

# 직방 분기보고서

2024년 1분기



본 자료는 투자자들에게 정보 제공을 목적으로 (주)직방(이하"회사")에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드리는 바입니다.

본 자료의 열람은 위와 같은 제한 사항의 준수에 대한 동의로 간주될 것 이며 제한 사항에 대한 위반은 관련 'RCPS SUBSCRIPTION AGREEMENT' 및 'INVESTORS' RIGHTS AGREEMENT'에 대한 위반에 해당될 수 있음을 유념해주시기 바랍니다.

본 자료에 포함된 "예측정보"는 개별 확인절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무 실적을 의미하고, 표현상으로는 '예상', '전망', '계획', '기대', '(E)'등과 같은 단어를 포함합니다.

위 "예측정보"는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실 성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 "예측정보"에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

또한, 향후 전망은 배포일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장 상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경 될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사의 임원들은 그 어떠 한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다. (과실 및 기타의 경우 포함)

1. 회사 전반
2. 서비스
3. 마케팅
4. 사업 관련 – 제휴중개
5. 사업 관련 – 원오빌
6. 사업 관련 – 스마트홈
7. 사업 관련 – SOMA
8. 재무지표
9. Appendix

# 회사 전반

회사 기본 정보

대표이사	안성우	설립일	2010.11.19	소재지	서울특별시 강남구 영동대로 731, 지하 2층 (청담동, 신영빌딩)
발행주식수	19,505,472주	자본금 (원)	9,752,736,000	임직원 수	275명

주요 이벤트 및 마일스톤

- 부동산 분야 빅데이터 플랫폼 및 센터 구축 사업 (1월~) - 직방이 참여하고 있는 '빅데이터 플랫폼 및 센터 구축 사업' 2차년도가 마무리되었으며 성과평가를 통해 직방은 3차년도 사업을 지속하게 되어 협약을 준비하고 있음. 직방은 '빅데이터 센터'로, 빅데이터 플랫폼을 운영하는 한국프롭테크포럼, 한국부동산원과의 연계를 통해 주거용 부동산 관련 데이터 생산 및 개방을 추진하고 있음.
- 한국프롭테크포럼 2024 정기 총회 (2월 15일) - 한국프롭테크포럼이 정기총회를 개최하고 2023년 사업 결산과 2024 사업 계획 보고 등 포럼 운영 계획을 발표. 포럼은 정부 역할론 제안, 건설 부동산 기업의 오픈 이노베이션 활동 지원과 현장 경험 확대, 사회적 이슈 적극 대응을 통한 프롭테크 역할 및 존재감 확대 등을 중점적으로 활동할 계획.
- 코리아스타트업포럼 2024 정기 대의원 총회 (2월 27일) - 직방이 이사사로 활동하고 있는 코스포의 정기 대의원 총회에 참석. 총회에서는 2024년 사업계획 발표와 함께 4대 의장을 선출. 코스포 신임의장으로는 한상우 위즈돔 대표가 선출.
- 국무조정실 규제혁신추진단 연구 과제 자문위 (3월 7일) - 국무조정실 규제혁신추진단에서 생활밀착형 서비스(부동산, 의료, 미용, 법률, 안경 등)의 디지털화 촉진과 신규 갈등 해결 현황, 제도 개선방안을 주제로 산업연구원에 연구를 의뢰하여 직방이 자문위원회에 참석. 부동산 중개 시장과 협회의 구조적 문제점, 직방금지법의 폐해에 대해 설명하는 시간을 가짐.
- 직방 주주 간담회 (3월 18일) - 직방 청담 labs 및 Soma FORTYTWO convention center에서 주주총회 진행 및 사업현황 공유

구분	2023.01	2023.02	2023.03	2023.04	2023.05	2023.06	2023.07	2023.08	2023.09	2023.10	2023.11	2023.12	2024.01	2024.02	2024.03
Property	191	188	188	179	160	156	153	140	142	138	137	126	123	122	97
Maker (tech)	102	101	101	99	93	91	90	87	90	88	86	77	74	74	58
Maker (non-tech)	30	29	29	29	22	22	22	18	17	18	18	16	16	15	13
Business	59	58	58	51	45	43	41	35	35	32	33	33	33	33	26
Smarthome	167	169	178	180	179	174	137	134	126	127	127	126	124	120	113
Maker (tech)	71	68	68	72	69	63	52	52	43	44	44	43	42	40	38
Maker (non-tech)	38	38	42	40	39	40	33	29	29	28	27	27	26	26	22
Business	58	63	68	68	71	71	52	53	54	55	56	56	56	54	53
Soma	20	20	20	21	22	22	19	19	19	19	19	14	14	14	9
Maker (tech)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	7	7	7	5
Maker (non-tech)	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3
Business	6	6	6	7	7	7	4	4	4	4	4	4	4	4	1
Corp. Admin	66	63	63	69	69	69	68	68	64	64	63	62	61	61	55
Misc	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1
Total	444	440	449	449	430	421	377	361	351	348	346	328	325	318	275

- 23년 11월 말 기준으로 사업 운영 효율화를 위해 인원 조정이 있었으며, 해당 조정으로 2024년 2월까지 약 45명의 퇴사자가 발생

# 서비스



## 당분기 리뷰

### 직방, 호갱노노

- 매물 증대를 통한 고객 유입에 집중하고 있으며, 직방에 매물을 내놓으면 지역 내 공인중개사사무소에 매물을 올려주는 “우리동네 부동산에 집내놓기” (아파트) 및 “중개사사무소에 방내놓기” (원오빌) 서비스 출시
- 호갱노노 단지 상세 매물 수 그래프 추가 및 3D 단지투어 추가로 콘텐츠 고도화
- 중개 계약을 개선하기 위해 업무 효율화 진행
  - 중복 연속문의 처리방식 개선
  - 지킴중개 접수: 지킴중개 작성 중인 계약서 미리보기 및 출력 기능 구현

### Display Ad

- 1분기 캠페인 수 3개 진행 및 약 700여개 업체 연락하며 세일즈 진행 중
- 광고 지면 정리 및 확대: 다양한 지면 정리 및 pricing 정책 구축. 앱 로딩화면 등 신규 지면 확대

### 기타

- 원오빌 광고매출 방어를 위한 노력의 일환으로 허위매물 관리
  - 지킴중개 지역 중심으로 offline 암행 인력 배치
  - 강화된 허위매물 정책 정리 완료 및 Q2 시행 예정

## 다음 분기 계획

### 직방, 호갱노노

- 고객 유입 확대를 위한 매물 증대에 지속적으로 노력할 예정: 아파트 / 원오빌 집내놓기 퍼널 개선 및 프로모션 도입 검토
- 계약을 개선하기 위한 업무 효율화 작업의 연장선으로 지킴중개 고객관리시스템(CRM)도입 및 계약서 작성 프로세스 개선 예정

