

# 2023년 3분기 실적자료

2023년 11월 14일



SOCAR

본 자료에는 일정한 “장래예측”이 포함되어 있고, 이러한 장래예측에 대한 내용은 경영진의 현재 기대 또는 생각, 계획은 물론 현재 경영진들에게 제공된 정보를 토대로 가정한 사항들에 기초하여 이루어진 것입니다.

위 장래예측 내용은 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, “전망”, “예상”, “계획”, “추이” 등과 같은 단어를 포함하여 표현되었습니다.

위 장래예측은 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있고, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 장래예측 진술에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

또한, 향후 예상은 본 자료의 작성일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경될 수 있습니다.

새로운 정보, 미래의 사건 기타 원인이 발생한다고 하여, 회사가 장래예측 진술을 보완하거나 보충할 어떠한 의무도 부담하지 않습니다.

# Contents

01. Company Introduction

02. SOCAR 2.0 Business Strategy

03. Financial Highlights

04. Appendix

# Company Introduction



## 쏘카의 미션

**SOCAR** 는

모든 사람이 자유롭게 행복하게  
이동하는 세상을 만듭니다.

## 시장 선도 플레이어

**시장 점유율** **82%** 국내 점유율 1위 카셰어링 플랫폼<sup>(1)</sup>

**브랜드 인지도** **94%** 업계 1위 브랜드 인지도<sup>(2)</sup>

**수익성** **OP+** 2022년 영업이익 흑자 달성<sup>(3)</sup>

## 성장 동력

**매출 성장률** **103%** 2012-2022 매출액 CAGR<sup>(4)</sup>

**회원 수** **1,400만 명** 쏘카 유니버스 총 회원수<sup>(5)</sup>

**기술력** **30%+** 업계 최고 수준 테크/데이터 인력 비중

## 규모의 경제

**차량 수** **22,000+** 최다 카셰어링 차량 운영<sup>(6)</sup>

**접근성** **5,100+** 최대 규모 쏘카존 확보<sup>(6)</sup>

**정비·세차 파트너** **500+** 전국 단위 운영 네트워크 확보<sup>(6)</sup>

(1) 2023년 10월, 현대카드 지불 금액 기준; (2) 2023년 3월, 오픈서베이; (3) 2022년 공시 기준; (4) 계속사업(카셰어링) 매출 기준; (5) 2023년 10월 기준 쏘카, 나인투원, 모두컴퍼니 회원 수 합계; (6) 2023년 10월 기준

# SOCAR 2.0 Business Strategy



2012~2022.2Q

2022.3Q~2023.2Q

2023.3Q~2024.2Q

2024.3Q~

## 쏘카 1.0

## 쏘카 2.0

### 카셰어링 시장 형성 & 확대

### 사업모델 고도화

### 전략적 투자

### 카셰어링 지속 성장 모빌리티 플랫폼화

- 카셰어링 위주 성장  
- 100대로 시작, 2만대 규모 성장  
- 제주에서 시작, 전국으로 확대
- 국내 No.1 카셰어링 서비스  
- 카셰어링 M/S 80%+ 1위 업체  
- 가입 회원 800만 명+  
- 전국 5,100여 개 쏘카존 확보

- 단기 카셰어링  
매출총이익률 41%  
개선
- 단기 카셰어링 -  
쏘카플랜 연계를  
통한 차량 LTV 증가  
단초 마련
- 플랫폼화 기반  
마련을 통한  
이용자 성장 확보

- 단기 카셰어링 &  
쏘카플랜 연계  
- 쏘카플랜  
수요 증가로 중고차  
매각 이연
- 플랫폼 서비스  
라인업 증대 및 구독  
고도화로 이용자  
LTV 증대
- 이용자 기반 확대를  
위한 마케팅 투자

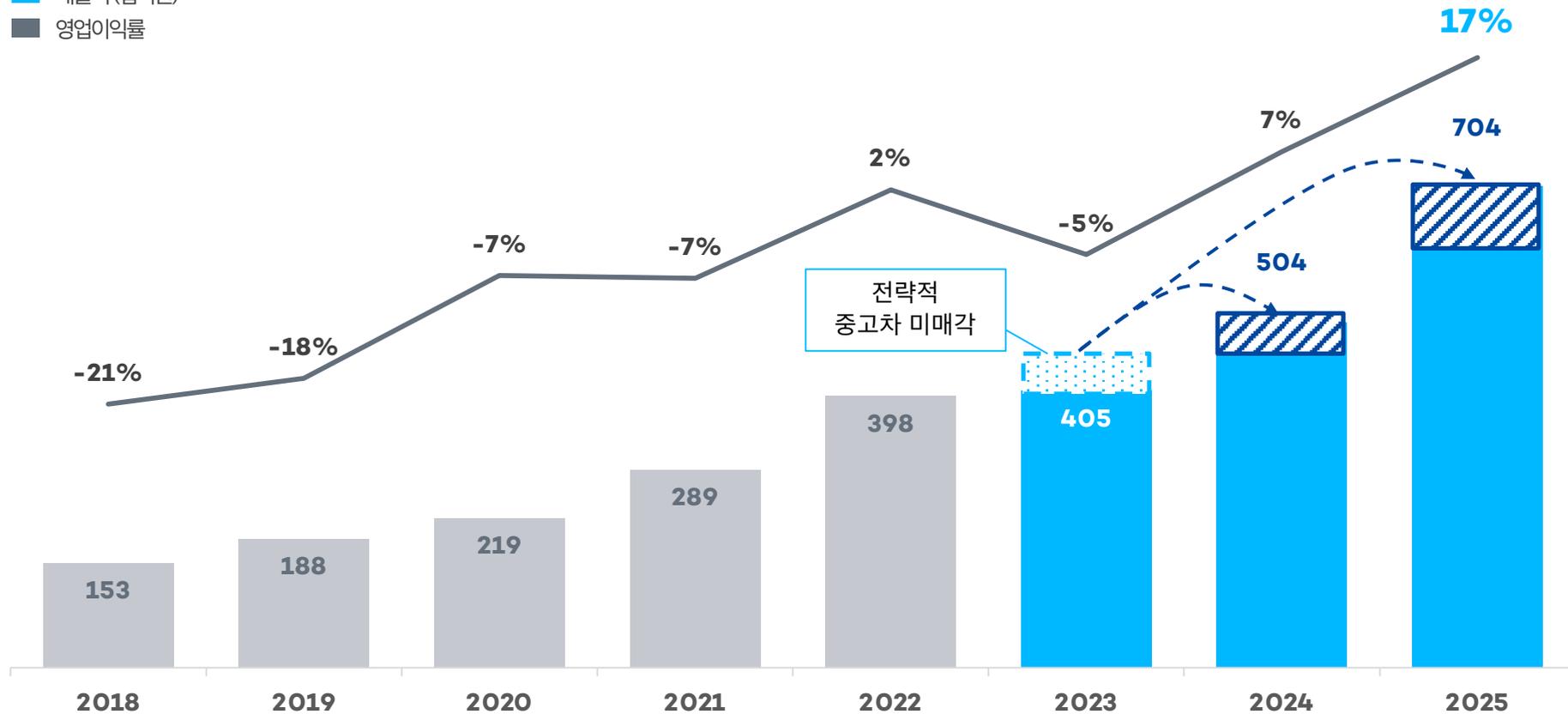
- 연 매출 기준 30%+ 수준 성장  
(FY23~FY25 평균)
- 2025년 기준,  
**연 거래액 1조 원**  
**연 매출 7,100억 원**  
**연 영업이익 1,000억 원**  
**연 영업이익률 17% 달성**

# 미래 전략을 통한 성장 전망

쏘카는 현재까지 꾸준히 매출과 영업이익을 개선해왔으며, 향후 1년간 전략적 투자를 집중하여 24년 하반기 이후 큰 폭의 성장과 수익성 증대를 전망하고 있음



