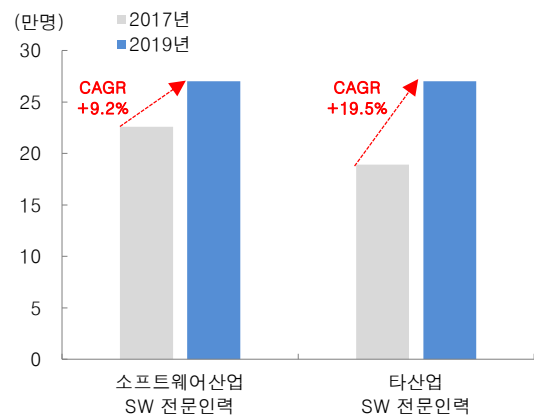
올들어 대기업들의 채용축소로 IT 개발자들이 시장에 풀리면서 오히려 스타트업들은 채용 기회가 넓어졌다. 투자자금이 얼어붙은 시기에도 필수인력 한 두 명은 채용에 나설 가능성이 높다.

그림 14. SW 인력, 향후 5년 신규수요만 35만명



자료: 소프트웨어정책연구소, 대신증권 Research Center

그림 15. IT 보다 타산업에서 SW 인력 빠르게 증가



자료: 소프트웨어정책연구소, 대신증권 Research Center

채용매칭 유효시장(TAM), 2025년 IT 개발직군만 6500 억원

디지털 직군 TAM 1조,
2025년 두 배로 확대

원티드의 채용매칭 유효시장은 2021년 기준으로 개발자 3600억원, 웹디자인/PM 포함한 디지털직군 1조원으로 추산한다. 이는 개발자 이직 9만명을 포함한 디지털직군 약 20만명 기준이다. 국내 전체 이직자가 연 360만명임을 감안하면 Non-Digital 직군 포함시 훨씬 큰 규모가 될 수 있다.

원티드 합격수의 70%는 디지털 직군으로, 그 중 절반이상이 개발자다. 2021년 원티드 개발자 합격수는 약 5천명으로 전체 개발자 이직 9만명의 5%에 불과하다.

원티드 고객은 롱테일 형태를 띤다. 기업고객은 1만7천개이며, 매출의 절반이 직원 200명 이상의 중견기업에서 발생하여 나머지는 1만개가 넘는 스타트업에서 발생함을 추측해볼 수 있다.

중소벤처기업부에 따르면 2021년 6월말 기준 국내 벤처/스타트업 고용인원은 76만명으로, 1년 전보다 9.7%(6만7천명) 증가했다. 9만명의 개발자 이직 중 절반이 벤처/스타트업, 나머지 절반이 중견기업/대기업으로 가정해보면, 스타트업에서도 원티드의 채용 증가 역력이 높고 중견기업 이상은 이제 시작일 뿐이다.

2021년~25년 4년간 ①국내 개발자 이직수가 연평균 11% 증가하고('17-19년 SW인력 연평균 상승률 적용), ②원티드의 개발자 이직 점유율이 2021년 5%에서 2025년 12%로 확대, ③원티드내 개발자 외 디지털직군과 Non-Digital 직군에서 합격수가 동일한 속도로 성장시 원티드 전체 채용매칭 매출은 2021년 270억원에서 2025년 1140억원으로 연평균 44% 성장하게 된다.

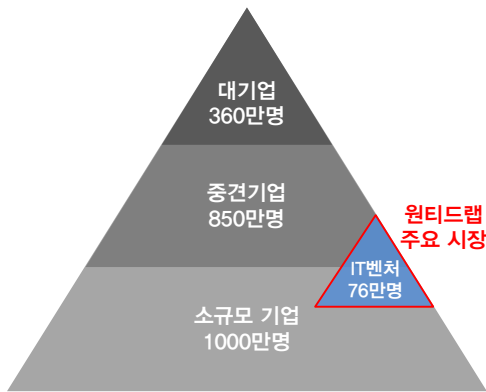
표 2. 원티드 채용매칭 TAM 및 매출 추정

(단위: 명, 십억원)

참조		2021	2025E	4y CAGR
k	IT 기술기반 스타트업 법인(개)	145,000	185,061	5%
	고용인원(명)	760,000	1,162,024	11%
	신규 채용(신입/경력)	67,000	102,442	11%
a	스타트업 개발자 채용	46,900	71,709	-
b	중견기업 이상 개발자 채용	43,100	64,917	-
c=a+b	전체 개발자 이직수	90,000	136,626	11%
	개발자 채용매칭 TAM(십억원)	367	655	11%
	원티드 기업고객수	14,530	26,635	16%
d	IT 기업고객수	7,265	13,317	-
d/k	원티드 점유율 %	5.0%	7.2%	-
f	원티드 합격자수	11,339	33,080	31%
e	원티드 개발자 합격수	4,536	13,232	31%
e/c	원티드 점유율 %	5.0%	9.6%	
g	원티드 평균수수료(만원)	408	479	4%
h=f x g	매칭 수수료 매출(십억원)	46	159	36%
h x 58%	유효 매칭 수수료 매출	27	93	36%

자료: 중소벤처기업부, 대신증권 Research Center

그림 16. 기업 사이즈별 총 고용인원



자료: 통계청, 중소기업기업부, 대신증권 Research Center

그림 17. IT 개발자 이직시장



원티드 점유율 21년 5% → 25년 9.6% 상승시
 채용매출 21년 270억원 → 25년 930억원 (CAGR +36%)

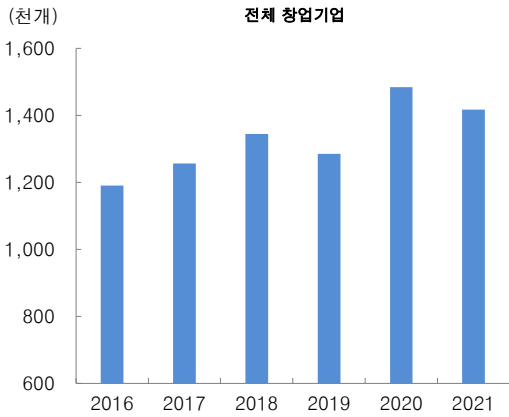
자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center 추정

표 3. 주요 IT 채용 사이트

채용 사이트	특징
원티드	- 50만원 채용보상금. 지인추천 합격시 추천인에게 50만원이 추가로 지급되어 주변에 좋은 인재를 경쟁적으로 추천 - 매치업: 헤드헌터가 중재하지 않고 기업 인사담당자가 직접 면접 제의할 수 있는 다이렉트 채용 기능
프로그래머스	- 코드 리뷰와 코딩 테스트 방식으로 개발자 채용. 챌린지 시스템으로 우수한 실력자 채용 - 프로그래밍 강의 정보를 동시에 제공. 코딩교육을 받으면서 취업도 준비
로켓펀치	- 한국의 링크드인 표방. IT 개발자 인맥 네트워크 방식으로 채용 - 원하는 IT 분야, 대학교, 소속 기업, 지역 필터링으로 IT 현직자와 네트워킹 매칭. 기업 SNS 계정을 팔로우하면서 요구조건 습득
점핏	- 사람이인 '22.9월 출시한 IT 채용 서비스 - 신입 개발자 전용 페이지 운영, 70만원 채용보상금 지원
위시켓	- 프리랜서 계약직과 정규직, 경력직의 이직을 담당하는 '위시켓잡스(Jobs)' 운영 - 대기업, 유니콘, 대형 SI 수주가 많아 금액대 높은 편
비긴메이트	- 스타트업 팀빌딩 인재 매칭 서비스. 인재를 구하는 스타트업 업체를 조회할 수 있고, 개발자도 자신의 프로필을 홍보로 올려서 스타트업에서 연락이 올 수도 있는 IT 채용 사이트
인디드	- 해외 IT 기업의 국내지사 채용 정보 조회. 이력서를 한 번 등록하면 모든 기업에 동일하게 사용 가능해서 편리

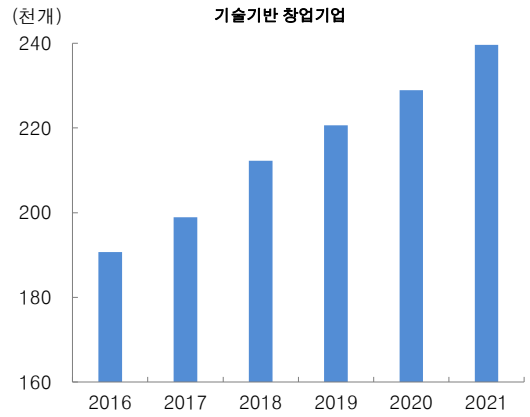
자료: 대신증권 Research Center

그림 18. 전체 신규 창업기업수



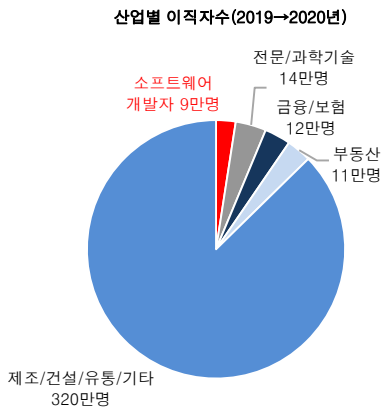
자료: 중소벤처기업부, 대신증권 Research Center

그림 19. 기술기반 신규 창업기업 수



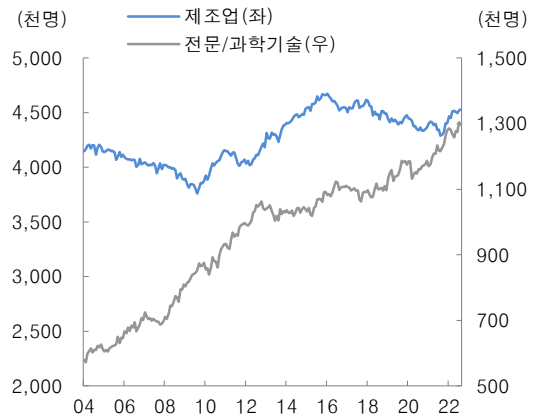
자료: 중소벤처기업부, 대신증권 Research Center
 주: 기술기반업종(OECD 기준): 제조업 + 지식기반 서비스업(정보통신, 전문·과학·기술, 사업지원서비스, 교육서비스, 보건·사회복지, 창작·예술·여가서비스)

