



# 코오롱모빌리티그룹

IR Report

2023. 11

## Disclaimer

본 자료는 코오롱모빌리티그룹(주)(이하 '회사'라 함) 주주 및 투자자에게 정보 제공 목적으로 작성되었으며, 증권의 모집 또는 매출, 매매 및 청약을 위한 권유로 해석될 수 없습니다.

일부 내용은 경영환경, 외부정보 및 회사 전략에 근거한 회사 및 자회사의 예측 정보를 포함하고 있습니다. 이러한 정보는 이미 알려졌거나 아직 알려지지 않은 위험과 시장상황, 기타 불명확한 사정에 따라 영향을 받으며, 실제 결과와 차이가 있을 수 있습니다.

회사 및 회사의 임직원은 이 자료의 내용에 대하여 투자자 여러분에게 어떠한 보증을 제공하거나 책임을 부담하지 않습니다. 또한 회사는 투자자 여러분의 투자가 자신의 전적인 책임 아래 독립적인 판단에 의하여 이루어질 것으로 신뢰합니다.

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

---

## 1. 회사 개요

## 2. 투자 하이라이트

- 수요 고급화 및 다양화로 성장중인 수입 자동차 시장
- 딜러십 브랜드 강화
- 전국 Network 확보
- 기존 및 신규사업 확대

## Appendix

# I. 회사 개요

---



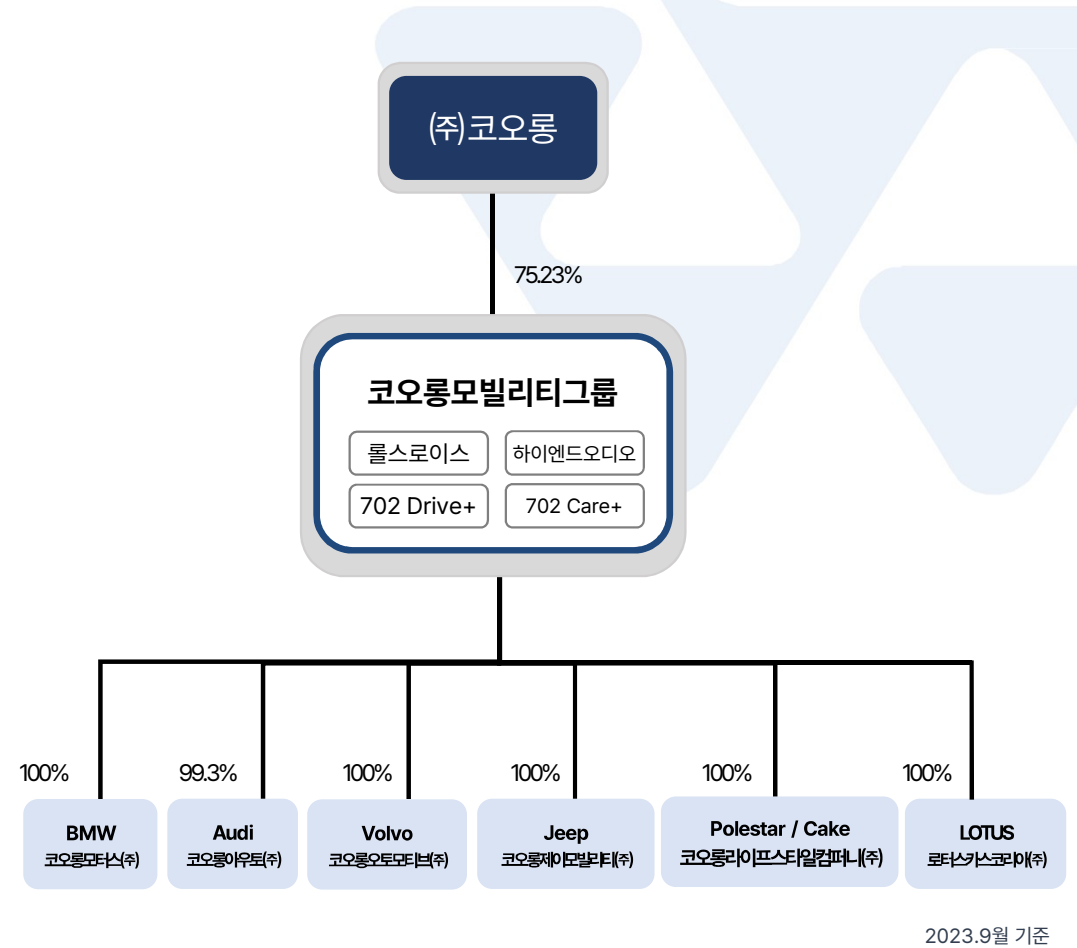
# 코오롱모빌리티 개요

## 기업 현황

대표이사	이규호, 전철원
설립일	2023.01.01 (코오롱글로벌(주)에서 인적분할, 사업시작 1987)
임직원수	123명 (코오롱모빌리티그룹 자회사포함 : 1,989명)
본사	경기도 안양시 동안구 평촌대로 212번길 55 대고빌딩, 9층
자본총계(연결)	1,828억원
자산총계(연결)	8,990억원
홈페이지	<a href="https://www.kolonmobilitygroup.com/">https://www.kolonmobilitygroup.com/</a>