■ 매출액 (십억원)  
■ 영업이익률



# 매출 성장 계획

2023년 하반기부터 약 1년 동안의 전략적 투자를 통해 2024년 하반기 이후 구조적인 성장 모멘텀을 확보하겠음

(단위:십억원)



# 핵심 전략: 차량 & 이용자 LTV 극대화

차량 & 이용자 LTV에 향후 1년간 집중 투자하여 독보적인 모빌리티 플랫폼으로 도약하고자 함

## 차량 LTV 극대화



### 카셰어링 수요 부스트업

자연성장 외 마케팅 투자와 타 플랫폼 제휴를 통한 20% 이상 수요 증가



### 차량 유닛이코노믹스 혁신

기술과 규모의경제 효과에 기반한 카셰어링 원가구조 혁신으로 20%p 이상 이익률 달성



### 장단기 카셰어링 최적운영

쏘카 카셰어링과 쏘카플렌 간 유기적 연계운영으로 38% 이상 가동률로 48개월 이상 내용연수 운영



## 이용자 LTV 극대화



### 플랫폼서비스 라인업 확대

유니버스 내 입점한 이동수단 및 연계 서비스 커버리지 확대로 이용자 수와 이용 빈도 향상



### 서비스 간 교차사용 확대

최적 UX 구축과 교차 사용 혜택 부여를 통하여 이용자 1인당 결제 규모 상승



### 충성고객 기반 확장

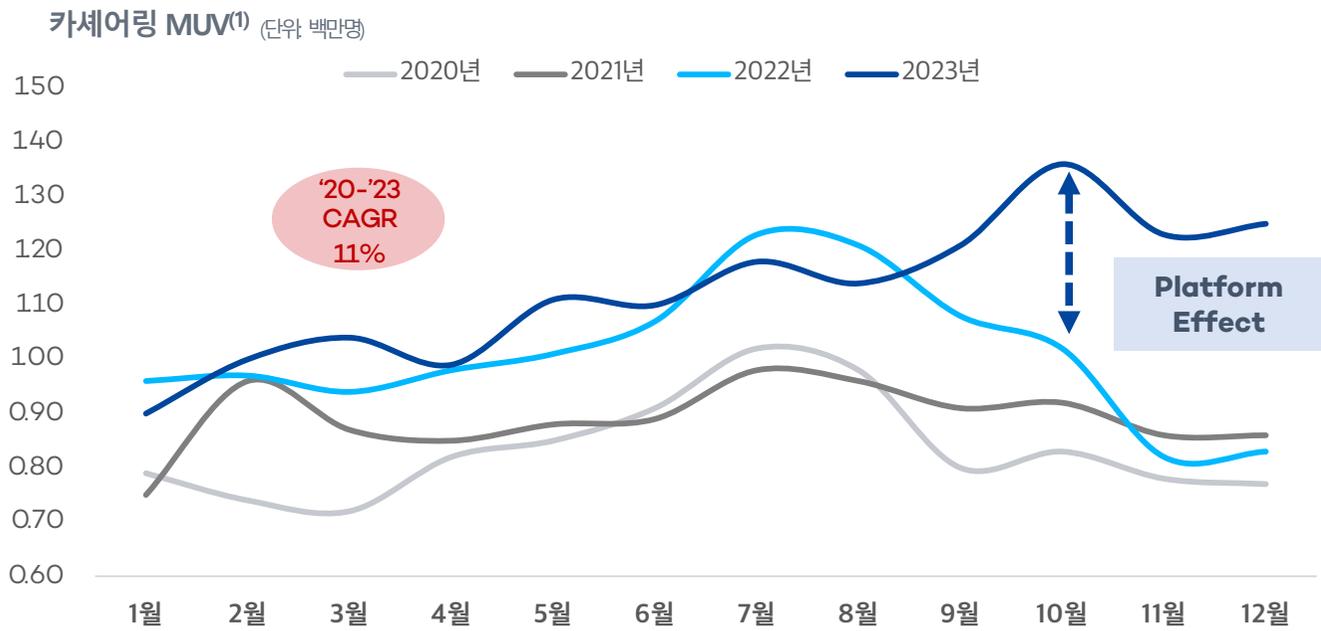
패스포트 가입자 대상 차별적 혜택 강화와 크레딧/페이 확산을 통해 충성고객 Lock-in 강화

2025년 영업이익 1,000억원 / 영업이익률 17% 달성

# 차량 LTV 극대화 카셰어링 수요 부스트업

카셰어링의 구조적 성장성에 플랫폼 효과와 채널링을 더하여 수요 증가추세를 가속화 할 계획임

## 카셰어링 자연성장 + 플랫폼 효과



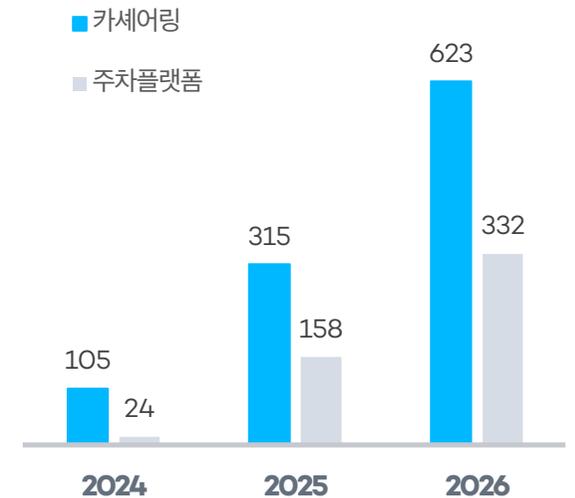
- 인구사회적 변화와 차량 공유에 대한 긍정적 인식 확산에 따른 카셰어링 산업의 성장세 지속 (2020년 - 2023년 기간 연 평균 10.6% 성장)
- 쏘카 모빌리티 플랫폼 본격화와 선제적 브랜드 마케팅 효과로 비수기 계절성 극복 (2023년 10월 이후 연 평균 34.5% 성장)

(1) MUV: Monthly Unique Visitors. 월 기준 앱에 방문한 중복 제외 순유저의 수

## 채널링 효과

### 채널링 거래액 예상

(단위: 억원)



- OPEN API 전략을 통해 외부 플랫폼 (네이버 지도)에 카셰어링 및 주차 서비스 연계
- 2023년 4분기 이후 네이버 플랫폼에서 쏘카가 제공하는 모빌리티 서비스 이용 가능

