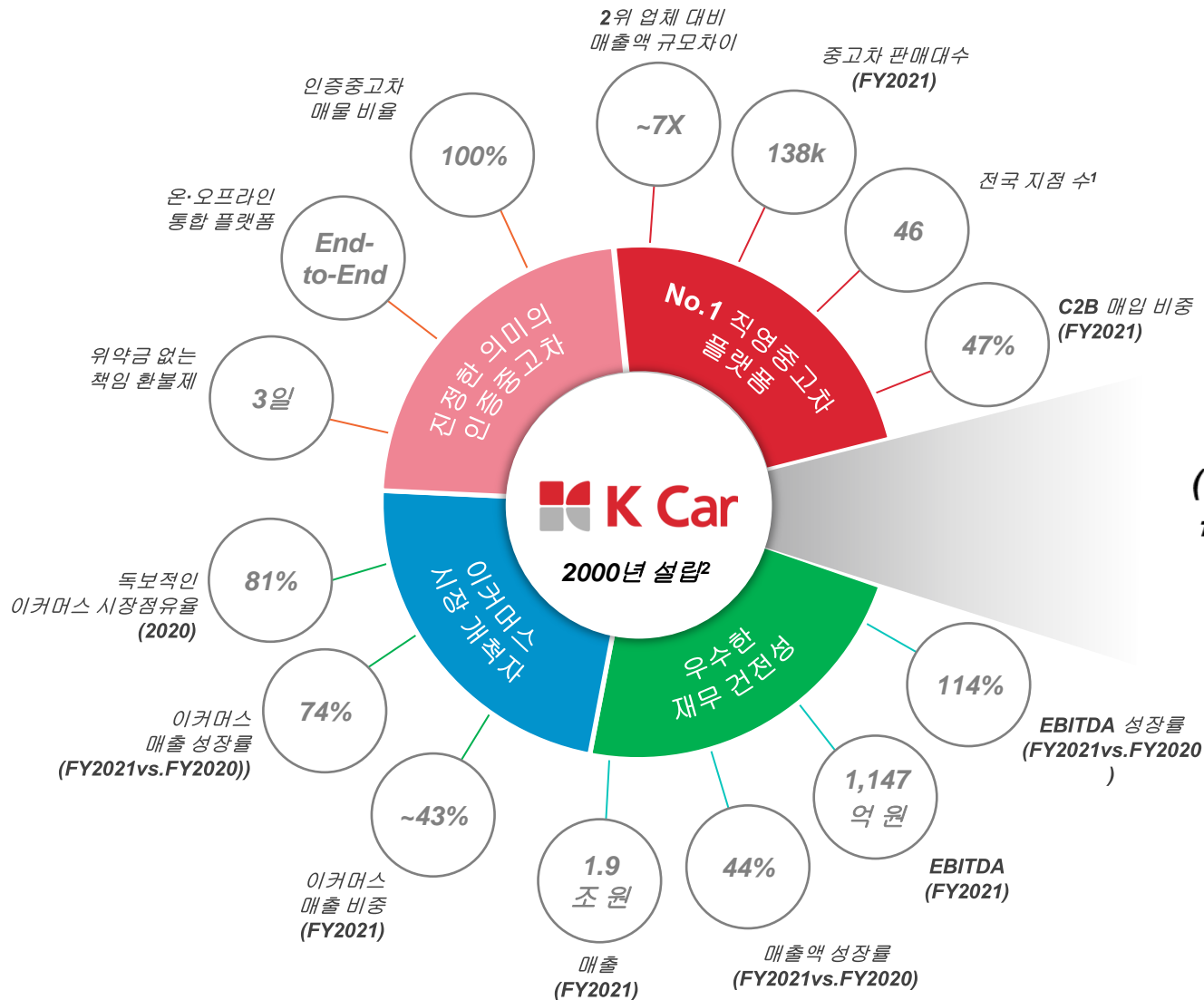




K Car Introduction

2022년 2월





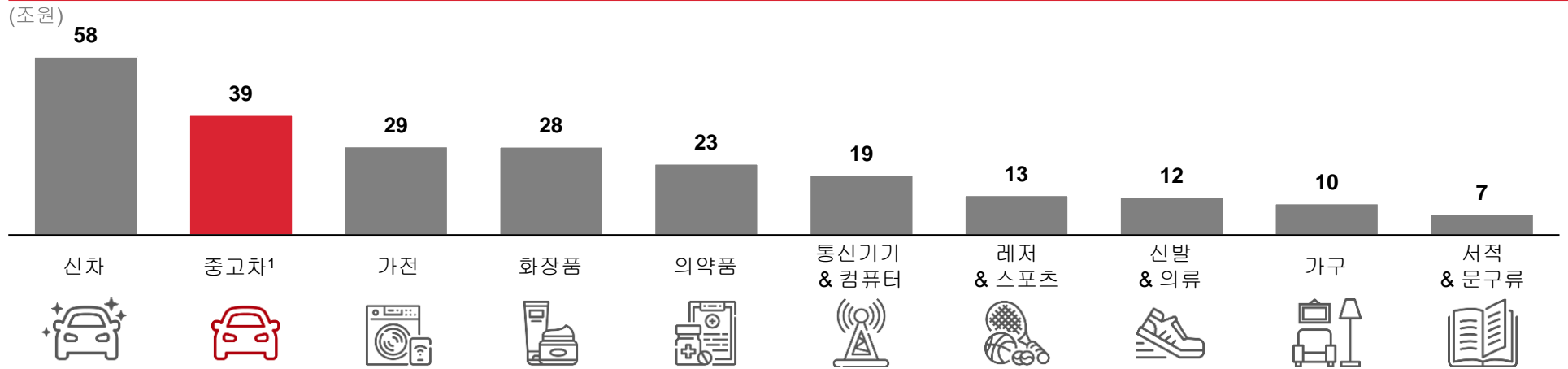
K Car는 국내 최대 인증중고차 (Certified Pre-Owned) 사업자로, 온·오프라인 통합 플랫폼을 통해 아직 초기단계인 국내 이커머스 시장을 선도하고 있습니다.

출처: 회사자료, Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2021)

주: ¹ 2021년 12월말 기준 ² SK이노베이션(舊 SK에너지)의 중고차 사업부문으로 설립되어 2011년 12월 SK(舊 SK C&C)에 인수되었으며, 2018년 한앤컴퍼니에 매각된 후 2018년 10월 케이카로 브랜드 변경

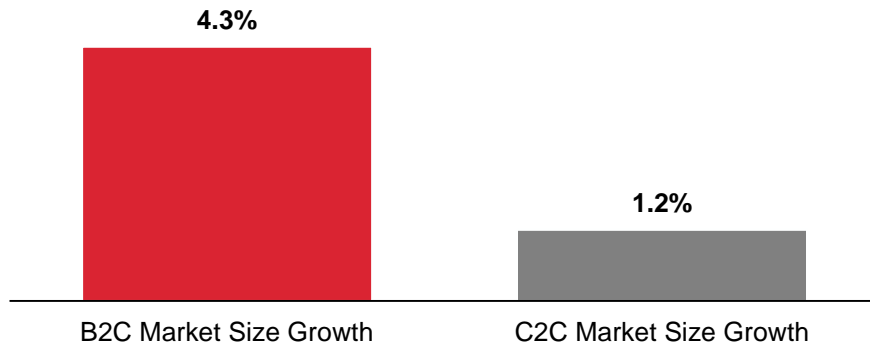
중고차 산업은 규모·성장성 측면에서 모두 매력적인 시장

국내 소비자 주요 지출 항목 중 하나인 중고차 (2020)



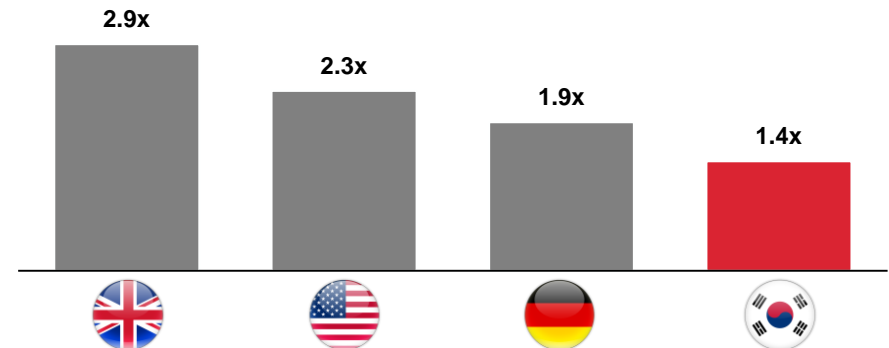
중고차 시장 내에서도 B2C 부문 성장세 지속

(2017-2020E 연평균 성장률)



주요 선진국 자동차 소비구조와 비교 시 국내 시장의 성장성 높음

(중고차 판매대수 / 신차 판매대수, 2019)



출처: 통계청, Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2021)

