

# 2023년 3분기 경영실적



November 2023

Copyright © 2023 by Lotte Rental All Rights reserved



# 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 소개

Chapter **2** Financial Highlights

Chapter **3** 新성장 전략 진행 경과

Chapter **4** 브랜드 Renewal

Appendix

# 1. 회사 개요 및 사업 소개

1986년 설립 이래 30년 이상의 렌탈 산업 노하우와 대한민국 No.1 브랜드 파워 보유

2023.09.30 기준

## ■ 일반 현황

대표이사 최진환

설립일 1986년 5월 (2015년 6월 롯데그룹 편입)

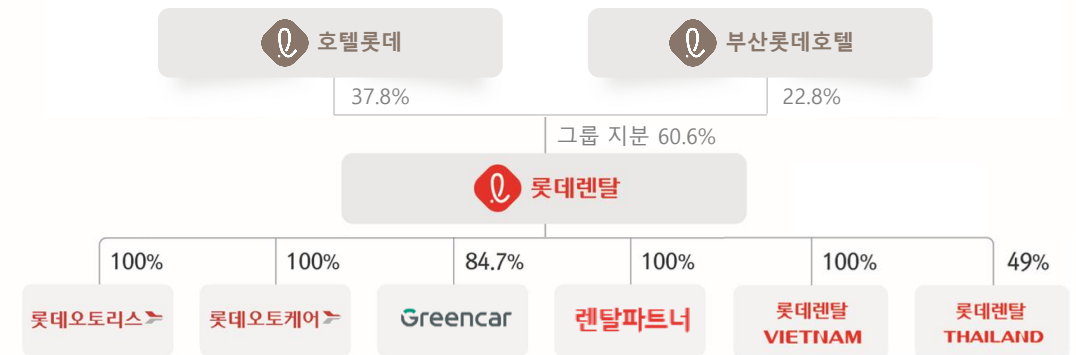
임직원수 2,067명

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. 회사 개요 및 사업 소개

## 자동차 중심의 Full Line up을 갖춘 국내 1위 종합 렌탈 기업



### 자동차 금융 전문 회사

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



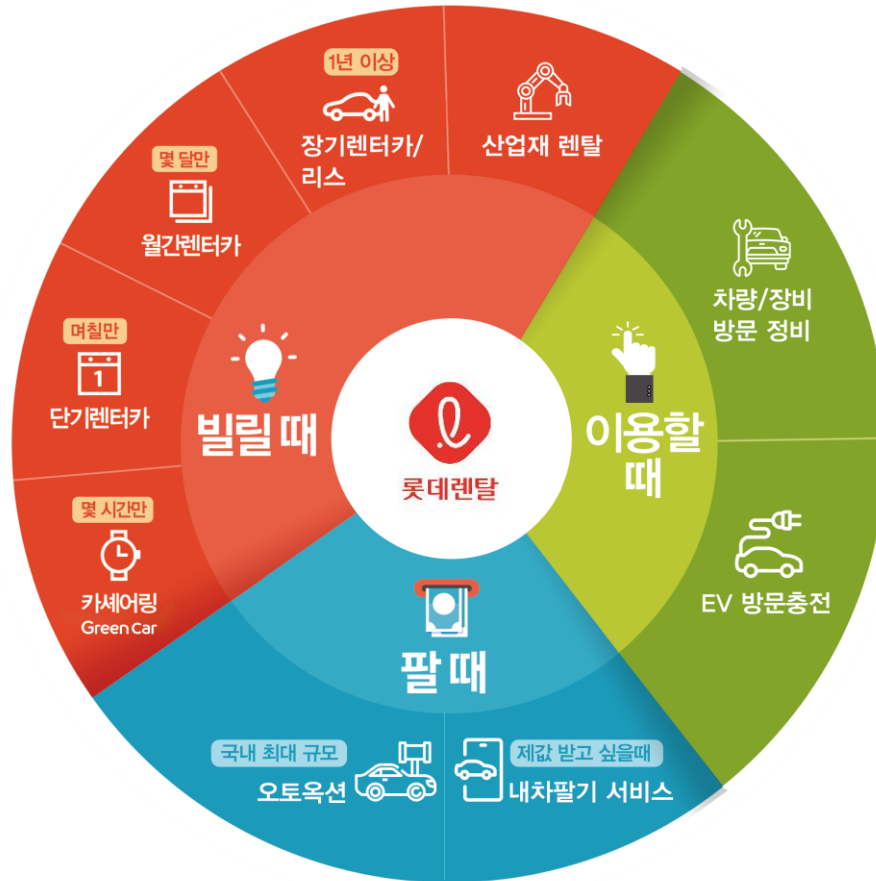
### 국내 No.1 렌터카 사업자

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



### 국내 최초 차량 공유 서비스 '그린카'

- 2,800개 Spot, 8,800대 차량
- 365일 24시간 비대면 서비스 제공



### 산업재 렌탈 서비스 제공

- 측정기, OA, 산업장비, 로봇 등
- 주력 품목 내 1위 사업자



### 차량 및 장비 정비 전문 자회사

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



### 국내 최대 규모 자동차 경매장 운영

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

## 2. Financial Highlights : ① 영업이익 800억 이상 꾸준히 달성

매출 6,873억, 영업이익 814억, 당기순이익 397억

(단위: 억 원)

구분	3Q23	3Q22	YoY	2Q23	QoQ
매출액	6,873	7,177	▲4.2%	6,886	▲0.2%
영업이익	814	940	▲13.4%	853	▲4.6%
%	11.8%	13.1%	▲1.3%p	12.4%	▲0.6%p
당기순이익	397	▲68	흑 전	331	19.9%
%	5.8%	-	-	4.8%	1.0%p

### Highlights

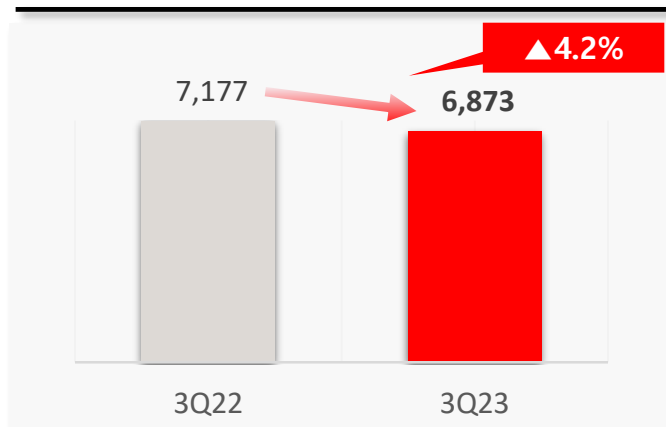
**매출액 & 영업이익**

신성장 사업 추진에 따른 전략적인 중고차 매각 대수 감축(13%↓) 등으로 실적 소폭 하락하였으나, 장기렌터카의 성장으로 **분기 영업이익 800억 이상 꾸준히 달성중**