### Display Ad

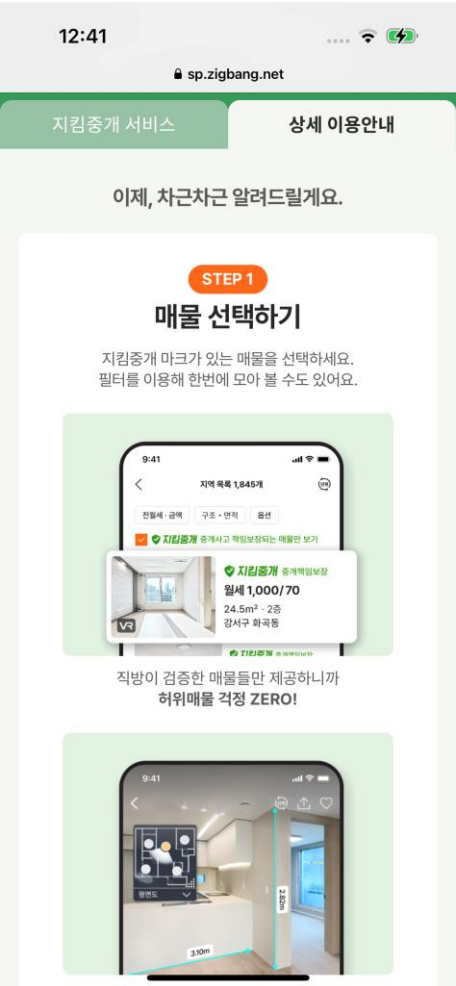
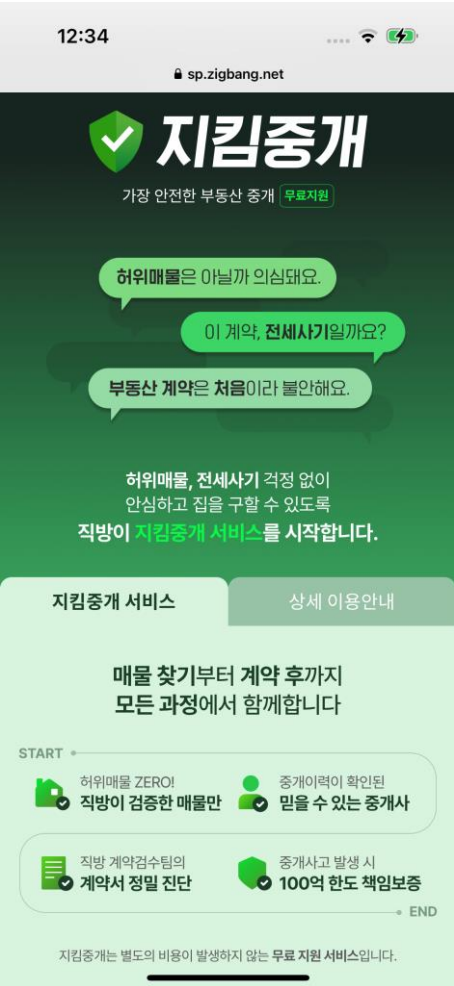
- 캠페인 수 확대 및 AD-network 구축하여 파이프라인 지속 확보
- 분양광고 기획 및 출시: 기존 콘텐츠 제작 방식을 벗어나 트래픽과 지면을 제공하는 모델로 변화

### 기타

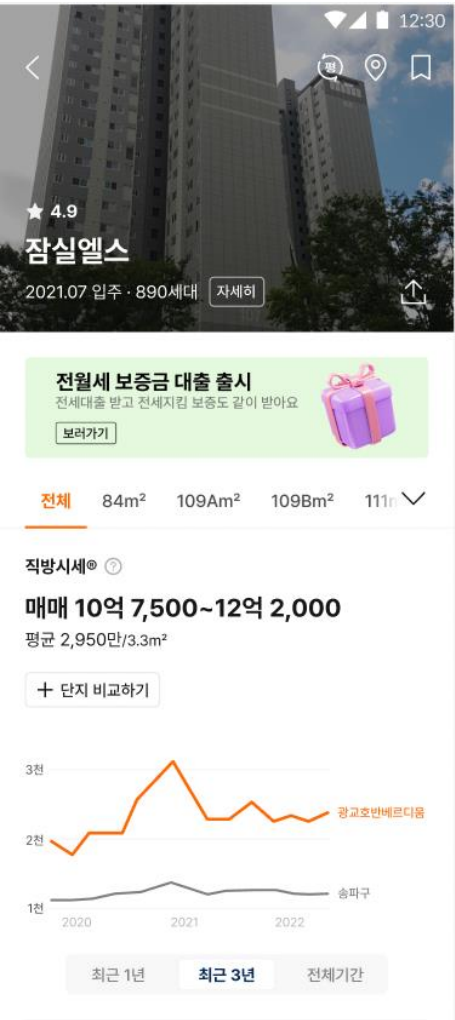
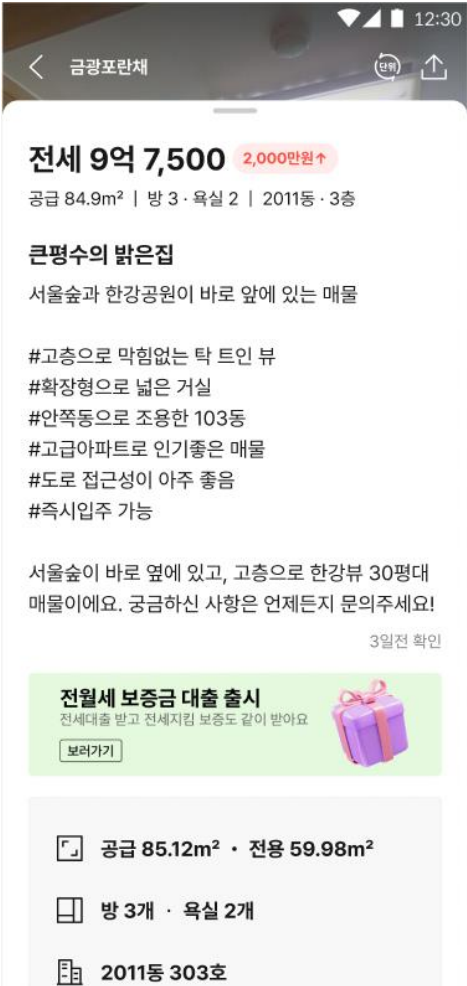
- 허위매물 관리: 중개사 CEO 사이트 내에서 허위매물 패널티 현황 노출 강화