그림 20. 국내 이직자수 산업별 구성



자료: 통계청, 대신증권 Research Center

그림 21. 국내 취업자수 추이: 지식산업의 성장



자료: 통계청, 대신증권 Research Center 추정

III. 신사업 1) 프리랜서 직스

슈퍼 프리랜서가 뜬다, 전통 IT 외주개발 시장의 변화

프리랜서, 부수입은 물론 커리어 경력 쌓는 가장 확실한 방법

IT 외주개발 시장이 변화하고 있다. 대기업 SI 중심 전통 외주개발 외, 고급 프리랜서를 중심으로 한 새로운 시장이 형성되고 있다.

프리랜서는 한 회사에 소속되지 않고 프로젝트 단위로 활동하는 Self-employed 형태다. 코로나19 이후 미국에선 기술 분야 프리랜서가 2020년 초 대비 20% 늘어났는데, 재택근무 보편화로 유연한 업무시간을 경험하게 된 IT 개발자들은 리오프닝 후에도 단일 고용주에 얽매이기보다는 여러 프로젝트를 경험하며 스스로 커리어를 개발하는 것에 더 매력을 느끼게 되었다.

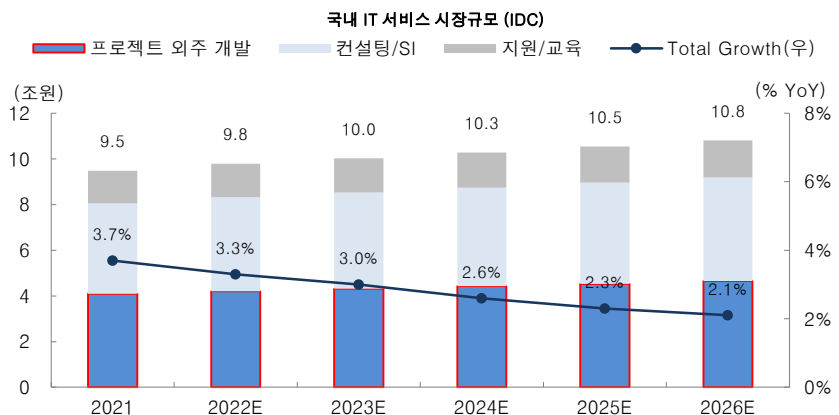
기업 입장에서도 프리랜서는 매력적인 선택지다. 팬데믹 시기 IT 개발자 임금이 가파르게 상승하면서 중소벤처 기업들은 인재 확보 경쟁에서 밀려났고, IT 인력 공백을 메꾸기 위해 정규직 대신 프리랜서로 눈을 돌리고 있다. 프리랜서는 정규직의 절반도 안되는 가격에 신규 프로젝트를 진행하고 외부 전문가 시선에서 컨설팅 역할과 노하우까지 전수받을 수 있다.

프리랜서로 내부인력역량 부족을 메꾼다

오늘날 IT 아웃소싱 시장에서 프리랜서 영역이 급성장하는 이유는, 소프트웨어 산업지형 변화로 의뢰하는 업무의 성격 자체가 달라졌기 때문이다. 아웃소싱의 전통적인 업무 영역은 '이행'이다. System Integration(SI)은 고객 니즈에 맞게 주어진 자원으로 기한내 '품질 목표'를 달성하는 것이 핵심이다.

그러나 오늘날은 플랫폼이 커머스/SNS/미디어/금융/헬스케어/모빌리티 전 영역으로 확장되면서 수많은 앱 개발 수요가 나타났고 정형화된 품질보다는 애자일, UI/UX 감각이 중요해졌다. 또한 인공지능(AI), 블록체인/NFT 등 신기술 분야에서도 외부 전문가 수요가 늘어났다.

그림 22. 국내 IT 서비스 시장 10 조원



자료: 대신증권 Research Center

그림 23. 크몽 엔터프라이즈 프리랜서 서비스

엔터프라이즈 좀 더 알려드릴게요

기업고객 맞춤형 아웃소싱 상위5%전문가

- ✓ 크몽이 검증한 전문가**
크몽마켓에서 활동하고 계시는 상위 5%의 전문가 혹은 엔터프라이즈에서만 활동하는 전문 파트너 에이전시가 매칭됩니다.
- ✓ 전담 매니저의 1:1 밀착 관리**
크몽 전담 매니저들은 연간 800건 정도의 프로젝트를 상담합니다. 전담 매니저가 전문가 추천 및 검증·계약 및 결제의 과정을 빠르고 빈틈없이 지원해드립니다.
- ✓ 상주 인력과 정부지원사업**
함께 근무하며 단기간 프로젝트에 집중해줄 상주 전문가도, 정부지원사업 과제 수행에 필요한 전문가도 크몽에서 매칭해드릴게요.

자료: 크몽, 대신증권 Research Center

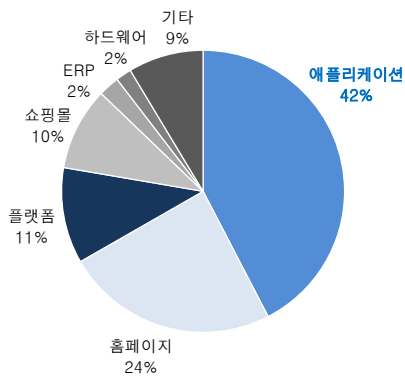
그림 24. 이용사례

이용사례

kakaogames	해외로의 사업 확장을 위한 사이트 개발	
LG 생활건강	AR 기술을 활용한 화장품 홍보용 앱 개발	
MINTPLEX	NFT를 통한 미술품 거래 플랫폼 개발	
eduwil	운영 인프라 고도화를 위한 상주 전문가 확보	
우이인양씨들	외식업 시장에 대한 리서치 진행	
NCSoft 22건	SAMSUNG 삼성전자 12건	한진 12건

자료: 크몽, 대신증권 Research Center

그림 25. 2021년 IT 아웃소싱 카테고리 비중



자료: 케스팅엔(n=4,000), 대신증권 Research Center

그림 26. IT 아웃소싱 평균 예산 4 천만원



자료: 케스팅엔(n=4,000), 대신증권 Research Center

프리랜서 시장 온라인 침투율 높아질 것

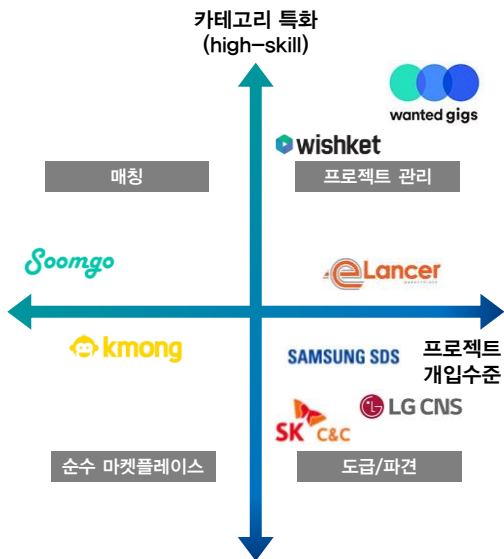
프리랜서는 늘어나고 있지만 프리랜서 ‘중개 플랫폼’은 아직 초기단계다. 국내 주요 IT 프리랜서 플랫폼인 위시켓 2021년 매출은 39억원으로 전년대비 2배 성장, 원터드 기스는 17억원으로 5배 성장했지만 생각보다 그 규모가 크지 않다. 이랜서는 등록된 IT 프리랜서만 39만명이지만 거래대금 1천억원, 순매출 155억원에 불과하다.

IT 프리랜서 잠재시장 2조원에 비해 플랫폼 매출규모가 이토록 작은 이유는, 플랫폼 중개를 거치지 않고 직계약으로 활동하는 프리랜서가 많기 때문이다.

그럼에도 프리랜서 시장 온라인 침투율이 높아질 수밖에 없는 이유는 정보비대칭성 때문이다. 플랫폼은 서비스마다 가격정보를 명시하고 프로젝트 내용을 구체적으로 기술해 비교구매하기 쉽게 해준다. 또한 자체 평가시스템을 통해 검증된 인재와 검증된 프로젝트만을 연계한다.

핵심 인재를 찾는 트렌드가 강해지면서 ‘프로젝트 관리형’ 플랫폼 인기가 높아질 것으로 예상된다. 전통적인 도급/파견의 경우 업무량이 계약 범위를 넘어서는 경우가 다반사이거나, 관리형 플랫폼은 처음부터 클라이언트와 개발자간 직접적인 의사소통을 제한하고 플랫폼 매니저와 업무협의를 하도록 하여 불합리한 처우나 계약대금을 지급받지 못하는 경우를 사전에 차단한다. 우수한 프리랜서들은 이러한 관리형 플랫폼을 선호할 것이고, 좋은 인재풀이 등록되면 기업 고객도 모여들게 된다.

