

2023년 4분기 경영실적



February 2024

Copyright © 2024 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** 2024년 중점 관리 Agenda

Chapter **4** 롯데렌탈 성장 방향성

Chapter **5** 주주 환원 정책

Appendix

1. 회사 개요 및 사업 소개

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

2023.12.31 기준

■ 일반 현황

대표이사 최진환

설립일 1986년 5월 (2015년 6월 롯데그룹 편입)

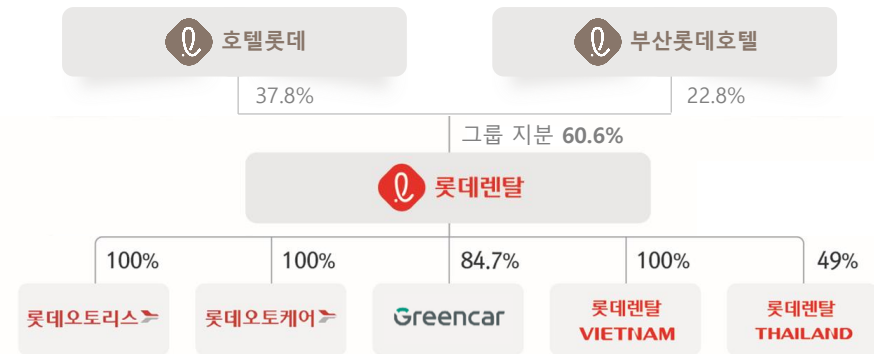
임직원수 2,102명

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



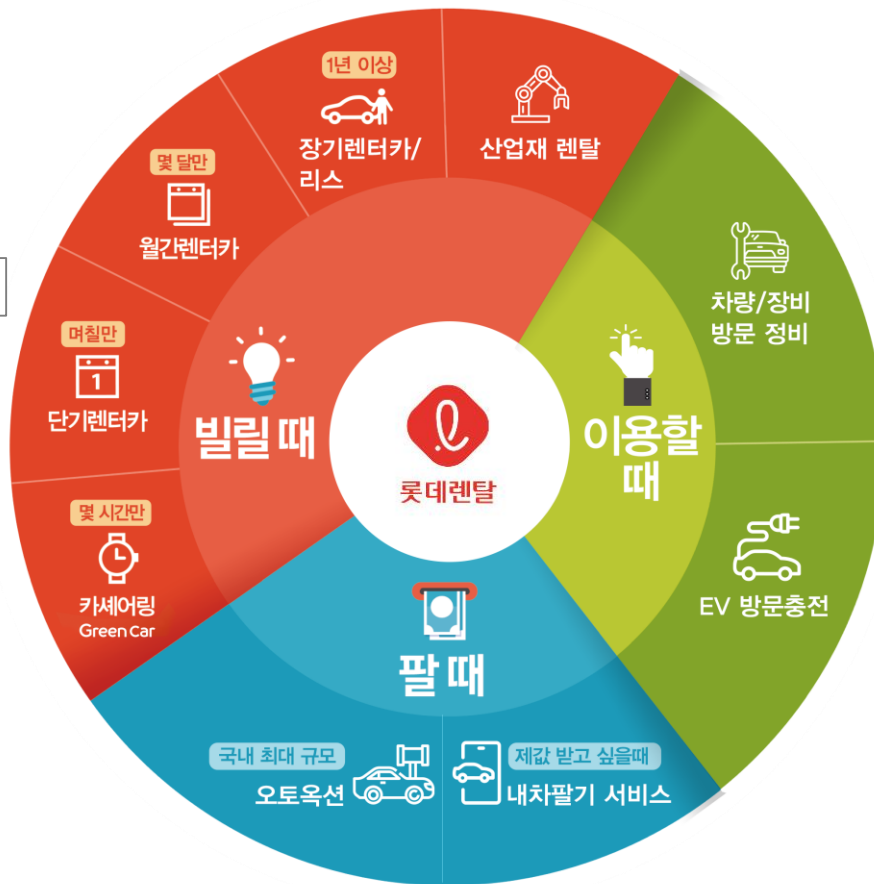
국내 No.1 렌터카 사업자

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

Greencar

국내 최초 차량 공유 서비스 '그린카'