2023.9월 기준

## 지배 구조



# KOLON Mobility Group At a Glance

**매출**  
**1조 7,497억원**  
(\*23년3분기 연결누적)

**매출총이익**  
**1,524억원**  
(\*23년3분기 연결누적)

**영업이익**  
**283억원**  
(\*23년3분기 연결누적)

**신차 판매량**  
**19,922대**  
(\*23년3분기 연결누적)

**중고차 판매량**  
**2,707대**  
(\*23년3분기 연결누적)

**정비대수**  
**277,861대**  
(\*23년3분기 연결누적)

**전국 Network 확보**  
  
**총 97개 지점 보유**  
서울, 대전, 대구, 광주, 부산 등

**Top 브랜드 4개사 보유**  
(BMW, MINI, Audi, Volvo)  
  
**국내 수입차 판매량 Top10중  
상위 4개 브랜드 보유**  
(\*23년3분기 기준)

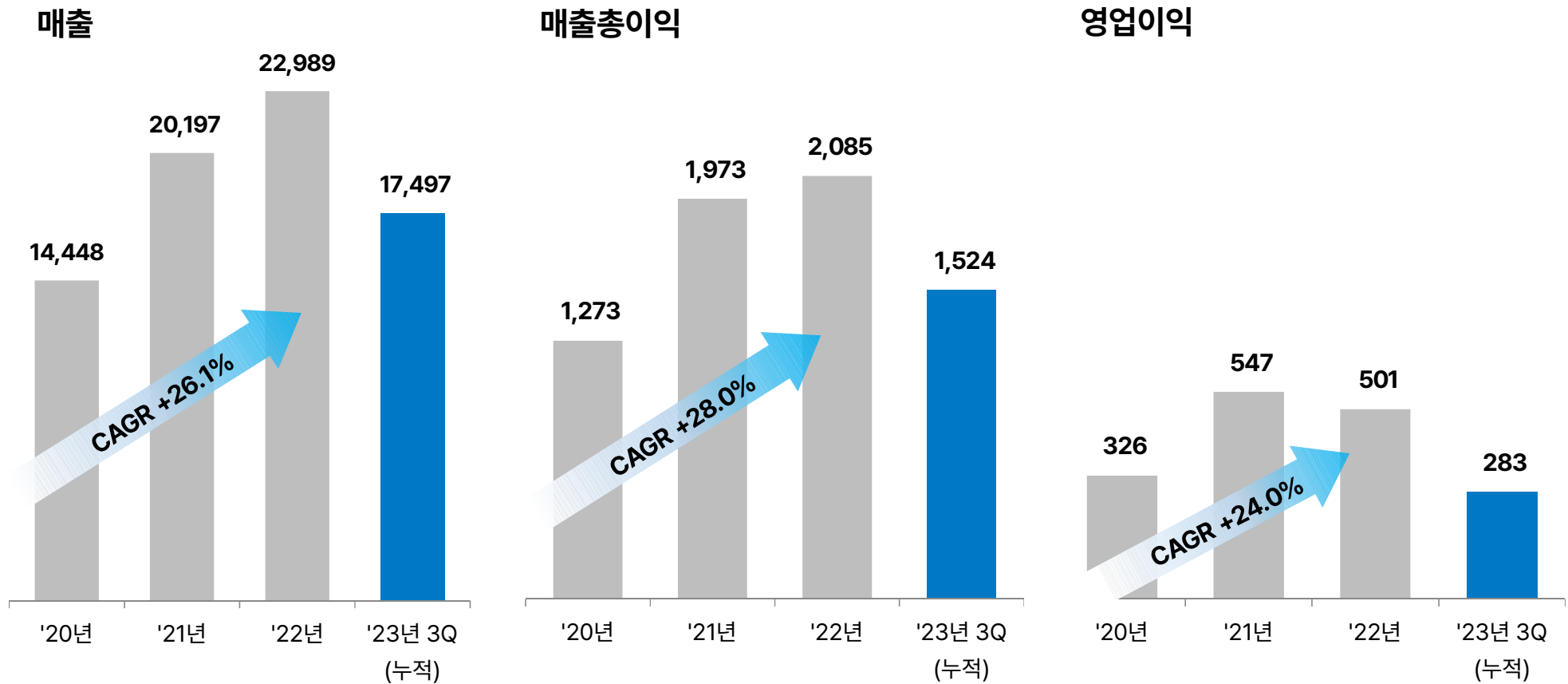
**브랜드 신규 딜러십 확대**  
(2023년)  
  
LOTUS : 영국 전통 스포츠카  
Jeep : 오프로드형 트럭, SUV  
Cake : 스웨덴 전기 오토바이

# 전사업부문의 빠른 성장

- '22년 까지 견조한 신차 수요 및 고단가 SUV차량 판매 증가로 최근 3년간 26.1% 성장
- '22년 매출총이익은 신차 판매 증가로 최근 3년간 연평균 28.0% 성장

## 경영 실적 현황

(단위 : 억원)



\* '20년, '21년 실적은 분할계획서 내 분할신설예정 사업부문과 그 종속기업의 연결재무제표 검토보고서 기준임  
 '22년 실적은 존속법인이 작성한 분할신설예정 사업부문과 그 종속법인의 연결재무제표(잠정)기준임

# 3Q23 경영 실적 Summary

## 신차 부문 (NC)

- 고금리 환경에 따른 주요 딜러십 브랜드 신차 판매 일부 감소 (전분기 대비 매출액 3.4% 감소)
- BMW 5 Series\_ Full Change 사전 예약 확대 진행 중
- 일부 브랜드 신차 할인율 상승
- 신규 딜러십 브랜드 초기 법인 비용 반영  
(신규 딜러십 계열사 코오롱라이프스타일컴퍼니(주), 코오롱제이모빌리티(주), 로터스카스코리아(주) 제외시 3분기 영업이익 52억원 → 78억원)
- 로터스 '24년 모델(에미라, 엘레트라) 420대 이상 사전예약 진행 ('23.10월말 기준)

## AS 부문 (AS)

- 일부 브랜드 리콜 수리 및 전분기와 유사한 실적수준 유지 ('23.3분기 매출 740억, 영업이익 39억)

## 중고차 부문 (UC)

- 판매 및 대당 이익률 일부 증가 (전분기 대비 매출총이익률 0.2%p 성장)

## 하이엔드 오디오 (AU)

- Audio 판매채널(온라인/면세) 확대에 따른 매출 및 이익률 확대 (전분기 대비 영업이익률 27.3%p 성장)
- B&O(뱅앤올룹슨) 국내 단일 판매사로서 지정 ('23.11월)
- B&O 신규 Edition (페라리 Edition 등) 제품 출시로 고객수요 확대



# 사업 부문별 개요

신차, A/S, 중고차 사업까지 자동차 라이프 사이클에 맞춘 고객 서비스 역량 확보

**신차**

(71.0%)\*

BMW, MINI, R-R, Motorrad, Audi, Volvo, Jeep 등 프리미엄 수입 자동차 판매  
(영국 스포츠카 브랜드 LOTUS 공식 임포터(Importer) 추가 영위)

**A/S**

(16.6%)

전문적이고 믿을 수 있는 전국 권역을 커버하는 네트워크의 A/S 서비스  
(BMW 브랜드 기준, 33년간의 자동차 종합 정비업 및 부품 판매업 영위)

**중고차**

(5.7%)

회사가 판매하는 프리미엄 브랜드의 중고차 인증 상품화  
정밀한 차량 진단 & 케어 플랫폼을 통한 중고차 판매역량 강화

**하이엔드오디오**

(6.7%)

B&O(뱅앤올룹슨), BOSE 주요 제품을 전국 백화점 및 매장, 온라인 유통

\*사업부문별 비율은 연결재무제표 '23년 3Q (매출총이익) 누적 기준

# 신규 딜러십\_로터스 (LOTUS)

- '23년 5월 영국 로터스(Lotus)와 공식 파트너십 체결 및 단독유통 본격 진행
- '24년 상.하반기 국내 인도 예정 (상반기 : 에미라 , 하반기 : 엘레트라(BEV\*))
  - 사전 배정물량 약 420대 이상 (사전예약 완료)



## 에미라(Emira)

- Lotus 내연기관 스포츠카
- V6 : 3,456cc, 400마력 / I4 : 1,991cc, 360마력
- >>> '24년 상반기 인도**



## 엘레트라(Eletre)

- Lotus 최초 하이퍼 EV SUV
- 트림 S : 612마력\_ 600Km / R : 918마력\_490Km
- >>> '24년 하반기 인도**

\* BEV\_Battery Electric Vehicle : 순수 전기자동차

# 전략 지향점

고객 신뢰를 기반으로 고객을 더 자주 만나고, 더 잘 이해할 수 있는 사업모델 확대를 통한  
 쾌적한 Mobility 경험 제공 기업으로의 성장



