

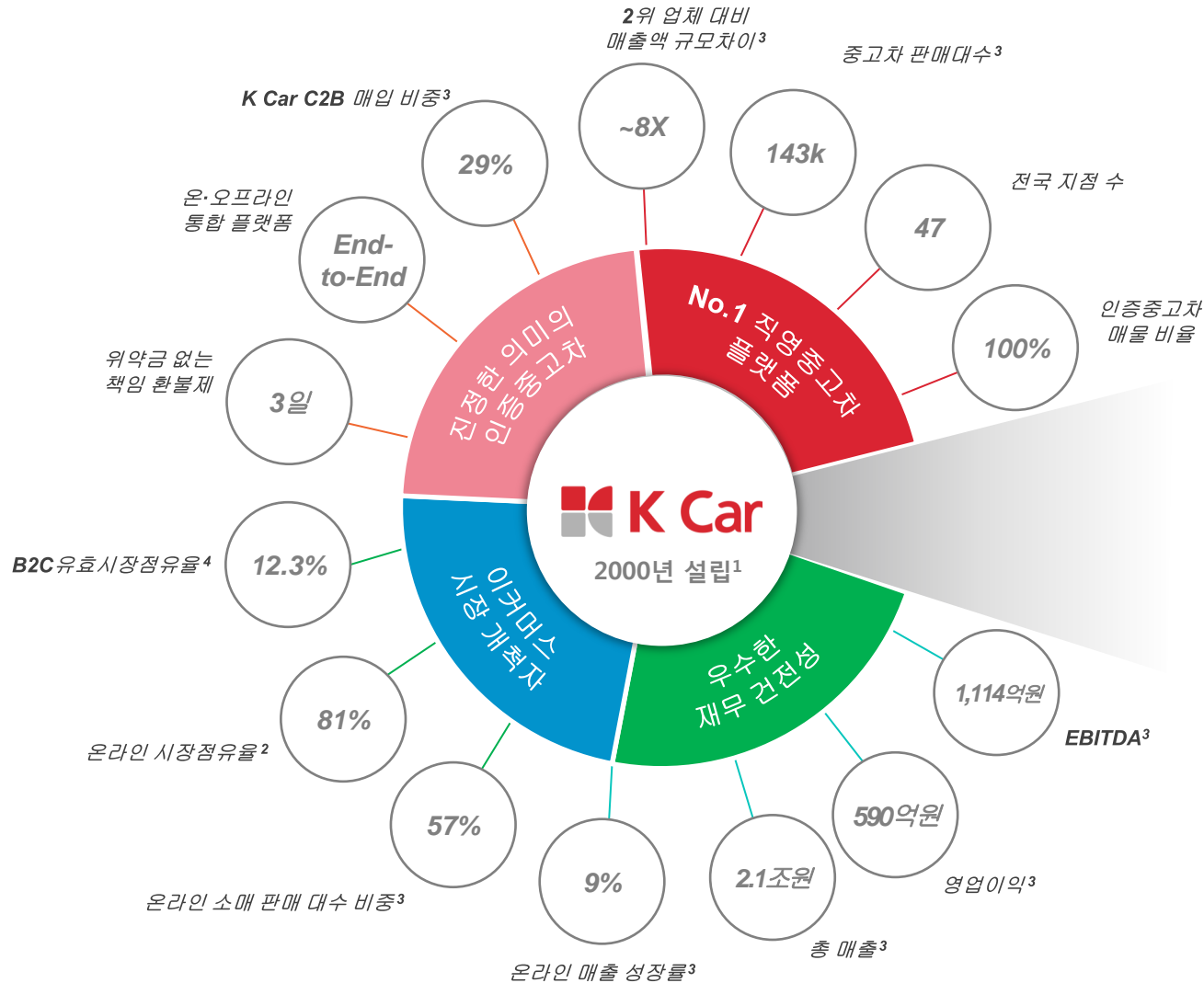


K Car

2024년 12월



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

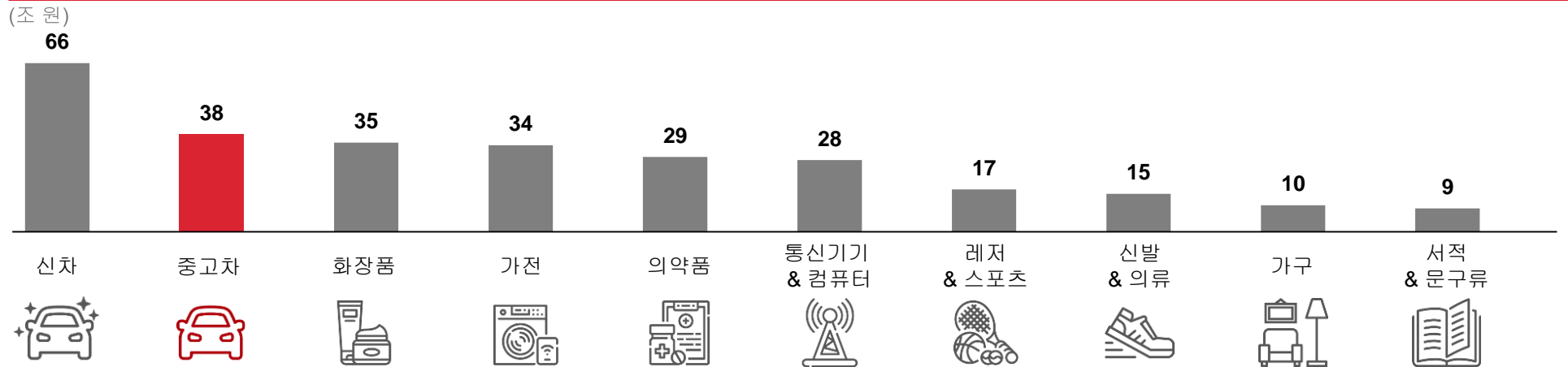
<sup>2</sup> Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2022) <sup>3</sup> FY2023 기준 <sup>4</sup> 2024년 3분기 누적 기준

## K Car의 경제적 해자



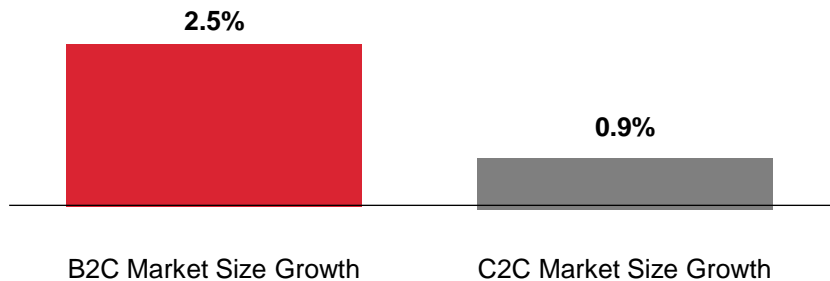
## 중고차 산업은 규모·성장성 측면에서 모두 매력적인 시장

국내 소비자 주요 지출 항목 중 하나인 중고차<sup>1</sup>



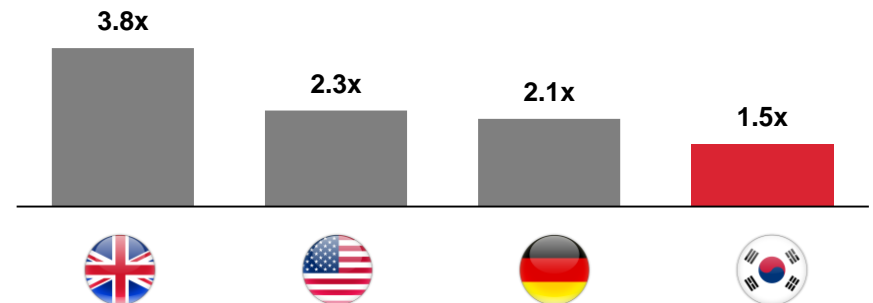
중고차 시장 내에서 B2C 부문 성장세 지속<sup>2</sup>

(2021년~2026년E 연평균 성장률)



주요 국가 신차 판매 대수 대비 중고차 판매 대수 배수<sup>3</sup>

(2023년 중고차 판매대수 / 신차 판매대수)




주: <sup>1</sup> 통계청 (서비스업동향조사>소매판매통계>재별및상품군별판매액, 2023년), 국토교통부 (중고차 등록데이터, 2023년 12월) <sup>2</sup> 2022년~2026년 중고차 시장 규모는 Frost & Sullivan 자료,

<sup>3</sup> 영국- SMMT(Society of Motor Manufacturers and Traders, '23), 미국- Cox Automotive('23), 독일- KBA(Kraftfahrt-Bundesamt, Flensburg, '23), 한국- 국토교통부('23)