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



Biz 렌탈 서비스 제공

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



차량 및 장비 정비 전문 자회사

- 차량관리, 차량 방문 정비 서비스
- '산업재' 장비 정비까지
- 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

2-1. 23년 4분기 실적

매출 6,549억, 영업이익 525억, 당기순이익 51억

(단위: 억 원)

구분	4Q23	4Q22	YoY	3Q23	QoQ
매출액	6,549	6,893	▲5.0%	6,873	▲4.7%
영업이익	525	645	▲18.6%	814	▲35.5%
%	8.0%	9.4%	▲1.3%p	11.8%	▲3.8%p
당기순이익	51	215	▲76.3%	397	▲87.2%
%	0.8%	3.1%	▲2.3%p	5.8%	▲5.0%p

Highlights

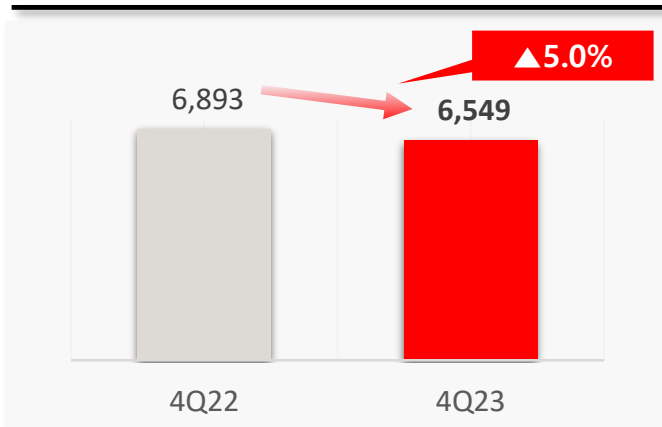
**매출액
&
영업이익**

- **Top line**
 - 장기 보유대수 감소 (YoY ▲7.0%)
 - 중고차 매각 대수 감소 (YoY ▲15.9%)
 - 단기렌터카 대당 매출 감소 (YoY ▲15.1%)
- **Bottom line**
 - 신규 브랜드(My car) 광고비 집행 (7개 분기 평균 38억 / 4Q23 72억)
 - 차세대 시스템 관련 비용 집행

