

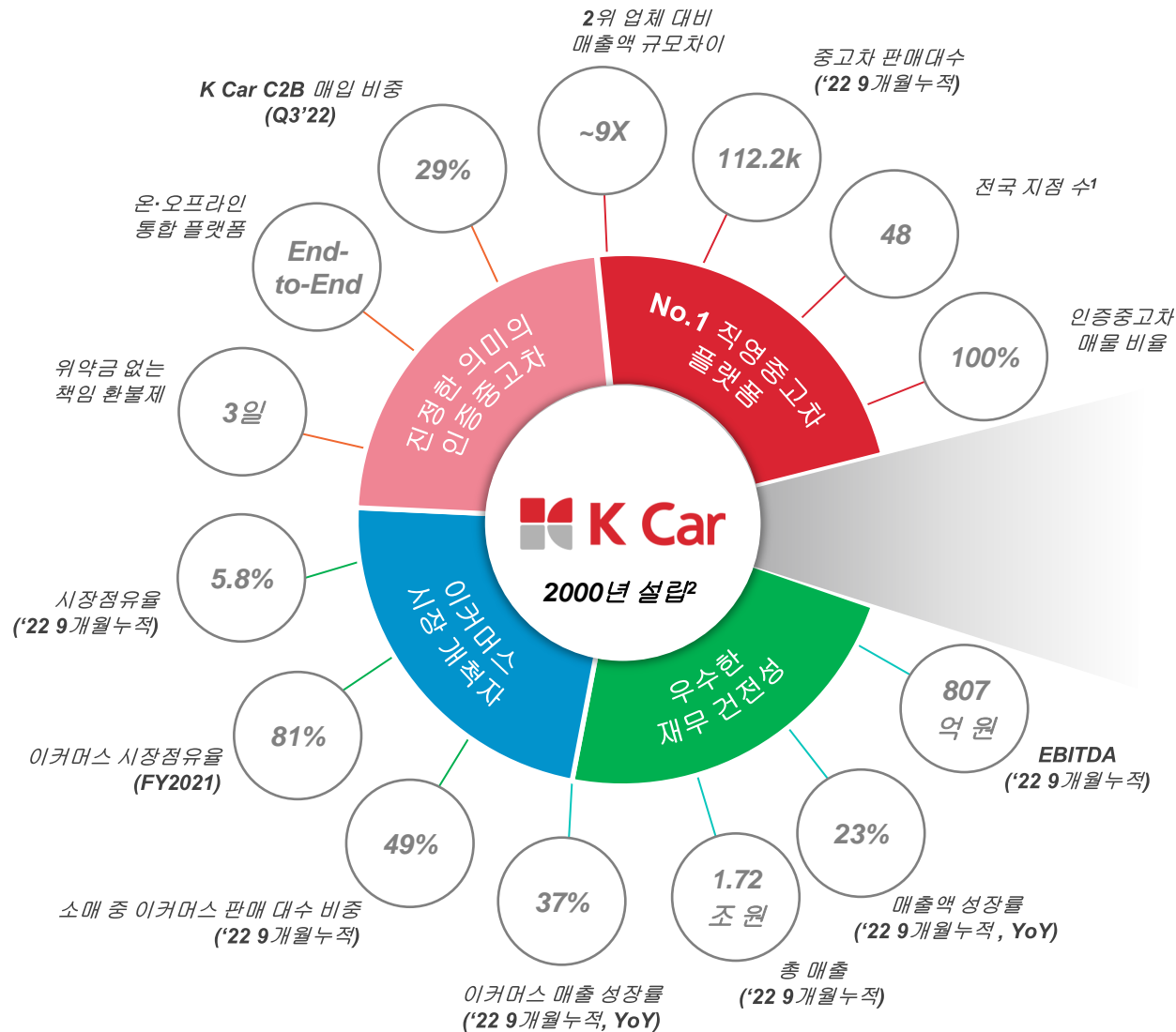


K Car

2022년 11월



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.

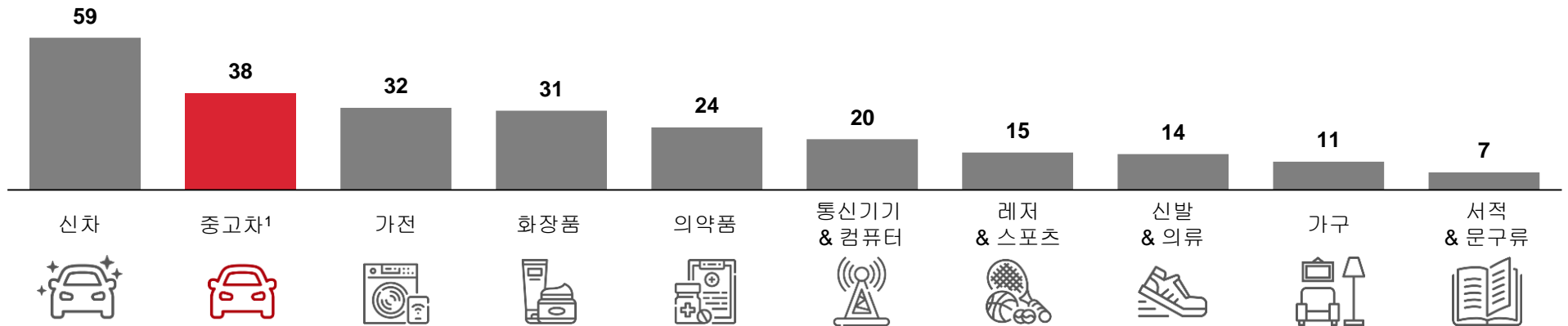
출처: 회사자료, Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2022)

주: ¹2022년 11월 현재 기준 ²SK이노베이션(舊 SK에너지)의 중고차 사업부문으로 설립, 2011년 12월 SK(舊 SK C&C)에 인수, 2018년 한앤컴퍼니에 매각된 후 2018년 10월 케이카로 브랜드 변경

중고차 산업은 규모·성장성 측면에서 모두 매력적인 시장

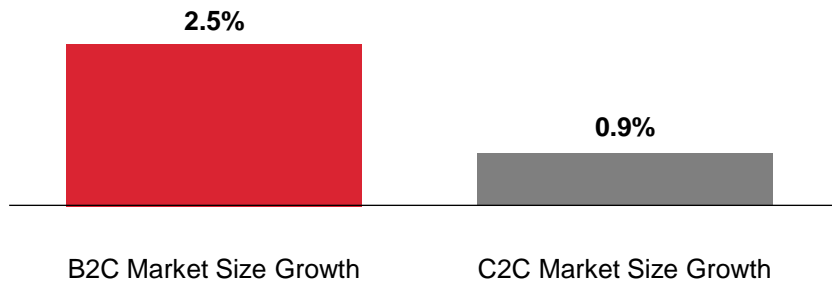
국내 소비자 주요 지출 항목 중 하나인 중고차 (2021년)

(조 원)



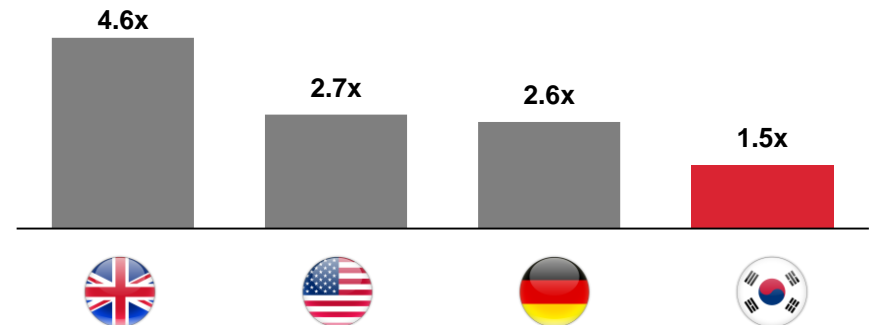
중고차 시장 내에서 B2C 부문 성장세 지속

(2021년~2026년E 연평균 성장률)



주요 선진국 자동차 소비구조와 비교 시 국내 시장의 성장성 높음

(중고차 판매대수 / 신차 판매대수, 2021년)