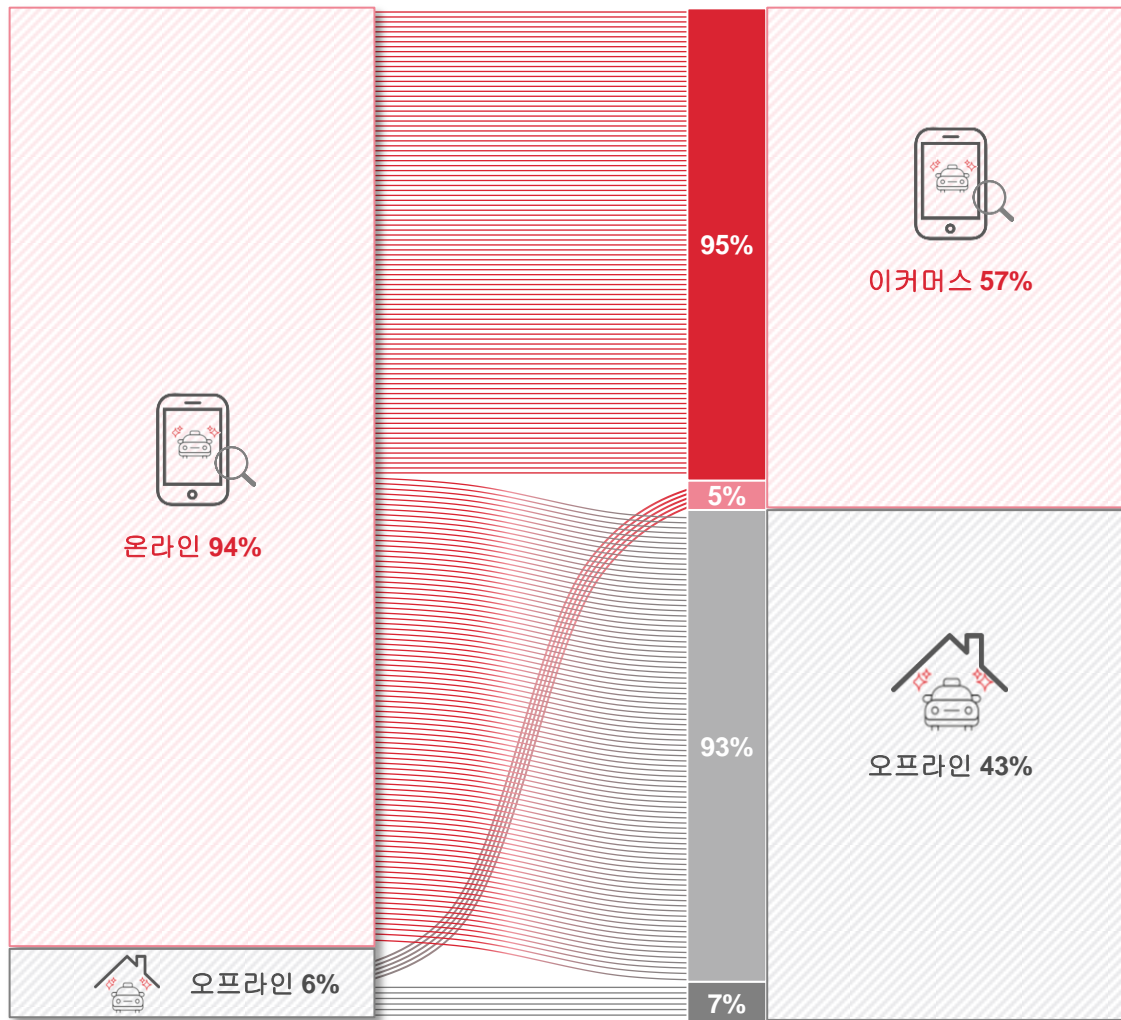
## 온·오프라인 통합 플랫폼을 통한 K Car만의 차별화된 가치

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

			완성차 업체	중고차 딜러	렌터카	온라인 마켓플레이스	빅테크 기업
1 품질 · 가격 투명성	중고차 품질	✓ 100% 직영 인증중고차 기반 품질관리	✓ 100% 인증중고차	X 미인증 매물	? 렌터카 특성상 차량 품질 편차 큼	X 3P 모델 - 일부 인증 매물	X 미인증 매물
	가격 투명성	✓ 자체 시세 솔루션 기반 투명한 가격 정책	✓ 투명한 가격 정책	X 가격투명성 부족	✓ 투명한 가격 정책	X 가격투명성 부족	X 가격투명성 부족
	환불정책	✓ 온·오프라인 모두 3일 책임 환불제 실시	✓ 책임 환불제	X 환불 불가	✓ 책임 환불제	? 제한적 환불정책	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	X 제한적 영업망 보유	X 제한적 영업망 보유	X 오프라인 네트워크 미비	X 오프라인 네트워크 미비
	이커머스 채널	✓ 온라인 통해 24시간 고객 이용 가능	✓ 이커머스 채널 보유	X 이커머스 채널 미비	✓ 이커머스 채널 보유	✓ 이커머스 채널 보유	? 제한적 운영
3 인증매물 규모	인증중고차 매물규모	✓ 온·오프라인 채널 동시 10,000여대 인증매물	X 인증매물 규모 제한적	X 인증매물 제한적	? 렌터카 비즈니스를 통해 매물 확보	? 매물 다양성 확보. 단, 인증 매물은 제한적	X 인증매물 제한적

출처: 회사 자료, 언론보도

## 모든 형태의 수요를 충족하는 K Car OMO 플랫폼

최초 접점<sup>1</sup>구매 결정<sup>2</sup>

온라인과 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: <sup>1</sup>2021년 8월 케이카 설문조사 자료 <sup>2</sup>2023년 연간 소매 판매 대수 기준