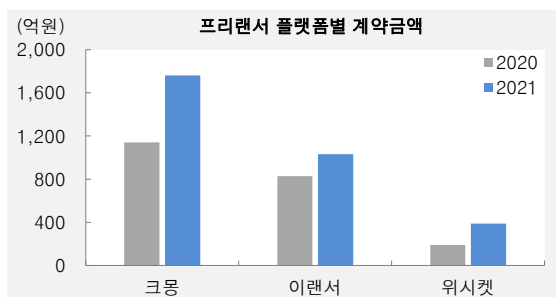
그림 27. IT 프리랜서 플랫폼 특성 분류



자료: 대신증권 Research Center

그림 28. 플랫폼 성과 비교

	등록 프로젝트/ 의뢰건수 (건)	누적 계약금액 (억원)	프리랜서/ 개발회사 (개)	주요계약형태
이랜서	51,991	8,940	393,482	상주(파견)
위시켓	47,457	8,127	103,169	도급
프리모아	76,889	3,729	-	도급
업무마켓9 (캐스팅엔)	5,060	715	32,234	상주, 도급



자료: 대신증권 Research Center

주: '20-21년 계약금액은 크몽, 위시켓 수수료 10%, 이랜서 15% 가정해 산출

원티드 깃스 차별점은 관리형 서비스

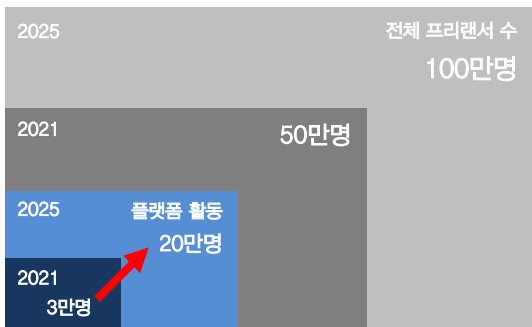
원티드의 프리랜서 매칭 서비스인 ‘깃스’는 제3자 계약을 지향한다. 계약시 의뢰인-개발자와 플랫폼 삼자 미팅을 통해 의사가 잘 전달되도록 계약서를 자세히 작성하여 분쟁률을 낮춘다. 향후 턴키 솔루션을 통해 프로젝트 업무 조율과 관리 서비스를 강화한 프리미엄 서비스를 출시할 수 있으며, 이는 높은 수수료로 수익화도 가능하다.

원티드의 차별적 해자는 기존 채용매칭 플랫폼으로 보유한 디지털 직군 인재풀이다. 정규직 채용은 물론 프리랜서 고용할 때도 원티드를 떠나지 않고 한 곳에서 서비스를 이용하도록 만든다.

원티드는 우수 프리랜서 제도를 도입해 고급 인재풀을 관리하고 있다. 위시켓, 이랜서가 거래대금규모는 크지만 전통 IT 외주시장과 겹치기 때문에 원티드 깃스는 좀더 프리미엄 시장을 타겟으로 차별화 가능하다.

원티드 깃스는 2025년까지 500억원대 거래대금 달성할 것으로 예상된다. 플랫폼에서 활동하는 프리랜서 비중이 높아지고 플랫폼내 원티드 깃스 점유율이 4%만 되어도 가능한 숫자다. 원티드 깃스 평균 계약금액 1천만원으로 단가가 높은 편이며, 추정치에는 보수적으로 연 700만원 적용했다.

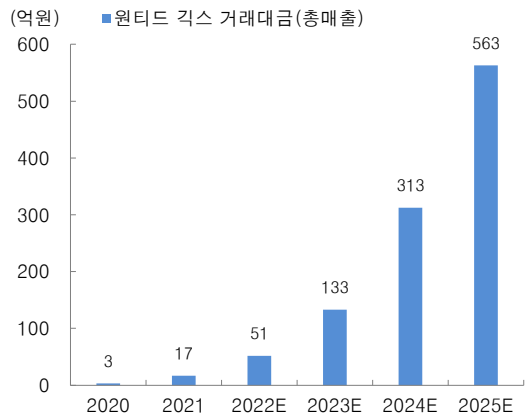
그림 29. IT 프리랜서 유효시장 가정('21년→'25년)



프리랜서 플랫폼 활동 비중 21년 6% → 25년 20% 상승시
 프리랜서 플랫폼 유효시장 2천억원 → 1조4천억원
 원티드 깃스 점유율 0.8% → 4.0%, 거래대금 16억 → 560억

자료: 대신증권 Research Center

그림 30. 원티드 깃스 매출 전망



자료: 대신증권 Research Center

그림 31. 티드 킷스 소개



수수료 제로
수수료 없는 맞춤 견적으로
외주 비용을 절약하세요.



선별된 프리랜서
경력 10년 이상의 매칭 매니저가
프리랜서를 연결해 드립니다.



편리한 매칭
72시간 안에 적합한 프리랜서를
빠르게 매칭 받으세요.

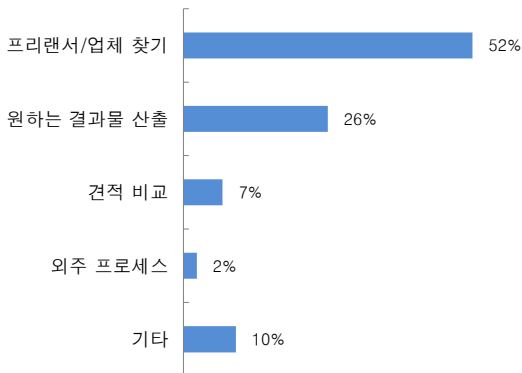
Our Client



자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

그림 32. IT 아웃소싱 페인포인트

IT 아웃소싱 프로젝트에서 가장 어려운 점



자료: 케스팅엔(n=4,000), 대신증권 Research Center

그림 33. 프리랜서 플랫폼의 플라이휠 성장전략



자료: Upwork, 대신증권 Research Center

IV. 신사업 2) 커리어/교육

인재가 없으면 만들면 된다. 채용연계 부트캠프 전성시대

프리온보딩, 원티드는 채용연계만, 실제 코스는 제휴를 통해

원티드랩은 채용부터 커리어 개발까지 아우르는 ‘라이프커리어 플랫폼’을 지향한다. 원티드의 커리어 사업은 크게 두 가지다. ①채용연계 교육사업과 ②커리어 개발 오리지널 콘텐츠다.

채용연계 교육사업은 ‘프리온보딩’으로 대표된다. 코드스테이츠, 야곰아카데미 등 코딩교육 업체들과 제휴를 맺어 진행하며, 원티드는 자사가 보유한 인재 풀을 연결시켜주는 역할을 한다. 참가비는 교육업체 또는 지원자에게 돌아가며, 원티드는 참여자들이 합격했을 때 채용수수료만을 커리어사업 매출로 인식한다.

프리온보딩은 기업과 지원자 양측 수요가 모두 높다. 기업은 정규코스 6주동안 지원자를 옆에서 지켜보며 검증된 인재를 선발할 수 있고, 이력서만으로는 확인하기 어려운 협업 스킬과 인성을 판단할 수 있다. 지원자 입장에서는 실무 프로젝트 경험을 쌓기 위해 참여할 동인이 높다.

수요는 많다. 코스가 부족할 뿐

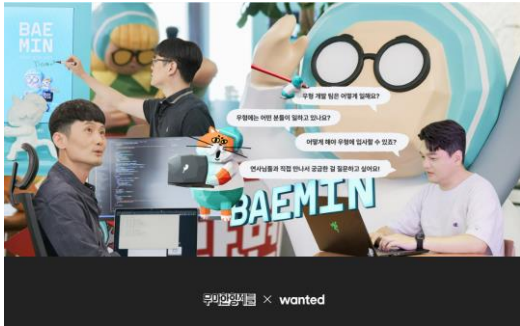
2주 단기코스인 ‘프리온보딩 챌린지’를 출시하면서 입과생은 2분기 500명에서 3분기 1500명으로 크게 늘어났다. 6주 정규코스는 분기 10개 정도 가능하나 챌린지는 30개까지 가능해 ‘23년 연간으로는 입과생 6천명까지 배출할 수 있을 것이다. 이 중 10%만이 코스를 완주, 최종 합격에 성공한다 해도 매출은 15억원이다. 여기에 기타 채용연계 사업 및 채용브랜딩을 포함한 커리어 사업 매출은 ‘23년 20억원, ‘24년 30억원 정도로 예상된다.

그림 34. 프리온보딩 소개



자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

그림 35. 원티드 x 우아한형제들 콜라보 콘텐츠



자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

그림 36. 서울산업진흥원 직무커리어캠프-프리온보딩



자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

신정부 5개년 SW 인재 41만명 양성. 핵심은 ‘기업주도형’, ‘채용연계 교육’

신정부 5개년
SW 인력 41만명 육성
계획

앞으로 4년은 프리온보딩 사업확장에 유리한 시기가 될 것이다. 정부가 ‘21~25년 41만 명의 SW 인재양성 정책을 발표한 가운데, 그 초점은 ‘기업주도형’ 인재 양성이다. 우아한테크코스(배달의민족), 카이스트 대학과 크래프톤 등 8개 선도기업이 주최하는 ‘SW 사관학교 정글’, 네이버-서울대 AI전문가 채용연계 등이 대표적이다. 그 외 수많은 중견, 벤처/스타트업과 연계한 정부지원 SW 인재양성 프로그램이 K-Digital Training 일환으로 추진되고 있다.