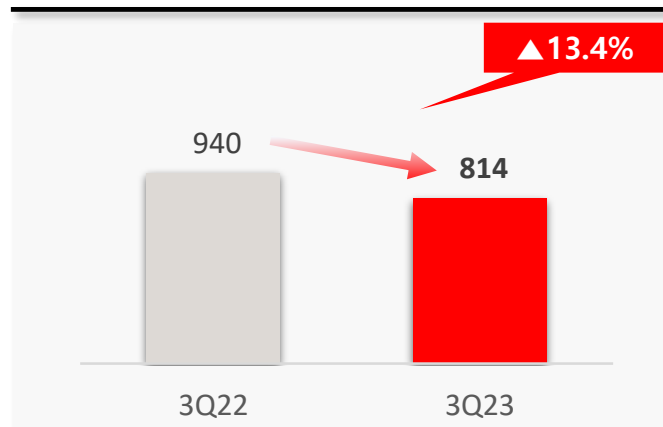
**당기순이익**

쏘카관련 손실 축소로 당기순이익 YoY 흑자 전환

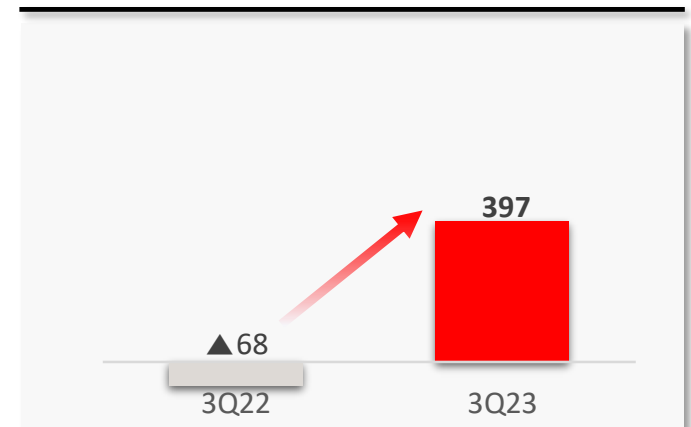
매출액



영업이익



당기순이익



## 2. Financial Highlights : ② 사업 Portfolio별 실적

렌탈 본업 비중 확대를 위한 체질 개선 중이며, 카셰어링 실적 부진 영향으로 오토단기 이익 감소

(단위 : 억 원)			'23.3Q		'22.3Q		YoY	
				구성비 / OPM		구성비 / OPM		증감율
매출	렌탈	오토 장기	3,752	54.6%	3,681	51.3%	71	1.9%
		오토 단기	744	10.8%	883	12.3%	▲139	▲15.7%
		단기	421	6.1%	423	5.9%	▲2	▲0.5%
		카셰어링	323	4.7%	460	6.4%	▲137	▲29.8%
		일반렌탈	568	8.3%	618	8.6%	▲50	▲8.1%
	계	5,064	73.7%	5,182	72.2%	▲118	▲2.3%	
	중고차매각	1,809	26.3%	1,995	27.8%	▲186	▲9.3%	
계	6,873	100.0%	7,177	100.0%	▲304	▲4.2%		
영업이익	렌탈	오토 장기	276	7.4%	209	5.7%	67	32.1%
		오토 단기	34	4.6%	153	17.3%	▲119	▲77.8%
		단기	93	22.1%	152	35.9%	▲59	▲38.9%
		카셰어링	▲59		1		▲60	적 전
		일반렌탈	52	9.2%	53	8.6%	▲1	▲1.9%
	계	362	7.1%	415	8.0%	▲53	▲12.8%	
	중고차매각	452	25.0%	525	26.3%	▲73	▲13.9%	
계	814	11.8%	940	13.1%	▲126	▲13.4%		

- 오토장기 : 신차/중고차 장기 렌탈 확대로 이익 증가(32.1%)
- 오토단기 : 카셰어링 실적 부진으로 이익 감소
  - 단기렌탈 : 매출액 421억 (YoY▲ 0.5%), 영업이익 93억 (YoY▲ 38.9%)
  - 카셰어링 : 매출액 323억 (YoY▲ 29.8%), 영업이익 ▲59억(적 전)

- 일반렌탈 : 비주력 사업 중단에 따른 매출 감소
- 중고차매각 : 중고차 렌탈 배치 확대로 매출 감소
  - 마진율 : '22.3Q Peak 이후 '23.1Q부터 개선 추세

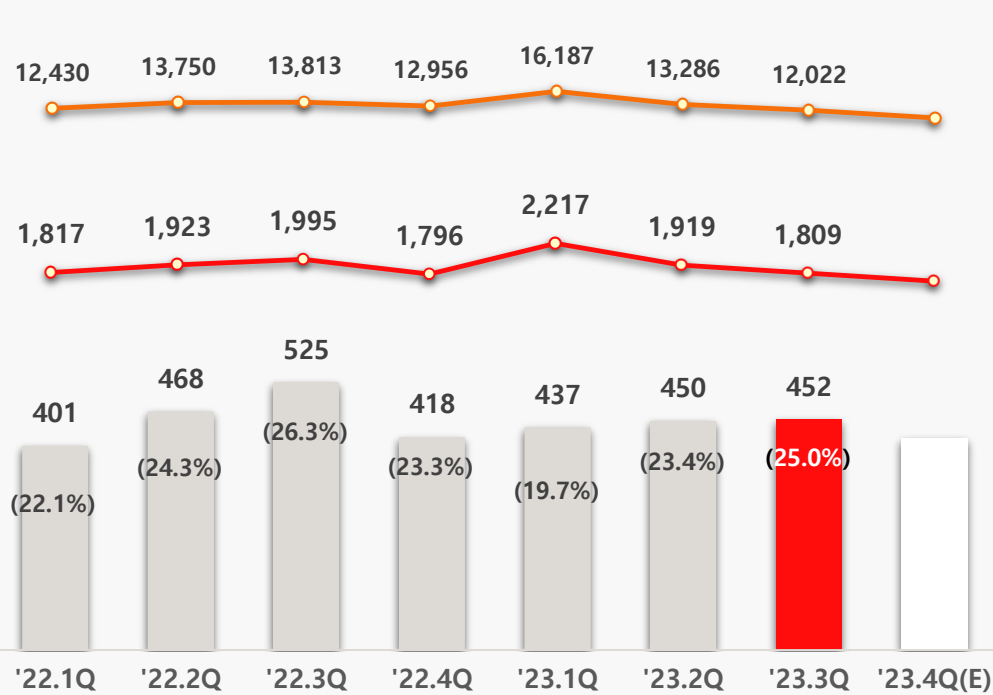


## 2. Financial Highlights : ③ 주요 Portfolio 분석

중고차 사업은 전략 방향에 따라 운영중이며, 카셰어링 사업 부진

### 중고차매각

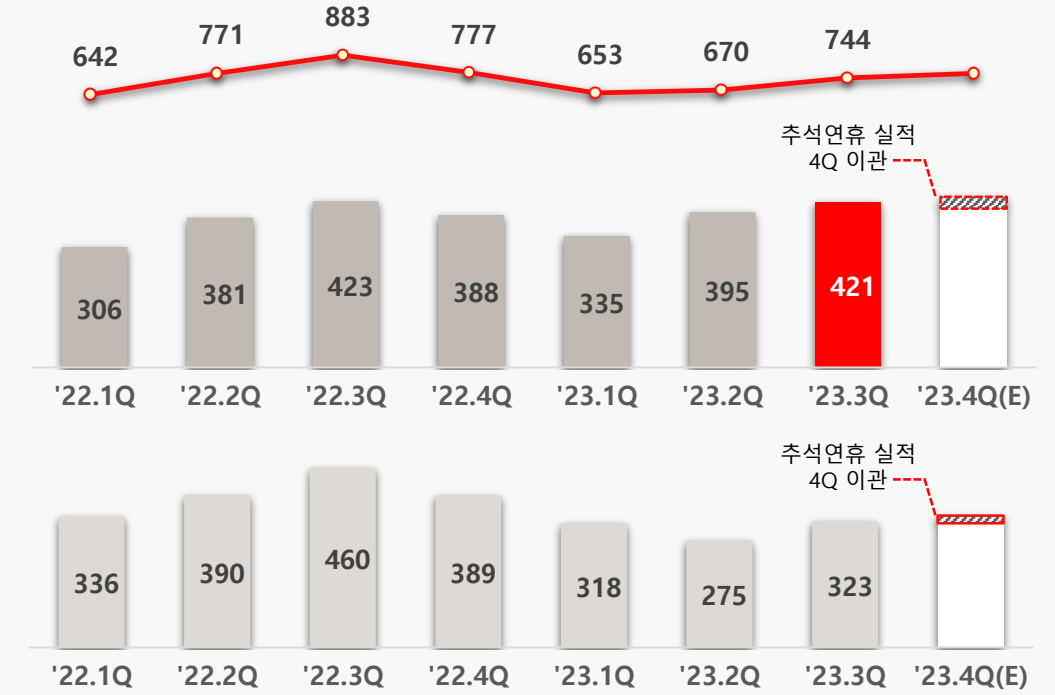
매각대수 매출액 영업이익 (영업이익률) (단위: 대, 억원)



- 매각대수 : 중고차 장기렌탈 물량 확보 위해 전략적 감축 중
  - '23. 3Q 매각대수 YoY ▲1,791대 (▲13.0%)
- 영업이익 : '22.3Q peak 이후, 마진을 확대해 지속 증가 중
  - 마진율 : '23.1Q 19.7% → 2Q 23.4% → 3Q 25.0%

