

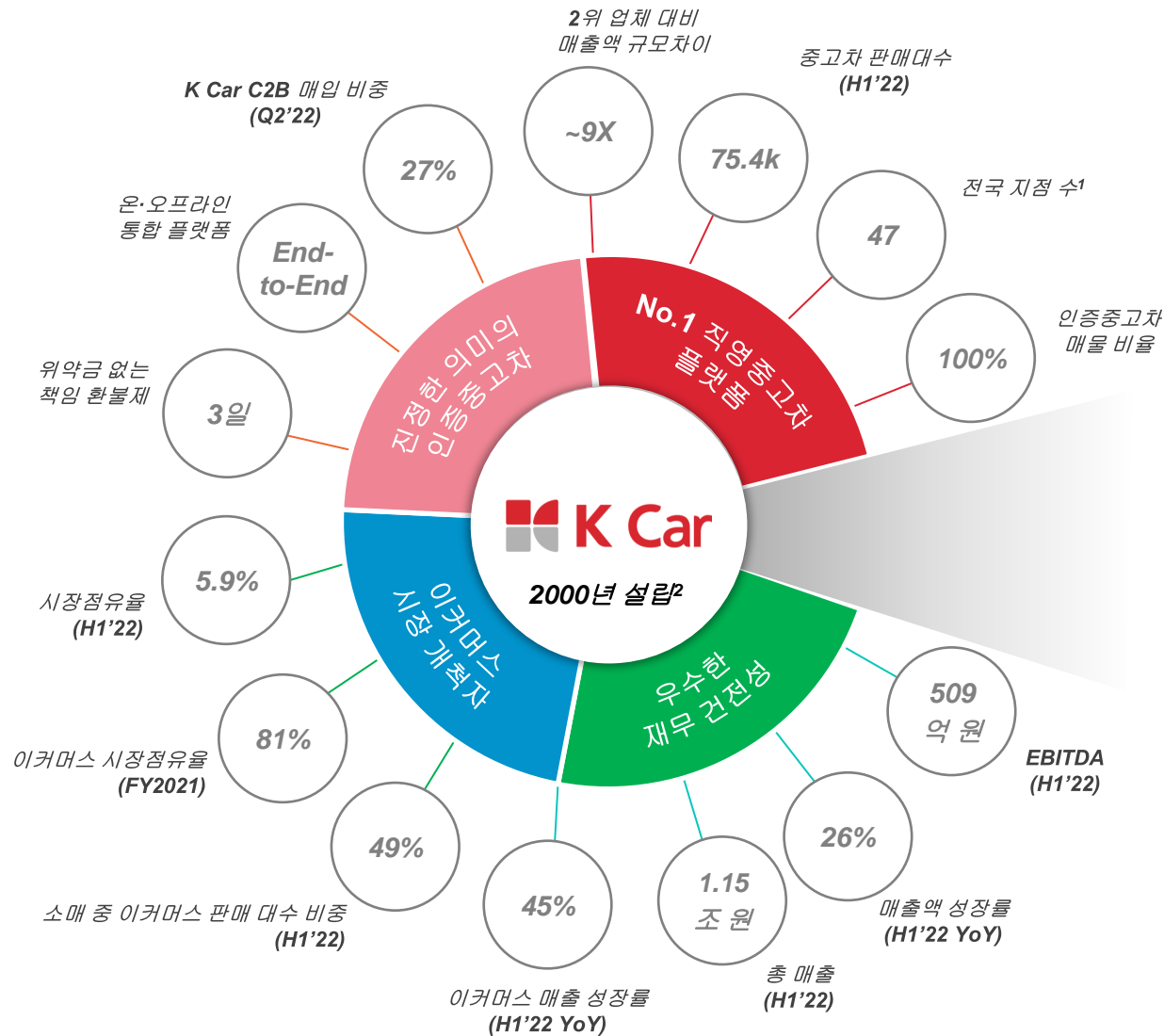


K Car

2022년 8월



# 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.

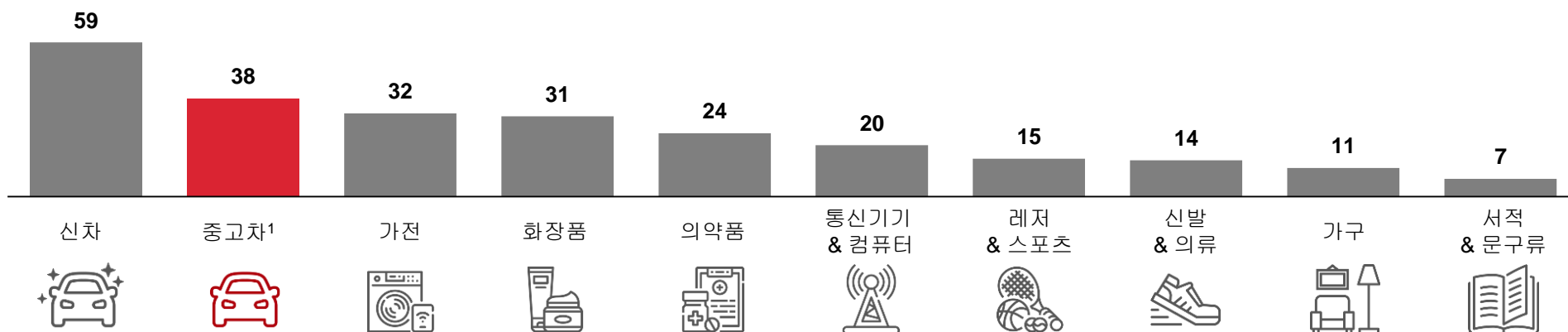
출처: 회사자료, Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2022)

주: <sup>1</sup>2022년 8월 현재 기준 <sup>2</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

## 중고차 산업은 규모·성장성 측면에서 모두 매력적인 시장

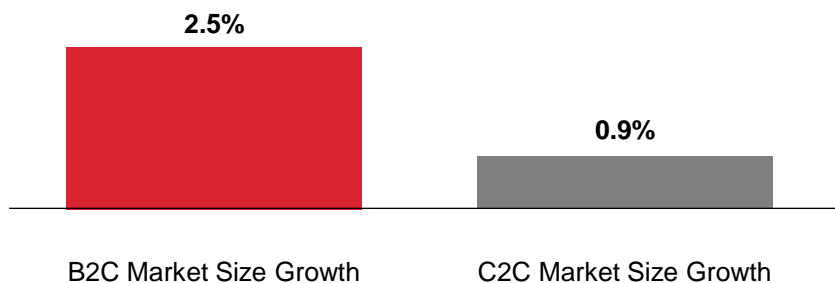
국내 소비자 주요 지출 항목 중 하나인 중고차 (2021년)

(조 원)



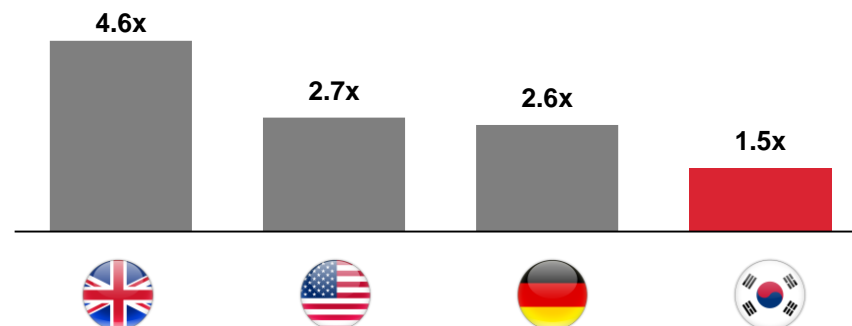
중고차 시장 내에서 B2C 부문 성장세 지속

(2021년~2026년E 연평균 성장률)



주요 선진국 자동차 소비구조와 비교 시 국내 시장의 성장성 높음

(중고차 판매대수 / 신차 판매대수, 2021년)



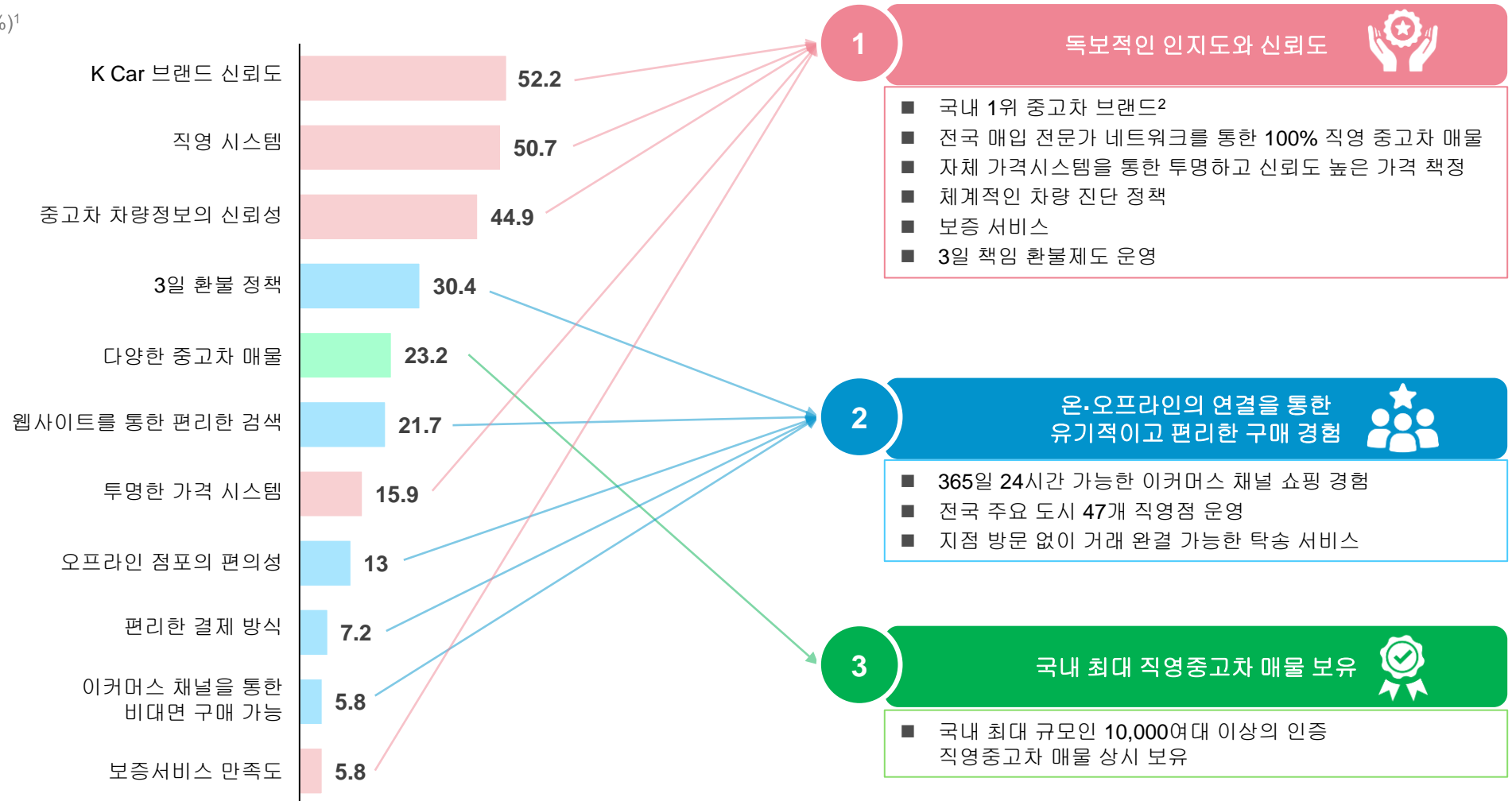
출처: 통계청, Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market in South Korea, 2022)