기업주도형
프로그램으로
원티드는 최고의
파트너사

기업들이 이러한 SW 인재양성 사업 및 채용을 함에 있어 가장 좋은 파트너사는 원티드랩이다. 프리온보딩으로 이미 유명 코딩 교육업체들과 다수의 부트캠프를 진행해본 경험과 노하우가 있고, 곧바로 채용으로 이어지는 프로세스가 잘 구축되어 있기 때문이다.

내년에는 공공기관 채용연계 교육 솔루션을 출시할 계획이다. 서울산업진흥원 등 공공기관이 정부지원 SW 교육 프로그램을 진행함에 있어 원티드랩에 외주를 하면 효과적으로 예산집행 효과를 측정할 수 있다. 원티드랩은 교육을 실제 채용과 연계하고 그 이후 데이터까지 관리하는 ‘합격자 관리시스템’을 제공할 계획이다.

표 4. 소프트웨어 인재 양성 정책: 기업주도형으로 확대·개편

SW 인력 양성 정책	양성 규모 (명)	내용 및 사례
Total	413,000	'21~'25년 5년간 총 41만3천명의 SW 인재 양성 추진
대학 등 교육과정 양성	110,000	
기존 정부 인재양성사업	214,000	
추가 양성	89,000	단기 추진과제 2.1만명 + 장기 6.8만명 추가 양성
단기(21년)	21,000	
벤처/스타트업 아카데미	5,000	민간협회가 회원사 채용수요 바탕으로 공동 채용설명회 등 통해 훈련생을 선발, 기업-훈련기관 매칭, 현장실습형 훈련과정 운영. 정부는 훈련비 등 비용 지원
디지털 선도기업 및 지역/산업계 주도 인재양성	5,000	빅데이터, 게임 등 분야별 선도기업과 훈련기관 간 협업으로 기업맞춤형 구직자 훈련 ▪ 우아한테크코스: 우아한형제들(배민)이 운영하는 실무중심 개발자 훈련 프로그램, 3기부터 정부 K-Digital Training 사업 참여
기업 재직자 자체훈련 지원	7,000	SW 분야 벤처/중소기업의 재직자 훈련 지원. 기업맞춤형 현장훈련(S-OJT) 확대, PBL(project based learning) 등 훈련비, 개발비 지원 등
대상별(경력단절여성·퇴직자) 지원	3,600	
중기(~25년)	68,100	
1. 대학협력 고급인재 양성	4,700	대학은 정규교육 과정을 통해 기업이 원하는 기초 SW 교육 실시, 이후 기업은 전문 교육(심화과정)을 연계하고, 성적 우수자 등을 채용 ▪ (NHN 아카데미) 경남 김해에 개소('21.7월) ▪ (크라프트 등 8개) 이론과 실무를 결합한 'SW 사관학교 정글'을 KAIST 내에서 운영 ▪ (네이버-서울대) 기업 재직자가 학교 교원(연구교수)으로 겸직, 석박사 과정 학생들과 공동연구를통해 2~3년 간 지도, 이들의 IT 전문가로의 성장을 지원하고 일부를 자사 채용으로 연계 ※ 서울대 연구원 1백명 참여, 네이버 3년간 수백억 규모 투자
2. 기업주도 인재양성 확대·개편	41,600	K-Digital Training, 이노베이션 아카데미 등 기존 정책의 확대 및 기업주도형으로의 개편 지속. 현업종사자의 감사 참여 확대, 기업의 교육과정 설계 참여, S-OJT 등 현장훈련 강화 등
K-Digital Training	9,000	중소벤처/디지털선도기업/지역산업계 주도형 인재양성 강화
기업 재직자 자체훈련	15,000	프로젝트 기반 S-OJT-채용예정자 훈련 지원 지속
산업전문인력 AI 역량강화	9,060	타산업 재직자 및 ICT 분야 경력단절자 재교육 통한 역량강화
SW 마에스트로	400	SW 전공자 출신 교육생이 최고수준 멘토와 집중교육하는 과정 확대
이노베이션 아카데미	550	프랑스 에꼴 42 를 도입한 비정규 혁신 SW 교육기관 교육생 확대
혁신성장청년인재집중양성	2,900	기존 6개월(중급) → 8개월(현장중심 중·고급) 과정으로 개편
이노베이션 스쿼어	3,500	광주 시 사관학교의 몰입형 집중과정을 타 지역으로 확산
지역산업 연계 시 고급인재 양성	1,200	지역산업 재직자의 석박사 취득을 지원하는 과정 확대(7개→15개)
3. SW 전공자 등 정규교육	20,400	SW 중심대학을 확대(41개→'25년 64개)하여 현장실습 교육 등 기업연계 강화. 폴리텍, 특성화고 SW 학과 확대 및 민간 훈련 프로그램 지원.
4. 스타트업 시 인력, 지역인재 양성	1,400	청년 대상으로 4대 분야 공통과정 (8개월) 교육 후 분야별 특화교육(4개월) 지원

자료: 비상경제 중앙대책본부 겸 혁신성장전략회의, 대신증권 Research Center

V. 신사업 3) 원티드스페이스

HR 솔루션 마켓플레이스를 꿈꾸다

써드파티 연동을 통해
올인원 HR 솔루션으로
거듭날 것

원티드랩은 2021년 3월 근태관리 솔루션 회사 ‘커먼스페이스’를 인수해 HR 솔루션에 진출했다. 현재 ‘원티드스페이스’로 운영 중이며 고객사는 4천여개, 그 중 80% 이상이 무료 사용자다. 최근 직원수 100명 이상 중견 기업들도 유입되고 있고, 내년까지 HR 솔루션 고객사를 700여개로 늘리는 것이 목표다(원티드 고객 중 HR 솔루션 이용비중 3%).

원티드는 HR SaaS 시장 선점을 위해 스탠다드 버전을 무료로 제공하고 있다. 스탠다드는 근태관리/조직관리 기본기능을 제공하며, 월 요금 2천원의 프리미엄 버전은 전자결재/문서관리/써드파티 앱(전자계약, 슬랙 등 협업툴) 연동이 가능하다.

원티드와 신생 HR 기업 플렉스(Flex)의 차이점이라고 한다면, 플렉스는 HR의 모든 기능을 직접 구현하는 반면, 원티드는 각 부문에서 잘 하는 써드파티 앱을 연동시킴으로써 HR 올인원 솔루션을 만들고자 한다는 것이다.

원티드는 코어 HR 핵심 기능인 급여정산(Payroll)도 준비 중으로, 다소 늦깎이에 가깝지만 애초에 HR 솔루션의 주 목적이 돈을 버는 것보다는 고객 확보이기 때문에 모든 소프트웨어를 직접 개발할 필요는 없다. 지난 2월 원티드랩이 드롭박스와 파트너십을 맺어 전자계약 기능을 추가한 것이 대표적이다. 구독료는 각 파트너사에 분배하고 원티드는 소정의 연동 수수료를 받는 것만으로도 비즈니스적으로 합리적이다.

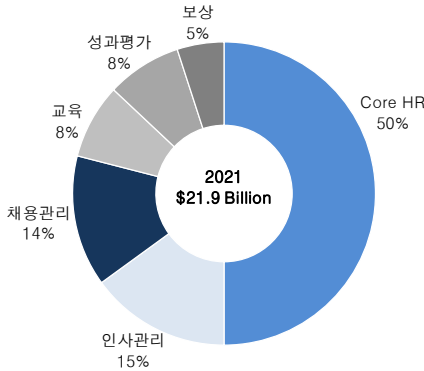
원티드스페이스의 최대 장점은 전 부서의 HR 데이터를 손쉽게 모으고 분석할 수 있다는 점이다. 오늘날 HR 디지털 전환 핵심은 데이터를 한 곳에 모으는 것이다. 이는 채용부터 근태관리, 보상까지 전 영역을 자동화할 수 있는 기반이 된다. 클라우드 SaaS는 모든 기능을 직접 만들지 않아도 써드파티(외부 앱) 연동만으로 통합시스템을 구성할 수 있으며, 원티드 스페이스 역시 클라우드 네이티브로 시스템을 구현한다.

B2B 솔루션은
중견기업을 원티드
채용 고객사로 만드는
가장 확실한 방법

고객 범위를 중견기업, 제조 분야 등으로 확장하고자 한다면 써드파티 연동 전략은 더욱 유효하다. 중견기업들은 이미 더존비즈온, 영림원소프트웨어 등 ERP를 쓰고 있고, ERP에는 기본 급여정산 기능이 존재한다.

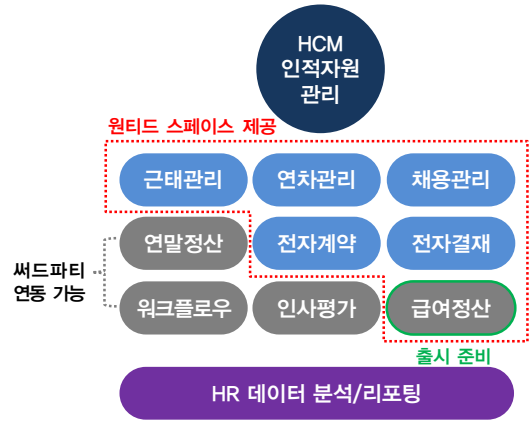
따라서 HR의 모든 부분을 직접 개발하기보다 연동을 잘 하는 것이 더 중요할 수 있다. 특히 회계/협업툴/문서관리/전자계약 등 다양한 부문에서 클라우드 모듈형 아키텍처가 증가하고 있기 때문에 SaaS간 연동이 한층 더 수월해질 전망이다.