### 오토단기 (단기렌탈+카셰어링)

단기전체매출 단기렌탈매출 카셰어링매출 (단위: 억원)



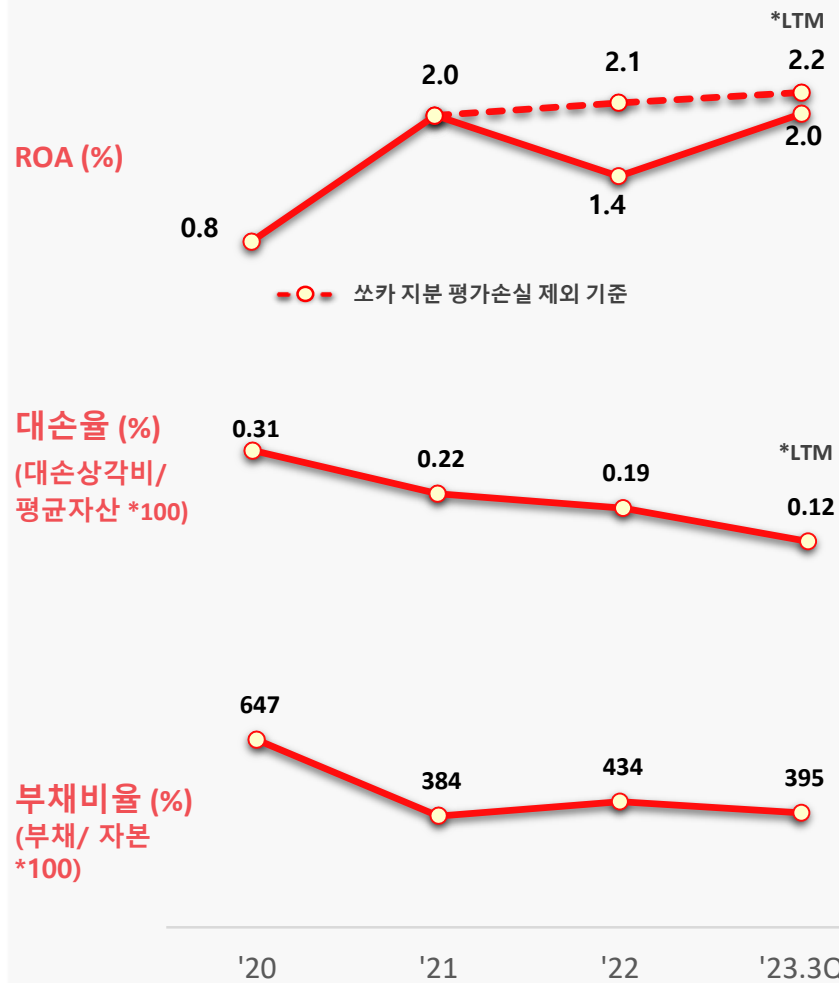
- 단기렌탈 : 국내 여행객 해외 유출에도 불구하고, '22년 실적 상회 중
  - page 13 상세 설명
- 카셰어링 : '23.5월 차세대 시스템 오픈 후 안정화 지연, 실적 부진
  - '23. 3Q YoY 보유대수 ▲14%, 대당매출 ▲19%, 가동률 ▲2.7%p



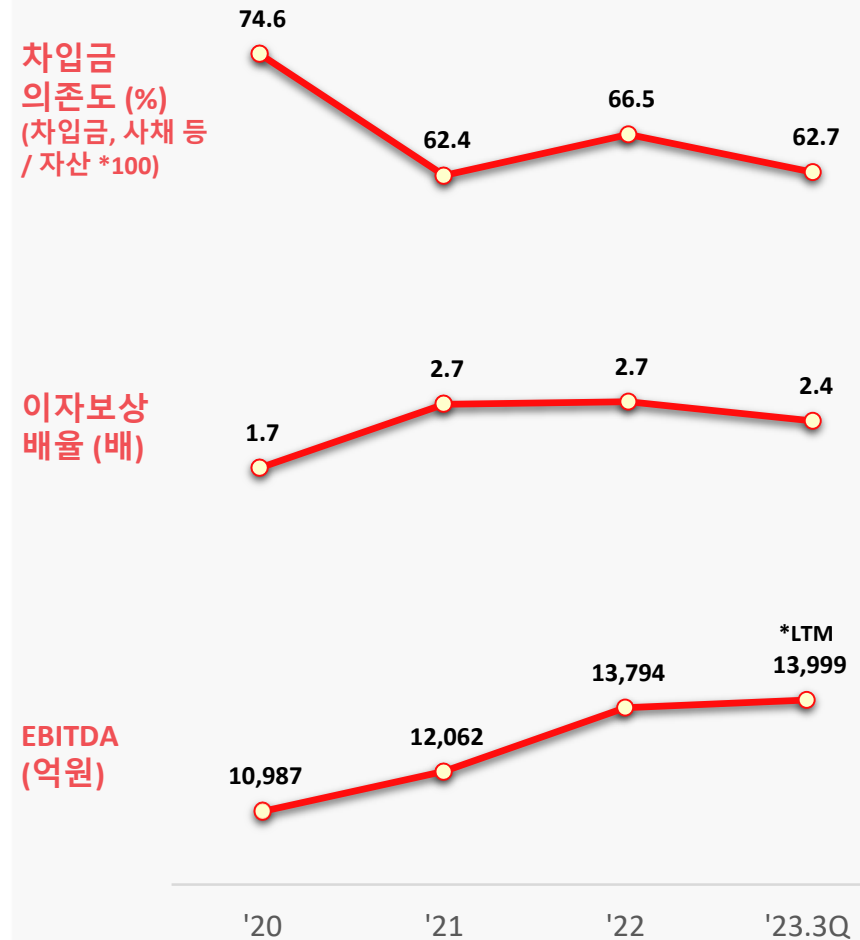
## 2. Financial Highlights : ④ 자산/재무 건전성 지표

질 좋은 성장으로 자산/재무 건전성 지표 지속 개선 추세

### 자산 건전성 지표



### 재무 건전성 지표



※ LTM : Last Twelve Month (22. 4Q ~ 23. 3Q 단순 합산)

### 3. 新성장 전략 진행경과

성장 방향 수립에 따른 전략을 재정비하였으며, 추가 성장 동력을 발굴하여 지속 추진 중

#### 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** (ROE 16% 이상, ROA 3.5% 이상) '25년 기준 시현하며,
- ✓ 이를 통해, 중고차 매각이익이 아닌 **본업인 렌탈/리스 사업**의 영업이익 창출력을 가속화 한다. (5개년 CAGR 25%)