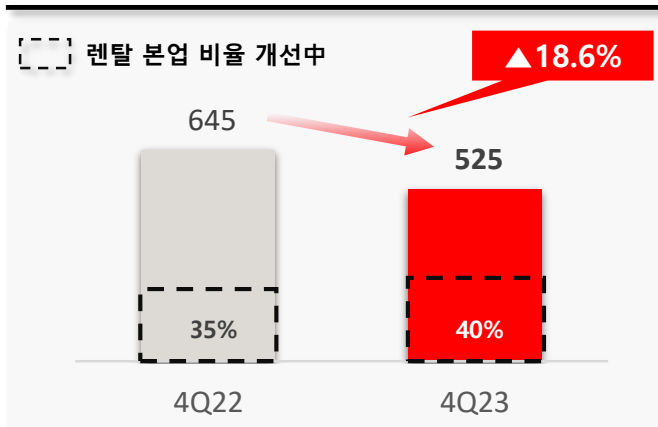
당기순이익

- 법인세 오류 정정에 따른 23년 4분기 일시적 증가

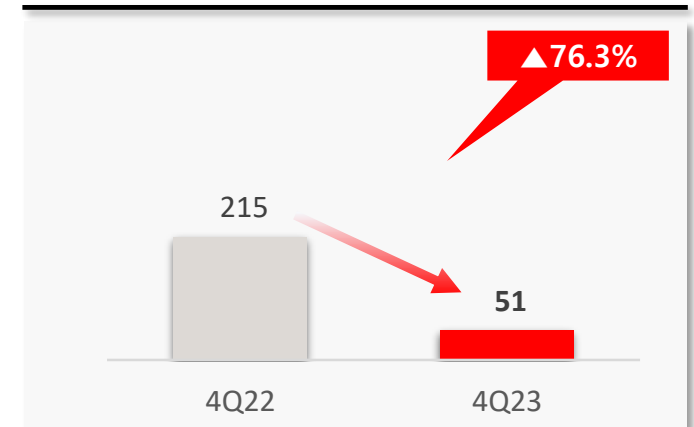
매출액



영업이익



당기순이익

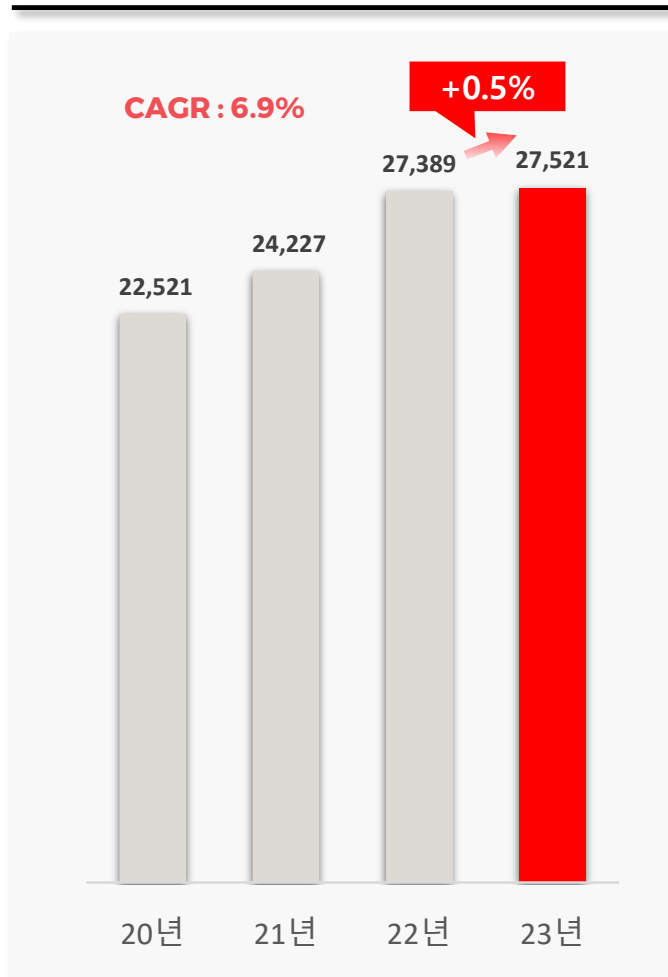


2-2. 23년 연간 실적 : 체질 개선 와중에도 선방한 실적

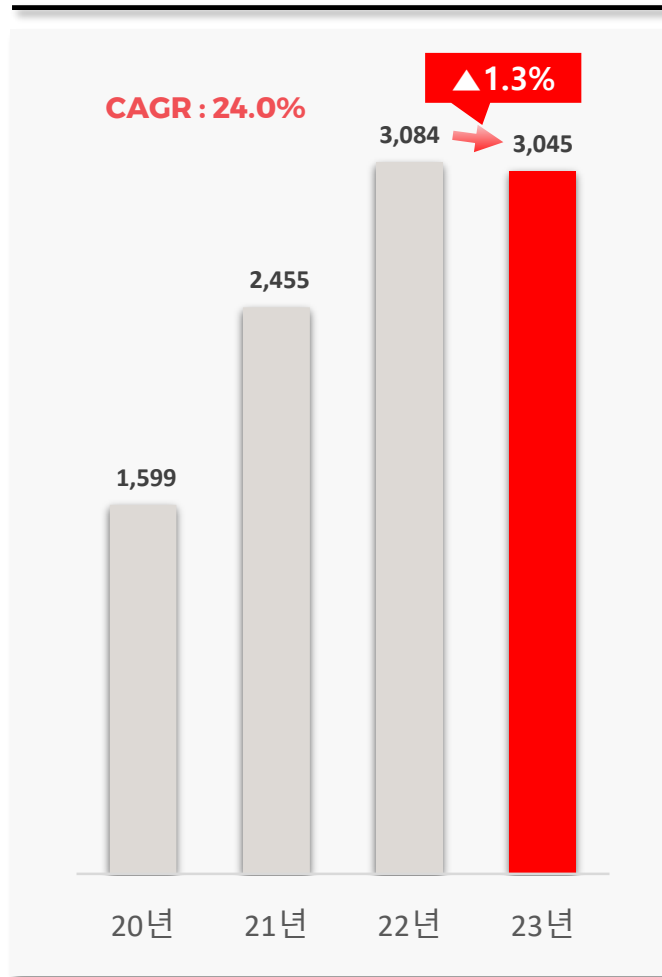
역대 최대 당기순이익 달성

(단위: 억 원)

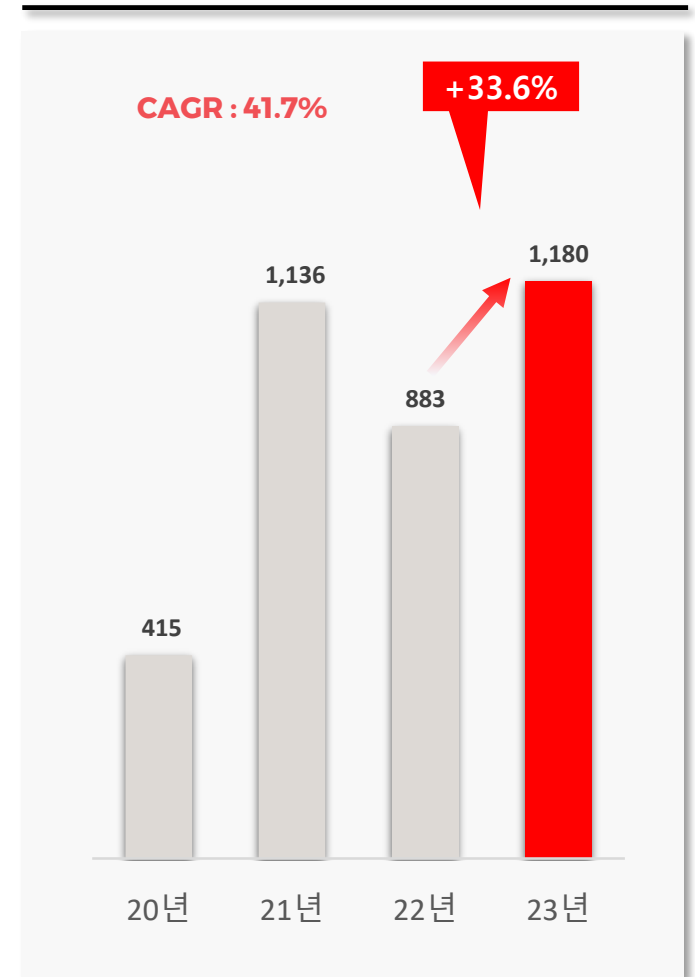
매출액



영업이익



당기순이익



2-2. 23년 연간 실적 : 사업 Portfolio별 실적

렌탈 본업 비중 확대를 위한 체질 개선 중, 카셰어링 실적 부진 영향 등으로 오토단기 이익 감소

(단위 : 억 원)			'23년		'22년		YoY	
				구성비 / OPM		구성비 / OPM		증감율
매출	렌탈	오토 장기	15,002	54.5%	14,491	52.9%	511	3.5%
		오토 단기	2,781	10.1%	3,073	11.2%	▲292	▲9.5%
		단기	1,571	5.7%	1,498	5.5%	73	4.9%
		카셰어링	1,210	4.4%	1,575	5.8%	▲365	▲23.2%
		Biz렌탈	2,235	8.1%	2,294	8.4%	▲59	▲2.6%
	계	20,018	72.7%	19,858	72.5%	160	0.8%	
	중고차매각	7,502	27.3%	7,531	27.5%	▲29	▲0.4%	
계	27,521	100.0%	27,389	100.0%	132	0.5%		
영업이익	렌탈	오토 장기	1,042	6.9%	721	5.0%	321	44.5%
		오토 단기	86	3.1%	368	12.0%	▲282	▲76.6%
		단기	292	18.6%	448	29.9%	▲156	▲34.8%
		카셰어링	▲206		▲80		▲126	
		Biz렌탈	257	11.5%	183	8.0%	74	40.4%
	계	1,385	6.9%	1,272	6.4%	113	8.9%	
	중고차매각	1,660	22.1%	1,812	24.1%	▲152	▲8.4%	
계	3,045	11.1%	3,084	11.3%	▲39	▲1.3%		