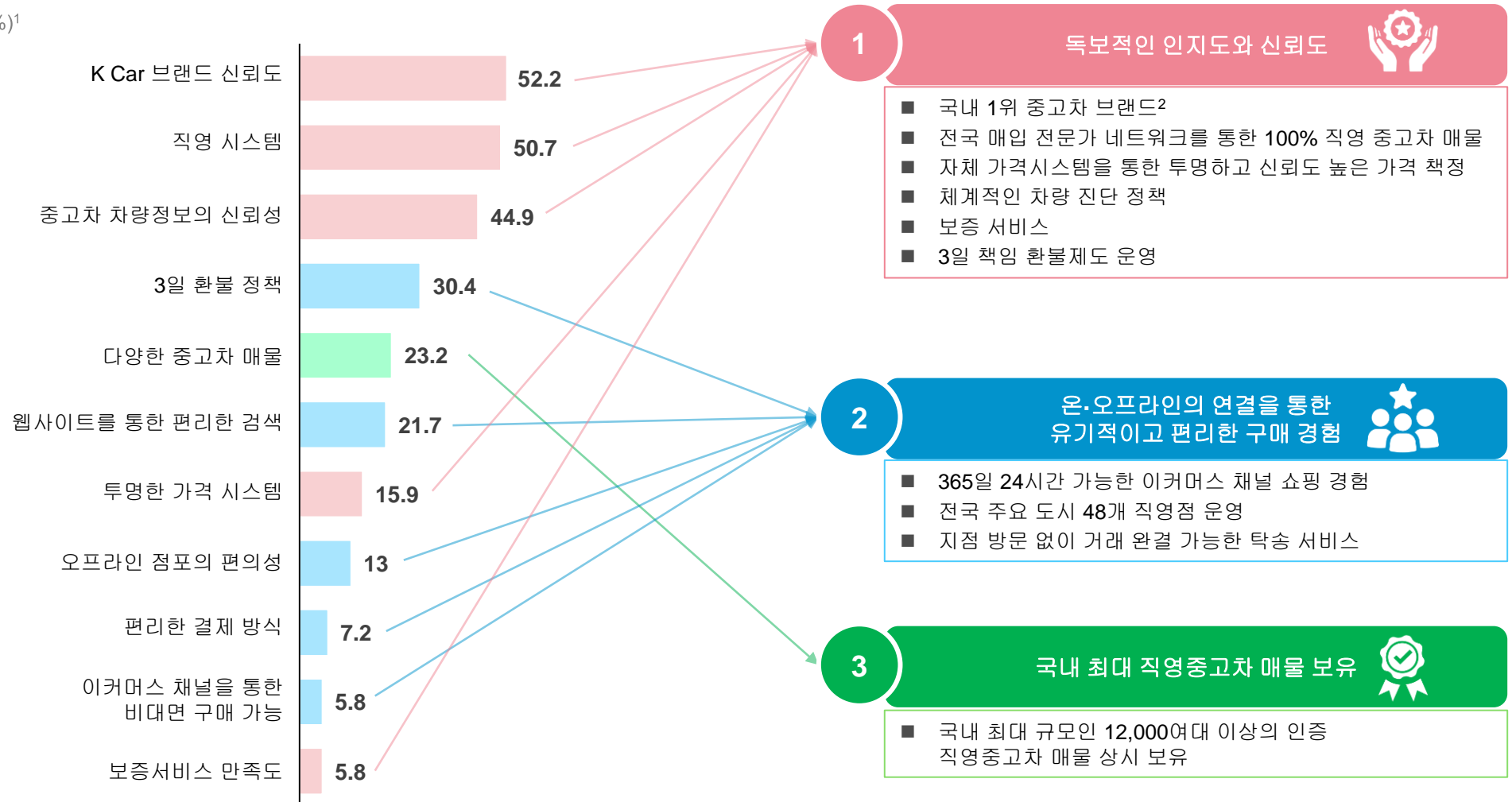
출처: 통계청, Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market in South Korea, 2022)

주: '2022년~2026년 중고차 시장 규모는 Frost & Sullivan 자료

소비자의 선택은 K Car

K Car는 고객중심 CPO 비즈니스 모델을 통해 중고차 업계 선두주자 지위 확보









(%)¹



주: ¹각 항목별 % 비율은 케이카를 선택한 이유 중 상위 3개의 응답 비율을 합한 값. ²2020년, 2021년 & 2022년 한국소비자포럼 주최 대한민국 퍼스트브랜드 3년 연속 대상

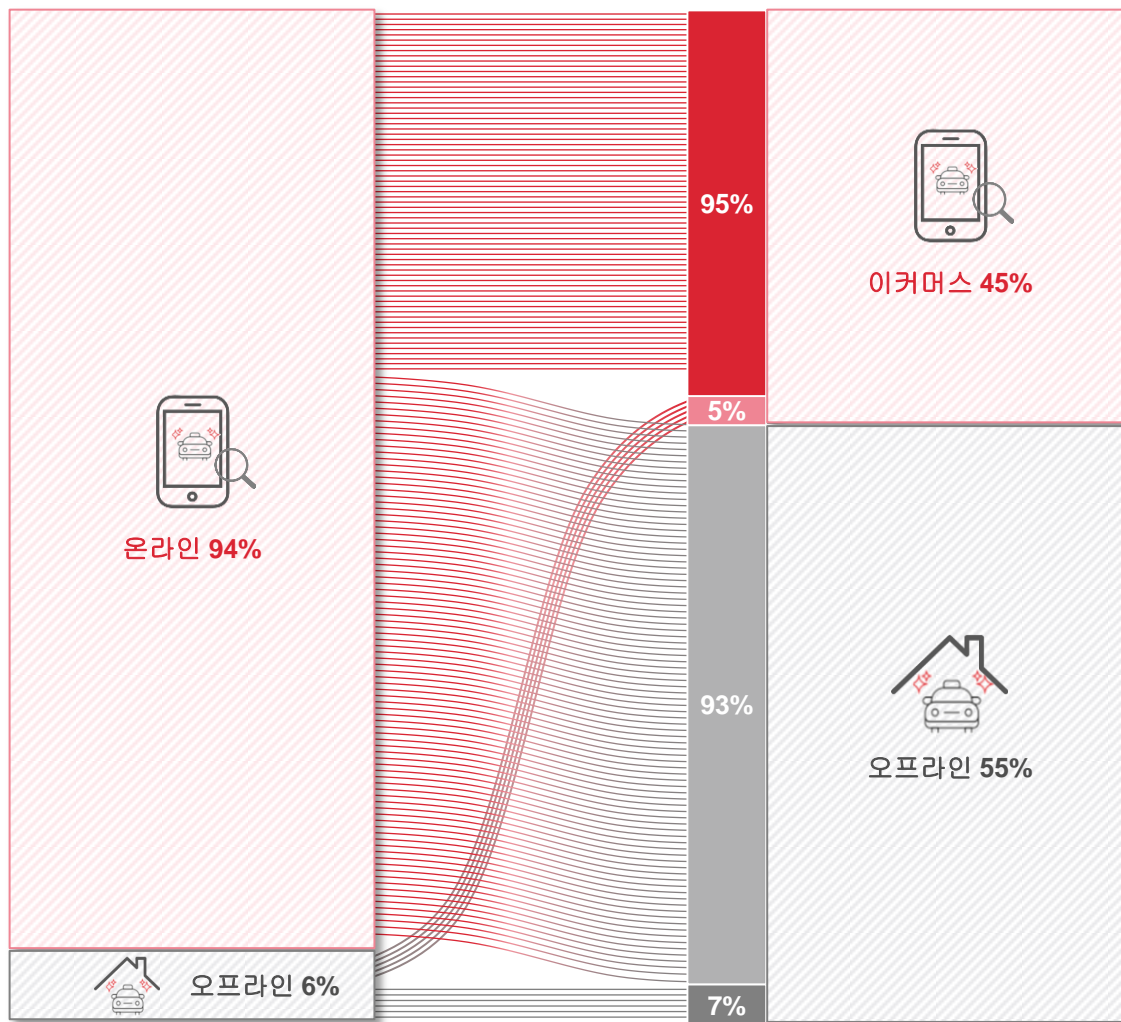
온·오프라인 통합 플랫폼을 통한 K Car만의 차별화된 가치

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

| | |  | 온라인 마케팅플레이스  | 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 | ✓ 22년 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 12,000대 이상 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 플랫폼

최초 접점¹구매 결정² (2021년)

출처: 회사 자료

주: ¹2021년 8월 케이카 설문조사 자료 ²2021년 누적 기준

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

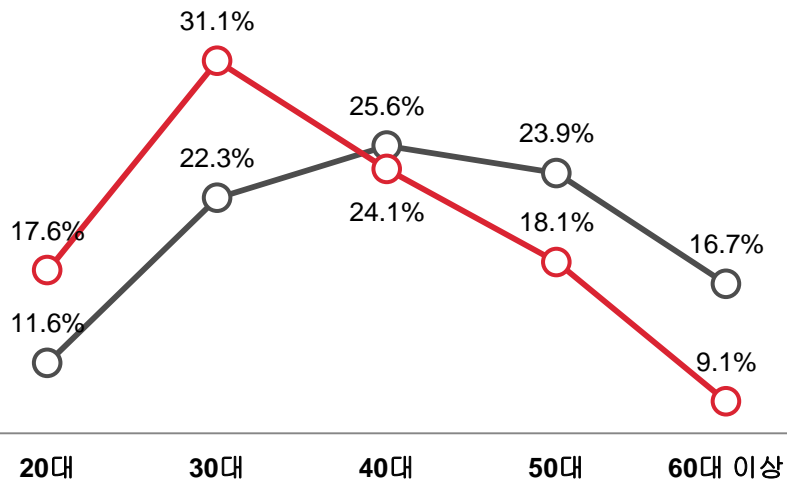
e-Commerce 시장을 선도하며 시장 대비 높은 2~30대 비중 확보 특히, 20대 고객 비중이 증가하며 재구매율 증가에 기여

OMO 플랫폼을 기반으로 MZ세대 비중 확대

(’22년도 9개월 누적 연령별 평균 구매 비중)

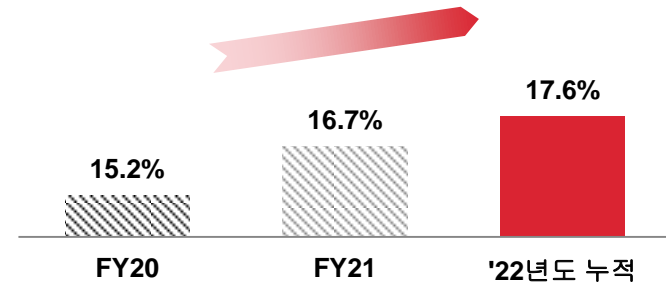
’22년도 누적 연령별 구매 비중
케이카 VS. 중고차 시장

—○— 시장 —○— 케이카



케이카의 20대 비중 성장세

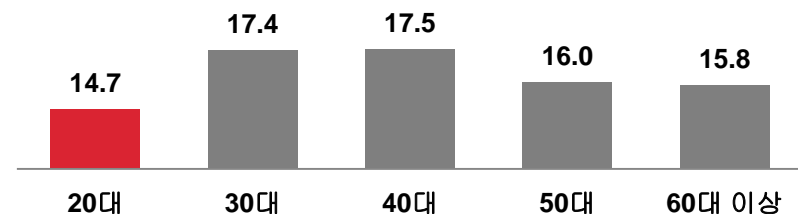
(연도별 9개월 누적 기준)



상대적으로 GPM이 높은 저가 차량 선호

(백만원)

