

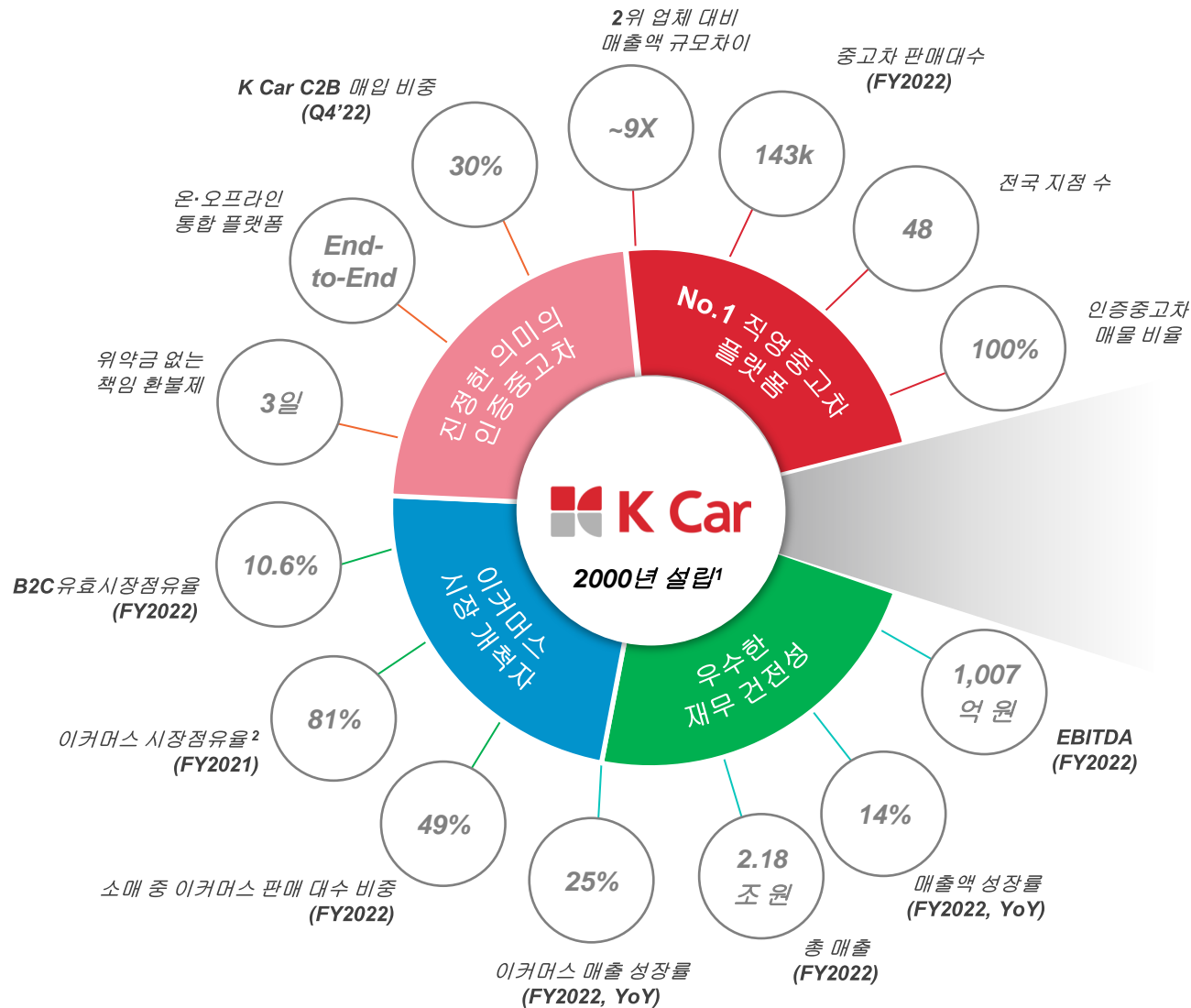


# K Car

2023년 2월



# 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.

주1) 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

주2) Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2022)

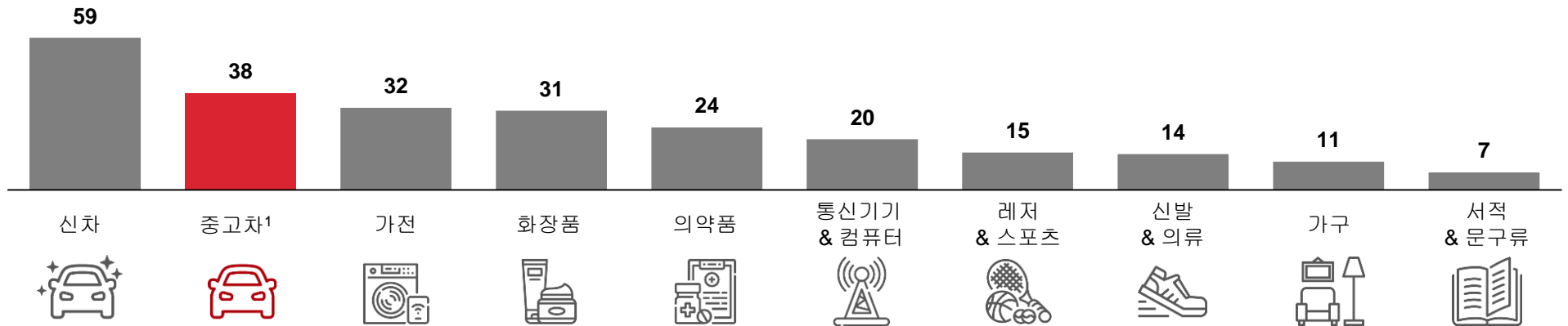
## K Car의 경제적 해자



## 중고차 산업은 규모·성장성 측면에서 모두 매력적인 시장

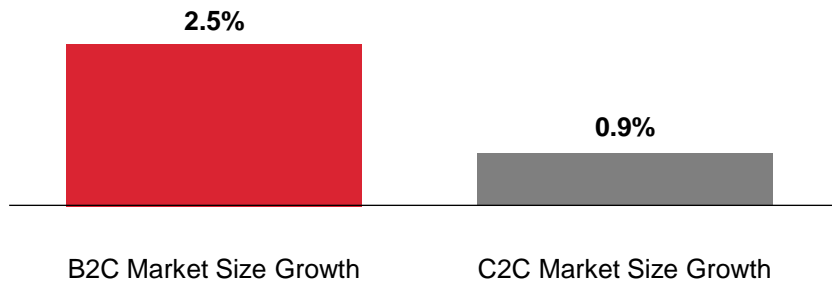
국내 소비자 주요 지출 항목 중 하나인 중고차 (2021년)

(조 원)



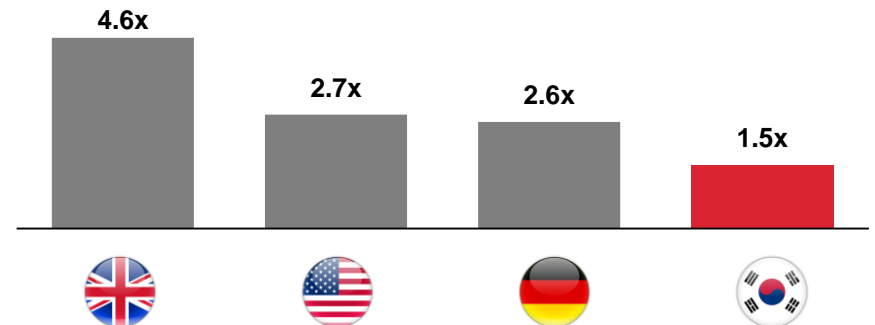
중고차 시장 내에서 B2C 부문 성장세 지속

(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~2026년E 중고차 시장 규모는 Frost & Sullivan 자료