## 모빌리티 전문화 맞춤 지배구조

**자동차 사업부문 전문화**  
 2023.1.1 코오롱글로벌(주)에서 인적분할  
 종합 모빌리티 기업으로 사업재편 및 출범

**브랜드별 법인 분리.설립**  
 '23년 6개의 브랜드별 자회사를 갖추어  
 시장환경에 따른 효과적인 경영 가능

**코오롱 그룹의 시너지 자원**  
 다양한 산업을 영위하는 코오롱 그룹의  
 패션, 호텔, 골프, 리조트 등 다양한  
 유관산업과의 시너지 창출 역량



## 국내 최고의 노하우와 인프라

**30년 이상의 업력 노하우**  
 1987년 국내최초 BMW 정식 수입  
 1989년 국내 최초 BMW AS센터 오픈  
 2015년 Volvo 한국 공식 딜러 선정

**AS 인프라**  
 차량 구매 후에도 오랜 노하우로 갖춰진  
 프리미엄 AS 서비스 제공으로 고객 신뢰확보

**프리미엄 Top 브랜드 다수 확보**  
 12개의 프리미엄 브랜드 확보 및 확대를  
 통해 국내 프리미엄 브랜드로서 입지 확보



## 고객접점 확대

**"702" 브랜드 서비스 도입**  
 토탈 케어 서비스(중고차, 워런티, 렌트) 도입  
 생애주기 토탈 케어를 통해 고객접점 확대

**Network 인프라**  
 전국 Network 인프라 지속 확대를 통해  
 고객접점 및 고객만족도 확대  
 ('24년 예상 Network: 100개 이상)

**Digital Transformation**  
 신뢰 높은 고객데이터 관리.응용을 통해  
 다양한 모빌리티 사업에서 고객 만족도 확대

# 서비스 브랜드 '702' 런칭

지금까지의 유통 중심 사업에 새롭게 서비스 사업들을 추가해 나감에 따라 향후 코오롱모빌리티그룹이 제공하는 서비스들을 고객에게 효과적으로 전달하기 위해 별도의 전용 브랜드를 런칭

## 마스터 브랜드 '702'

## 서비스 소개



### 702 Care+

- 출고 7년 이하, 14만Km 미만의 차량 중고차 대상, 최대 2년, 4만km까지 신차도 동일한 수준의 순정 보증 서비스제공

### 702 Drive+

- 출고 1년 이내 신차급 프리미엄 차량을 장기렌트로 이용
- 경쟁사 신차 장기렌트 대비 75% 수준으로 제공

### Coming Soon

- 향후 중고차 이외에도 다양한 영역의 신규 서비스 추가 예정
- 신규 서비스 런칭에 따라 서비스 시리즈로 지속 확장 예정

- 7 : 코오롱의 기업 정신을 상징하는 7개 삼각형 심볼에서 착안
- 0 : 신차부터 중고차, A/S까지 모빌리티 전반을 순환
- 2 : '그룹'과 '고객'의 파트너십을 뜻하는 고객 중심의 서비스

- 공통 서비스 브랜드인 702에 짧고 직관적인 단어를 연결, 일관성을 가지면서도 간결하게 개별 서비스 특징 표현
- 고객의 Car Life에 혜택 가치를 더한다는 의미의 '+' 추가

## II. 투자 하이라이트

---

1. 수요 고급화 및 다양화로 성장중인 수입 자동차 시장
2. 딜러십 브랜드 강화
3. 전국 Network 확보
4. 기존 및 신규사업 확대

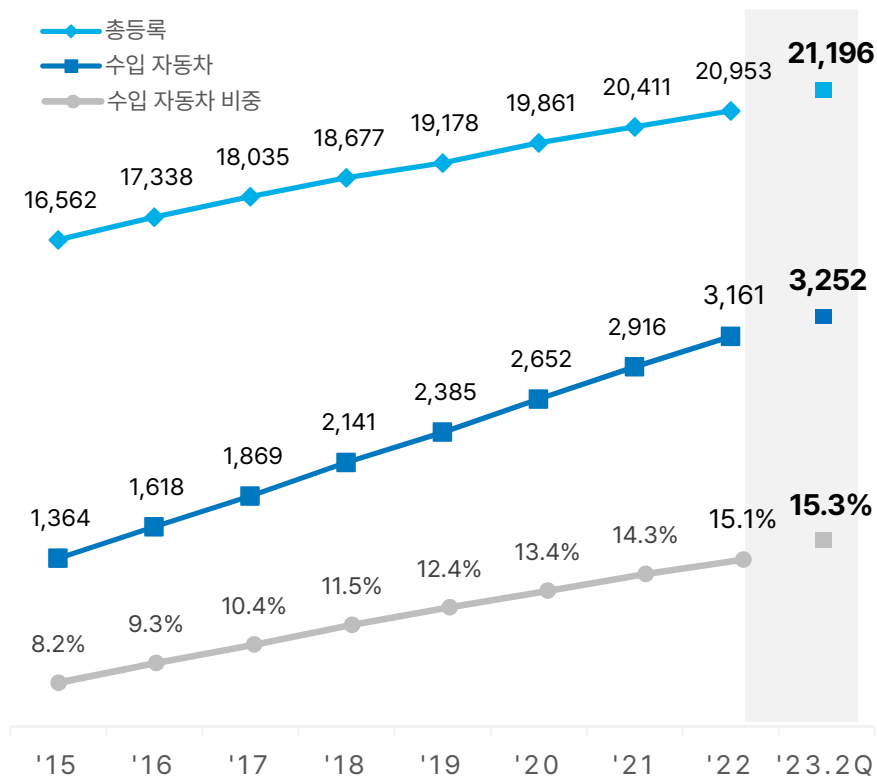


# 1. 수요 고급화 및 다양화로 성장중인 수입 자동차 시장 (1/2)

- 승용차 총등록대수가 '15년부터 연평균 3.4% 성장하는 동안 수입 승용차는 연평균 12.8% 성장
- 회사가 보유한 BMW, Audi, Volvo는 '15년부터 각각 연평균 13.8%, 7.8%, 19.3% 성장
- \* MINI, R-R는 '15년부터 연평균 16.0%, 26.4%, 성장 / Jeep는 '21년 44천대를 시작으로 '22년 50천대 판매 중