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

(%)<sup>1</sup>



출처: 2020년 7월 마크로밀 엠브레인 설문조사 결과

주: <sup>1</sup>각 항목별 % 비율은 케이카를 선택한 이유 중 상위 3개의 응답 비율을 합한 값. <sup>2</sup>2020년, 2021년 & 2022년 한국소비자포럼 주최 대한민국 퍼스트브랜드 3년 연속 대상

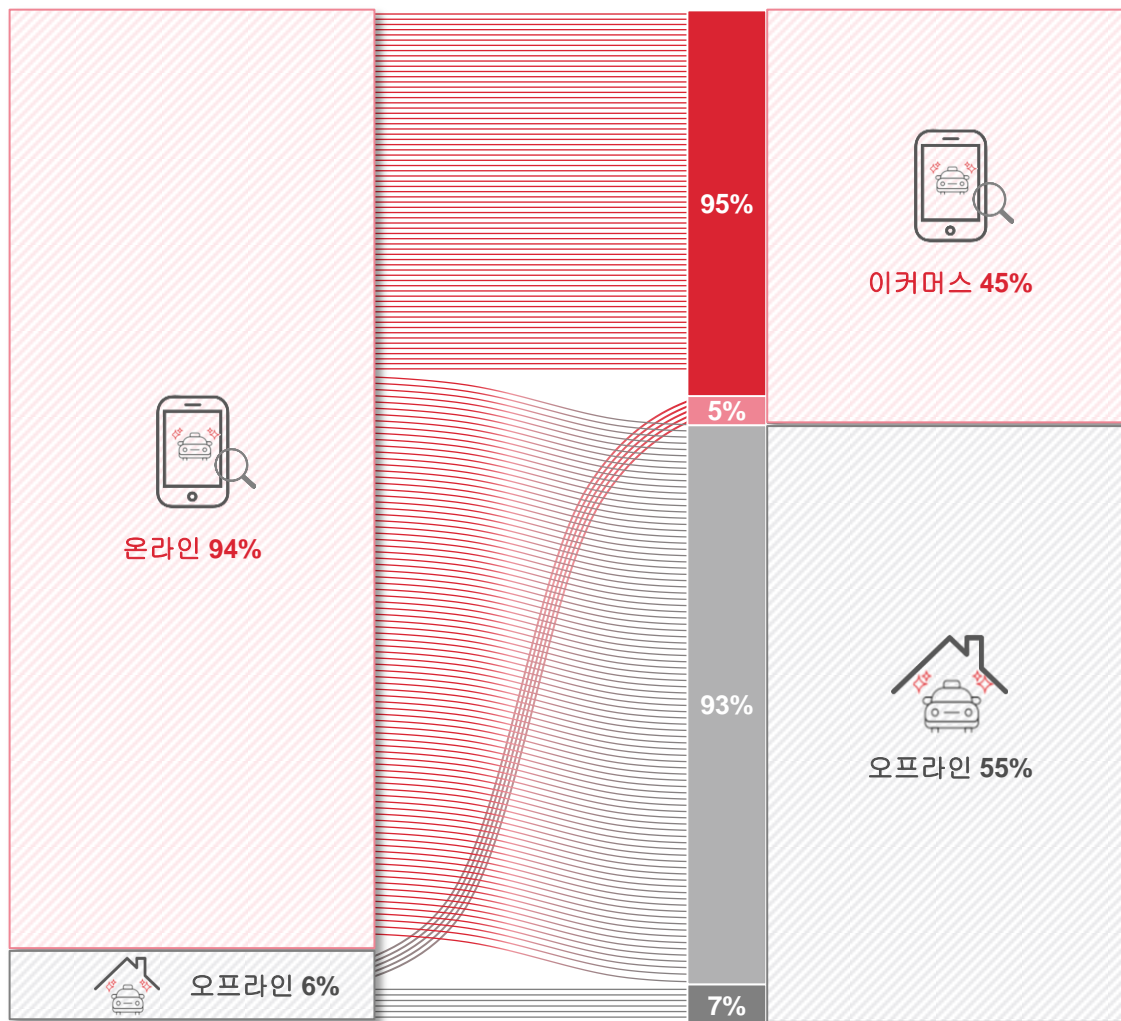
# 온·오프라인 통합 플랫폼을 통한 K Car만의 차별화된 가치

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	✓ 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

출처: 회사 자료, 언론보도

## 모든 형태의 수요를 충족하는 K Car 플랫폼

최초 접점<sup>1</sup>구매 결정<sup>2</sup> (2021년)

출처: 회사 자료

주: '2021년 8월 케이카 설문조사 자료' '2021년 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

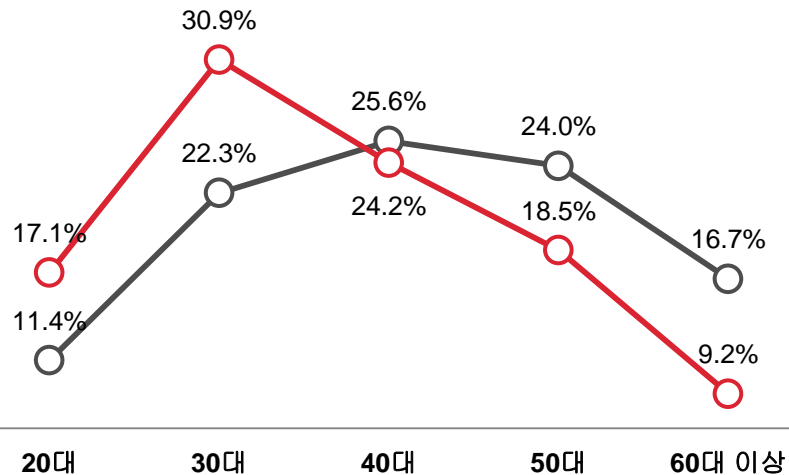
## e-Commerce 시장을 선도하며 시장 대비 높은 2~30대 비중 확보 특히, 20대 고객 비중이 증가하며 재구매율 증가에 기여

### OMO 플랫폼을 기반으로 MZ세대 비중 확대

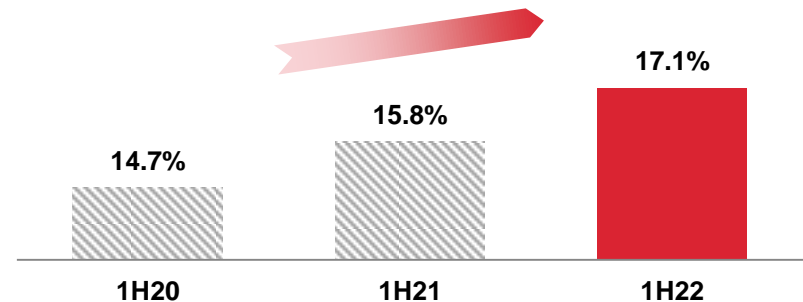
(1H2022 연령별 평균 구매 비중)

1H 2022 연령별 구매 비중  
케이카 VS. 중고차 시장

○ 시장 ○ 케이카



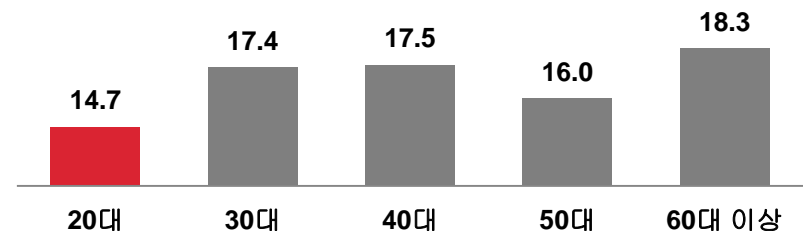
### 케이카의 20대 비중 매년 1%씩 성장



### 상대적으로 GPM이 높은 저가 차량 선호

(백만원)