주¹ 2020년 중고차 시장 규모는 Frost & Sullivan 예상치 기준

높은 소비자 불만족으로 인해 중고차 시장 내 변화가 필요한 시점

중고차 시장의 구조적인 문제로 인해 소비자의 불신과 불만이 존재



중고차

- 비 표준화
- 상품의 복잡성
- 높은 가격

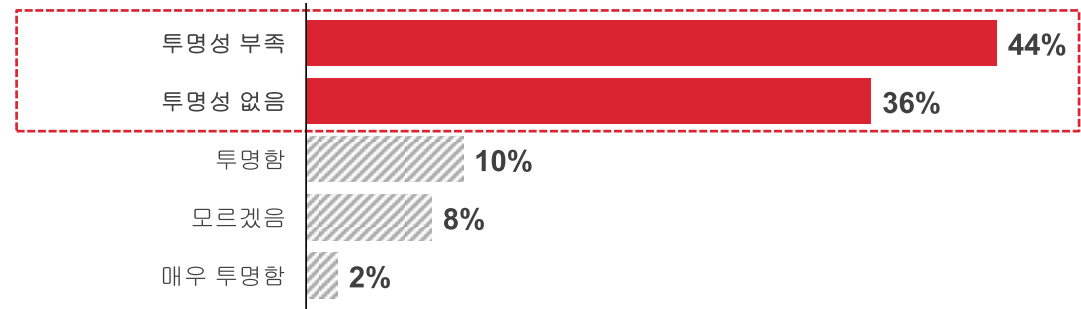


- 파편화(Fragmented) 시장
- 불투명한 업계 관습



중고차 산업

소비자의 **80%**가 국내 중고차 시장이 불투명하다고 인식¹



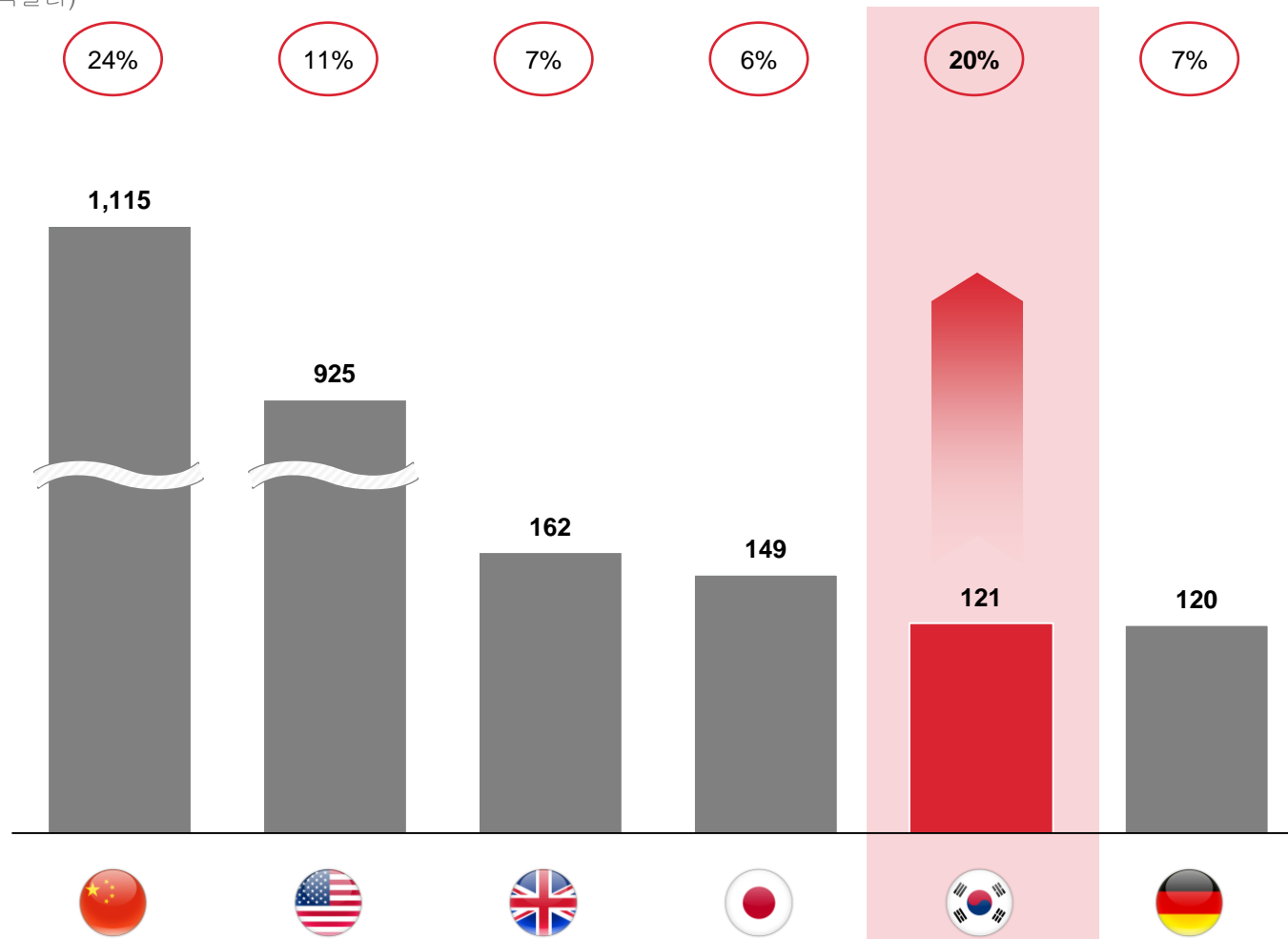
출처: 전국경제인연합회

주: 2020년 11월 기준 응답자의 80.5%가 국내 중고차 시장이 투명하지 않다고 응답. 그 이유로는 가격산정 불신(31%), 허위/미끼 매물(31%), 주행거리 및 사고이력 조작(25%), 판매 이후 A/S 부족 및 제도 미비 및 관리감독 소홀(6%)을 꼽음

국내 이커머스 시장은 글로벌 주요 시장 가운데 가장 크고 빠르게 성장하고 있는 시장 중 하나

국가별 이커머스 시장 규모 및 성장률 비교 (2019년)

(십억달러)



:2015-2019
연평균 성장률

193조 원
\$1,610억¹

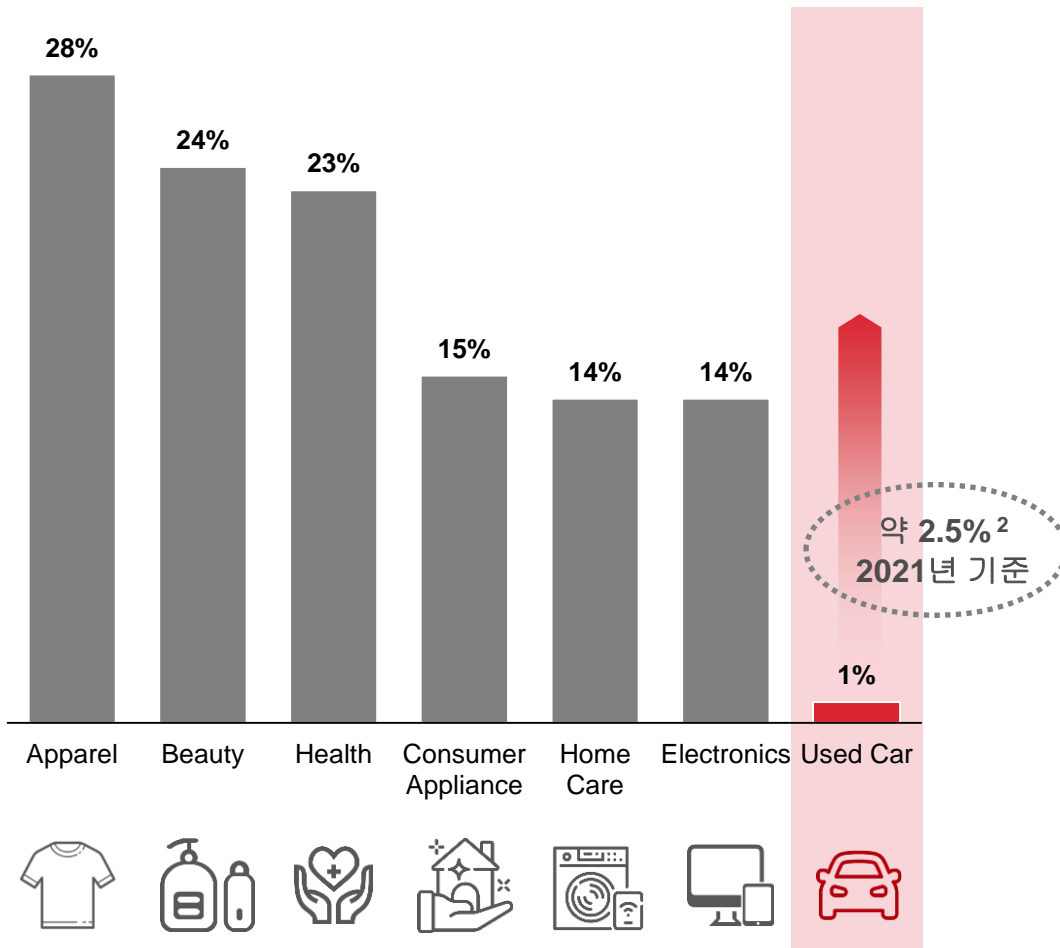
2021년 시장규모

19년도 대비 +33% 성장

출처: Euromonitor ' 2021년도 통계청, 온라인 쇼핑동향조사 결과 기준 193조 원, 환율 1198.4원/달러 적용.

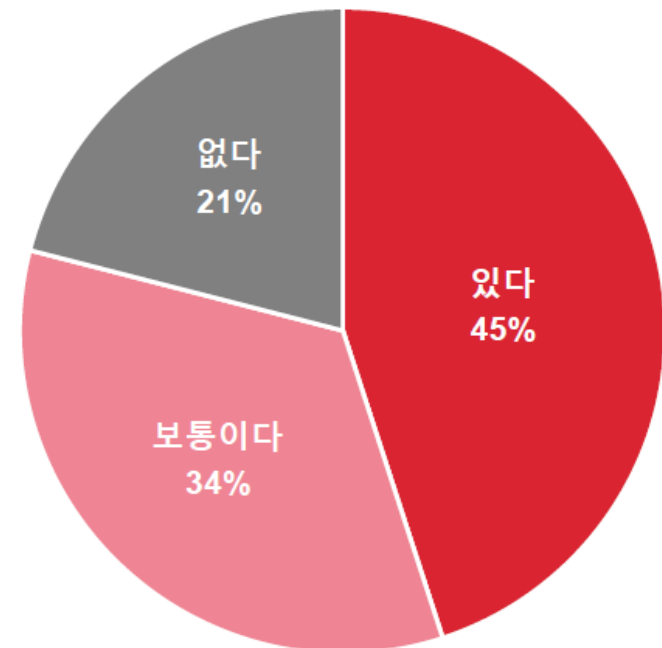
중고차 시장의 구조적 문제는 이커머스 채널에서도 지속되어, 높은 구매 의향에도 침투율이 낮은 상황

중고차 시장의 이커머스 침투율은 1% 수준에 불과 (2019년)



소비자의 45%가 이커머스 채널 통한 중고차 구매의향이 있음¹





e-Commerce 채널을 통한
중고차 구매 의향이 있습니까?



출처: Euromonitor, Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2021)
주1 2020년 7월 마크로밀 엠브레인 설문조사 결과² 회사 추정치

온·오프라인 통합 플랫폼을 통한 K Car만의 차별화된 가치

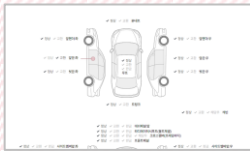
K Car는 우수한 브랜드, 규모, 비즈니스 모델을 통해 경쟁업체 대비 구조적인 경쟁우위를 확보하고 있습니다.

			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	✓ 20년 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 10,000대 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

고객 신뢰도 확보를 위한 K Car의 노력

2001

사고 및 보험이력정보
보고서 공개 개시


2011

자체 시세 솔루션 도입
및 모바일 PMS 앱 운영


2015

홈서비스 및
3일 책임 환불제 도입


2020

이커머스 채널
24시간 즉시
결제시스템 도입

2001
2005

.....