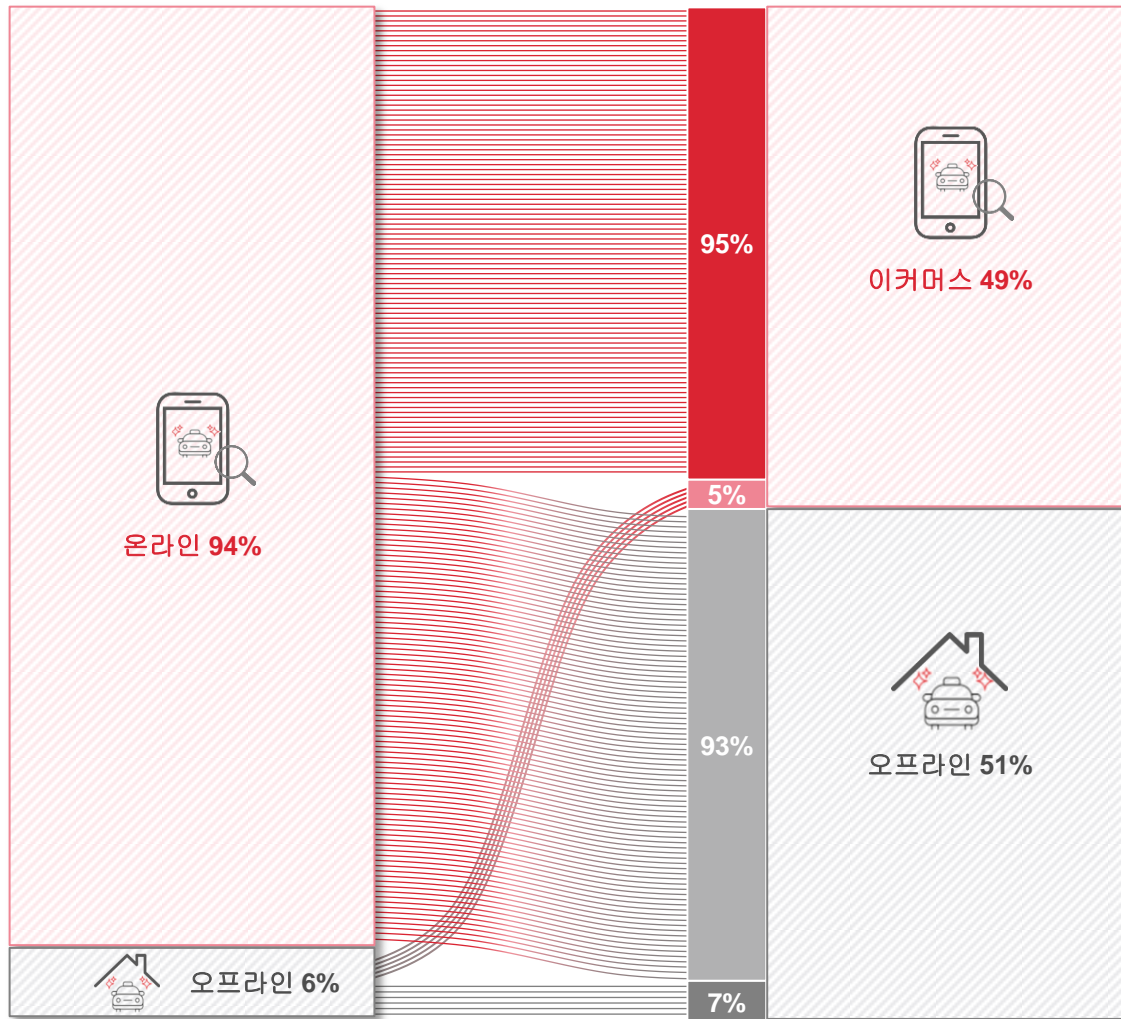
# 온·오프라인 통합 플랫폼을 통한 K Car만의 차별화된 가치

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

			온라인 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	✓ 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 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 OMO 플랫폼

최초 접점<sup>1</sup>구매 결정<sup>2</sup>

출처: 회사 자료

주: '2021년 8월 케이카 설문조사 자료' 2022년 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

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

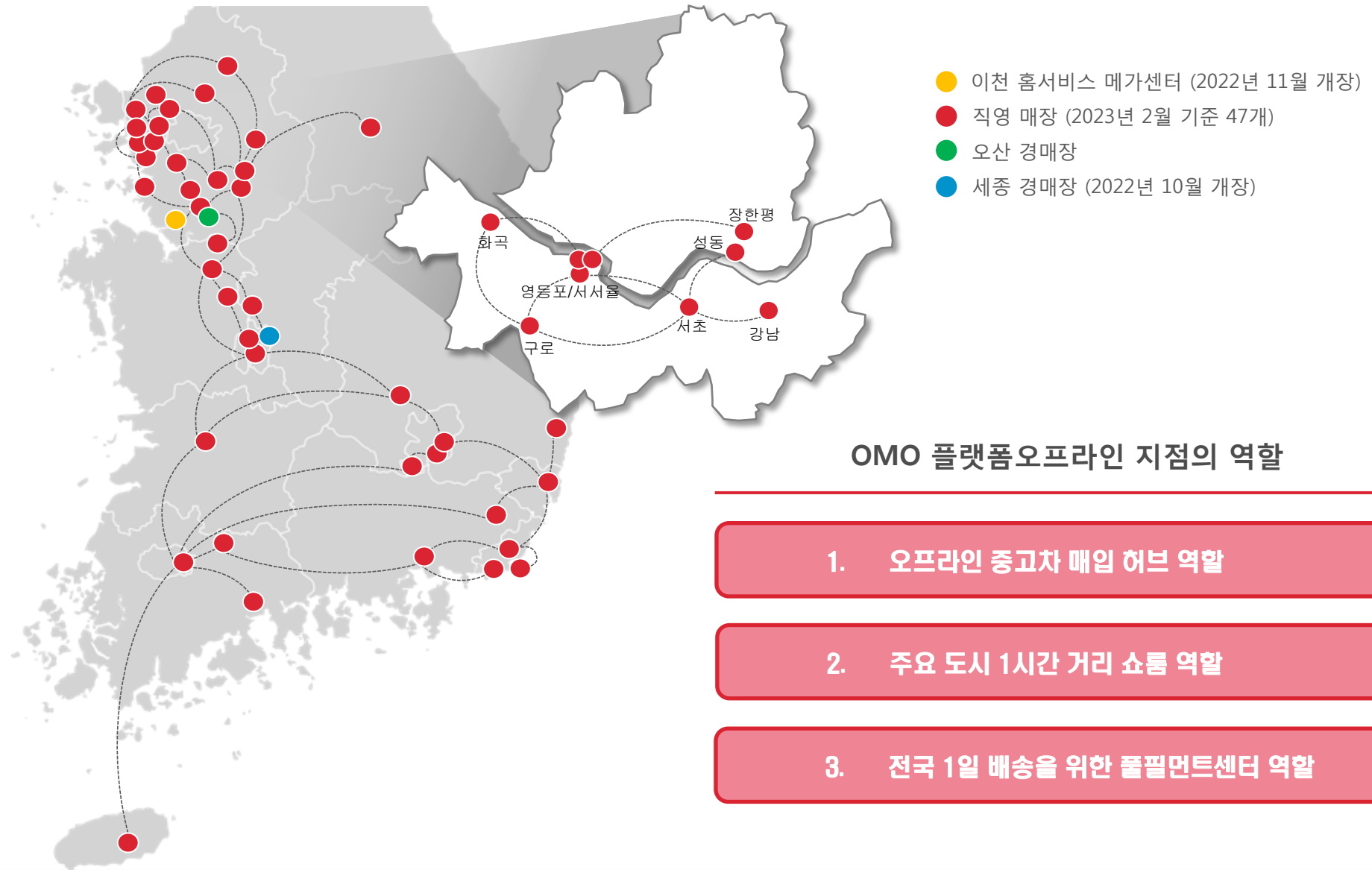


출처: 회사 자료

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



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 Index<sup>1</sup>** (실거래 가격 vs. 광고가)