- 오토장기 : 신차/중고차 장기 렌탈 활성화로 이익 증가(44.5%)
- 오토단기 : 대당단가 및 가동률 하락, 시스템 오류로 이익 감소
 - 단기렌탈: 대당단가 157만 (YoY▲ 11.2%), 가동률 70.1%(YoY▲ 4.9%p)
 - 카셰어링: 대당단가 110만 (YoY▲ 15.6%), 가동률 28.5%(YoY▲ 4.1%p)

- Biz렌탈 : 비주력 사업 중단에 따른 매출 감소 but 이익을 증가
- 중고차매각 : 중고차 렌탈 전환으로 실적 감소
 - 매각대수 52,388대 (YoY▲ 1.1%), 영업이익률 22.1%(YoY▲ 2%p)

[참고] 23년 4분기 사업 Portfolio별 실적

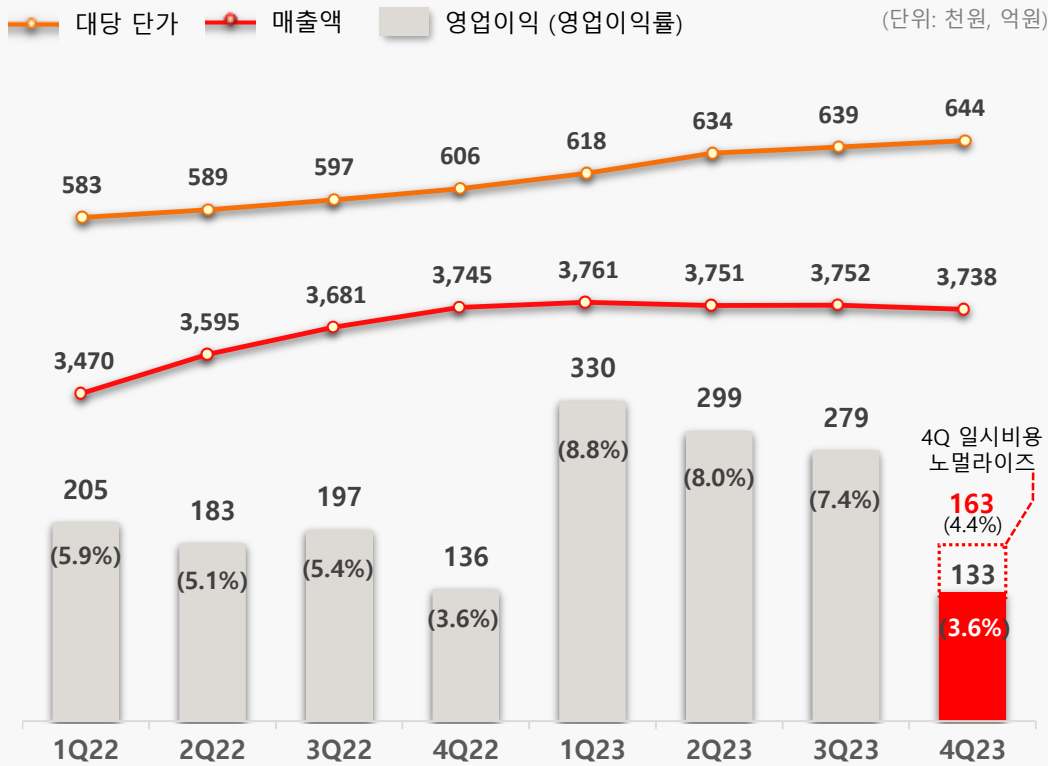
4분기 광고비 집행, 단기 대당 매출 하락, 중고차 매각 대수 전략적 감축으로 부문별 실적 감소

