

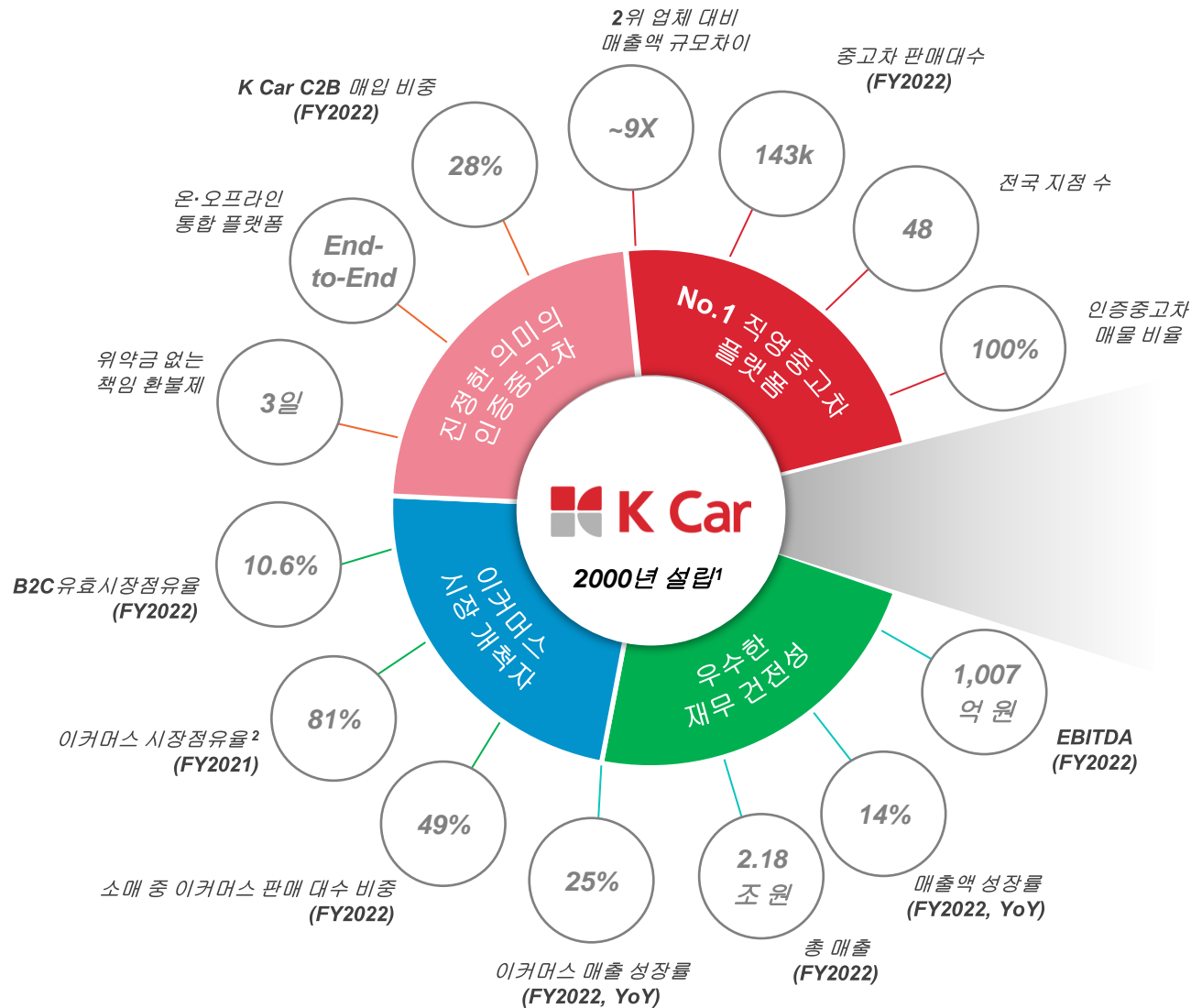


K Car

2023년 6월



K Car 회사 소개



K Car는 국내 최대 인증중고차 (Certified Pre-Owned) 사업자로, 온·오프라인 통합 플랫폼을 통해 아직 초기단계인 국내 이커머스 시장을 선도하고 있습니다.

주: ¹SK이노베이션(舊SK에너지)의 중고차 사업부문으로 설립, 2011년 12월 SK(舊SK C&C)에 인수, 2018년 한앤컴퍼니에 매각된 후 2018년 10월 케이카로 브랜드 변경

²Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2022)

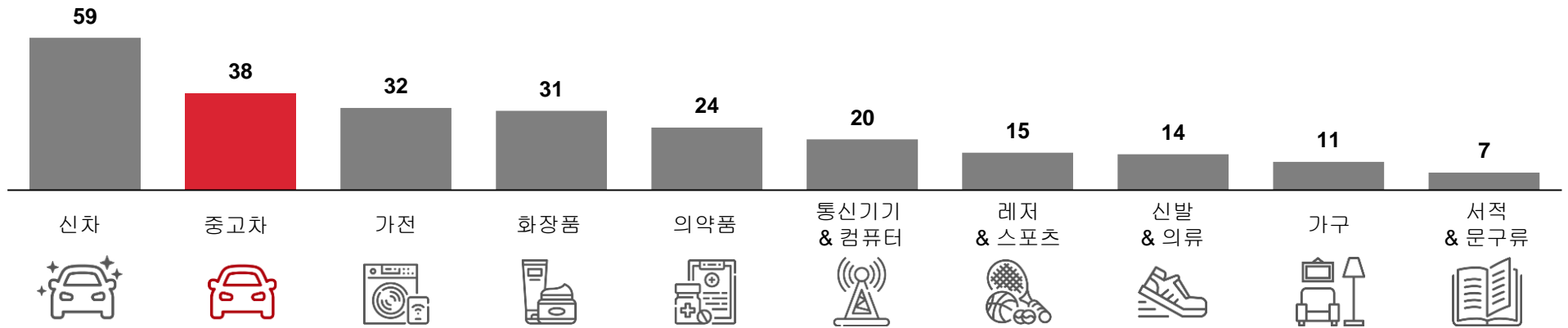
K Car의 경제적 해자



중고차 산업은 규모·성장성 측면에서 모두 매력적인 시장

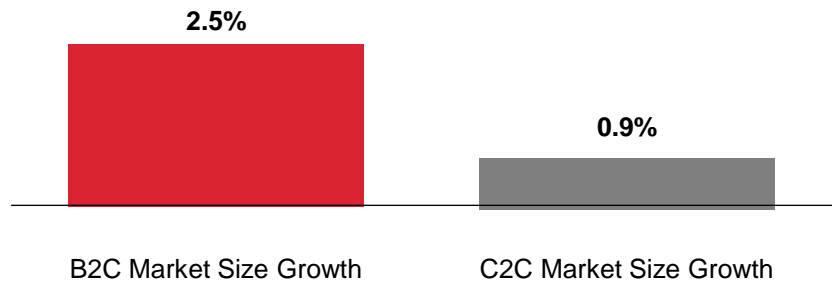
국내 소비자 주요 지출 항목 중 하나인 중고차¹

(조 원)



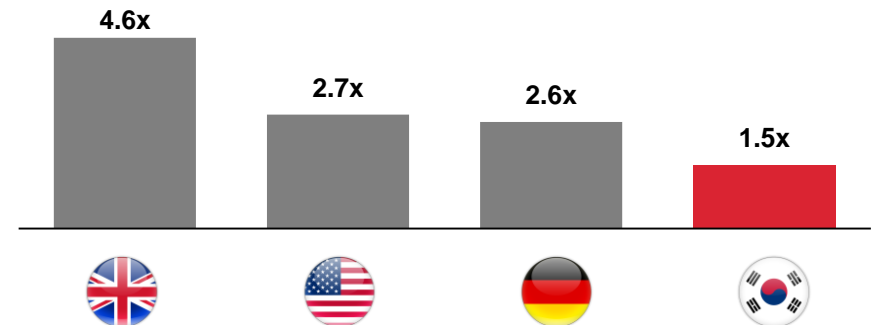
중고차 시장 내에서 B2C 부문 성장세 지속²

(2021년~2026년E 연평균 성장률)



주요 선진국 자동차 소비구조와 비교 시 국내 시장의 성장성 높음

(중고차 판매대수 / 신차 판매대수, 2021년)



주: ¹ 통계청 2021년, Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market in South Korea, 2022), ²2022년~2026년E 중고차 시장 규모는 Frost & Sullivan 자료