2011
2013
2015
2019
2020
2021
2005

자동차관리법,
중고자동차 성능·
상태점검 제도 도입

2013

보증서비스(KW) 도입


2019

3D 라이브뷰 도입


2021

3일 책임 환불제
오프라인 채널 확대적용

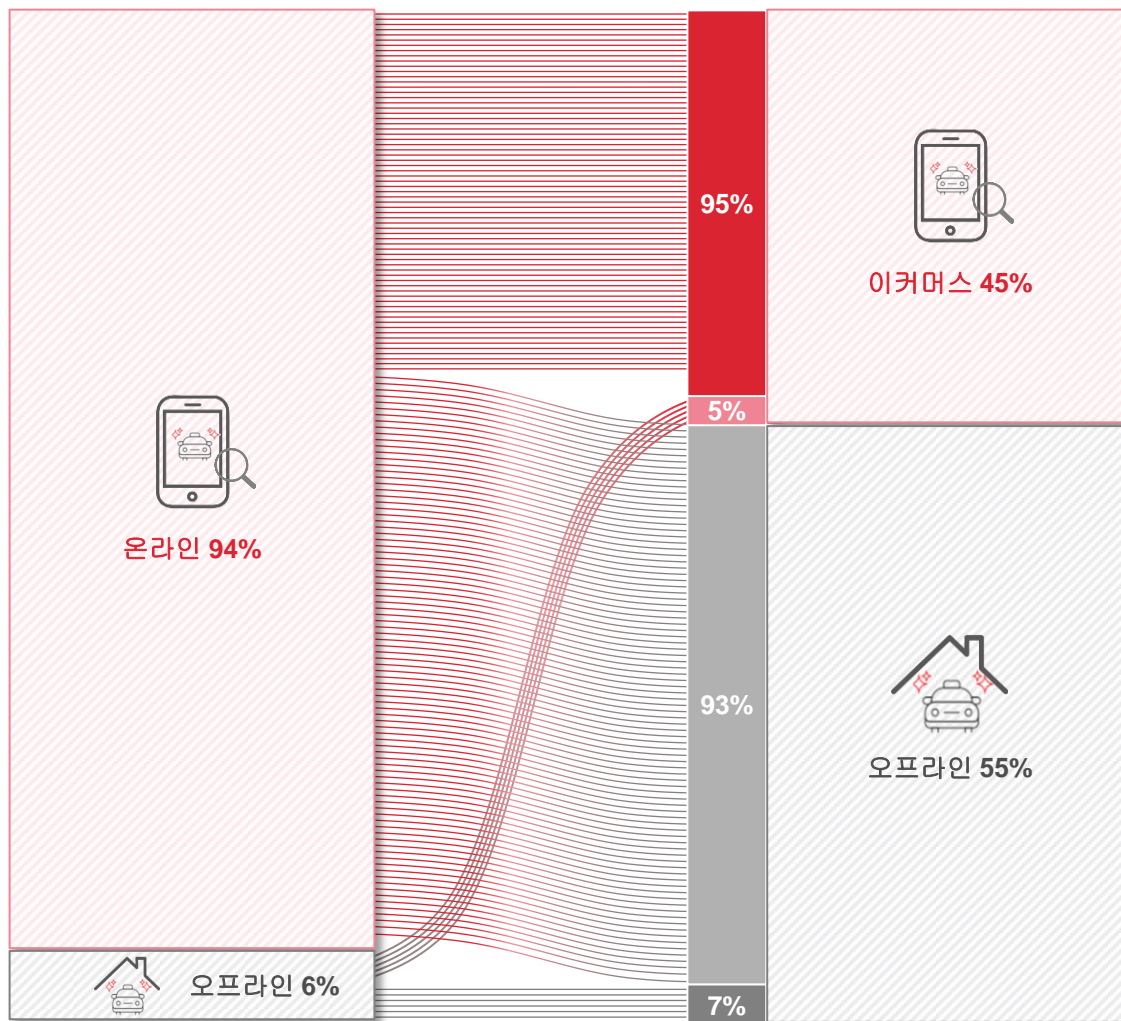


온·오프라인 경계 없는 유기적이고 편리한 구매 경험 제공

온·오프라인 경계 없는 End-To-End 구매 경험



모든 형태의 수요를 충족하는 K Car 플랫폼

최초 접점¹구매 결정² (FY2021)

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

출처: 회사 자료

주¹ 2021년 8월 케이카 설문조사 자료 주² 2021년 누적 기준

K Car는 직영 인증중고차 모델을 통해 이커머스 시장의 높은 진입장벽을 극복

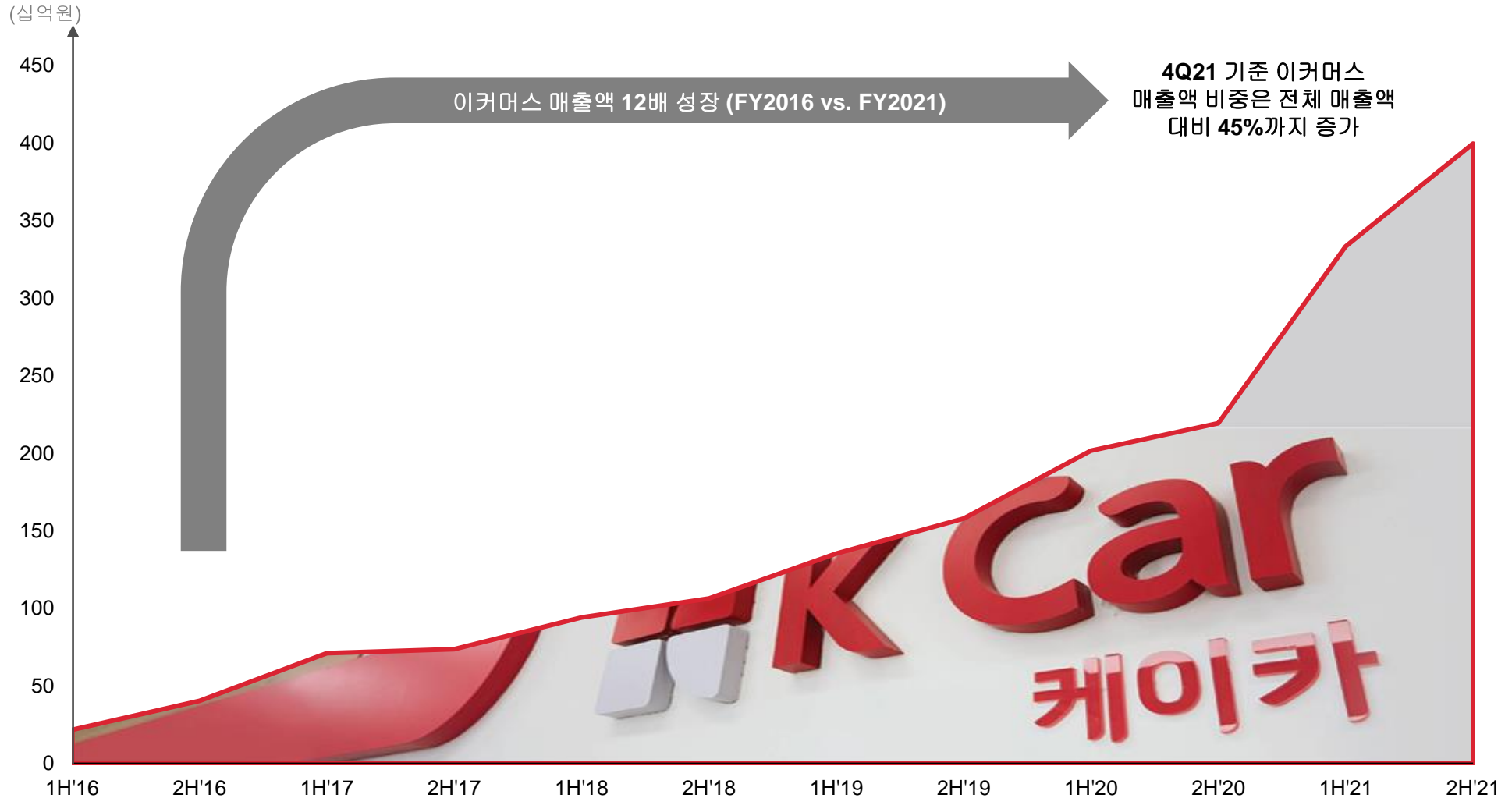


출처: 회사 자료

주1 한국소비자포럼 주최 및 시상, 2020년 부터 2022년까지 3년 연속 선정

이커머스 시장에 중고차라는 새로운 카테고리를 만들어 나가는 K Car

K Car의 이커머스 매출은 매년 급격히 성장하며 전체 중고차 이커머스 시장의 81%를 이끌어가고 있습니다.

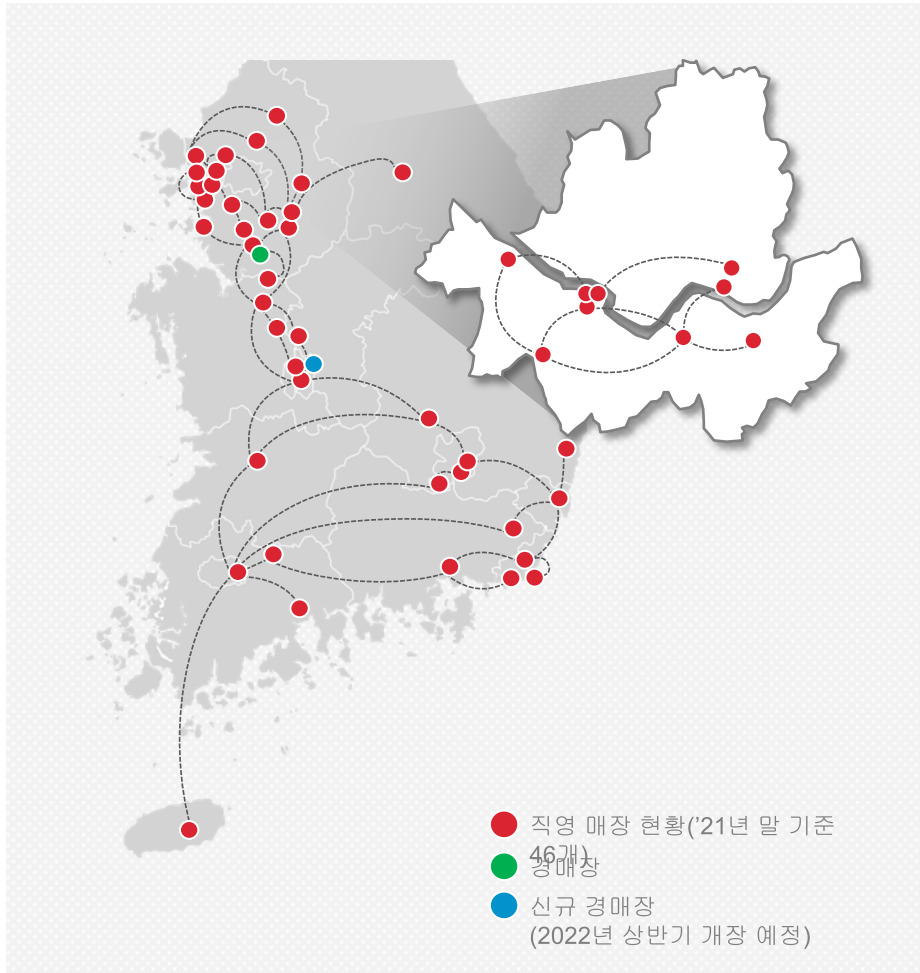


출처: 회사 자료, Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2021)