1H 2022 연령별 평균 차량 ASP<sup>1</sup>



출처: 케이카, 카이즈유 데이터 연구소  
주: <sup>1</sup>2022년도 상반기 당사 구매 고객 기준



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



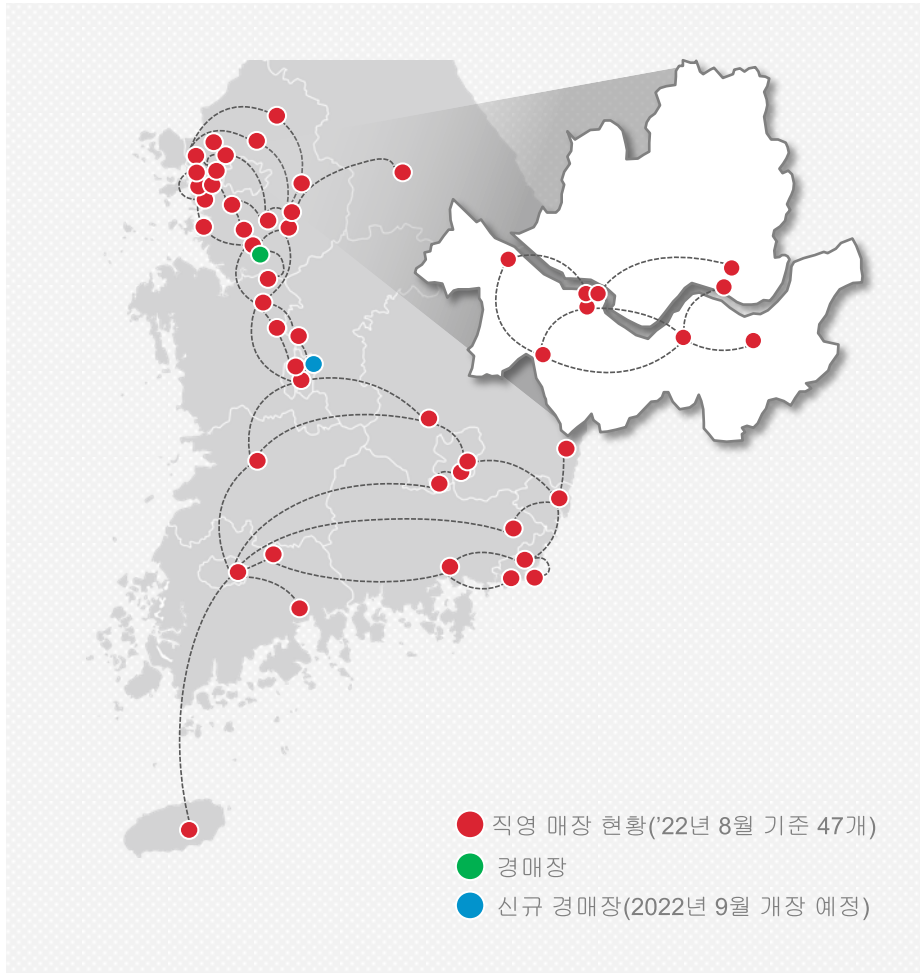
출처: 회사 자료

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



## 고객 접점 증대를 위한 오프라인 전국망 확대

### 신규지점 설립을 통한 오프라인 전국망 확대



출처: 회사 자료

### 전국망 확대를 통한 고객 접점 증대와 운영 효율성 제고

오프라인 중고차 매입 허브 역할

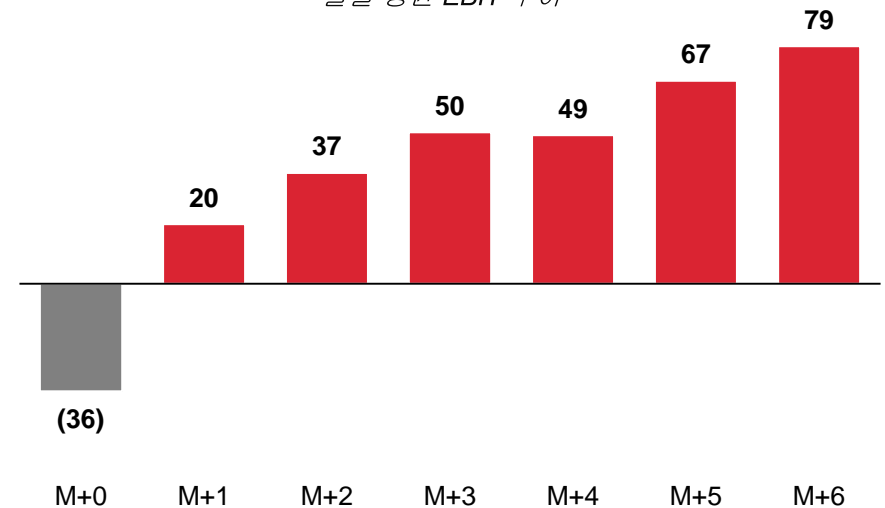
주요 도시 1시간 거리 쇼룸 역할

전국 1일 배송을 위한 풀필먼트 역할

### 입증된 지점 운영 효율성

(백만원)

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

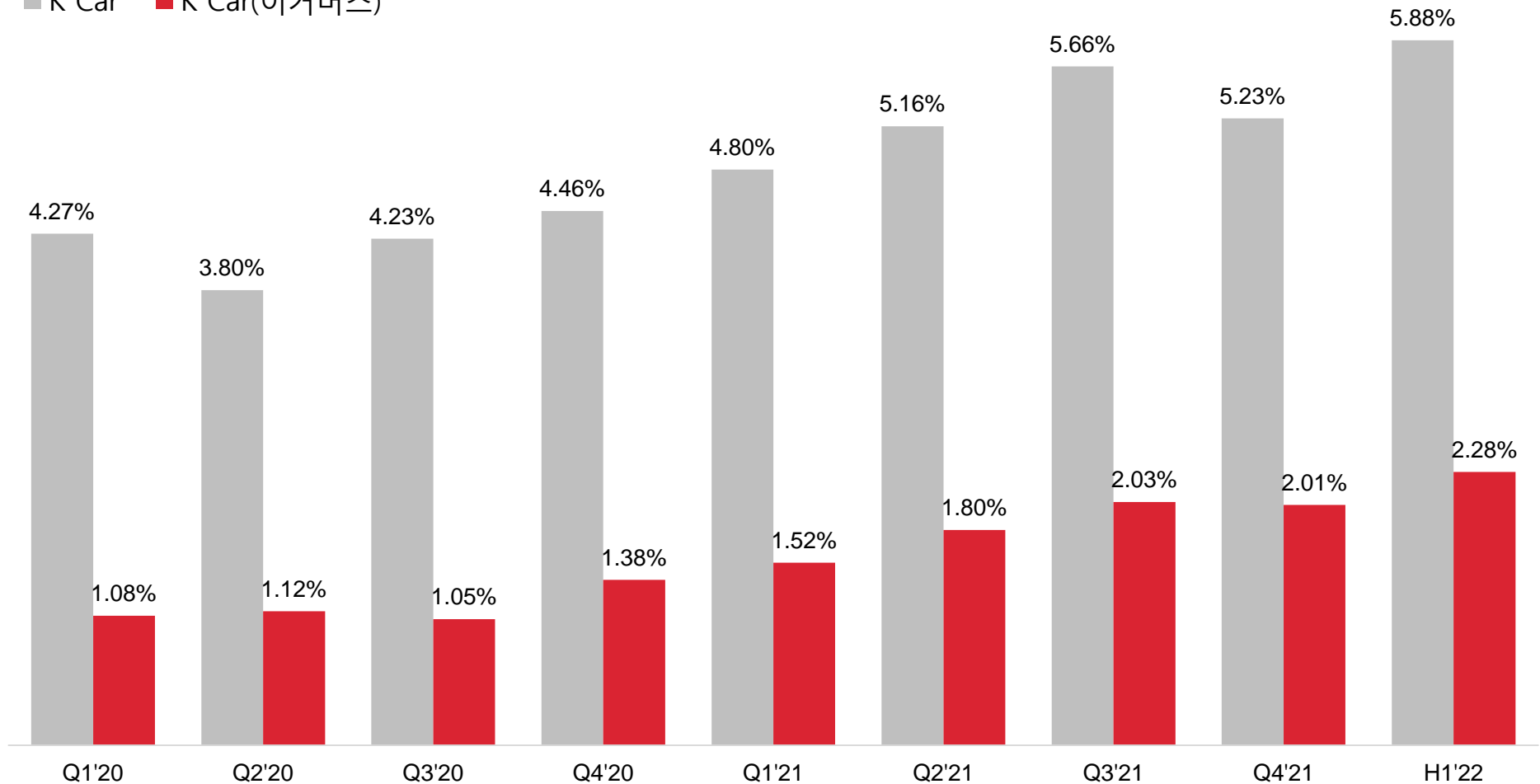


## 시장지배력 확대, 중고차 온라인 시장 개척

H1'22 기준 전체 시장점유율 5.88%

FY2021 기준 이커머스 내 시장점유율 81%<sup>1</sup>

■ K Car ■ K Car(이커머스)