그림 37. 글로벌 클라우드 HCM 시장



자료: IDC, 대신증권 Research Center
 주: Core HR은 근태관리, 급여정산이 주된 항목

그림 38. HCM 주요 기능 & 원티드랩 제공 범위



자료: 대신증권 Research Center

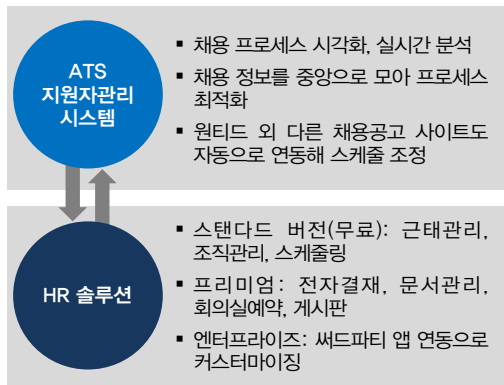
원티드랩파트너스, 투자회사 성장 돕고 인수 기회도 모색

원티드랩은 2022년 2월 ‘원티드랩파트너스’ 신기사(신기술사업금융자)를 출범했다. 자본금 105억원으로 시작했고 HR 데이터를 활용해 빅데이터, AI 분야 유망기업에 투자할 계획이다.

원티드랩파트너스의 투자회사로서 경쟁력은 모회사가 보유한 독보적인 HR 데이터다. 원티드 AI 매칭기술 활용해 투자기업의 인재채용을 도울 수 있다. 원티드랩 사업과 시너지가 큰 경우 인수합병도 고려할 것이고, 결과적으로 HR 파트너 서비스로 연동해 통합 세일즈가 가능하다.

원티드랩파트너스 출범이후 투자한 회사로는 일정 예약관리 솔루션 ‘왓타임’, 워크숍 콘텐츠 추천회사 ‘위버’, 알바 실시간 매칭 플랫폼 ‘니더’가 있다. 위버는 원티드의 아웃바운드 세일즈(HR 컨퍼런스, HR 커뮤니티 등)와 시너지가 예상된다. 위버는 기업들이 워크숍을 통해 팀빌딩, 기업브랜딩, 조직문화를 개선할 수 있도록 다양한 프로그램을 지원한다. 등록된 강사만 600명 이상이며 카카오킷, 국민건강보험, 키움자산운용 등 2100여개 대기업과 공공기관, 중견/벤처기업이 사용해왔다.

그림 39. ATS(채용관리), HR 솔루션



자료: 대신증권 Research Center

그림 40. 원티드랩 사업 다각화 투자내역

인수시점	인수기업	내용
2018.06	크레딧잡	기업정보 서비스, 45만개 기업의 직원수, 평균임금 등 정보제공
2021.03	커먼스페이스	근태관리 솔루션
2022.05	왓타임	일정 예약관리 솔루션 지분 11% 인수
2022.08	위버	워크숍 콘텐츠 추천 플랫폼 개발사 지분 20% 인수
2022.10	니더	아르바이트 매칭 플랫폼 '급구' 운영사

자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

VI. 실적 전망

채용매칭, 고용시장 불확실성에도 서비스 다변화 및 B2B 세일즈로 보완

P(기업당 채용) 증가는
어려워도 Q(기업수)는
계속해서 증가한다

원티드랩 실적 키포터는 신규 채용공고 수다. 지원자는 늘어나는 만큼 반드시 합격으로 이어지지는 않지만, 신규 채용공고는 그 수의 19~20% 선에서 합격시키는 경향이 꾸준히 나타나고 있다.

신규 채용공고수를 기업수(Q)와 기업당 공고수(ARPU개념)으로 나누어보면, 내년까지 기업당 공고수는 감소할 것으로 예상되나 기업수(Q)는 계속해서 늘어나며 탄력인 성장이 유지될 전망이다. 즉 10명 뽑던 기업이 5명 뽑을 수는 있지만, 그동안 채용을 못했던 소규모 스타트업들은 한 두 명씩 개발자 필수 인력을 채용하는 것이다.

스타트업 채용은 벤처투자 업황에 민감하다. 스타트업이 투자를 받으면 가장 먼저 하는 일이 사람을 뽑는 것이기 때문이다. 따라서 동사는 채용의지가 있고 여력이 높은 중견기업 또는 우량 스타트업 중심으로 B2B 세일즈를 강화하고 있다.

B2C 플랫폼의 핵심은 사실 B2B에 있다. 진입장벽이 낮은 사업일수록 B2B 솔루션으로 뒷단에서 고객군을 꽉 잡고 있는 것이 중요하다. 원티드랩은 최근 B2B 통합 세일즈팀을 신설해 채용솔루션부터 교육 프로그램, HR 파트너 서비스까지 맞춤형으로 제공한다.

원티드 매출액은 '23년 671억원(+28% YoY)로 둔화 후 '24년 매출 1061억원(+58% YoY)으로 빠른 회복 예상한다. '23년 채용매칭 매출은 515억원(+12% YoY)로 최대한 보수적 추정하였으며, 합격수 17만4천건(+3% YoY), 평균채용수수료 465만원(+5% YoY)을 반영했다. 채용매칭 매출 둔화에도 깃스(+158% YoY), 커리어(+63% YoY) 등 신사업 매출비중 23%까지 확대되며 성장 견인할 전망이다.

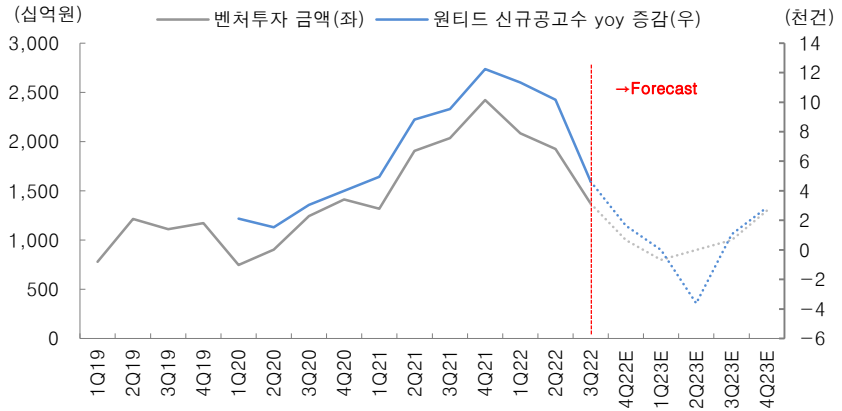
표 5. 원티드랩 채용수수료 매출 추정

(단위: 백만원, 천건)

	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22E	1Q23E	2Q23E	3Q23E	4Q23E	2020	2021	2022E	2023E	2024E
Key KPI													
채용매칭 매출(백만원)	9,198	11,658	10,979	10,669	11,020	11,637	12,142	12,763	12,496	26,944	42,504	47,561	65,835
신규공고수(천건)	22	24	21	22	22	20	22	25	26	61	89	89	112
지원수(천건)	337	401	419	470	506	544	583	623	711	1,005	1,626	2,256	2,820
합격수(천건)	4.0	4.6	4.1	4.3	4.2	4.0	4.3	4.9	5.5	11.3	16.9	17.4	23.6
평균채용수수료(만원)	423	473	454	422	444	497	477	443	334	408	443	465	474
YoY Growth													
채용매칭 매출	88%	76%	43%	37%	20%	0%	11%	20%	73%	116%	58%	12%	38%
신규공고수	109%	73%	28%	8%	0%	-15%	5%	13%	72%	139%	45%	0%	26%
지원수	49%	58%	65%	73%	50%	36%	39%	33%	50%	41%	62%	39%	25%
합격수	91%	58%	33%	31%	6%	-13%	5%	14%	71%	105%	49%	3%	36%
평균채용수수료	5%	19%	6%	5%	5%	5%	5%	5%	28%	22%	9%	5%	2%
ARPU 지표													
기업고객수(개)	16,118	17,822	19,398	19,786	20,631	21,386	22,114	22,556	9,188	14,530	19,786	22,556	26,391
기업당 공고수(건)	1.34	1.35	1.09	1.11	1.05	0.96	1.00	1.10	3.24	4.89	4.90	4.11	4.26
기업당 채용매출(만원)	57.1	65.4	56.6	53.9	53.4	54.4	54.9	56.6	136.0	185.4	214.8	210.9	249.5
YoY Growth													
기업고객수	58%	55%	49%	36%	28%	20%	14%	14%	55%	58%	36%	14%	17%
기업당 공고수	33%	12%	-14%	-21%	-22%	-29%	-8%	-1%	29%	51%	0%	-16%	4%
기업당 채용매출	19%	14%	-4%	1%	-6%	-17%	-3%	5%	11%	36%	16%	-2%	18%

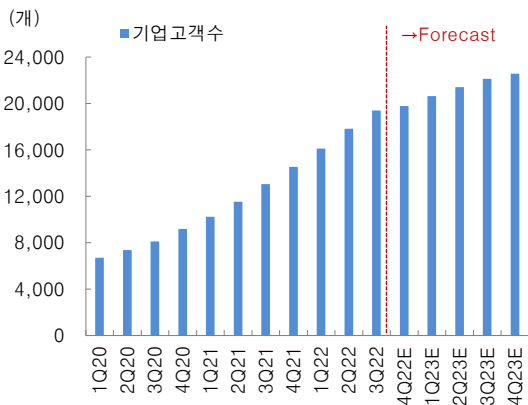
자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center 추정