## K Car는 직영 인증중고차 모델을 통해 온라인 시장의 높은 진입장벽을 극복



주: 1한국소비자포럼 주최 및 시상, 2020년부터 2024년까지 5년 연속 선정



## 고객 접점 증대를 위한 오프라인 전국망 확대



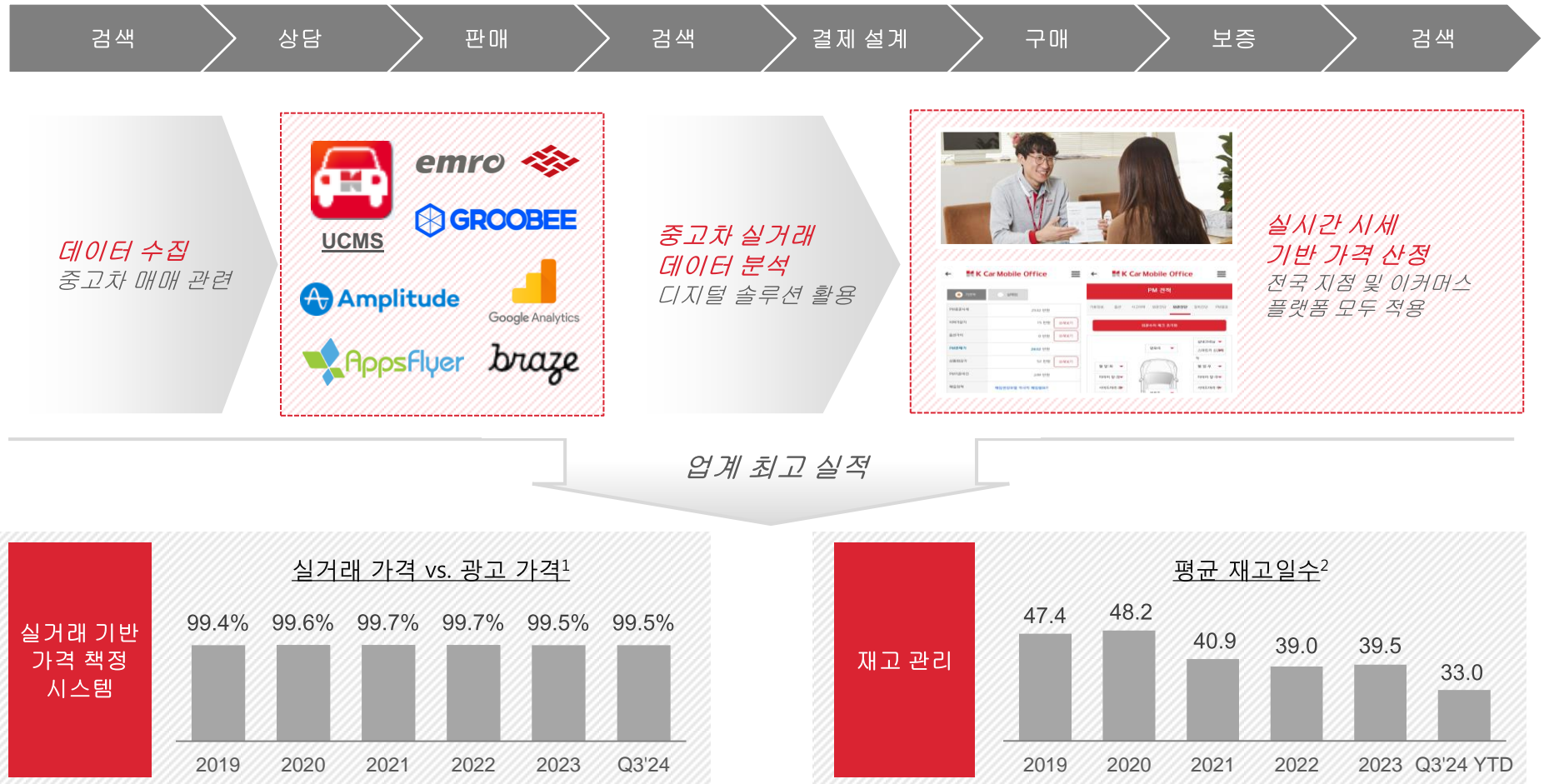
### OMO 플랫폼 오프라인 지점의 역할

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



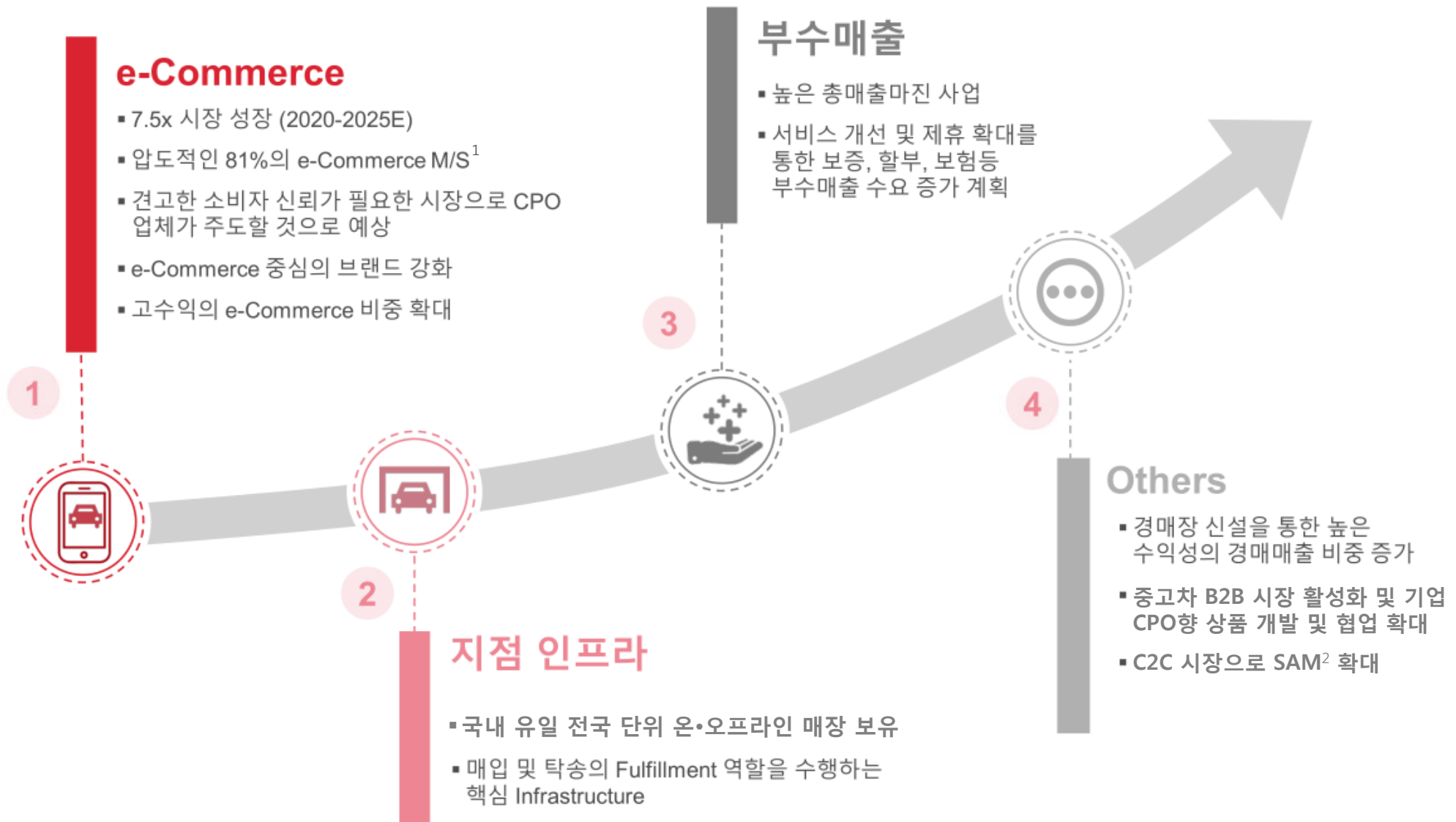
# 데이터 기반 관리를 통한 운영 효율성 증대

## K Car의 데이터 기반 관리 시스템



주: 2018년 4월 SK(주)에서 분리되어 인수되기 전인 SK(주)의 직영중고차 사업부문 매출액을 포함한 실적. <sup>1</sup> 해당 기간 평균 광고가격 대비 판매차량 실거래가 지수. <sup>2</sup> 매출원가/평균 재고

## 매출 성장을 이끌 주요 성장 동력



주: <sup>1</sup>Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2022)    <sup>2</sup>유효시장(Serviceable Addressable Market)

# 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

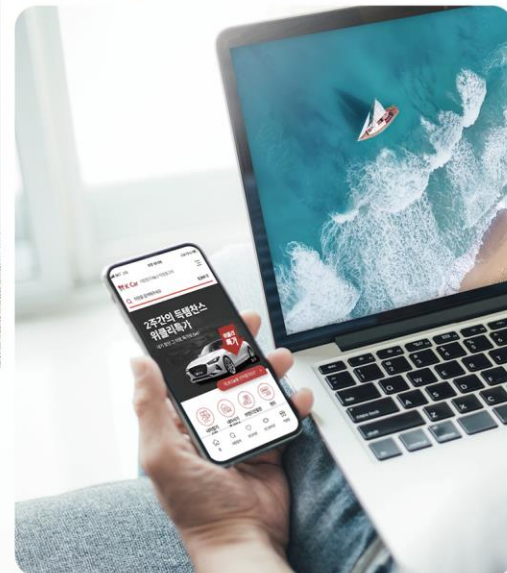
주요 경력

**Encar**

# Appendix

## Q3'24 경영 실적

Trust KCar



# 2024년 3분기 주요 성과



## 올해 지속된 가격(P)과 판매량(Q) 동반 성장

- 중고차 할부금융 시장 안정화로 소매 판매 평균 가격<sup>Ⓟ</sup> 지속 상승하며 역대 최고 1,723만원 기록
- 중고차 시장 통합 및 턴어라운드로 3분기 케이카 판매대수<sup>Ⓢ</sup> +8.2% yoy 증가한 38,674대 달성