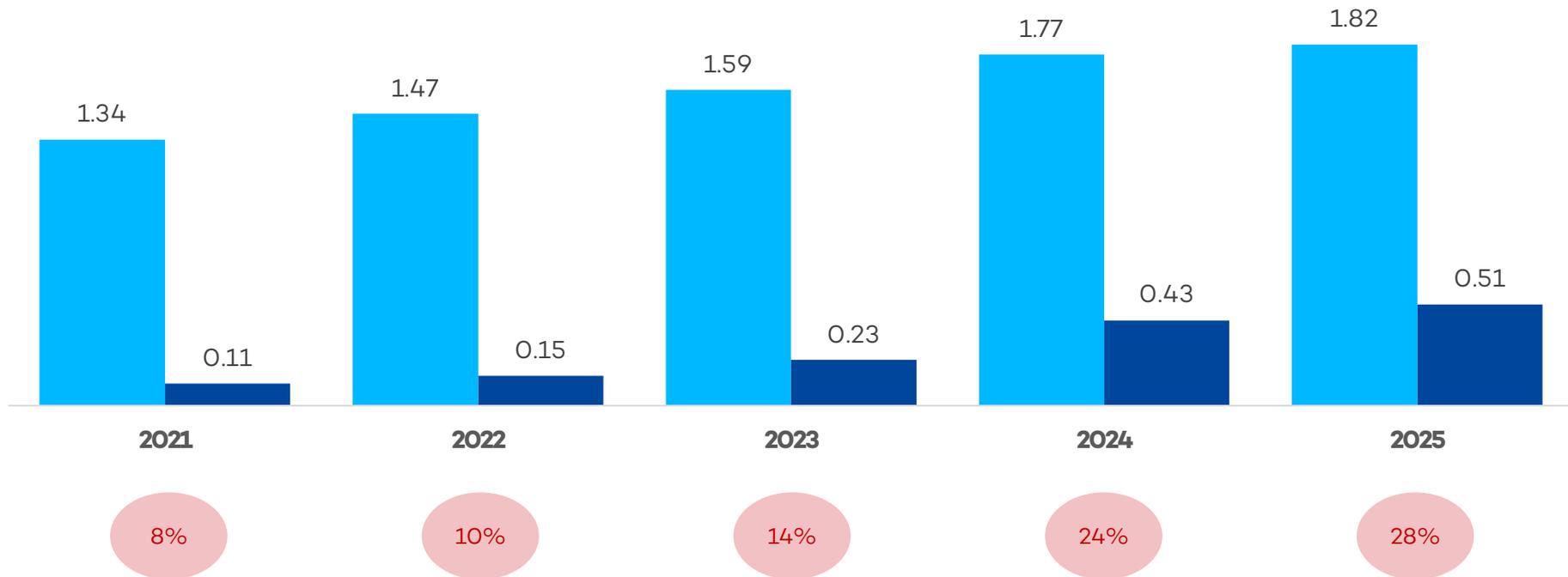
# 차량 LTV 극대화 차량 유닛이코노믹스 혁신(1)

유저 데이터에 기반한 가격결정을 강화하고, 기술 및 규모의 경제를 통한 비용 구조 혁신 속도를 높여 차량 운영 효율을 극대화할 계획임

## 단기카세어링 1대당 월 평균 손익

(단위: 백만원)

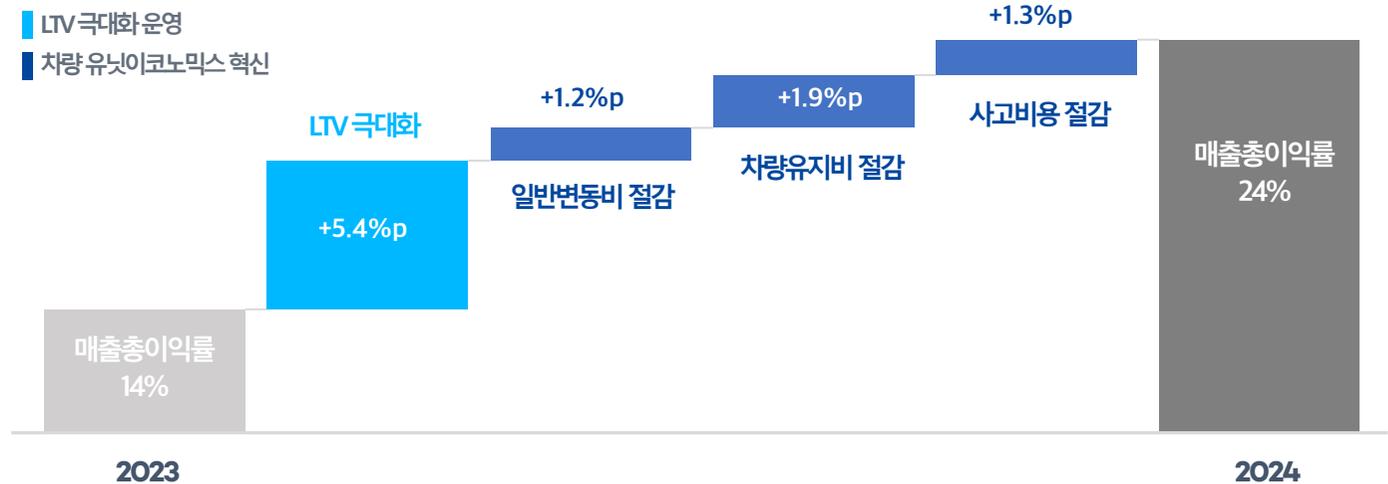
- 매출
- 매출총이익
- 매출총이익률



단기 카셰어링과 쏘카플랜 간 연계를 강화하고, 기술 및 규모의 경제를 통한 비용구조 혁신 속도를 높여 차량 운영 효율을 극대화할 계획임

## 이익구조 혁신 요인

- AI 고객센터 프로젝트, 안전운전 스코어링 강화 등 기술을 통한 원가구조 혁신을 지속할 계획
- 차량 유지 및 관리 분야의 규모의 경제 효과 본격화로 직접비용을 통제할 계획