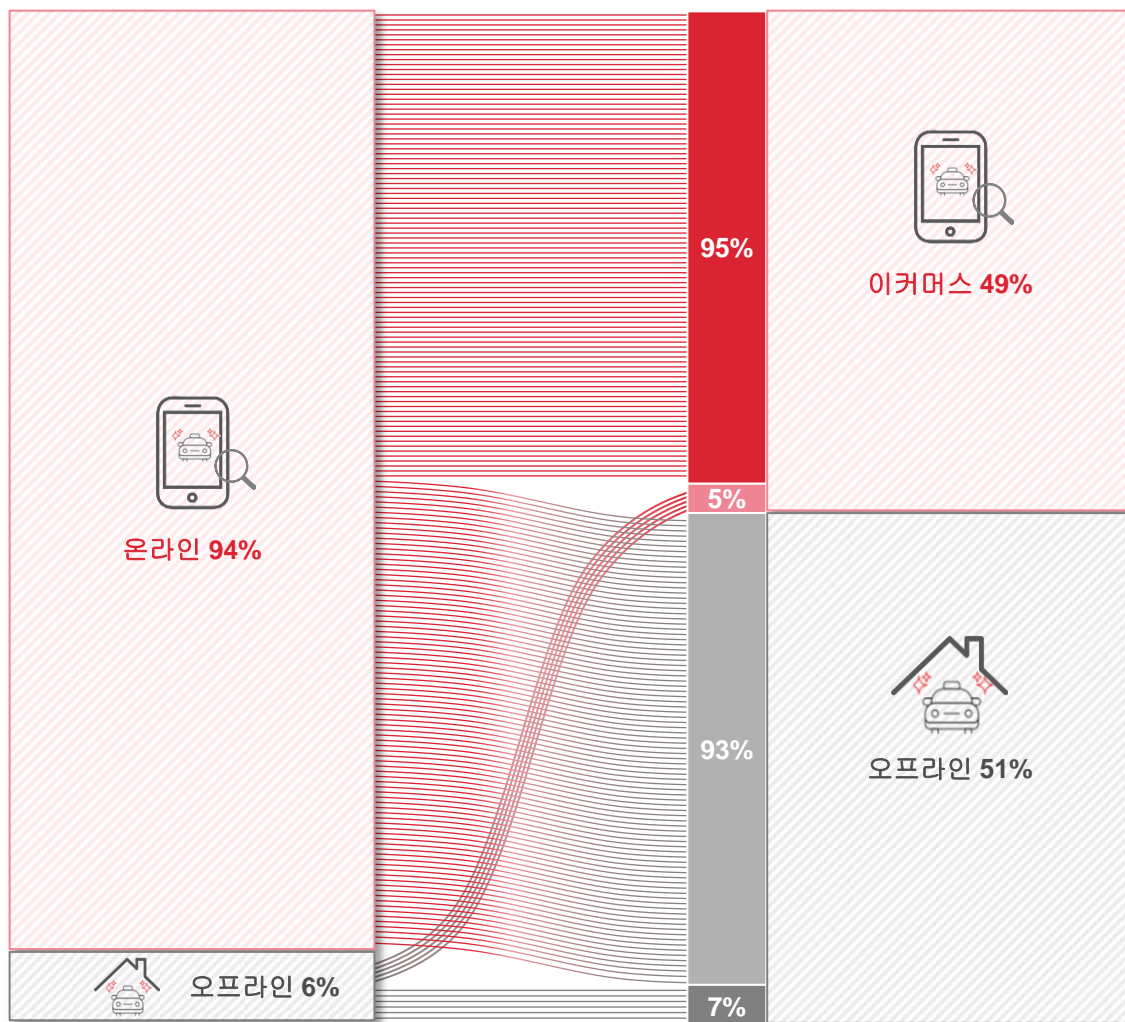
온·오프라인 통합 플랫폼을 통한 K Car만의 차별화된 가치

K Car는 우수한 브랜드, 규모, 비즈니스 모델을 통해 경쟁업체 대비 구조적인 경쟁우위를 확보하고 있습니다.

			온라인 마켓플레이스 	렌터카 	빅테크 기업 	전통적 중고차 딜러
1 품질 · 가격 투명성	중고차 품질	✓ 100% 직영 인증중고차 기반 품질관리	X 3P 모델 - 미인증 매물 대부분	? 렌터카 특성상 차량 품질 편차 큼	X 미인증 매물	X 미인증 매물
	가격 투명성	✓ 자체 시세 솔루션 기반 투명한 가격 정책	X 가격투명성 부족	? 가격투명성 제한적	X 가격투명성 부족	X 가격투명성 부족
	브랜드 / 신뢰성	✓ 23년 업력을 통해 누적된 브랜드 신뢰도	? 신뢰도 편차 존재	? 중고차 시장 내 신뢰도 편차 존재	X 중고차 시장 내 신뢰도 부족	X 신뢰도 매우 낮음
	환불정책	✓ 온·오프라인 모두 3일 책임 환불제 실시	? 제한적 환불정책	? 제한적 환불정책	X 제한적 환불정책 / 환불 불가	X 환불 불가
2 온·오프라인 연계 고객경험	오프라인 네트워크	✓ 오프라인 전국망 구축 / 주요 도시 1시간 거리 이내 쇼룸 역할 수행	X 오프라인 네트워크 미비	✓ 오프라인 전국망 보유	X 오프라인 네트워크 미비	X 제한적 영업망 보유
	이커머스 채널	✓ 온라인 통해 24시간 고객 이용 가능	✓ 이커머스 채널 보유	? 제한적 운영	? 제한적 운영	X 이커머스 채널 미비
3 인증매물 규모	인증중고차 매물규모	✓ 온·오프라인 채널 동시 10,000여대 인증매물 조회 가능	? 매물 다양성 확보 단, 인증매물은 제한적	? 렌터카 비즈니스 통해 매물 다양성 확보 단, 차량 품질 편차 큼	X 인증매물 제한적	X 인증매물 제한적

출처: 회사 자료, 언론보도

모든 형태의 수요를 충족하는 K Car OMO 플랫폼

최초 접점¹구매 결정²

이커머스와 오프라인 모두에 걸친
압도적 시장지배력으로 플랫폼 강화효과

1

온라인 - 이커머스 수요

- 전체 이커머스 매출의 **95%**가 오프라인 지정 방문 없이 '온라인-이커머스' 경로를 통해 발생

2

오프라인 - 이커머스 수요

- 이커머스 결제시스템을 통해 오프라인 경험도 중요시 하는 고객을 위한 편리한 쇼핑 경험을 제공

3

온라인 - 오프라인 수요

- 전체 오프라인 매출의 **93%**가 지정 방문에 앞서 KCar.com 을 방문한 고객으로부터 발생
- 대량의 중고차 매물 조화가 가능한 온라인 채널은 고객을 오프라인 지정으로 유인하는데 필수요소