## 수입 자동차 총등록현황

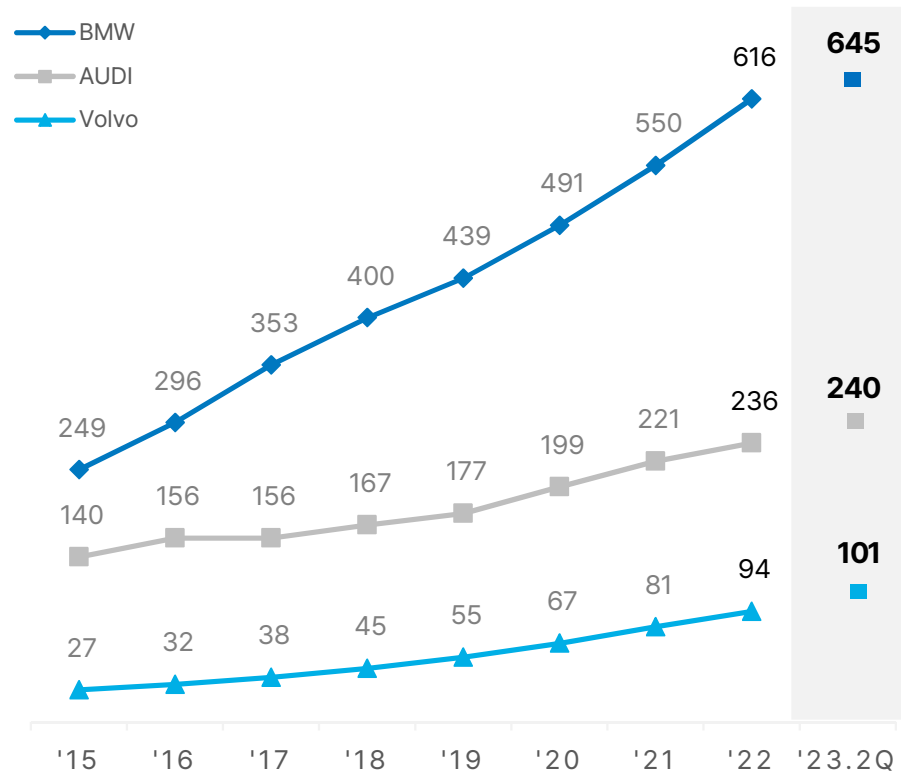
(단위 : 천대)



출처 : 국토교통부, KAIDA (중고차 포함)  
\* 총등록대수는 승용차종 기준

## 주요 수입 자동차 브랜드별 등록현황

(단위 : 천대)



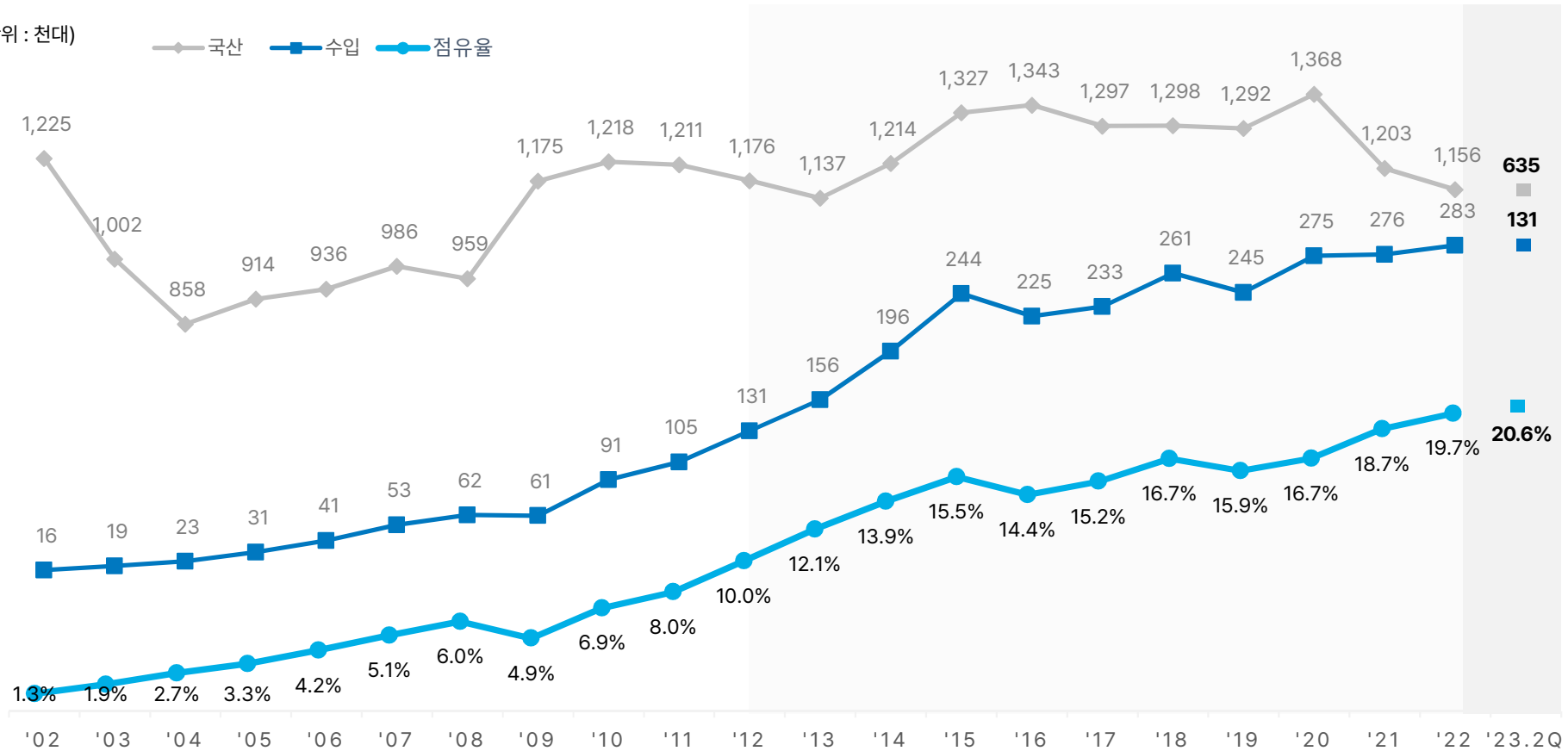
출처 : KAIDA (중고차 포함)

# 1. 수요 고급화 및 다양화로 성장중인 수입 자동차 시장 (2/2)

- 최근 10년간 수입 자동차는 연평균 6.84% 판매 성장
- 수입 자동차 판매는 '02년 1.6만대(1.3%) → '12년 13.1만대(10.0%) 8배 성장하였고, '22년에는 28만대(19.7%)로 '12년 대비 2배 성장하며 시장점유율 9.7%p 성장

## 자동차 신규등록 건수

(단위 : 천대)