주: 2018년 4월 SK㈜에서 분리되어 인수되기 전인 SK㈜의 직영중고차 사업부문 매출액을 포함한 실적

고객 접점 증대를 위한 오프라인 전국망 확대

신규지점 설립을 통한 오프라인 전국망 확대



출처: 회사 자료

전국망 확대를 통한 고객 접점 증대와 운영 효율성 제고

오프라인 중고차 매입 허브 역할

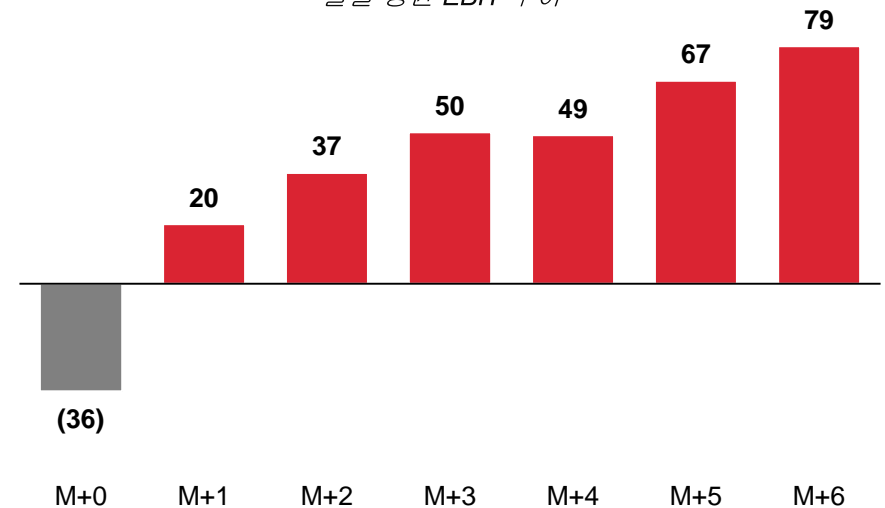
주요 도시 1시간 거리 쇼룸 역할

전국 1일 배송을 위한 풀필먼트 역할

입증된 지점 운영 효율성

(백만원)

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



데이터 기반 관리를 통한 운영 효율성 증대

K Car의 데이터 기반 관리 시스템



데이터 수집
중고차 매매 관련



중고차 실거래
데이터 분석
디지털 솔루션 활용



실시간 시세
기반 가격 산정
전국 지점 및 이커머스
플랫폼 모두 적용



업계 최고 실적

실거래 기반
가격 책정
시스템

Price Index¹ (실거래 가격 vs. 광고가)



재고 관리

평균 재고일수²



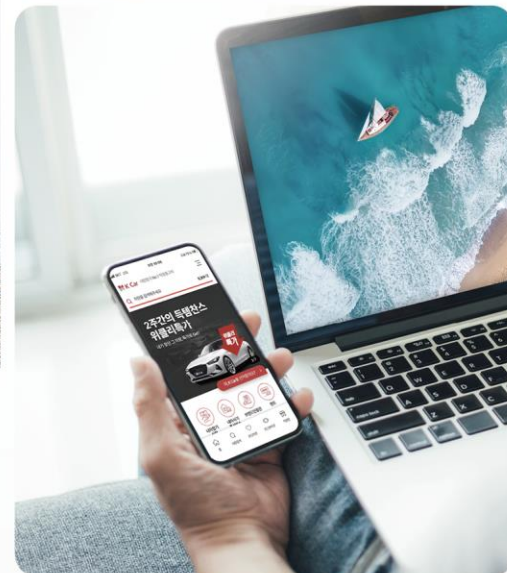
출처: 회사 자료

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

Appendix

4Q 2021 경영 실적

Trust KCar



매분기 최대 매출 경신 이커머스 시장 선도

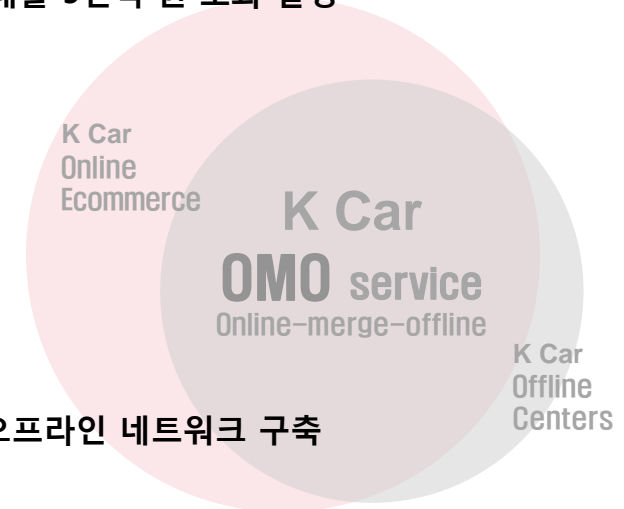
- 21년 연간 매출 1.9조 원으로 전년 대비 44% 성장, 4분기 매출 5천억 원 초과 달성
- 이커머스 판매 및 C2B 매입 확대에 따른 수익성개선

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

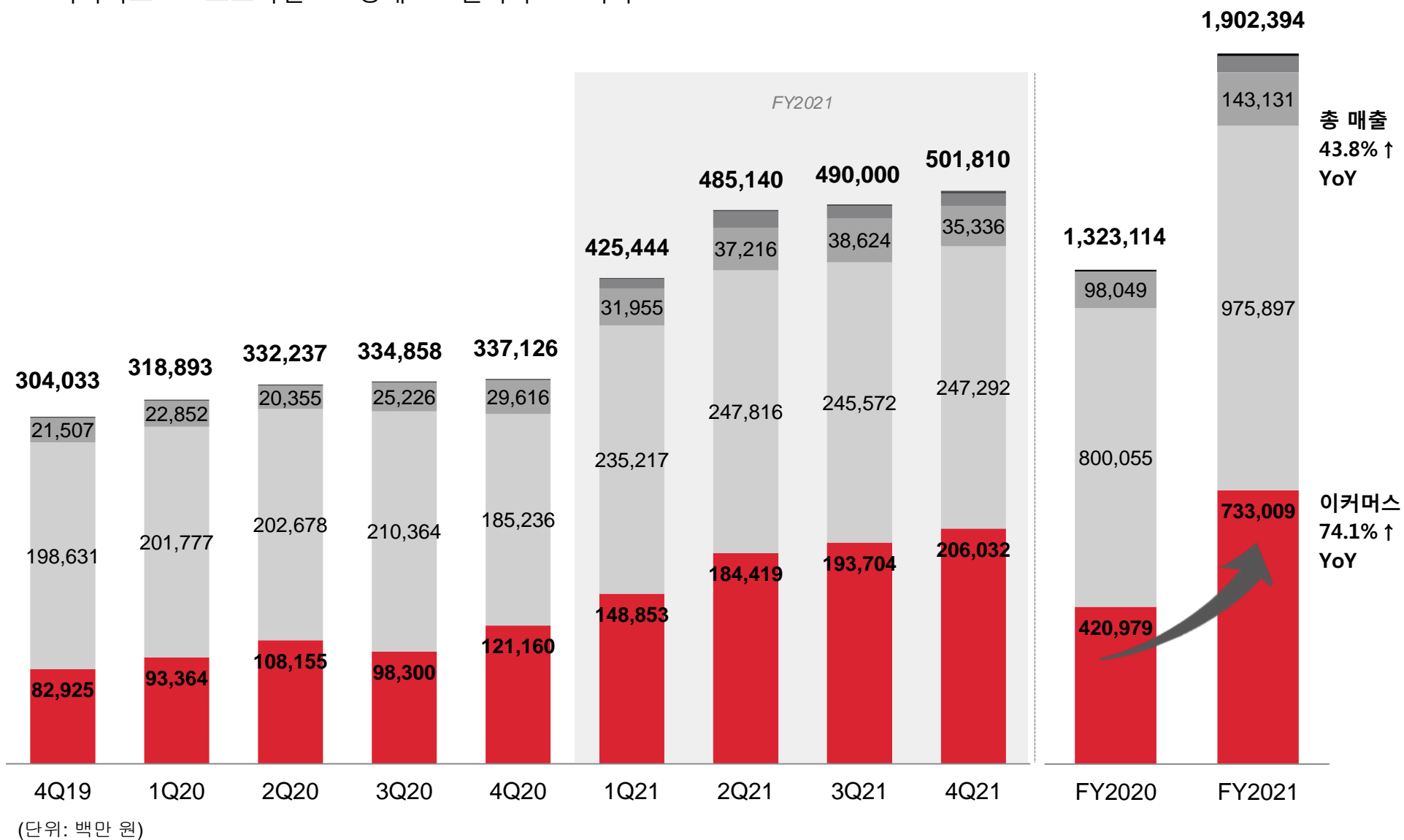
- 21년 신설 8개 지점 포함 총 46개 국내 최대 인증 중고차 오프라인 네트워크 구축
- 21년 월간 순방문자 수(MUV, Monthly Unique Visitor) 175만 명 → 22년 1월 219만 명 ↑

제휴, 투자를 통한 중고차 생태계 재편

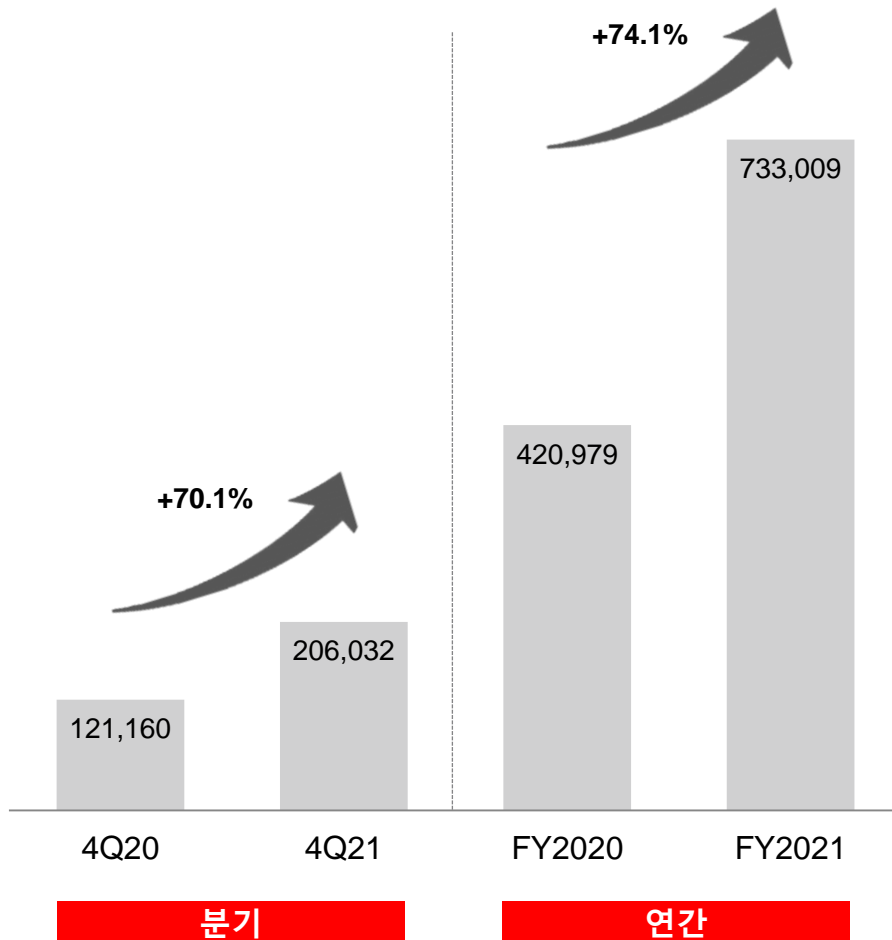
- 국내 선두 모빌리티 플랫폼 단독 제휴, 수입 완성차 딜러 제휴 확대 (21개), 금융권 제휴 강화
- 사업적 시너지 창출 및 글로벌 시장 접점 확보 등을 위한 다각적 투자 검토 진행 중