’22년도 9개월 누적연령별 평균 차량 ASP¹



출처: 케이카, 카이즈유 데이터 연구소
주: ’2022년도 9개월 누적 당사 구매 고객 기준

K Car는 직영 인증중고차 모델을 통해 이커머스 시장의 높은 진입장벽을 극복

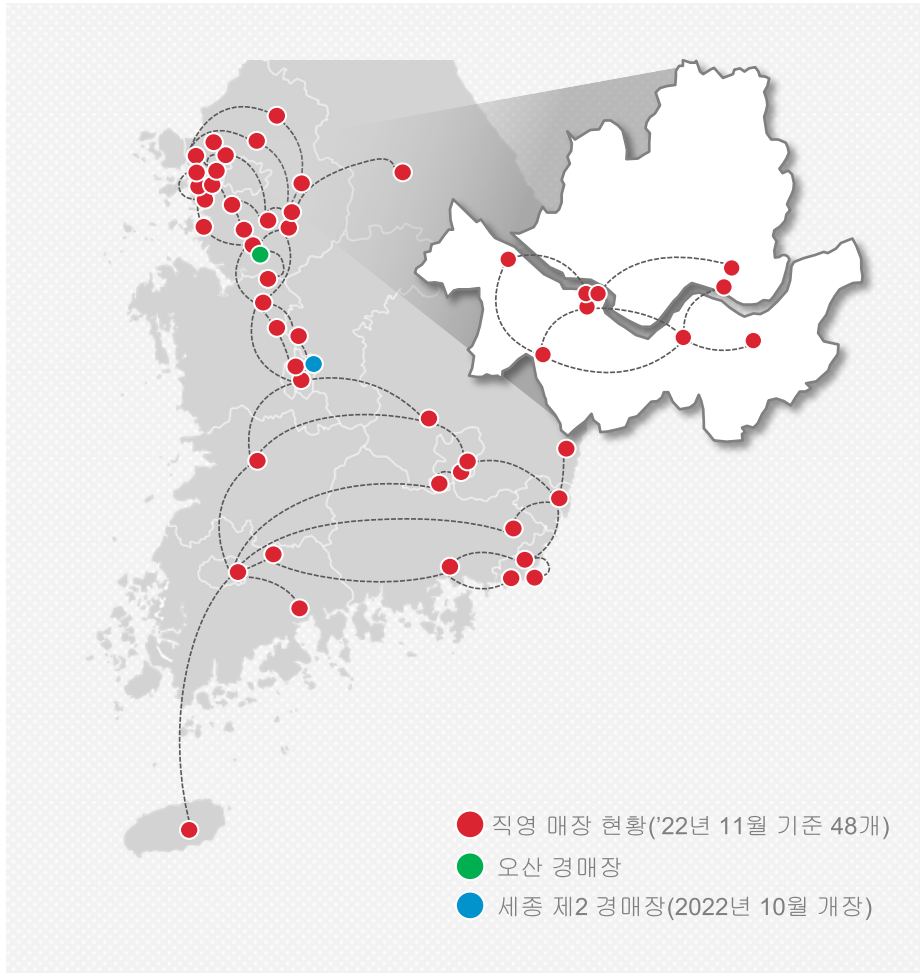


출처: 회사 자료

주: 1한국소비자포럼 주최 및 시상, 2020년부터 2022년까지 3년 연속 선정

고객 접점 증대를 위한 오프라인 전국망 확대

신규지점 설립을 통한 오프라인 전국망 확대



전국망 확대를 통한 고객 접점 증대와 운영 효율성 제고

오프라인 중고차 매입 허브 역할

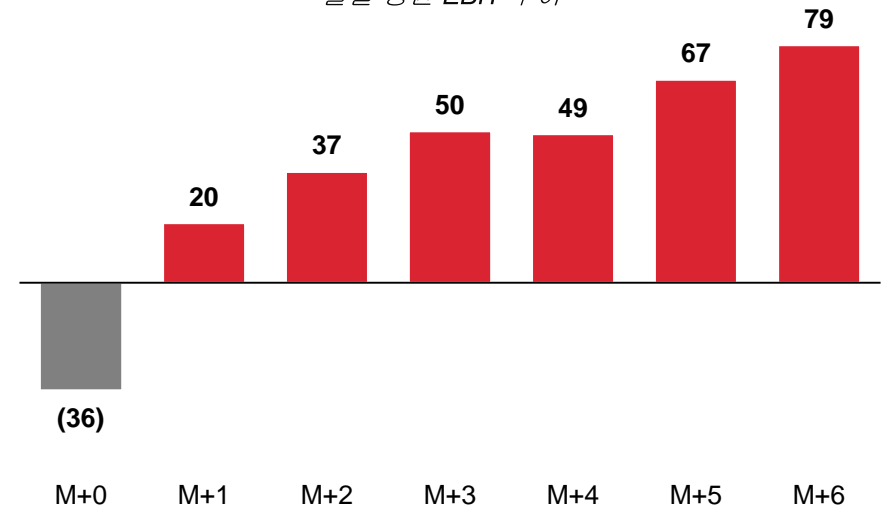
주요 도시 1시간 거리 쇼룸 역할

전국 1일 배송을 위한 풀필먼트 역할

입증된 지점 운영 효율성

(백만원)

2018, 2019년 신규 설립된 12개 지점의
월별 평균 EBIT 추이



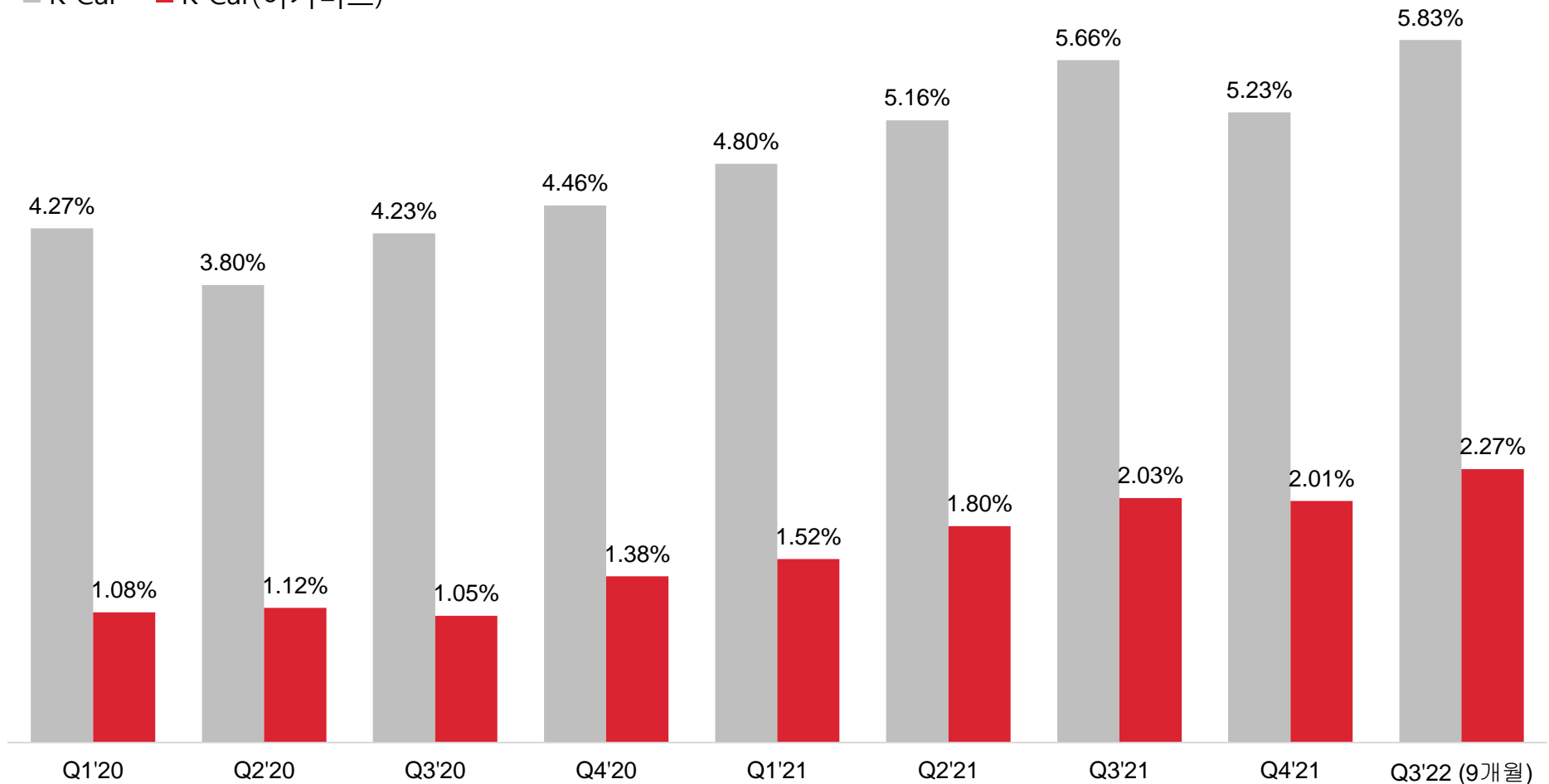
출처: 회사 자료

시장지배력 확대, 중고차 온라인 시장 개척

Q3'22(9개월) 기준 전체 시장점유율 5.83%

FY2021 기준 이커머스 내 시장점유율 81%¹

■ K Car ■ K Car(이커머스)