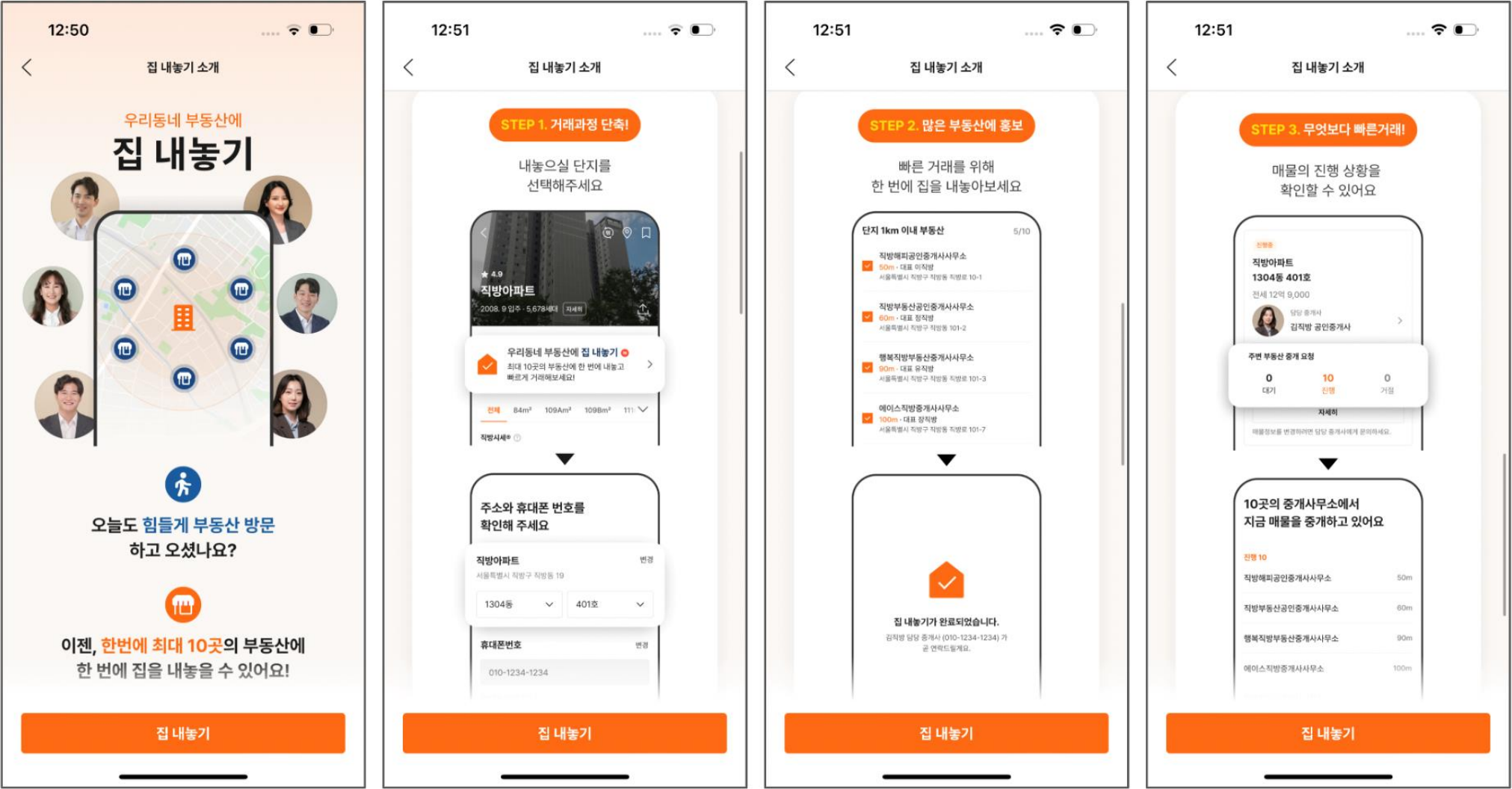
지킴중개 소개페이지 개선 (2024년 1월 9일)



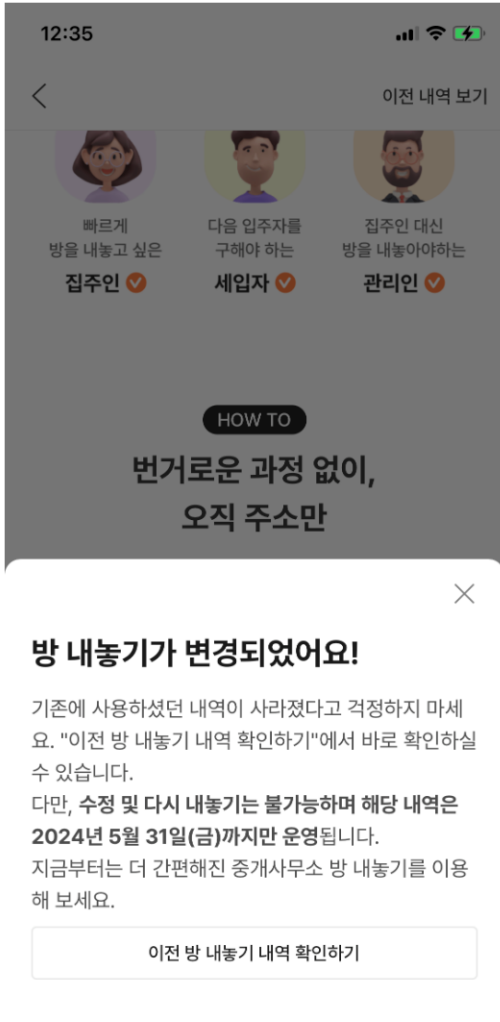
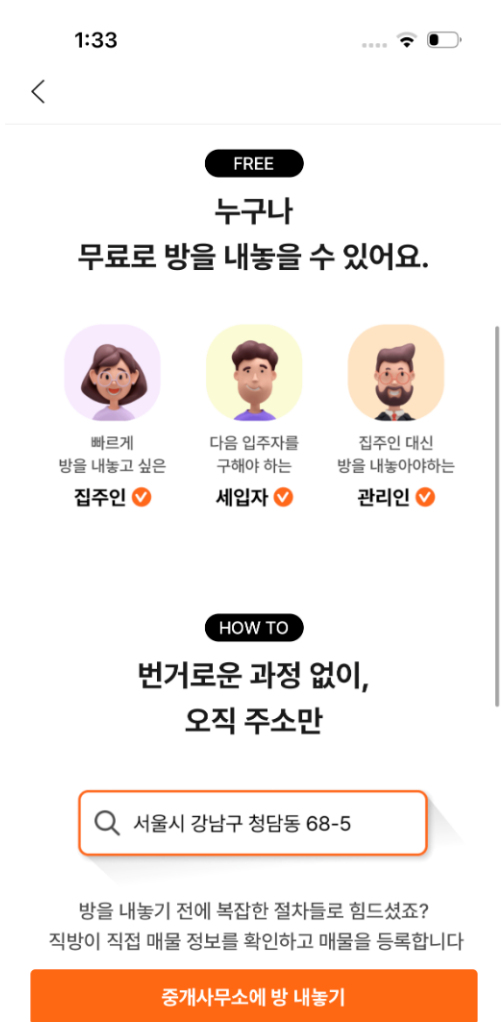
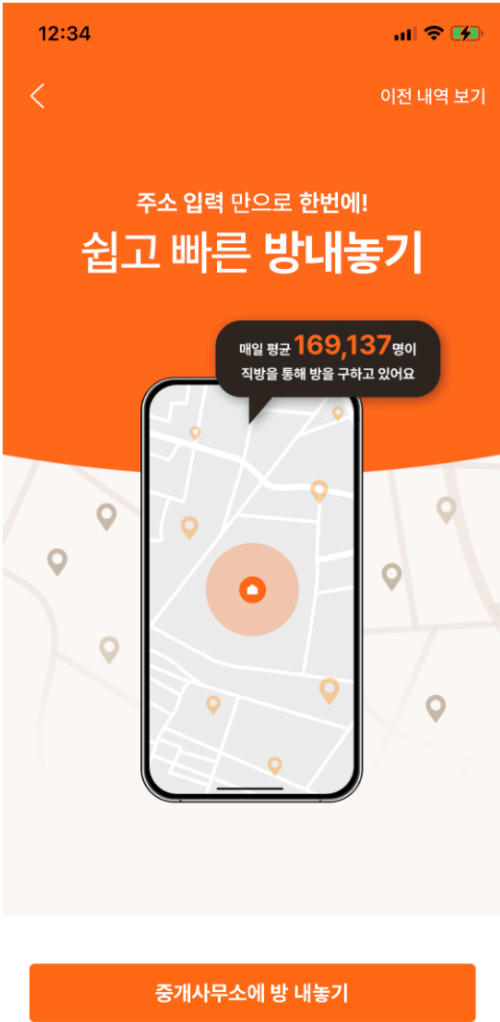
Display Ad 배너 영역 추가 (2024년 1월 9일)