■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매 ■ 렌터카 ■ 기타



■ 이커머스 매출



(단위: 백만 원)

4Q21 YoY 70.1% 성장

FY2021 YoY 74.1% 성장

4Q21 소매 매출 기준 이커머스 비중 45.4%

FY2021 소매 매출 기준 이커머스 비중 42.9%

이커머스 매출 95%가 오프라인 지점 방문 없이 구매 완료

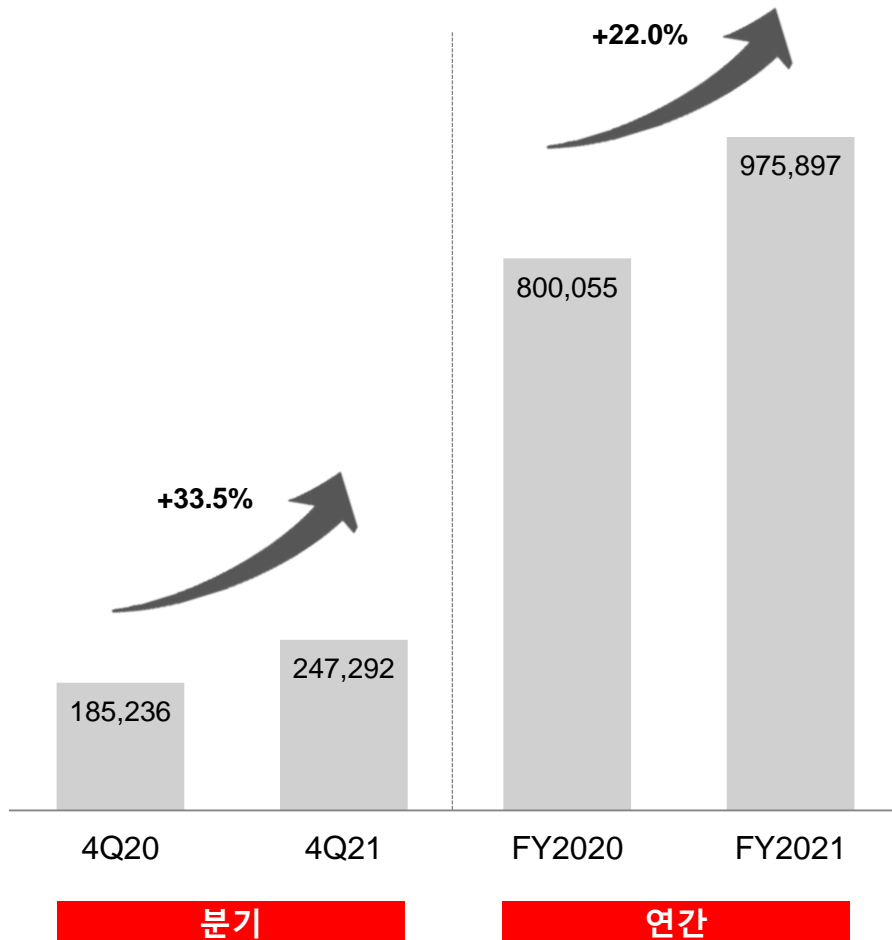
오프라인 매출 93% K Car web/app 선방문 후 지점 방문

▶ 3일 환불제, 전국 1일 배송 등 중고차 소비자 구매 결정 환경의 근본적 변화 유도하고 새로운 고객 경험 제공

▶ 중고차 시장의 복잡한 고객 행동 패턴을 **OMO**

(Online-merge-offline) 서비스 구현을 통해 디지털화

■ 오프라인 매출



(단위: 백만 원)

4Q21 YoY 33.5% 성장

FY2021 YoY 22.0% 성장

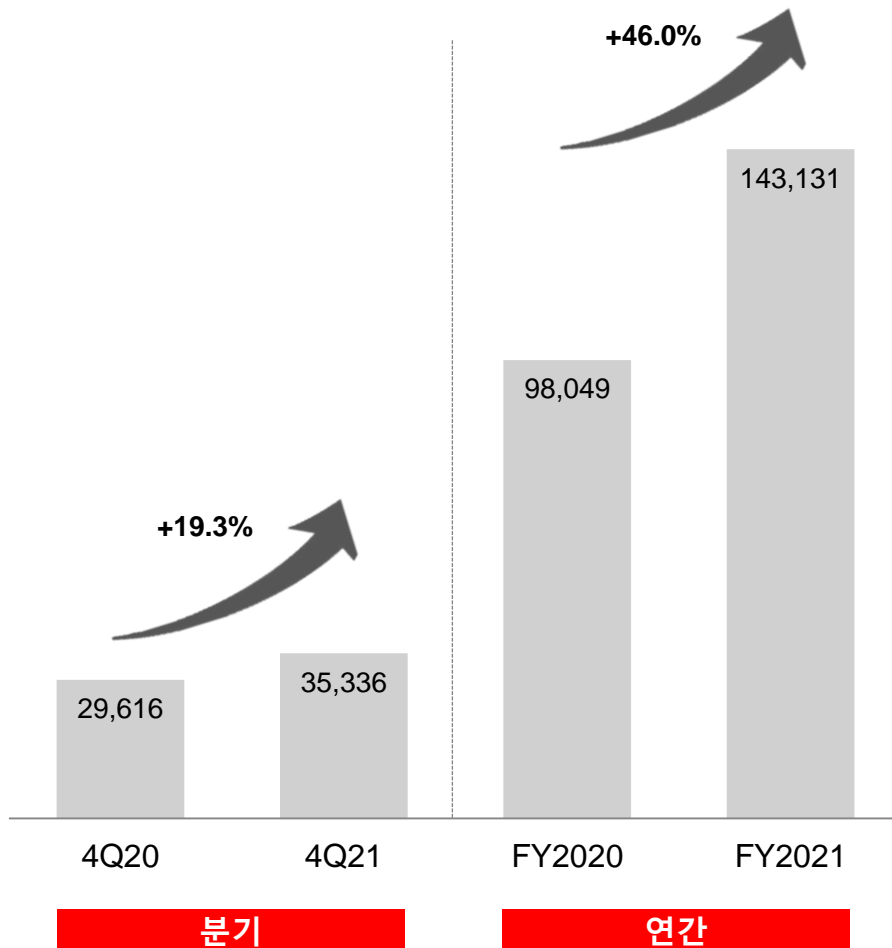
4Q21 소매 매출 기준 오프라인 비중 54.6%

FY2021 소매 매출 기준 오프라인 비중 57.1%

원주 및 세종 지점 등 4분기에 신설된 4개 지점 포함 전국 총 46개의 국내 최대 인증 중고차 오프라인 네트워크 구축

- ▶ 전국망 확대로 오프라인 판매뿐만 아니라 매입(허브)와 이커머스(1-day fulfillment centers) 서비스 고도화
- ▶ 신규 지점 개설 후 3~6개월 내 손익 분기점 도달
- ▶ 2022년 6개 지점 개설 예정

■ 경매 매출



(단위: 백만 원)

4Q21 YoY 19.3% 성장

FY2021 YoY 46.0% 성장

자동차 매매업자간 유통망을 통한 B2B 매출:

- 직경매를 통한 낙찰 차량 매출
- 경매장에서 차량 출품자 및 낙찰자에게 받는 수수료

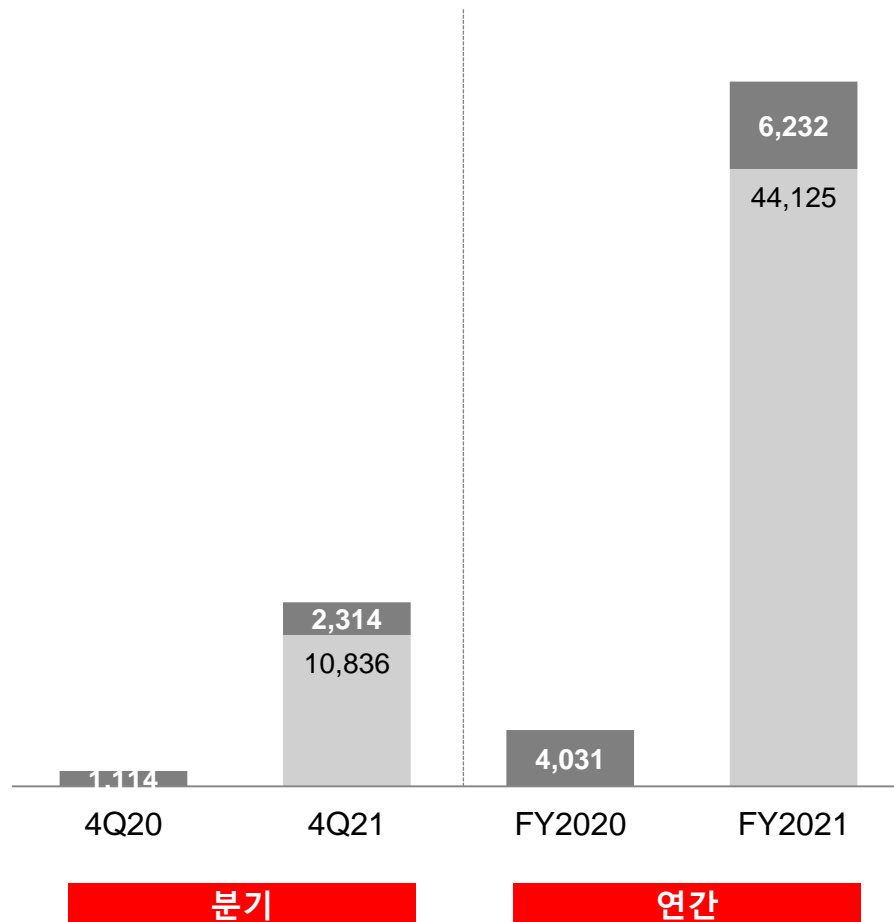
▶ B2B 경매 채널 내재화로 중고차 재고 관리 최적화;

21년 평균판매기간^{주)} 32.5일 (vs. 타사 60일+)

▶ 2022년 제2경매장 개설 예정

주) 평균판매기간은 해당 기간에 판매된 차량들의 매입
일자와 판매된 날짜 사이의 평균 소요일수

■ 렌터카 매출 ■ 기타 매출



(단위: 백만 원)

렌터카 (신규)