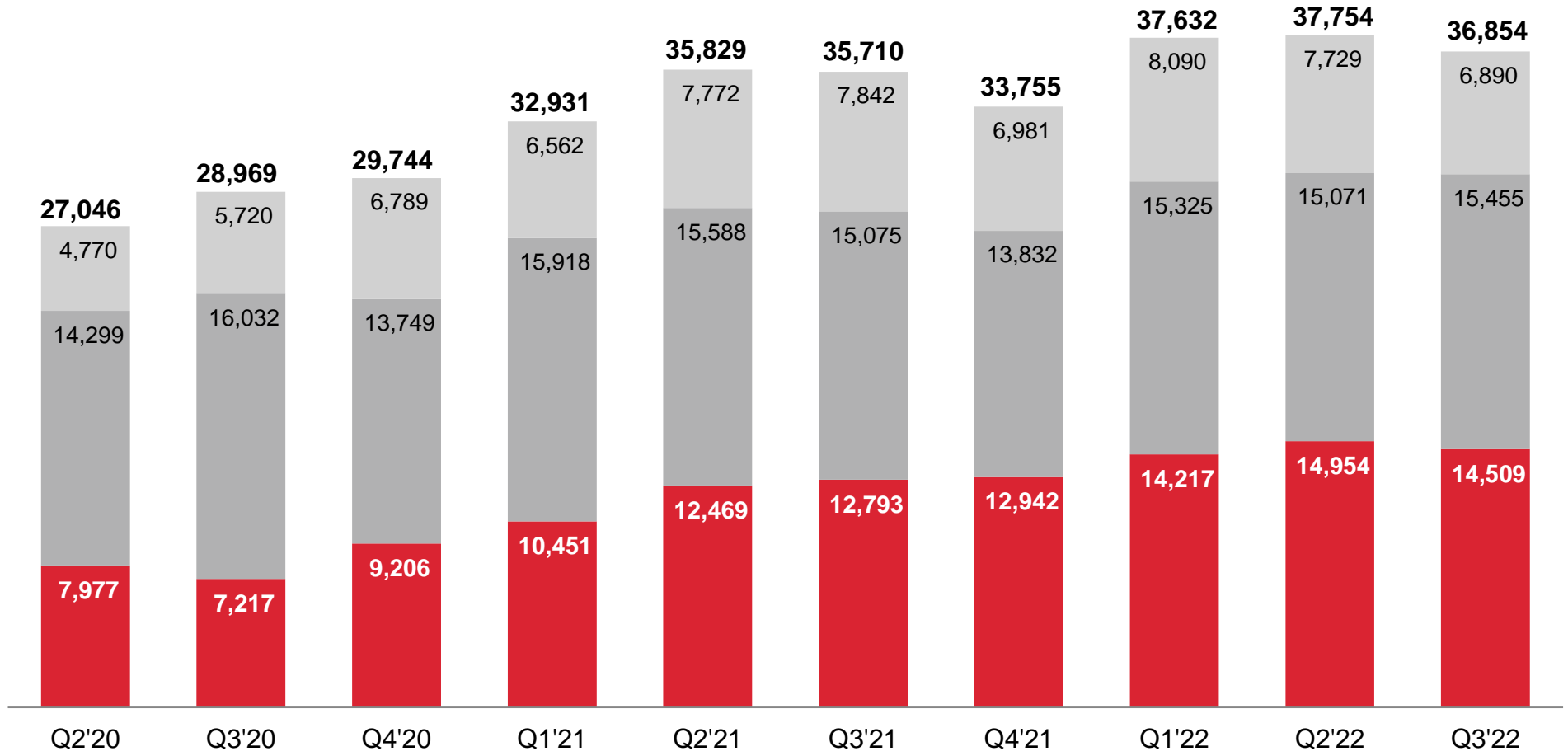


출처: 국토교통부 자동차 신규등록 대수, 카이즈유 데이터연구소, 자사 data ¹ Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market Landscape in South Korea, 2022)

비우호적 영업 환경 속에서도 시장을 상회하며 성장

총 판매대수 Q3'22 YoY 3.2% ↑ vs. 국내 중고차 시장 YoY 2.3% ↑

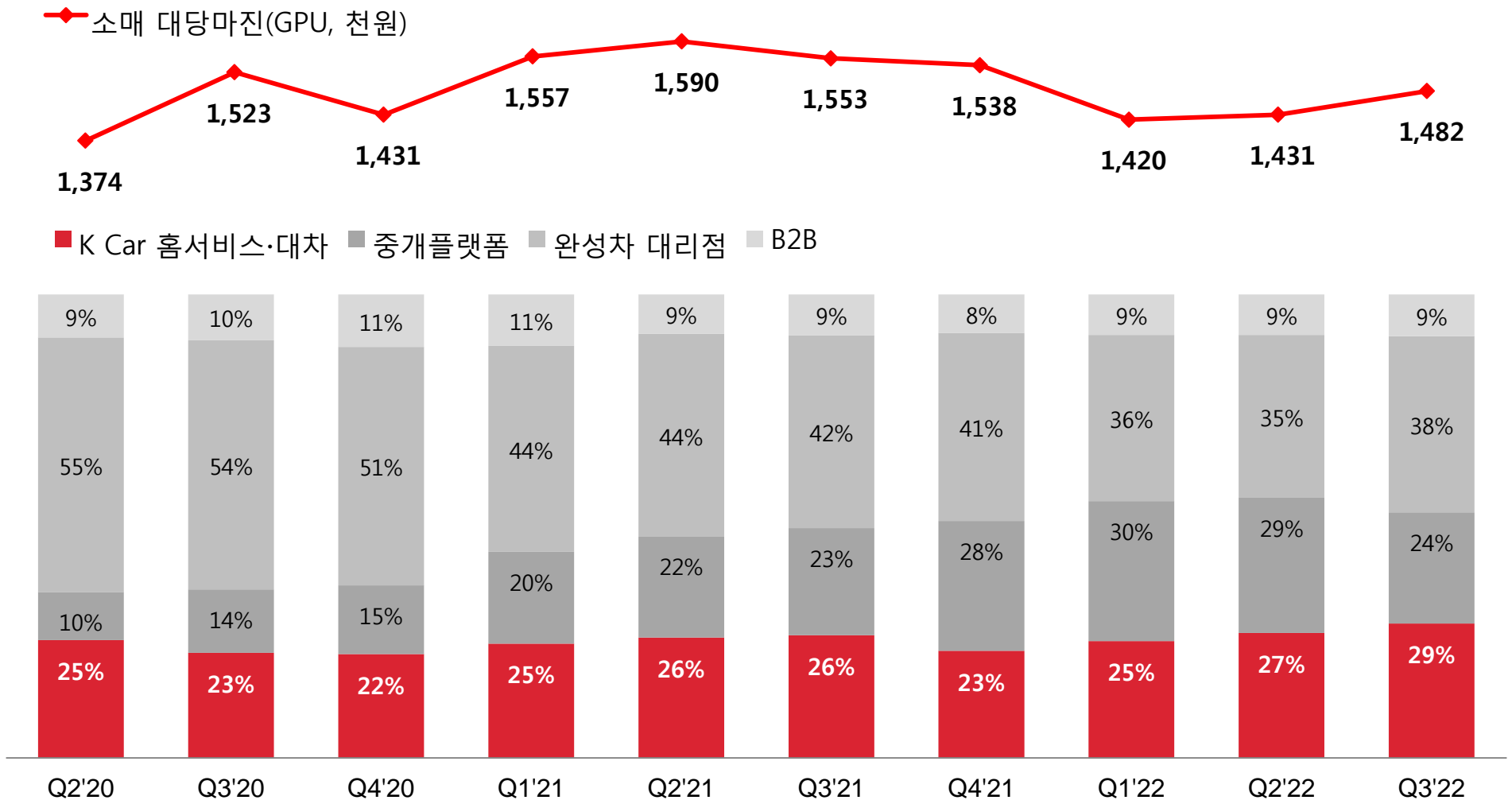
■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매



(단위: 대)