(단위 : 억 원)			4Q23		4Q22		YoY	
				구성비 / OPM		구성비 / OPM		증감율
매출	렌탈	오토 장기	3,738	57.1%	3,745	54.3%	▲7	▲0.2%
		오토 단기	715	10.9%	777	11.3%	▲62	▲8.0%
		단기	420	6.4%	388	5.6%	32	8.2%
		카셰어링	295	4.5%	389	5.6%	▲94	▲24.2%
		Biz렌탈	540	8.2%	575	8.3%	▲35	▲6.1%
	계	4,993	76.2%	5,097	73.9%	▲104	▲2.0%	
	중고차매각	1,556	23.8%	1,796	26.1%	▲240	▲13.4%	
계	6,549	100.0%	6,893	100.0%	▲344	▲5.0%		
영업이익	렌탈	오토 장기	133	3.6%	136	3.6%	▲3	▲2.2%
		오토 단기	10	1.4%	55	7.1%	▲45	▲81.8%
		단기	63	15.0%	92	23.7%	▲29	▲31.5%
		카셰어링	▲53		▲37		▲16	
		Biz렌탈	60	11.1%	36	6.3%	24	66.7%
	계	203	4.1%	227	4.5%	▲24	▲10.6%	
	중고차매각	322	20.7%	418	23.3%	▲96	▲23.0%	
계	525	8.1%	645	9.4%	▲120	▲18.6%		

[참고] 23년 4분기 주요 Portfolio 분석

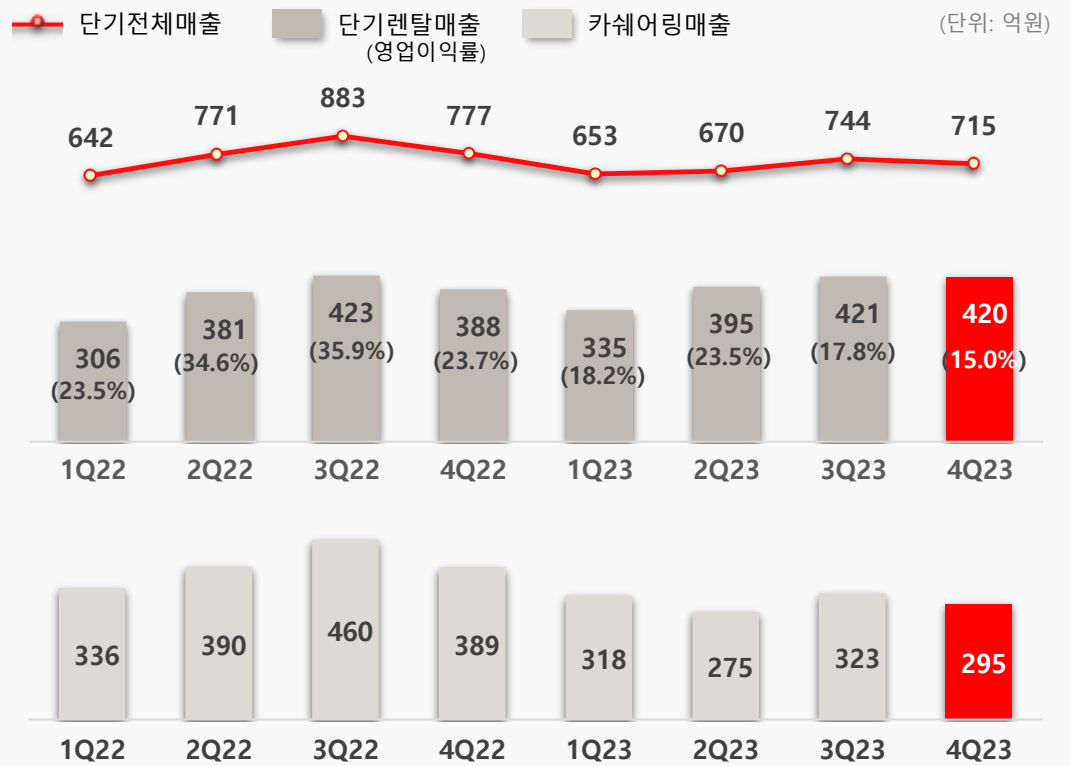
오토장기는 대당단가의 꾸준한 상승으로 수익성 위주로 성장중이며, 카셰어링 사업은 실적 부진