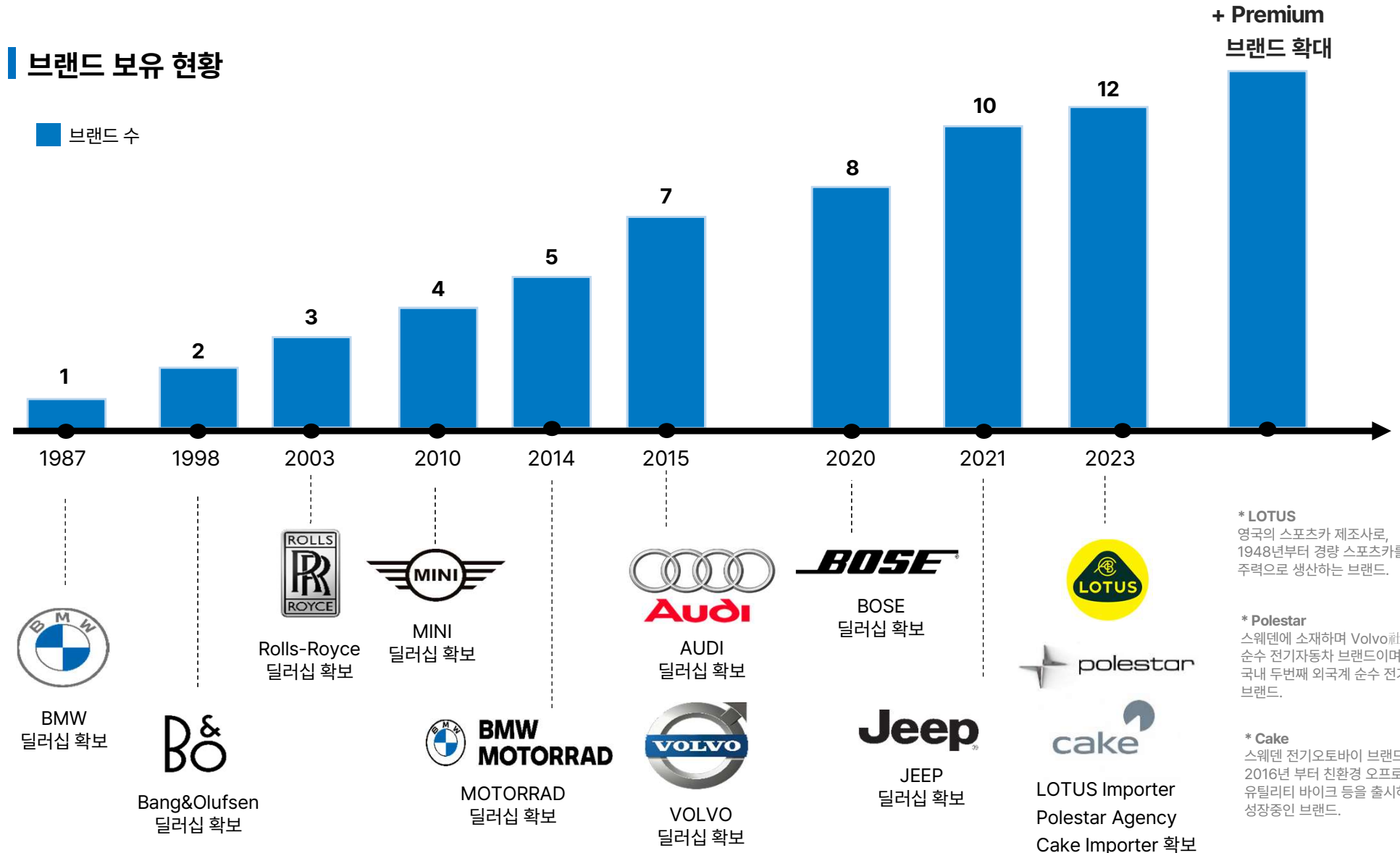


출처 : KAIDA

## 2. 딜러십 브랜드 강화

- 고객의 다양한 니즈(Needs)를 충족시키기 위해 브랜드 지속 확보
- 국내 프리미엄 자동차 판매 Top Brand 10개중 4개 보유, '23년 Lotus, Polestar, Cake 브랜드 확보

### 브랜드 보유 현황



\* LOTUS  
영국의 스포츠카 제조사로, 1948년부터 경량 스포츠카를 주력으로 생산하는 브랜드.

\* Polestar  
스웨덴에 소재하며 Volvo社의 순수 전기자동차 브랜드이며, 국내 두번째 외국계 순수 전기차 브랜드.

\* Cake  
스웨덴 전기오토바이 브랜드로서, 2016년부터 친환경 오프로드, 유틸리티 바이크 등을 출시하며 성장중인 브랜드.



### 3. 전국 Network 확보

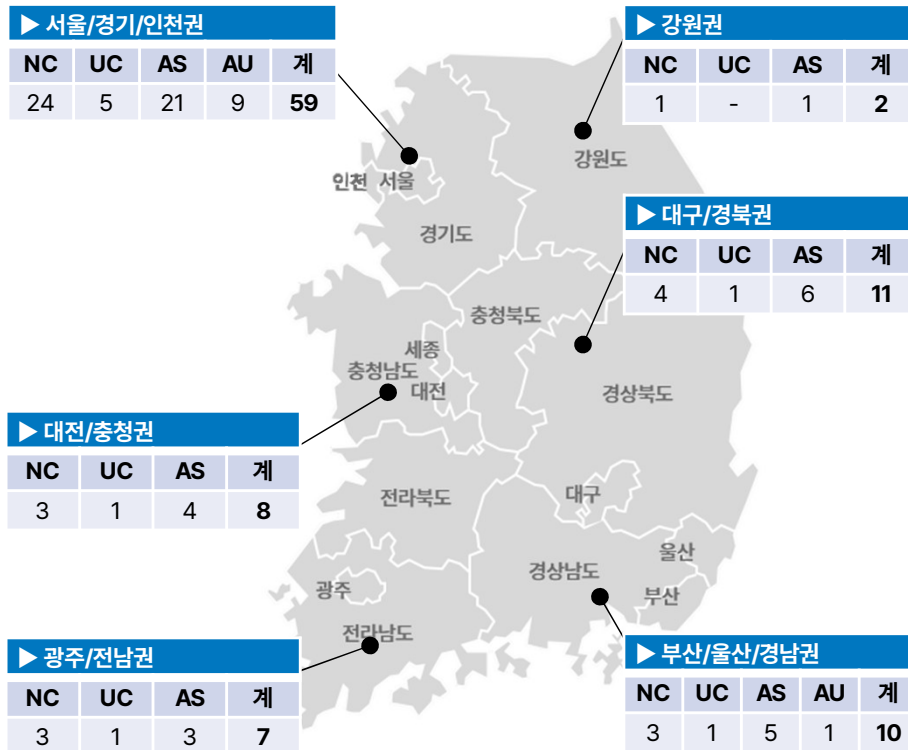
전국 주요 권역을 커버하는 Network로 고객 접점 증대 (총 97개 Network 보유)

- 프리미엄 자동차 브랜드 Network 87개(신차 38개, 중고차 9개, AS 40개), 하이엔드 오디오 브랜드 10개
- '24년 까지 신규 Network 14개(신규 6개, 중고차, 4개, AS 2개, 하이엔드 오디오 2개) 추가 확장 예정

#### Network 현황

(단위 : 개)

NC\_신차 / UC\_중고차 / AS\_정비/AU\_고급오디오



'23년 9월 말 기준

#### 전국 Network 경쟁력

- 전국 권역 수요 대응
- 주요 판매 지역에 제품 전시 및 홍보 효과
- 오프라인 중고차 매입 시 주요 허브
- 추가 카테고리, 브랜드, 서비스 확장 기반

## 4. 기존 및 신규사업 확대

- 전국 Network 확대, 이전으로 고객접점 극대화
- 신규 딜러십 및 중고차 매매, 렌탈 서비스 플랫폼 "702" 연계 인프라 투자 확대

### 기존 Network 인프라 확대

2023년 신규 Network 투자 현황

구분	Network	비고	
신차	BMW	강릉지점	
		춘천지점	진행중
	Volvo	강릉지점	진행중
		서산지점	진행중
	AUDI	하남스타필드점	
	Jeep	구리전시장	
		송파지점	
LOTUS	강남전시장	진행중	
	CAKE	압구정 플래그십 스토어	
중고차	CPO *	용인 CPO	진행중
AS	BMW	대전관평AS센터	
	MINI	대구AS센터	
	Jeep	구리AS센터	
	LOTUS	일산AS센터	진행중