그림 41. VC 벤처 업황과 원티드 채용수요 전망



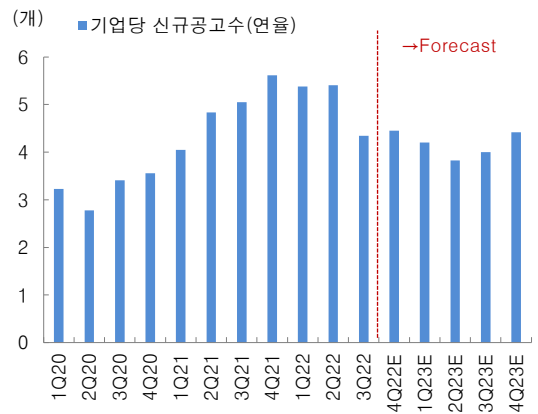
자료: 한국벤처캐피탈협회, 원티드랩, 대신증권 Research Center 추정

그림 42. 원티드랩 기업고객수 전망



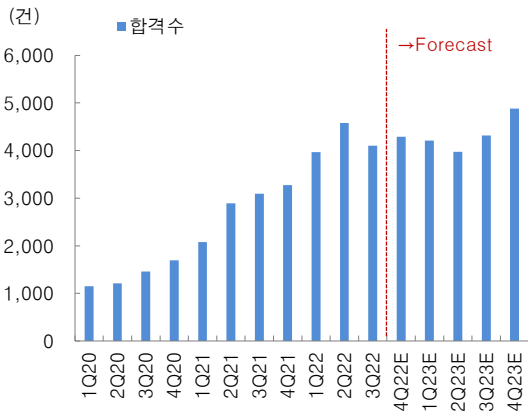
자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

그림 43. 기업당 신규공고수 전망



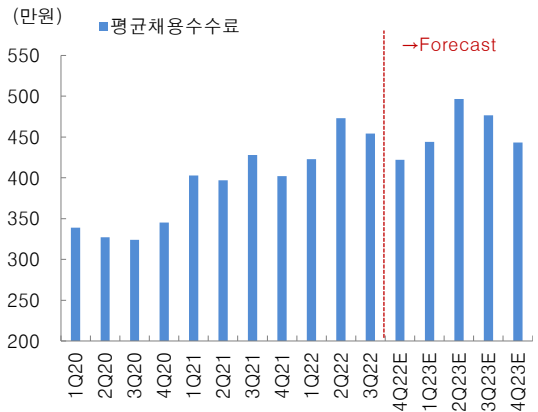
자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

그림 44. 합격수 전망



자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

그림 45. 평균채용수수료 전망



자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

VII. 밸류에이션 및 Peer 비교

업셀링의 한계, 크로스셀링(교차판매)로 극복한다

B2B 통합 세일즈로 번들 판매

원티드랩 목표주가 19,000원은 '23년 예상 순이익 89억원에 PER 20배를 적용하였다. Target PER 20x는 사람인 7.9x 대비 프리미엄, ZipRecruiter 32.0x, Visional 42.6x 대비 디스카운트 적용했다.

해외 Peer 대비 디스카운트 이유는 수익모델 취약성 때문이다. 원티드는 대부분 합격자 수에 의존하고 있어 IT 업계가 고성장할 때는 가파른 성장이 가능하지만 반대의 경우 부진을 피할 수 없다.

업셀링은 어렵지만 크로스셀링으로 ARPU 상승 가능

그럼에도 사람인 대비 프리미엄을 준 이유는 다양한 서비스 포트폴리오 통한 ARPU 상승 잠재력 때문이다. 번들 판매는 ARPU 상승에 있어 매우 중요하다. 동일한 고객이라도 한 기업이 서비스 여러 개를 쓸 경우 매출은 배가 된다.

3Q22 깃스 프리랜서, 커리어 매출 모두 전년대비 두 배 이상 성장했고 깃스의 40%, 커리어의 50%, HR 솔루션 매출의 40%가 기존 원티드 채용플랫폼 고객에서 발생하고 있다. 이미 크로스셀링(교차판매)는 상당부분 나타나고 있으며 각 부문에서 업셀링(추가기능 판매에 따른 요금인상)이 필요한 시점이다.

표 6. HR 채용 Peer 그룹 밸류에이션

(단위: 십억원, %)

	시가총액 (십억원)	매출액 성장률		영업이익 성장률		PER		영업이익률	
		2022E	2023E	2022E	2023E	2022E	2023E	2022E	2023E
원티드랩	135	65%	29%	56%	5%	14.2x	14.3x	18.1%	14.8%
사람인 HR	327	19%	8%	25%	12%	9.1x	7.9x	32.1%	33.2%
ZipRecruiter	2,437	21%	4%	흑전	-3%	33.5x	32.0x	9.9%	9.2%
Upstart	2,107	-2%	-11%	적전	흑전	na	na	0.4%	-5.5%
Atrae	380	50%	33%	13%	-2%	58.7x	46.3x	17.5%	13.0%
Visional	3,570	50%	32%	162%	62%	73.2x	42.6x	18.4%	22.7%

자료: Eikon, 대신증권 Research Center

주 1) 매출액, 영업이익 성장률은 로컬통화 기준

주 2) 원티드랩 PER은 현재 시가총액을 당사 순이익 추정치로 나눈 값

VIII. 해외 Peer 비교: ZipRecruiter

진정한 AI 매치메이커는 아웃바운드 제안으로부터 시작

원티드의 미래 수익모델 고도화에 있어 ZipRecruiter (티커: ZIP)을 참조할 만 하다.

ZipRecruiter는 2010년 설립된, 글로벌 모바일앱 1위 구인구직 플랫폼이다. 전세계 1000개 이상 채용공고 사이트와 제휴를 맺고 광고를 게재하는, Platform of Platform이다. 유료기업고객 수는 14만개이며 플랫폼내 활동하는 MAU 1400만명에 대한 이력, 스킬셋 등 비싼 데이터베이스를 제공한다.

업셀링은 ZipRecruiter의 최대 강점이다. 미 고용시장 둔화로 유료고객수는 3분기 QoQ -13% 감소했음에도 유료고객당 매출은 QoQ +9% 성장하며 업셀링(upselling)은 끈질기게 나타나고 있다. 어떻게 이것이 가능할까? 바로 인공지능(AI) 매칭 성능 때문이다.

동사는 프리미엄 가격플랜에 대해서는 머신러닝 스코어링 통한 퀄리티 매칭을 제공한다. 직무적성, 근속연수, 이력서 길이, 평가점수 등 다양한 팩터를 분석하여 가장 적합한 구직자에게 해당 포지션을 이메일이나 문자로 알림푸쉬를 넣는다.

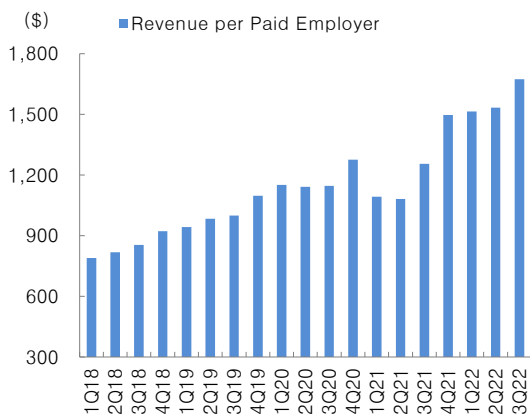
채용포지션의 경쟁강도가 높고 직급이 높은 중요한 자리일수록 채용사이트 상단에 강조함으로써 빠른 채용을 보장하며, 그만큼 더 높은 값을 받는다.

ZipRecruiter 1명 채용당 월 기본 이용료는 50~60만원 수준으로 저렴한 편이다. 그러나 놀랍게도 유료 기업고객당 연평균지출은 800만원으로 원티드랩 대비 두 배 이상 높다.

ARPPU가 올라간다는 것은 플랫폼을 쓰면 쓸수록 그 결과에 만족한다는 의미이며, 알고리즘이 고용주의 선호도를 학습하면서 정확도가 높아지는 덕분이다. 수익모델은 기본적으로 구독 기반이나 매출의 23%는 퍼포먼스 광고(CPC) 기반으로 발생하고 있다.

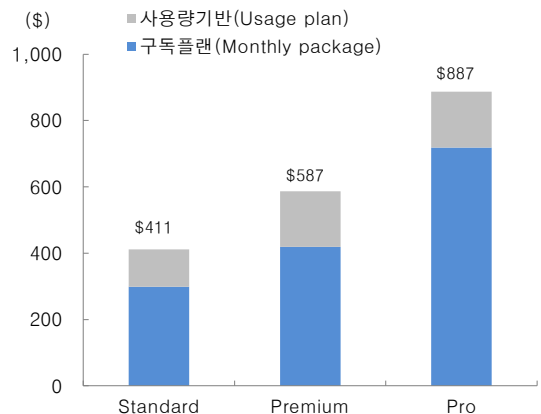
원티드랩이 해당 수익모델을 동일하게 적용하기는 쉽지 않다. 채용공고 지면이 자사 사이트로 한정되어 있어 아웃바운드 채용 효과가 드라마틱하지 않기 때문이다. 그러나 ZipRecruiter 대비 훨씬 다양한 서비스 포트폴리오를 보유한 만큼 크로스셀링을 통한 ARPU 상승이 가능하다. 향후 HR 솔루션이 충분히 고도화되면 그 자체로도 유의미한 수익이 가능할 것으로 기대한다.