재고 관리

**평균 재고일수<sup>2</sup>**

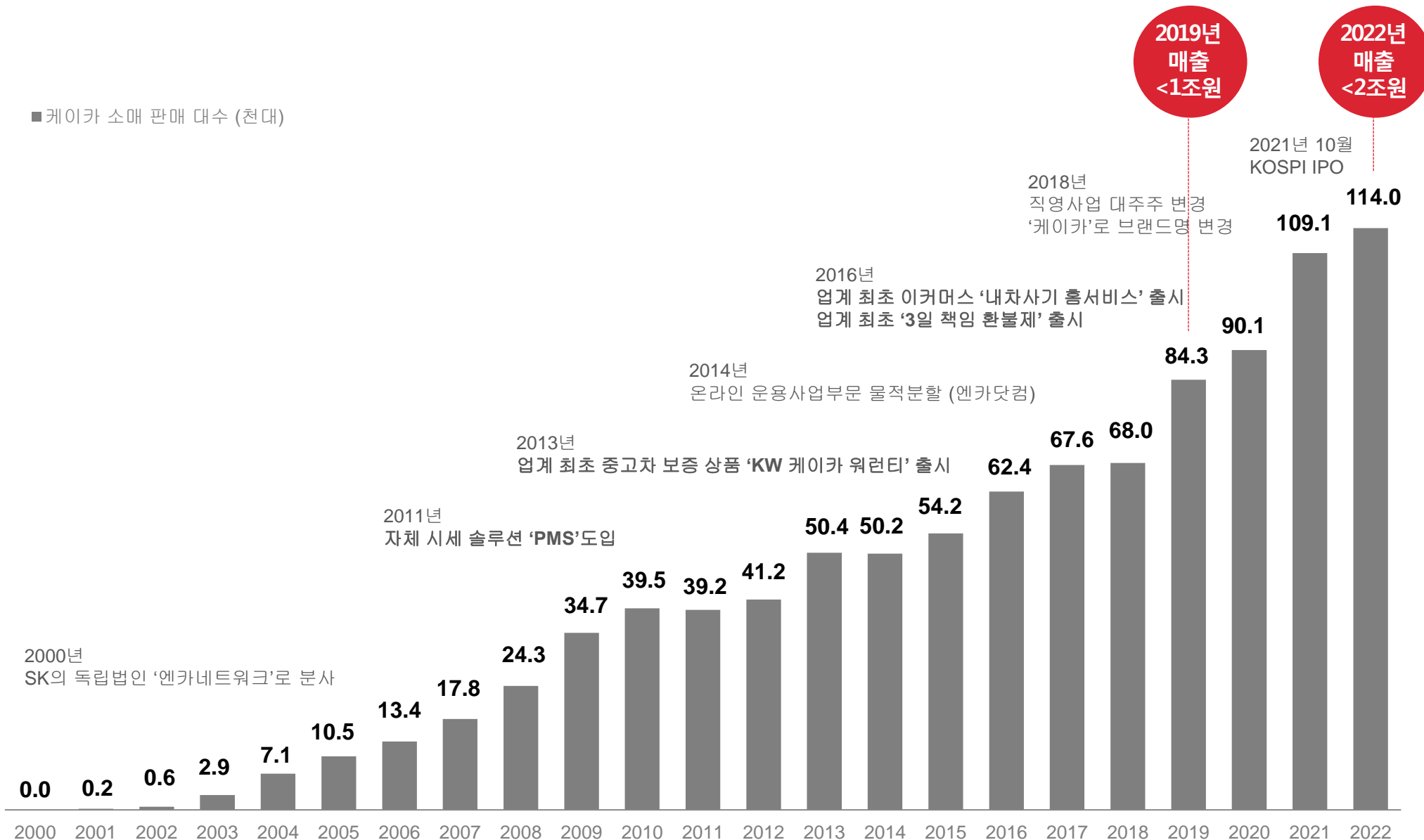


출처: 회사 자료

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> 해당 기간 차량이 판매되는데 소요된 기간

## 고객 중심 경영으로 가파른 판매 성장 시현

■ 케이카 소매 판매 대수 (천대)



# 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

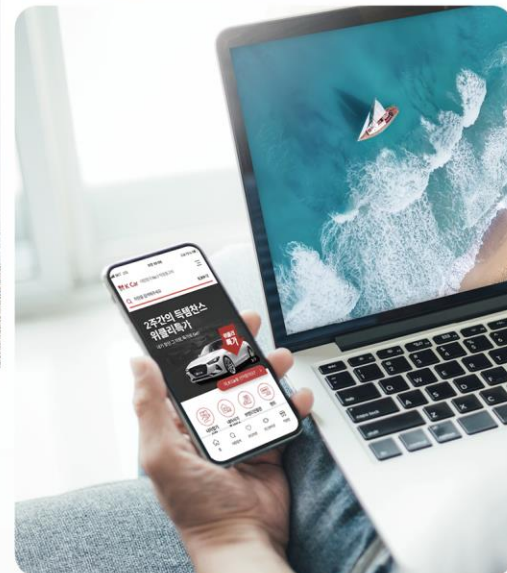
주요 경력

Encar

# Appendix

## Q4 2022 경영 실적

Trust KCar



# 2022년 4분기 및 연간 주요 성과

## 고물가·고금리 영향 속 시장 대비 높은 성장세

- 2022년 연간 매출 2조 1,773억 원으로 전년 대비 14.4% 성장
- 2022년 연간 판매 142,759대로 전년 대비 3.3%↑ vs. 중고차 시장 -4.8%↓<sup>[1]</sup>

## 주요 KPI 강화를 통한 수익성 개선

- 매출총이익률 4분기 두자릿 수 회복, 중고차 소매 대당마진을 8.6%로 연중 최고치
- K Car 자체 고객 C2B 채널 매입 비중 4분기 30%로 전년 동기 대비 7%p↑

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

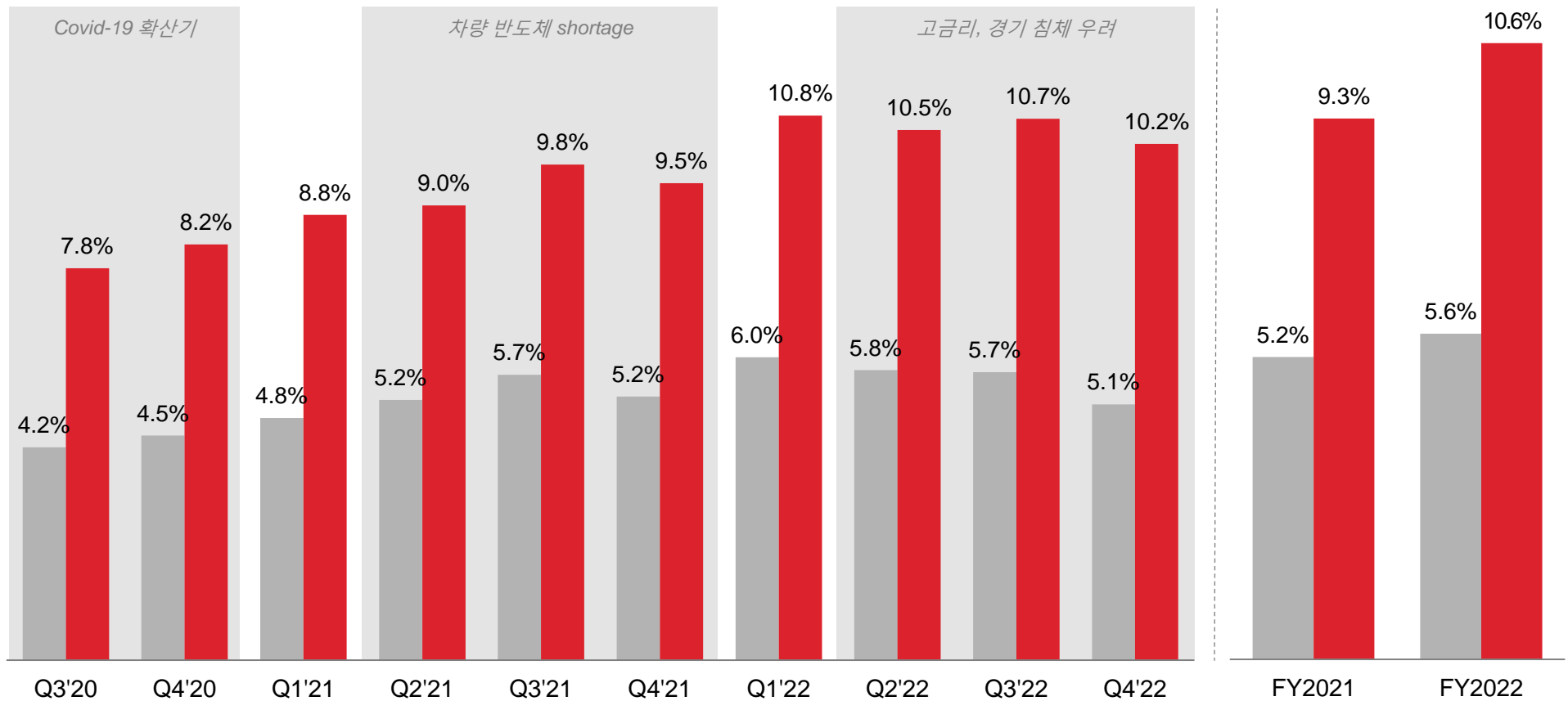
- 홈서비스 메가센터 11월 1일 이전에 오픈, 2월부터 주차 면수 확대
- 내차사기 홈서비스 판매대수 비중 4분기 50% 최초 돌파

