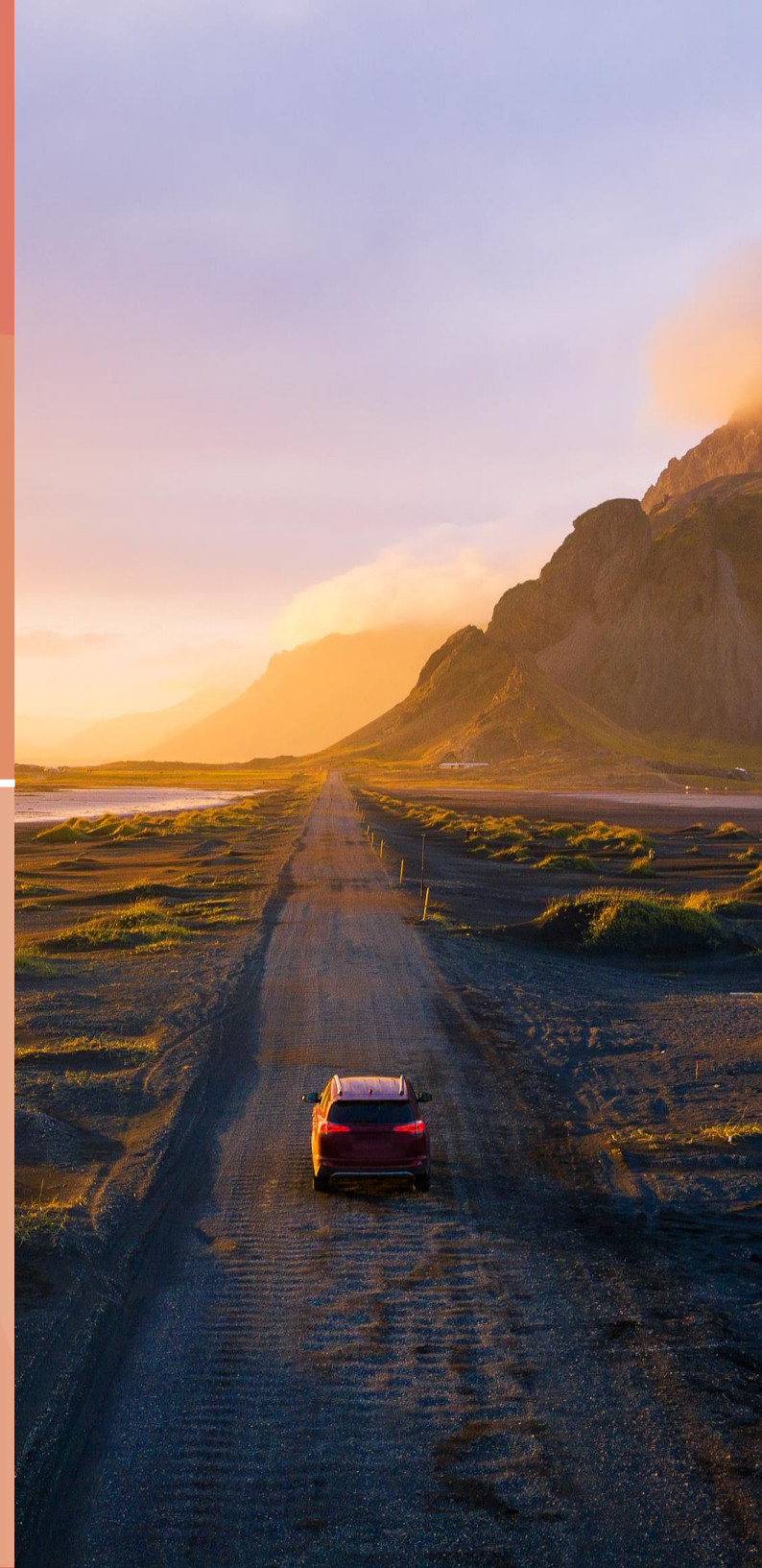


2023 롯데렌탈 CEO IR DAY



Disclaimer

본 자료에는 롯데렌탈(이하 ‘회사’) 및 그 자회사들의 예측정보가 포함되어 있습니다. 이러한 예측 정보는 회사의 실제 성과에 영향을 줄 수 있는 알려지지 않은 위험과 불확실성, 그리고 다른 요인들에 의해 변경될 수 있으며, 회사 및 계열사의 미래 실적 또는 성과 예측 정보는 실제 실적과 중대한 차이가 있을 수 있습니다.

본 자료는 투자자들의 투자결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 안되며, 회사는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자결과에 대해 어떠한 책임이나 손해 또는 피해에 대한 보상책임을 지지 않음을 알려드립니다.

본 자료는 작성일 현재 시점의 정보에 기초하여 작성된 것이며, 회사는 향후 변경되는 새로운 정보나 미래의 사건에 대해 공개적으로 현행화 할 책임이 없습니다.

본 자료의 재무 정보는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 작성된 연결 기준의 잠정 영업실적에 기초하여 작성되었습니다.

본 자료는 외부 감사인의 회계감사가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료이므로, 그 내용 중 일부는 회계감사과정에서 변경될 수 있습니다.





Contents



- Chapter ① 회사 개요 및 사업 구성
- Chapter ② 주요 재무성과
- Chapter ③ 주가 추이
- Chapter ④ 투자자 관점 Concern
- Chapter ⑤ Self Questions
- Chapter ⑥ 성장 방향성 및 핵심 전략
- Chapter ⑦ 기존 성장전략 vs 새로운 성장전략
- Chapter ⑧ 배당 계획

1. 회사 개요

1986년 설립 이래 37년의 렌탈 산업 노하우와 대한민국 No.1 브랜드 파워를 보유하고 있습니다

일반 현황

대표이사 최진환

설립일 1986년 5월 (2015년 6월 롯데그룹 편입)