#### 新성장 전략

##### (1) 사업영역의 확장

1. 중고차 렌탈 확대
2. 상용차 리스 강화

##### (2) 기존사업 수익모델 강화

1. 단기 렌탈 사업 역량 강화
2. 사고 / 보상 비용 절감 강화
3. Data기반 고객 Relationship 강화

##### (3) 추가 성장 동력 발굴

1. 중고차 수출 확대
2. 일반렌탈 고도화

### 3. 新성장 전략 진행경과 : 1.1 중고차 렌탈

온라인 채널 오픈, 'My car 세이브' 리브랜딩 등 인프라 구축으로 향후 큰 폭의 성장을 기대

#### 경쟁력 및 Infra 구축 현황

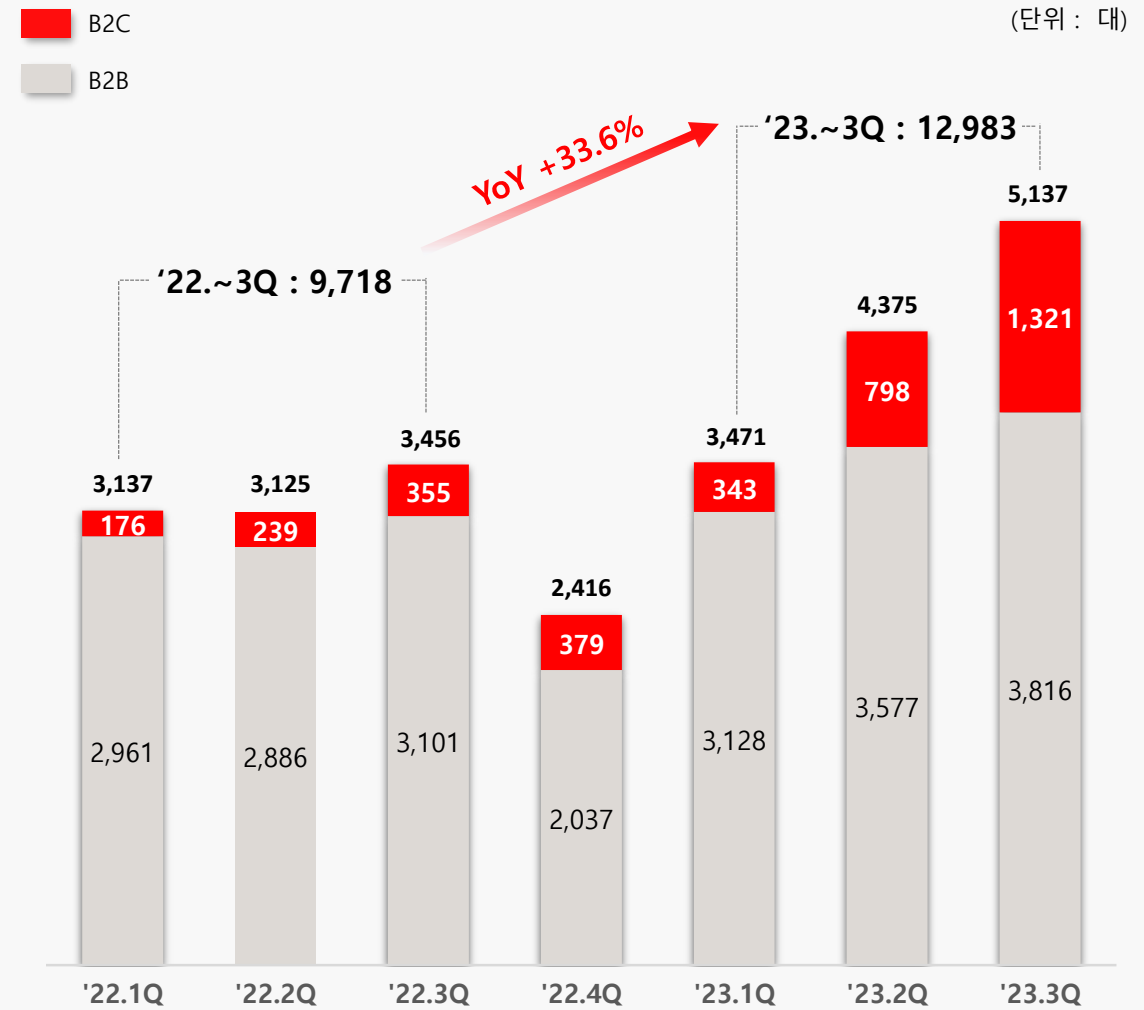
##### ✓ 할부 금융사 대비 경쟁력 우월

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

##### ✓ Infra 구축 현황

판매채널 구축	온라인 : "My car 세이브" 온라인 채널 오픈 오프라인 : 기존 전국 100개 오프라인 지점 판매 병행
상품화 강화	핑크 지분 투자 (20억 상환전환우선주)
브랜드	중고차장기렌터카 → 'My car 세이브' Re Branding
PR/마케팅 커뮤니케이션 계획	10/16 : 브랜드 리뉴얼 및 모델 교체 보도 자료 10/23 : 신규 모델 런칭 기념 이벤트(SNS) 11/01 : TVC/RD 온에어, 보도자료 동시 배포

#### 실적(투입 대수) Trend



### 3. 新성장 전략 진행경과 : 1.2 상용차 리스 강화

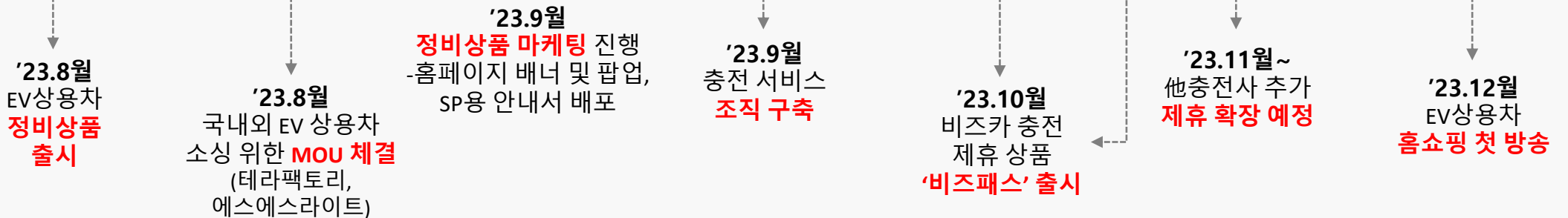
상용차 EV 전환 가속화를 활용, 차별화된 사업 Targeting으로 시장 공략

#### Why 상용차 리스?

- ✓ **Sizable Market** : 상용차 할부/리스 290만대 (이용율 46.6%)
- ✓ **경쟁사 대비 경쟁력 확보 영역**



#### '23년 하반기 주요 일정



#### 추진 전략

##### 1. 비율 높은 물류업으로 Targeting 하여 시장 공략

(단위:대)

구분	제조	건설	유통 (도소매)	물류 (운수/창고)	서비스 및 기타	계
등록대수	313,657	144,518	161,164	2,799,051	277,927	3,696,317
판매대수	19,436	8,955	9,987	173,445	17,222	229,045
비율	8%	4%	4%	76%	8%	100%

##### 2. 전기차 라인업 확대 : 현대/기아 + 중국 EV상용

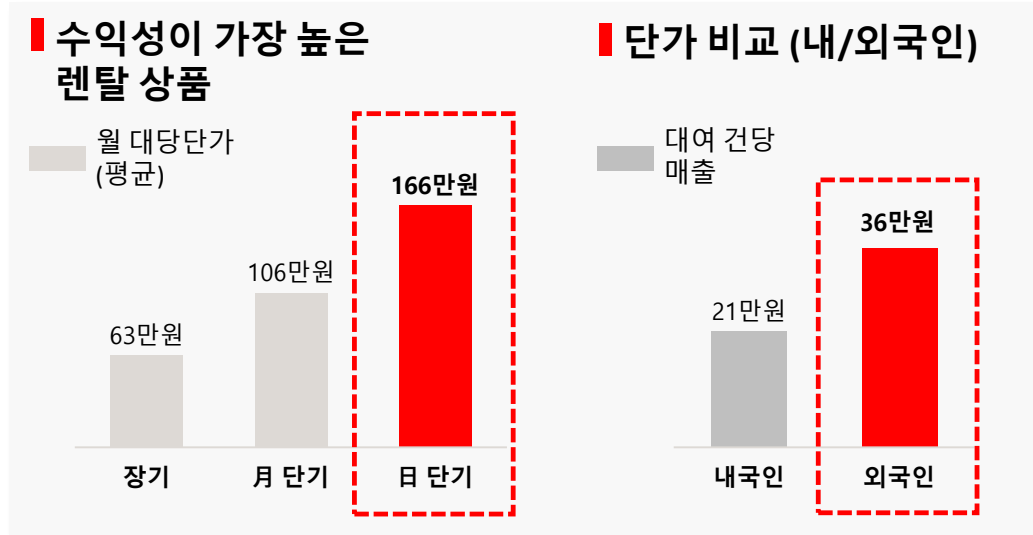
##### 3. 홈쇼핑 방송 추진 : 판매채널 + 광고 효과

- 상용차 리스 홈쇼핑 방송 전담 조직 운영
- 타겟 : 물류업 종사자(개인+개인사업자 등) 및 물류 활용 기업

### 3. 新성장 전략 진행경과 : 2.1 단기 렌탈

장기렌탈 Retention 기여도 높은 단기렌탈의 고객 기반 확대 및 방한 외국인 시장 중심 성장

#### 단기 렌탈 전략적 가치 ('23.3Q 누계 기준)



#### 추진 전략

##### 1. 고객 기반 확대

- 예약Page UI-UX 개선
- 신상품 개발 : 월단기 온라인 /구독 / 출퇴근 상품 등

##### 2. 외국인 인바운드시장 확대

- No.1 브랜드 사업자의 전략적 우위 (호텔, 면세점 활용)
- 뉴스 release (싱가폴 '23. 8월~ , 대만 '23. 10월~)