우리동네 부동산에 집 내놓기 출시 (2024년 2월 19일)



원/오/빌 중개사무소에 집 내놓기 출시 (2024년 2월 19일)



# 서비스 관련 – 유저 관련 지표 (다운로드)

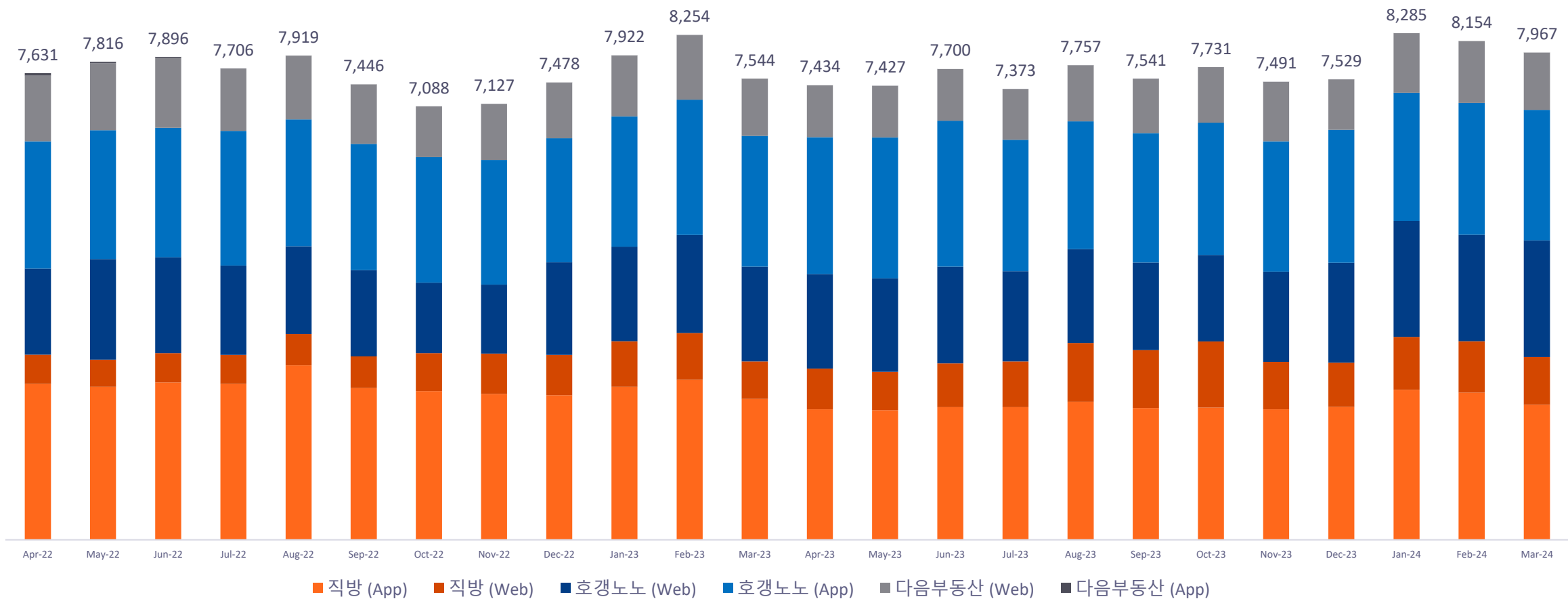
## 월간 신규 다운로드 & 누적 다운로드



# 서비스 관련 – 유저 관련 지표 (MAU)

## 직방 MAU 추이

단위: 천명



Source: Internal data

# 마케팅

## 당분기 리뷰

### 원오빌

- 신규 홍보영상 제작: 과거 프로덕션과 달리 낮은 예산으로 퍼포먼스 마케팅 활용 목적 ([링크](#))
- 신규 광고상품을 통해 고관여도 타겟 확보 목적: 버즈빌, 키즈노트, 블라인드, 맘스다이어리
- 지킴중개 인앱 [소개페이지](#) 신규화 및 관련 콘텐츠 리뉴얼

### 직방 아파트/호갱노노

- 신규 서비스 [집 내놓기](#) 소개 페이지 기획 및 제작
- 집 내놓기 관련 검색사이트 바이럴 마케팅, 삼프로티비 제휴 리뷰드 이벤트, 퍼포먼스 마케팅 등 신규 서비스에 대한 콘텐츠 생성

### 직방파트너스

- 직방파트너스로 명칭 변경과 함께 파트너중개사 모집을 위한 콘텐츠 기획 및 제작 ([특장점](#), [주요 혜택](#), [하루일과 브이로그](#))

### 스마트홈

- 유명 글로벌 콘텐츠 제작사 제휴 협의 kickoff: 라이선싱을 활용한 R90 마케팅 이슈 창출. 프로퍼티 협의 및 국내/해외 계약 조건 협의 진행

## 다음 분기 계획

### 원오빌

- 3040 타겟 신규 광고매체 발굴 및 운영: 블라인드, 오늘근무, 리멤버 등 직장인 대상 서비스 및 김캐디 등 고급 스포츠 관련 앱 서비스를 통한 마케팅
- 숏폼 영상 소재 제작하여 영상 중심 매체에 캠페인 운영

### 직방 아파트/호갱노노

- 집내놓기 인앱 서비스 소개 페이지 및 프로모션 기획
- 신규 매체 투입으로 페이지 유입 증대 및 전환 테스트: 애플어, 카카오톡, 네이버 등

### 스마트홈

- 브랜드 인지도 조사: 고객 구매 여정 조사 및 현재 브랜드 진단 → 콘텐츠 및 매체 전략 수립을 위한 참고
- 유명 글로벌 콘텐츠 제작사 제휴 협의 continue: 국내외 계약조건 협의 완료 예정