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) 니치 마켓 공략

기타 매출

4Q21 YoY 107.8% 성장

FY2021 YoY 54.6% 성장

기타 매출은 홈서비스 탁송매출, 임차자산 전대매출, 계약해지 수수료매출, 금융프로모션 수입 등

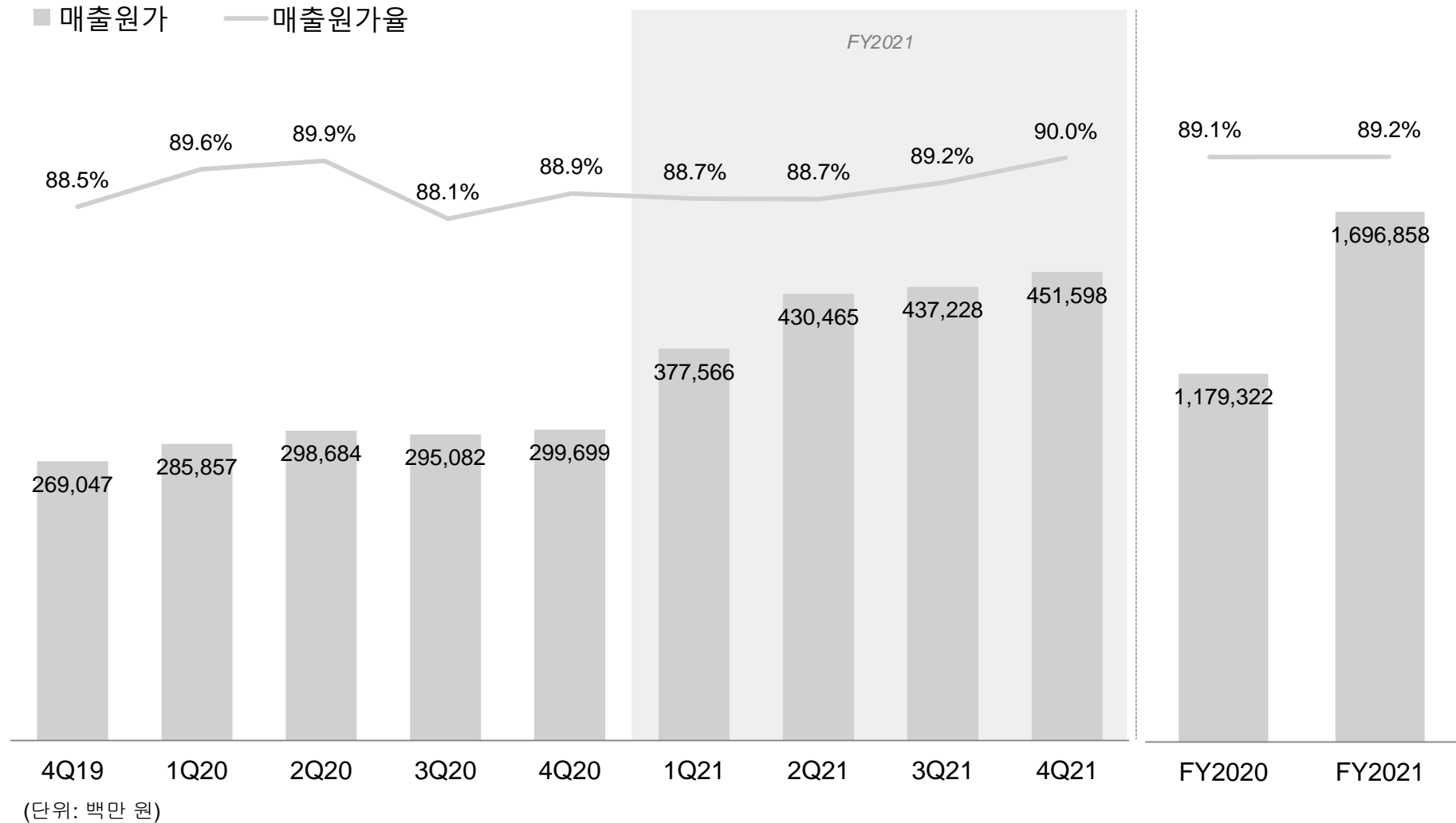
재무성과 요약



(단위: 백만 원)	4Q21	4Q20	YoY	3Q21	QoQ	FY2021	FY2020	YoY
매출	501,810	337,126	48.8%	490,000	2.4%	1,902,394	1,323,114	43.8%
이커머스	206,032	121,160	70.1%	193,704	6.4%	733,009	420,979	74.1%
오프라인	247,292	185,236	33.5%	245,572	0.7%	975,897	800,055	22.0%
경매(도매)	35,336	29,616	19.3%	38,624	-8.5%	143,131	98,049	46.0%
렌터카	10,836	-	na	10,547	2.7%	44,125	-	na
기타	2,314	1,114	107.8%	1,553	49.0%	6,232	4,031	54.6%
매출총이익	50,212	37,427	34.2%	52,772	-4.9%	205,537	143,791	42.9%
매출총이익률	10.0%	11.1%	-1.1%p	10.8%	-0.8%p	10.8%	10.9%	-0.1%p
EBITDA	26,872	11,675	130.2%	29,631	-9.3%	114,705	53,572	114.1%
EBITDA 마진	5.4%	3.5%	1.9%p	6.0%	-0.6%p	6.0%	4.0%	2.0%p
영업이익	14,195	7,550	88.0%	18,436	-23.0%	71,109	37,698	88.6%
영업이익률	2.8%	2.2%	0.6%p	3.8%	-0.9%p	3.7%	2.8%	0.9%p
당기순이익	7,926	4,626	71.3%	12,306	-35.6%	46,776	24,130	93.9%
당기순이익률	1.6%	1.4%	0.2%p	2.5%	-0.9%p	2.5%	1.8%	0.6%p

매출원가

4Q21은 중고차 가격 급등과 믹스 변동(연식 변경을 대비한 장기재고 처리 및 고가차량 조기 매각) 영향으로 매출원가율 상승



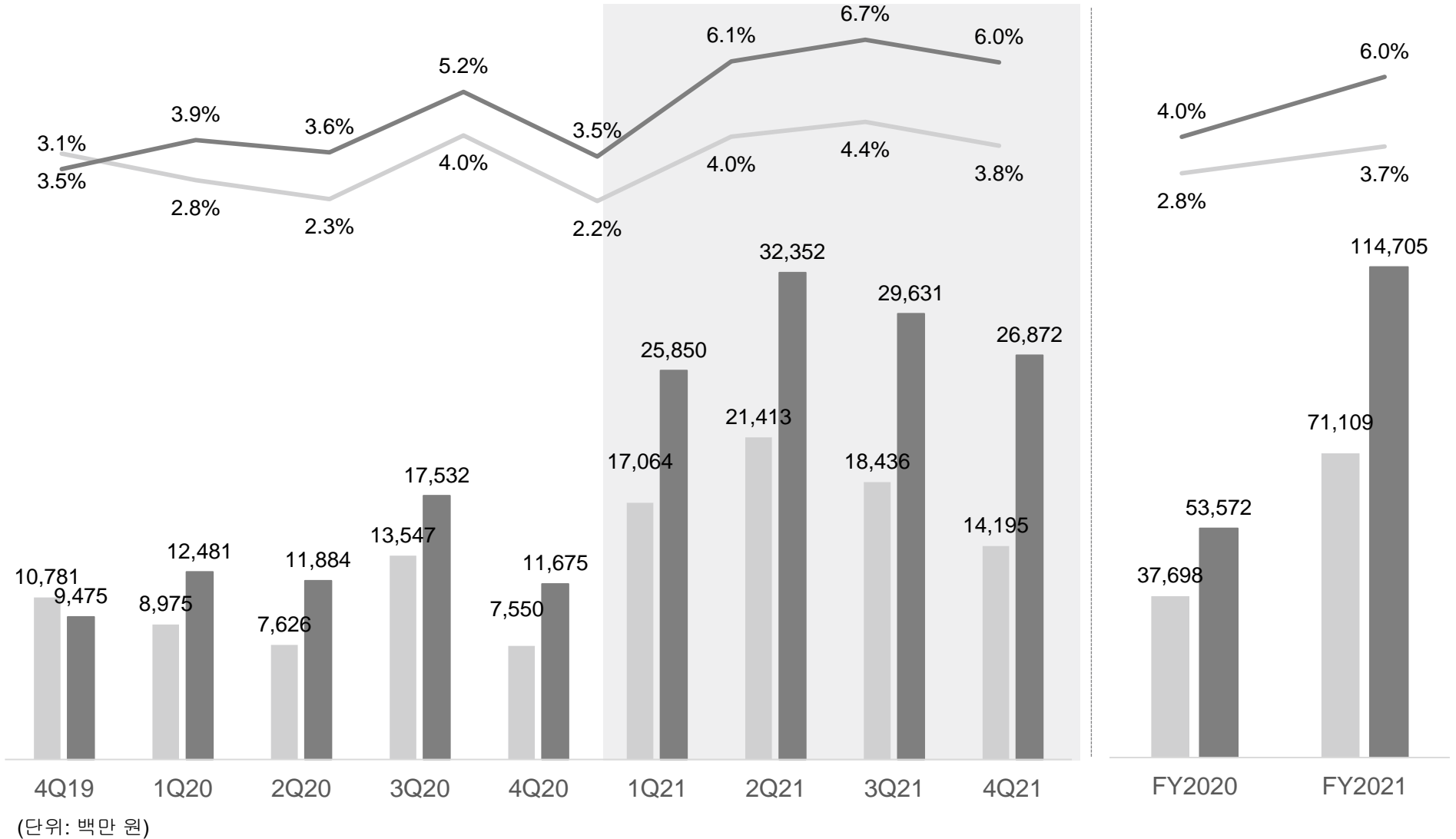
판매관리비

(% 매출액 대비)	4Q21	4Q20	YoY	3Q21	QoQ	FY2021	FY2020	YoY
판매관리비	7.2%	8.9%	-1.7%p	7.0%	0.2%p	7.1%	8.0%	-0.9%p
인건비	4.0%	4.1%	-0.1%p	3.7%	0.3%p	3.7%	4.1%	-0.4%p
지급수수료	0.7%	1.0%	-0.3%p	0.7%	-	0.7%	0.8%	-0.1%p
광고선전비	0.4%	1.2%	-0.8%p	0.5%	-0.1%p	0.5%	0.7%	-0.2%p
감가상각비	1.2%	1.2%	-	1.0%	0.2%p	1.0%	1.2%	-0.2%p
기타	0.9%	1.3%	-0.4%p	1.1%	-0.2%p	1.1%	1.2%	-0.1%p