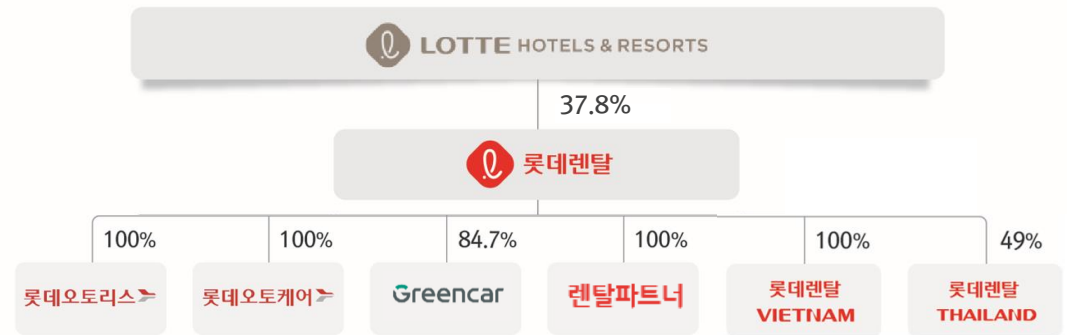
임직원수 1,979명

사업분야 자동차, 사무기기, 각종 산업기기 등의 종합 렌탈 사업

본사 경기도 안양시 동안구 전파로 88 신원비전타워 (서울본사) 서울시 강남구 테헤란로 422 KT타워

홈페이지 <http://www.lotterental.com>

지배 구조



조직도



1. 사업 구성

자동차 중심의 Full Line up을 갖춘 국내 1위 종합 렌탈 기업입니다

롯데오토리스

자동차 금융 전문 회사

- 상용(화물/승합/특수) 및 수입차 리스
- 메인テナンス(차량관리 포함) 오토리스

대한민국 No.1 롯데렌터카

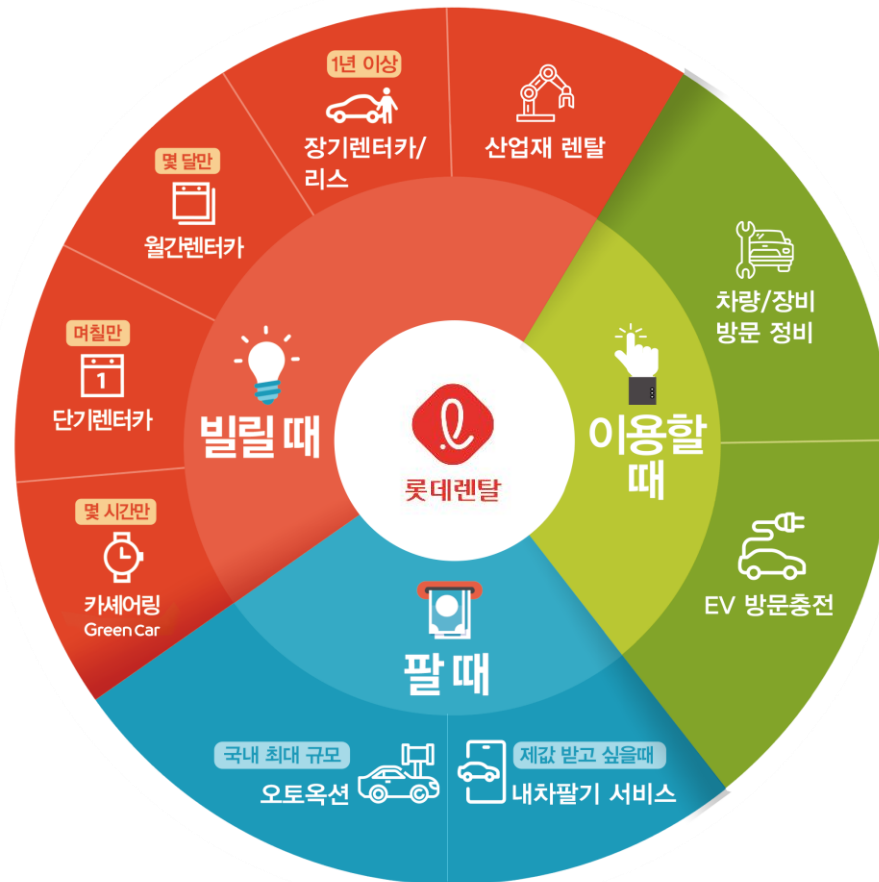
국내 No.1 렌터카 사업자

- 단기(제주/내륙), 월간 단기, 보험 대차
- 자동차 대여 → 정비 → 중고차 판매
- One-stop Service 제공

Greencar

국내 최초 차량 공유 서비스 '그린카'

- 3,000개 Spot, 9,000대 차량
- 365일 24시간 비대면 서비스 제공



롯데오토케어

차량 및 장비 정비 전문 자회사

- 차량관리, 차량 방문 정비
- '자동차'에서 '산업재' 까지
- 이동형 전기차 충전, EV 진단 솔루션

롯데오토옥션

국내 최대 규모 자동차 경매장 운영

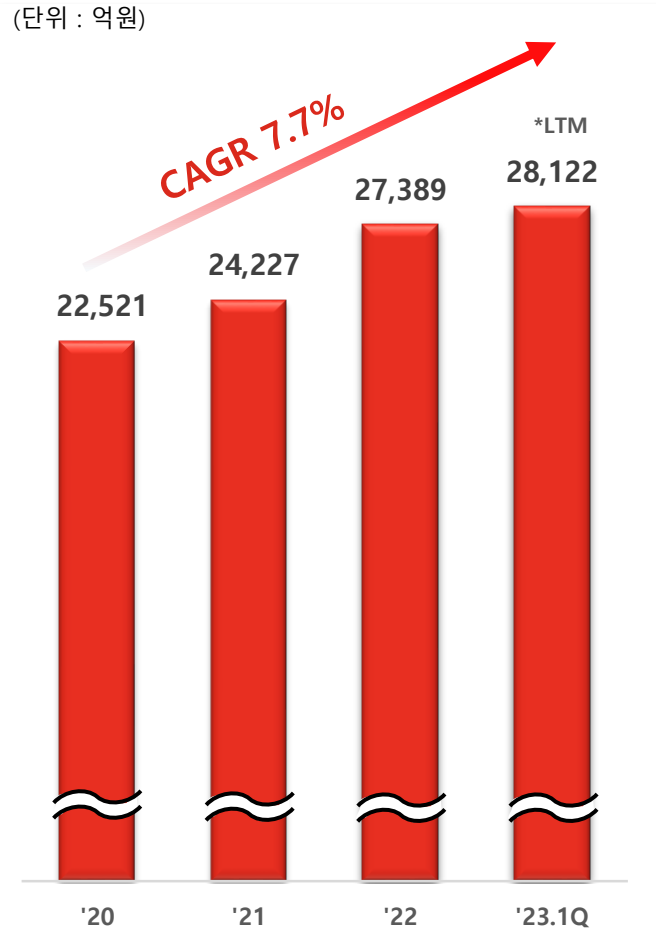
- 회당 1,500대 경매 가능 전시장(2만평), 500석의 경매 회장 보유
- 롯데렌탈 자사 차량 매각 채널로 활용

2. 주요 재무 성과

롯데렌탈의 매출과 이익은 지속 성장하고 있습니다

매출

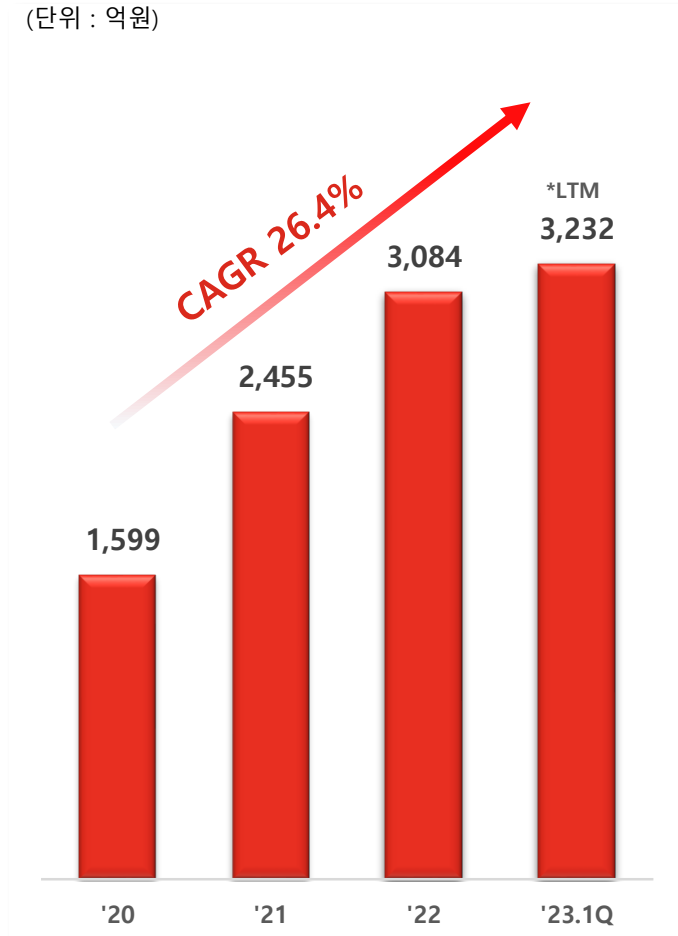
(단위 : 억원)



※ LTM : Last Twelve Month (22. 2Q ~ 23. 1Q 단순 합산)