4

오프라인 - 오프라인 수요

- 전통적인 방식의 차량 구매를 선호하는 고객 수요를 충족하기 위한 구매 경로

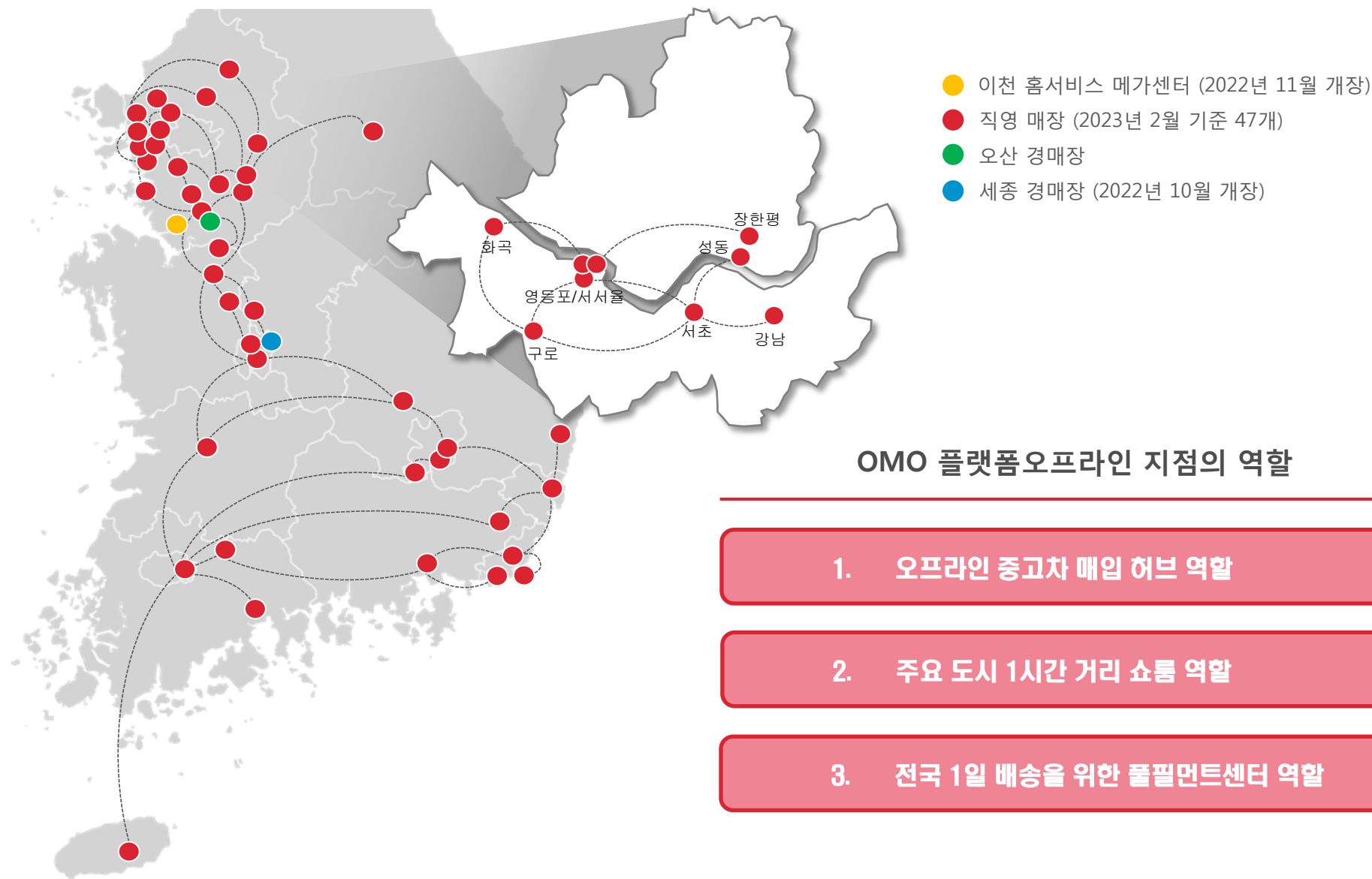
주: ¹2021년 8월 케이카 설문조사 자료 ²2022년 누적 기준

K Car는 직영 인증중고차 모델을 통해 이커머스 시장의 높은 진입장벽을 극복



주: 1 한국소비자포럼 주최 및 시상, 2020년부터 2023년까지 4년 연속 선정

고객 접점 증대를 위한 오프라인 전국망 확대

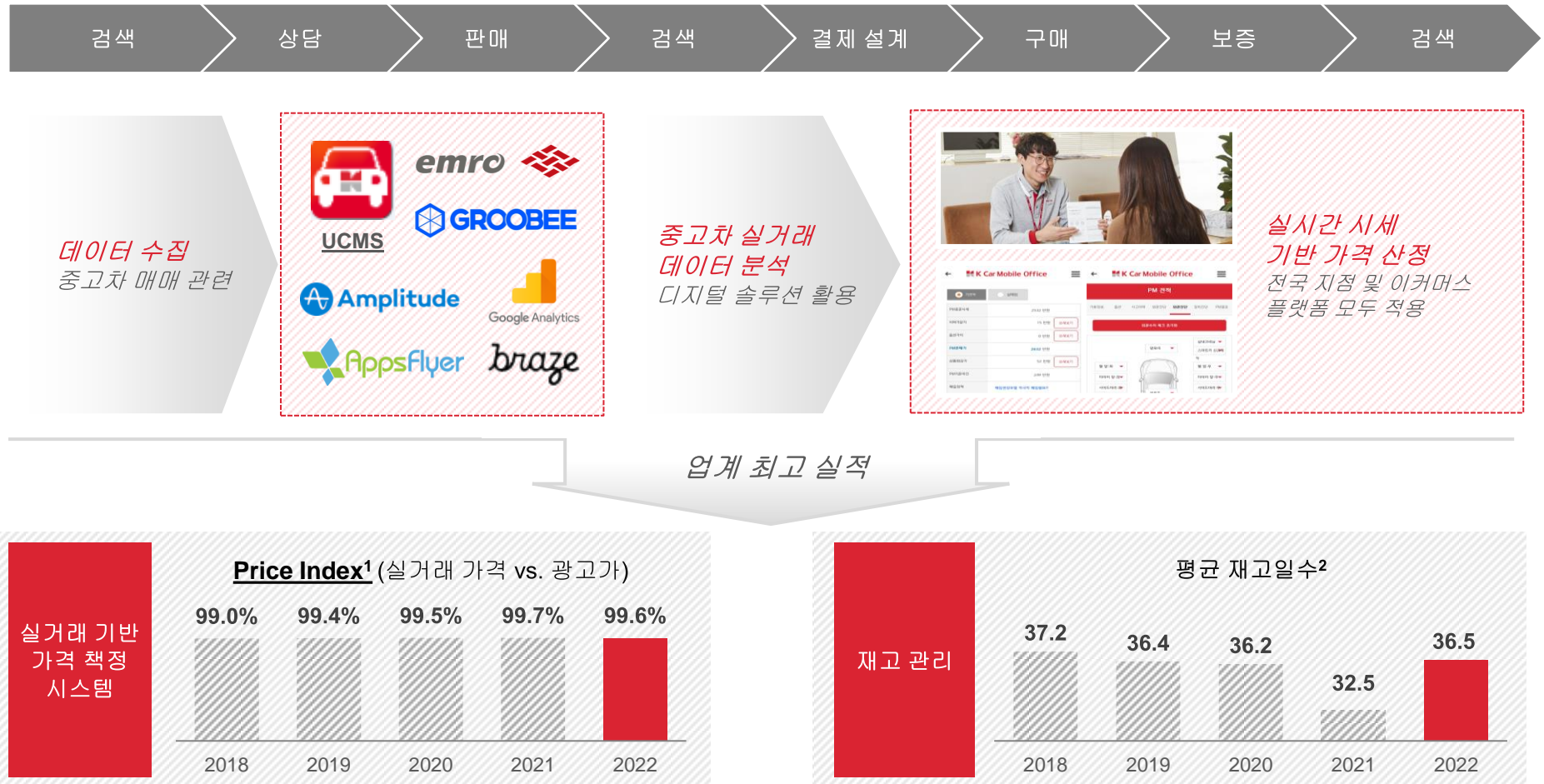


OMO 플랫폼오프라인 지점의 역할

1. 오프라인 중고차 매입 허브 역할
2. 주요 도시 1시간 거리 쇼룸 역할
3. 전국 1일 배송을 위한 풀필먼트센터 역할

데이터 기반 관리를 통한 운영 효율성 증대

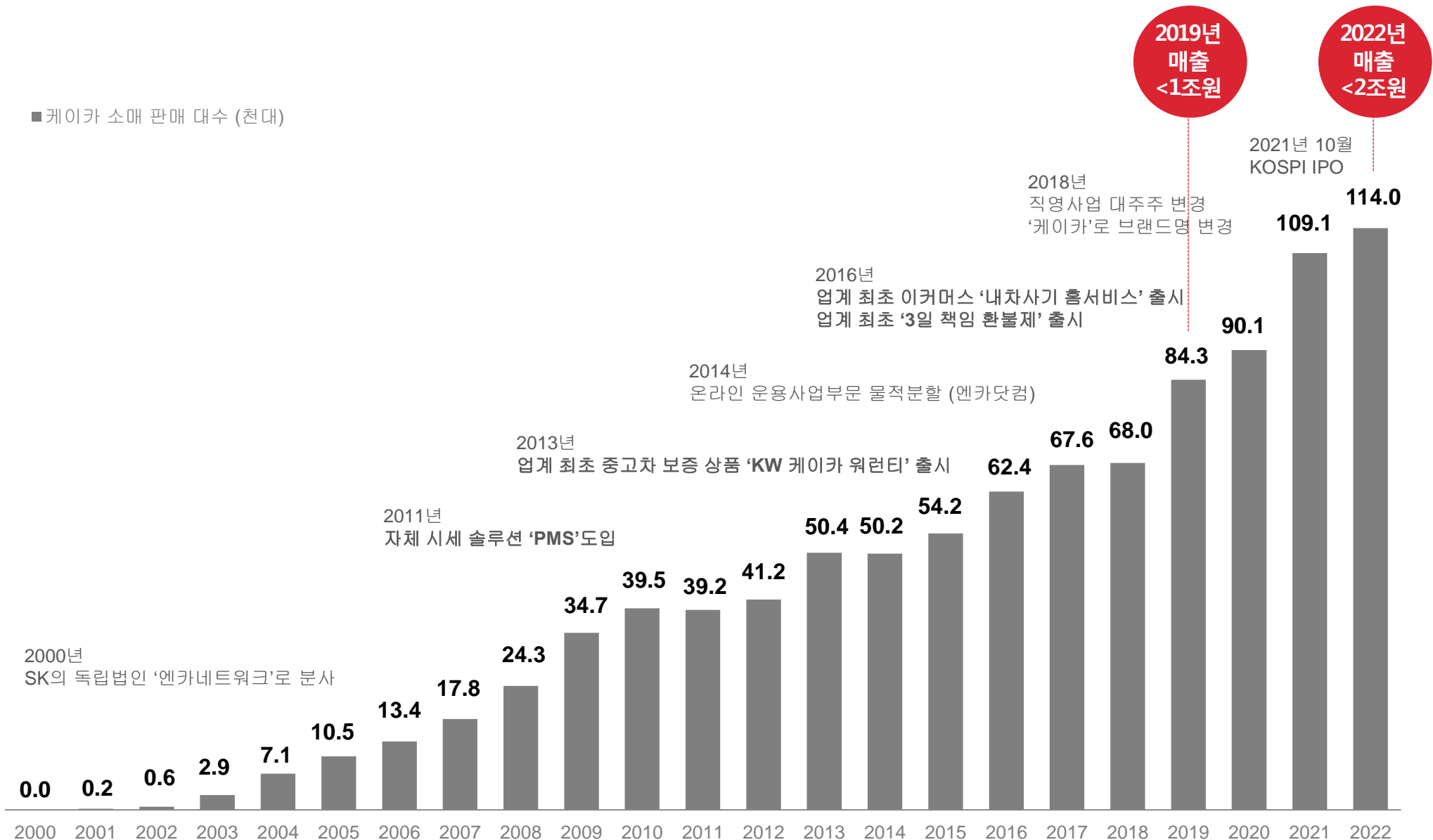
K Car의 데이터 기반 관리 시스템



주: 2018년 4월 SK(주)에서 분리되어 인수되기 전인 SK(주)의 직영중고차 사업부문 매출액을 포함한 실적. ¹ 해당 기간 평균 광고가격 대비 판매차량 실거래가 지수. ² 해당 기간 차량이 판매되는데 소요된 기간