그림 46. ZipRecruiter 유료고객당 분기 지출



자료: ZipRecruiter, 대신증권 Research Center

그림 47. ZipRecruiter 구인 1명당 월 이용료



자료: ZipRecruiter, 대신증권 Research Center

주: Usage Plan은 구인 1명당 일주일 포스팅 기준, 일 수 늘어날수록 과금 증가

표 7. ZipRecruiter 과금체계: 기업고객 니즈에 따라 업셀링

플랜	잡 포스팅 하당당 과금	서비스/기능
Usage Plan		
	일 기준	
Standard	\$16	<ul style="list-style-type: none"> 1000 개 이상 Job 사이트에 광고게재, 무제한 입사제안 지원자관리시스템(ATS) 연동
Premium	\$24	<ul style="list-style-type: none"> 머신러닝 스코어링 통한 퀄리티 매칭(직무적성/근속연수/이력서 길이/평가점수 등) 지원자 DB 사용권한(1200 만개 resume) 이메일 발송권한(2500 만 회원 대상)
Monthly Packages		
	월 기준	
Standard	\$299	<ul style="list-style-type: none"> 일반직무(경쟁강도 낮은 Entry-level)
Premium	\$419	<ul style="list-style-type: none"> 중급의 중요도 지닌 직급, 경쟁강도 중간
Pro	\$719	<ul style="list-style-type: none"> 중요하면서도 채우기 어려운 경쟁적 직무 잡 대시보드 상단에 강조하여 빠른 채용 보장

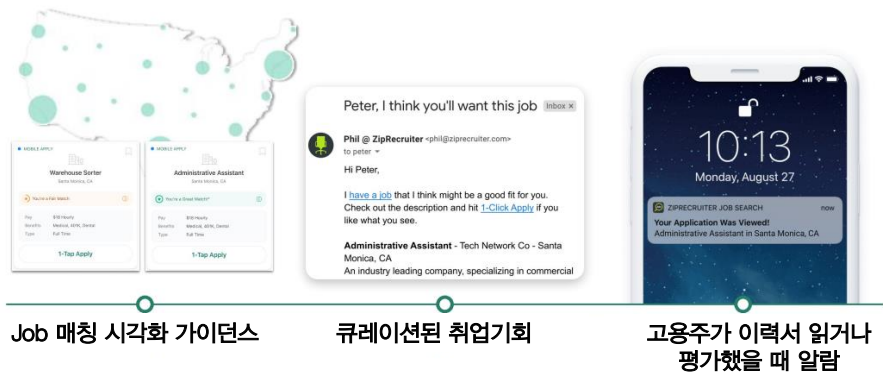
자료: ZipRecruiter, 대신증권 Research Center

그림 48. ZipRecruiter Employer Journey: AI 매칭/입사제안 서비스



자료: ZipRecruiter, 대신증권 Research Center

그림 49. Job Seeker Journey: 고용주 피드백 실시간 공유



자료: ZipRecruiter, 대신증권 Research Center

표 8. 원티드랩 실적 추정 표

(단위: 백만원)

	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22E	1Q23E	2Q23E	3Q23E	4Q23E	2021	2022E	2023E	2024E
총매출	10,988	13,833	13,421	13,962	14,943	16,233	17,189	18,803	31,699	52,205	67,168	106,155
채용	10,068	12,482	11,577	11,540	12,063	12,641	12,920	13,908	29,280	45,667	51,531	71,046
릭스	718	1,013	1,435	1,984	2,512	3,040	3,588	4,166	1,670	5,150	13,306	31,268
커리어	180	313	340	371	323	501	544	593	640	1,203	1,961	3,138
기타	23	25	69	68	45	51	138	136	110	185	370	703
YoY Growth rate	92.7%	78.1%	49.0%	51.4%	36.0%	17.3%	28.1%	34.7%	115.7%	64.7%	28.7%	58.0%
채용	90.0%	74.5%	38.8%	35.9%	19.8%	1.3%	11.6%	20.5%	114.7%	56.0%	12.8%	37.9%
릭스	200.0%	138.3%	197.1%	280.0%	250.0%	200.0%	150.0%	110.0%	396.5%	208.5%	158.4%	135.0%
커리어	50.0%	68.3%	115.9%	110.0%	80.0%	60.0%	60.0%	60.0%	-1.5%	88.1%	63.0%	60.0%
기타	-49.9%	356.1%	168.9%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	47.9%	67.7%	100.0%	90.0%
영업비용	9,749	9,842	11,316	11,851	13,069	13,749	14,083	16,346	25,629	42,758	57,247	91,294
인건비	3,751	3,740	3,420	3,933	4,863	4,688	4,089	4,603	8,918	14,844	18,243	24,089
마케팅비	2,198	2,303	2,913	2,653	2,391	2,597	2,750	3,573	5,983	10,067	11,311	16,815
외주비	1,886	1,940	2,732	2,932	3,363	3,784	4,322	4,898	5,243	9,490	16,366	32,234
지급수수료	721	861	1,141	1,187	1,285	1,413	1,513	1,674	1,803	3,910	5,885	9,554
복리후생비	229	192	357	363	329	357	378	470	689	1,141	1,534	2,425
기타	964	806	753	783	838	911	1,031	1,128	2,994	3,306	3,909	6,177
% of Sales	88.7%	71.1%	84.3%	84.9%	87.5%	84.7%	81.9%	86.9%	80.9%	81.9%	85.2%	86.0%
인건비	34.1%	27.0%	25.5%	28.2%	32.5%	28.9%	23.8%	24.5%	28.1%	28.4%	27.2%	22.7%
외주비	20.0%	16.6%	21.7%	19.0%	16.0%	16.0%	16.0%	19.0%	18.9%	19.3%	16.8%	15.8%
마케팅비	17.2%	14.0%	20.4%	21.0%	22.5%	23.3%	25.1%	26.0%	16.5%	18.2%	24.4%	30.4%
지급수수료	6.6%	6.2%	8.5%	8.5%	8.6%	8.7%	8.8%	8.9%	5.7%	7.5%	8.8%	9.0%
복리후생비	2.1%	1.4%	2.7%	2.6%	2.2%	2.2%	2.2%	2.5%	2.2%	2.2%	2.3%	2.3%
기타	8.8%	5.8%	5.6%	5.6%	5.6%	5.6%	6.0%	6.0%	9.4%	6.3%	5.8%	5.8%
영업이익	1,240	3,991	2,105	2,111	1,874	2,484	3,106	2,457	6,070	9,447	9,921	14,861
OPM %	11.3%	28.9%	15.7%	15.1%	12.5%	15.3%	18.1%	13.1%	19.1%	18.1%	14.8%	14.0%
YoY	202.9%	103.1%	-16.6%	80.4%	51.2%	-37.8%	47.5%	16.4%	흑전	55.6%	5.0%	49.8%
세전이익	1,215	4,017	2,170	2,092	1,828	2,388	2,948	2,388	3,016	9,494	9,552	14,620
순이익	1,215	4,017	2,162	2,005	1,647	2,152	2,657	2,507	3,013	9,399	8,963	12,676
PER										14.4x	15.1x	10.6x
PSR										2.6x	2.0x	1.3x
시가총액	134,970											

자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

기업개요

기업 및 경영진 현황

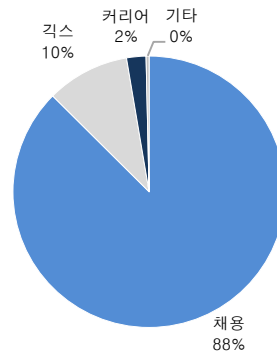
- 온라인 채용매칭 플랫폼 선두주자. 누적 300만 매칭 데이터 기반으로 AI, 알고리즘 활용해 기업과 구직자에게 가장 적합한 일자리를 연계
- 채용사업뿐 아니라 프리랜서, 채용연계 교육, HR 솔루션 등 사업 확장
- 개인 고객에게는 네트워킹, 자기계발 등 경력 관리 라이프 커리어 플랫폼이자 기업고객에게는 HR 솔루션으로 효율성 증대
- 해외 유저 비중 10%로, 내년 영미권/일본 진출 통해 수익화 기대
- 자산 553억원, 부채 143억원, 자본 410억원(3Q22 기준)
- 발행주식 수: 9,438,136 주 / 자사주: 0주

주가 변동요인

- 국내 고용시장 및 온라인 채용매칭 침투율
- 기업고객수, 기업당 신규공고수, 평균 채용수수료
- 프리랜서, HR 솔루션 신사업 사용 고객 비율

주: 주식수는 보통주와 우선주 모두 포함, 2022년 9월 기준
 자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