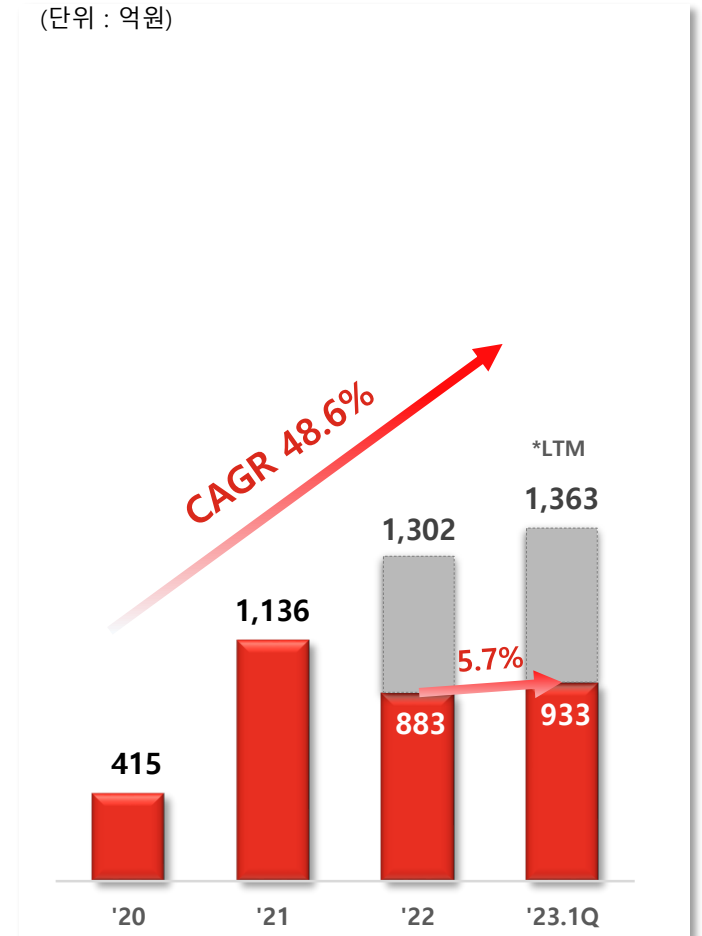
영업이익

(단위 : 억원)



당기순이익

(단위 : 억원)



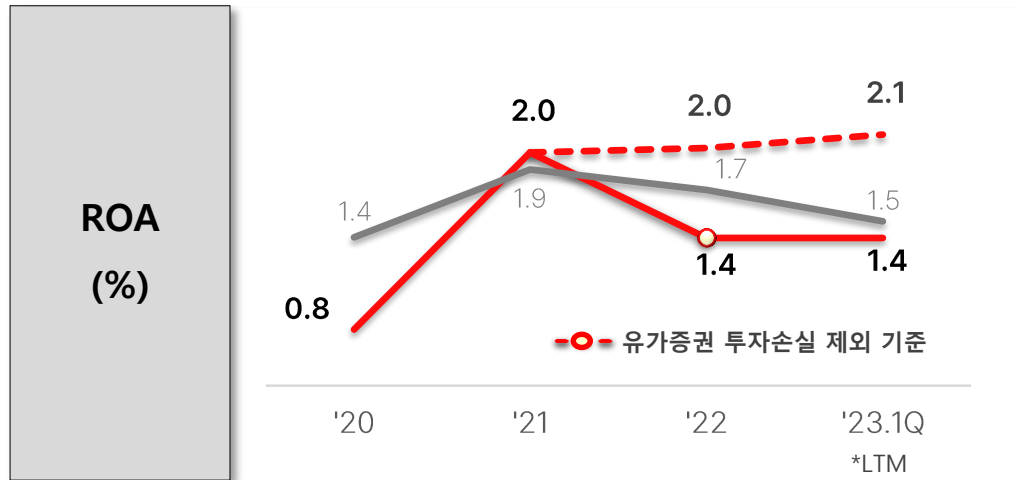
■ : 유가증권 투자손실 제외 기준

2. 주요 재무 성과

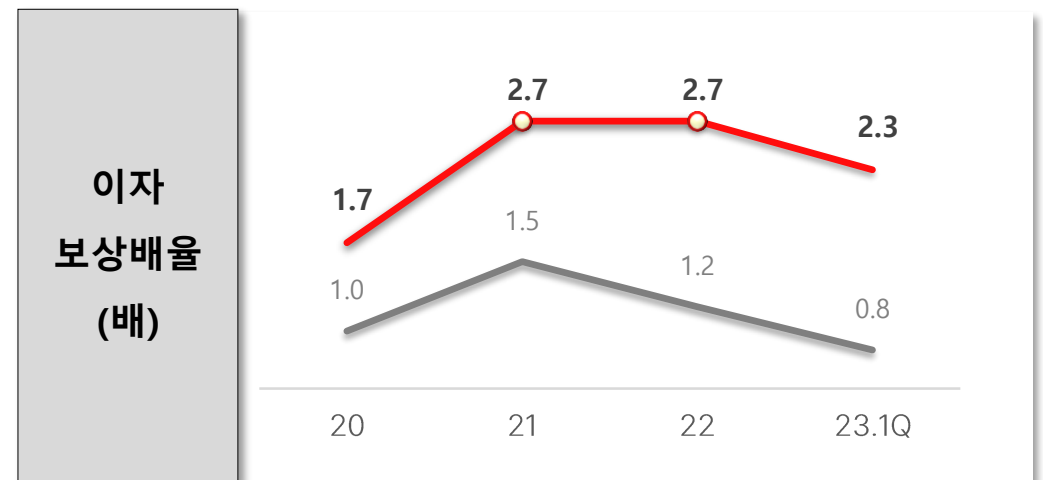
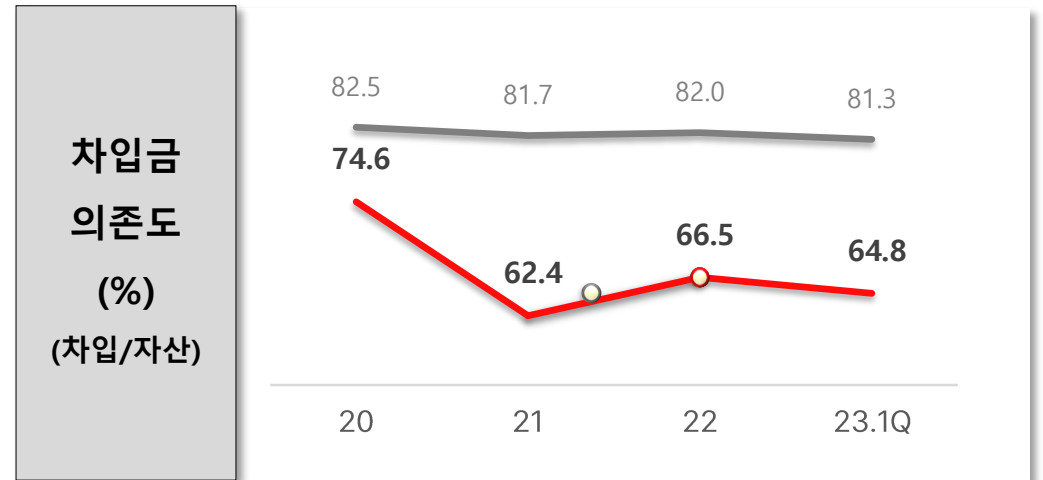
질 좋은 성장 노력으로 자산/재무 건전성 지표 역시 지속 개선되고 있습니다