매입 채널별 차별화된 전략으로 수익성 강화

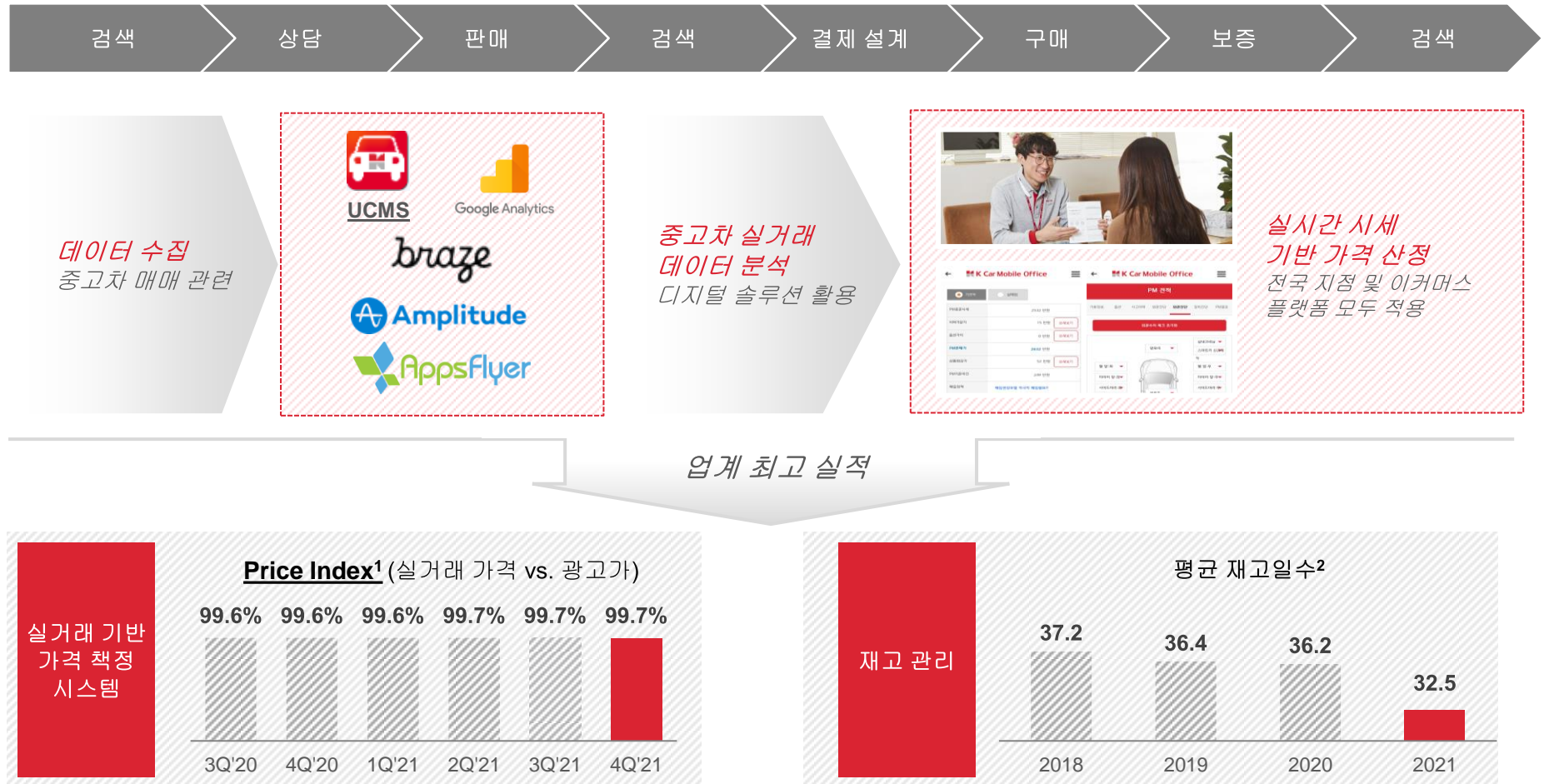
케이카 고객으로부터 매입하는 비중 29%



주) · 소매 대당마진: 해당 분기 내 판매 대수 기준 · 매입 채널 비중: 해당 분기 내 매입 대수 기준

데이터 기반 관리를 통한 운영 효율성 증대

K Car의 데이터 기반 관리 시스템



출처: 회사 자료

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

업계 최고의 전문성 지닌 경영진

Chief Executive Officer



정인국

중고차 산업 / 투자 /
경영 관련 전문가
(공동 창립자)

주요 경력

Encar



Chief Financial Officer



배무근

재무, 투자 관련
전문가

주요 경력



Head of Sales General Division 1



박지원

중고차 산업 관련
전문가
(공동 창립멤버)

주요 경력

Encar



Head of Sales Purchasing & Alliance Division



유성원

중고차 산업 관련
전문가
(공동 창립멤버)

주요 경력

Encar

Head of Sales General Division 2



김경원

중고차 산업 관련
전문가 / 데이터 분석
전문가

주요 경력



Chief Marketing Officer



전호일

마케팅 / 이커머스 /
고객 인사이트 전문가
(20년+ 경력)

주요 경력



Chief Information Security Officer



이재우

IT / 디지털 관련
전문가
(IT 업무 경험 20년+)

주요 경력



Chief Strategic Planning Officer



정진문

데이터 분석 전문가 /
중고차 산업 관련
전문가

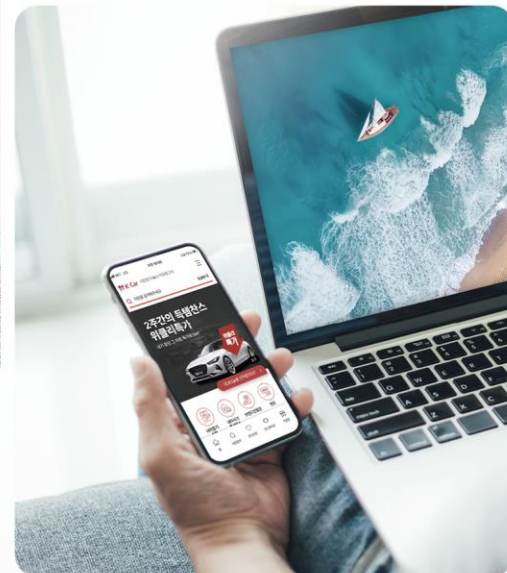
주요 경력

Encar

Appendix

Q3 2022 경영 실적

Trust KCar



2022년 3분기 주요 성과

비우호적 영업 환경 속 시장 대비 높은 성장세

- 3분기 매출 5,759억 원으로 전년 동기 대비 17.5% ↑, 직전 분기 대비 -2.0% ↓
- 3분기 판매 36,854대로 전년 동기 대비 3.2% ↑ vs. 중고차 시장 2.3% ↑^[1]

주요 KPI 강화를 통한 수익성 개선

- 중고차 소매 대당마진(GPU) 148만 원으로 직전 분기 대비 5만 원, 3.6% ↑
- K Car 자체 고객 C2B 채널 매입 비중 29%로 직전분기 대비 2%p ↑

온·오프라인 통합 (Online-Merge-Offline) 고객 접점 확대

- 홈서비스 메가 센터 11월 01일 오픈, 세종경매장(제2경매장) 10월 25일 오픈
- 9월 월간 순 방문자 수(Monthly Unique Visitor) 214만 명, 7월 앱·웹 개편 이후 +7만 명

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

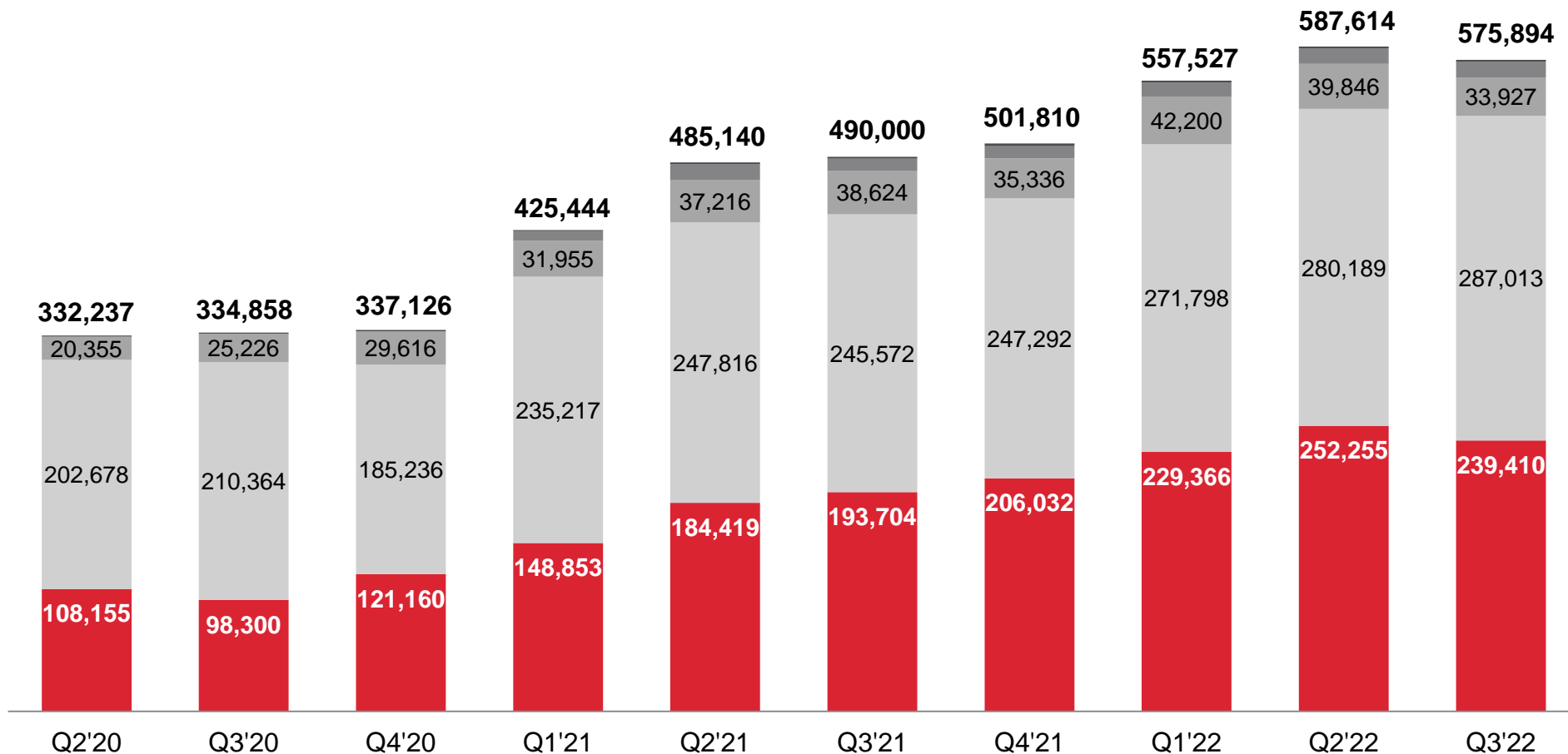
재무성과 요약

| (단위: 백만 원) | Q3'22 | YoY | QoQ | Q3'22 YTD | YoY |
|----------------|----------------|---------------|---------------|------------------|---------------|
| 매출 | 575,894 | 17.5% | -2.0% | 1,721,035 | 22.9% |
| 매출총이익 | 52,885 | 0.2% | 4.9% | 154,292 | -0.7% |
| <i>매출총이익률</i> | <i>9.2%</i> | <i>-1.6%p</i> | <i>0.6%p</i> | <i>9.0%</i> | <i>-2.1%p</i> |
| 판매관리비 | 36,836 | 7.3% | -5.6% | 113,815 | 15.7% |
| <i>% 매출 대비</i> | <i>6.4%</i> | <i>-0.6%p</i> | <i>-0.2%p</i> | <i>6.6%</i> | <i>-0.4%p</i> |
| 인건비 | 19,650 | 8.6% | 0.0% | 58,366 | 14.1% |
| 지급수수료 | 3,721 | 3.3% | -11.7% | 11,542 | 15.4% |
| 광고선전비 | 1,368 | -38.4% | -52.1% | 8,187 | 3.2% |
| 감가상각비·무형자산상각비 | 6,230 | 27.5% | 4.0% | 18,067 | 32.8% |
| 기타 | 5,867 | 5.9% | -7.0% | 17,653 | 12.2% |
| 영업이익 | 16,049 | -12.9% | 40.7% | 40,477 | -28.9% |
| <i>% 마진율</i> | <i>2.8%</i> | <i>-1.0%p</i> | <i>0.8%p</i> | <i>2.4%</i> | <i>-1.7%p</i> |
| EBITDA | 29,768 | 0.5% | 20.0% | 80,670 | -8.2% |
| <i>% 마진율</i> | <i>5.2%</i> | <i>-0.9%p</i> | <i>0.9%p</i> | <i>4.7%</i> | <i>-1.6%p</i> |
| 당기순이익 | 10,291 | -16.4% | 52.3% | 25,031 | -35.6% |
| <i>% 마진율</i> | <i>1.8%</i> | <i>-0.7%p</i> | <i>0.6%p</i> | <i>1.5%</i> | <i>-1.3%p</i> |