## 주요 혁신 이니셔티브

### LTV 극대화 운영(1)

- 단기 카셰어링 - 쏘카플랜 연계 운영 강화 (연 3,000대 이상)
- 가격 알고리즘 강화로 차량가격 인상 효과 상쇄

### 일반변동비 절감

- 콜센터수수료 14% ▼
- 서비스운반비 1% ▼

### 차량유지비 절감

- 차량세차비 13% ▼
- 차량유지비 8% ▼
- 차량점검비 14% ▼

### 사고비용 절감

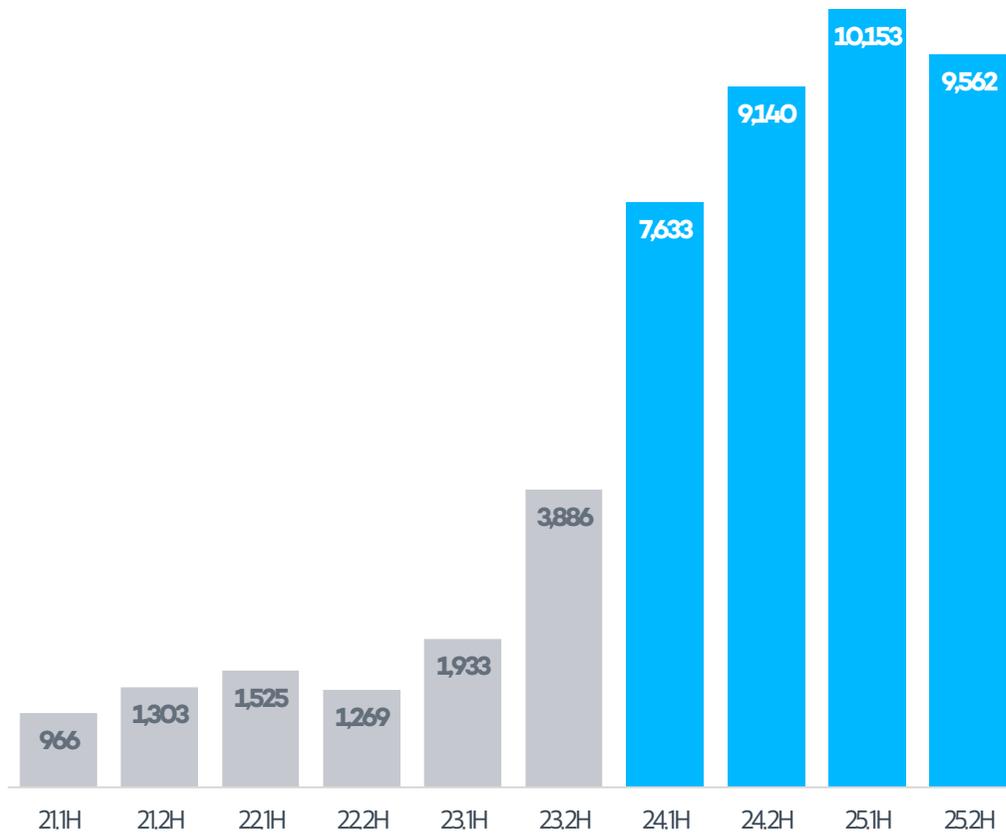
- 차량수리비 1% ▼
- 시간당 보험료 6% ▼

(1) 자산 운영형태 변경에 따른 회계추정 변경효과 포함

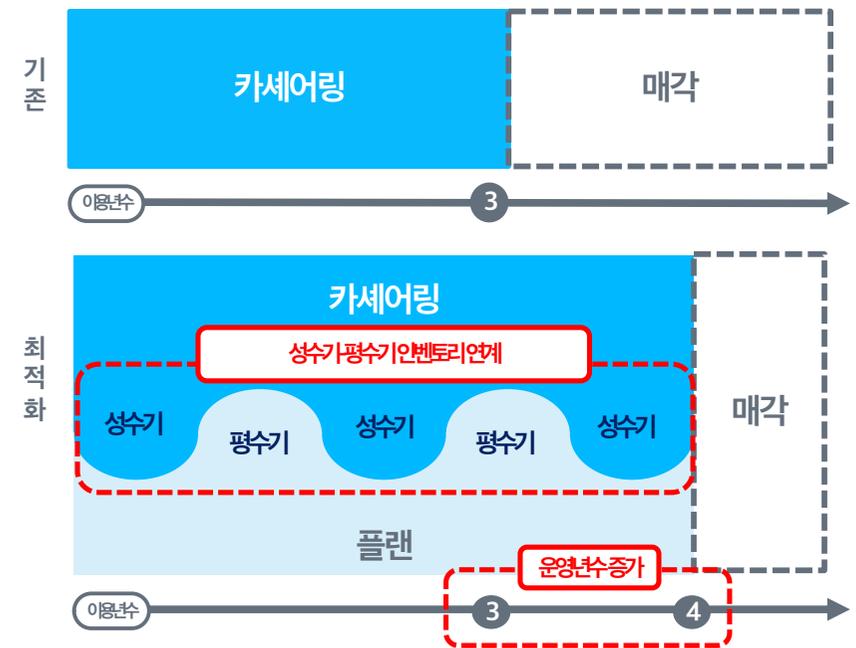
# 차량 LTV 극대화 차량 유닛이코노믹스 혁신(3): 장·단기 카셰어링 최적 운영

고객 수요가 빠르게 증가하는 쏘카플랜 서비스와 연계하여, 카셰어링 차량을 최적 내용연수까지 더 길게, 더 효율적으로 운영할 계획임

쏘카플랜 월평균 운영대수  
(단위:대)



## 운영방식



- 기존: 카셰어링 전용 36개월 운영 후 매각
- 변경: 카셰어링-플랜 인벤토리 연계해 48개월 운영 후 매각

➡ 차량 LTV 증가에 따른 이익률 개선

# 차량 LTV 극대화 결과

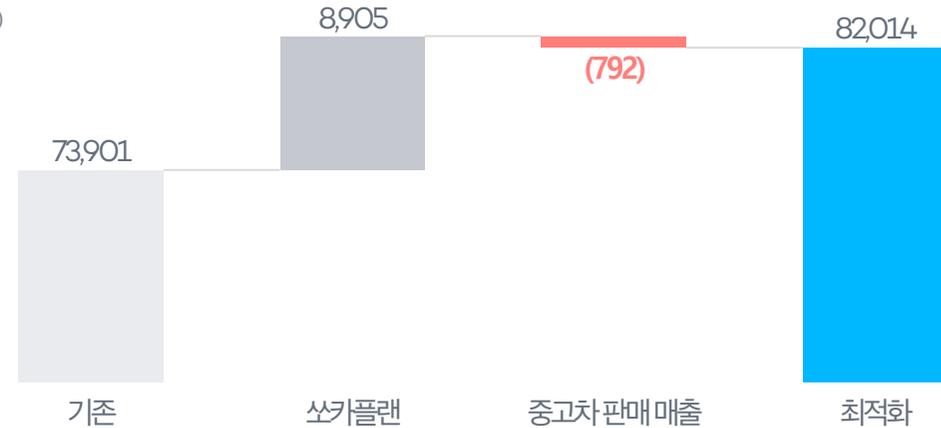
차량 1대 당 생애주기이익이 극대화되며, 생애주기 종료 시점인 2025년부터 폭발적 이익 성장이 예상됨

## 차량 1대당 수익 최적화

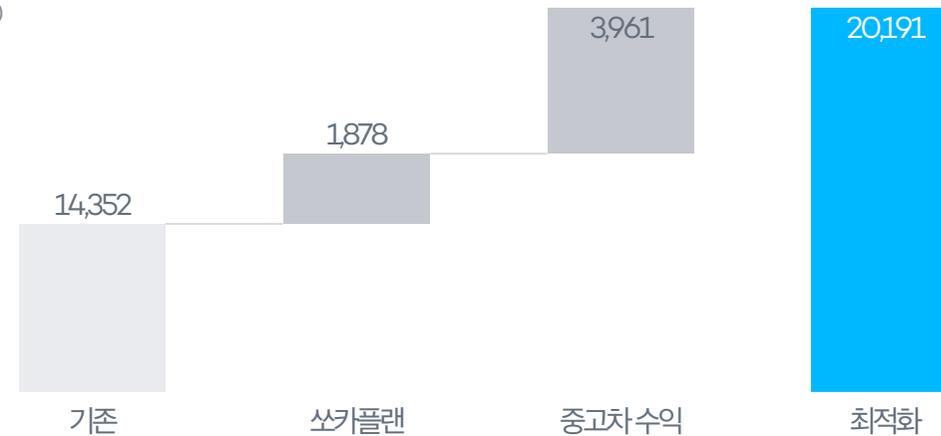
- 36개월 → **48개월** 로 차량 운영기간 증가
- 생애주기 매출 **11.0%** 증분
- 중고차 판매이익 증가에 따른 이익 증가

**➡ 차량 1대당 LTV 극대화 (1.4x)**

매출  
(단위:천원)

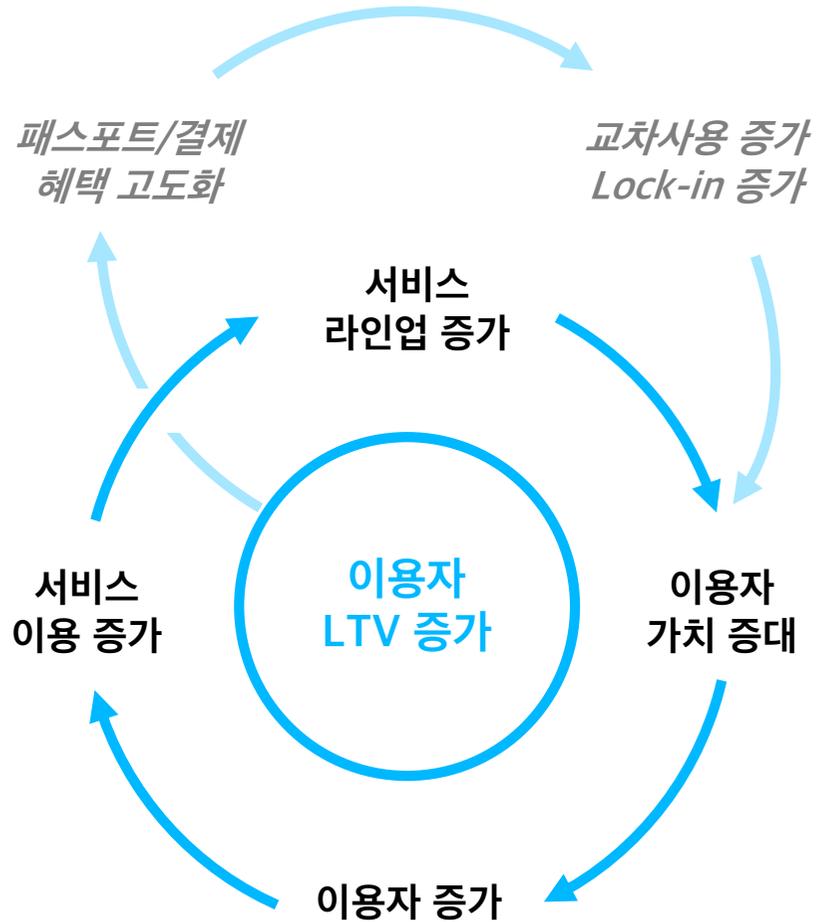


이익  
(단위:천원)