자산 건전성 지표

● 롯데렌탈
○ 최우량 캐피탈사 평균



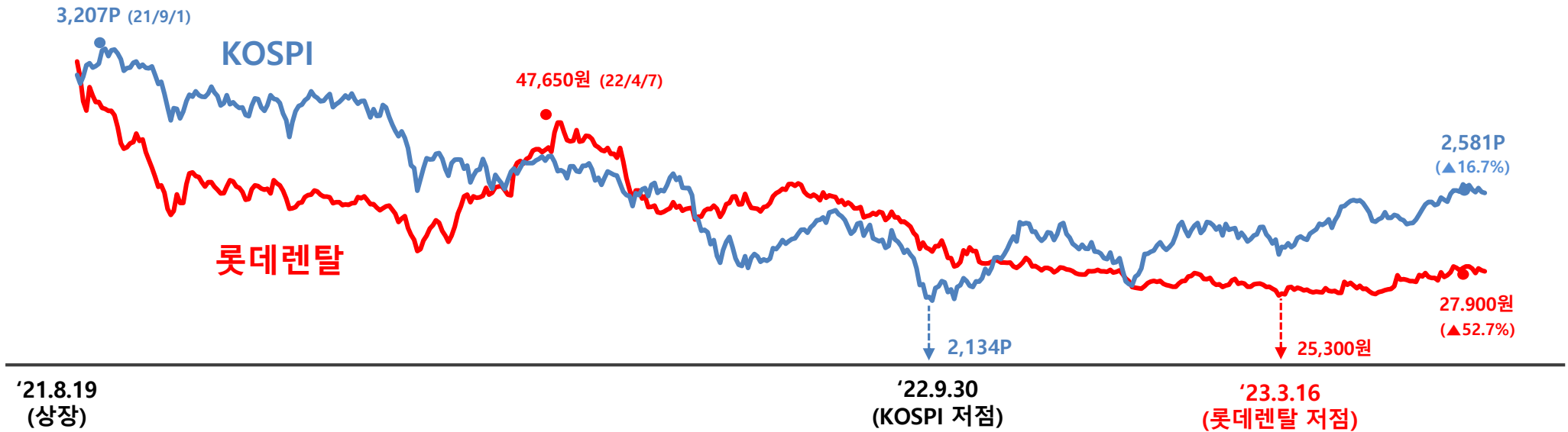
재무 건전성 지표



3. 주가 추이

롯데렌탈의 주가는 동업계 및 KOSPI 대비 저평가 되어 있습니다

주가 추이



동업계 및 KOSPI 지표 비교

구 분	롯데렌탈	S 社	K 社	KOSPI
영업이익율	11.1%	7.5%	2.9%	-
PER	8.1배	24.7배	16.3배	11.6배
PBR	0.8배	0.9배	2.9배	0.9배

※ '23년 컨센서스 기준 ('23.6.27 종가 기준)

4. 투자자 관점 Concern

이익 변동성, 시장지위, 증장기 성장경로 등 성장의 지속 가능성에 대한 Concern을 알고 있습니다

투자자 관점 Concern

✓ 이익의 변동성이 크다

→ 렌탈 본업의 이익규모가 작고, 증가율도 낮다

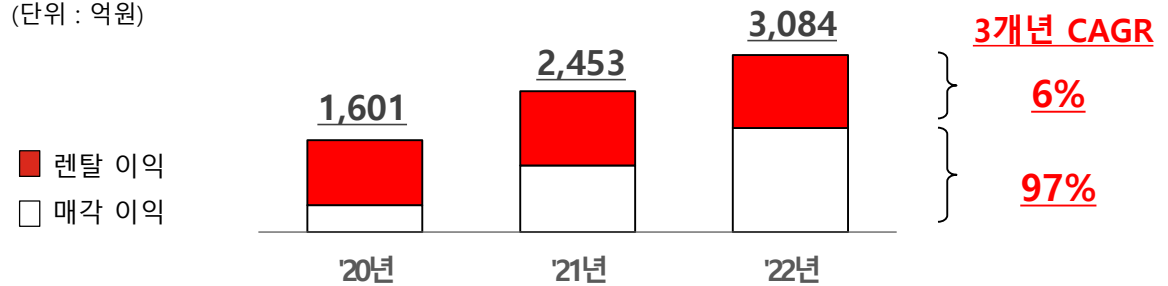
✓ 시장지위가 약화되고 있다

✓ 자산 중심 사업으로 ROA, ROE
높지 않다

✓ 증장기 성장 경로가 불명확 하다

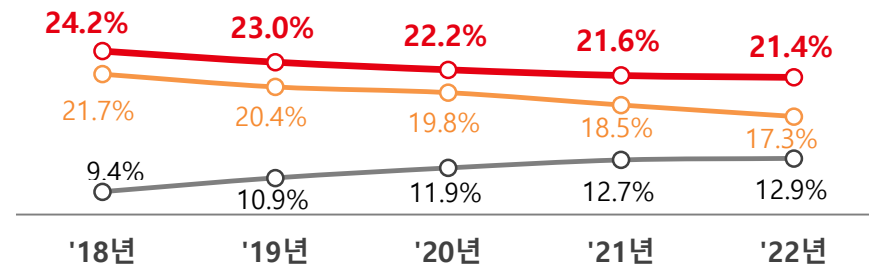
현황 및 시사점

(단위 : 억원)



[M/S 추이]

○ 롯데렌탈
○ S사
○ H사



• ROA : 1.4% ('22년)
(유가증권 손실 제외 시 2.0%)

※ KOSPI 200 평균 4.4%

• ROE : 7.0% ('22년)
(유가증권 손실 제외 시 10.3%)

※ KOSPI 200 평균 8.3%

• 자동차 vs 일반렌탈, 국내 Only vs 해외 진출?

5. Self Questions

그래서, 우리의 시장과 잠재 역량에 대해 자문해 보았습니다

Self Questions

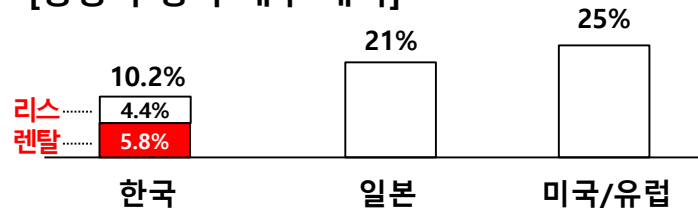
✓ 우리 업의 재정의?

Answers

- 자동차 렌탈 Biz → **자동차 이용 Care Biz**
(금융, 정비, 매각, 부가서비스)
- 시장규모 재정의 : 렌탈 → **리스/렌탈/할부**

✓ 국내 자동차 렌탈 시장 성장 전망?

- 자동차 렌탈/리스 Penetration 비교
[승용차 등록 대수 대비]



- 성장 동인
 - ✓ 정비/케어 서비스에 대한 소구
 - ✓ 소유 → 이용 인식의 변화

✓ 우리의 핵심 역량 및 시장 지위?

- 자동차 케어 서비스를 위한 **Full Line up 보유**
- 2위 사업자와의 시장 점유율 Gap 추이
(’18년 2.4%p → ’20년 2.5%p → ’22년 4.1%p)

✓ 이 업의 수익성을 결정하는 핵심요소?

- 사고 리스크 비용 (22년 자동차 구매비 제외 총비용 29%)
- 고객의 사고 이력 정보 (보험 + 자차 사고) 독점적 보유

시사점

✓ 당사는 성장과 수익성의

Full Potential에 근접하지 못하고 있다

- 차량 대수는 최소 연평균 **10%** 이상은 성장해야 함

✓ 그 이유를 추정해보면

- 우리 자신을 ‘렌탈’이라는 상품 **Category**에 가둬 놓고 있었고,

- 우리가 가진 핵심 역량과 고객 DB를 활용한 **Operation Skill**을 통한 수익성 강화에 관심이 높지 않았으며,

- 무엇보다 작은 성장과 중고차 매매 이익에 만족하고 있었습니다.

6. 성장 방향성 및 핵심 전략

이러한 이해 下에 성장 방향과 전략을 재정비하였습니다

성장 방향성

- ✓ 핵심 자산인 자동차 케어를 위한 **Full Line up** 역량을 바탕으로,
- ✓ 미래 성장 Path를 '**Auto Lifetime Care**'로 분명히 하고,
- ✓ 이 시장에서 **사업 영역을 적극적으로 확장**하고,
- ✓ 확장 사업의 **Operation 역량을 강화**하여 Best-in-class ROE, ROA 시현하며,
- ✓ 이를 통해, 중고차 매각이익이 아닌 **본업인 렌탈/리스 사업**의 영업이익 창출력을 가속화 한다