고객 중심 경영으로 가파른 판매 성장 시현

■ 케이카 소매 판매 대수 (천대)



업계 최고의 전문성 지닌 경영진

대표



정인국

중고차 산업 / 투자 /
경영 관련 전문가
(공동 창립자)

주요 경력

Encar



경영지원부문장



배무근

재무, 투자 관련
전문가

주요 경력



영업부문장



박지원

중고차 산업 관련
전문가
(공동 창립멤버)

주요 경력

Encar



매입부문장



유성원

중고차 산업 관련
전문가
(공동 창립멤버)

주요 경력

Encar

경매부문장



김경원

중고차 산업 관련
전문가 / 데이터 분석
전문가

주요 경력



마케팅부문장



전호일

마케팅 / 이커머스 /
고객 인사이트 전문가
(20년+ 경력)

주요 경력



IT본부장



이재우

IT / 디지털 관련
전문가
(IT 업무 경험 20년+)

주요 경력



기획본부장



정진문

데이터 분석 전문가 /
중고차 산업 관련
전문가

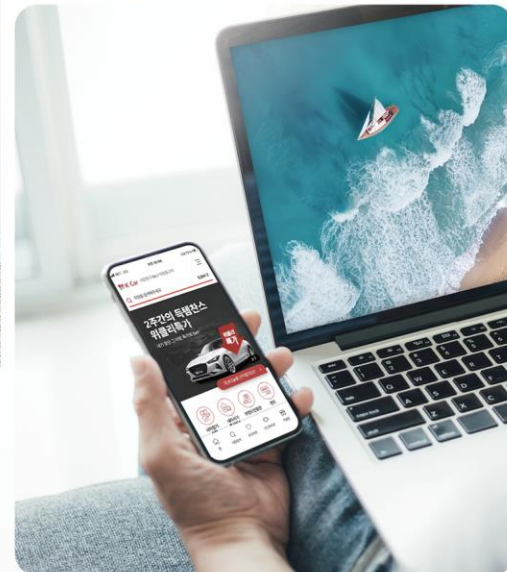
주요 경력

Encar

Appendix

Q1 2023 경영 실적

Trust KCar



2023년 1분기 주요 성과



업황 턴어라운드 속 시장 통합 진행 중

- 총 매출 5,177억 원으로 직전 분기 대비 13.5% ↑, 전년 동기 대비 -7.1% ↓
- 총 판매 대수 37,211대로 직전 분기 대비 21.9% ↑ vs. 중고차 시장 11.8% ↑^[1]

전략적인 매입 및 경기 반영 재고 관리 통한 수익성 개선

- 매출총이익률 10.1% 전년 동기 대비 1%p ↑, 영업이익률 2.6% 전년 동기 대비 0.2%p ↑
- 중고차 소매 대당 마진율 8.8% 전년 동기 대비 0.4% ↑, 3분기 연속 상승세

이커머스 비중 확대 중고차 온라인 시장 선도

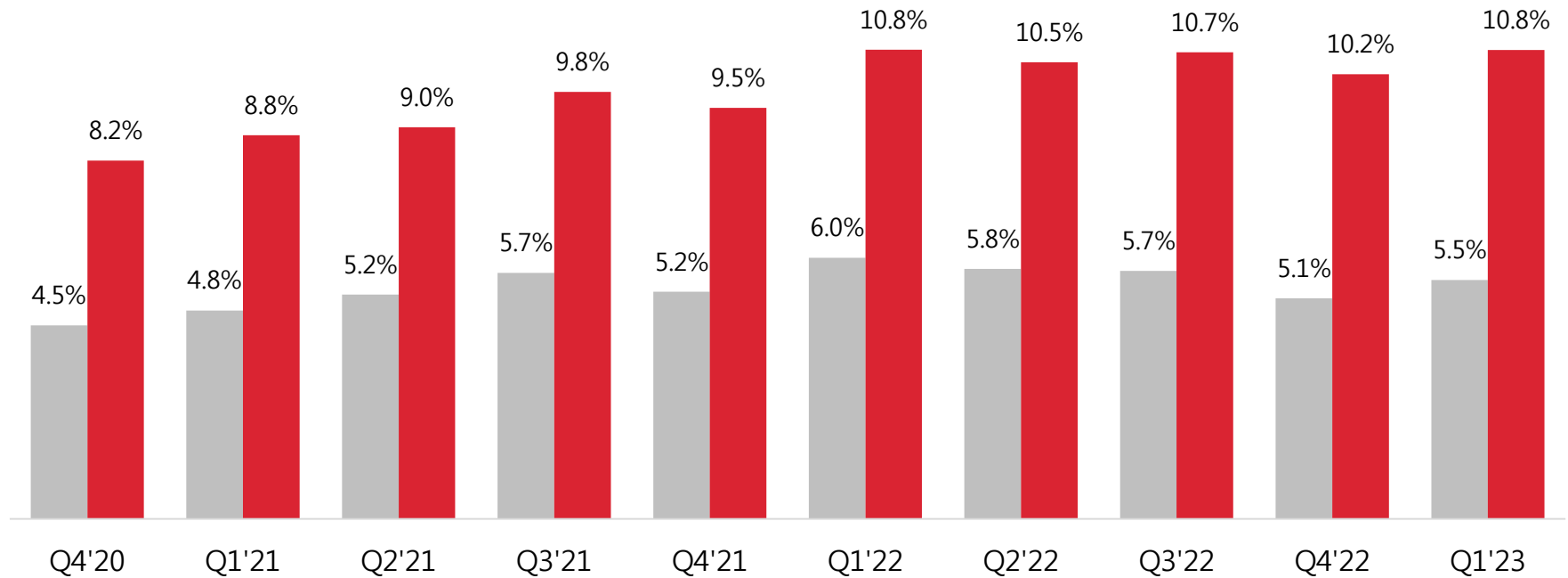
- 케이카 이커머스 '내차사기 홈서비스' 소매 판매 대수 비중 Q1'23 57% vs. FY2022 49%
- 내차사기 홈서비스 판매 대수 16,898대, 전체 시장 대비 2.5% 비중으로 성장 여력 多大

[1]카이즈유 데이터 연구소가 분석한 국토교통부 자동차등록 데이터 자료 기준(사업자거래 매도+상사이전+알선 및 개인 거래 포함)

케이카 시장점유율 추이



■ 케이카/(시장 사업자거래+시장 개인거래) ■ 케이카_소매/시장 사업자거래_소매



국내 중고차 시장(이전 등록 대수)

(단위: 만 대)

	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21	Q4'21	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23
사업자 및 개인	66.7	68.6	69.4	63.0	64.5	62.6	65.6	64.5	60.1	67.2
사업자_소매	27.8	29.8	31.1	28.4	28.3	27.3	28.6	27.9	23.9	27.4

출처: 카이즈유 데이터 연구소(국토교통부 자동차등록 데이터 자료 기준), 자사 data

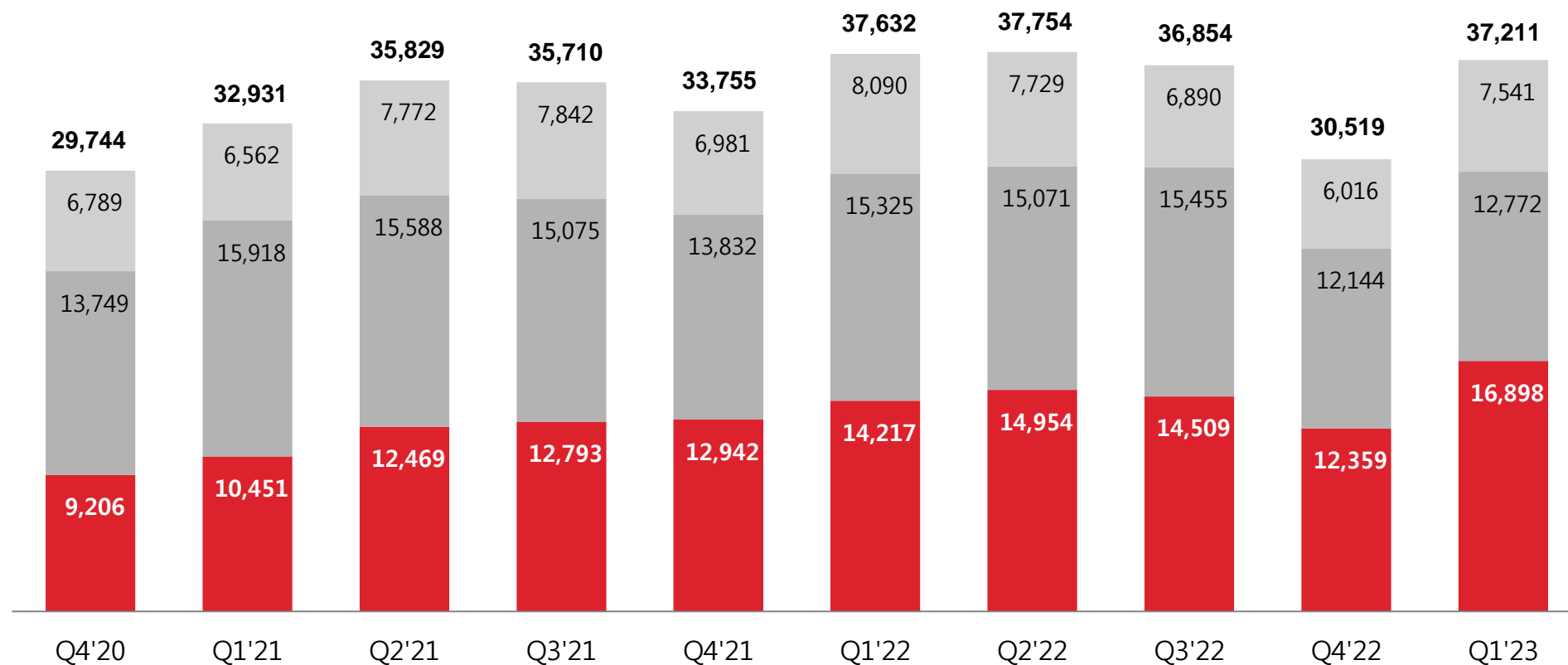
사업자 및 개인: 사업자거래 매도+상사이전+알선 및 개인 거래 포함, 사업자_소매: 사업자거래 매도+알선 포함