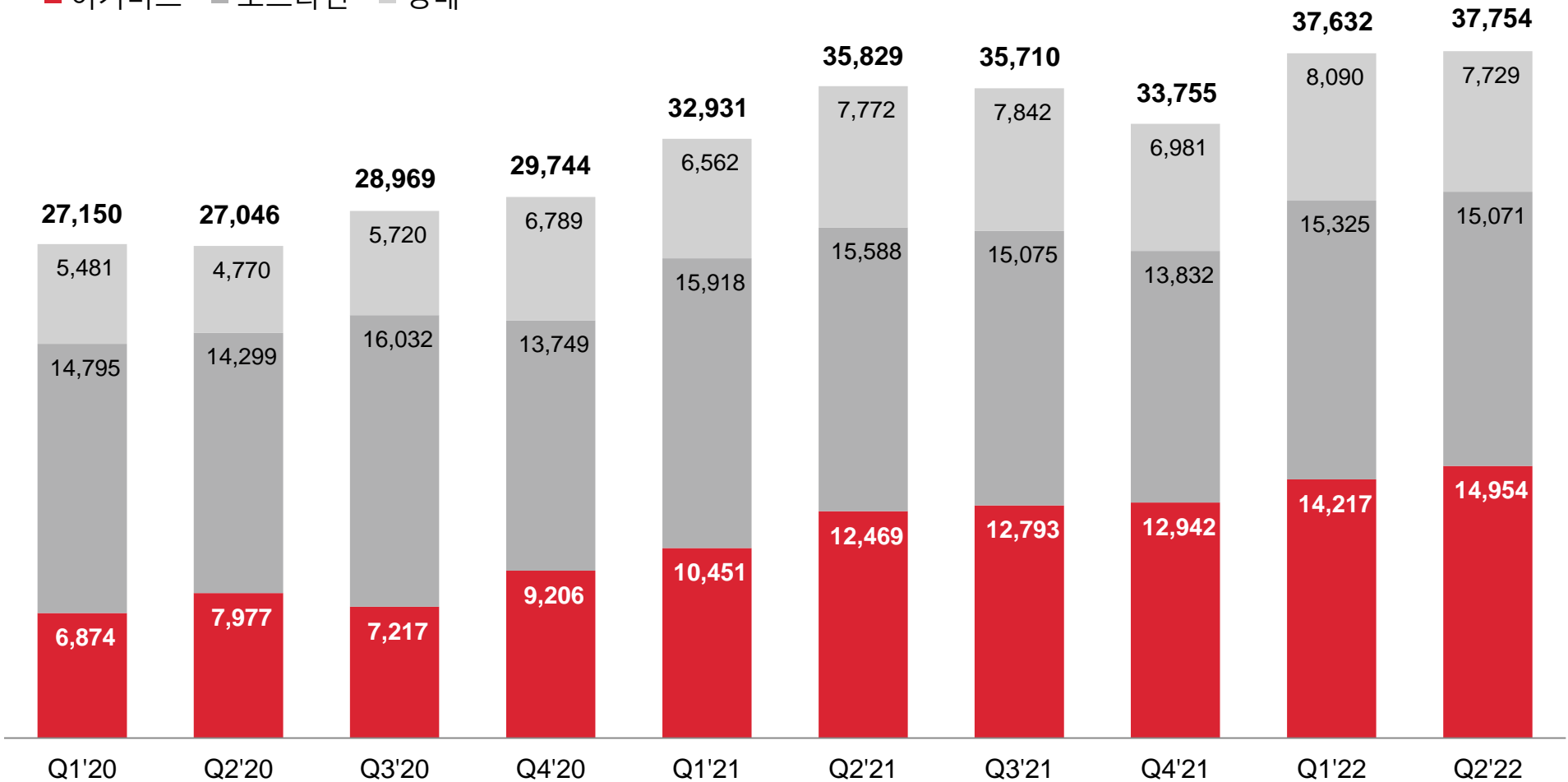
출처: 국토교통부 자동차 신규등록 대수, 카이즈유 데이터연구소, 자사 data <sup>1</sup> Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market Landscape in South Korea, 2022)

## 비우호적 시장환경 속에서도 이커머스 주도 판매 증가

총 판매대수 Q2'22 YoY 5.4% ↑ vs. 국내 중고차 시장 YoY -5.5% ↓

이커머스 판매대수 Q2'22 YoY 19.9% ↑ / QoQ 5.2% ↑

■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매



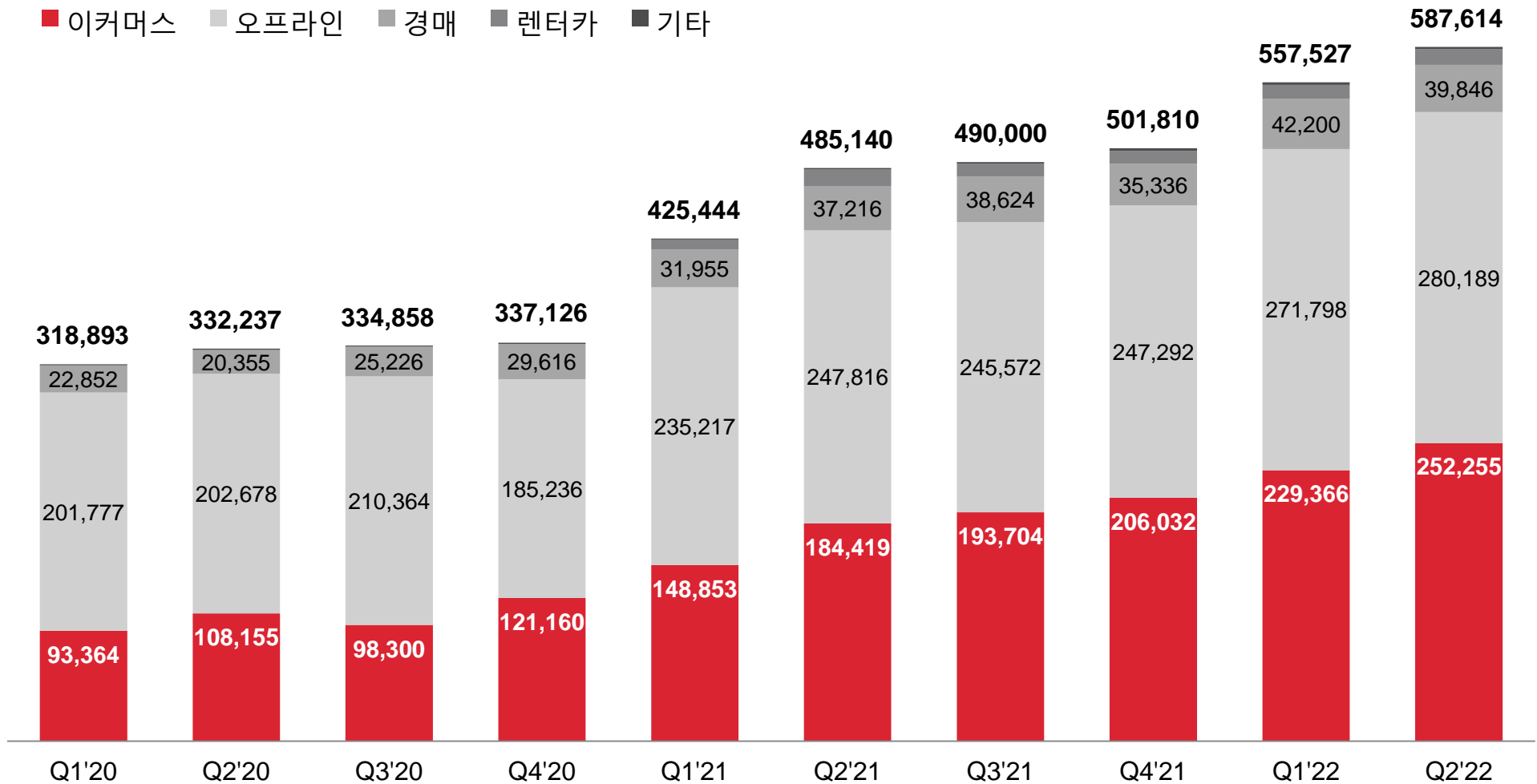
(단위: 대)

## 매분기 최대 매출 경신

총 매출 Q2'22 YoY 21.1% ↑ / QoQ 5.4% ↑

이커머스 매출 Q2'22 YoY 36.8% ↑ / QoQ 10.0% ↑

■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매 ■ 렌터카 ■ 기타

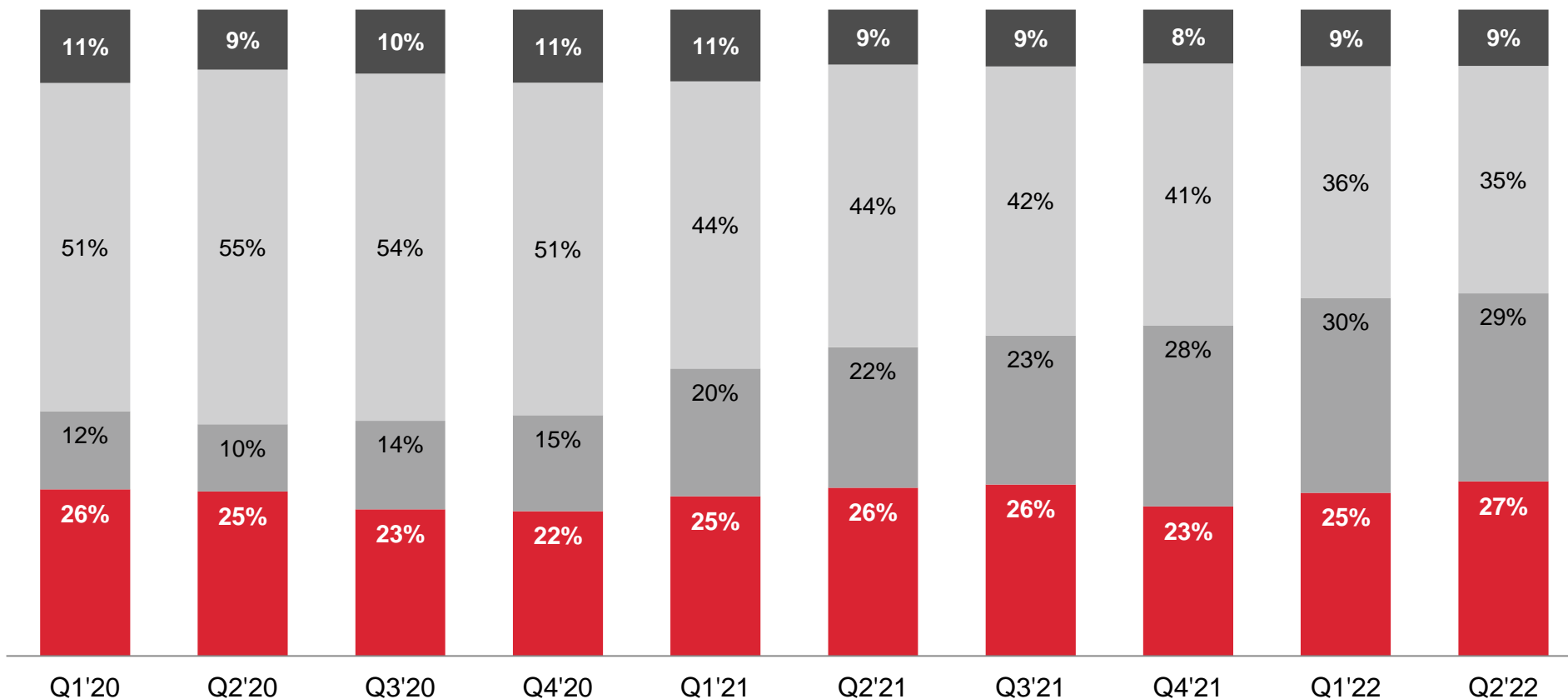


(단위: 백만 원)