핵심 전략

(1) 사업영역의 확장

- 1.1 중고차 렌탈 확대
- 1.2 상용차 리스 강화

(2) 기존사업 수익모델 강화

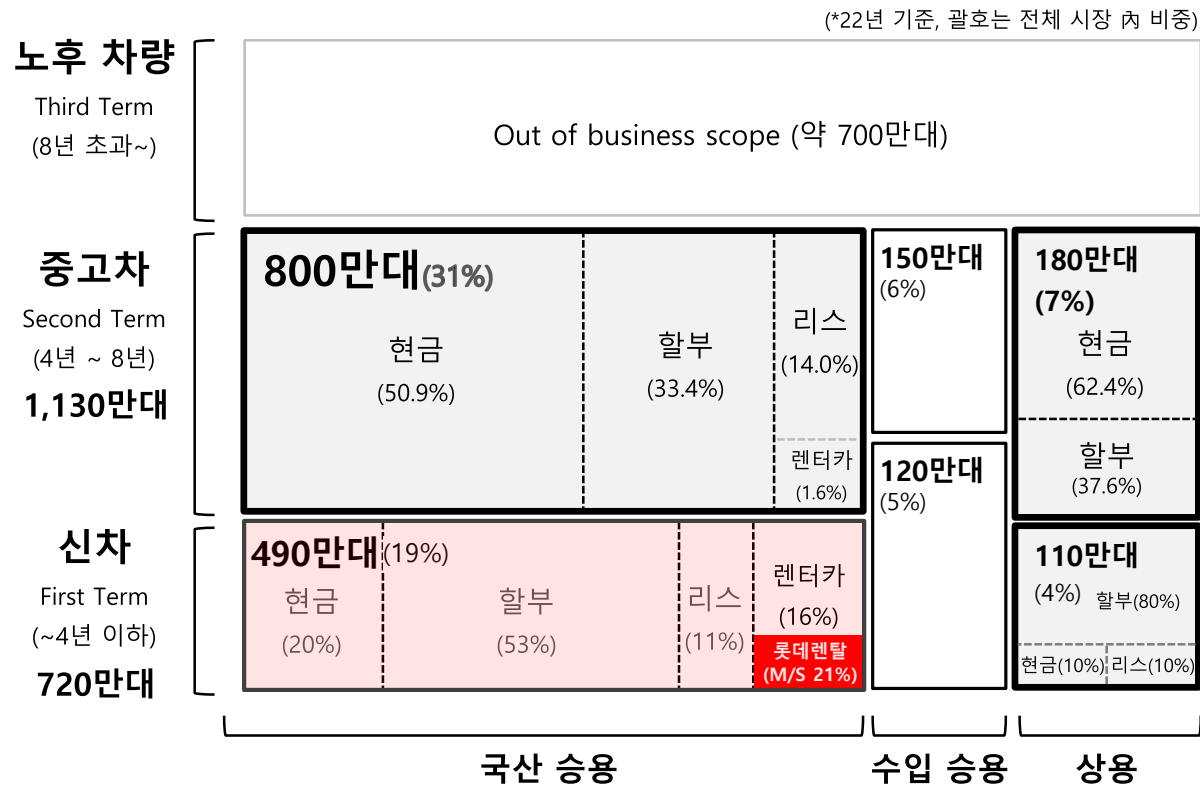
- 2.1 사고 리스크 관리 역량 강화
- 2.2 Data기반 고객 Relationship 강화
- 2.3 단기 렌탈 사업 역량 강화

(3) 해외 사업

(1) 사업 영역의 확장 : 1. 자동차 시장 분석

국내 자동차 등록대수는 총 25백만 규모로 분석되며, 시장규모와 수익성이 큰 시장으로 확장이 필요합니다

국내 자동차 시장 Landscape : 차종과 Aging 기준 분류



※ 출처 : 국토교통부 통계누리, KAMA, 내부분석

시사점

- ✓ 당사는 시장의 **19%**에 불과한 신차 승용에만 집중해왔음
- ✓ 시장규모와 수익성이 큰 **승용(중고차) 및 상용차 시장**으로 Portfolio 확장 필요

구분	승용(신차)	승용(중고차)	상용차
대수 점유율	19%	31%	11%
수익성	低	高	中
침투율			
- 할부	53.0%	33.4%	43.0%
- 리스	11.0%	14.0%	4.0%
- 렌터카	16.0%	1.6%	-

※ 수입차 시장은 후순위

(1) 사업 영역의 확장 : 1-1. 중고차 렌탈 확대

성장 가능성 및 ROA가 높은 시장이며, 롯데렌탈이 누구보다 잘 할 수 있는 시장입니다

Why 중고차 렌탈 인가?

1. 시장 규모 크고, 성장 가능성 큼

Big Size and under-penetrated market

	신차	중고차	
승용 등록대수 (‘19~’22년 누적)	490만대	800만대	+ 1.6배
렌터카 침투율(%)	16% (78만대)	1.6% (13만대)	1/10 배

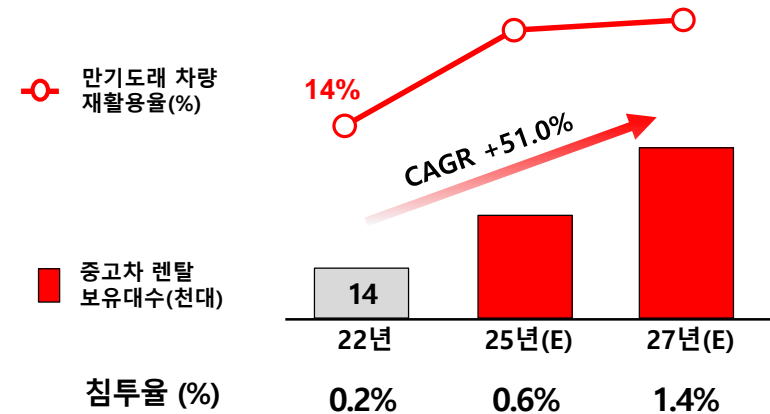
2. 현재 Player(할부 금융사) 대비 우월한 경쟁력 확보

역량	롯데렌탈	할부금융사
매입	안정적 자사 반납차량	불안정한 외부 제휴
정비	직영망(오토케어), 품질보증	외주사 의존
이력	투명한 차량 히스토리	차량정보 제공 제한적
비용	대손, 마케팅 비용 低	대손, 마케팅 비용 高

3. 신차 대비 약 4배 높은 자산 수익률

	신차	중고차	
ROA(자산 수익률,%)	2.4%	9.5%	+ 약 4배

사업 목표 및 추진 계획



1. 중고차 렌탈 상품 강화

2. 판매 채널 구축

3. 인프라 확보

(1) 사업 영역의 확장 : 1-2. 상용차 리스 강화

상용차 EV 전환 가속화라는 시장기회를 활용, 차별화된 사업역량 기반으로 시장 공략하겠습니다

Why 상용차 리스 인가?

1. Sizable Market

구분	승용(신차)	상용차(신차+중고차)
차량대수	490만대	290만대
할부/리스 이용률	64.0%	46.6%

2. ESG관점 : EV 전환 가속화 영역

- '22년 신차 대비 EV 판매 비중 : 상용 16.8%, 승용 8.7%
- '24년부터 EV 가속화 전망 : 정부 1톤급 경유차 신규 등록 금지(24~)