선제적 Network 확대

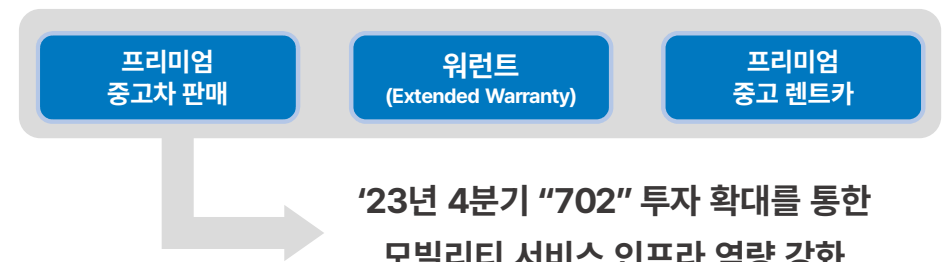
\* CPO (Certified Pre-Owned) : 인증중고차

### 신규 브랜드 투자 확대

2023년 신규 딜러십 투자(출자) 현황



코오롱 모빌리티 토탈 서비스 "702" 연계 서비스 투자



## III. Appendix

---



# 재무제표

## 재무상태표 (연결)

단위 : 억원

구 분	'23년 3분기 말
유동자산	<b>3,758</b>
당좌자산	2,140
재고자산	1,618
비유동자산	<b>5,233</b>
유형자산	2,131
무형자산	586
기타	2,516
자산총계	<b>8,990</b>
부 채	<b>7,163</b>
유동부채	4,466
비유동부채	2,697
자 본	<b>1,828</b>
자본금	326
자본잉여금	1,501
이익잉여금 등	1
자본 및 부채총계	<b>8,990</b>
순차입금	<b>2,543</b>
순차입금 비율	<b>139%</b>

## 손익계산서 (연결)

단위 : 억원

구 분	'21년	'22년	'23년 3분기 (누적)
매출액	20,197	22,989	<b>17,497</b>
신차	-	-	14,364
AS	-	-	2,191
중고차	-	-	650
하이엔드 오디오	-	-	292
매출원가	18,224	20,904	<b>15,973</b>
매출총이익	1,973	2,085	<b>1,524</b>
매출총이익률 (%)	9.8%	9.1%	<b>8.7%</b>
판매관리비	1,427	1,584	<b>1,240</b>
영업이익	547	501	<b>284</b>
영업이익률 (%)	2.7%	2.2%	<b>1.6%</b>
경상이익	407	339	<b>159</b>
당기순이익	277	265	<b>87</b>

\* '21년 실적은 분할계획서 내 분할신설예정 사업부문과 그 종속기업의 연결재무제표 검토보고서 기준임  
'22년 실적은 존속법인이 작성한 분할신설예정 사업부문과 그 종속법인의 연결재무제표(잠정)기준임

# 재무제표

## 손익계산서 (연결\_분기별)

단위 : 억원

구 분	'23년 1분기	'23년 2분기	'23년 3분기	QoQ
매출액	5,386	6,116	<b>5,995</b>	-2.0%
신차	4,379	5,078	4,907	-3.4%
AS	716	734	741	1.0%
중고차	186	216	247	14.4%
하이엔드 오디오	105	87	100	14.9%
매출원가	4,912	5,562	<b>5,499</b>	-1.1%
매출총이익	474	553	<b>496</b>	-10.3%
매출총이익율 (%)	8.8%	9.0%	<b>8.3%</b>	-0.7%
판매관리비	377	419	<b>444</b>	6.0%
영업이익	96	134	<b>53</b>	-60.4%
영업이익율 (%)	1.8%	2.2%	<b>0.9%</b>	-1.3%p
경상이익	65	89	<b>6</b>	-93.3%
당기순이익	43	54	<b>-10</b>	적자전환

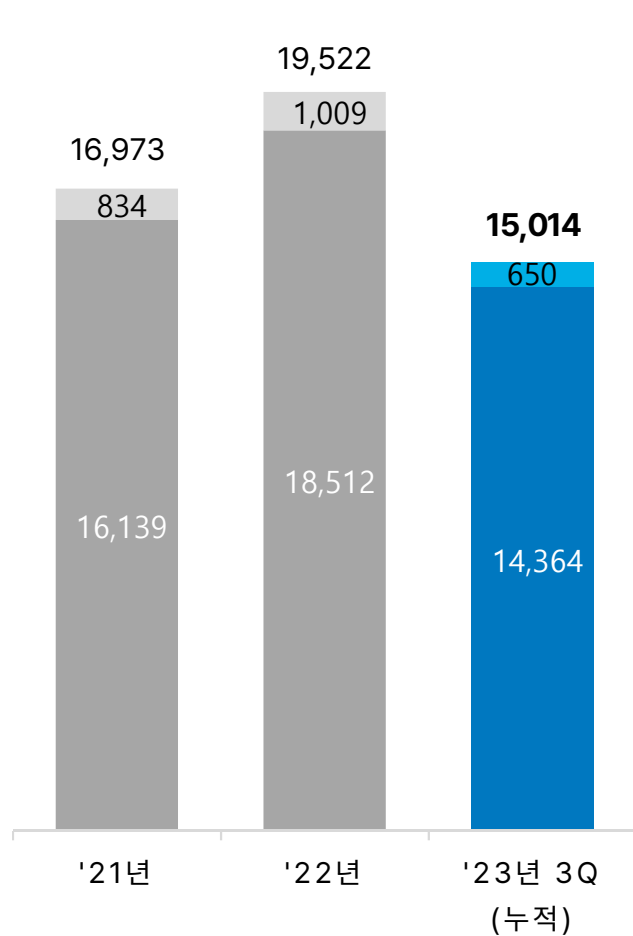
# 사업부문별 실적

## 1. 신차, 중고차

### ■ 매출

(단위 : 억원)

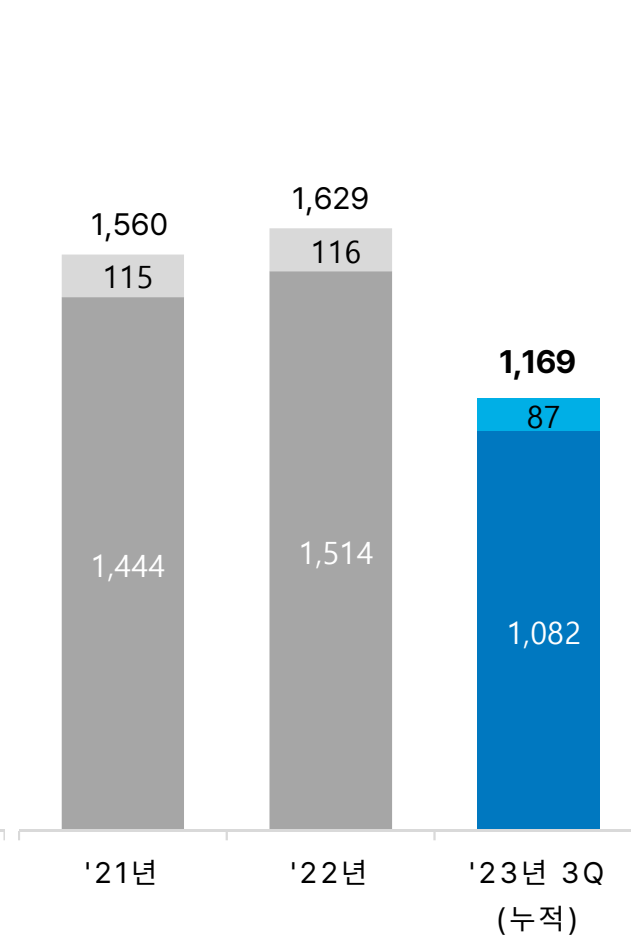
■ 신차 ■ 중고차



### ■ 매출총이익

(단위 : 억원)