매출

Q3'22 YoY 17.5% ↑ / QoQ -2.0% ↓

■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매 ■ 렌터카 ■ 기타

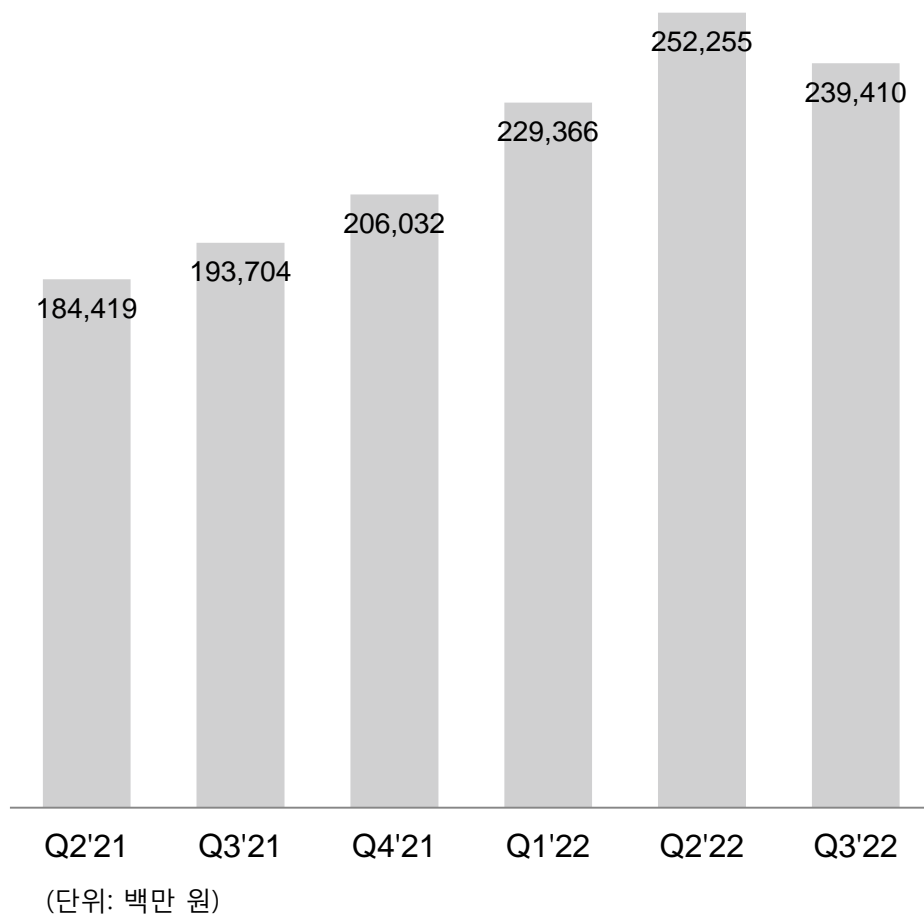


(단위: 백만 원)

이커머스 매출

Q3'22 YoY 23.6% ↑ / QoQ -5.1% ↓

■ 이커머스 소매 매출



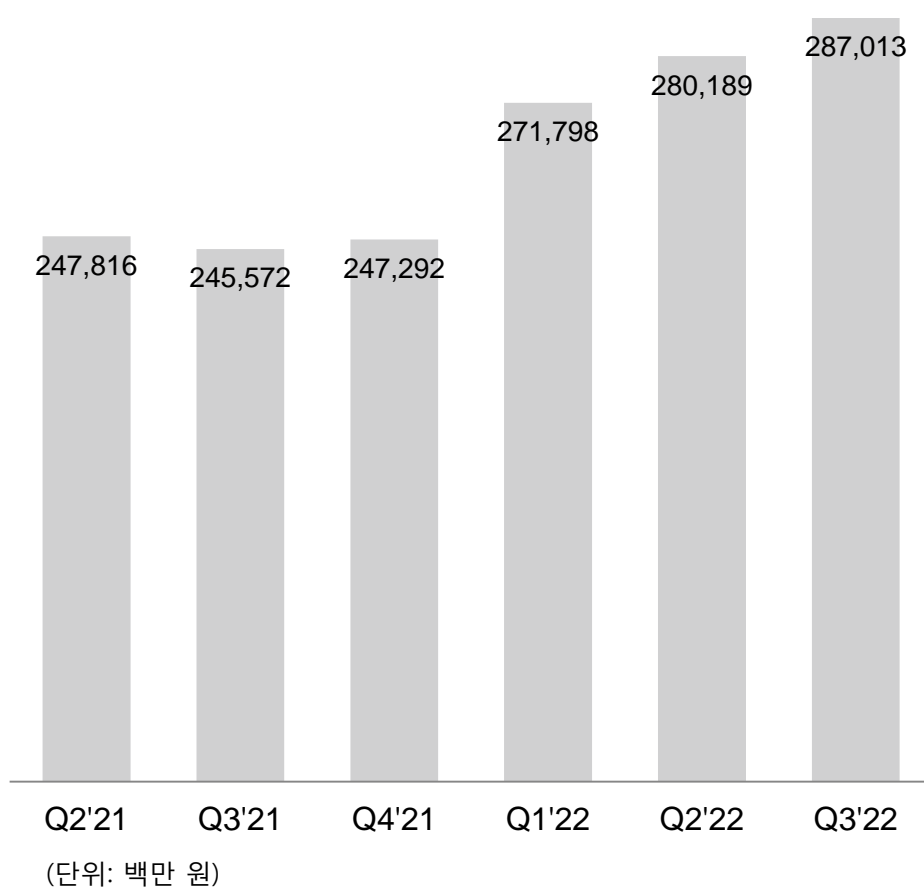
- 이커머스 채널 'K Car 내차사기 홈서비스' 매출
 - 차량 판매 2,314억 원, YoY 23.4% ↑ / QoQ -5.2% ↓
 - 연계서비스^[1] 80억 원, YoY 31.1% ↑ / QoQ -0.6% ↓
- 이커머스 ASP (Average Selling Price, 대당 판매 단가)
16.0백만 원, YoY 8.8% ↑ / QoQ -2.3% ↓
- 이커머스 채널 'K Car 내차사기 홈서비스' 판매 대수
14,509대, YoY 13.4% ↑ / QoQ -3.0% ↓

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

오프라인 매출

Q3'22 YoY 16.9% ↑ / QoQ 2.4% ↑

■ 오프라인 소매 매출



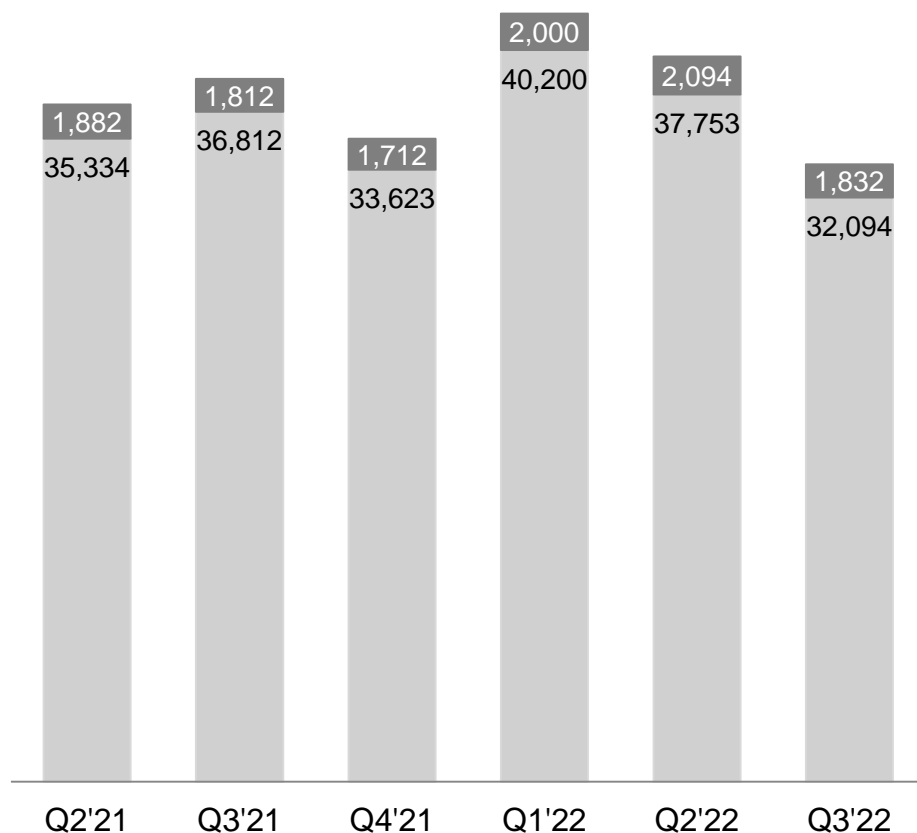
- 오프라인 지점 매출
 - 차량 판매 2,791억 원, YoY 17.1% ↑ / QoQ 2.5% ↑
 - 연계서비스^[1] 79억 원, YoY 10.9% ↑ / QoQ 0.9% ↑
- 오프라인 ASP (Average Selling Price, 대당 판매 단가)
18.1백만 원, YoY 14.2% ↑ / QoQ -0.1% ↓
- 전국 47개 오프라인 지점 판매 대수
15,455대, YoY 2.5% ↑ / QoQ 2.5% ↑