# 사업 관련 - 제휴중개

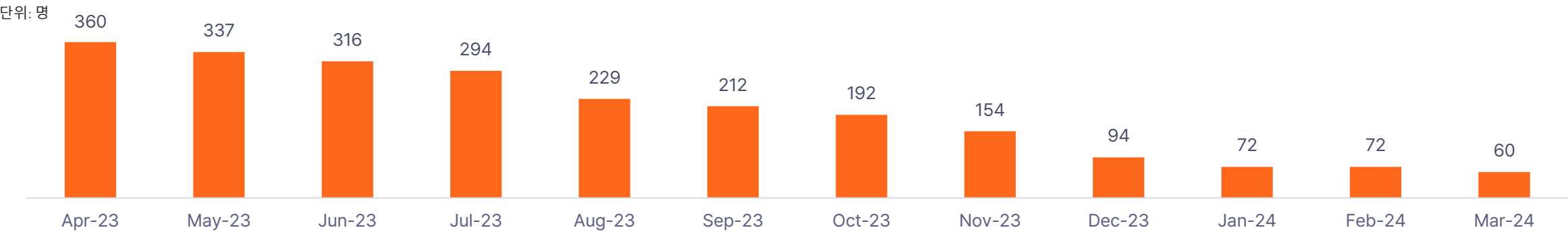
## 당분기 리뷰

- 우리집 내놓기 서비스 런칭
  - 직방파트너스 뿐만 아니라 주변 단지 부동산에도 매물을 동시에 내놓을 수 있어 이용자의 효율성 향상 및 직방의 매물 확보 환경 마련
  - 직방 내 매물 증가에 따라 고객 유입 증대로 이어질 것으로 예상
- 영업용 스마트폰 도입: 고객 응대 내용 수집 및 QA 고도화
- STT (speech-to-text) 기능 도입하여 고객 응대 상황 점검
  - 중개라이브 및 영업용 스마트폰 고객 응대 내용 텍스트 전환하여 빠른 검수 및 서비스 개선

## 다음 분기 계획

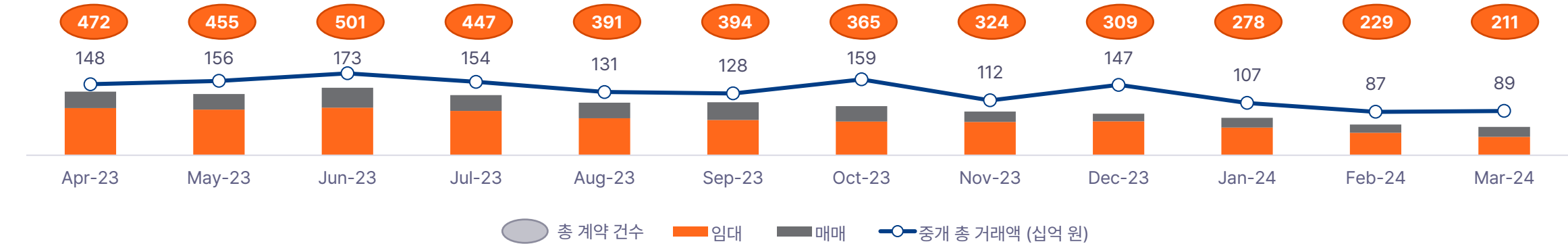
- 매도 중앙화
  - 매도는 직방파트너스 소속 파트장을 중심으로 빠른 고객 응대 환경 마련
- STT를 활용한 케이스별 코칭 시나리오 마련
  - STT를 통해 보다 정밀한 중개라이브 코칭을 통해 이용자들의 상황별 맞춤 상담 환경 제공

제휴 중개사 수



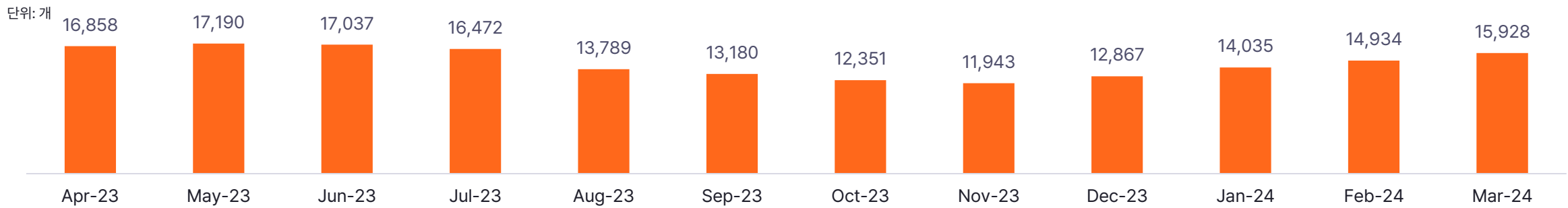
- 11,12월 간 직방부동산중개파트너스의 영업지원매니저 및 일부 파트장에 대한 인원 조정이 있었으며, 해당 조정으로 인해 제휴 중개사 수가 직접적으로 감소
- 매도 거래를 직방파트너스 소속 파트장이 맡음에 따라 필요 인력 수가 감소하여 중개사 수 하락에도 불구하고 매수 거래 대응 적정 인원 수 유지에 집중

중개 계약 건수 및 총 중개 거래액



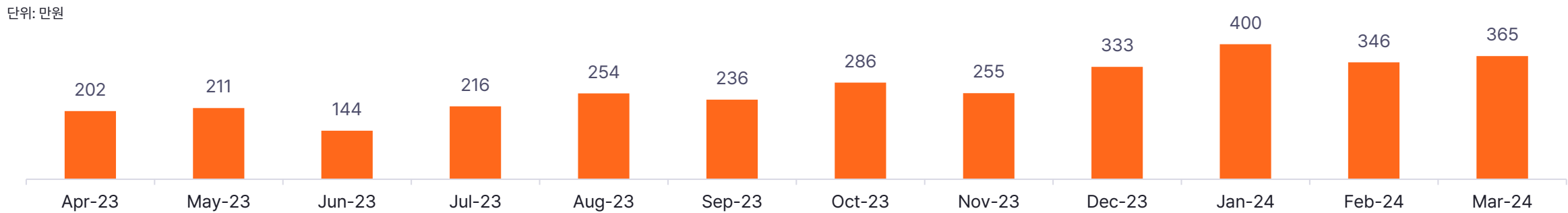
- 부동산 거래 절벽 및 인원 조정의 영향으로 거래 건수 감소: 매도 중앙화를 통해 감소한 중개사 수 영향 최소화 및 신규 채용 기획 중

## 총 잔존매물 수



- 2월 말 우리동네 부동산에 집내놓기 서비스 출시로 인해 기존보다 많은 매물이 유입되며 잔존매물 수 증가
- 추후 집내놓기 프로모션 등을 통해 잔존매물 수 지속 확대 예정