3. 경쟁사(리스/캐피탈) 대비 경쟁력 확보 영역

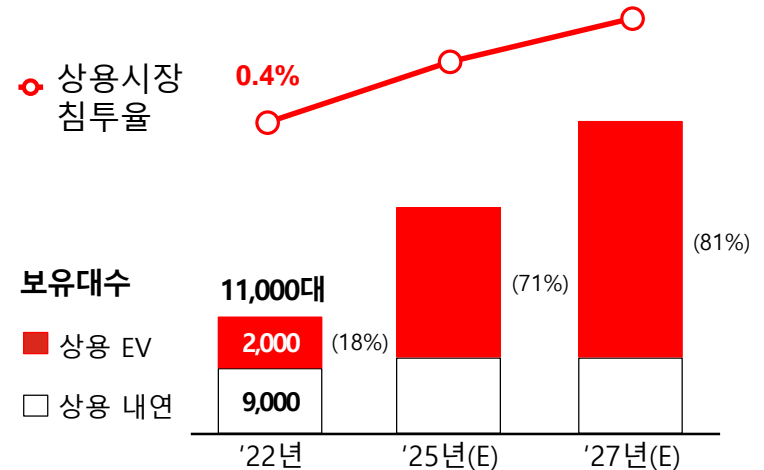


4. 영업채널 시너지 With 신차 승용/중고차 사업

- 직영 영업조직(법인 시장) : 500여명 전국 coverage
- 중고차 온라인몰(자영업자 시장) : 승용 → 상용 확대

사업 목표 및 추진 계획

- 現 Regulation 下, 롯데오토리스 통해 추진



1. 특화 상품 개발

2. 충전 서비스 조직 구축

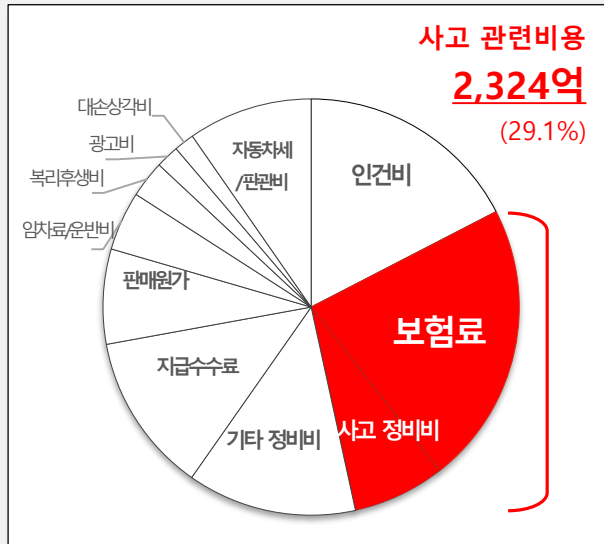
(2) 기존사업 수익모델 강화 : 2-1. 사고 리스크 관리

사고 리스크 관리는 수익성 관리의 핵심이며, Data기반 Process 강화로 해당 사고 비용 매년 7% 개선을 목표로 합니다

중요성

✓ 비용 관점

: 차량 구매비 이외 **총 비용의 29.1%**

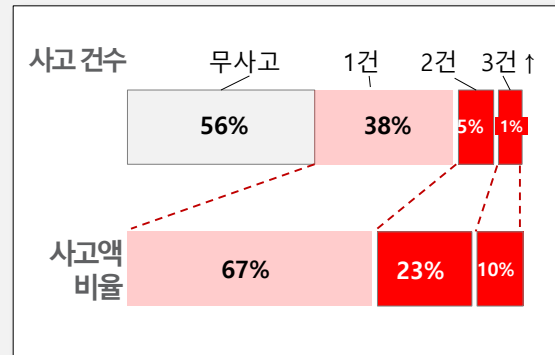


✓ ESG 관점 사회적 책임 충족

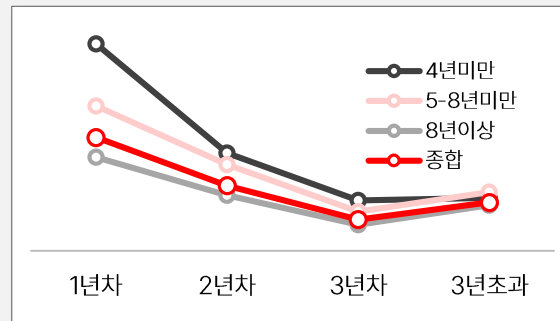
감소 기회

1. 高위험자 관리에 의한 감소 전략

(Underwriting 모형, 운전 습관 개선 지원)



2. Retention에 의한 감소 전략



목표 및 추진 전략

✓ 사고 관련비용(보험료, 사고정비비) 추정

'25년 목표

자차 사고율 (月) ▲6%p

대당 사고비 (年) 매년 ▲7%

렌탈 매출액대비 (%) ▲4.1%p

1. 계약 전, Underwriting 모형 개발

2. 계약 중, 사고 예방 프로세스 정립

3. 사고 다발 고객대상, 디 마케팅 정책

(2) 기존사업 수익모델 강화 : 2-2. Data 기반 고객 Relationship 강화

고객 Data에 기반한 Retention(연장, 재계약)을 강화함으로써, B2C 고객 수익모델을 공고히 하겠습니다

As-Is

단발성
거래관계

개인 고객유입

(22년 月 평균 2천객)

4years

계약종료

• 정비 서비스 이용률 < 4%

• No other service

• 85% 고객 이탈

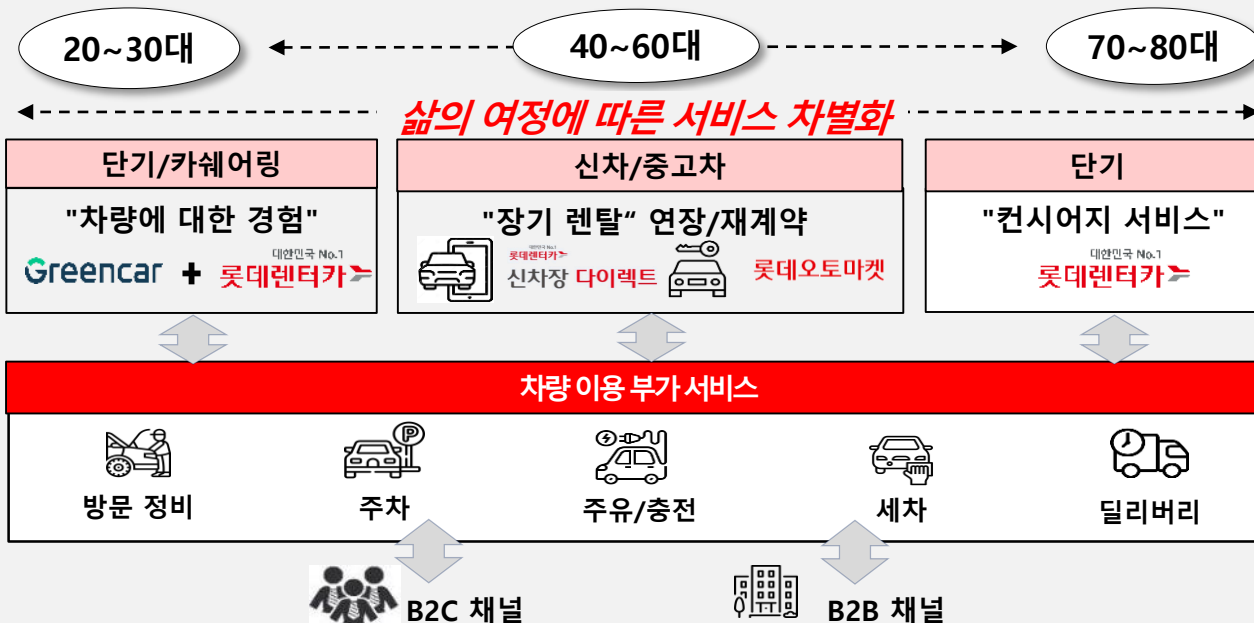
(유지 및 재계약 : 15%)

※고객획득비용

- ✓ 반복되는 Acquisition Cost
- ✓ 운전 경력 축적에 따른 사고 비용 감소 기회 상실

To-Be

2080고객
관계구축
및
부가서비스
확장 모델



FY 2025년 목표

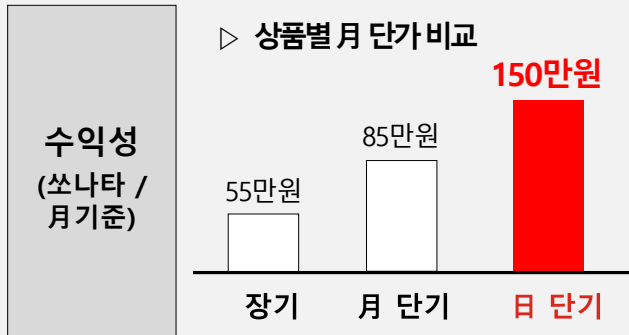
- Retention Rate : 60%
- 사고 비용:매출대비 < 8%
- 고객획득비용 :매출대비 < 3%