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

# 케이카 분기별 시장점유율 추이



■ 케이카/(시장 사업자거래+시장 개인거래) ■ 유효시장(케이카\_소매/시장 사업자거래\_소매)



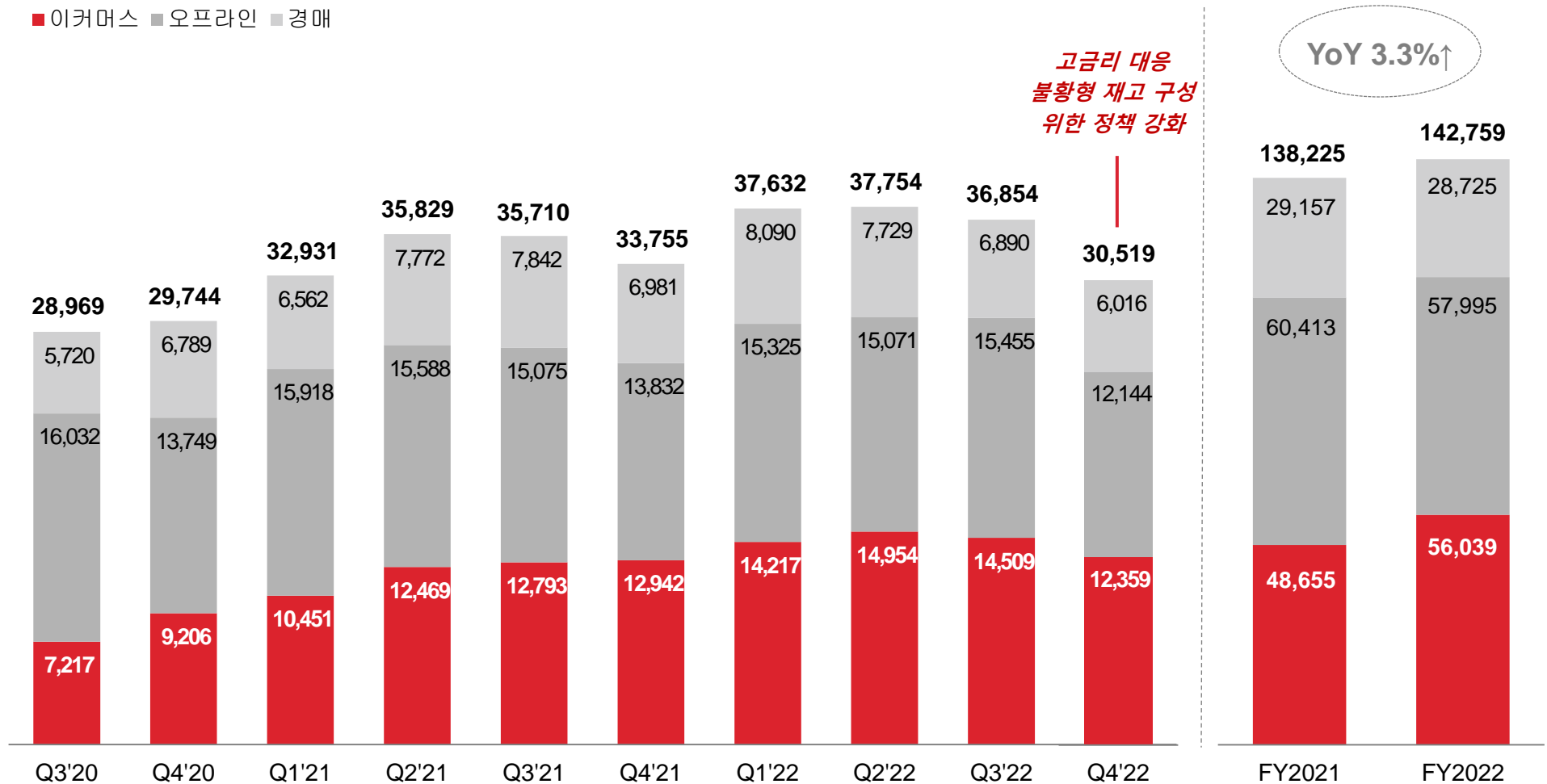
출처: 카이즈유 데이터 연구소(국토교통부 자동차등록 데이터 자료 기준), 자사 data

# 케이카 분기별 판매 대수



Q4'22 YoY -9.6% ↓ / QoQ -17.2% ↓

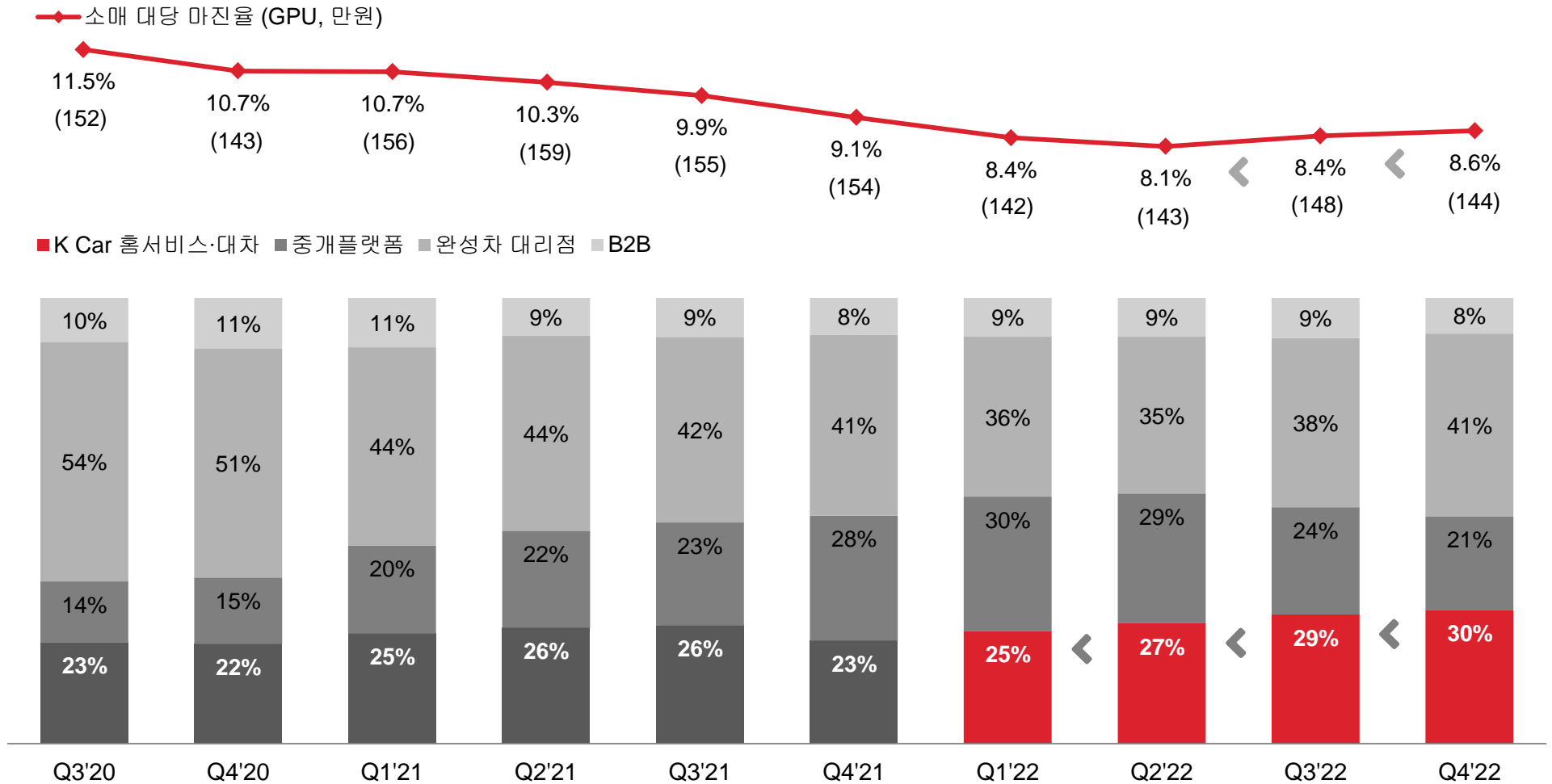
■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매