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

경매 매출

Q3'22 YoY -12.2% ↓ / QoQ -14.9% ↓

■ 직경매 상품 매출 ■ 위탁수수료 매출



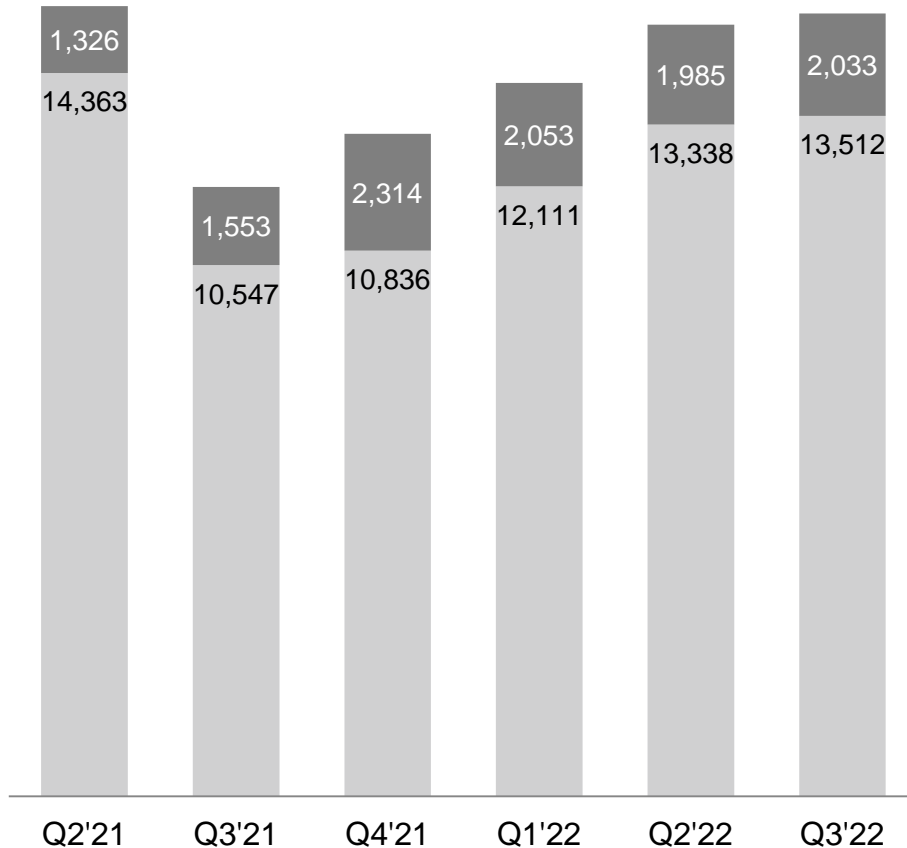
(단위: 백만 원)

- 경매 매출
 - 차량 판매 321억 원, YoY -12.8% ↓ / QoQ -15.0% ↓
 - 연계서비스^[1] 18억 원, YoY 1.1% ↑ / QoQ -12.5% ↓
- 경매 ASP (Average Selling Price, 대당 판매 단가)
4.7백만 원, YoY -0.8% ↓ / QoQ -4.6% ↓
- 중고차 직경매 판매 대수
6,890대, YoY -12.1% ↓ / QoQ -10.9% ↓
- 2022년 10월 25일 세종경매장 오픈
국내 주요 경매 사업자 중 첫 충청권 경매장

[1] 경매 출품 및 낙찰 수수료 등

렌터카 및 기타 매출

■ 렌터카 매출 ■ 기타 매출



(단위: 백만 원)

렌터카 부문

Q3'22 YoY 28.1% ↑ / QoQ 1.3% ↑

2021년 2월 조이렌트카 흡수합병

▶ 중고차 유통 및 렌터카간 시너지:

- ① 중고차- 안정적 매입 소싱 채널 확보
- ② 렌터카- 정확한 잔가 산정으로 가격 경쟁력 재고
- ③ 중고차 렌트(Re-rent) 마켓 공략