#### 日단기렌탈 실적 지표 추이

구분	'21.~3Q	'22.~3Q	'23.~3Q	YoY(%)
전체 매출 (억원)	512	712	729	2.4%
외국인 매출 (비율)	9 (1.8%)	38 (5.3%)	137 (18.4%)	260.4%
전체 대여 건 수 (건)	249,963	280,918	314,502	12.0%
신규 고객 수 (명)	121,292	134,219	155,577	15.9%
대당 매출 (천원)	1,597	1,970	1,659	▲15.8%
제주	1,897	2,426	1,894	▲24.9%
내륙	1,279	1,529	1,473	▲3.7%

### 3. 新성장 전략 진행경과 : 2.2 사고/보상 비용 절감

사고 관련 비용 매년 7% 절감 및 손해율 78% 목표

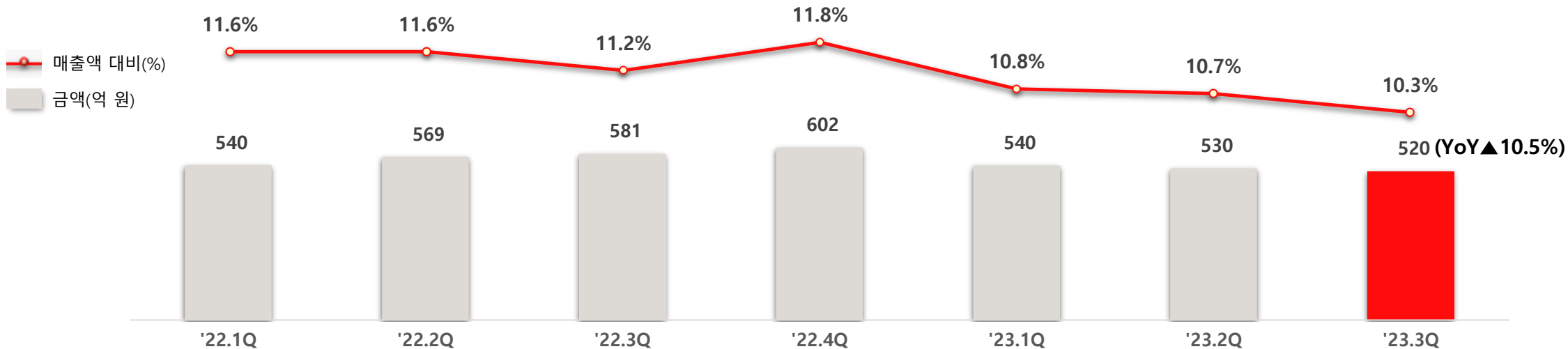
#### 중요성

- ✓ 비용 관점  
: 차량 구매비 이외 **총 비용의 약 30%로 큰 비중**
- ✓ 사고 리스크 관리를 통한 ESG 관점 사회적 책임 충족

#### 추진 전략

1. 계약 전 '**Underwriting 모형**' 개발
  2. 계약 중 '**사고 예방 프로세스**' 정립
  3. 사고 다발 고객 대상 '**Demarketing 정책**'
- '25년 매출액 대비 비율 **목표 7.6%**

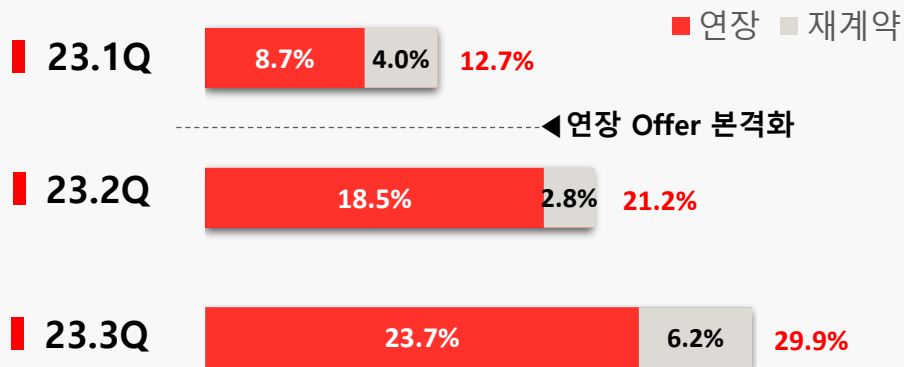
#### 사고/보상비 추이 : 지속 개선 중



### 3. 新성장 전략 진행경과 : 2.3 Data 기반 고객 Relationship 강화

고객 Data에 기반한 Retention을 강화함으로써, B2C 고객 수익모델 강화

#### B2C Retention(연장+재계약) 추이

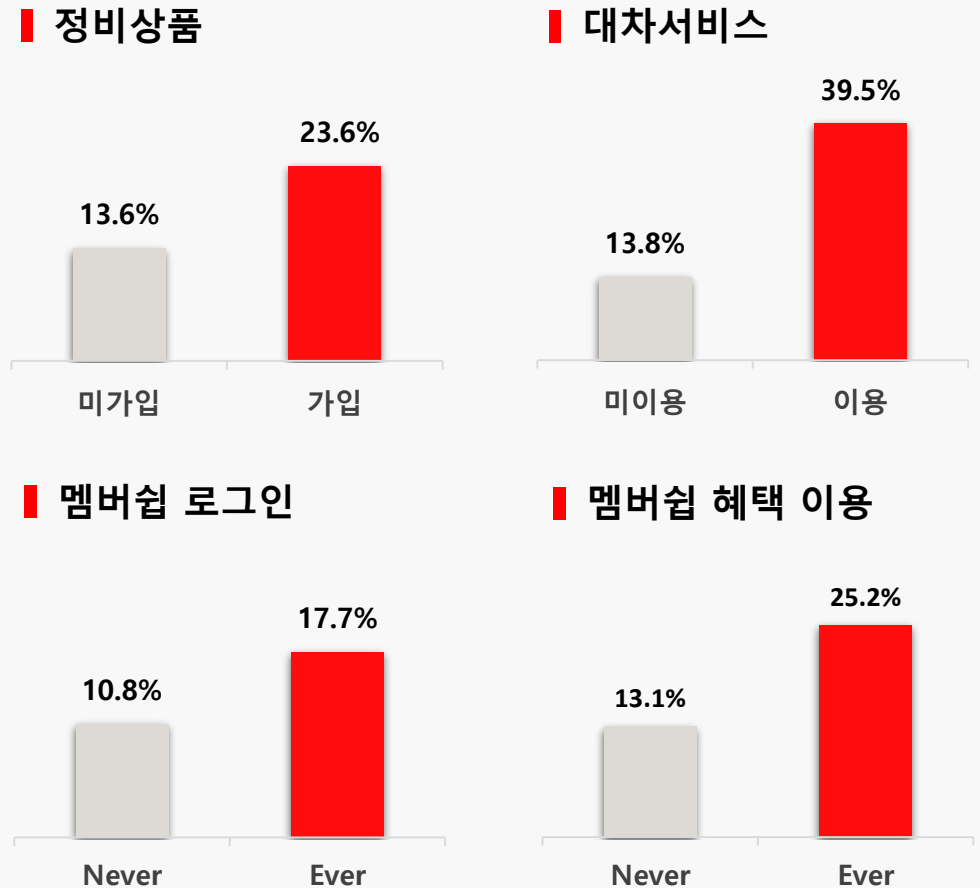


#### 연장/재계약의 전략적 가치

	매출액 이익율	ROA(세전)
신규	10.8%	3.1%
연장	18.0%	12.4%
	<u>+ 약 1.7배</u>	<u>+ 약 4배</u>

#### 부가서비스 이용에 따른 Retention 비율

('22.9~'23.8 기준)



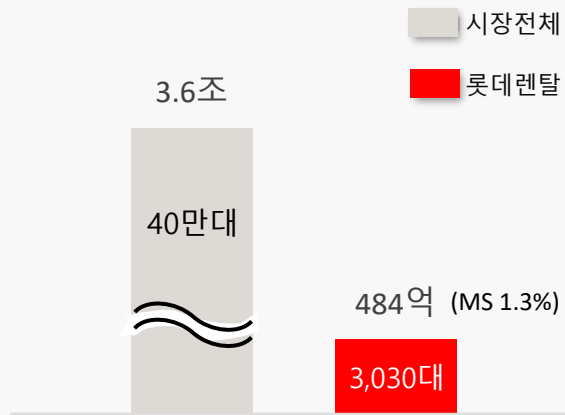
롯데렌터카 My car 상품 Feature에 반영!!