## 매입 채널별 차별화된 전략으로 믹스 개선

케이카 고객으로부터 매입하는 비중 27%

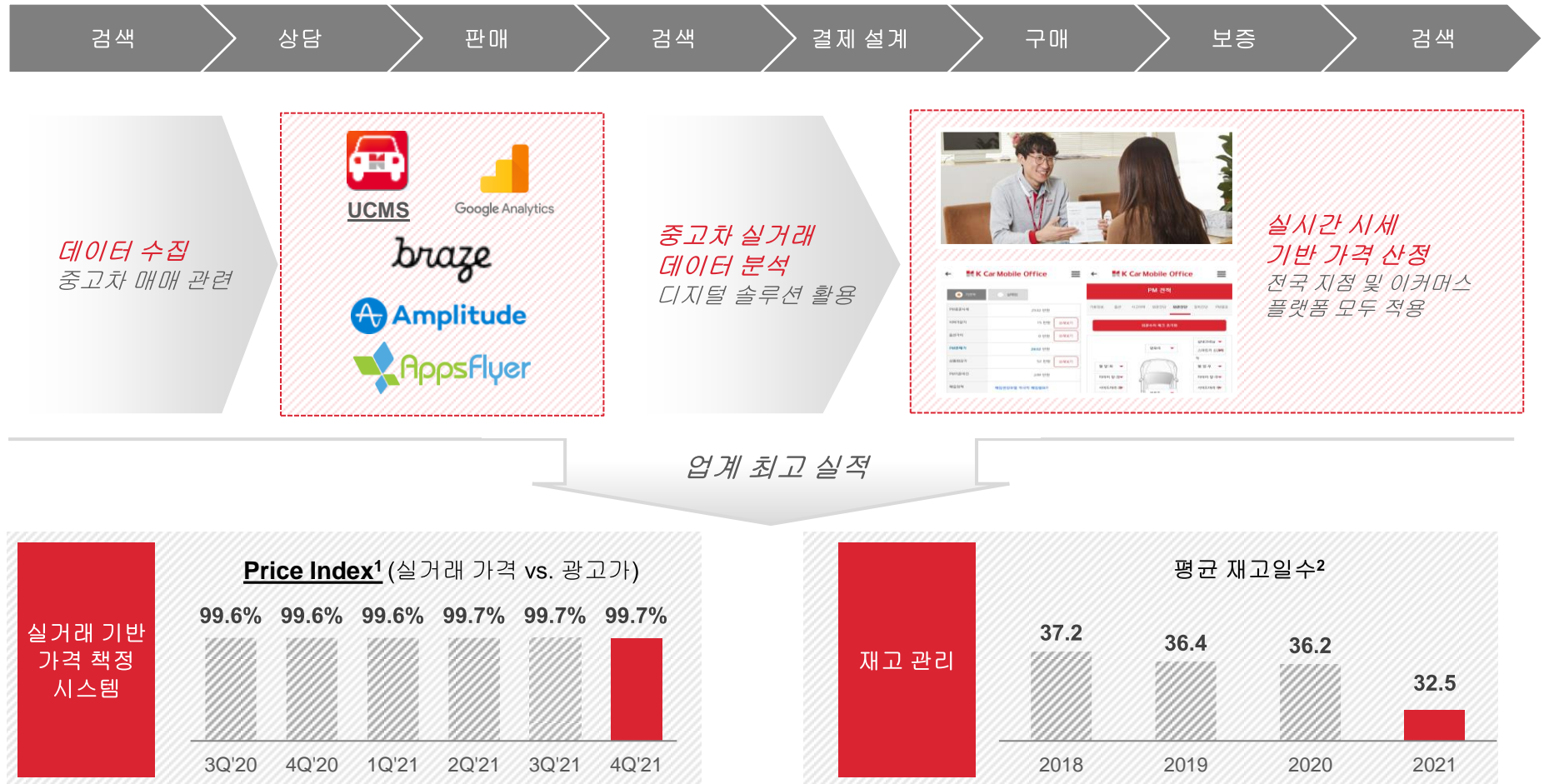
■ K Car 홈서비스·대차 ■ 중개플랫폼 ■ 완성차 대리점 ■ B2B



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. <sup>1</sup> 해당 기간 평균 광고가격 대비 판매차량 실거래가 지수 <sup>2</sup> 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

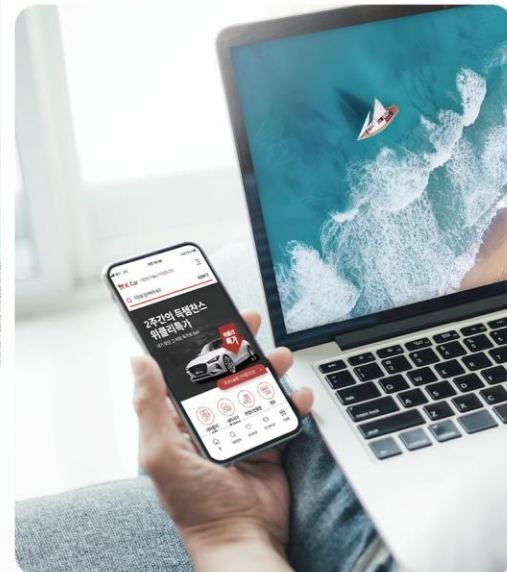
Encar



# Appendix

## Q2 2022 경영 실적

Trust KCar



# 2022년 2분기 주요 성과

## 매분기 최대 매출 경신 시장 위축에도 판매 증가

- 2분기 매출 5,876억 원으로 전년 동기 대비 21% ↑, 직전 분기 대비 5% ↑
- 2분기 판매 37,754대로 전년 동기 대비 5% ↑ vs. 중고차 시장 -5% ↓<sup>1</sup>

## 이커머스 성장세 지속 중고차 이커머스화 선도

- 이커머스 판매 대수 14,954대, 총 판매의 50% 비중으로 전년 동기 대비 매출 37% ↑
- 중고차 이커머스 시장 내 케이카 점유율 81%<sup>2</sup>

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

- 오프라인- 2분기 신설된 고양 지점 포함 총 47개 국내 최대 인증 중고차 네트워크
- 온라인- 월간 순방문자 수(Monthly Unique Visitor) 207만 명, 7월 앱·웹 개편