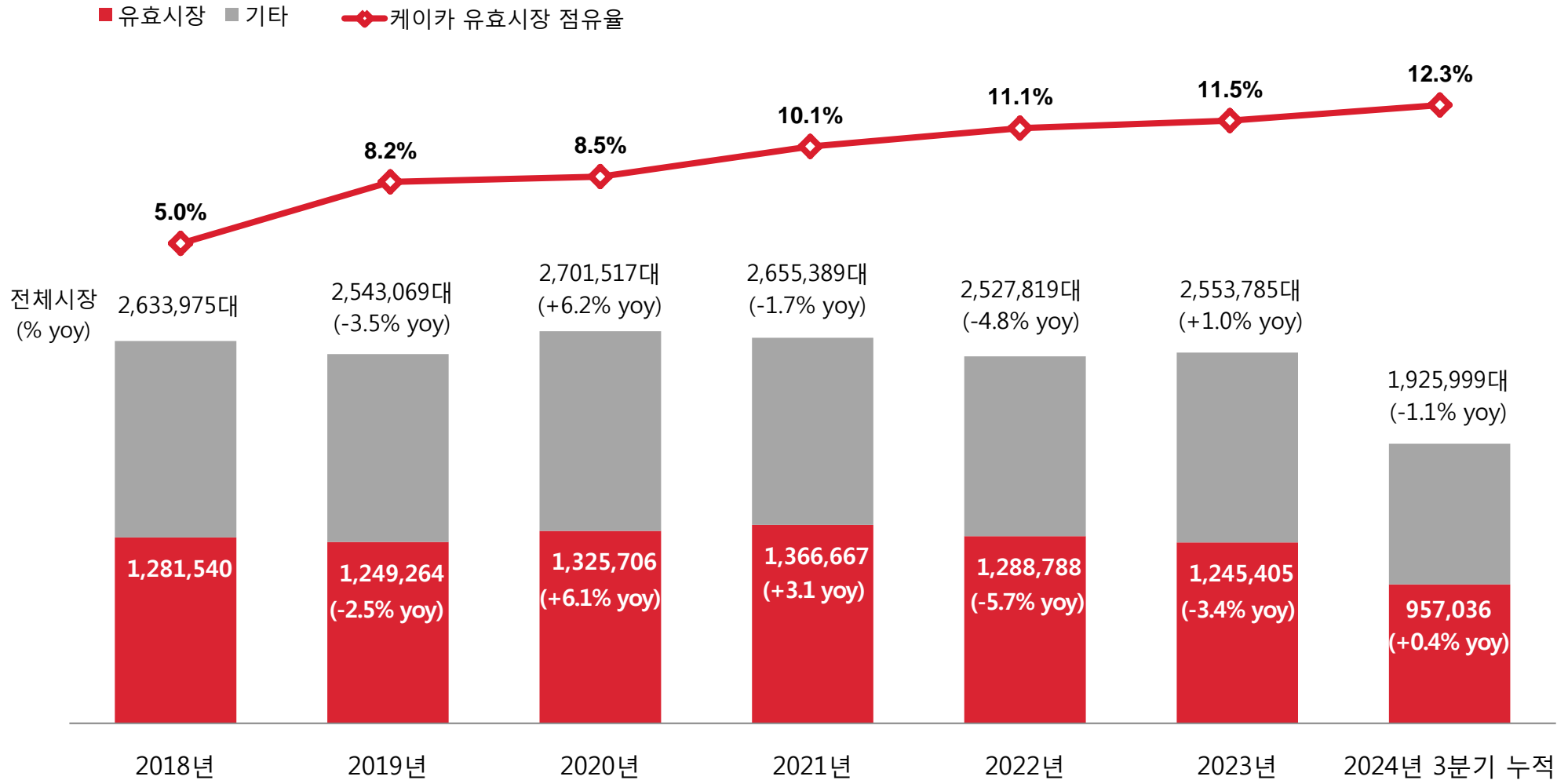
## 업계 최고 재고회전율 및 견고한 시장지배력

- 세계 최고 수준의 인증중고차 재고 관리로 3Q 재고회전율 10.6회, 평균 판매 기간 30일대 유지
- 대기업의 중고차 시장 진출에도 불구하고, 24년 유효시장점유율 12.3%로 케이카 지배력 지속 확대

## 변화하는 시장 속 최대 수혜자는 케이카

- 수요 높은 경매용 차량 적극 매입으로 경매 판매(+20.3% yoy) 및 매출(+22.9% yoy) 호실적 달성
- 완성차 인증중고차 사업자 대상 진단평가 서비스 개시(2Q~) 등 B2B 서비스 기회로 매출 다각화

# 케이카 시장점유율 추이



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

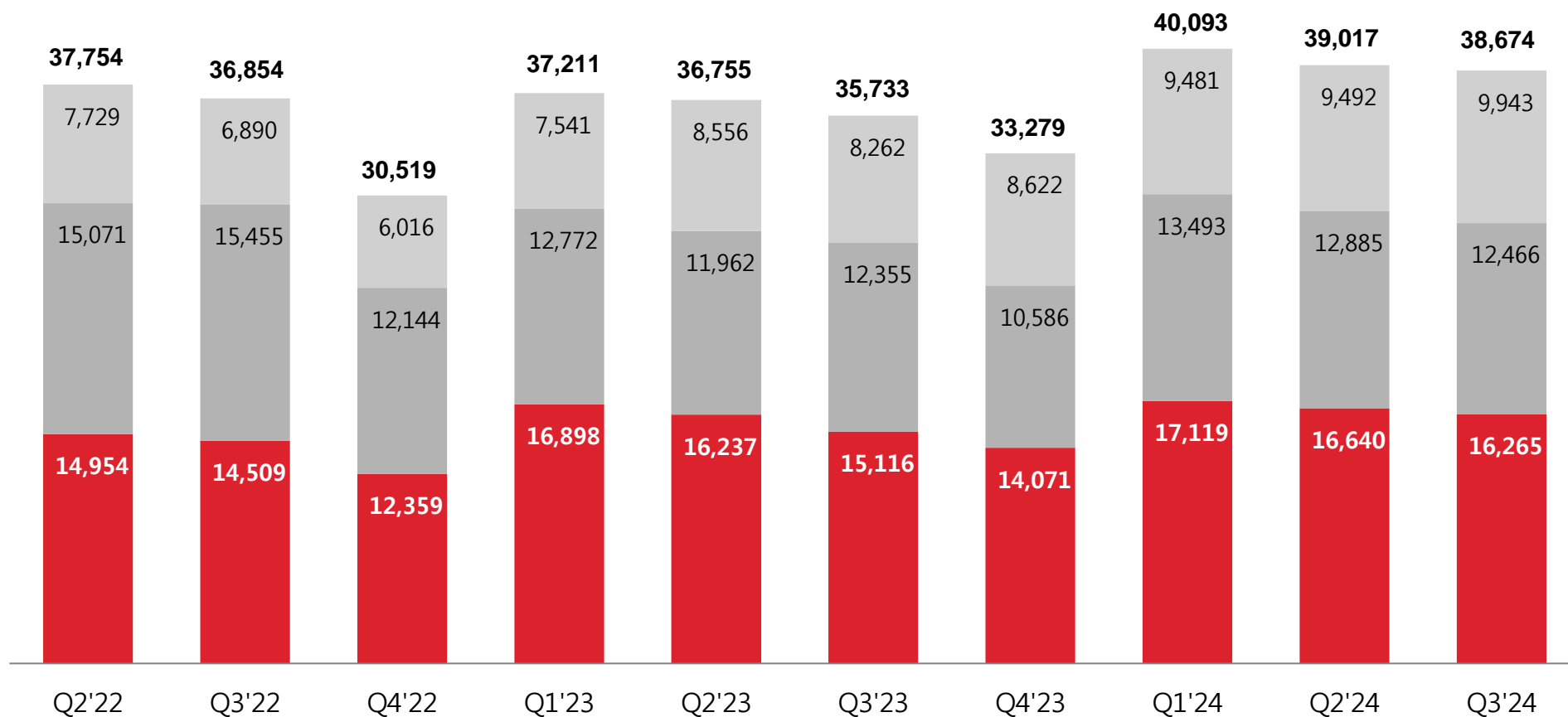
주) 전체시장= 총이전등록대수-(매입이전등록대수+기타), 유효시장= 사업자거래 매도+상사이전+알선 거래

# 케이카 판매 대수



Q3'24 YoY 8.2% ↑ / QoQ 0.9% ↓

■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매



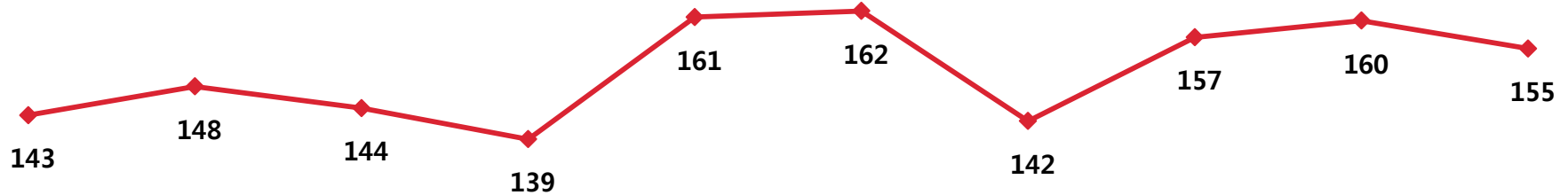
(단위: 대)



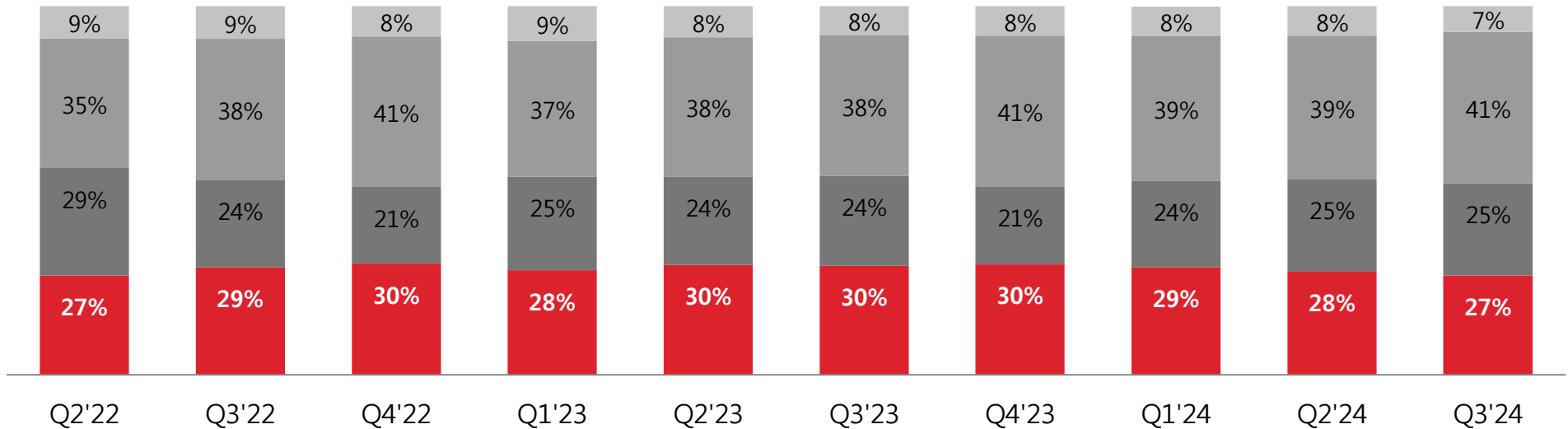
# 케이카 매입 채널 비중 및 소매 대당 마진 GPU



◆ 소매 대당 마진 GPU(만원)