## 중개사당 매출



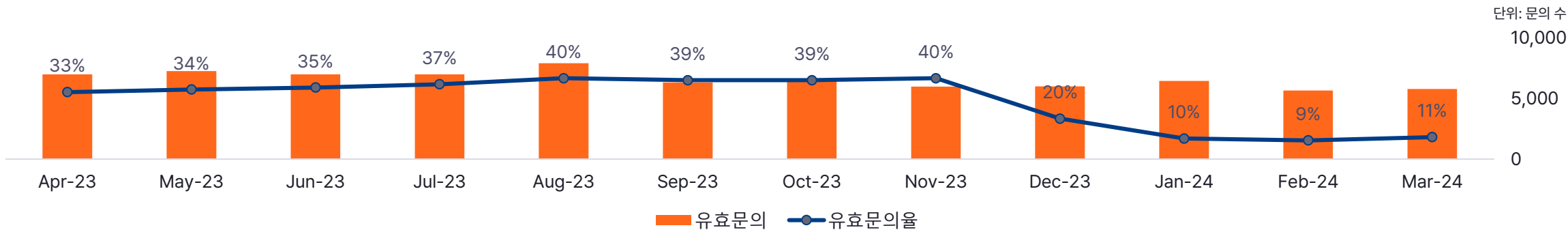
- 기존 매출 발생 시점 기준으로 중개사당 매출을 공유했으나 금년부터 해당월 계약 및 가계약 매출을 기준으로 중개사당 매출을 산정하여 보다 명확하게 해당 월 실적을 수치에 반영
- 작년 연말 인원 조정 및 운영 효율화 과정을 통해 중개사당 매출이 높은 수준으로 개선되는 과정

## 총 문의 수



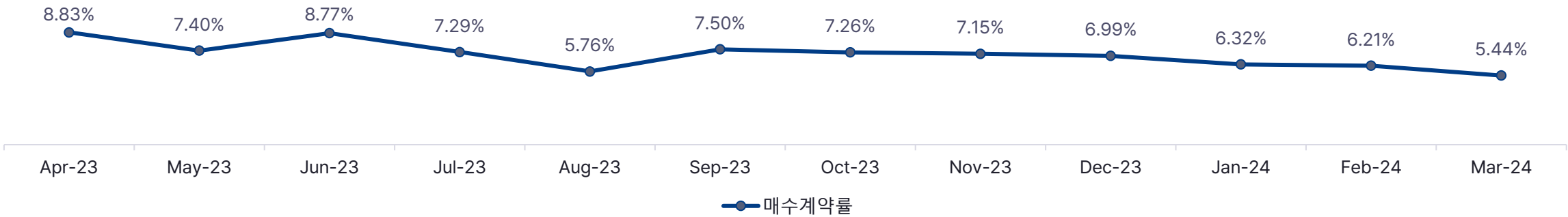
- 문의하기 연락처 확인 절차를 제거함에 따라 문의 수가 유의미하게 증가
- 다만, 클릭 오류로 인한 문의 수 증가가 연초에 다수 발생함에 따라 허수 감소 추세

## 유효문의 / 유효문의율



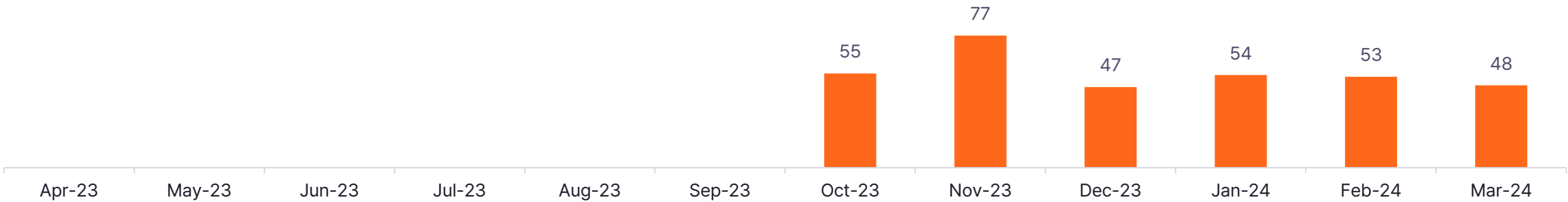
- UI 개선으로 인해 문의 수가 1분기 대폭 증가하였으나 유효문의 수는 소폭 상승을 보임
- 클릭 오류로 인한 허수가 다소 반영되어 유효문의율이 하락하였으나, 점차 정상화될 것으로 예상

## 유효문의 대비 매수계약률



- 인원조정 영향으로 조직개편 및 팀 재구성이 1분기까지 지속됨에 따라 매수계약률이 소폭 하락을 보임
- 영업용 스마트폰 도입 및 STT를 활용한 코칭을 통해 2분기 매수계약률 개선에 집중

## 홈플래너 Lead 수



- 계약 수 소폭 감소에도 불구하고 홈플래너 리드 수는 보합을 보이고 있으며 이사 서비스 연계에 대한 수요가 높은 수준 유지

# 사업 관련 - 원오빌



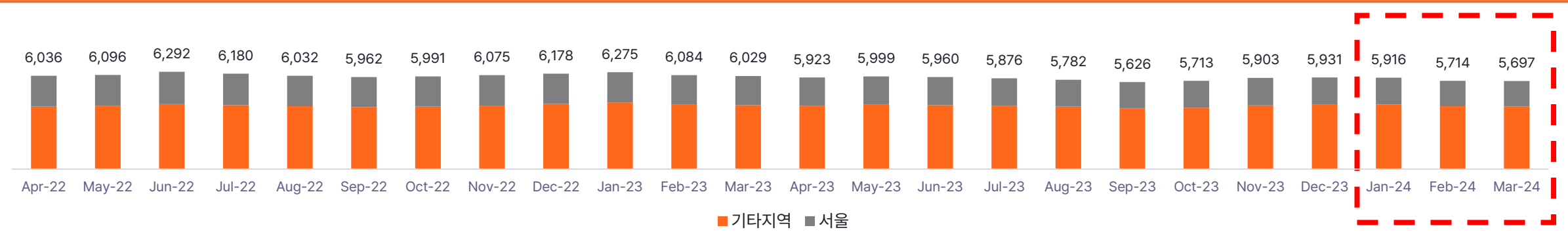
## 당분기 리뷰

- 부동산 시장 내 거래가 작년 대비 약 17% 감소하며 시장 위축이 지속되는 중
- 영업 경쟁 강화를 위한 조직개편 실행: 권역 통합에 따른 권역/파트/개인별 실적 경쟁 강화를 통해 KPI 달성 유도
- 매출 확보 전략
  - 회원 리텐션 증대를 위해 익월 상품 판매
  - 온하우스 연계 프로모션 운영 지속: 공실 정보 열람 1개월 무료 지원
- 지킴중개
  - 서울 전지역 지킴중개 서비스 확장
  - CRM 시스템을 개발하여 3개 사무소에서 테스트 운영 중