# 이용자 LTV 극대화 **쏘카 플랫폼 플라이휠**

1,400만 쏘카 유니버스 회원에게 이동 및 이동 맥락의 서비스를 제공해 이용자 1인당 생애주기 가치를 극대화 할 것



## 서비스 라인업 증가

쏘카 유니버스 내에 카셰어링 이외에 이동 수단과 이동 맥락에 맞는 서비스를 추가하여 플랫폼 이용자 수와 접속 빈도를 늘림

## 교차사용 증가

플랫폼 서비스 간 연계성을 높여 이용자 retention을 높이고 1인당 추가 지출 금액을 늘림

## 패스포트 및 결제 혜택 고도화

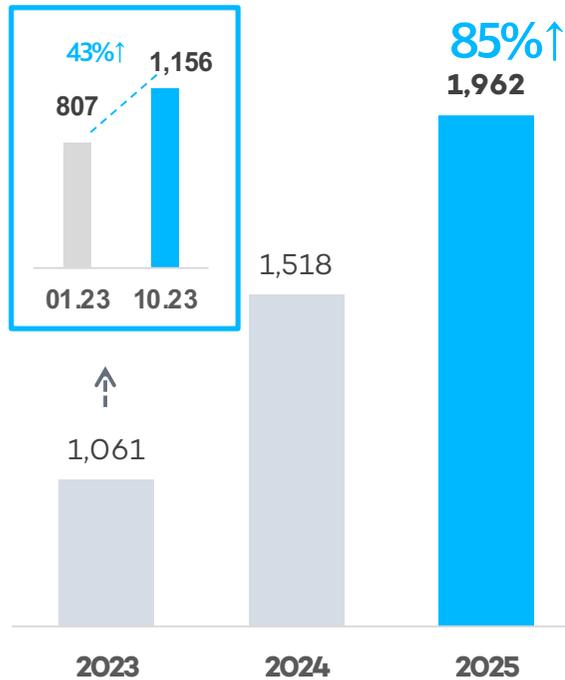
구독 서비스 “패스포트” 적용 범위와 혜택을 늘리고, 결제를 통한 혜택제공을 강화하여 충성고객층을 확대

# 이용자 LTV 극대화 플랫폼 거래액 증가

서비스 라인업의 확대로, 플랫폼의 이용자가 증가하고 서비스간 교차 사용이 늘어나 플랫폼 거래액이 지속 성장할 것임

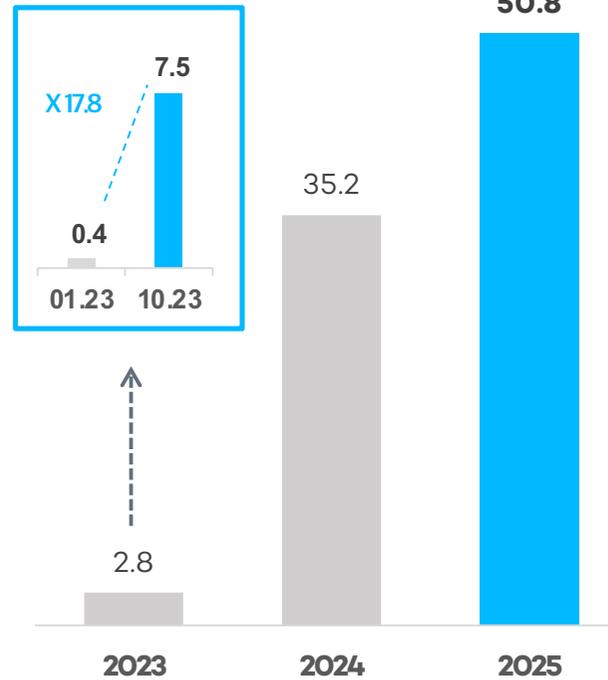
## 플랫폼 이용자 증가

평균 MUV<sup>(1)</sup> 증가율  
(단위: 천명)



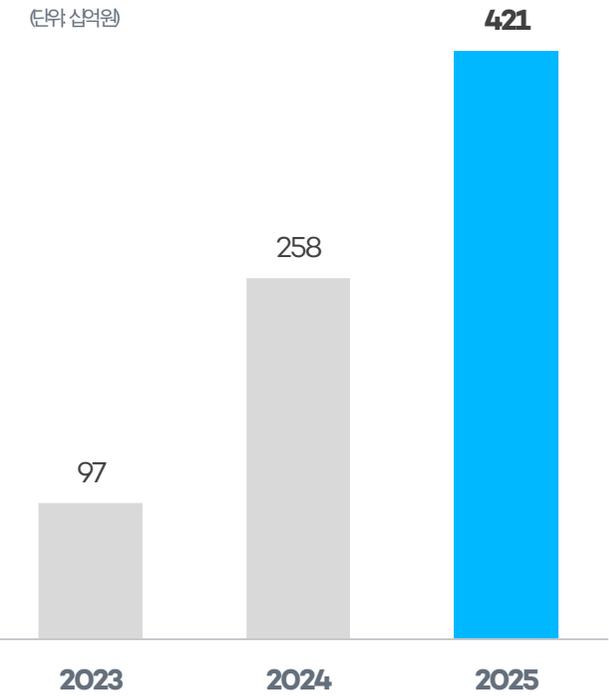
## 서비스간 교차사용 증가

교차사용 비율  
(단위: %)



## 플랫폼 거래액 증가

플랫폼 거래액<sup>(2)</sup>



(1) MUV: Monthly Unique Visitors. 월 기준 앱에 방문한 중복 제외 순이용자의 수  
(2) 플랫폼 거래액: 교통연계 수단 + 쓰카스테이 + 일레클 + 모두의주차장 거래액을 통합하여 표기

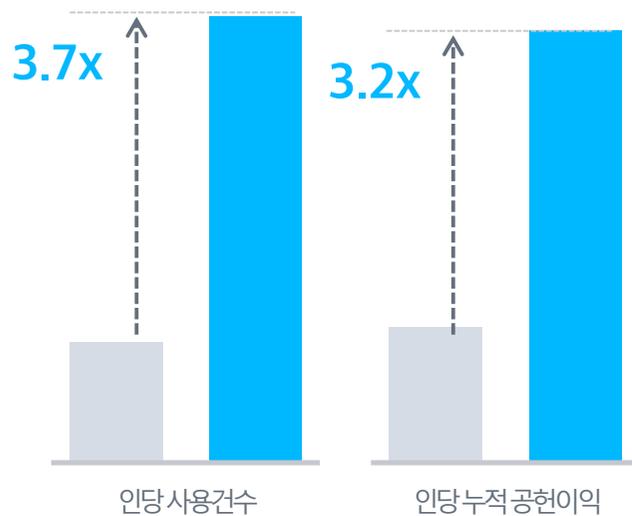
# 이용자 LTV 극대화 충성고객 확보와 이탈 방지

구독상품 “패스포트” 강화 및 쓱카페이/크레딧 개편을 통하여 충성고객 기반을 확대하고 플랫폼에 대한 락인(Lock-in) 효과를 강화할 예정

## 패스포트

- 카셰어링 상시 할인 혜택을 기본으로 하는 최초, 최고 혜택의 모빌리티 구독 서비스
- 패스포트 고객은 일반 고객대비 카셰어링 이용 빈도, 이용량이 압도적으로 많고, 플랫폼 서비스 교차사용율 역시 높은 쓱카 유니버스 충성고객
- 플랫폼 서비스 확대에 따라 패스포트 혜택도 추가될 예정