(단위: 대)



# 케이카 분기별 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

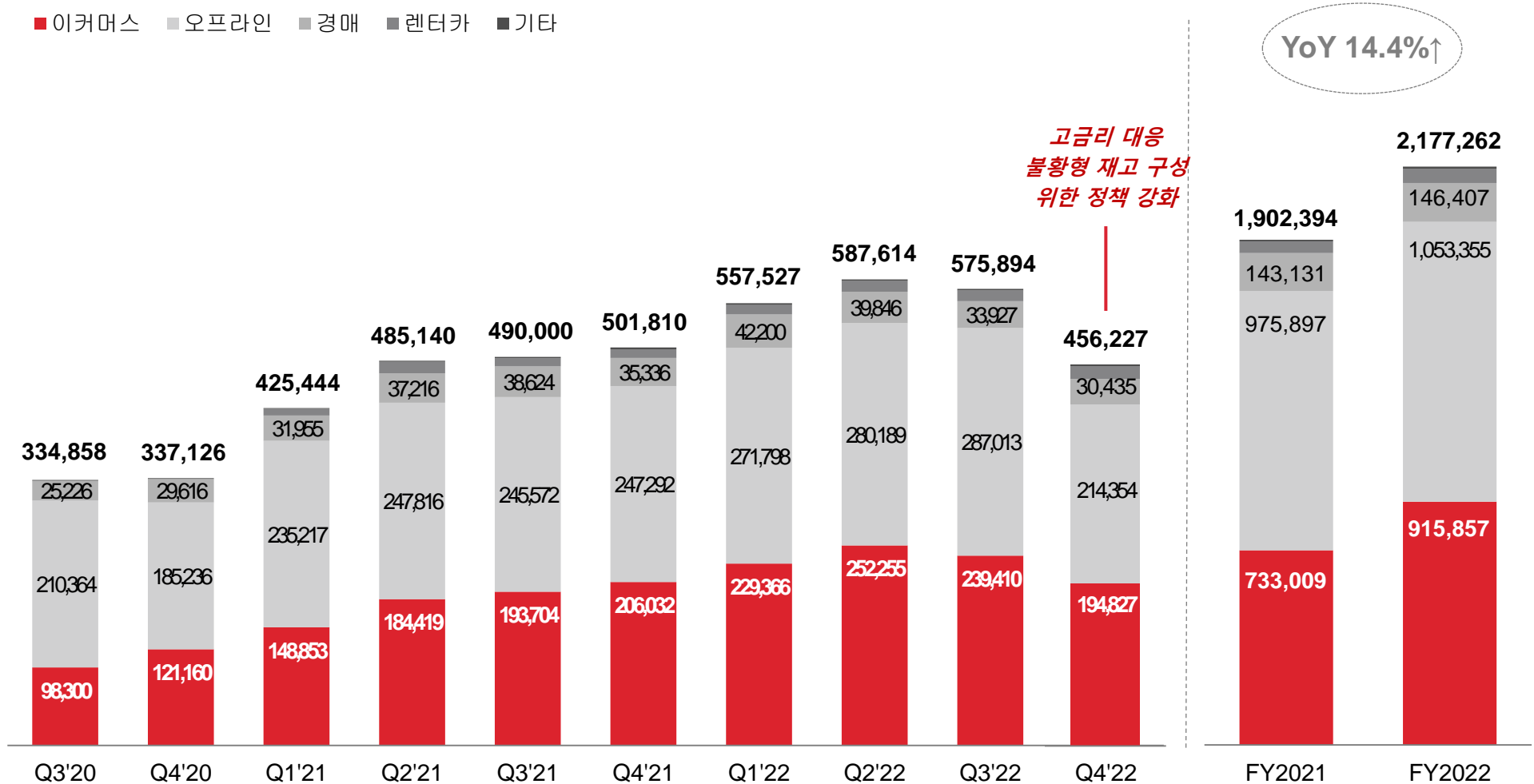
# 재무성과 요약

(단위: 백만 원)	Q4'22	YoY	QoQ	FY'22	YoY
매출	456,227	-9.1%	-20.8%	2,177,262	14.4%
매출총이익	45,711	-9.0%	-13.6%	200,003	-2.7%
매출총이익률	10.0%	-	0.8%p	9.2%	-1.6%p
판매관리비	36,140	0.3%	-1.9%	149,955	11.6%
% 매출 대비	7.9%	0.7%p	1.5%p	6.9%	-0.2%p
인건비	17,958	-10.4%	-8.6%	76,324	7.2%
지급수수료	3,848	12.9%	3.4%	15,390	14.8%
광고선전비	1,599	-17.6%	16.9%	9,786	-0.9%
감가상각비·무형자산상각비	6,387	4.6%	2.5%	24,454	24.0%
기타	6,348	40.2%	8.2%	24,001	18.4%
영업이익	9,570	-32.6%	-40.4%	50,048	-29.6%
% 마진율	2.1%	-0.7%p	-0.7%p	2.3%	-1.4%p
EBITDA	19,988	-25.6%	-32.9%	100,658	-12.2%
% 마진율	4.4%	-1.0%p	-0.8%p	4.6%	-1.4%p
당기순이익	5,333	-32.7%	-48.2%	30,364	-35.1%
% 마진율	1.2%	-0.4%p	-0.6%p	1.4%	-1.1%p

# 매출

Q4'22 YoY -9.1% ↓ / QoQ -20.8% ↓

■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매 ■ 렌터카 ■ 기타

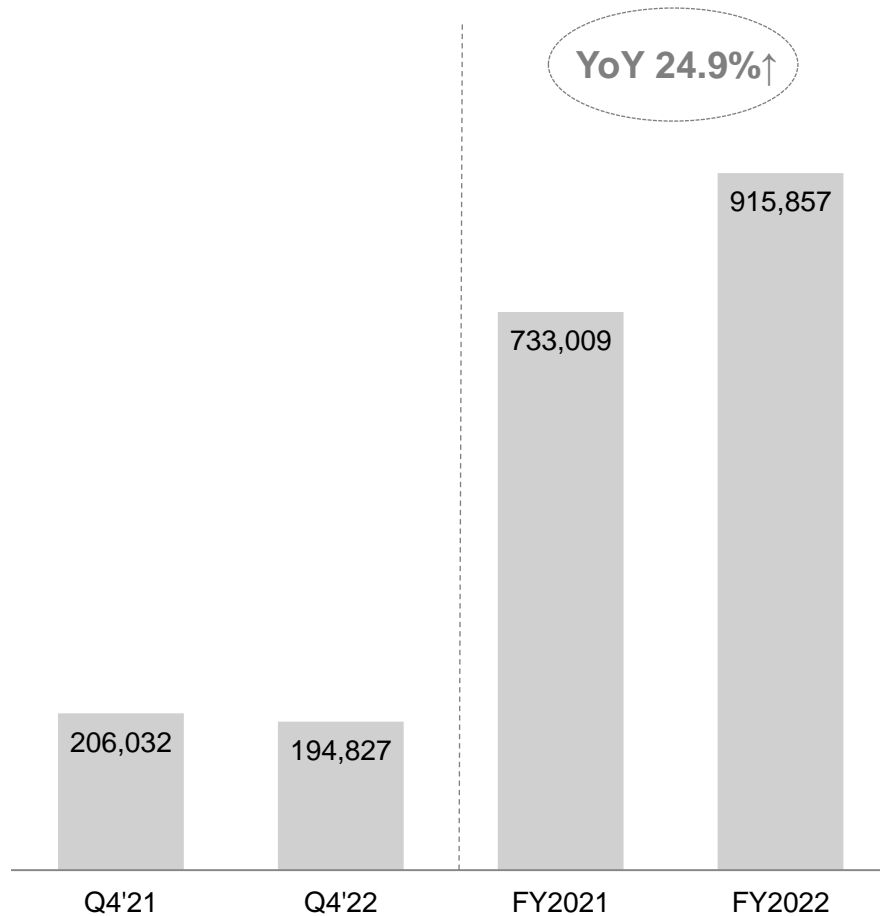


(단위: 백만 원)