케이카 판매 대수



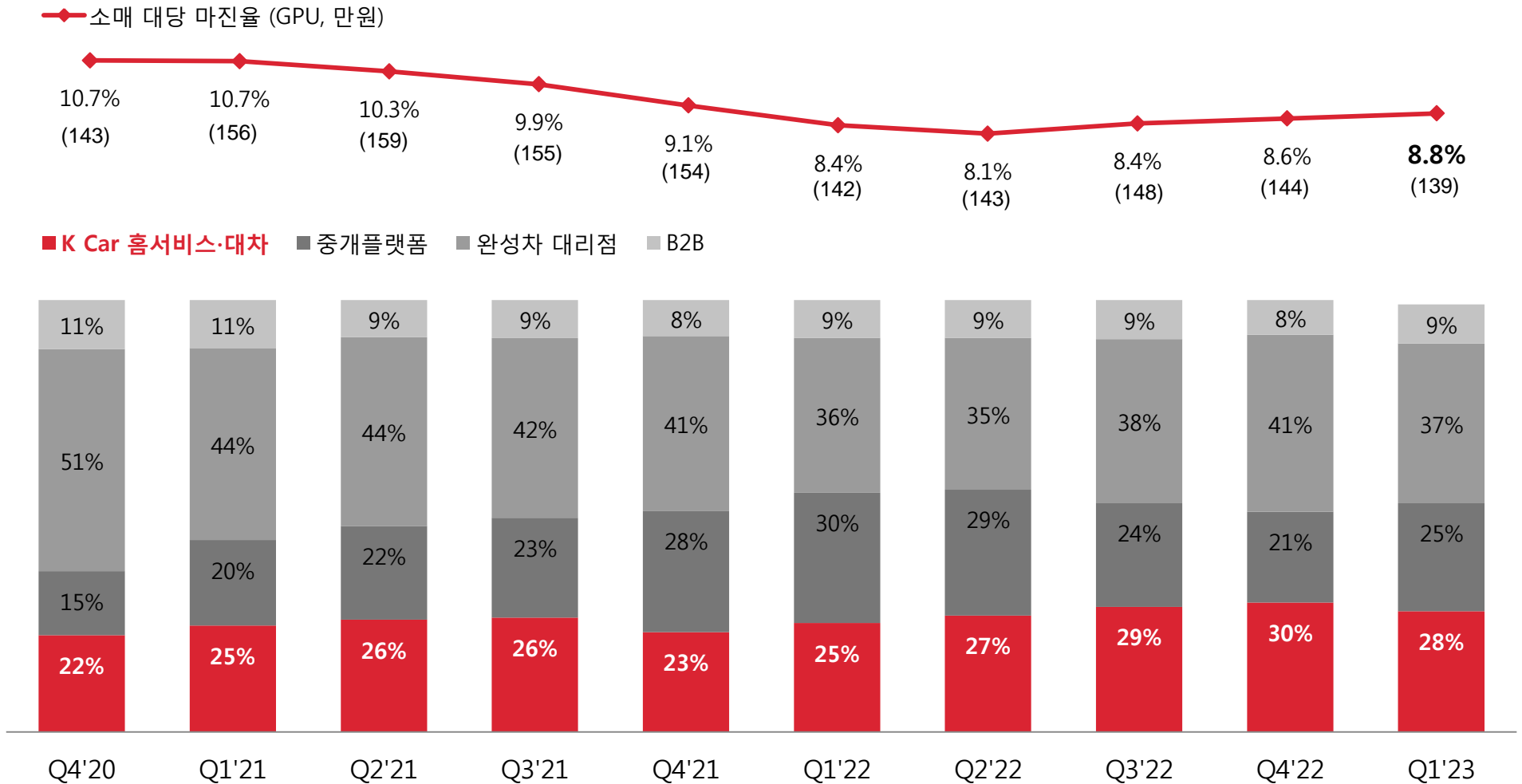
Q1'23 YoY -1.1% ↓ / QoQ 21.9% ↑

■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매



(단위: 대)

케이카 매입 채널 비중 및 소매 대당 마진율(GPU)



주) 소매 대당 마진은 해당 분기 내 판매 대수 기준이며, 매입 채널 비중은 해당 분기 내 매입 대수 기준이므로 재고회전일수 만큼 성과 반영 시차가 있음

재무성과 요약



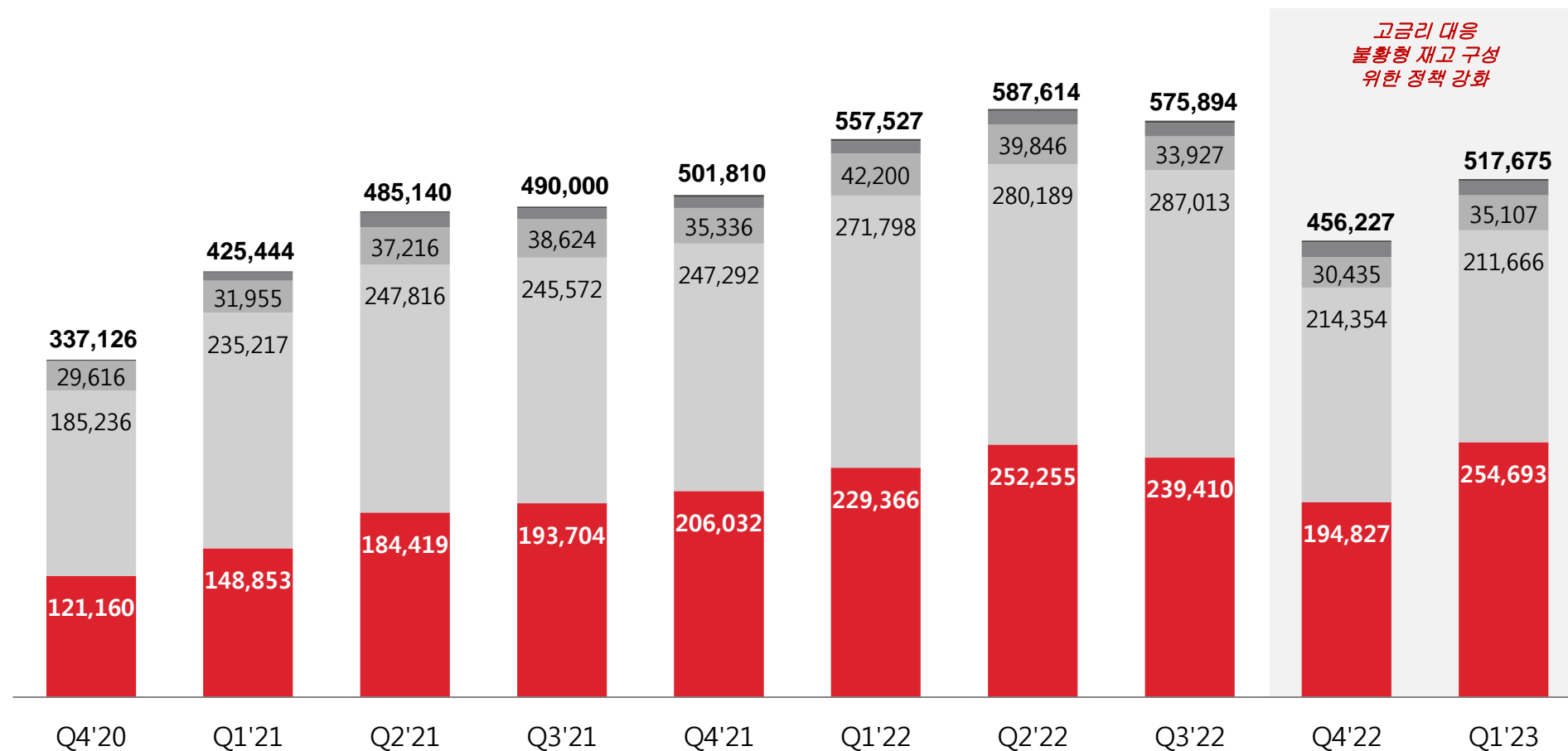
(단위: 백만 원)	Q1'23	Q4'22	QoQ	Q1'22	YoY
매출	517,675	456,227	13.5%	557,527	-7.1%
매출총이익	52,355	45,711	14.5%	50,980	2.7%
매출총이익률	10.1%	10.0%	0.1%p	9.1%	1.0%p
판매관리비	39,148	36,140	8.3%	37,960	3.1%
% 매출 대비	7.5%	7.9%	-0.4%p	6.8%	0.8%p
인건비	21,491	17,958	19.7%	19,063	12.7%
지급수수료	3,981	3,848	3.5%	3,605	10.4%
광고선전비	1,179	1,599	-26.2%	3,965	-70.3%
감가상각비·무형자산상각비	6,546	6,387	2.5%	5,848	11.9%
기타	5,951	6,348	-6.3%	5,479	8.6%
영업이익	13,208	9,570	38.0%	13,020	1.4%
% 마진율	2.6%	2.1%	0.5%p	2.3%	0.2%p
EBITDA	27,155	19,988	35.9%	26,090	4.1%
% 마진율	5.2%	4.4%	0.9%p	4.7%	0.6%p
당기순이익	8,260	5,333	54.9%	7,981	3.5%
% 마진율	1.6%	1.2%	0.4%p	1.4%	0.2%p