패스포트 비구독자 대비 구독자의 이용 현황



(1) 총결제금액중쓱카페이결제비중

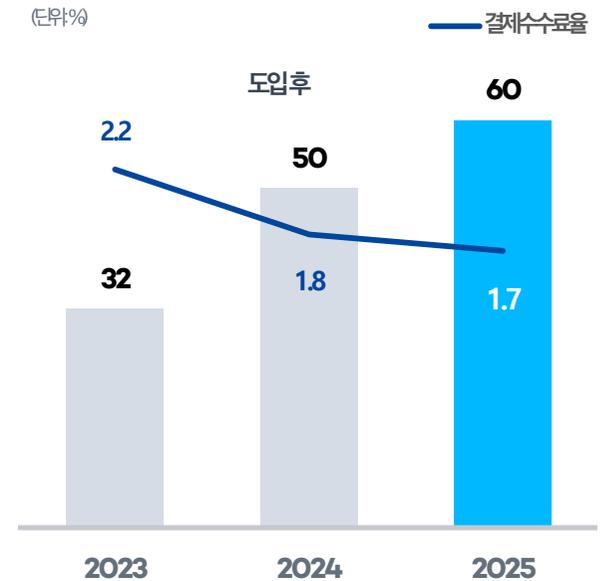
## 쓱카페이

- 모빌리티 업계의 최초 간편결제 서비스 제공
- 쉽고 간편한 결제 서비스 제공으로 결제 전환율 향상
- 쓱카페이 결제 비중 증가로 결제수수료 원가 절감
- 이용자에게 더 많은 크레딧을 제공하여 락인을 강화하고 이탈을 방지함

쓱카페이 결제전환율<sup>(1)</sup>



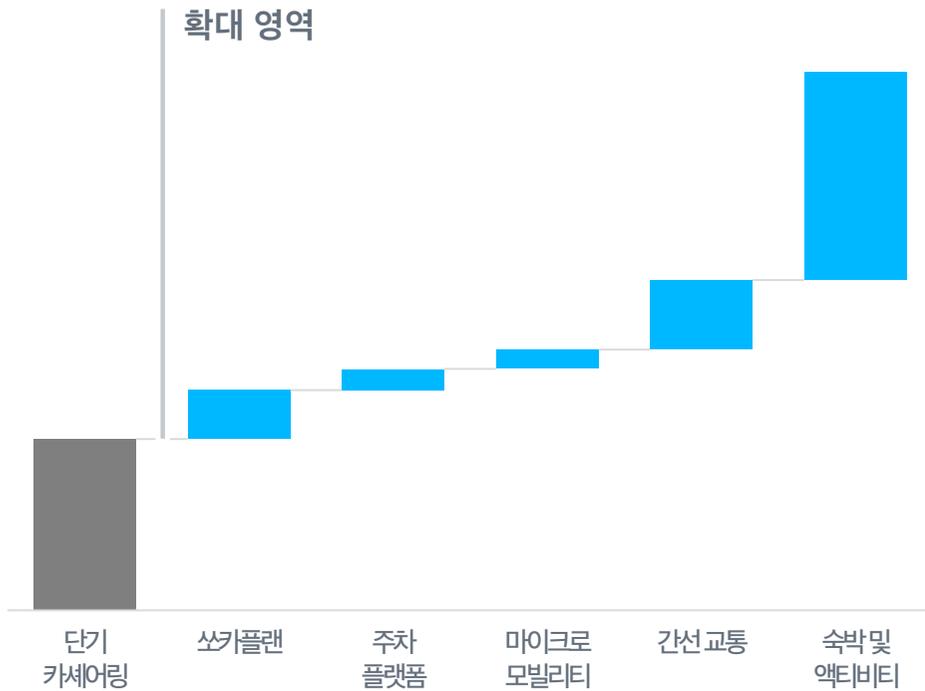
결제수수료 절감 효과



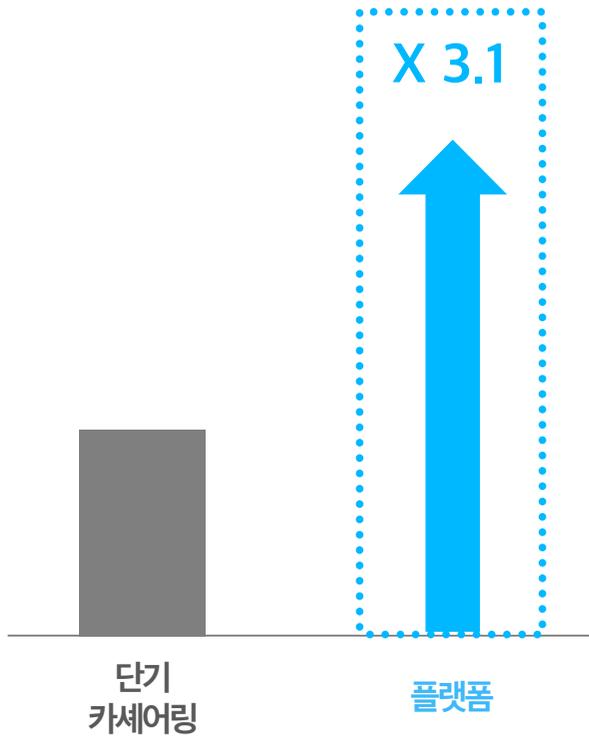
# 이용자 LTV 극대화 결과

플랫폼 성장 플라이휠이 작동하며 이용자 생애가치가 기존 대비 빠르게 증가하며 플랫폼 거래 규모가 급성장 할 것으로 예상함

## 서비스 라인업 추가에 따른 이용자의 인당 거래액 증가



## 인당 누적 거래액



Note: 회사 내부 자료 simulation에 의한 가설적 예시

# Financial Highlights



# 실적요약

- 매출 1,127억원 (YoY 3.7%↓), 영업이익 -36억원 (영업이익률 -3.2%)
- 쏘카플랜 수요증가에 따라 중고차 매각 물량을 전략적으로 축소하여 카셰어링 부문의 매출 및 매출총이익 발생시점 2024년 이후로 이연
- 카셰어링 부문과의 시너지 강화를 통하여 모빌리티 플랫폼 부문의 매출 및 이익 고성장 추세 지속
- 모빌리티 플랫폼 이용자 확장과 쏘카플랜 서비스 확대를 위한 마케팅비용 증가 및 일회성 운영경비 제거 시 영업이익 개선 추세 지속