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

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

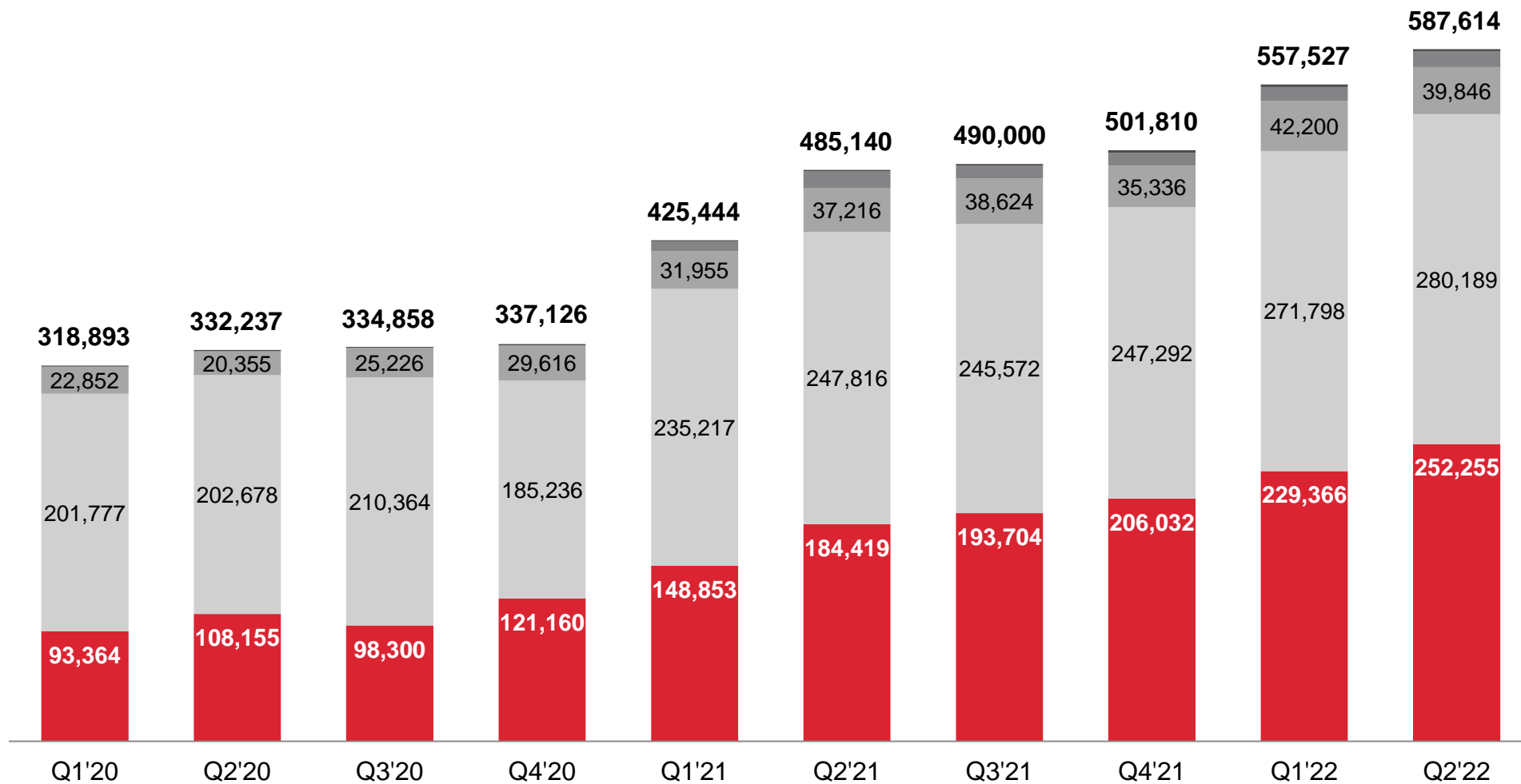
# 재무성과 요약

(단위: 백만 원)	Q2'22	YoY	QoQ	H1'22	YoY
<b>매출</b>	<b>587,614</b>	<b>21.1%</b>	<b>5.4%</b>	<b>1,145,141</b>	<b>25.8%</b>
<b>매출총이익</b>	<b>50,427</b>	<b>-7.8%</b>	<b>-1.1%</b>	<b>101,407</b>	<b>-1.1%</b>
<i>매출총이익률</i>	<i>8.6%</i>	<i>-2.7%p</i>	<i>-0.5%p</i>	<i>8.9%</i>	<i>-2.4%p</i>
<b>판매관리비</b>	<b>39,019</b>	<b>17.3%</b>	<b>2.8%</b>	<b>76,979</b>	<b>20.1%</b>
<i>% 매출 대비</i>	<i>6.6%</i>	<i>-0.2%p</i>	<i>-0.2%p</i>	<i>6.7%</i>	<i>-0.3%p</i>
인건비	19,652	14.6%	3.1%	38,715	17.2%
지급수수료	4,216	26.4%	17.0%	7,821	22.3%
광고선전비	2,854	1.6%	-28.0%	6,819	19.4%
감가상각비·무형자산상각비	5,990	32.3%	2.4%	11,837	35.7%
기타	6,307	15.7%	15.1%	11,786	15.6%
<b>영업이익</b>	<b>11,408</b>	<b>-46.7%</b>	<b>-12.4%</b>	<b>24,428</b>	<b>-36.5%</b>
<i>% 마진율</i>	<i>1.9%</i>	<i>-2.5%p</i>	<i>-0.4%p</i>	<i>2.1%</i>	<i>-2.1%p</i>
<b>EBITDA</b>	<b>24,812</b>	<b>-23.3%</b>	<b>-4.9%</b>	<b>50,902</b>	<b>-12.5%</b>
<i>% 마진율</i>	<i>4.2%</i>	<i>-2.5%p</i>	<i>-1.4%p</i>	<i>4.4%</i>	<i>-1.9%p</i>
<b>당기순이익</b>	<b>6,758</b>	<b>-53.9%</b>	<b>-15.3%</b>	<b>14,739</b>	<b>-44.5%</b>
<i>% 마진율</i>	<i>1.2%</i>	<i>-1.9%p</i>	<i>-0.3%p</i>	<i>1.3%</i>	<i>-1.6%p</i>

# 매출

Q2'22 YoY 21.1% ↑ / QoQ 5.4% ↑

■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매 ■ 렌터카 ■ 기타

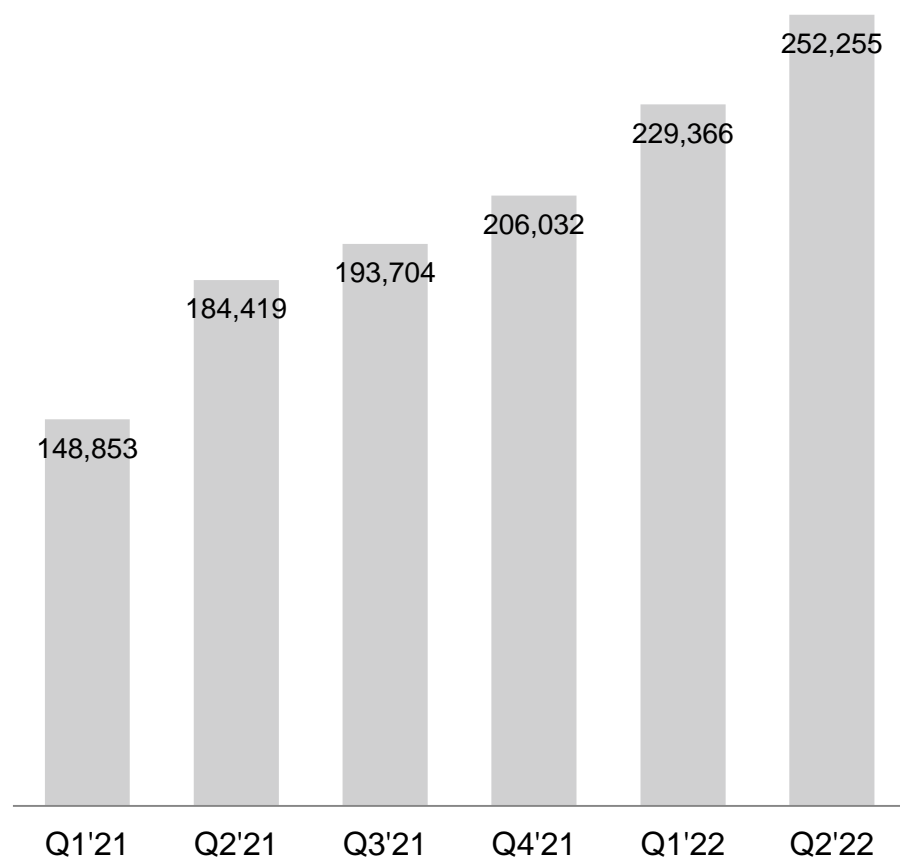


(단위: 백만 원)

# 이커머스 매출

Q2'22 YoY 36.8% ↑ / QoQ 10.0% ↑

■ 이커머스 소매 매출



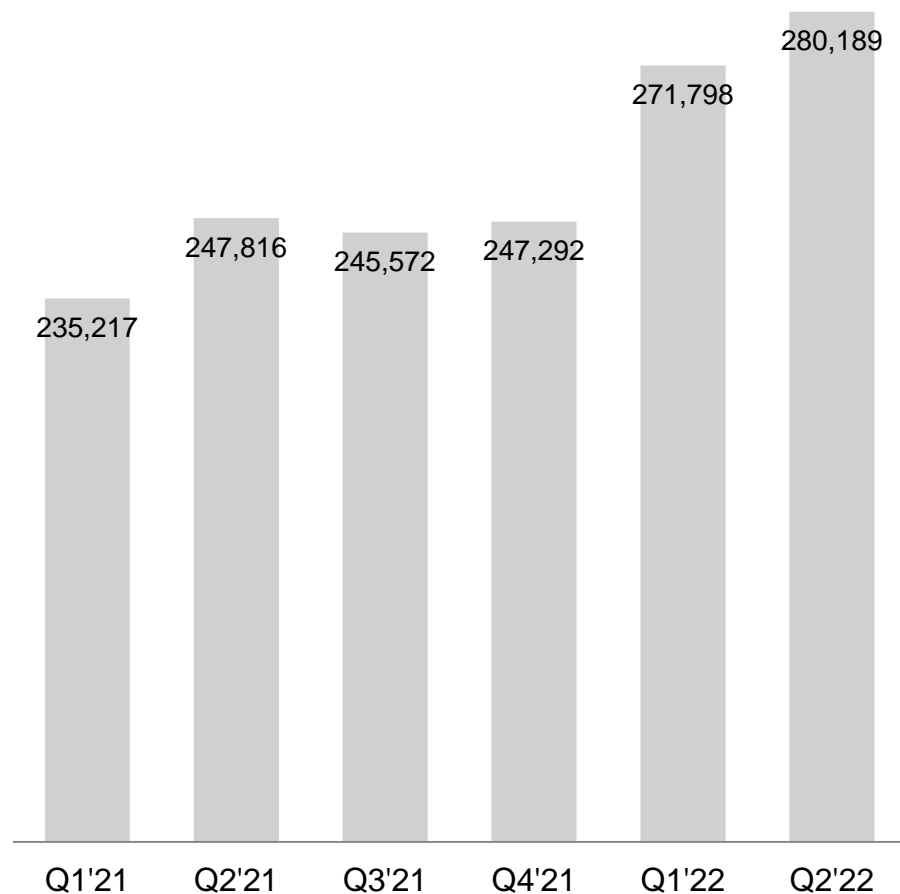
(단위: 백만 원)

- 중고차 소매 판매 중 이커머스 채널 '홈서비스' 매출은 전년 동기 대비 36.8% 증가한 2,523억 원
  - 차량 판매 2,442억 원, YoY 36.7% ↑ / QoQ 9.7% ↑
  - 연계서비스<sup>[1]</sup> 80억 원, YoY 40.4% ↑ / QoQ 19.9% ↑
- 이커머스 채널 'K Car 내차사기 홈서비스' 판매 대수 14,954대, YoY 19.9% ↑ / QoQ 5.2% ↑
- 소매 판매 중 이커머스 비중:
  - Unit 49.8%, YoY 5.4%p ↑ / QoQ 1.7%p ↑
  - 매출 47.4%, YoY 4.7%p ↑ / QoQ 1.6%p ↑
- 이커머스 ASP (Average Selling Price, 해당 판매 단가) 16.9백만 원, YoY 14.1% ↑ / QoQ 4.6% ↑