■ K Car 홈서비스·대차 ■ 중개플랫폼 ■ 완성차 대리점 ■ B2B



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



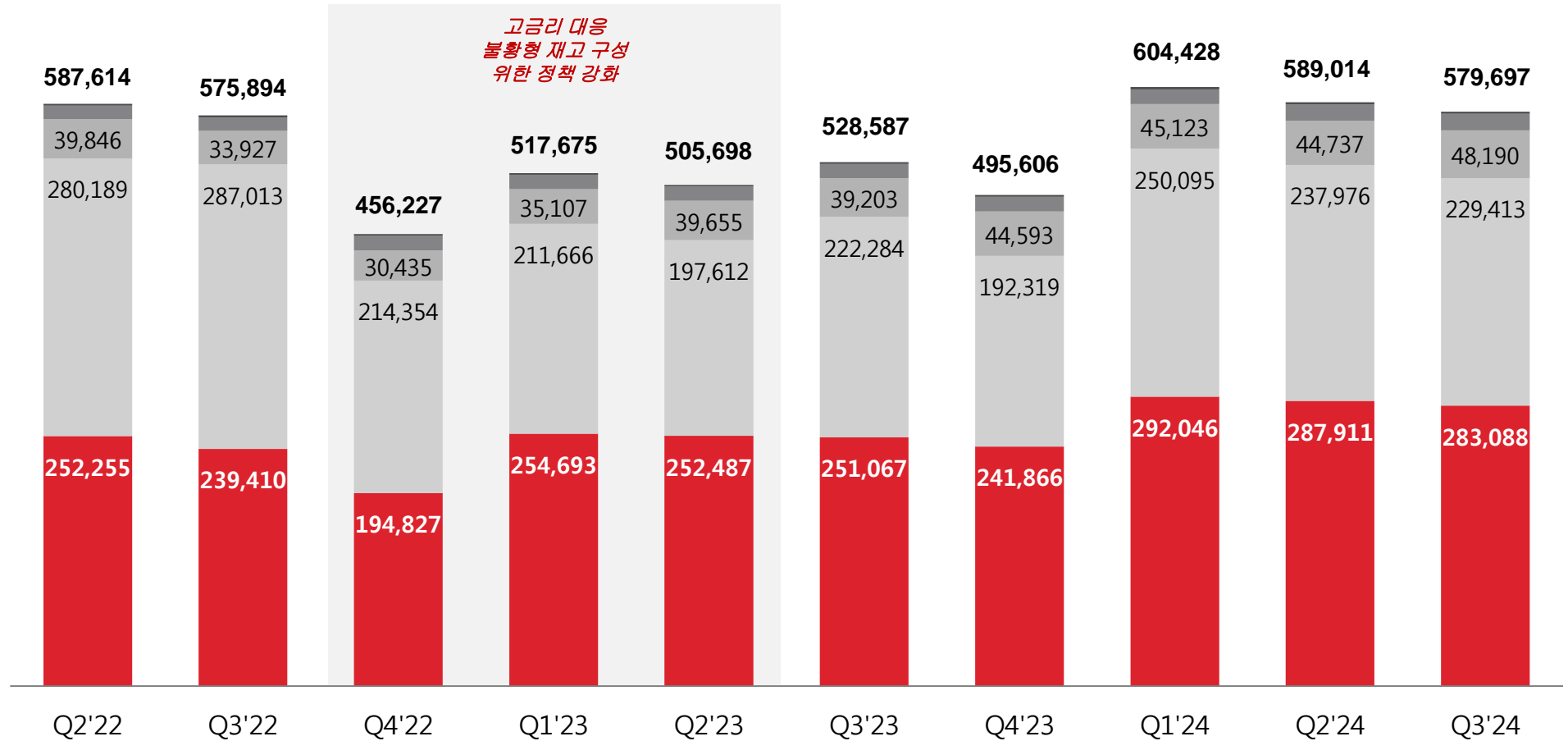
(단위: 백만원)	Q3'24	Q2'24	QoQ	Q3'23	YoY
<b>매출</b>	<b>579,697</b>	<b>589,014</b>	<b>-1.6%</b>	<b>528,587</b>	<b>9.7%</b>
<b>매출총이익</b>	<b>58,074</b>	<b>59,695</b>	<b>-2.7%</b>	<b>57,117</b>	<b>1.7%</b>
<i>매출총이익률</i>	<i>10.0%</i>	<i>10.1%</i>	<i>-0.1%p</i>	<i>10.8%</i>	<i>-0.8%p</i>
<b>판매관리비</b>	<b>40,971</b>	<b>41,593</b>	<b>-1.5%</b>	<b>38,706</b>	<b>5.9%</b>
<i>% 매출 대비</i>	<i>7.1%</i>	<i>7.1%</i>	<i>-</i>	<i>7.3%</i>	<i>-0.2%p</i>
인건비	22,113	22,902	-3.4%	20,392	8.4%
지급수수료	4,291	4,284	0.2%	3,927	9.3%
광고선전비	2,536	2,226	13.9%	2,003	26.6%
감가상각비·무형자산상각비	6,199	6,098	1.7%	6,195	0.1%
기타	5,832	6,083	-4.1%	6,189	-5.8%
<b>영업이익</b>	<b>17,103</b>	<b>18,103</b>	<b>-5.5%</b>	<b>18,411</b>	<b>-7.1%</b>
<i>% 마진율</i>	<i>3.0%</i>	<i>3.1%</i>	<i>-0.1%p</i>	<i>3.5%</i>	<i>-0.5%p</i>
<b>EBITDA</b>	<b>30,374</b>	<b>31,518</b>	<b>-3.6%</b>	<b>32,371</b>	<b>-6.2%</b>
<i>% 마진율</i>	<i>5.2%</i>	<i>5.4%</i>	<i>-0.2%p</i>	<i>6.1%</i>	<i>-0.9%p</i>
<b>당기순이익</b>	<b>11,025</b>	<b>11,813</b>	<b>-6.7%</b>	<b>5,413</b>	<b>103.7%</b>
<i>% 마진율</i>	<i>1.9%</i>	<i>2.0%</i>	<i>-0.1%p</i>	<i>1.0%</i>	<i>0.9%p</i>

# 매출



Q3'24 YoY 9.7% ↑ / QoQ -1.6% ↓

■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매 ■ 렌터카 ■ 기타

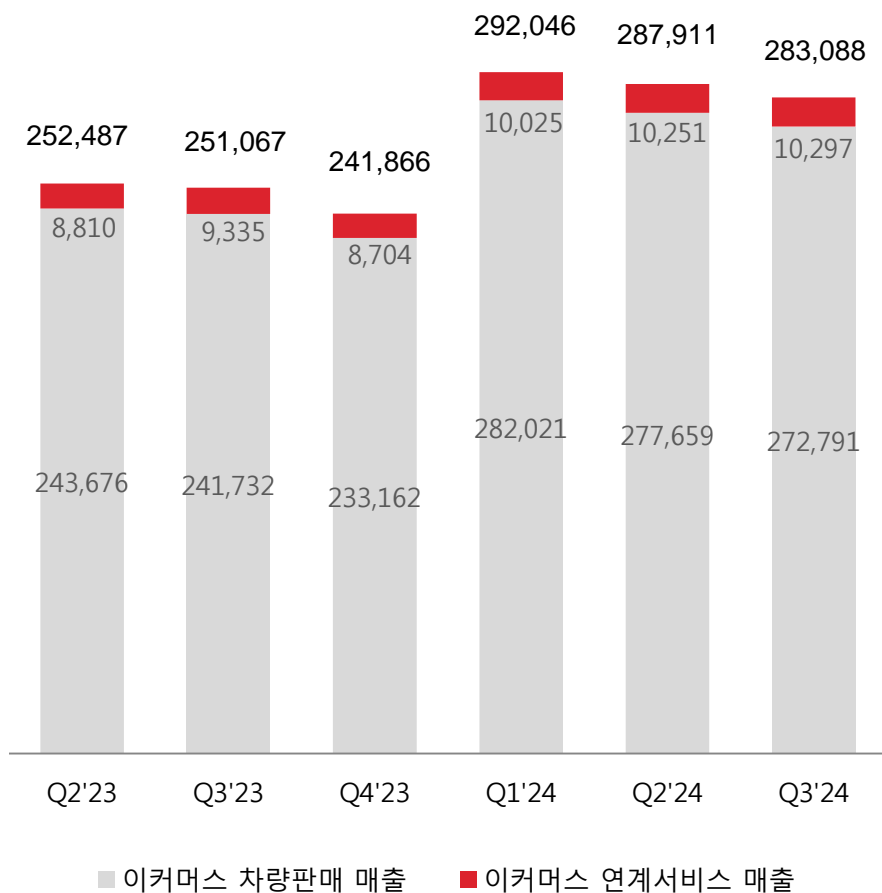


(단위: 백만원)