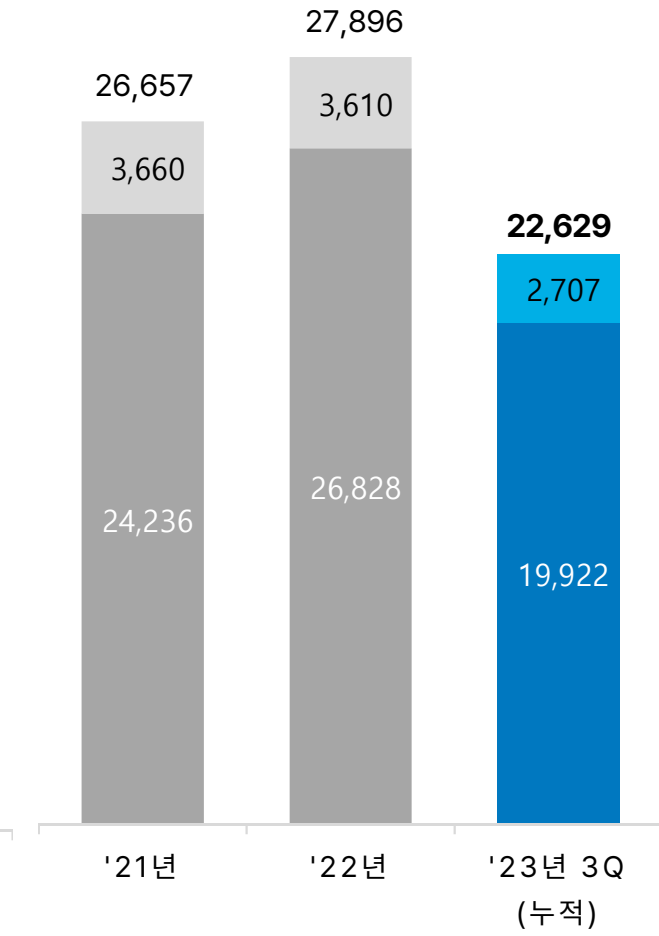
■ 신차 ■ 중고차



### ■ 판매대수

(단위 : 대)

■ 신차 ■ 중고차



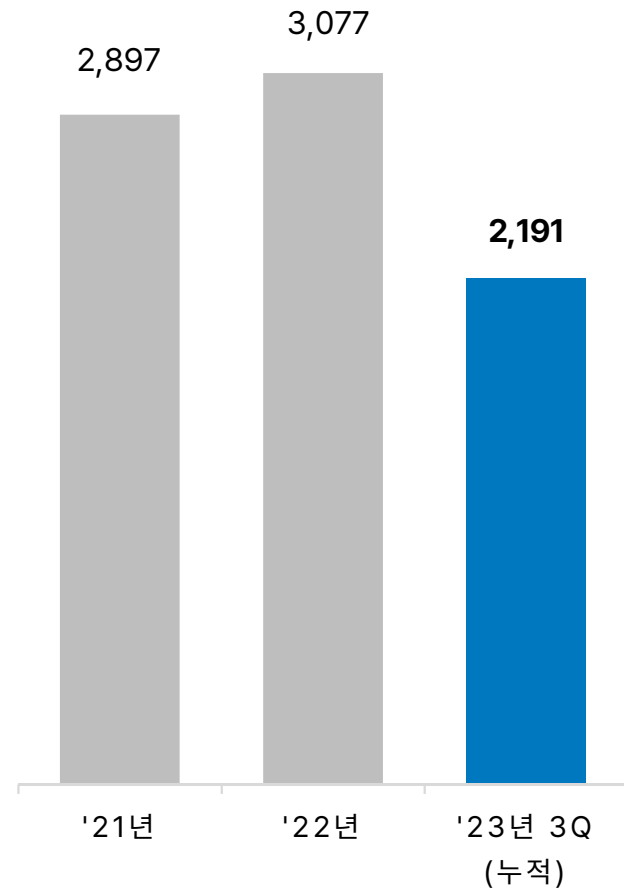
\* '21년 실적은 분할계획서 내 분할신설예정 사업부문과 그 종속기업의 연결재무제표 검토보고서 기준임  
 '22년 실적은 존속법인이 작성한 분할신설예정 사업부문과 그 종속법인의 연결재무제표(잠정)기준임

# 사업부문별 실적

## 2. A/S

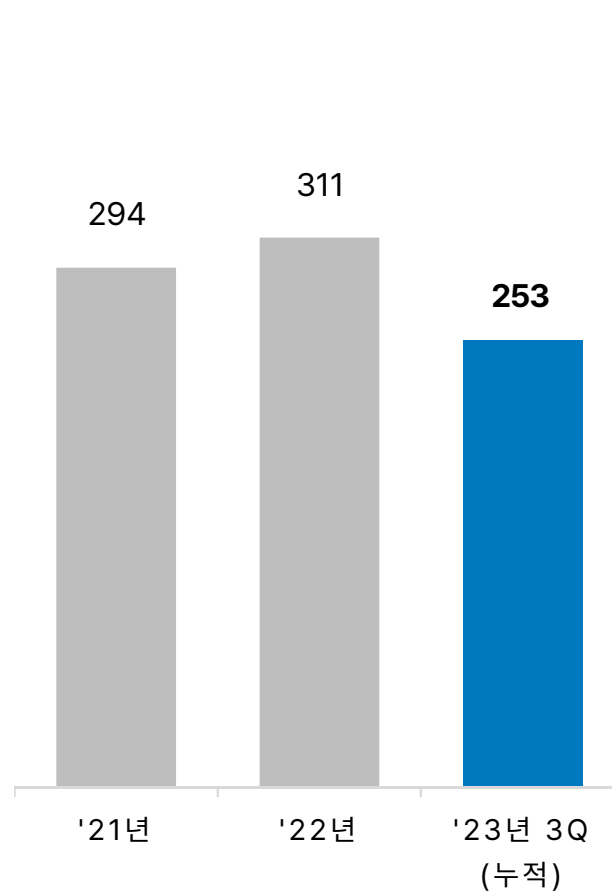
### 매출

(단위 : 억원)