### 3. 新성장 전략 진행경과 : 3.1 중고차 수출 확대

수익성과 성장성이 좋고, 여전히 M/S 1%에 불과한 중고차 수출 분야를 핵심 사업군으로 확대

#### 수출 시장 분석



#### 1. 성장성이 풍부한 매력적인 시장

- 수출시장 '22년 3.6조 → '23년(E) 6조원 (67% 성장)
- K-Culture와 함께 K-카(Korean Car) 인기도 상승

#### 2. 주요 수출국

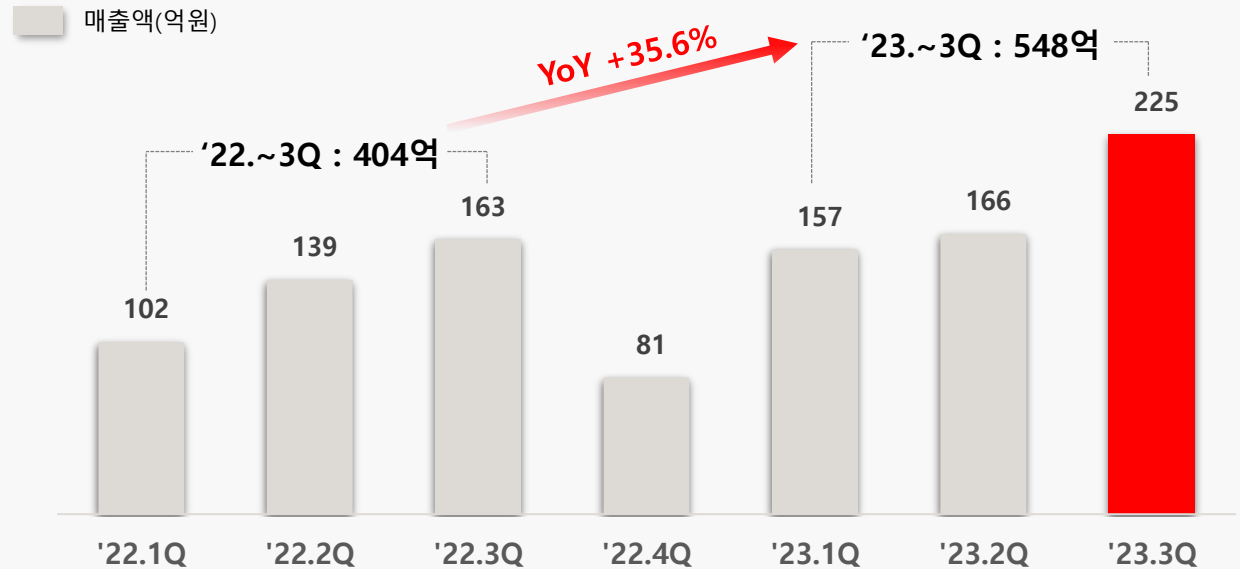
- 사우디, 요르단, UAE, 키르기스스탄, 아르메니아 등

#### 3. 주요 Player

- 현대글로벌비스 (오토벨글로벌)
- SK렌터카 및 중소 무역업체들

#### 4. 내수 매각 대비 **고수익성** 사업

#### 실적 Trend



#### 추진 전략

##### '23년 ~3Q 실적

1. 전사 관점 수출 조직 개선
  - 자산 효율화 전문 부서 운영으로 매각 효율성 개선
2. 온라인 경매 시스템 도입
  - 중동 현지 Buyer 대상 판매 채널/방식 고도화

##### '23년 4Q 계획

1. 국내 매집 조직 확대
2. 중동 영업 확대 및 해외 거점 개발
  - 해외 거점 설립 ('24년 상반기 목표)
  - 시장 조사 및 현지 Buyer 확보 활동 전개
3. 온라인 경매 시스템 자동화 (RPA 로봇)

### 3. 新성장 전략 진행경과 : 3.2 JCB를 활용한 일반렌탈 고도화

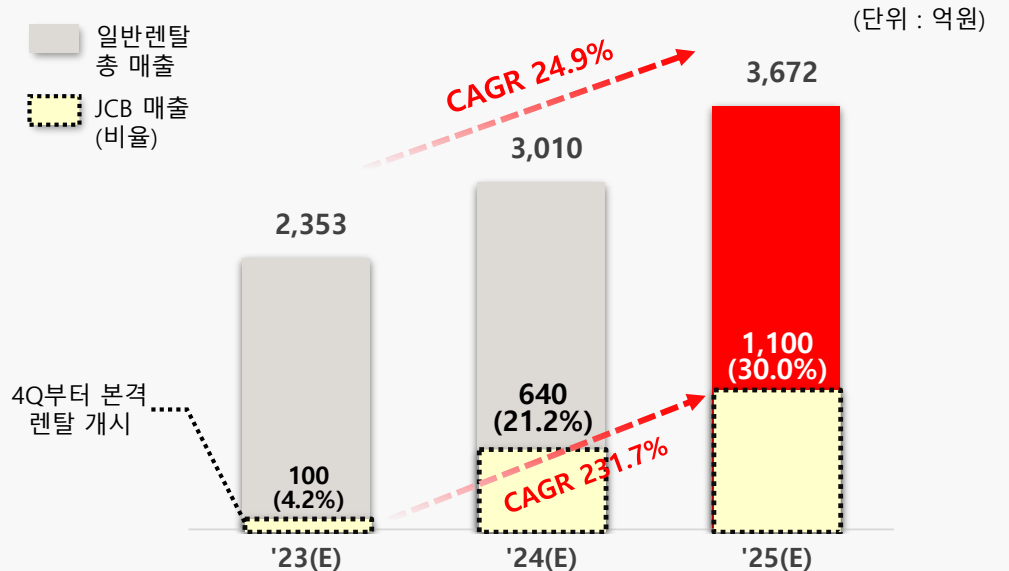
Global Top 10 장비업체 'JCB' 국내 총판 계약을 통해 일반렌탈 성장 동력을 마련



#### JCB 개요 및 전략적 제휴 내용

- J. C. Banford Excavators Ltd. 1945년 영국에서 설립
  - '21년 기준 6.7조원 매출액, Global M/S 8.1%
  - 150개 국가, 770개 이상 딜러망, 22개 생산 공장
  - 300개 이상 물류&건설장비 모델 생산
- JCB 한국 **독점 판권(총판)** 취득
- 주요 공급사 대비 **15%** 이상 가격경쟁력 有
- JCB의 향후 아시아 진출 파트너 역할 수행 가능