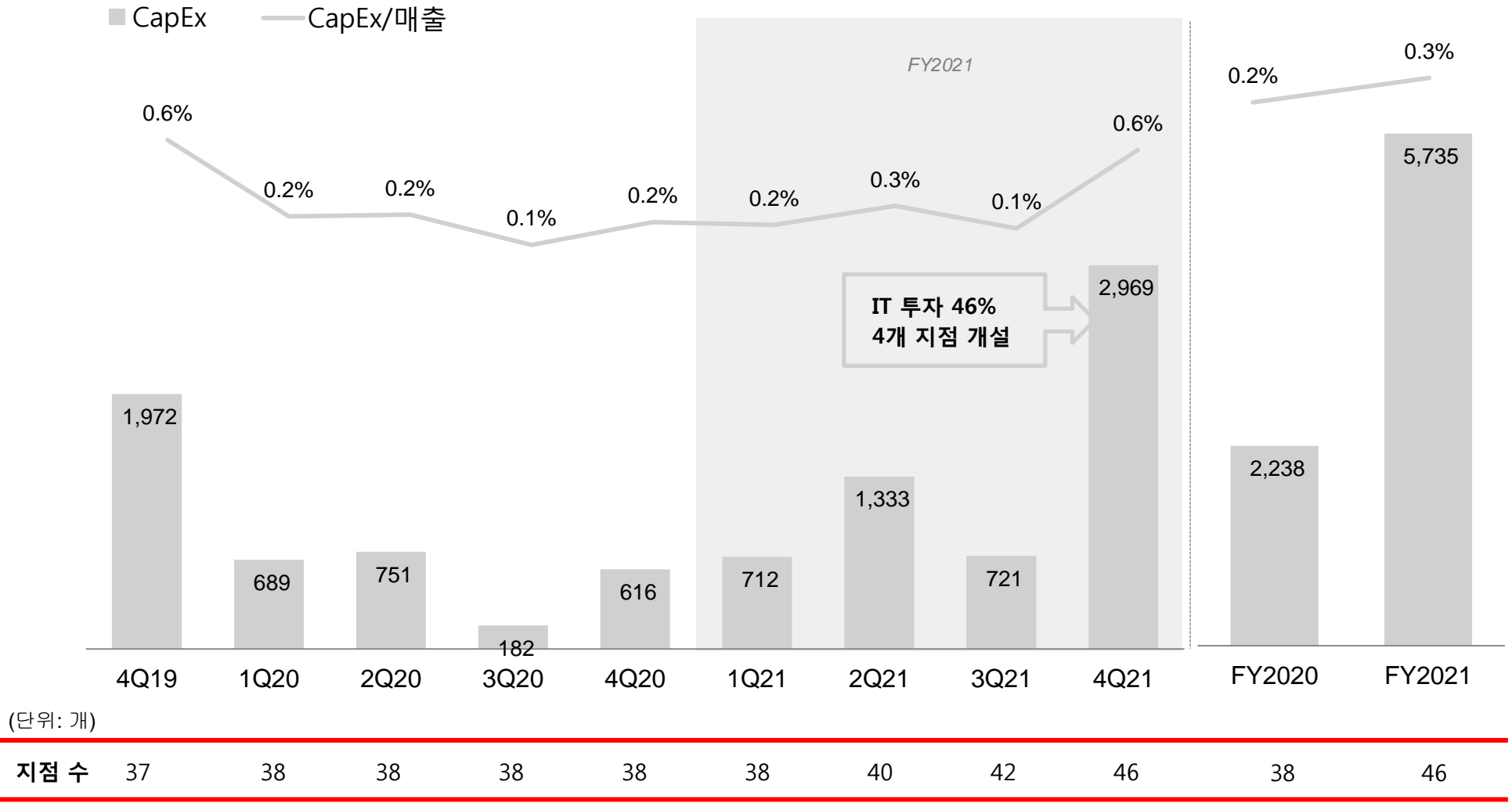
(단위: 백만 원)	4Q21	4Q20	YoY	3Q21	QoQ	FY2021	FY2020	YoY
판매관리비	36,017	29,877	20.6%	34,336	4.9%	134,428	106,093	26.7%
인건비	20,032	13,835	44.8%	18,088	10.7%	71,165	54,031	31.7%
지급수수료	3,408	3,403	0.1%	3,600	-5.3%	13,406	10,811	24.0%
광고선전비	1,939	4,194	-53.8%	2,222	-12.7%	9,875	9,632	2.5%
감가상각비	6,109	4,125	48.1%	4,884	25.1%	19,717	15,874	24.2%
기타	4,528	4,321	-4.8%	5,541	-18.3%	20,265	15,744	28.7%

영업이익, EBITDA

■ 영업이익 ■ EBITDA — 영업이익률 — EBITDA 마진



자본적 지출 (CapEx)



(단위: 백만 원)

재무제표 요약



손익계산서

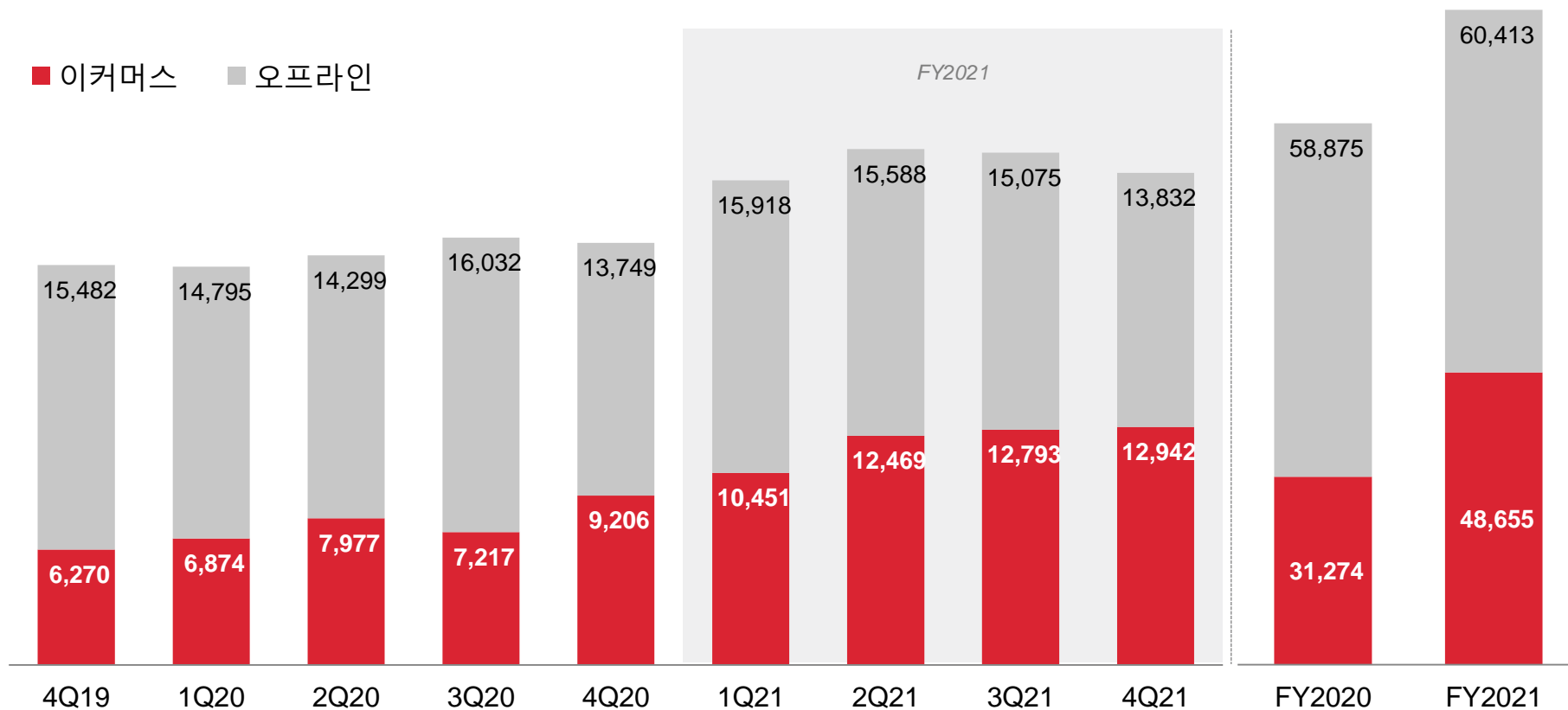
(단위: 백만 원)	FY2021	FY2020
매출	1,902,394	1,323,114
이커머스	733,009	420,979
오프라인	975,897	800,055
경매(도매)	143,131	98,049
렌터카	44,125	-
기타	6,232	4,031
매출총이익	205,537	143,791
매출총이익율	10.8%	10.9%
판매비와관리비	134,428	106,093
% 매출액 대비	7.1%	8.0%
EBITDA	114,705	53,572
% 매출액 대비	6.0%	4.0%
영업이익	71,109	37,698
영업이익율	3.7%	2.8%
영업외수익	1,468	91
영업외비용	1,279	324
금융수익	550	494
금융비용	9,311	6,974
법인세차감전순이익	62,537	30,985
법인세비용	15,761	6,856
당기순이익	46,776	24,130
당기순이익율	2.5%	1.8%

재무상태표

(단위: 백만 원)	FYE2021	FYE2020
유동자산	288,209	188,905
현금 및 현금성 자산	45,406	15,535
매출채권	9,187	4,665
재고자산	219,197	161,332
기타유동자산	14,418	7,373
비유동자산	261,815	153,409
유형자산	125,942	26,052
무형자산	76,660	77,691
사용권자산	41,025	35,930
기타비유동자산	18,187	13,737
자산 총계	550,024	342,314
유동부채	198,838	36,675
비유동부채	75,714	134,673
부채 총계	274,552	171,349
자본금	24,043	6,676
자본잉여금	99,390	26,738
기타자본구성요소	3,579	-
이익잉여금	148,461	137,552
자본 총계	275,472	170,966
부채 및 자본 총계	550,024	342,314