# 이커머스 매출



Q3'24 YoY 12.8% ↑ / QoQ 1.7% ↓



(단위: 백만원)

## ■ 이커머스 채널 'K Car 내차사기 홈서비스' 매출 2,831억원

- 차량 판매 2,728억원, YoY 12.8% ↑ / QoQ 1.8% ↓
- 연계서비스<sup>[1]</sup> 103억원, YoY 10.3% ↑ / QoQ 0.4% ↑
- 이커머스 소매 매출 비중 55.2%

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

- 16.8백만원, YoY 4.9% ↑ / QoQ 0.5% ↑

## ■ 이커머스 채널 'K Car 내차사기 홈서비스' 판매 대수

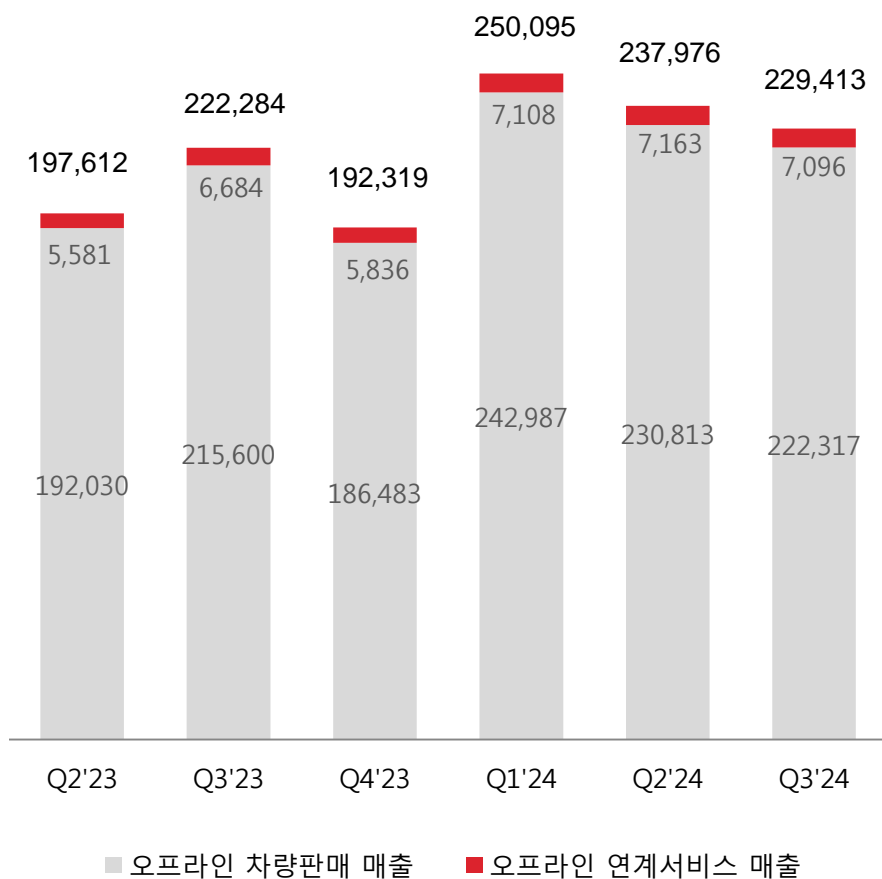
- 16,265대, YoY 7.6% ↑ / QoQ 2.3% ↓
- 이커머스 소매 판매 대수 비중 56.6%

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

# 오프라인 매출



Q3'24 YoY 3.2% ↑ / QoQ 3.6% ↓



(단위: 백만원)

## ■ 오프라인 지점 매출 2,294억원

- 차량 판매 2,223억원, YoY 3.1% ↑ / QoQ 3.7% ↓
- 연계서비스<sup>[1]</sup> 71억원, YoY 6.2% ↑ / QoQ 0.9% ↓
- 오프라인 소매 매출 비중 44.8%

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

- 17.8백만원, YoY 2.2% ↑ / QoQ 0.4% ↓

## ■ 전국 46개 오프라인 지점 판매 대수

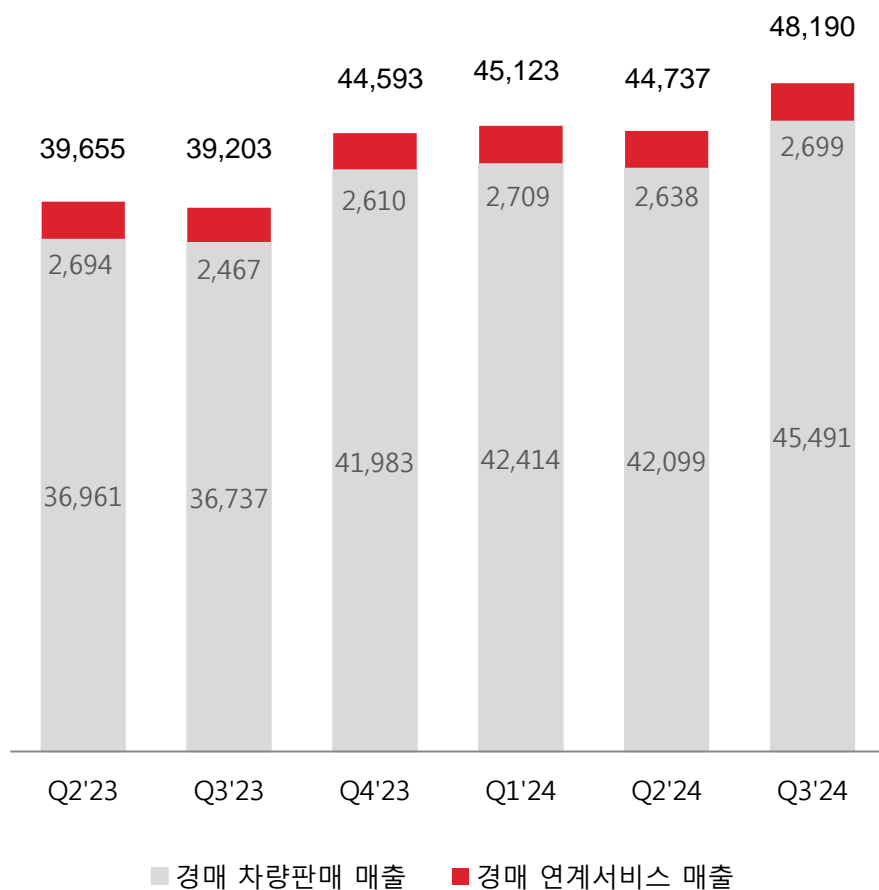
- 12,466대, YoY 0.9% ↑ / QoQ 3.3% ↓
- 오프라인 소매 판매 대수 비중 43.4%

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

# 경매 매출



Q3'24 YoY 22.9% ↑ / QoQ 7.7% ↑



(단위: 백만원)

## ■ 경매 매출 482억원

- 차량 판매 455억원, YoY 23.8% ↑ / QoQ 8.1% ↑
- 연계서비스<sup>[1]</sup> 27억원, YoY 9.4% ↑ / QoQ 2.3% ↑