## 다음 분기 계획

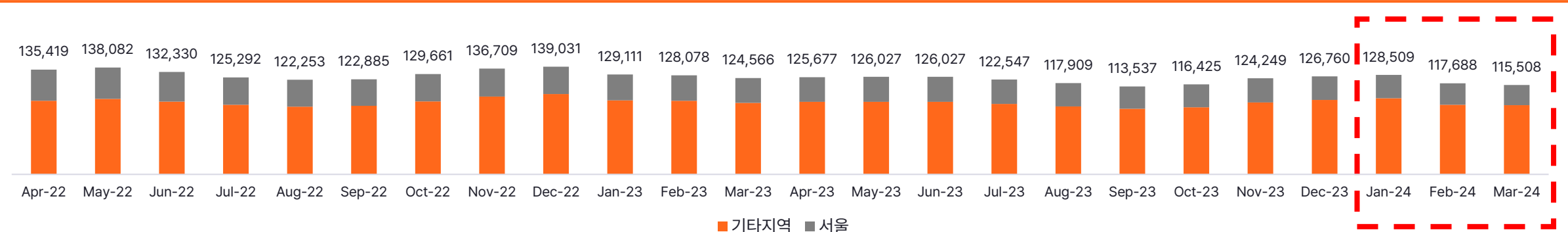
- 영업 전략 고도화
  - 판매율 증대를 위한 영업 프로세스 및 스크립트 재검토 및 개선
  - 회원 사무소 광고 등록률 및 콜단가 등 상시 모니터링 기반 케어 활동 강화하여 해지 방어
- 지킴중개
  - 서울 외 지역 확장 테스트: 경기 및 인천 확장 예정 및 대전광역시 서비스 kick-off
  - 중개사를 통해 유입되는 매물의 지역 제한을 풀어 매물 수 증대
  - 직방 앱 서비스 지도 상 지킴사무소 표시하여 인지도 및 문의 증대

부동산 회원 수



- 연말연초 성수기 이후 2월을 기점으로 부동산 거래 위축으로 인해 부동산 회원 수 소폭 하락

부동산 유료광고상품 판매슬롯 수



- 부동산 회원 수와 연동되어 유료광고상품 판매슬롯 수 소폭 하락

## 지킴중개 순매출액

단위: 백만원



- 강서구에서 베타서비스를 kick-off하여 초기 셋업 과정을 거친 이후 점진적으로 매출이 발생
- 1분기 서울 이남 서비스가 본격적으로 매출에 반영됨에 따라 높은 증가율을 보임

## 지킴중개 제휴중개사 수



- 서울 전지역으로 확장함에 따라 제휴중개사 수가 연동되어 증가
- 경기 / 인천 및 타지역 확장 예정으로 지킴중개 제휴중개사 수는 지속적으로 상승할 것으로 예상

## 지킴중개 계약 수



- 지킴중개 매물 광고 이후 계약까지 이루어지는 기간이 소요되어 사업 초반 계약 수에 반영이 지연됨에도 불구하고 지역확장에 따라 계약 수 높은 수준으로 증가

## 지킴중개 매물 수



- 지역 확장에 따라 매물 수가 연동되어 증가하고 있으며 제휴중개사들의 매물 또한 유입됨에 따라 매물 수가 빠르게 증가 중
- 2월 중개사무소에 집내놓기 서비스 출시에 따라 3월 매물 수가 유의미하게 증가

## 지킴중개 문의 수



- 마케팅 등 지킴중개 서비스 인지도 상승 및 서비스 지역 확장에 따라 문의 수가 빠르게 증가하는 중
- 지킴중개 제휴사무소 직방 맵 내 표시 등 서비스 개선을 통한 인지도 상승과 추가 지역 확장으로 문의 수 지속 확대 예정

# 사업 관련 - 스마트홈

## 당분기 리뷰

- 국내
  - 온라인 유통채널인 직방스마트스토어 및 롯데 하이마트 매장 전시 확대 (300점 입점)
  - 쿠팡 및 네이버 등 온라인 판매 제품 확대
  - 주요 건설사 전략적 제품 제안 및 수요 입찰 진행
- 해외
  - 해외 중점국가 매출확대를 위한 신규거래선 추가 확보 추진
- R&D
  - P52 제품 출시 및 시장 VOC 파악, P52 Wifi 제품 5월 출시 추진

## 다음 분기 계획

- 국내
  - 하드웨어 판매에서 렌탈 기반 비즈니스 모델 기반으로 구축시장 진출 추진
  - 온라인 판권을 직방이 온전히 가져오며 본사 중심의 온라인 전략 및 마케팅 확대
- 해외
  - 동남아 시장 진출을 위한 그릴 도어락 출시: 4월 중
- R&D
  - 차세대 로비폰 알파, 도어락 베타 및 스마트홈 플랫폼 3분기 출시 준비



## Project α

AS-IS



TO-BE



## Project $\beta$

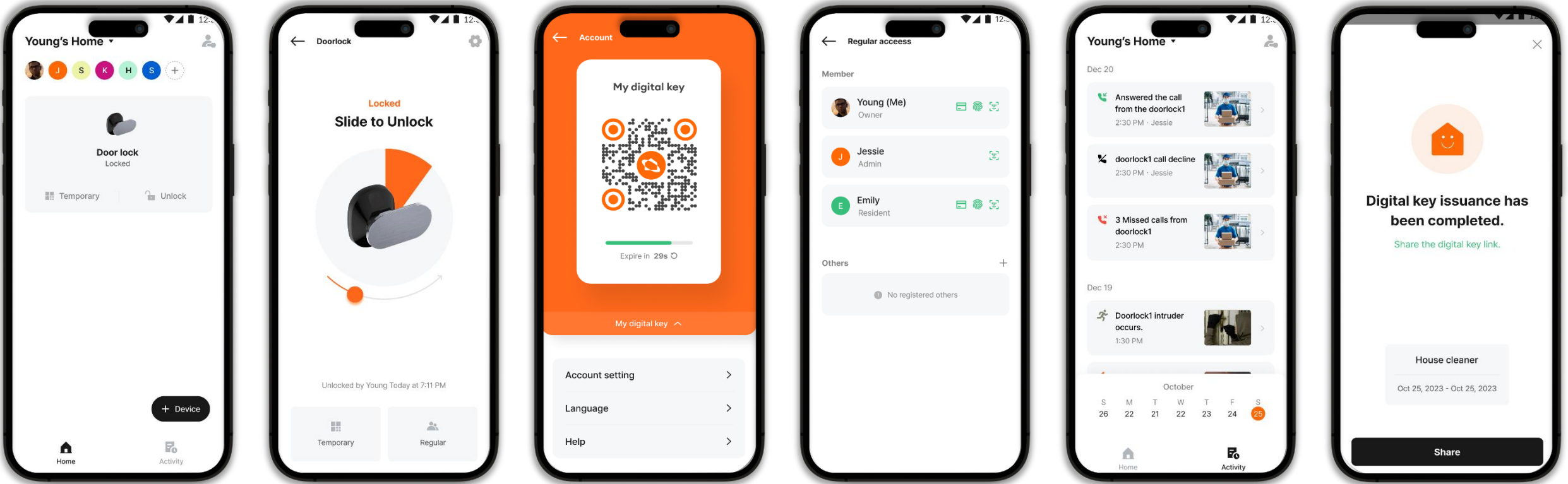
AS-IS



TO-BE



## 직방 스마트홈 앱 소개



# 사업 관련 – SOMA

## 당분기 리뷰

- 유료 전환을 위한 pricing plan 수립: 월간 및 연간 요금제 기획
- 고객 전환: 기존 무료 고객 중 직방 및 계열사 제외 6개사가 유료 구독으로 전환 계약 체결하였으며 2개사 논의 중
- 마케팅: 오피스 및 요금제 소개서 준비하여 홈페이지 개선, 관련 보도자료 배포
- Soma world 동선 개선 및 활용성 / 확장성 증가
- 유료 전환을 위한 결제시스템 구축
- Worldwide 유료 서비스를 위한 이용 약관 개정: 미국 및 EU 등의 국제 규정 반영