# 이커머스 매출

Q4'22 YoY -5.4% ↓ / QoQ -18.6% ↓

■ 이커머스 소매 매출



(단위: 백만 원)

## ■ 이커머스 채널 'K Car 내차사기 홈서비스' 매출

- 차량 판매 1,879억 원, YoY -5.9% ↓ / QoQ -18.8% ↓
- 연계서비스<sup>[1]</sup> 69억 원, YoY 10.0% ↑ / QoQ -13.2% ↓
- 이커머스 소매 매출 비중 47.6%

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

- 15.2백만 원, YoY -1.5% ↓ / QoQ -4.7% ↓

## ■ 이커머스 채널 'K Car 내차사기 홈서비스' 판매 대수

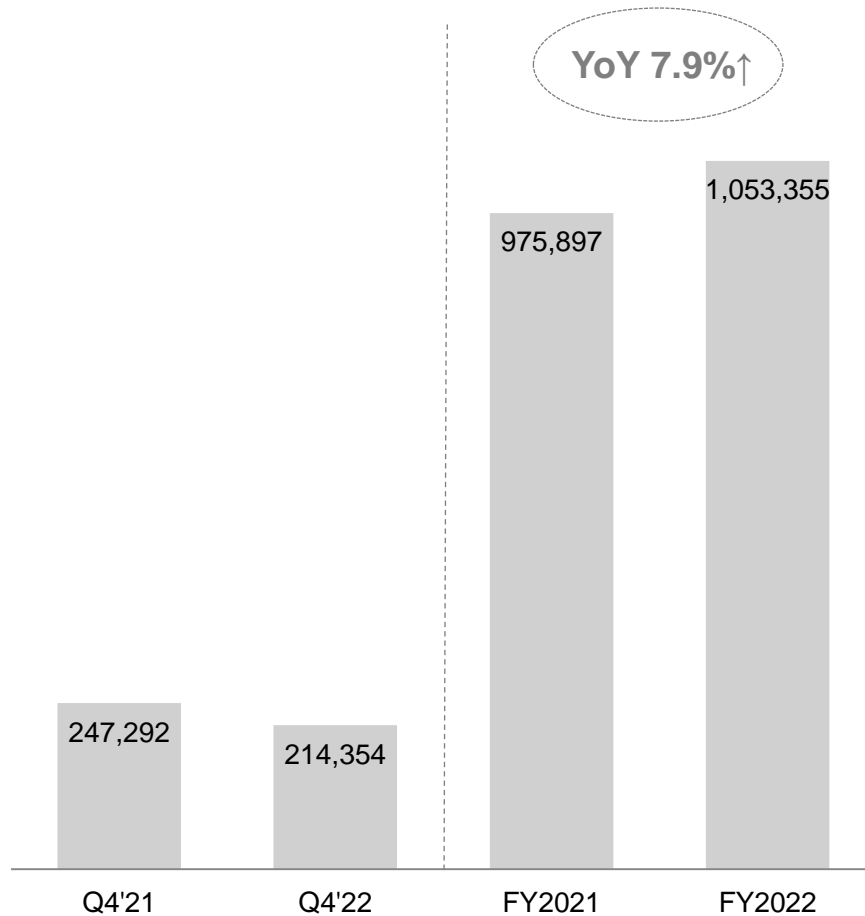
- 12,359대, YoY -4.5% ↓ / QoQ -14.8% ↓
- 이커머스 소매 판매 대수 비중 50.4%

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

# 오프라인 매출

Q4'22 YoY -13.3% ↓ / QoQ -25.3% ↓

■ 오프라인 소매 매출



(단위: 백만 원)

## ■ 오프라인 지점 매출

- 차량 판매 2,079억 원, YoY -13.6% ↓ / QoQ -25.5% ↓
- 연계서비스<sup>[1]</sup> 64억 원, YoY -3.4% ↓ / QoQ -19.0% ↓
- 오프라인 소매 매출 비중 52.4%

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

- 17.1백만 원, YoY -1.6% ↓ / QoQ -5.2% ↓

## ■ 전국 47개 오프라인 지점 판매 대수

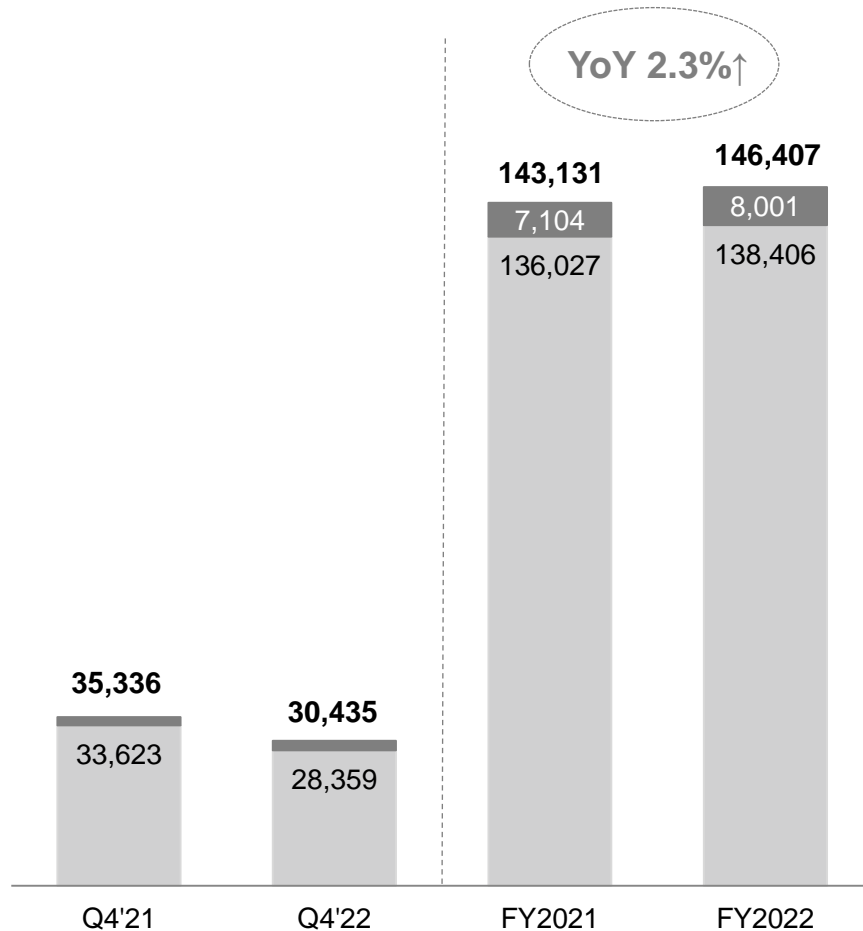
- 12,144대, YoY -12.2% ↓ / QoQ -21.4% ↓
- 오프라인 소매 판매 대수 비중 49.6%

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

# 경매 매출

Q4'22 YoY -13.9% ↓ / QoQ -10.3% ↓

■ 직경매 상품 매출 ■ 위탁수수료 매출



(단위: 백만 원)

## 경매 매출

- 차량 판매 284억 원, YoY -15.7% ↓ / QoQ -11.6% ↓
- 연계서비스<sup>[1]</sup> 21억 원, YoY 21.2% ↑ / QoQ 13.3% ↑