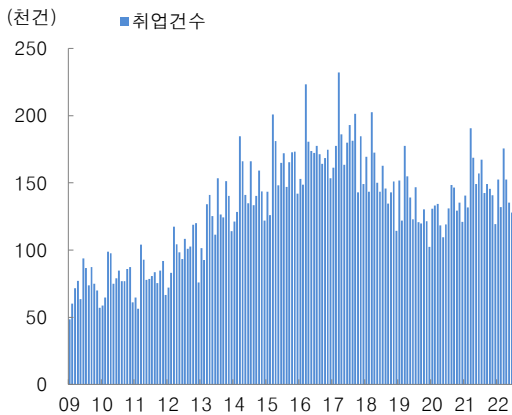
매출 비중



자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

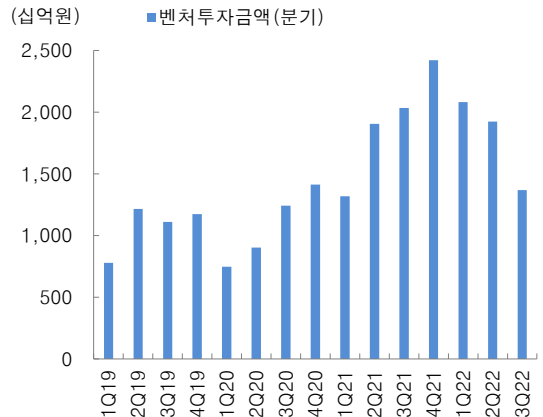
Earnings Driver

국내 월간 신규 취업건수



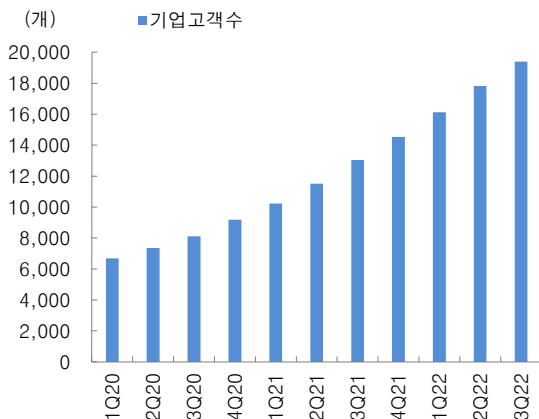
자료: 고용노동부, 대신증권 Research Center

국내 벤처투자 금액



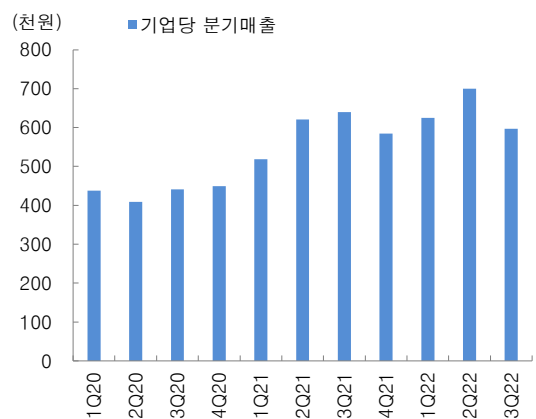
자료: 한국벤처캐피탈협회, 대신증권 Research Center

기업고객 수



자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

기업당 매출액



자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

재무제표

	2020A	2021A	2022F	2023F	2024F
매출액	15	32	52	67	106
매출원가	0	0	0	0	0
매출총이익	15	32	52	67	106
판매비와관리비	20	26	43	57	91
영업이익	-5	6	9	10	15
영업이익률	-35.7	19.1	18.0	14.7	14.0
EBITDA	-4	8	11	11	16
영업외손익	-4	-3	0	0	0
관계기업손익	0	0	0	0	0
금융수익	0	0	1	1	1
외환관련이익	0	0	0	0	0
금융비용	-4	-3	-1	-1	-1
외환관련손실	0	0	0	0	0
기타	0	0	0	0	0
법인세비용차감전순이익	-9	3	9	10	15
법인세비용	0	0	0	-1	-2
계속사업순이익	-9	3	9	9	12
중단사업순이익	0	0	0	0	0
당기순이익	-9	3	9	9	12
당기순이익률	-63.1	9.5	18.0	13.1	11.7
비지배자분순이익	0	0	0	0	0
지배자분순이익	-9	3	9	9	13
매도가능금융자산평가	0	0	0	0	0
기타포괄이익	0	0	0	0	0
포괄순이익	-9	3	10	9	13
비지배자분포괄이익	0	0	0	0	0
지배자분포괄이익	-9	3	10	9	13

	2020A	2021A	2022F	2023F	2024F
EPS	-1,596	382	998	950	1,343
PER	NA	97.8	14.3	15.1	10.6
BPS	-5,122	4,079	4,508	5,449	6,792
PBR	0.0	92	32	2.6	2.1
EBITDAPS	-681	935	1,119	1,164	1,695
EV/EBITDA	NA	42.4	9.0	7.6	4.3
SPS	2,557	3,912	5,533	7,099	11,247
PSR	0.0	9.5	2.6	2.0	1.3
CFPS	-480	1,214	1,551	1,596	2,127
DPS	0	0	0	0	0

	2020A	2021A	2022F	2023F	2024F
성장성					
매출액 증가율	74.4	115.7	64.4	28.5	58.4
영업이익 증가율	적지	흑전	54.6	4.9	51.0
순이익 증가율	적지	흑전	212.0	-6.5	41.4
수익성					
ROC	-374.7	243.7	297.0	291.0	482.8
ROA	-41.1	20.2	18.5	15.8	19.2
ROE	36.8	171.2	24.9	19.1	21.9
안정성					
부채비율	-149.4	38.1	31.6	32.7	35.2
순차입금비율	-117.3	-90.5	-94.2	-99.4	-104.2
이자보상비율	-2.2	6.4	29.1	30.6	46.1

자료: 원티드랩, 대신증권 Research Center

	2020A	2021A	2022F	2023F	2024F
유동자산	7	39	49	61	79
현금및현금성자산	3	11	20	31	47
매출채권 및 기타채권	1	2	3	4	6
재고자산	0	0	0	0	0
기타유동자산	3	26	26	27	27
비유동자산	7	7	7	8	8
유형자산	1	1	1	1	1
관계기업투자금	0	0	0	0	0
기타비유동자산	6	6	6	7	7
자산총계	14	46	56	68	87
유동부채	37	6	6	7	9
매입채무 및 기타채무	2	2	2	2	2
차입금	2	2	2	2	2
유동성채무	0	0	0	0	0
기타유동부채	34	2	1	2	5
비유동부채	6	6	8	10	13
차입금	0	0	0	0	0
전환증권	0	0	0	0	0
기타비유동부채	6	6	8	10	13
부채총계	44	13	13	17	23
자배지분	-29	33	42	51	64
자본금	0	5	5	5	5
자본잉여금	0	54	54	54	54
이익잉여금	-30	-26	-17	-8	5
기타자본변동	0	0	0	0	0
비지배자분	0	0	0	0	0
자본총계	-29	33	43	52	64
순차입금	34	-30	-40	-51	-67

	2020A	2021A	2022F	2023F	2024F
영업활동 현금흐름	-3	10	15	15	17
당기순이익	-9	3	9	9	12
비현금항목의 가감	7	7	5	6	8
감가상각비	1	2	1	1	1
외환손익	0	0	0	0	0
지분법평가손익	0	0	0	0	0
기타	5	5	4	5	7
자산부채의 증감	0	0	0	0	-1
기타현금흐름	0	0	0	-1	-2
투자활동 현금흐름	1	-24	-1	-2	-2
투자자산	0	0	0	-1	-1
유형자산	-1	0	-1	-1	-1
기타	2	-23	0	0	0
재무활동 현금흐름	1	22	-36	-37	-37
단기차입금	2	0	0	0	0
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	0	0	0
유상증자	0	59	0	0	0
현금배당	0	0	0	0	0
기타	-1	-37	-37	-37	-37
현금의 증감	-1	8	9	11	16
기초 현금	4	3	11	20	31
기말 현금	3	11	20	31	47
NOPLAT	-5	6	9	9	13
FCF	-5	7	9	9	13

[Compliance Notice]

금융투자업규정 4-20조 1항5호사목에 따라 작성일 현재 사전고지와 관련한 사항이 없으며, 당사의 금융투자분석사는 자료작성일 현재 본 자료에 관련하여 재산적 이해관계가 없습니다. 당사는 동 자료에 언급된 종목과 계열회사의 관계가 없으며 당사의 금융투자분석사는 본 자료의 작성과 관련하여 외부 부당한 압력이나 간섭을 받지 않고 본인의 의견을 정확하게 반영하였습니다.

(담당자:허지수)

본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다. 본 자료를 이용하시는 분은 동 자료와 관련한 투자의 최종 결정은 자신의 판단으로 하시기 바랍니다.

[투자의견 및 목표주가 변경 내용]

원티드랩(376980) 투자의견 및 목표주가 변경 내용

제시일자	22.11.21
투자의견	Buy
목표주가	19,000
과리율(평균%)	
과리율(최대/최소%)	

제시일자	
투자의견	
목표주가	
과리율(평균%)	
과리율(최대/최소%)	

제시일자	
투자의견	
목표주가	
과리율(평균%)	
과리율(최대/최소%)	

제시일자	
투자의견	
목표주가	
과리율(평균%)	
과리율(최대/최소%)	

투자의견 비율공시 및 투자등급관련사항(기준일자:20221118)

구분	Buy(매수)	Marketperform(중)	Underperform(매도)
비율	91.7%	8.3%	0.0%

산업 투자의견

- Overweigh(비중확대)
: 향후 6개월간 업종지수상승률이 시장수익률 대비 초과 상승 예상
- Neutral(중립)
: 향후 6개월간 업종지수상승률이 시장수익률과 유사한 수준 예상
- Underweigh(비중축소)
: 향후 6개월간 업종지수상승률이 시장수익률 대비 하회 예상

기업 투자의견

- Buy(매수)
: 향후 6개월간 시장수익률 대비 10%p 이상 주가 상승 예상
- Marketperform(시장수익률)
: 향후 6개월간 시장수익률 대비 -10%p~10%p 주가 변동 예상
- Underperform(시장수익률 하회)
: 향후 6개월간 시장수익률 대비 10%p 이상 주가 하락 예상