## 다음 분기 계획

- 마케팅 타겟 설정: 주요 타겟 국가 선정하여 마케팅 전략 기획 및 Soma의 효용을 실감하기 쉬운 산업군 / 회사 구체화
- Soma 홈페이지 리뉴얼 및 한글 버전 업데이트를 통해 국내외 고객에 대응
- 홈페이지 내 Soma의 killer feature를 명확하게 소개하여 trial request 유입 증대
- Soma 업무 효율 개선
  - 화이트보드 기능 PoC: 현실과 같은 의사소통 및 브레인스토밍을 도울 수 있는 화이트보드 기능 리서치
  - 공유 대시보드: Soma 사용 대시보드 공유하여 여러 유저들의 사용 기록을 한 눈에 편리하게 확인할 수 있는 기능. Soma 입주사들의 근태 보조자료로서 활용 및 신규 입주사들에게 Soma로 인한 근무 신뢰도를 높일 수 있는 중요 기능으로 예상

# 재무지표

# 주요 재무지표 - 직방

	4Q22			1Q23			2Q23			3Q23			4Q23			1Q24		
(Unit: KRWmn)	Oct-22	Nov-22	Dec-22	Jan-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Aug-23	Sep-23	Oct-23	Nov-23	Dec-23	Jan-24	Feb-24	Mar-24
(주)직방																		
총매출	12,087	12,727	15,154	12,174	11,419	11,911	9,920	10,866	9,666	12,179	9,409	8,450	7,513	8,381	8,363	7,519	7,439	7,747
원오빌	3,295	3,232	3,511	3,735	3,400	3,443	3,224	3,263	3,182	3,264	3,174	2,952	2,969	2,938	3,187	3,286	3,116	2,968
분양	316	666	1,292	184	(30)	201	256	419	218	587	167	8	146	280	19	11	207	-
Home IoT	6,355	6,704	7,006	8,246	8,038	8,256	6,430	7,167	6,254	8,319	6,062	5,476	4,384	5,140	5,131	4,208	4,105	4,764
Display Ad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	50	-
기타	22	14	1,240	9	11	11	10	17	12	9	6	14	13	23	26	15	10	15
매출원가 (스마트홈)	6,355	6,704	7,006	6,009	5,773	5,629	4,740	5,617	4,654	5,793	4,468	3,720	3,321	3,908	4,369	3,550	3,039	3,379
판매관리비	8,546	8,179	10,297	8,575	8,949	8,761	9,081	9,481	8,125	9,219	8,882	6,629	6,682	8,337	7,394	6,399	8,161	7,021
급여	3,808	3,103	4,822	3,417	4,395	4,157	3,908	5,232	3,731	4,941	4,327	2,884	2,883	4,371	3,359	2,621	3,520	3,007
광고선전비	1,375	1,163	957	1,739	1,305	1,201	1,119	1,229	1,381	1,139	938	872	799	1,032	698	831	1,364	1,282
지급임차료	356	319	318	327	322	317	311	308	322	307	309	301	295	298	303	299	288	242
통신비	423	423	406	406	380	402	398	395	393	368	363	397	370	477	241	387	341	361
감가상각비	804	832	1,390	821	845	836	833	833	833	833	826	821	822	822	852	856	872	848
기타 판관비	1,780	2,339	2,404	1,865	1,702	1,848	2,512	1,484	1,465	1,631	2,119	1,354	1,513	1,337	1,941	1,405	1,776	1,282
EBITDA	(2,010)	(1,324)	(759)	(1,589)	(2,458)	(1,643)	(3,068)	(3,399)	(2,280)	(2,000)	(3,115)	(1,078)	(1,668)	(3,042)	(2,548)	(1,573)	(2,888)	(1,806)
영업이익	(2,814)	(2,156)	(2,149)	(2,410)	(3,303)	(2,479)	(3,901)	(4,232)	(3,113)	(2,833)	(3,941)	(1,899)	(2,490)	(3,864)	(3,400)	(2,430)	(3,761)	(2,653)
기타손익	23	(869)	(21,040)	(474)	340	(447)	1,134	(726)	(3,639)	(724)	32	0	(320)	(1,075)	(10,428)	(140)	(415)	(2,355)
이자수익	558	489	(611)	599	217	426	403	414	376	345	351	372	309	291	(9)	275	226	322
이자비용	480	485	749	668	610	671	649	667	645	668	672	650	684	634	630	628	592	817
기타영업외손익	(55)	(873)	(19,680)	(405)	733	(202)	1,380	(473)	(3,370)	(401)	353	278	55	(732)	(9,789)	213	(49)	(1,860)
세전순이익	(2,792)	(3,026)	(23,189)	(2,884)	(2,963)	(2,926)	(2,767)	(4,958)	(6,752)	(3,557)	(3,909)	(1,899)	(2,810)	(4,939)	(13,827)	(2,569)	(4,176)	(5,008)
당기순이익	(2,792)	(3,026)	(23,189)	(2,884)	(2,963)	(2,926)	(2,767)	(4,958)	(6,752)	(3,557)	(3,909)	(1,899)	(2,810)	(4,939)	(13,827)	(2,569)	(4,176)	(5,008)
총 기말현금	107,489	98,230	89,369	84,823	88,105	85,773	81,831	81,634	79,031	69,573	66,767	62,385	59,644	62,631	57,748	56,615	54,801	41,849
Zhibang (Beijing) Technology Co., Ltd. (unit: CHYth)																		
매출	6,971	13,586	8,759	2,968	13,690	7,395	9,162	8,687	7,547	8,439	5,782	6,085	11,897	7,175	9,799	3,123	3,221	1,854
영업이익	(362)	301	(4,268)	(2,129)	1,023	(774)	(92)	(372)	113	(906)	(1,052)	(201)	338	395	404	(1,495)	(2,412)	(1,811)
직방부동산중개파트너스																		
매출	79	109	1,843	281	376	358	316	270	303	291	351	308	277	327	301	324	363	334
영업이익	(338)	(397)	(5,135)	(803)	(558)	(565)	(725)	(1,102)	(1,103)	(941)	(916)	(1,125)	(705)	(973)	(211)	(414)	(532)	(179)



## Comment

### • 판매관리비

- 급여 (2월): 분기인센티브 지급
- 광고선전비 (2월): 지킴중개 영상 제작 등 광고비 5억원 추가 반영

### • 기타손익

- 이자비용 (3월): 기술보증기금 보증료 2억원 포함
- 기타영업외손익 (3월): 지분법손실 16억원 반영

### • 중국법인

- 직방 브랜드의 낮은 인지도 및 중국의 건설 경기가 지속적으로 악화되고 있는 상황 속에서 신제품 출시가 지연됨에 따라 매출 감소
- 이에 따른 조직 재정비 및 내부 인력 효율화 과정으로 인해 1분기 인원 감축으로 배상금 지불이 반영되어 손실 발생

# Appendix

한국프론티어포럼 2024 정기총회



코리아스타트업포럼 2024 정기 대의원 총회



# Appendix

## 직방 제14기 정기주주총회 / 주주간담회