# 오프라인 매출

Q2'22 YoY 13.1% ↑ / QoQ 3.1% ↑

■ 오프라인 소매 매출



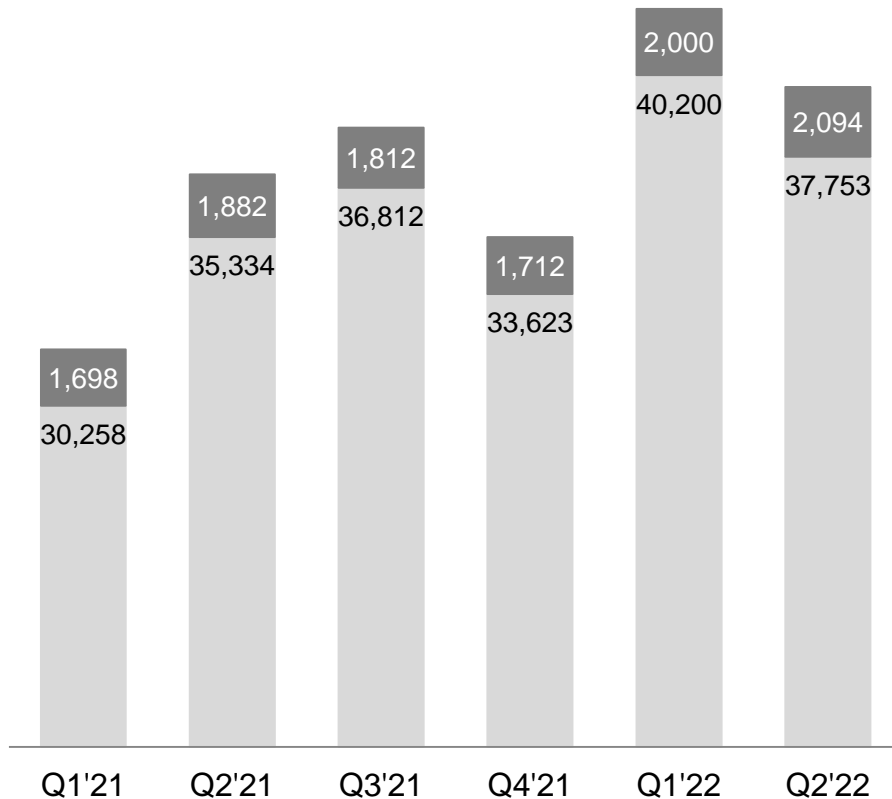
(단위: 백만 원)

- 중고차 소매 판매 중 오프라인 매출은 전년 동기 대비 13.1% 증가한 2,802억 원
  - 차량 판매 2,723억 원, YoY 13.1% ↑ / QoQ 2.9% ↑
  - 연계서비스 78억 원, YoY 11.2% ↑ / QoQ 12.1% ↑
- 전국 47개 오프라인 지점 판매 대수 15,071대, YoY -3.3% ↓ / QoQ -1.7% ↓
- 소매 판매 중 오프라인 비중:
  - Unit 50.2%, YoY -5.4%p ↓ / QoQ -1.7%p ↓
  - 매출 52.6%, YoY -4.7%p ↓ / QoQ -1.6%p ↓
- 오프라인 ASP (Average Selling Price, 해당 판매 단가) 18.6백만 원, YoY 16.9% ↑ / QoQ 4.8% ↑

# 경매 매출

Q2'22 YoY 7.1% ↑ / QoQ -5.6% ↓

■ 직경매 상품 매출 ■ 위탁수수료 매출



(단위: 백만 원)

## ■ 중고차 직경매 판매 대수

7,729대, YoY -0.6% ↓ / QoQ -4.5% ↓

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

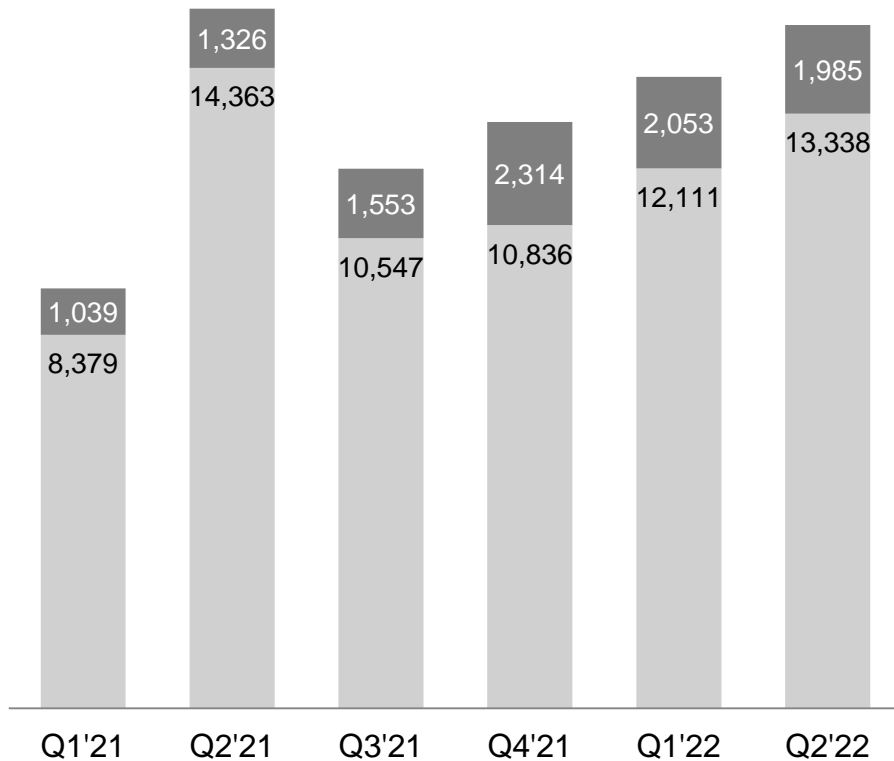
4.9백만 원, YoY 7.4% ↑ / QoQ -1.7% ↓

## ■ 3분기 말 제2 경매장(세종시) 개장 예정



# 렌터카 및 기타 매출

■ 렌터카 매출 ■ 기타 매출



(단위: 백만 원)