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

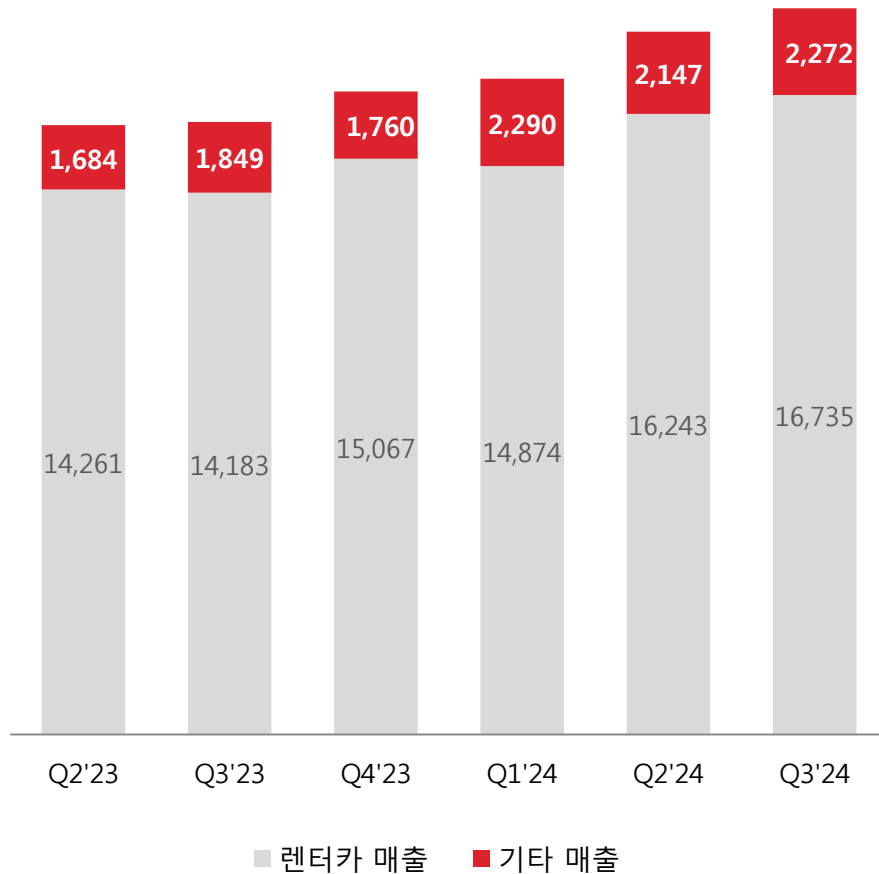
- 4.6백만원, YoY 2.9% ↑ / QoQ 3.2% ↑

## ■ 중고차 경매 판매 대수

- 자차경매 9,943대, YoY 20.3% ↑ / QoQ 4.8% ↑
- 위탁경매 4,045대, YoY 6.9% ↓ / QoQ 4.2% ↓

[1] 낙찰 수수료, 위탁 경/공매 출품료, 경매대행수수료 등

# 렌터카 및 기타 매출



(단위: 백만원)

■ 렌터카 매출 167억원, YoY 18.0% ↑ / QoQ 3.0% ↑

- 대여료 매출 115억원
- 렌터카 매각 매출 52억원
- 렌터카 운영대수 5,262대

■ 기타 매출 23억원 YoY 22.8% ↑ / QoQ 5.8% ↑

- 홈서비스 탁송비, 금융프로모션 수입, 계약해지 수수료, 임차자산 전대 등

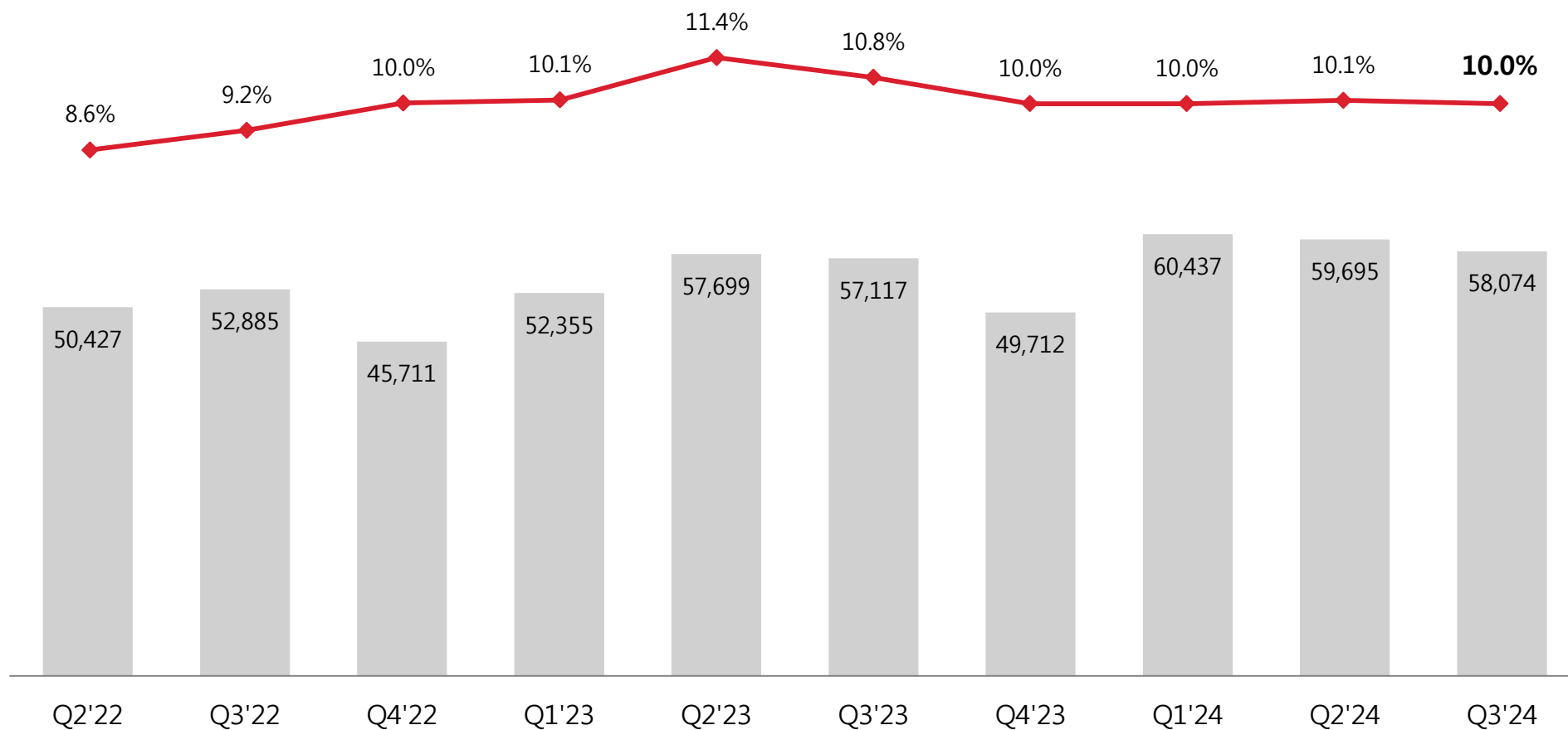


# 매출총이익



Q3'24 YoY 1.7% ↑ / QoQ 2.7% ↓

■ 매출총이익    ◆ 매출총이익/매출



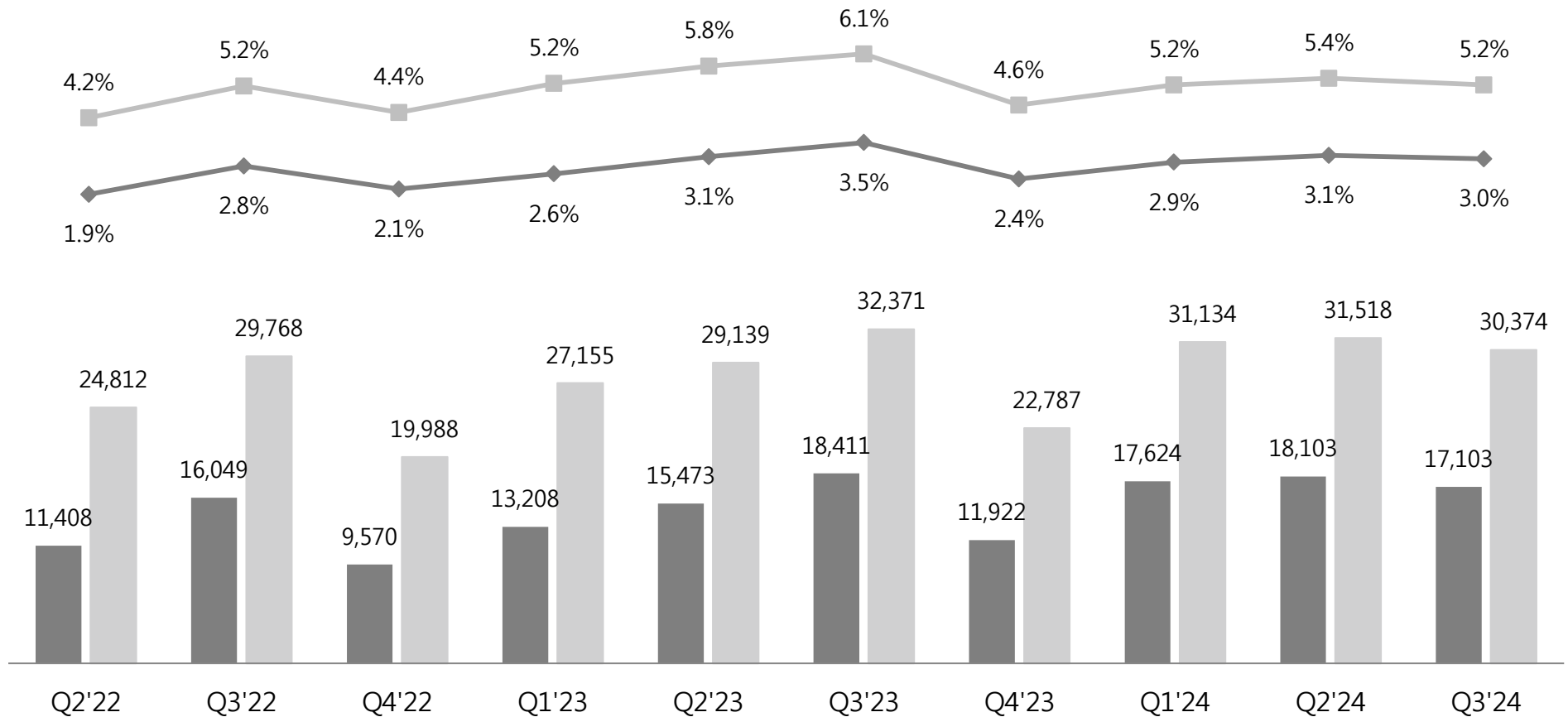
(단위: 백만원)