(2) 기존사업 수익모델 강화 : 2-3. 단기렌탈 사업 역량 강화

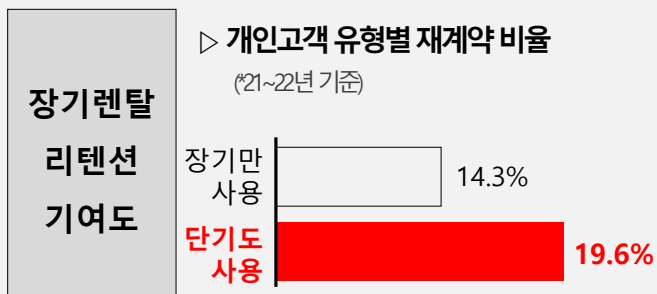
수익성, 고객 리텐션 관점 전략적 가치 큰 상품으로 '25년까지 단기렌탈 매출액 CAGR 25% 목표

단기렌탈 상품의 전략적 가치

1. 수익성이 가장 높은 렌탈 상품



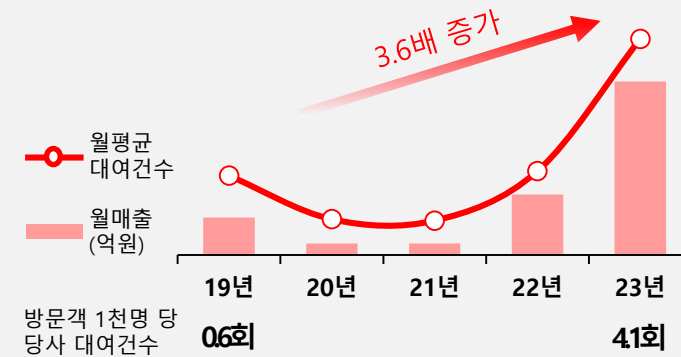
2. 단기렌탈 이용 고객의 충성도는 1.4배 높게 형성



시장 성장 기회

1. 방한 외국인 시장

- No.1 브랜드 사업자의 전략적 우위 존재 (신뢰도, 그룹 시너지 등)
- 상품, 마케팅, 프로세스 전면 강화

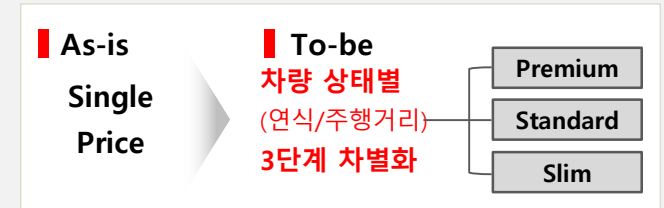


2. 국내 여행 수요 증가

- 코로나 이후 감소한 국내 여행 횟수 회복세 ('20년 22,520회 → '22년 28,372회, 25% 증가)
- 정부 주관 '23 대한민국 숙박 세일 페스타' 등 내수 관광 활성화 위한 600억원 재정 지원

목표 및 추진 전략

- ✓ 매년 단기 매출 25% 증가 목표 下
- ✓ 상품 라인업 확대



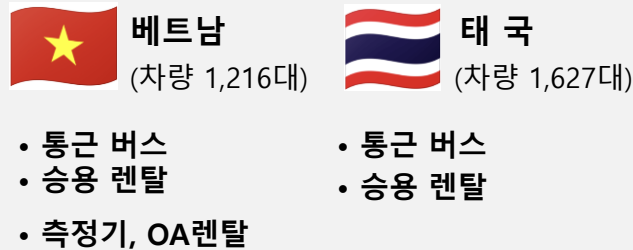
- ✓ 단기 거점 확대
- ✓ 마케팅 확대
 - 해외
 - OTA 제휴 확대
 - 국내
 - 유튜브 광고 실시

(3) 해외 사업

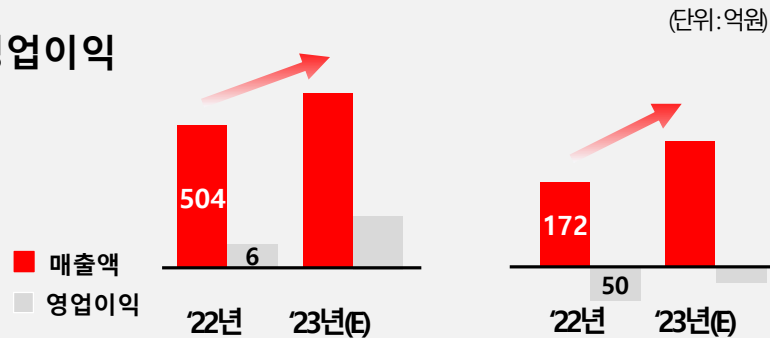
既 진출 국가의 가속화 및 해외 한국 관광객 수요가 있는 신규 국가로 진출 하겠습니다

현재 진출 국가 현황

1. 주요 사업



2. 매출/영업이익



3. 성장전략

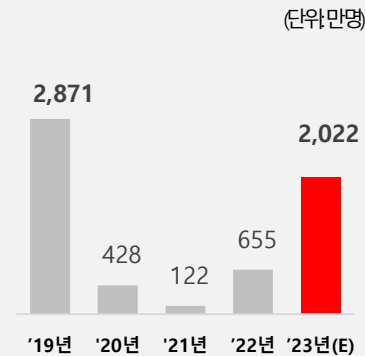
- 글로벌 기업으로 고객 확대
- 단기렌터카 사업확장
- Retention 강화
- 비용 축소

신규 진출 국가 검토

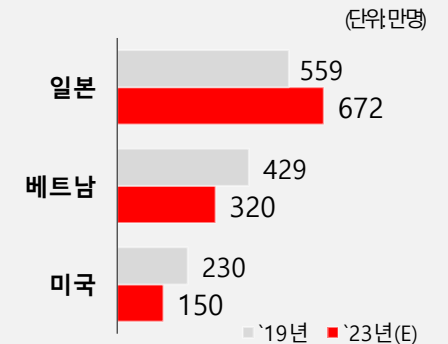
- ✓ 1단계 : 한국 관광객 대상 단기렌탈 영업 개시
- ✓ 2단계 : 현지 법인/개인 대상 장기렌탈 시장으로 확대

※ 1단계 검토 中 국가 : 일본, 미국

한국인 해외 출국 추이



한국인 방문 국가 Top3

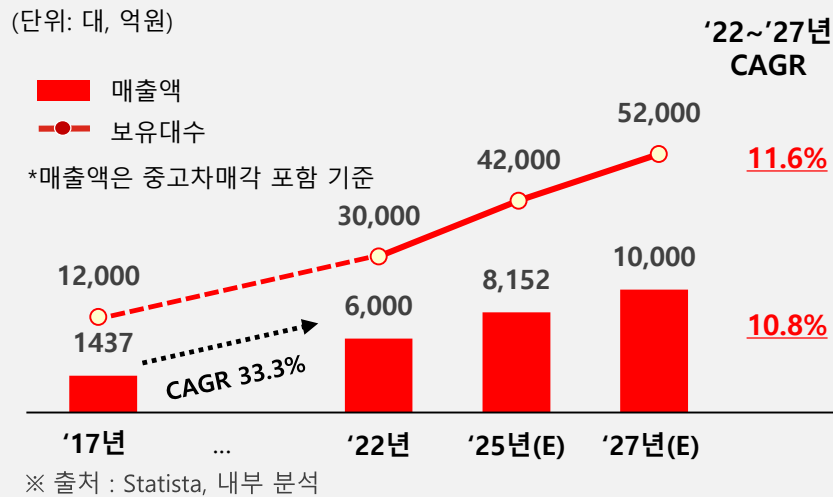


Other agenda : 1. 카셰어링

시장의 성장 예측 속에 수익성 확보 및 장기렌탈 제외 시너지 전략 수립中에 있습니다

카셰어링
사업에 대한
회사의 이해
그리고
다양한 전략
모색

1. CAGR 10% 이상의 성장 비즈니스



2. 장기렌탈과의 시너지

- 비용 관리
 - 차량 자산의 효율적 운영
 - 차량 정비 : 직영 정비 조직인 '롯데오토케어' 활용
- Anchor Product
 - 20~30초반 : 차량 공유 → 30중반 : 차량 보유
 - 사고 이력/운전습관 DB → 우량 고객 유입 경로