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

- 4.7백만 원, YoY -2.1% ↓ / QoQ 1.2% ↑

## 중고차 직경매 판매 대수

- 6,016대, YoY -13.8% ↓ / QoQ -12.7% ↓

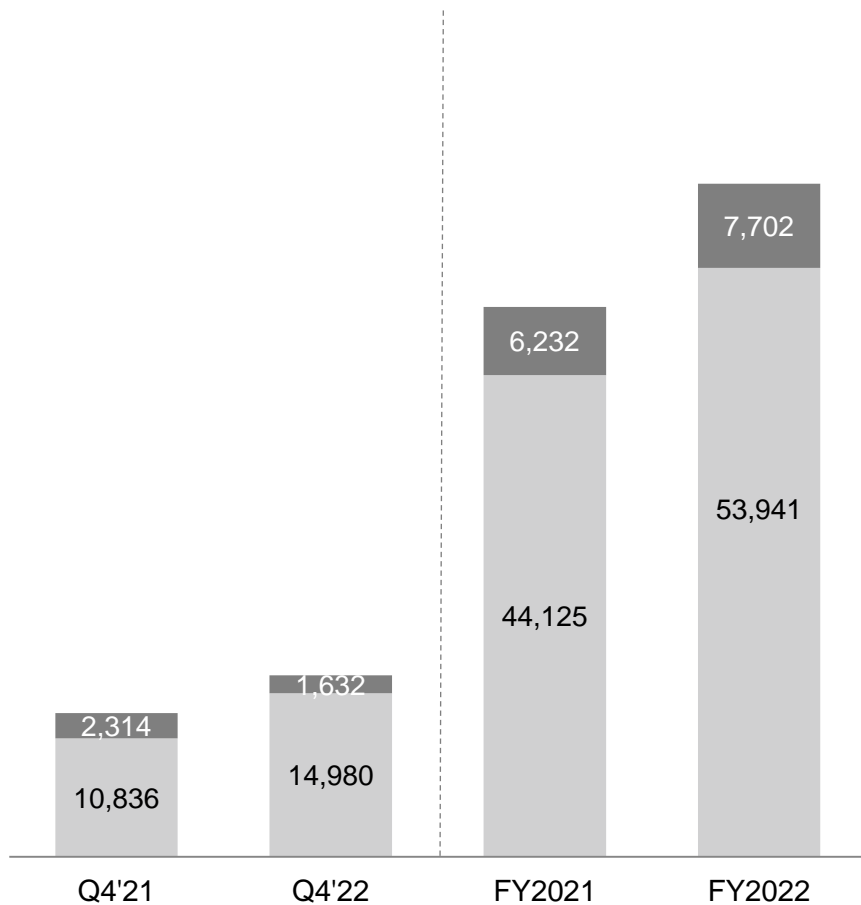
## 2022년 10월 25일 세종경매장 오픈

- 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 매출

Q4'22 YoY 38.2% ↑ / QoQ 10.9% ↑

- 대여료 등 115.5억 원
- 렌터카 매각 34.3억 원

FY2022 YoY 22.2% ↑

## 기타 매출

Q4'22 YoY -29.5% ↓ / QoQ -19.7% ↓

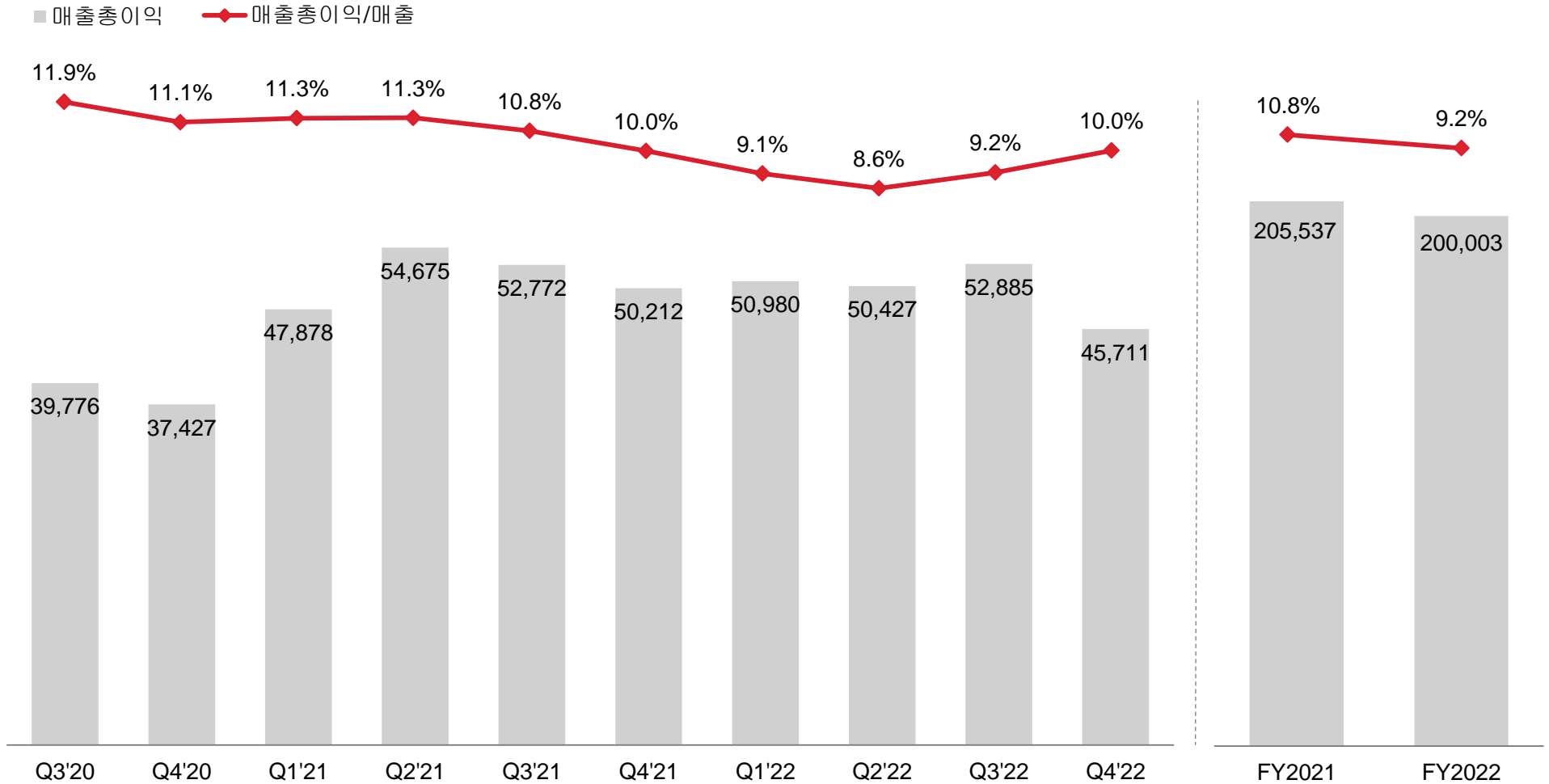
FY2022 YoY 23.6% ↑

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



# 매출총이익

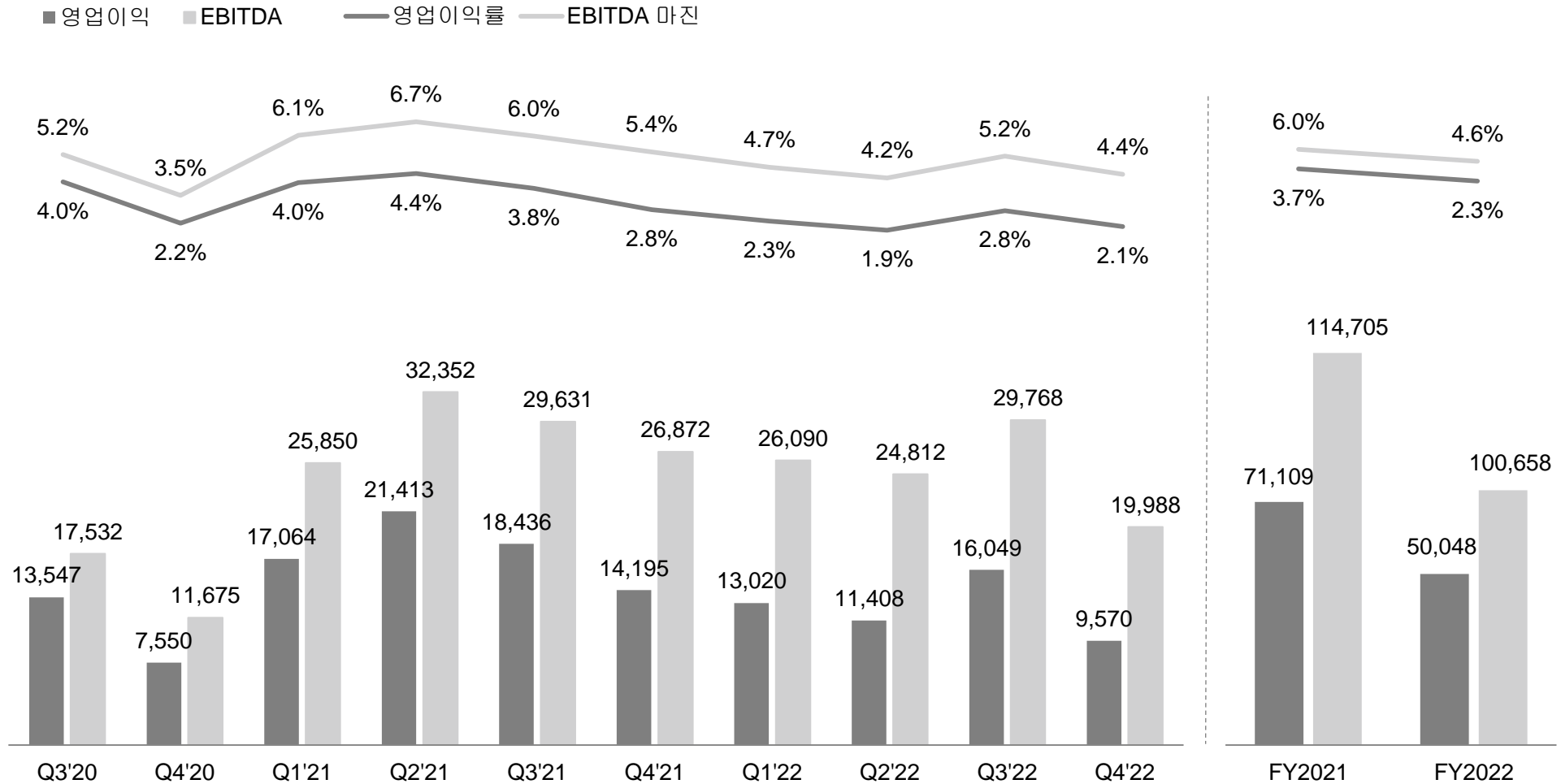
Q4'22 YoY -9.0% ↓ / QoQ -13.6% ↓



(단위: 백만 원)

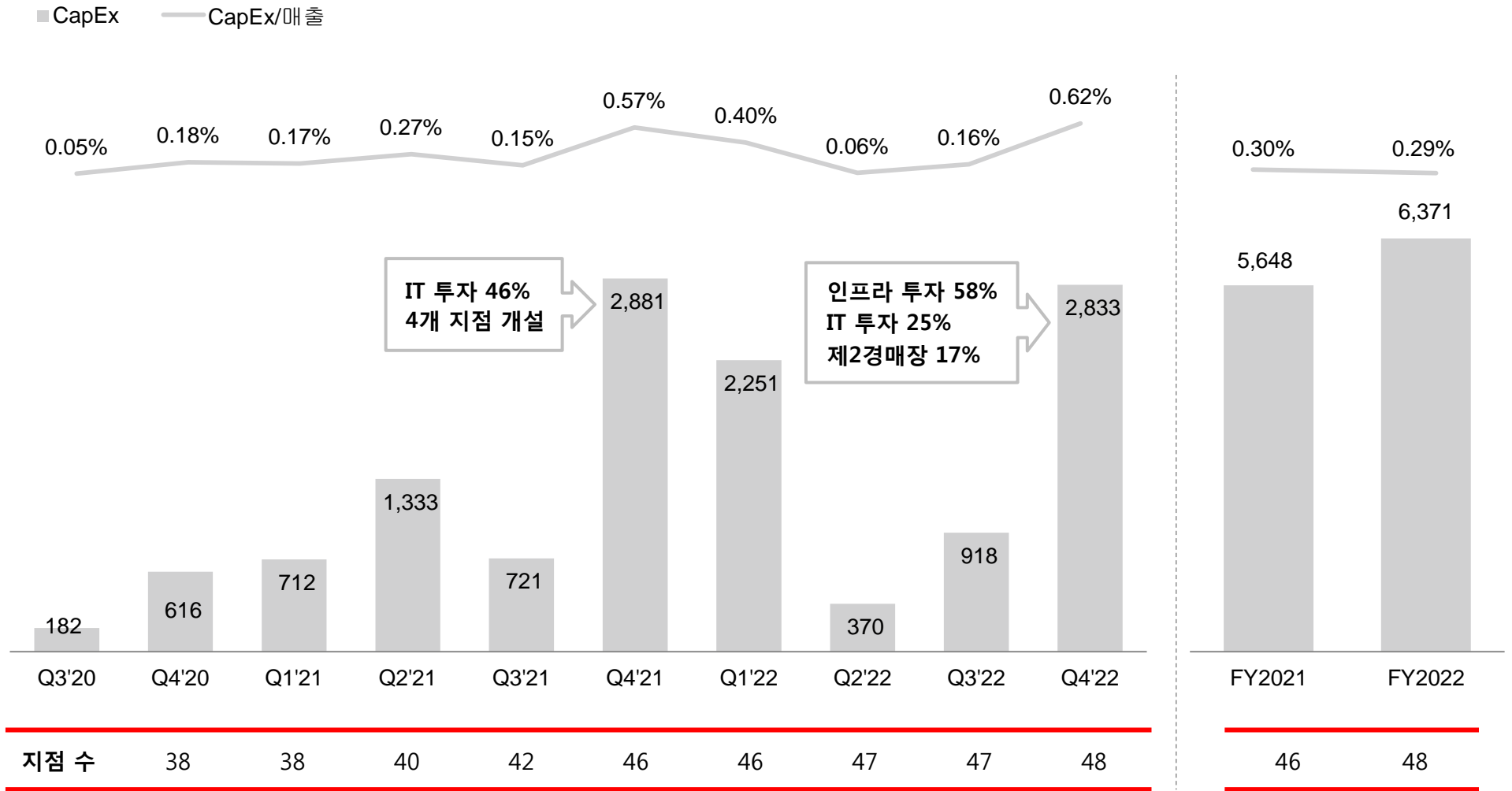
# 영업이익 · EBITDA

영업이익 Q4'22 YoY -32.6% ↓ / -QoQ 40.4% ↓ · EBITDA Q4'22 YoY -25.6% ↓ / QoQ -32.9% ↓



(단위: 백만 원)

# 자본적 지출 / CapEx



(단위: 백만 원)

# 재무제표 요약

## 손익계산서

(단위: 백만 원)	FY2022	FY2021
<b>매출</b>	<b>2,177,262</b>	<b>1,902,394</b>
이커머스	915,857	733,009
오프라인	1,053,355	975,897
경매	146,407	143,131
렌터카	53,941	44,125
기타	7,702	6,232
<b>매출총이익</b>	<b>200,003</b>	<b>205,537</b>
매출총이익률	9.2%	10.8%