## 렌터카 부문

Q2'22 YoY -7.1% ↓ / QoQ 10.1% ↑

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

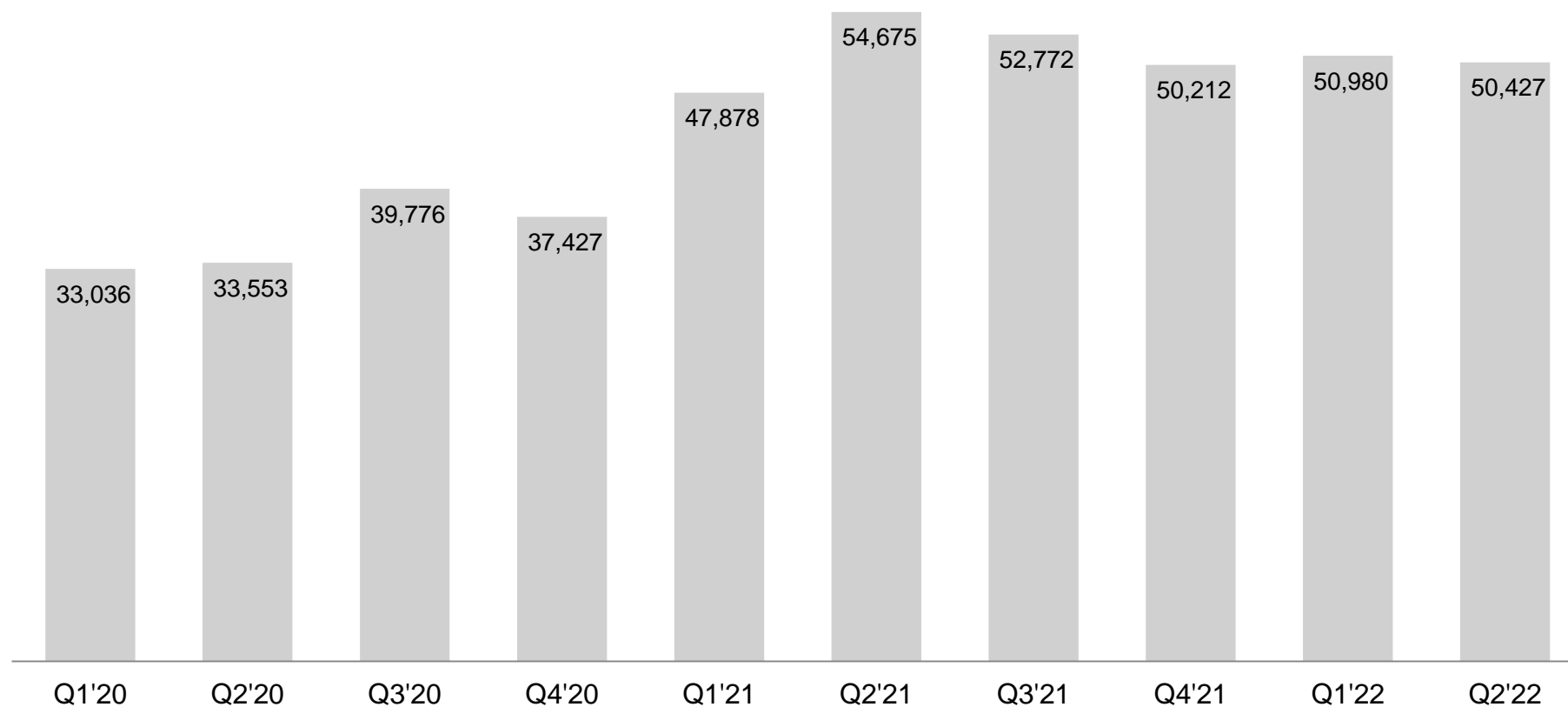
Q2'22 YoY 49.7% ↑ / QoQ -3.3% ↓

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

# 매출총이익

Q2'22 YoY -7.8% ↓ / QoQ -1.1% ↓

■ 매출총이익

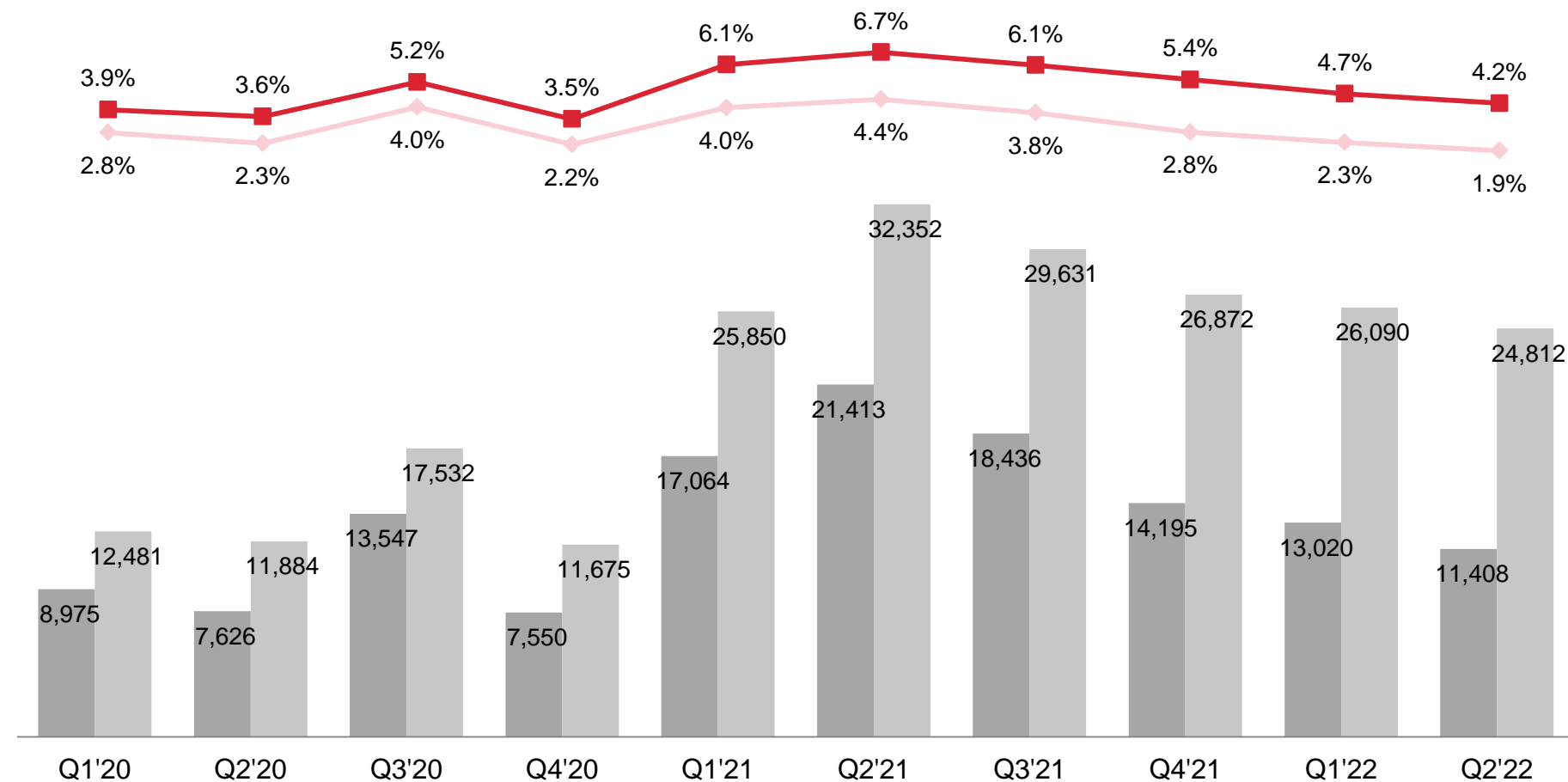


(단위: 백만 원)

# 영업이익 · EBITDA

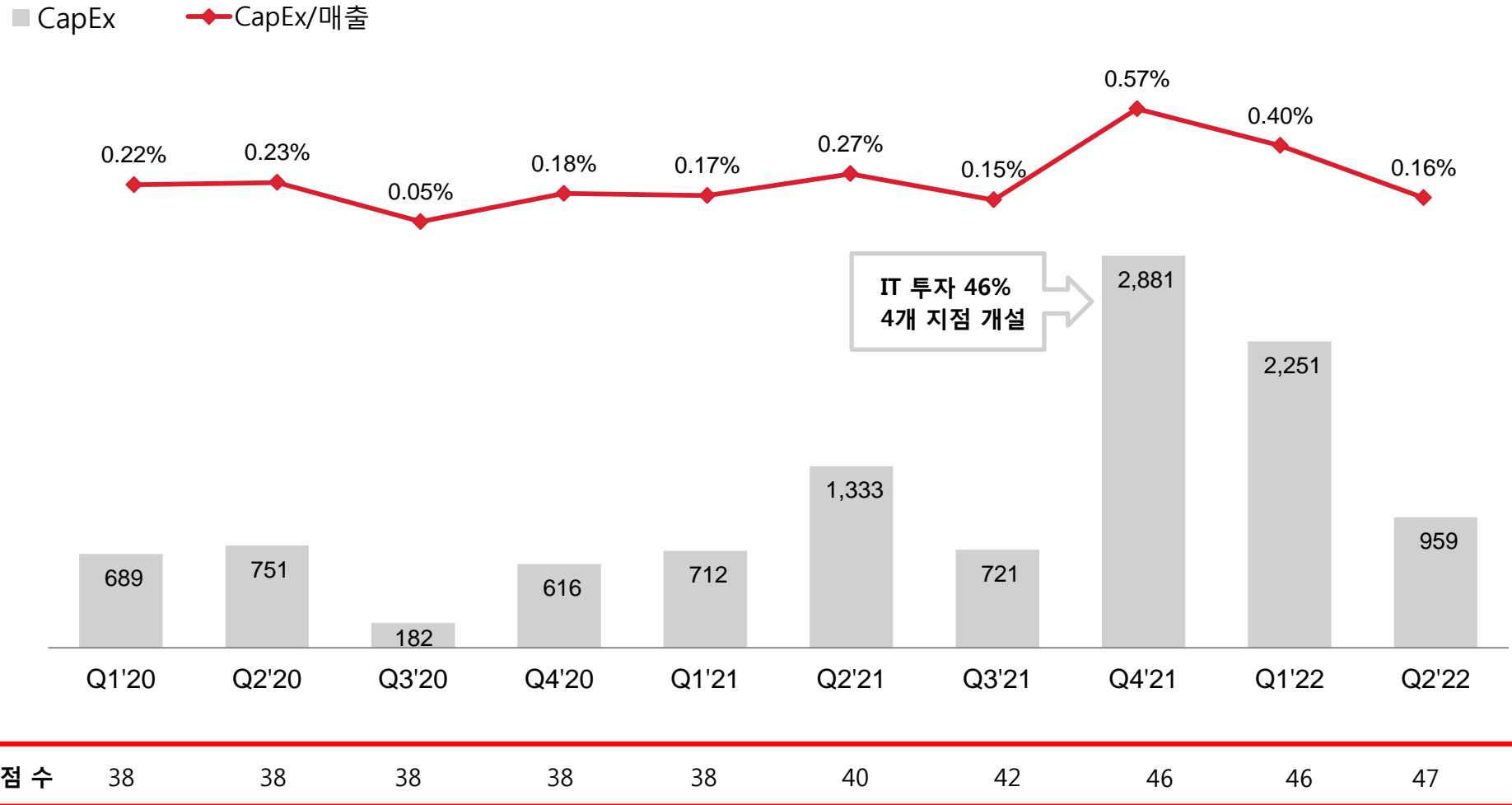
영업이익 Q2'22 YoY -46.7% ↓ / QoQ -12.4% ↓ · EBITDA Q2'22 YoY -23.3% ↓ / QoQ -4.9% ↓

■ 영업이익 ■ EBITDA    ◆ 영업이익률 ■ EBITDA 마진



(단위: 백만 원)

# 자본적 지출 / CapEx



(단위: 백만 원)

# 재무제표 요약

## 손익계산서

(단위: 백만 원)	Q2'22	FY2021	FY2020
<b>매출</b>	<b>587,614</b>	<b>1,902,394</b>	<b>1,323,114</b>
이커머스	252,255	733,009	420,979
오프라인	280,189	975,897	800,055
경매	39,846	143,131	98,049
렌터카	13,338	44,125	-
기타	1,985	6,232	4,031
<b>매출총이익</b>	<b>50,427</b>	<b>205,537</b>	<b>143,791</b>
매출총이익율	8.6%	10.8%	10.9%
<b>판매비와관리비</b>	<b>39,019</b>	<b>134,428</b>	<b>106,093</b>
% 매출액 대비	6.6%	7.1%	8.0%
<b>EBITDA</b>	<b>24,812</b>	<b>114,705</b>	<b>53,572</b>
% 매출액 대비	4.2%	6.0%	4.0%
<b>영업이익</b>	<b>11,408</b>	<b>71,109</b>	<b>37,698</b>
영업이익률	1.9%	3.7%	2.8%
영업외수익	39	1,468	91
영업외비용	68	1,279	324
금융수익	127	550	494
금융비용	2,535	9,311	6,974
<b>법인세차감전순이익</b>	<b>8,971</b>	<b>62,537</b>	<b>30,985</b>
법인세비용	2,213	15,761	6,856
<b>당기순이익</b>	<b>6,758</b>	<b>46,776</b>	<b>24,130</b>
당기순이익율	1.2%	2.5%	1.8%

## 재무상태표

(단위: 백만 원)	Q2'22말	FYE2021	FYE2020
<b>유동자산</b>	<b>270,794</b>	<b>286,994</b>	<b>188,905</b>
현금 및 현금성 자산	730	45,406	15,535
매출채권	10,827	9,187	4,665
재고자산	247,143	219,197	161,332
<b>비유동자산</b>	<b>274,604</b>	<b>263,030</b>	<b>153,409</b>
유형자산	131,376	125,942	26,052
무형자산	77,584	76,660	77,691
<b>자산 총계</b>	<b>545,398</b>	<b>550,024</b>	<b>342,314</b>
<b>유동부채</b>	<b>142,934</b>	<b>198,597</b>	<b>36,675</b>
차입금	58,175	133,935	-
전환사채	30,134	-	-
<b>비유동부채</b>	<b>153,819</b>	<b>75,955</b>	<b>134,673</b>
장기차입금	111,403	4,903	99,279
전환사채	-	29,237	-
<b>부채 총계</b>	<b>296,753</b>	<b>274,552</b>	<b>171,349</b>
자본금	24,043	24,043	6,676
자본잉여금	99,390	99,390	26,738
기타자본구성요소	4,408	3,579	-
이익잉여금	120,804	148,461	137,552
<b>자본 총계</b>	<b>248,645</b>	<b>275,472</b>	<b>170,966</b>
<b>부채 및 자본 총계</b>	<b>545,398</b>	<b>550,024</b>	<b>342,314</b>



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