3. 대체 서비스와의 경쟁 상태

초단기 비대면 렌터카 시장으로서,

- 공항 / 역사 Spot (여행 수요)
 - 기존 단기렌터카와 경합
- 일반 Spot (Daily 이동 수요)
 - 대중교통서비스와 경합 (근거리 나들이/일상 이동)

4. 수익성 개선 필요

- OPEX Oriented Business
 - 사고 비용
 - 주차 및 차량 관리비
- 가격 주도권 확보 필요
 - 국내 대중교통수단과 차별화된 역량 확보
 - 다수 렌터카 Player와의 경쟁 우위 확보

Other agenda : 2. 일반렌탈(산업재 렌탈)

산업안전, 노동력 부족을 Key word로 한 선택과 집중으로 선택사업에서 '27년 매출 4배이상 목표로 합니다

성장 전략

- ✓ 금융이 아닌 **서비스 역량**으로 차별화
 - 차별화 위한 품목의 선택과 집중
 - 선택 기준 2개 Key Words : 산업안전, 노동력 부족
- ✓ 선택과 집중 : 5년 뒤 1위 가능 품목에 집중

1. 산업안전

리프트 (고소작업대, 지게차)



측정기



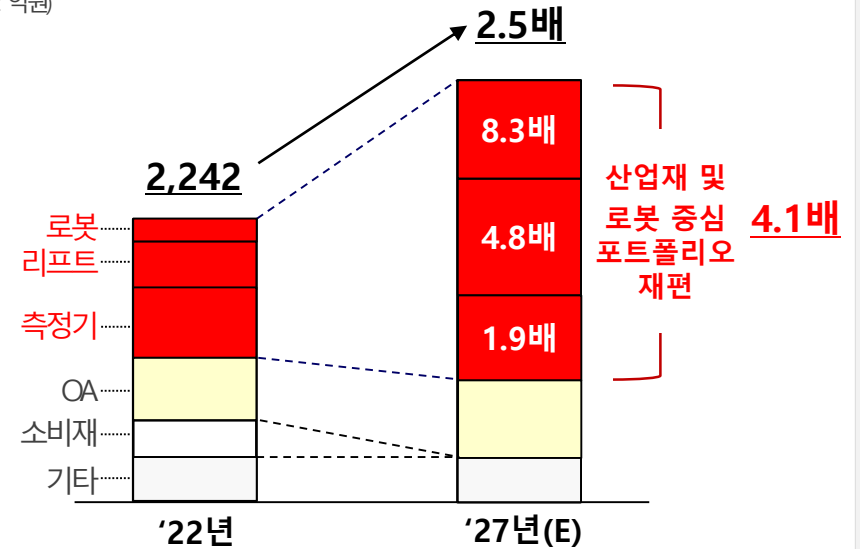
2. 노동력 부족

로봇



사업 목표 및 추진 계획

(단위: 억원)



1. 유럽 최대 중장비 브랜드 JCB의 국내 단독 총판 수입 물량 도입
2. 서빙 로봇 브랜드 확대
3. 방위산업, 연구 분야로 본격 영업 확대

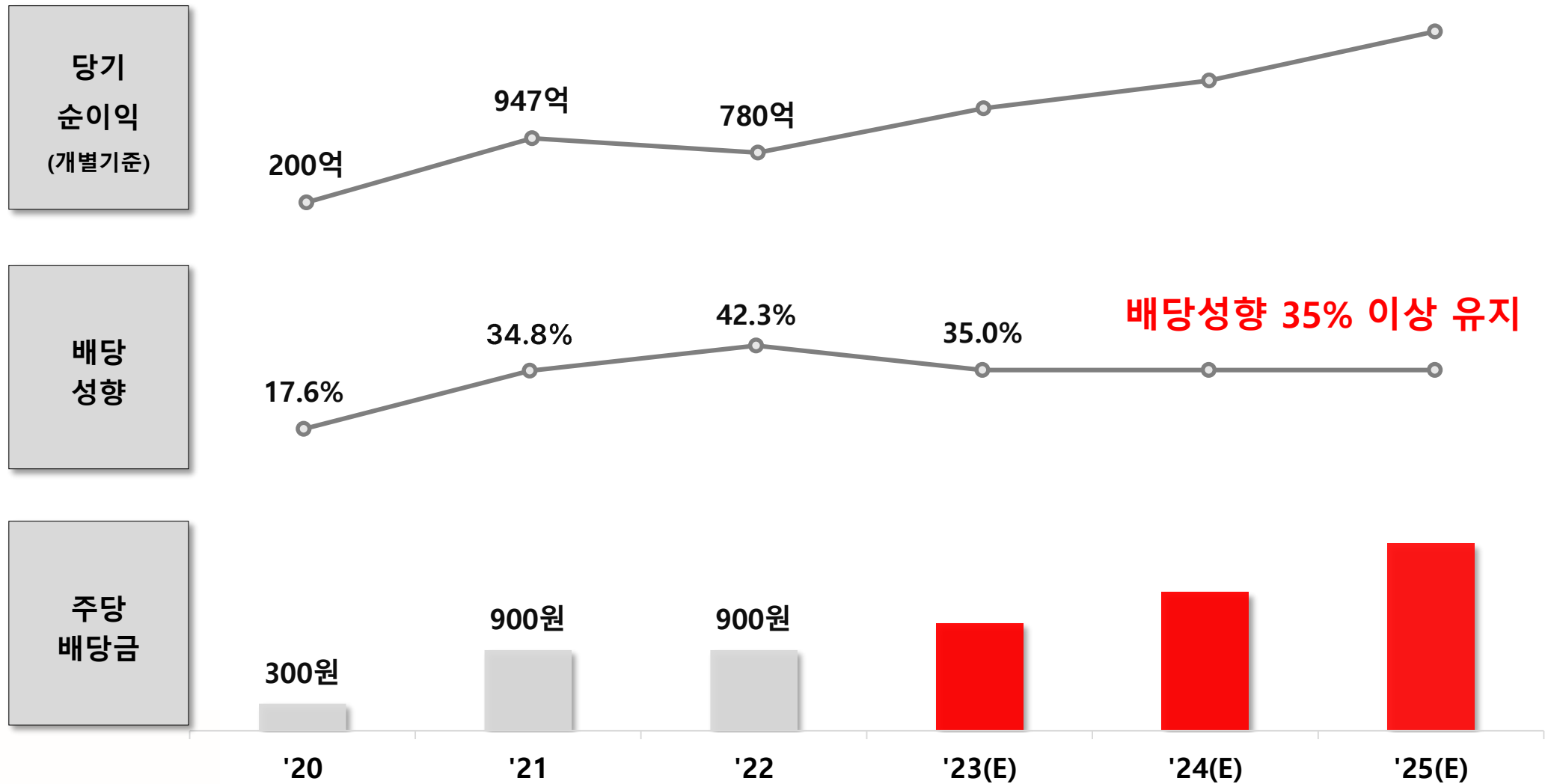
7. 기존 성장전략 vs 새로운 성장전략

자동차 시장 내 Coverage확장, 렌탈본업 이익강화, 고객Relationship 강화를 통해 성장해 나갈 계획입니다

구분	주요 지표	기존 전략('22년 실적)	신규 전략('25년 Image)	전략적 의미
Key words		신차, 중고차 매매이익, 단절적 거래	Coverage확장, 렌탈 본업 이익, Relationship	
차량 Portfolio	차량 대수	26 만대	34 만대	▶ Higher ROA Portfolio
고객 관계	신차 고객 유지율 (B2C)	15%	60%	▶ Relationship 기반 Top-line Growth - 마케팅/사고 비용 ↓ - 부가서비스 매출
수익 구성	매출액	27,389 억원	36,700 억원	▶ Core biz에 의한 이익 성장으로, 이익 창출의 예측가능성 및 안정성 ↑
	영업이익	3,084 억원 (11.3%)	4,900 억원 (13.5%)	
	렌탈 / 리스	40%	71%	
	중고차 매매	60%	29%	

8. 배당 계획

배당성향은 35% 이상을 유지하고, 지속 성장을 통해 배당금 총액 매년 확대 추진하겠습니다



감사합니다