#### 일반렌탈 매출 목표



### 3. 新성장 전략 진행경과 : 향후 추진 사항 및 '24년 실적 계획

新성장 전략 모든 항목 On Track

		향후 추진 사항	'24년 실적 계획
사업 영역 확장	중고차 렌탈 확대	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 온라인 다이렉트 플랫폼 오픈 (12月)</li> <li>· Mycar Save 브랜드 론칭 (11月)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 월 투입대수 2,500대 (‘23. 3Q 1,700대, cf. 신차 4,500대)</li> </ul>
	상용차 리스 강화	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 상용차 최초 홈쇼핑 방송 (12月)</li> <li>· 전기차 라인업 확대 (‘24. 2月)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 상용차 리스 실행액 (‘23년 1,330억 → ‘24년 2,000억)</li> </ul>
수익 모델 강화	단기렌탈 역량 강화	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 해외 마케팅 제휴 Network 확대 (‘24. 1月)</li> <li>· 중국어 홈페이지 개설 (12月)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· ‘23년 대비 외국인 100% 증가</li> </ul>
	사고/보상비 절감	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 현 개선 Process 지속</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 렌탈 매출액 대비 1.0%p 개선</li> </ul>
	고객 Relationship 강화	<ul style="list-style-type: none"> <li>· My car 멤버십 플러스 론칭 (11月)</li> <li>· B2C 전 계약건, ‘방문정비’ 장착 (11月)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Retention 율 50% (현 29.9%)</li> </ul>
新성장 동력 발굴	중고차 수출 확대	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 매집 조직 확대 (12月)</li> <li>· 해외 거점 론칭 준비</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· ‘23년 대비 70% 증가</li> </ul>
	일반렌탈 고도화	<ul style="list-style-type: none"> <li>· JCB 고소/물류장비 본격 렌탈 개시 (‘23.4Q~)</li> <li>· 서빙 로봇 확대 및 신규 로봇 (조리, 청소 등) 지속 발굴</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· JCB 매출 500억 이상 증가</li> </ul>

**핵심 전략  
Add up 효과**

**매출액 +1,300억  
영업이익 +500억**

# 4. 브랜드 Renewal

서비스 브랜드 확장성을 고려하여 브랜드 전면 개편 필요성 대두

## 롯데렌터카 브랜드 캠페인 History

2013 ~ 2014년	2015년	2016 ~ 2023년	Renewal 필요성 대두	✓ 2023년 11월
<p><b>신차장기렌터카 캠페인</b></p> <p>신차장기렌터카라는 새로운 개념 제시 (B2C)</p>	<p><b>롯데렌터카 캠페인</b></p> <p>브랜드 변경 광고 (kt금호 → 롯데)</p>	<p><b>신차장 다이렉트</b></p> <p>‘신차장기렌터카’를 의인화해 대중화 시킴</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ‘채널’ 브랜드로, 소구점 불명확</li> <li>• 구세대 이미지 → ‘차장’</li> <li>• B2C/신차에서 서비스 브랜드 확장 필요</li> </ul>	<p><b>롯데렌터카 My car(마이카)</b></p> <p>마이카를 통해 일상을 편하게 즐기고 누리는 새로운 라이프 제안</p>
				

## 4. 브랜드 Renewal

B2C/B2B 시장으로 세분화하여 롯데렌터카 각 서비스 특성에 맞춰 서비스 브랜드 전면 개편

### ■ New Brand Structure

대한민국 No.1  
**롯데렌터카**

**My**car

**Biz**car

**차방정**

Target	B2C	B2B	B2B+B2C
슬로건	<p><b>My car My life</b></p> <p>고객이 차를 타는 즐거움만 누릴 수 있도록 다른 것은 다 알아서 해주는 내차 서비스</p>	<p><b>Biz car, Big success</b></p> <p>법인 고객의 성공적인 비즈니스를 지원하는 비즈카 서비스</p>	<p><b>세상에 없던, 내 차 케어의 정석</b></p> <p>내가 원할 때, 원하는 곳으로 찾아오는 차량 방문 정비 서비스</p>
상품 Coverage	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신차 장기 : My car</li> <li>• 중고차 장기 : My car Save</li> <li>• 멤버십 : My car 멤버십</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신차 장기 : Biz car</li> <li>• 상용차 장기 : Biz car 상용</li> <li>• 중고차 장기 : Biz car 세이브</li> </ul>	

# Summary

- ✓ 롯데렌탈은 '23년 이번 분기, 신성장 사업 추진에 따른 전략적인 중고차 매각대수 감축, 추석연휴 기간 단기렌탈 실적의 4분기로의 순연 등의 영향으로 실적이 일시적으로 감소하였으나, **분기 영업이익 800억 이상**을 꾸준히 달성하고 있음
- ✓ 이는 회사가 일시적인 이벤트 혹은 충격이 있더라도 꾸준히 일정 수준 이상의 실적을 낼 수 있는 튼튼한 체력과 사업구조를 갖추고 있기 때문이며, 전략 방향 순항에 따라 성장 가속화 여지가 큼
- ✓ 이러한 시점에서, 새롭게 정비된 회사의 **신성장 전략** 주요 이행사항을 공유
  1. 중고차 렌탈 **'My car 세이브'** 리브랜딩 등 인프라 구축으로 향후 더 큰 폭의 성장 기대
  2. **외국인 대상 마케팅** 강화로 단기렌탈 사업 성장중이며, 사고/보상비 지속 **개선 추세**에 있음
  3. 연장 Retention을 **2Q부터 크게 개선중**이며, 부가서비스 이용에 따른 Retention 증가는 새로운 **Insight 제공**
  4. **중고차 수출** 온라인 경매 시스템 도입 및 국내 매집 조직 확대 등 사업 확장을 위한 인프라 확대하고 있음
  5. 일반렌탈 포트폴리오 재편 및 **JCB 한국 독점 판권 취득**으로 성장동력 마련
- ✓ B2C는 **'My car'**, B2B는 **'Biz car'** 로 롯데렌터카 서비스 **브랜드 전면 개편**을 통해 상품별 사업 활성화 드라이브



# [첨부] 차방정 서비스

DB 획득을 통한 장기렌터카 우량고객 확보를 목표로 '차방정' 서비스를 출시

## ■ 차방정 소개

“차량 방문 정비 서비스” : 내 차를 보유한 고객이 원하는 곳까지 찾아가는 차량 방문 정비 서비스

- **차별화된 내 차 점검**
  - 원하는 장소로 찾아오는 방문 정비
  - 43가지 항목으로 내차 필수 점검
  - 때 되면 알아서 엔진오일 교체까지
- **세심한 심화관리**
  - 나만을 위한 전담 정비사 배정
  - 전담정비사와 1:1 문의
  - 롯데렌터카 인증 정비소 연계
- **카라이프 쿠폰팩**

### 차방정1만키로

주행거리 연 3~9천 km

- ✓ 엔진오일 세트 교체 연 1회
- ✓ 43가지 필수점검 연 2회
- ✓ 전담 정비사, 1:1문의
- ✓ 13만원 상당 쿠폰팩
- ✓ 롯데렌터카 인증 정비소 연계

월 11,000원

### 차방정2만키로

주행거리 연 1~2만 km

- ✓ 엔진오일 세트 교체 연 2회
- ✓ 43가지 필수점검 연 2회
- ✓ 전담 정비사, 1:1문의
- ✓ 13만원 상당 쿠폰팩
- ✓ 롯데렌터카 인증 정비소 연계

월 16,000원

## 기대 효과

- ✓ DB 획득  
→ 장기렌터카  
우량고객 확보
- ✓ 중고차 렌탈 포함  
장기렌터카  
경쟁력 극대화



감사합니다.



## 연결 재무상태표

(단위: 억 원, %)

구 분	2020	2021	2022	2023.3Q
<b>유동자산</b>	<b>8,510</b>	<b>9,699</b>	<b>11,149</b>	<b>10,878</b>
당좌자산	8,097	9,429	10,607	10,593
재고자산	413	270	542	285
<b>비유동자산</b>	<b>44,225</b>	<b>50,193</b>	<b>58,123</b>	<b>57,189</b>
유형자산	40,378	45,452	50,824	48,682
무형자산	256	314	294	1,014
기타	3,591	4,427	7,005	7,493
<b>자산총계</b>	<b>52,735</b>	<b>59,892</b>	<b>69,272</b>	<b>68,067</b>
<b>부채</b>	<b>45,671</b>	<b>47,518</b>	<b>56,310</b>	<b>54,314</b>
유동부채	20,526	21,840	23,329	25,060
비유동부채	25,145	25,679	32,981	29,254
<b>자본</b>	<b>7,064</b>	<b>12,374</b>	<b>12,962</b>	<b>13,753</b>
자본금	588	1,832	1,832	1,832
자본잉여금	3,740	6,701	6,701	6,701
이익잉여금 등	2,736	3,841	4,430	5,220
<b>부채 및 자본 총계</b>	<b>52,735</b>	<b>59,892</b>	<b>69,272</b>	<b>68,067</b>