기타 매출

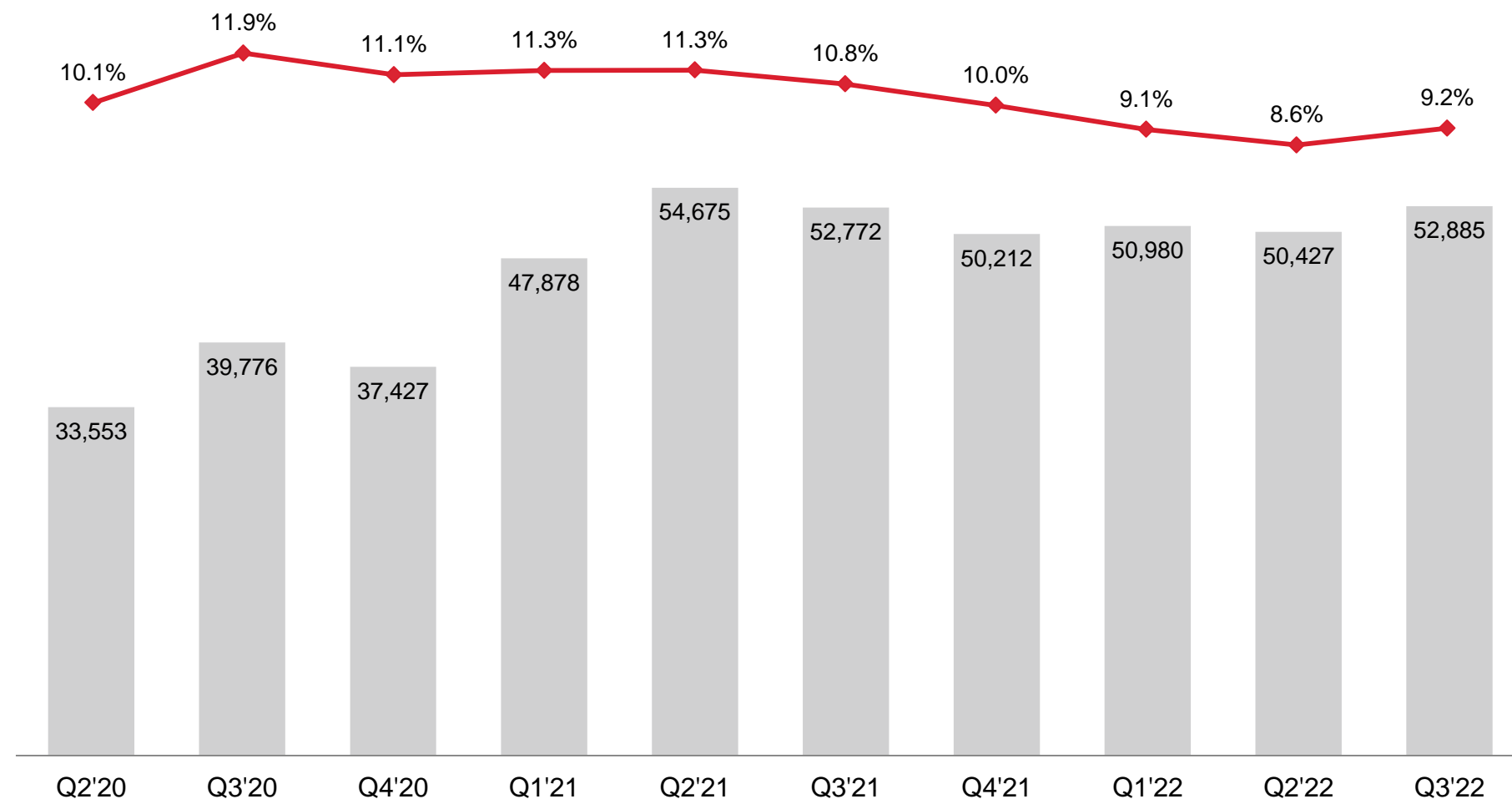
Q3'22 YoY 30.9% ↑ / QoQ 2.4% ↑

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

매출총이익

Q3'22 YoY 0.2% ↑ / QoQ 4.9% ↑

■ 매출총이익 ◆ 매출총이익/매출

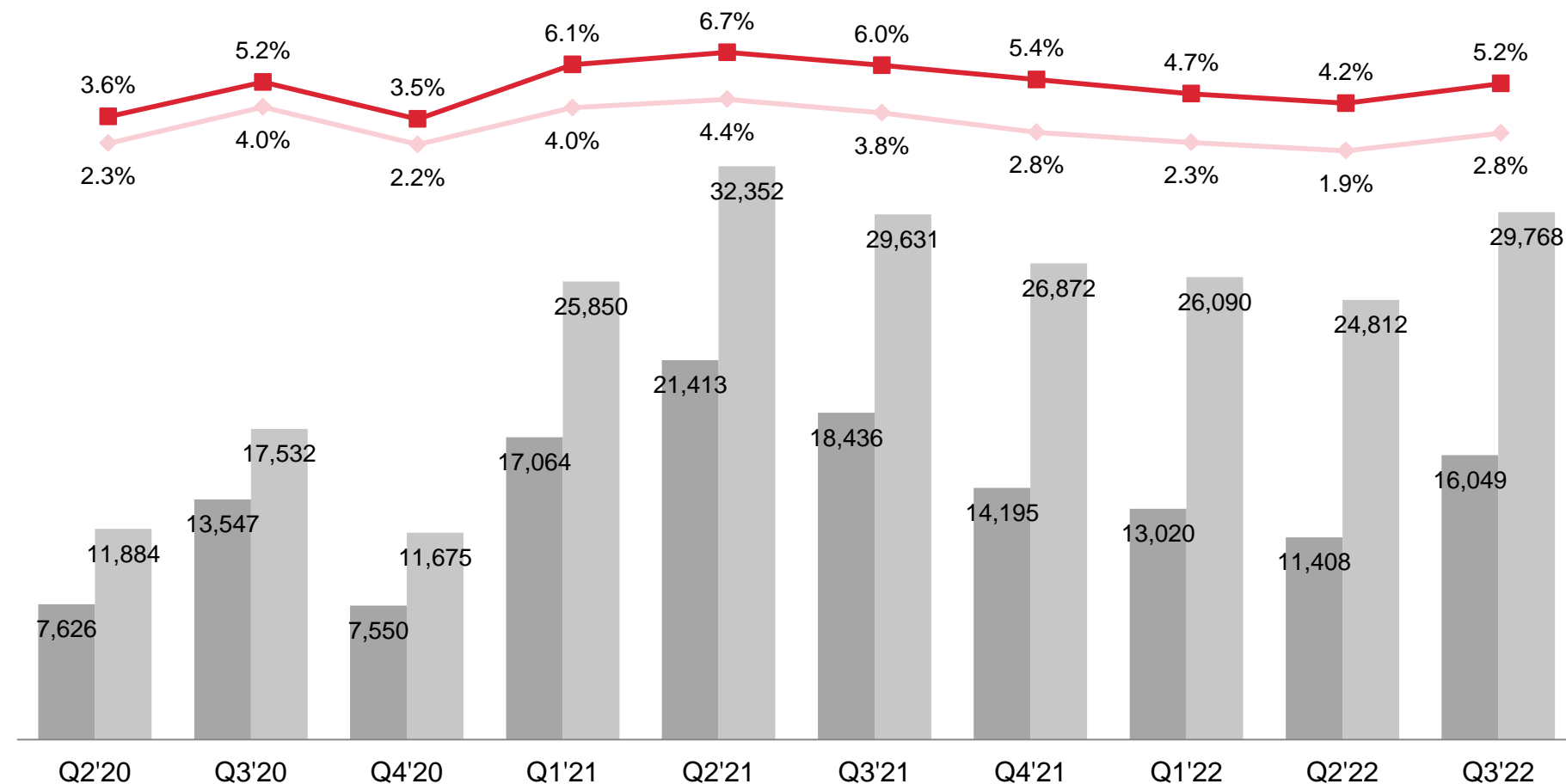


(단위: 백만 원)

영업이익 · EBITDA

영업이익 Q3'22 YoY -12.9% ↓ / QoQ 40.7% ↑ · EBITDA Q3'22 YoY 0.5% ↑ / QoQ 20.0% ↑

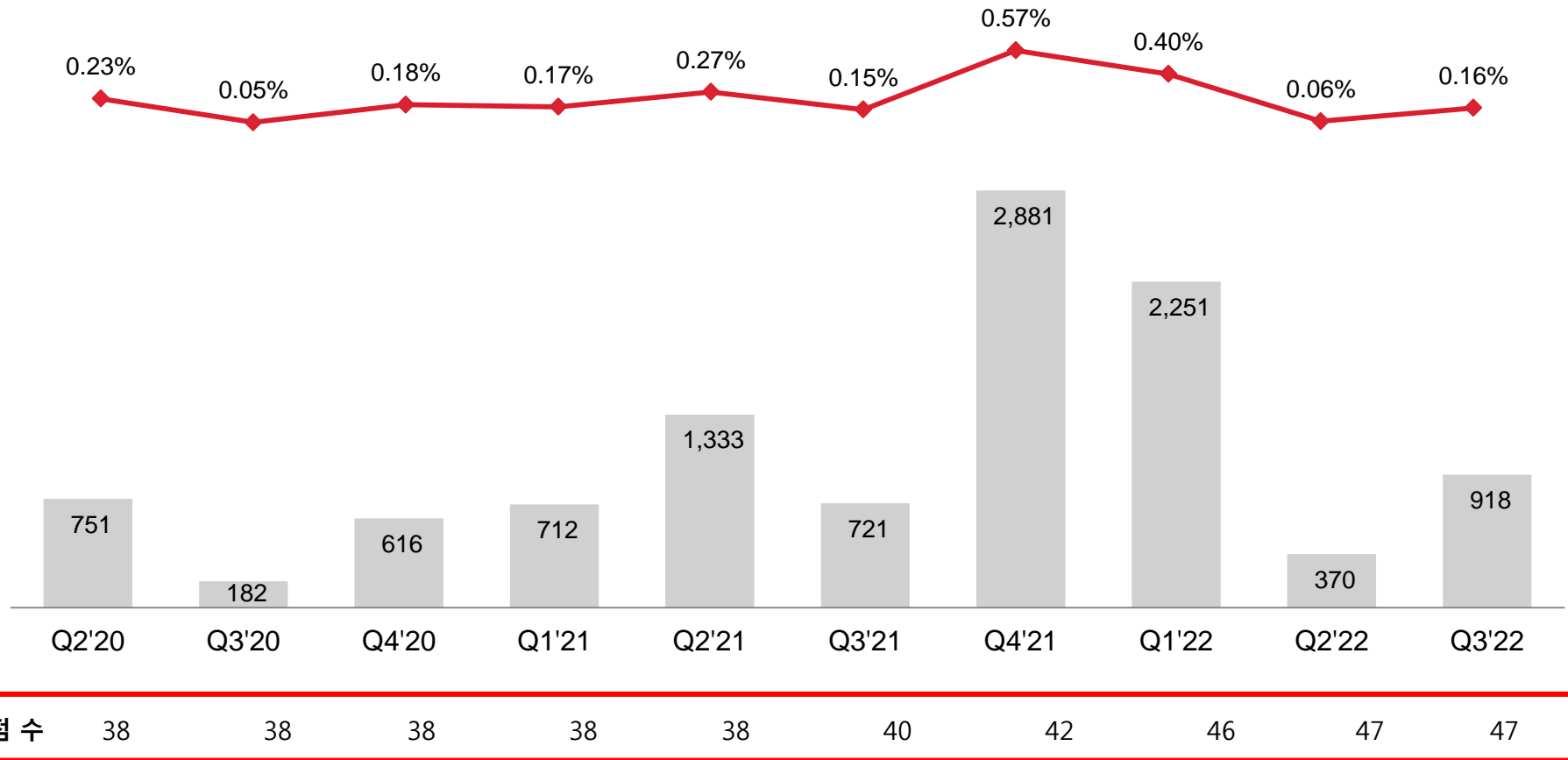
■ 영업이익 ■ EBITDA ◆ 영업이익률 ■ EBITDA 마진



(단위: 백만 원)

자본적 지출 / CapEx

■ CapEx ◆ CapEx/매출



(단위: 백만 원)

재무제표 요약

손익계산서

| (단위: 백만 원) | Q3'22 | FY2021 | FY2020 |
|------------------|----------------|------------------|------------------|
| 매출 | 575,894 | 1,902,394 | 1,323,114 |
| 이커머스 | 239,410 | 733,009 | 420,979 |
| 오프라인 | 287,013 | 975,897 | 800,055 |
| 경매 | 33,927 | 143,131 | 98,049 |
| 렌터카 | 13,512 | 44,125 | - |
| 기타 | 2,033 | 6,232 | 4,031 |
| 매출총이익 | 52,885 | 205,537 | 143,791 |
| 매출총이익율 | 9.2% | 10.8% | 10.9% |
| 판매비와관리비 | 36,836 | 134,428 | 106,093 |
| % 매출액 대비 | 6.4% | 7.1% | 8.0% |
| EBITDA | 29,768 | 114,705 | 53,572 |
| % 매출액 대비 | 5.2% | 6.0% | 4.0% |
| 영업이익 | 16,049 | 71,109 | 37,698 |
| 영업이익률 | 2.8% | 3.7% | 2.8% |
| 영업외수익 | 3,892 | 1,468 | 91 |
| 영업외비용 | 3,907 | 1,279 | 324 |
| 금융수익 | 159 | 550 | 494 |
| 금융비용 | 2,678 | 9,311 | 6,974 |
| 법인세차감전순이익 | 13,516 | 62,537 | 30,985 |
| 법인세비용 | 3,224 | 15,761 | 6,856 |
| 당기순이익 | 10,291 | 46,776 | 24,130 |
| 당기순이익율 | 1.8% | 2.5% | 1.8% |

재무상태표

| (단위: 백만 원) | Q3'22말 | FYE2021 | FYE2020 |
|-------------------|----------------|----------------|----------------|
| 유동자산 | 269,086 | 286,994 | 188,905 |
| 현금 및 현금성 자산 | 12,236 | 45,406 | 15,535 |
| 매출채권 | 14,131 | 9,187 | 4,665 |
| 재고자산 | 229,192 | 219,197 | 161,332 |
| 비유동자산 | 273,925 | 263,030 | 153,409 |
| 유형자산 | 132,135 | 125,942 | 26,052 |
| 무형자산 | 77,785 | 76,660 | 77,691 |
| 자산 총계 | 543,011 | 550,024 | 342,314 |
| 유동부채 | 126,807 | 198,597 | 36,675 |
| 차입금 | 35,319 | 133,935 | - |
| 전환사채 | 30,590 | - | - |
| 비유동부채 | 166,098 | 75,955 | 134,673 |
| 장기차입금 | 124,114 | 4,903 | 99,279 |
| 전환사채 | - | 29,237 | - |
| 부채 총계 | 292,905 | 274,552 | 171,349 |
| 자본금 | 24,043 | 24,043 | 6,676 |
| 자본잉여금 | 99,390 | 99,390 | 26,738 |
| 기타자본구성요소 | 4,822 | 3,579 | - |
| 이익잉여금 | 121,851 | 148,461 | 137,552 |
| 자본 총계 | 250,106 | 275,472 | 170,966 |
| 부채 및 자본 총계 | 543,011 | 550,024 | 342,314 |



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