매출



Q1'23 YoY -7.1% ↓ / QoQ 13.5% ↑

■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매 ■ 렌터카 ■ 기타



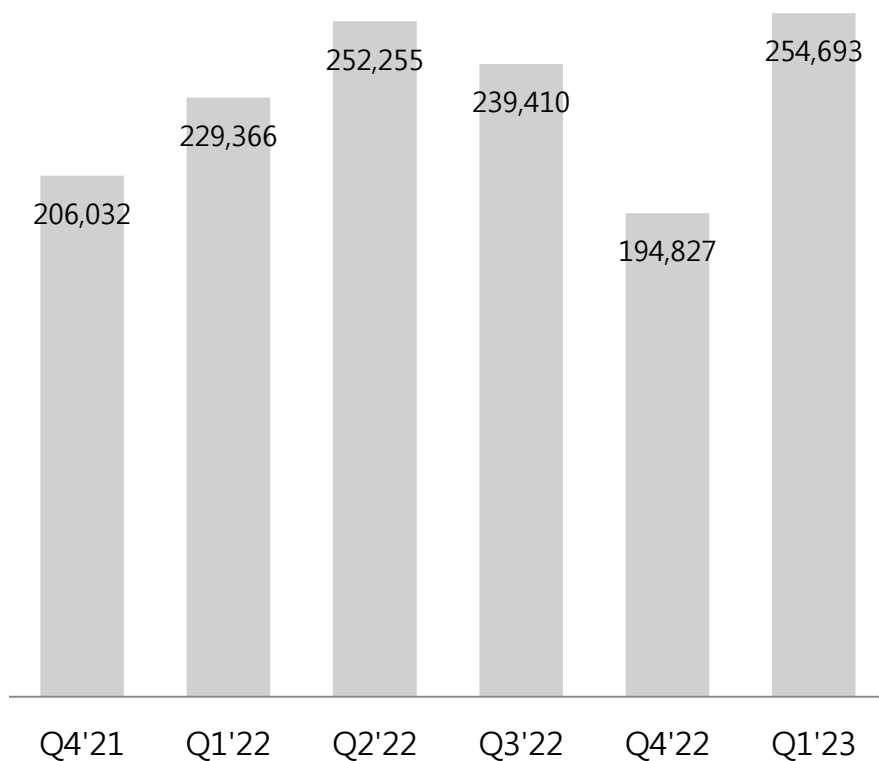
(단위: 백만 원)

이커머스 매출



Q1'23 YoY 11.0% ↑ / QoQ 30.7% ↑

■ 이커머스 소매 매출



(단위: 백만 원)

■ 이커머스 채널 'K Car 내차사기 홈서비스' 매출

- 차량 판매 2,462억 원, YoY 10.6% ↑ / QoQ 31.0% ↑
- 연계서비스^[1] 85억 원, YoY 26.6% ↑ / QoQ 22.4% ↑
- 이커머스 소매 매출 비중 54.6%

■ 이커머스 ASP (Average Selling Price, 대당 평균 판매 단가)

- 14.6백만 원, YoY -7.0% ↓ / QoQ -4.2% ↓

■ 이커머스 채널 'K Car 내차사기 홈서비스' 판매 대수

- 16,898대, YoY 18.9% ↑ / QoQ 36.7% ↑
- 이커머스 소매 판매 대수 비중 57.0%

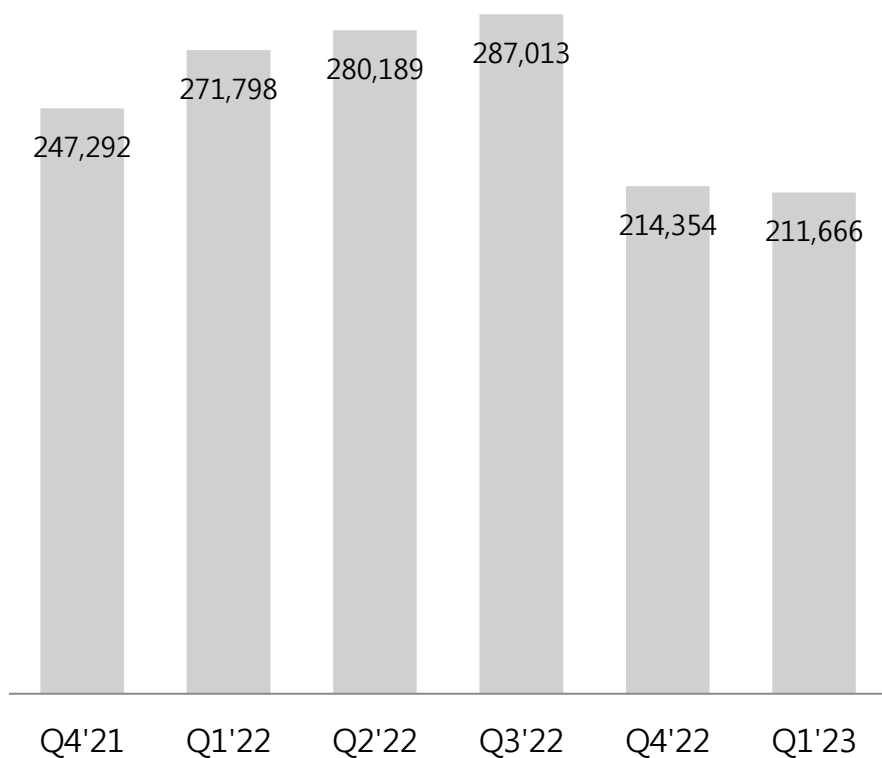
[1] KW(K Car Warranty), 할부금융 연계수수료, 보험 연계수수료, 관리비 등

오프라인 매출



Q1'23 YoY -22.1% ↓ / QoQ -1.3% ↓

■ 오프라인 소매 매출



(단위: 백만 원)

■ 오프라인 지점 매출

- 차량 판매 2,056억 원, YoY -22.4% ↓ / QoQ -1.1% ↓
- 연계서비스^[1] 61억 원, YoY -12.7% ↓ / QoQ -4.6% ↓
- 오프라인 소매 매출 비중 45.4%

■ 오프라인 ASP (Average Selling Price, 해당 평균 판매 단가)

- 16.1백만 원, YoY -6.9% ↓ / QoQ -6.0% ↓

■ 전국 47개 오프라인 지점 판매 대수

- 12,772대, YoY -16.7% ↓ / QoQ 5.2% ↑
- 오프라인 소매 판매 대수 비중 43.0%

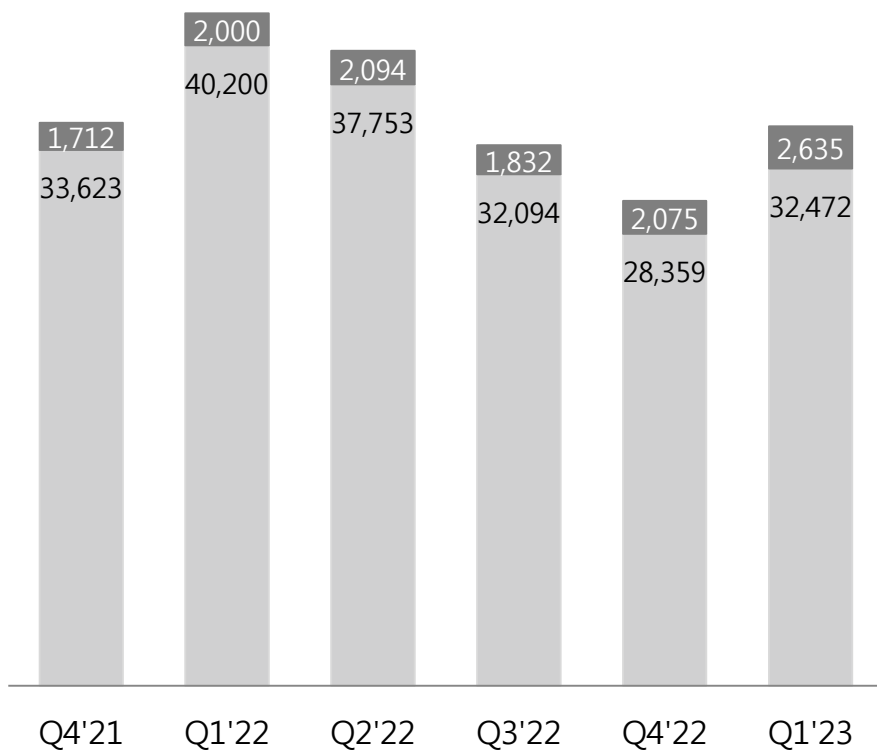
[1] KW(K Car Warranty), 할부금융 연계수수료, 보험 연계수수료, 관리비 등