<b>판매비와관리비</b>	<b>149,955</b>	<b>134,428</b>
% 매출액 대비	6.9%	7.1%
<b>EBITDA</b>	<b>100,658</b>	<b>114,705</b>
% 매출액 대비	4.6%	6.0%
<b>영업이익</b>	<b>50,048</b>	<b>71,109</b>
영업이익률	2.3%	3.7%
영업외수익	4,067	1,468
영업외비용	4,349	1,279
금융수익	609	550
금융비용	10,804	9,311
<b>법인세차감전순이익</b>	<b>39,570</b>	<b>62,537</b>
법인세비용	9,207	15,761
<b>당기순이익</b>	<b>30,364</b>	<b>46,776</b>
당기순이익률	1.4%	2.5%

## 재무상태표

(단위: 백만 원)	FYE2022	FYE2021
<b>유동자산</b>	<b>243,478</b>	<b>286,994</b>
현금 및 현금성 자산	13,879	45,406
매출채권	12,589	9,187
재고자산	203,754	219,197
<b>비유동자산</b>	<b>290,879</b>	<b>263,030</b>
유형자산	138,685	125,942
무형자산	77,307	76,660
<b>자산 총계</b>	<b>534,357</b>	<b>550,024</b>
<b>유동부채</b>	<b>120,000</b>	<b>198,597</b>
차입금	32,206	133,935
전환사채	31,048	-
<b>비유동부채</b>	<b>168,536</b>	<b>75,955</b>
장기차입금	123,788	4,903
전환사채	-	29,237
<b>부채 총계</b>	<b>288,536</b>	<b>274,552</b>
자본금	24,043	24,043
자본잉여금	99,390	99,390
기타자본구성요소	5,237	3,579
이익잉여금	117,151	148,461
<b>자본 총계</b>	<b>245,821</b>	<b>275,472</b>
<b>부채 및 자본 총계</b>	<b>534,357</b>	<b>550,024</b>



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