## 연결 손익계산서

(단위: 억 원, %)

구 분	2020	2021	2022	2023.3Q
<b>영업수익</b>	<b>22,521</b>	<b>24,227</b>	<b>27,389</b>	<b>6,873</b>
오토렌탈(장기)	12,633	13,081	14,491	3,752
오토렌탈(단기)	2,311	2,734	3,073	744
일반렌탈	1,917	1,940	2,294	568
중고차매각	5,660	6,472	7,531	1,809
영업비용	20,922	21,772	24,305	6,059
<b>영업이익</b>	<b>1,599</b>	<b>2,455</b>	<b>3,084</b>	<b>814</b>
Margin(%)	7.1%	10.1%	11.3%	11.8%
영업외손익	1,023	951	1,708	355
<b>경상이익</b>	<b>576</b>	<b>1,504</b>	<b>1,376</b>	<b>459</b>
Margin(%)	2.6%	6.2%	5.0%	6.7%
법인세비용	161	368	493	62
<b>당기순이익</b>	<b>415</b>	<b>1,136</b>	<b>883</b>	<b>397</b>
Margin(%)	1.8%	4.7%	3.2%	5.8%
<b>EBITDA</b>	<b>10,987</b>	<b>12,062</b>	<b>13,794</b>	<b>3,489</b>
Margin(%)	48.8%	49.8%	50.4%	50.8%

## 연결 손익계산서 (분기별)

(단위: 억 원, %)

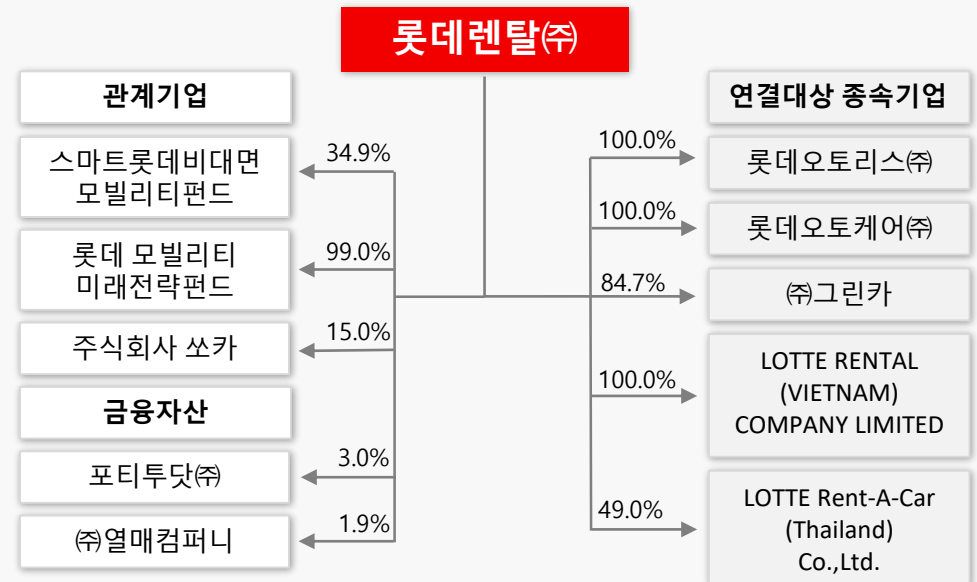
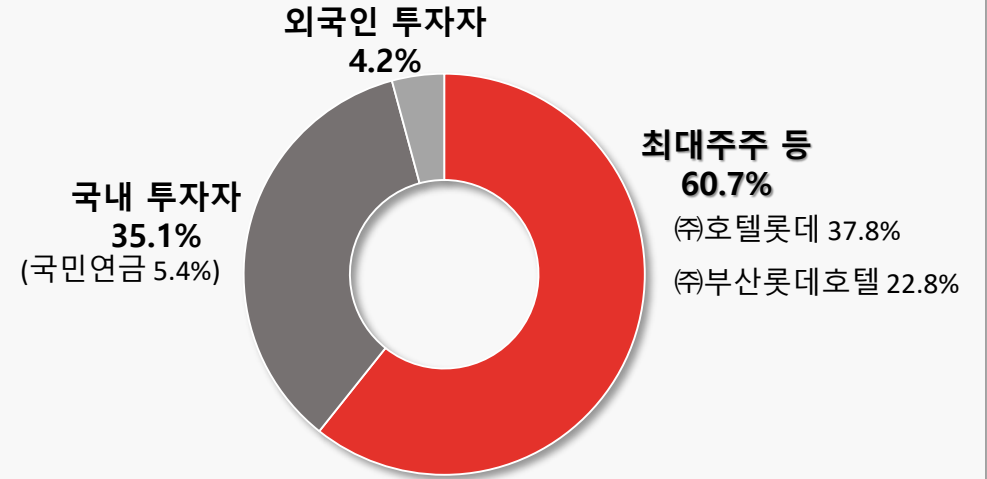
구 분	2022.1Q	2022.2Q	2022.3Q	2022.4Q	2023.1Q	2023.2Q	2023.3Q
<b>영업수익</b>	<b>6,480</b>	<b>6,839</b>	<b>7,177</b>	<b>6,893</b>	<b>7,212</b>	<b>6,886</b>	<b>6,873</b>
오토렌탈(장기)	3,470	3,595	3,681	3,745	3,761	3,751	3,752
오토렌탈(단기)	642	771	883	777	653	670	744
일반렌탈	551	550	618	575	581	546	568
중고차매각	1,817	1,923	1,995	1,796	2,217	1,919	1,809
영업비용	5,775	6,045	6,237	6,249	6,359	6,033	6,059
<b>영업이익</b>	<b>705</b>	<b>794</b>	<b>940</b>	<b>645</b>	<b>853</b>	<b>853</b>	<b>814</b>
Margin(%)	10.9%	11.6%	13.1%	9.4%	11.8%	12.4%	11.8%
영업외손익	238	278	855	336	324	377	355
<b>경상이익</b>	<b>467</b>	<b>516</b>	<b>84</b>	<b>309</b>	<b>529</b>	<b>476</b>	<b>459</b>
Margin(%)	7.2%	7.5%	1.2%	4.5%	7.3%	6.9%	6.7%
법인세비용	116	131	152	94	128	145	62
<b>당기순이익</b>	<b>351</b>	<b>385</b>	<b>▲68</b>	<b>215</b>	<b>401</b>	<b>331</b>	<b>397</b>
Margin(%)	5.4%	5.6%	-	3.1%	5.6%	4.8%	5.8%
<b>EBITDA</b>	<b>3,279</b>	<b>3,450</b>	<b>3,658</b>	<b>3,406</b>	<b>3,570</b>	<b>3,533</b>	<b>3,489</b>
Margin(%)	50.6%	50.5%	51.0%	49.4%	49.5%	51.3%	50.8%

## 일반 현황

**설립일** 1986년 5월  
**주요사업** 자동차, 사무기기, 각종 장비 등 토탈렌탈  
**종업원** 2,067명  
**신용등급** A+  
**Homepage** www.lotterental.com  
**주주현황** 2023. 9. 30. 보통주 기준

성명	주식수	지분율(%)
(주)호텔롯데	13,846,833	37.8
(주)부산롯데호텔	8,365,230	22.8
기타 관계인	13,461	0.04
<b>최대주주 등</b>	<b>22,225,524</b>	<b>60.7</b>
우리사주조합	1,078,949	3.0
기타주주	13,329,590	36.4
합계	36,634,063	100.0

## 지분 현황



1986~1999	
1986	한국통신진흥(주), 금호렌터카(주) 설립
1989	렌터카 사업 시작

2000~2014	
2005	(주)케이티렌탈 분할설립
2008	베트남법인 설립
2010	금호렌터카(주) 인수
2012	B2C 장기렌터카 시장 개척
2013	카셰어링 '그린카' 인수
2014	중고차경매장 '오토옥션' 개장
2014	매출 1조원 달성

2015~	
2015	사명변경(롯데렌탈)
2017	태국법인 설립
2019	매출 2조원 달성
2021	KOSPI 상장

\* 연결 기준 매출액  
(단위 : 십억 원)