경매 매출



Q1'23 YoY -16.8% ↓ / QoQ 15.4% ↑

■ 직경매 상품 매출 ■ 위탁수수료 매출



(단위: 백만 원)

■ 경매 매출

- 차량 판매 325억 원, YoY -19.2% ↓ / QoQ 14.5% ↑
- 연계서비스^[1] 26억 원, YoY 31.8% ↑ / QoQ 27.0% ↑

■ 경매 ASP (Average Selling Price, 대당 평균 판매 단가)

- 4.3백만 원, YoY -13.3% ↓ / QoQ -8.7% ↓

■ 중고차 직경매 판매 대수

- 7,541대, YoY -6.8% ↓ / QoQ 25.3% ↑

■ 경매 낙찰률^[2]

- 73.4%, YoY 0.6%p ↑ / QoQ 13.1%p ↑

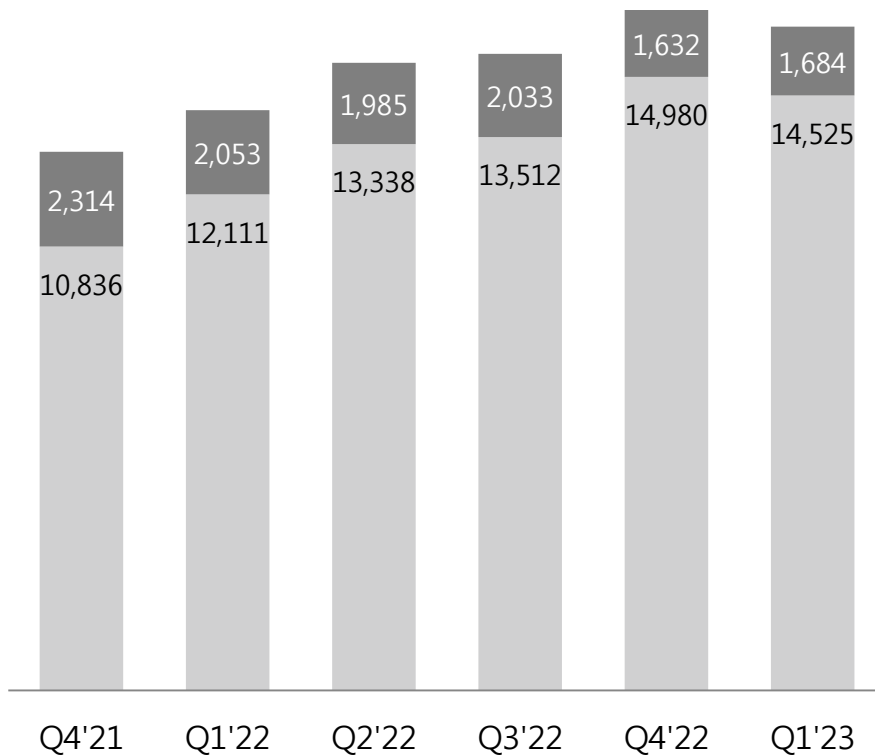
[1] 경매 출품 및 낙찰 수수료 등

[2] 출처: 전국 자동차 경매장 협회 월별 경매 낙찰 대수 통계

렌터카 및 기타 매출



■ 렌터카 매출 ■ 기타 매출



(단위: 백만 원)