[별첨] 케이카 중고차 채널별 판매 대수

※ 4분기 믹스 변동 현상: 연식 변경을 대비한 장기 재고 조기 집중 매각 및 차기 성수기 대비 재고 물량 확보

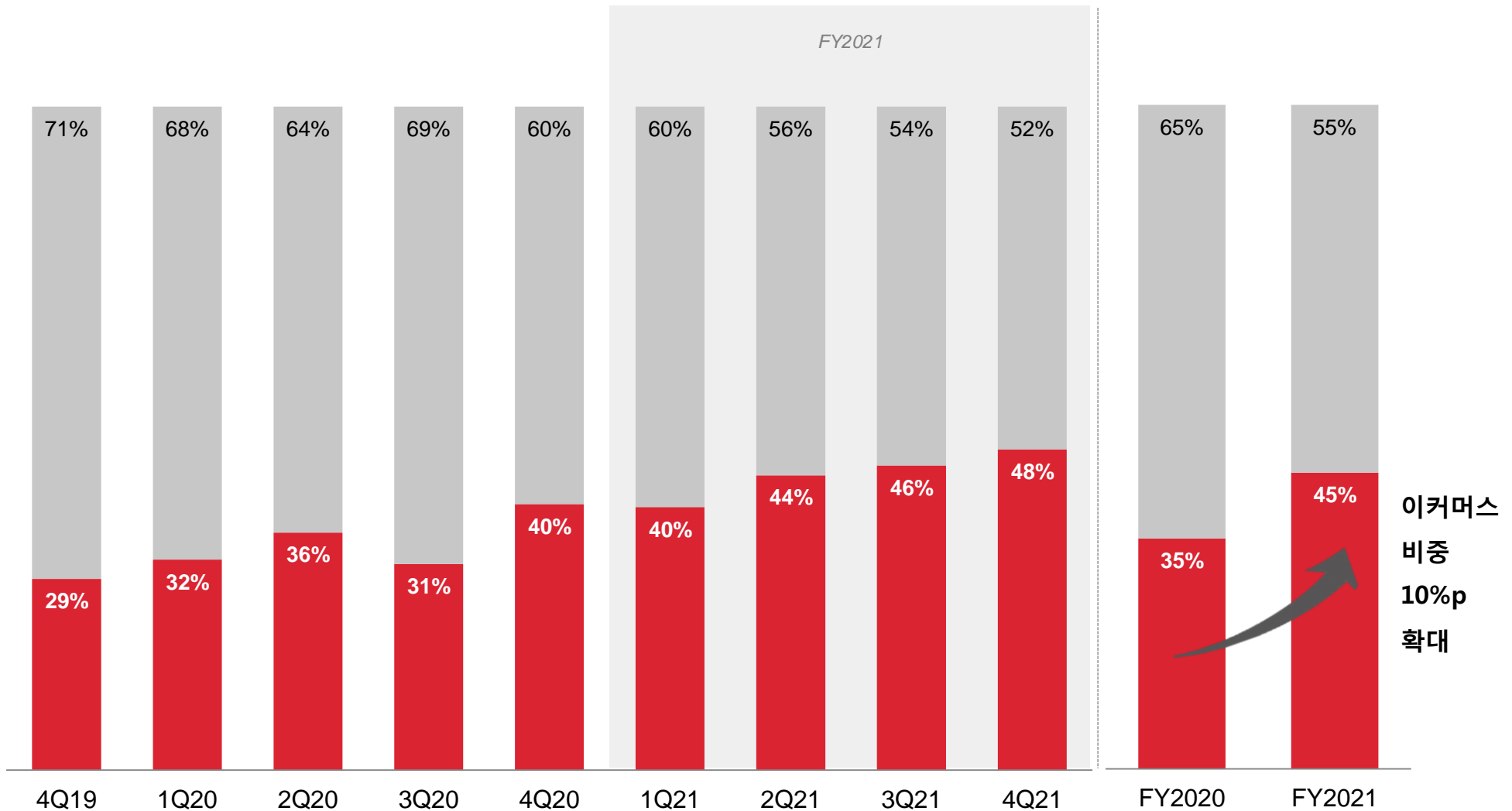


(단위: 대)

	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	FY2020	FY2021
이커머스	6,270	6,874	7,977	7,217	9,206	10,451	12,469	12,793	12,942	31,274	48,655
오프라인	15,482	14,795	14,299	16,032	13,749	15,918	15,588	15,075	13,832	58,875	60,413
경매	4,890	5,481	4,770	5,720	6,789	6,562	7,772	7,842	6,981	22,760	29,157
총계	26,642	27,150	27,046	28,969	29,744	32,931	35,829	35,710	33,755	112,909	138,225

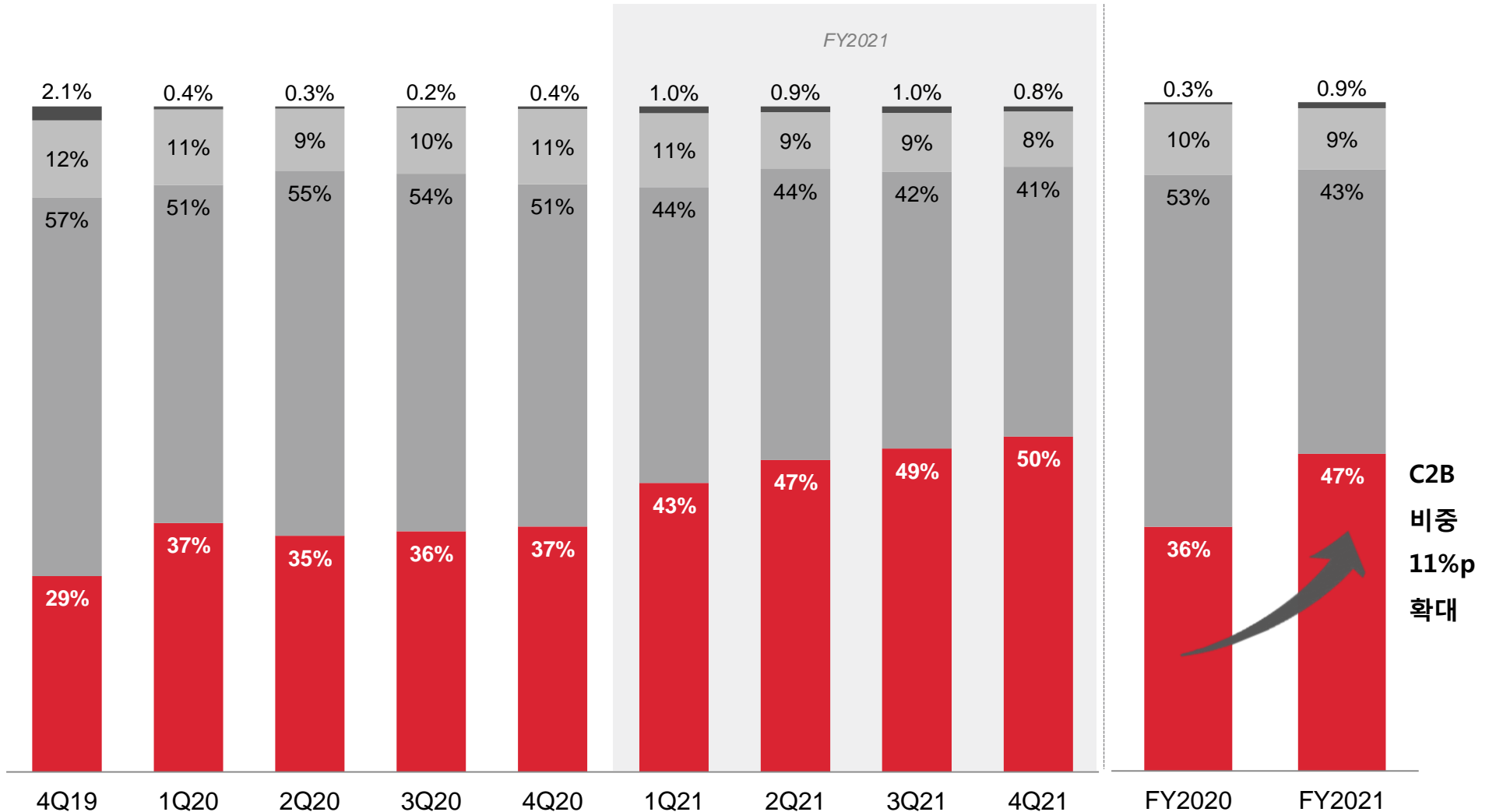
[별첨] 케이카 중고차 소매 채널별 판매 대수 비중

■ 이커머스 ■ 오프라인



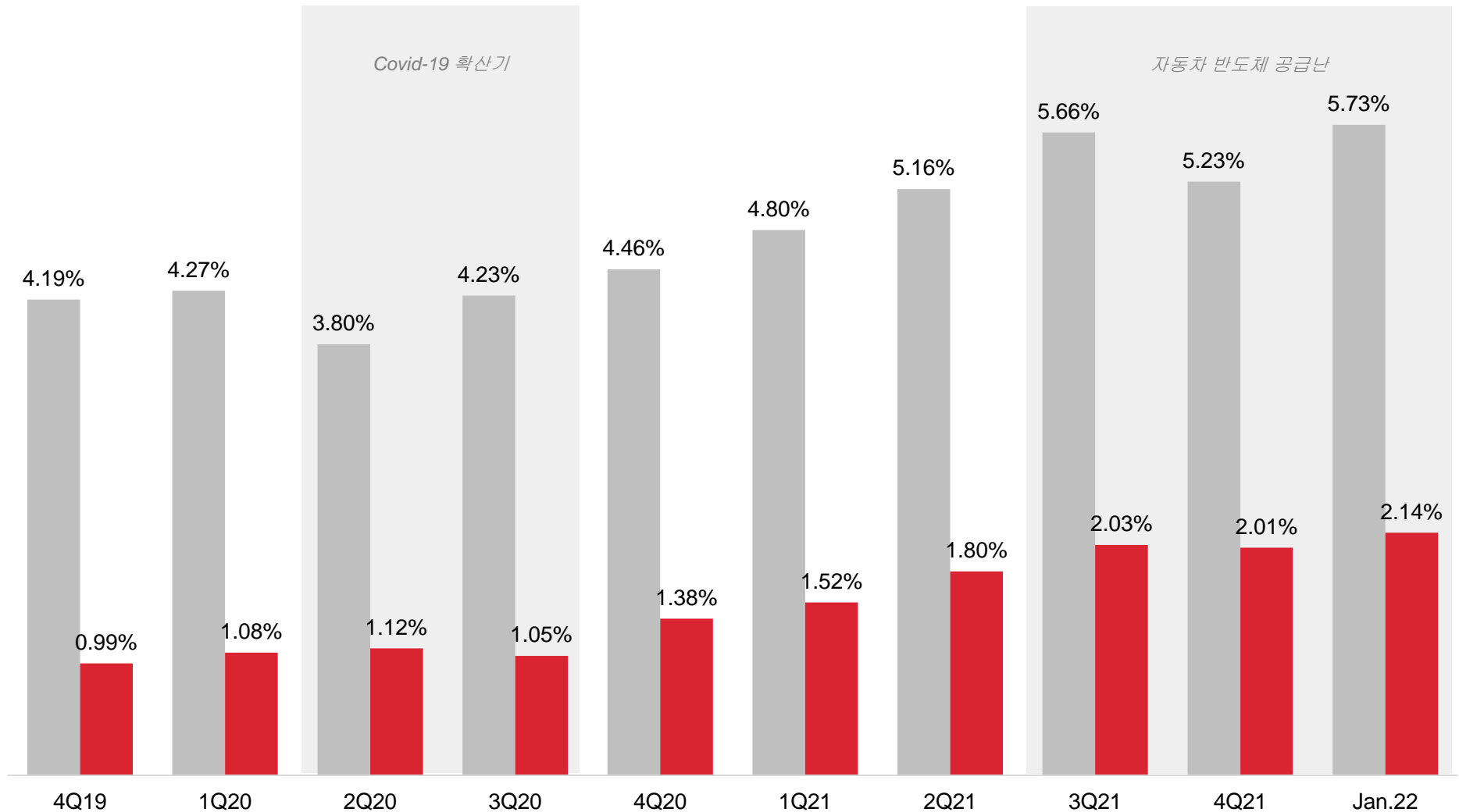
[별첨] 케이카 중고차 채널별 매입 대수 비중

■ C2B ■ 완성차 대리점 ■ B2B ■ 기타



[별첨] 케이카 중고차 시장 점유율 (도·소매 판매 대수 기준)

■ K Car ■ K Car(이커머스)



출처: 국토교통부 자동차 신규등록 대수, 카이즈유 데이터랩(국토부 거래량 통계자료 기반), 자사 data