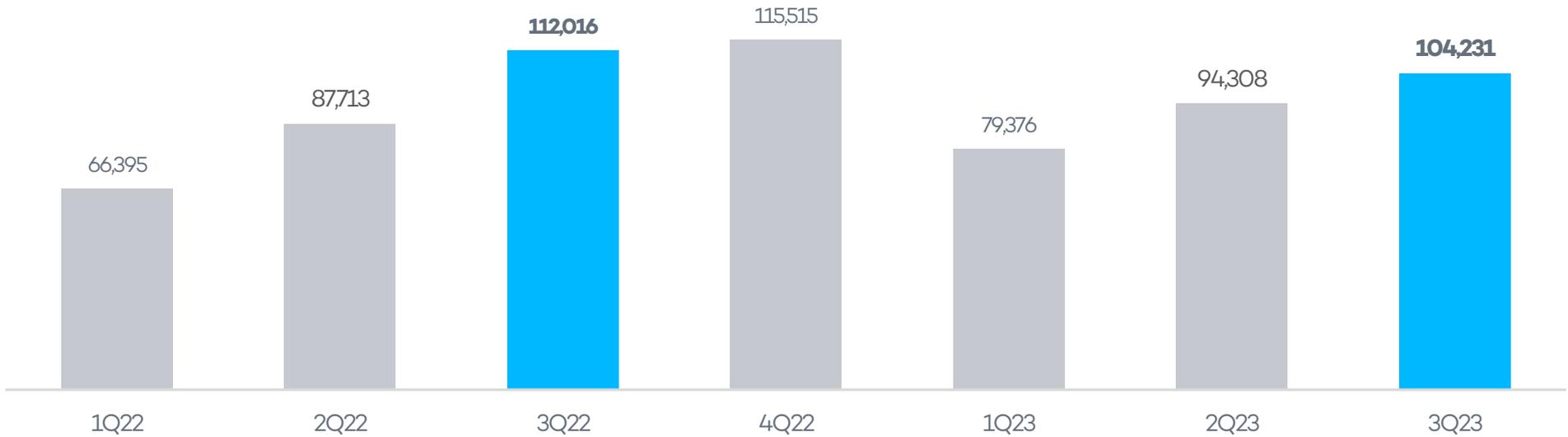
단위: 백만원	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	YoY	QoQ
<b>매출</b>	<b>68,088</b>	<b>91,061</b>	<b>117,041</b>	<b>121,371</b>	<b>85,716</b>	<b>103,863</b>	<b>112,718</b>	<b>(3.7%)</b>	<b>8.5%</b>
카셰어링	66,395	87,713	112,016	115,515	79,376	94,308	104,231	(6.9%)	10.5%
모빌리티 플랫폼 <sup>(1)</sup>	1,693	3,348	5,025	5,856	6,340	9,555	8,487	68.9%	(11.2%)
<b>영업비용</b>	<b>76,587</b>	<b>89,666</b>	<b>105,408</b>	<b>116,376</b>	<b>90,702</b>	<b>102,266</b>	<b>116,273</b>	<b>10.3%</b>	<b>13.7%</b>
카셰어링 직접비	61,067	74,099	86,330	98,507	69,219	77,665	86,644	0.4%	11.6%
모빌리티플랫폼 직접비	1,570	686	2,471	3,982	4,287	6,564	4,843	96.0%	(26.2%)
운영경비	12,641	13,253	14,479	13,105	15,133	15,316	17,322	19.6%	13.1%
인건비	8,626	9,256	9,438	9,227	10,467	10,158	10,194	8.0%	0.4%
기타운영경비	4,015	3,997	5,041	3,878	4,666	5,158	7,128	41.4%	38.2%
마케팅비	1,309	1,628	2,128	782	2,063	2,720	7,464	250.8%	174.4%
<b>영업이익</b>	<b>(8,499)</b>	<b>1,395</b>	<b>11,633</b>	<b>4,995</b>	<b>(4,986)</b>	<b>1,597</b>	<b>(3,554)</b>	<b>적자전환</b>	<b>적자전환</b>
영업이익률	(12.5%)	1.5%	9.9%	4.1%	(5.8%)	1.5%	(3.2%)	(13.1%)	(4.7%)
<b>당기순이익</b>	<b>(14,042)</b>	<b>(4,706)</b>	<b>3,417</b>	<b>(2,808)</b>	<b>(10,735)</b>	<b>(5,275)</b>	<b>(10,763)</b>	<b>적자전환</b>	<b>104.0%</b>
당기순이익률	(20.6%)	(5.2%)	2.9%	(2.3%)	(12.5%)	(5.1%)	(9.5%)	(12.4%)	(4.4%)

(1) 교통연계 수단 + 쏘카스테이 + 일레클 + 모두의주차장을 통합하여 표기

# 부문별 매출 카세어링

- 카세어링 매출 1,042억원 (YoY 6.9%↓), 대당 월 매출 164만원 (YoY 11.7%↓), 운영 차량수 20,900대 (YoY 3.7%↑)
- 23년 하반기 쏘카플랜 수요 대응을 위하여 3분기 중고차 매각을 전략적 축소하였음 (차량매각 규모 YoY 77.5%↓)

단위: 백만원



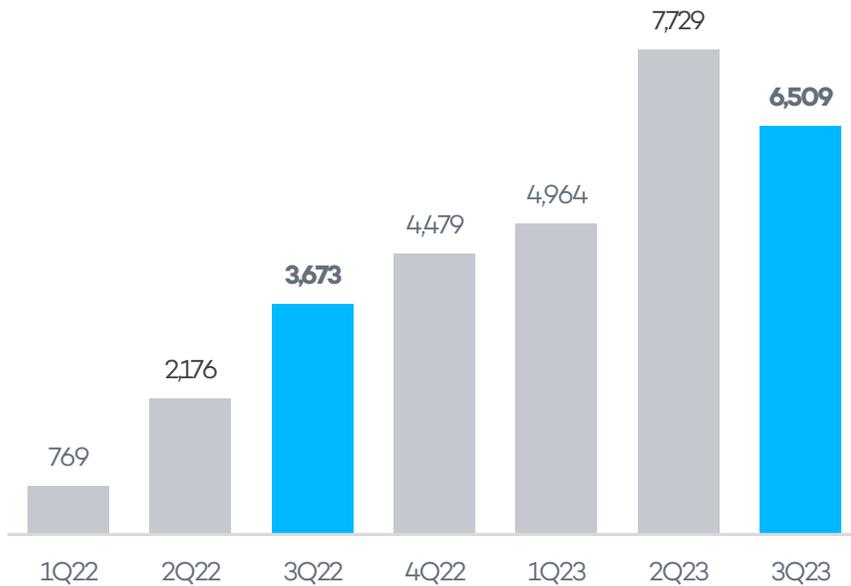
구분	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	YoY	QoQ
대당매출 (천원)	1,295	1,570	1,852	2,155	1,664	1,791	1,636	(11.7%)	8.7%
중고차 제외	1,264	1,369	1,496	1,361	1,415	1,459	1,534	2.6%	5.1%
운영대수 (대)	17,090	18,620	20,160	17,870	15,910	17,600	20,900	3.7%	18.8%
가동률	38.0%	37.3%	34.6%	32.7%	35.2%	36.4%	33.4%	(1.2%p)	(3.0%p)

## 부문별 매출 모빌리티 플랫폼

- 매출 85억원 (YoY 68.9%↑), 연결 매출액 대비 비중 지속 상승 중 (7.5%)
- 초기 시장에서 카셰어링 부문과의 시너지를 통하여 빠른 성장속도를 유지하고 있음

### 마이크로 모빌리티

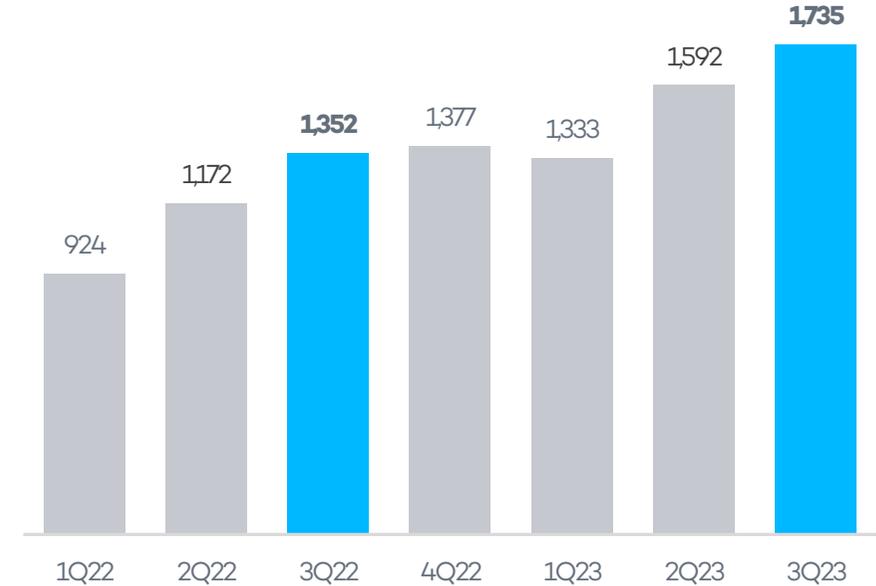
단위: 백만원



- 매출액 65억원 (YoY 77.2%↑), 운영대수 27,900대 (YoY 132.8%↑)
- 원활한 신규기기 증차 및 최적 서비스 노하우 축적을 통하여 공유 전기자전거 시장 지배력 확대추세 지속