렌터카 매출

Q1'23 YoY 19.9% ↑ / QoQ -3.0% ↓

- 대여료 등 118.0억 원
- 렌터카 매각 27.2억 원

기타 매출

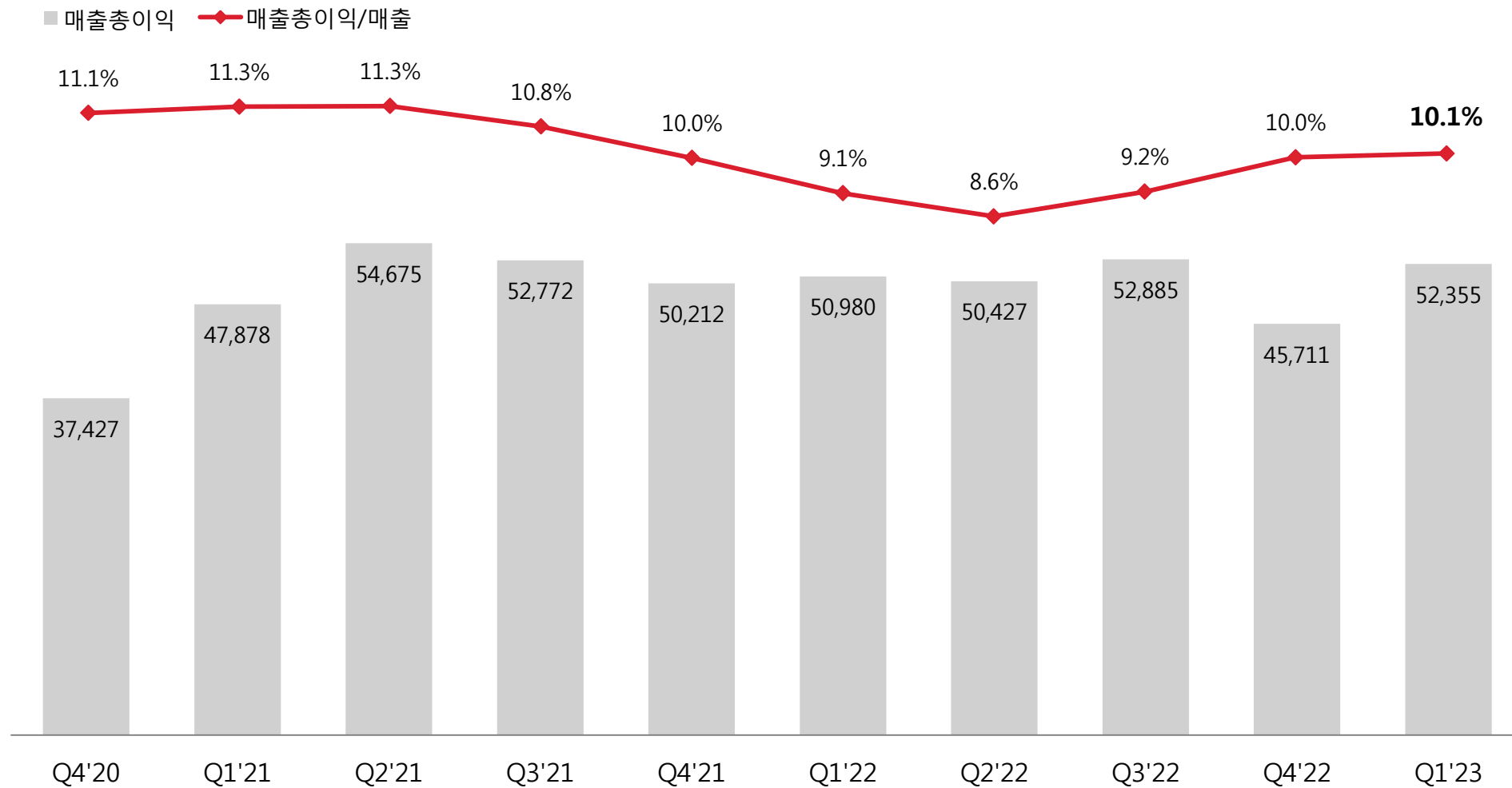
Q1'23 YoY -17.9% ↓ / QoQ 3.2% ↑

※ 기타 매출 항목- 홈서비스 탁송비, 금융프로모션 수입
계약해지 수수료, 임차자산 전대 등

매출총이익



Q1'23 YoY 2.7% ↑ / QoQ 14.5% ↑



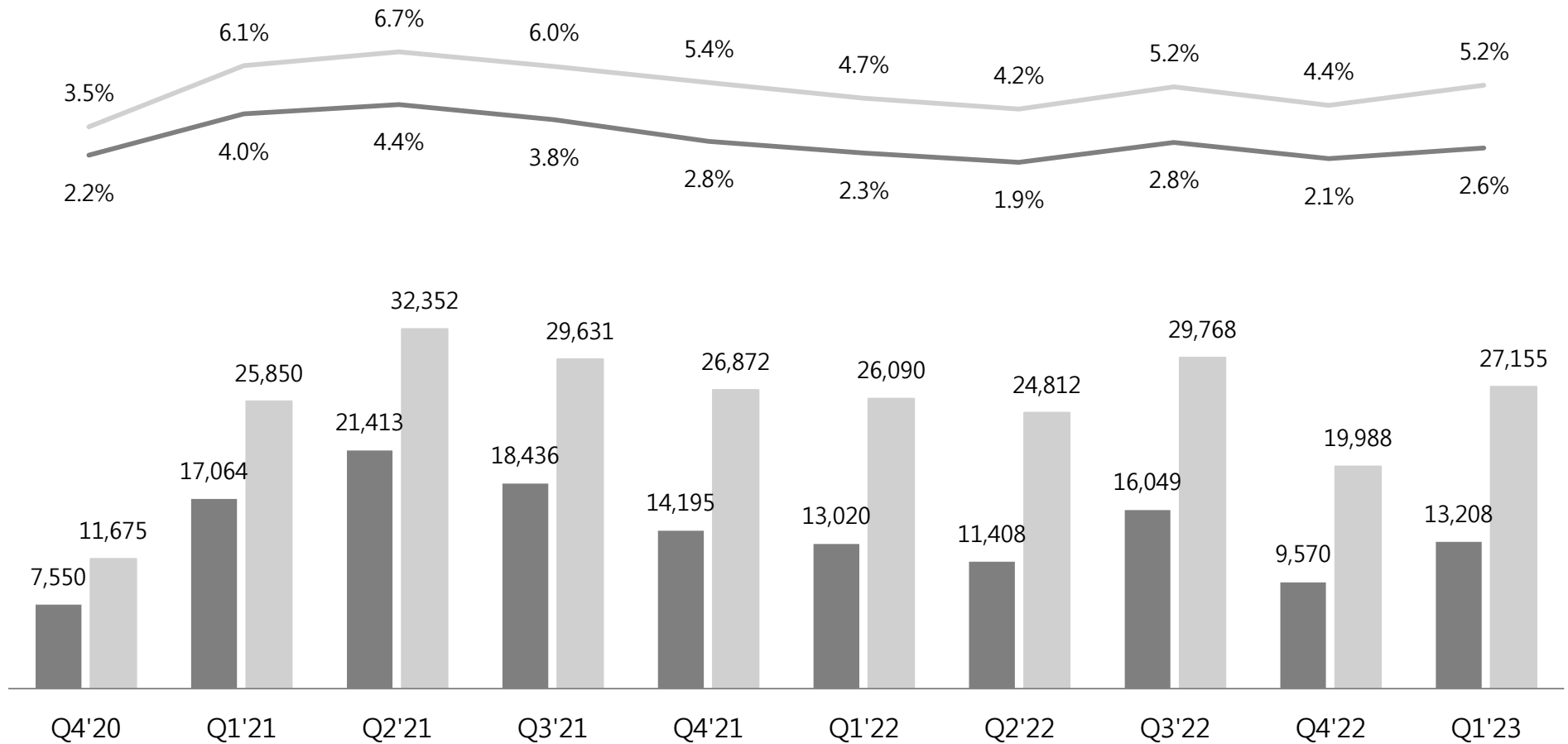
(단위: 백만 원)

영업이익 · EBITDA



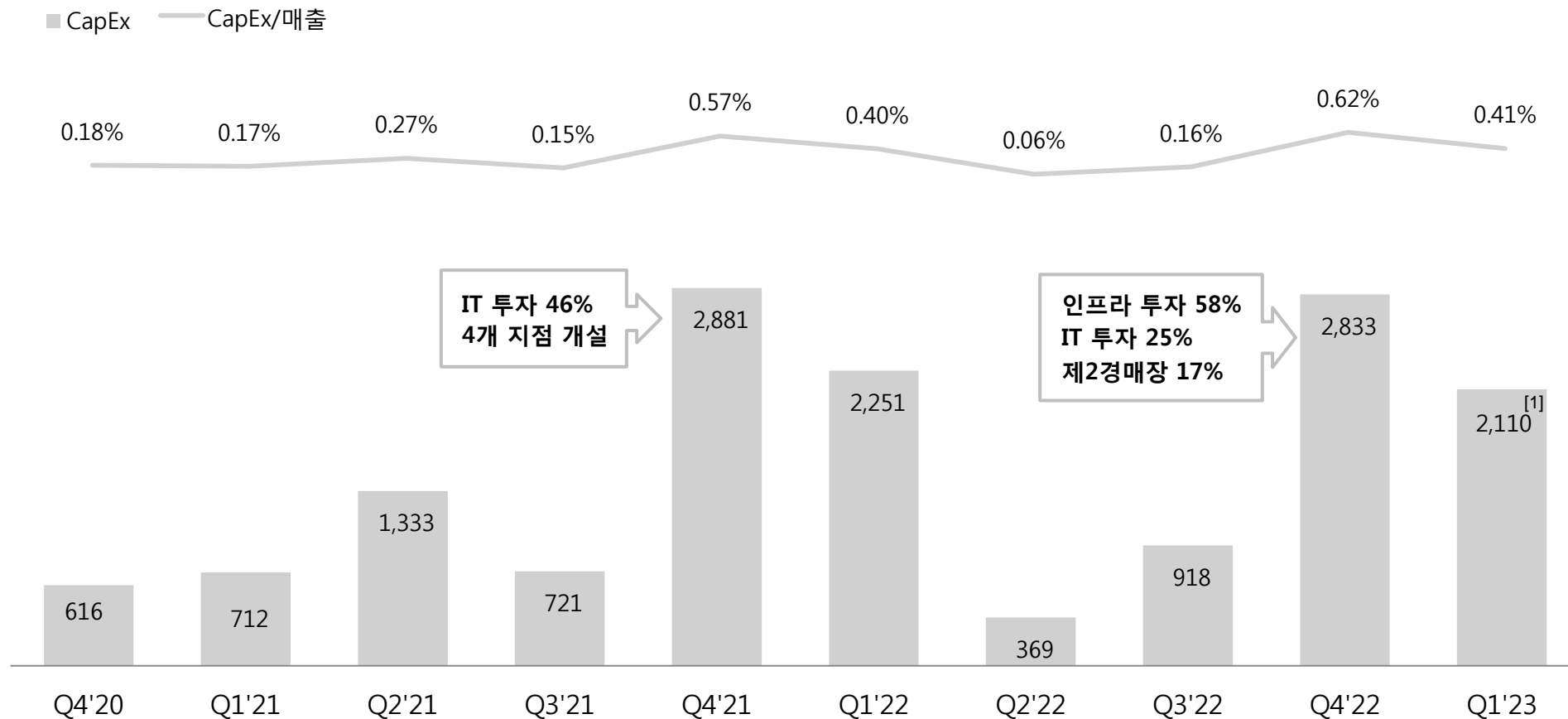
영업이익 Q1'23 YoY 1.4% ↑ / QoQ 38.0% ↑ · EBITDA Q1'23 YoY 4.1% ↑ / QoQ 35.9% ↑

■ 영업이익 ■ EBITDA — 영업이익률 — EBITDA 마진



(단위: 백만 원)

자본적 지출 / CapEx



지점 수	38	40	42	46	46	47	47	48	48

(단위: 백만 원)

[1] Q1'23 총 금액 중 세종(제2)경매장 관련 비용 57%, IT 투자 비용 35%

재무제표 요약



손익계산서

(단위: 백만 원)	Q1'23	Q4'22	Q1'22
매출	517,675	456,227	557,527
이커머스	254,693	194,827	229,366
오프라인	211,666	214,354	271,798
경매	35,107	30,435	42,200
렌터카	14,525	14,980	12,111
기타	1,684	1,632	2,053
매출총이익	52,355	45,711	50,980
매출총이익률	10.1%	10.0%	9.1%
판매비와관리비	39,148	36,140	37,960
% 매출액 대비	7.5%	7.9%	6.8%
EBITDA	27,155	19,988	26,090
% 매출액 대비	5.2%	4.4%	4.7%
영업이익	13,208	9,570	13,020
영업이익률	2.6%	2.1%	2.3%
영업외수익	150	25	110
영업외비용	100	224	150
금융수익	375	165	158
금융비용	2,877	3,017	2,575
법인세차감전순이익	10,755	6,519	10,564
법인세비용	2,495	1,186	2,583
당기순이익	8,260	5,333	7,981
당기순이익률	1.6%	1.2%	1.4%

재무상태표

(단위: 백만 원)	Q1'23말	FYE2022
유동자산	253,911	243,478
현금 및 현금성 자산	94,234	13,879
매출채권	15,102	12,589
재고자산	130,963	203,754
비유동자산	288,921	290,879
유형자산	140,924	138,685
무형자산	77,330	77,307
자산 총계	542,833	534,357
유동부채	135,181	120,000
차입금	30,456	32,206
전환사채	31,512	31,048
비유동부채	164,037	168,536
장기차입금	119,962	123,788
전환사채	-	-
부채 총계	299,218	288,536
자본금	24,043	24,043
자본잉여금	99,390	99,390
기타자본구성요소	5,237	5,237
이익잉여금	114,945	117,151
자본 총계	243,615	245,821
부채 및 자본 총계	542,833	534,357



<https://kcar.irpage.co.kr>