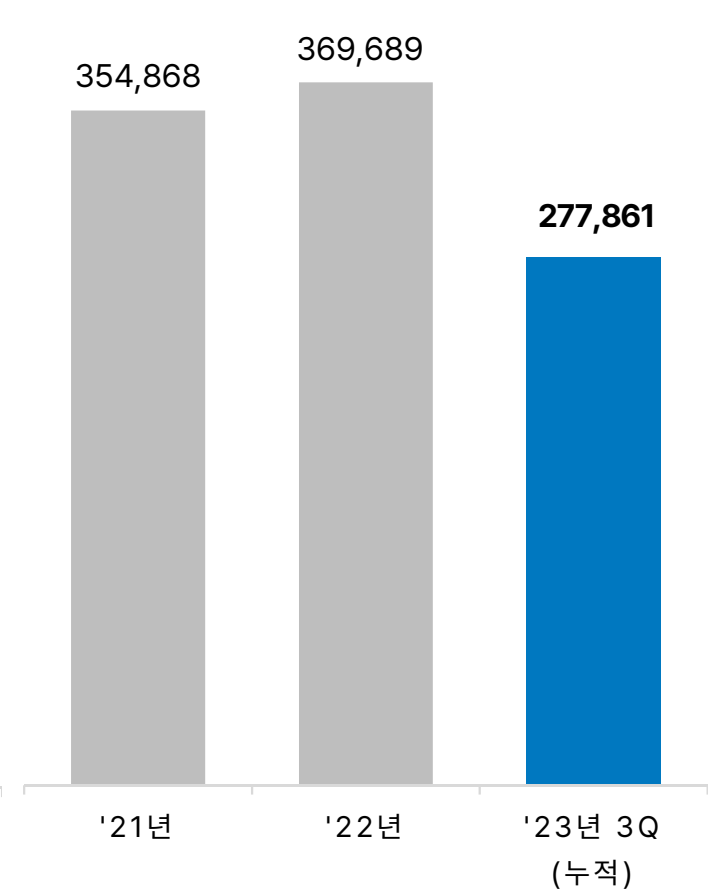
### 매출총이익

(단위 : 억원)



### 입고량

(단위 : 대)



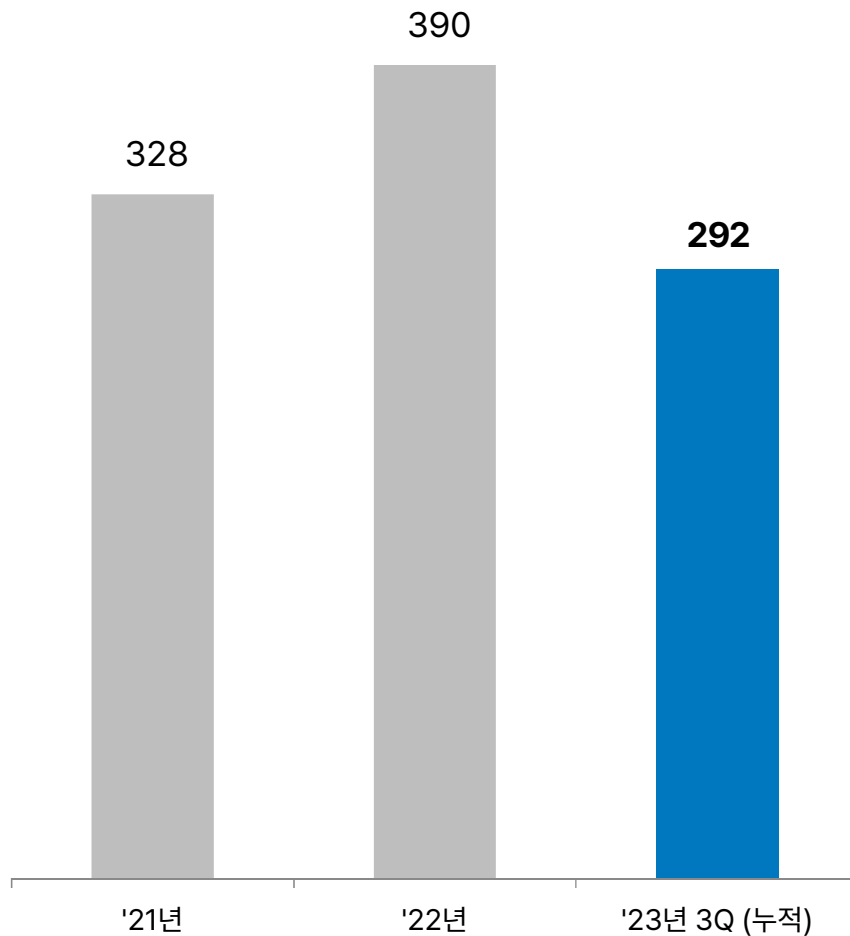
\* '21년 실적은 분할계획서 내 분할신설예정 사업부문과 그 종속기업의 연결재무제표 검토보고서 기준임  
 '22년 실적은 존속법인이 작성한 분할신설예정 사업부문과 그 종속법인의 연결재무제표(잠정)기준임

# 사업부문별 실적

## 3. 하이엔드 오디오

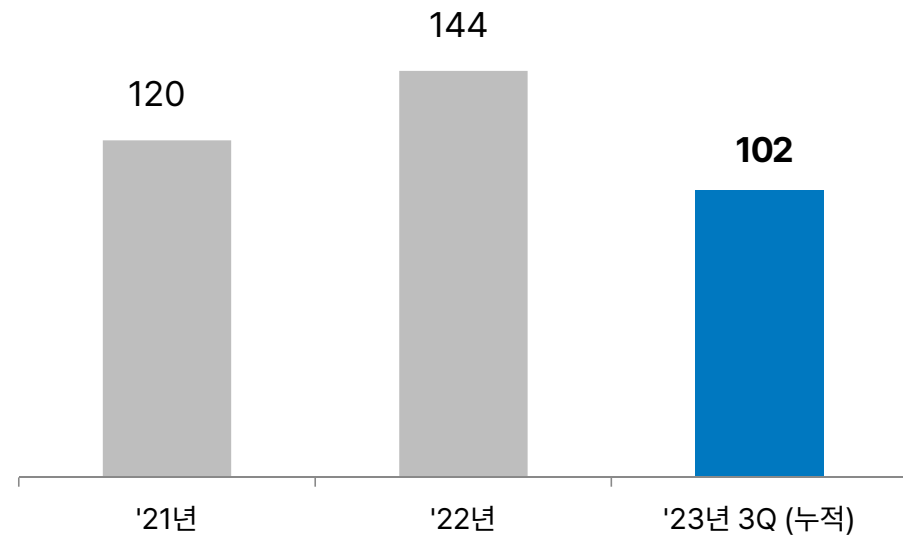
### 매출

(단위 : 억원)



### 매출총이익

(단위 : 억원)



\* '21년 실적은 분할계획서 내 분할신설예정 사업부문과 그 종속기업의 연결재무제표 검토보고서 기준임  
 '22년 실적은 존속법인이 작성한 분할신설예정 사업부문과 그 종속법인의 연결재무제표(잠정)기준임



**End Of Document**

---