### 플랫폼 주차서비스

단위: 백만원

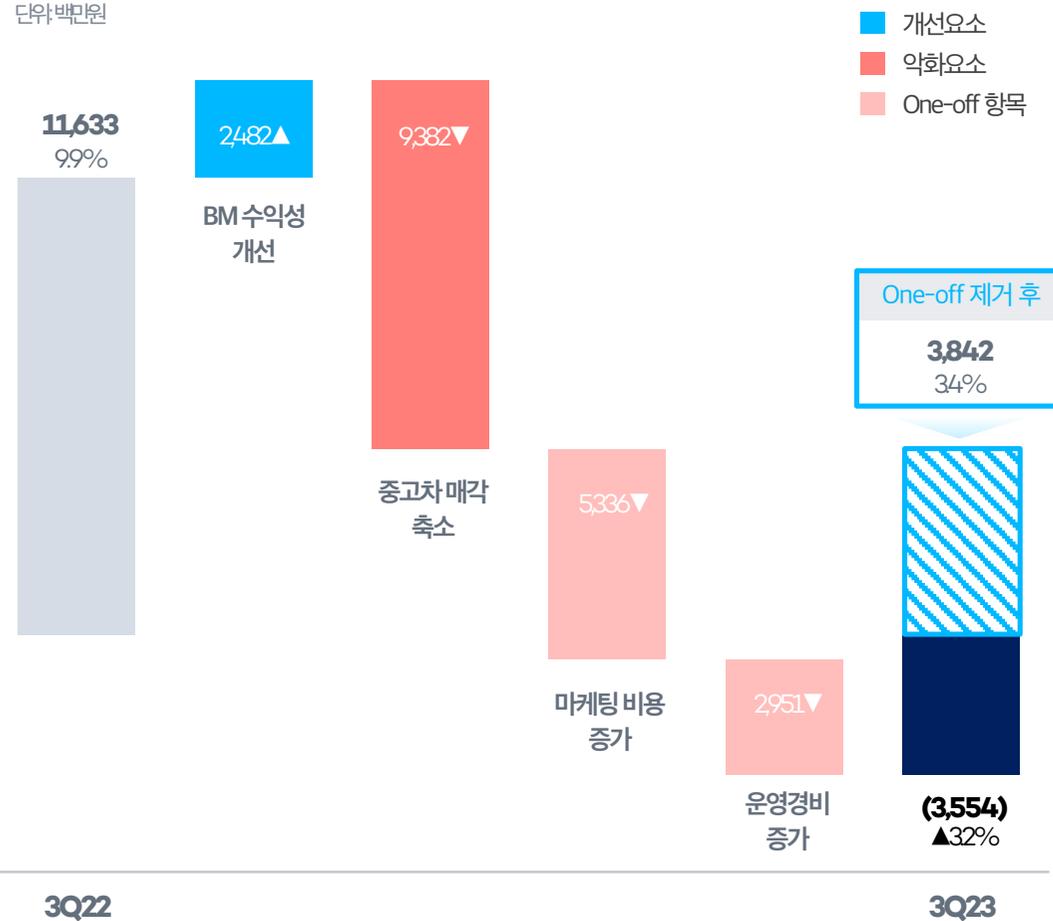


- 매출액 17억원 (YoY 28.3%↑), 제휴 주차장 3,140개소 (YoY 36.8%↑)
- 카셰어링 입차와 연계한 지속적인 제휴 주차장 확대를 통하여 30% 이상의 플랫폼 성장추세 지속

- 쏘카플랜 수요 증가에 따른 중고차매각 축소, 쏘카플랜 및 모빌리티 플랫폼 확장에 따른 마케팅 비용 증가 및 일회성 주식보상비용 발생

## 전년 동기 대비 영업이익 증감내역

단위: 백만원



- **중고차매각 축소 (YoY 82.1% ↓)**  
쏘카플랜 수요증가 및 시장확대에 대응하기 위하여 중고차매각을 전략적으로 축소
- **마케팅 비용 증가 (YoY 250.8% ↑)**  
쏘카플랜 및 모빌리티 플랫폼 확대에 따른 선제적 마케팅 비용 투입
- **운영경비 증가 (YoY 20.5% ↑)**  
대주주의 우리사주조합 주식 증여 관련 주식보상비용 21억원 일시 반영

# Appendix



## 연결 요약손익계산서

(단위: 백만원)	FY2020	FY2021	FY2022	3Q22	3Q23
	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS
<b>매출액</b>	<b>220,552</b>	<b>289,001</b>	<b>397,560</b>	<b>117,041</b>	<b>112,718</b>
영업비용	235,207	309,974	388,037	105,408	116,273
<b>영업이익</b>	<b>(14,655)</b>	<b>(20,973)</b>	<b>9,524</b>	<b>11,633</b>	<b>(3,554)</b>
금융수익	3,521	12,139	2,389	601	416
금융비용	17,048	18,606	14,873	4,306	5,458
기타수익	1,165	2,621	311,877	26	58
기타비용	3,274	3,703	2,965	1,396	626
지분법손익	10,205	(630)	(10,970)	(3,172)	1,624
<b>법인세전이익</b>	<b>(20,085)</b>	<b>(2,493)</b>	<b>(16,583)</b>	<b>3,387</b>	<b>(10,788)</b>
법인세비용	-	-	1,554	(30)	(25)
<b>당기순이익</b>	<b>(67,408)</b>	<b>6,277</b>	<b>(18,138)</b>	<b>3,417</b>	<b>(10,763)</b>
지배기업순손익	(67,408)	6,277	(18,138)	3,417	(10,763)

## 연결 요약재무상태표

	FY2020	FY2021	FY2022	3Q23
(단위: 백만원)	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS
<b>유동자산</b>	<b>102,177</b>	<b>98,014</b>	<b>170,684</b>	<b>136,994</b>
현금및현금성자산	47,351	69,527	140,977	85,186
<b>비유동자산</b>	<b>169,401</b>	<b>335,175</b>	<b>415,029</b>	<b>507,844</b>
유형자산	149,047	236,261	317,274	420,801
<b>자산총계</b>	<b>271,578</b>	<b>433,189</b>	<b>585,713</b>	<b>644,838</b>
<b>유동부채</b>	<b>141,994</b>	<b>147,896</b>	<b>197,843</b>	<b>249,183</b>
차입금	76,565	106,127	157,397	194,766
<b>비유동부채</b>	<b>97,880</b>	<b>134,383</b>	<b>140,292</b>	<b>169,914</b>
차입금	95,988	127,537	134,782	163,410
<b>부채 총계</b>	<b>239,874</b>	<b>282,279</b>	<b>338,135</b>	<b>419,097</b>
<b>자본 총계</b>	<b>31,703</b>	<b>150,910</b>	<b>247,578</b>	<b>225,741</b>
<b>부채 및 자본총계</b>	<b>271,578</b>	<b>433,189</b>	<b>585,713</b>	<b>644,838</b>



서울특별시 성동구 왕십리로 83-21, 아크로 서울포레스트 디타워 4층

T. 070 4715 3315 | F. 02 6969 9333

IR 관련 문의: [ir@socar.kr](mailto:ir@socar.kr)

[www.socarcorp.kr](http://www.socarcorp.kr)