# 영업이익 · EBITDA



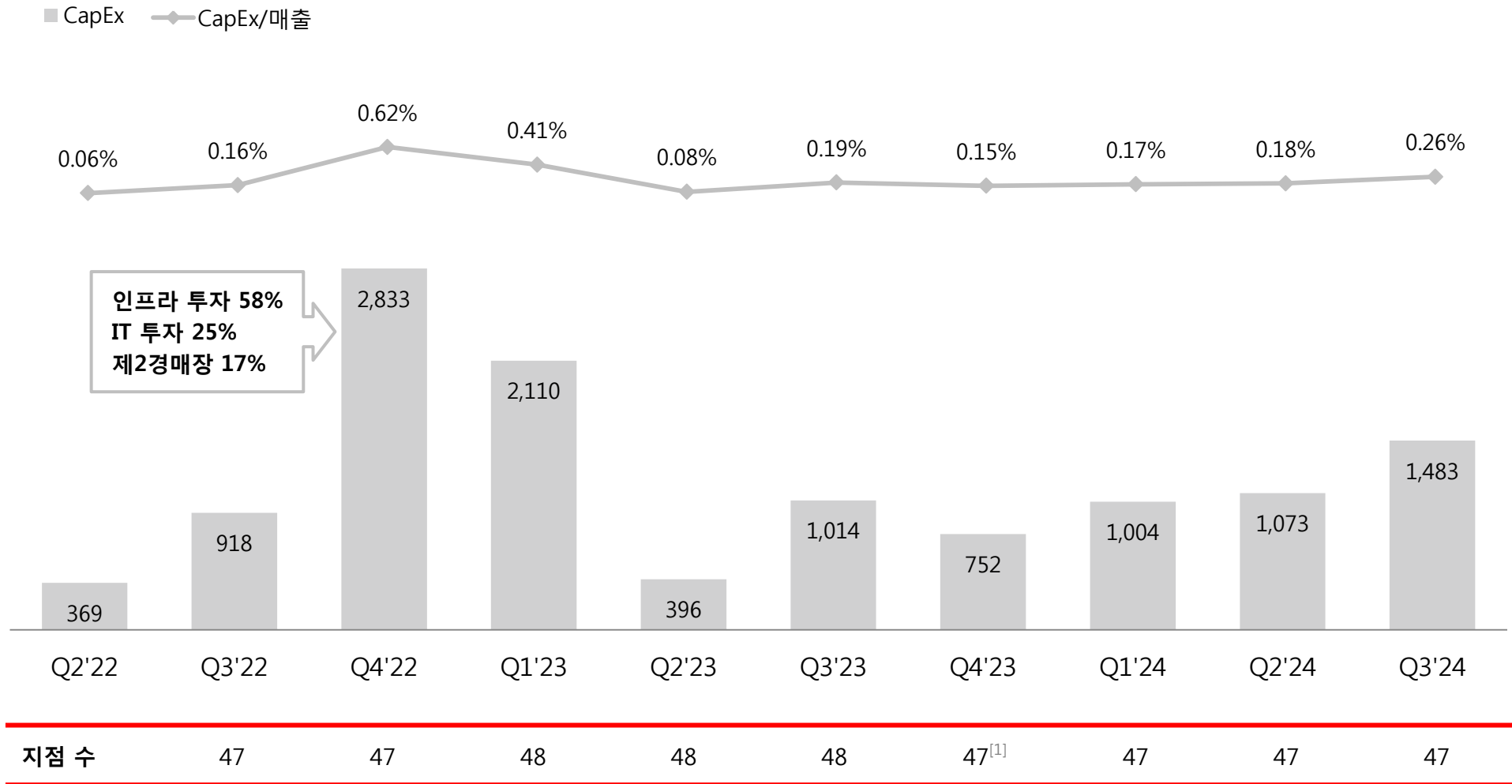
Q3'24 영업이익 YoY 7.1% ↓ / QoQ 5.5% ↓ · EBITDA YoY 6.2% ↓ / QoQ 3.6% ↓

■ 영업이익 ■ EBITDA ◆ 영업이익률 ■ EBITDA 마진



(단위: 백만원)

# 자본적 지출 / CapEx



(단위: 백만원)

[1] 서서울 지점 폐쇄- 이커머스 판매 증가에 따른 지점/주차장 이전 진행 중

# 재무제표 요약



## 손익계산서

(단위: 백만원)	Q3'24	Q2'24	Q1'24	Q4'23	Q3'23
<b>매출</b>	<b>579,697</b>	<b>589,014</b>	<b>604,428</b>	<b>495,606</b>	<b>528,587</b>
이커머스	283,088	287,911	292,046	241,866	251,067
오프라인	229,413	237,976	250,095	192,319	222,284
경매	48,190	44,737	45,123	44,593	39,203
렌터카	16,735	16,243	14,874	15,067	14,183
기타	2,272	2,147	2,290	1,760	1,849
<b>매출총이익</b>	<b>58,074</b>	<b>59,695</b>	<b>60,437</b>	<b>49,712</b>	<b>57,117</b>
매출총이익률	10.0%	10.1%	10.0%	10.0%	10.8%
<b>판매비와관리비</b>	<b>40,971</b>	<b>41,593</b>	<b>42,813</b>	<b>37,789</b>	<b>38,706</b>
% 매출액 대비	7.1%	7.1%	7.1%	7.6%	7.3%
<b>EBITDA</b>	<b>30,374</b>	<b>31,518</b>	<b>31,134</b>	<b>22,787</b>	<b>32,371</b>
% 매출액 대비	5.2%	5.4%	5.2%	4.6%	6.1%
<b>영업이익</b>	<b>17,103</b>	<b>18,103</b>	<b>17,624</b>	<b>11,922</b>	<b>18,411</b>
영업이익률	3.0%	3.1%	2.9%	2.4%	3.5%
영업외수익	20	20	460	39	63
영업외비용	235	107	176	226	6,339
금융수익	444	500	424	283	187
금융비용	2,979	3,141	3,160	3,102	2,775
<b>법인세차감전순이익</b>	<b>14,352</b>	<b>15,375</b>	<b>15,173</b>	<b>8,916</b>	<b>9,547</b>
법인세비용	3,327	3,562	3,385	4,089	4,134
<b>당기순이익</b>	<b>11,025</b>	<b>11,813</b>	<b>11,788</b>	<b>4,828</b>	<b>5,413</b>
당기순이익률	1.9%	2.0%	2.0%	1.0%	1.0%

## 재무상태표

(단위: 백만원)	Q3'24	FYE2023
<b>유동자산</b>	<b>249,202</b>	<b>254,670</b>
현금 및 현금성 자산	28,140	31,128
매출채권	13,392	12,942
재고자산	191,891	192,566
<b>비유동자산</b>	<b>285,099</b>	<b>299,449</b>
유형자산	141,699	146,422
무형자산	76,844	77,040
<b>자산 총계</b>	<b>534,301</b>	<b>554,118</b>
<b>유동부채</b>	<b>252,543</b>	<b>154,886</b>
차입금	176,227	79,636
<b>비유동부채</b>	<b>51,998</b>	<b>164,316</b>
장기차입금	3,333	113,152
<b>부채 총계</b>	<b>304,541</b>	<b>319,202</b>
자본금	24,091	24,091
자본잉여금	100,568	100,568
기타자본구성요소	4,966	4,966
이익잉여금	100,136	105,292
<b>자본 총계</b>	<b>229,760</b>	<b>234,916</b>
<b>부채 및 자본 총계</b>	<b>534,301</b>	<b>554,118</b>



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