오토장기 → 향후 보유대수 순증 관건 (24년 1월 순증 전환)



- 대당단가 꾸준히 상승 but 보유대수 감소 → 23년 매출액 정체
 - 대당단가 4Q23 644천원 : YoY +38천원(+6.4%)
 - 보유대수 4Q23 170,486대 : YoY ▲12,799대(▲7.0%)
- 23년 4분기 영업이익&영업이익률 YoY 감소
 - 4Q23 전사 YoY 비용 증가 : 광고비 +40억, IT 관련 +70억 등

오토단기(단기렌탈+카셰어링) → 대당단가 '24년 반등 기대



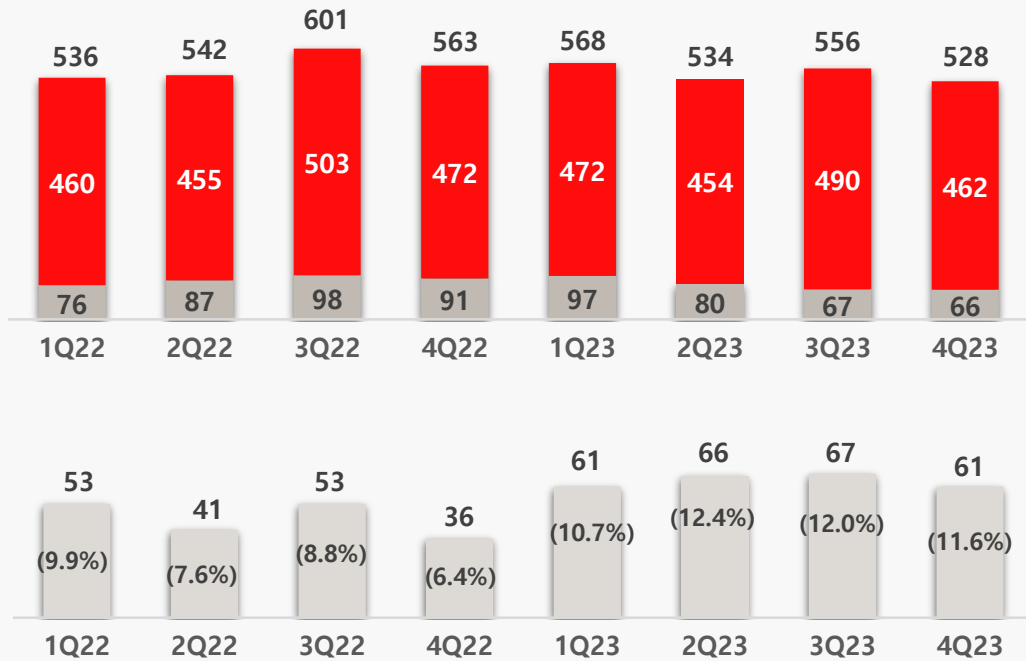
- 단기렌탈 : 국내 여행객 해외 유출에도 불구하고, YoY 매출액 상회
 - 외국인 매출 증가 : 4Q23 외국인 비중 23.3% (YoY+ 8.1%p)
 - 대당단가 감소(179만원→152만원)로 영업이익은 감소(▲29억)
- 카셰어링 : 차세대 시스템 오픈 후 안정화 지연 → 적자 지속
 - 4Q23 보유대수 YoY ▲9%, 대당매출 ▲18%, 가동률 ▲4.8%p

[참고] 23년 4분기 주요 Portfolio 분석

Biz렌탈은 렌탈 위주의 산업재 주력사업으로 재편 중이며, 중고차 사업 전략 방향에 따라 운영 중

Biz 렌탈(국내 기준) → 효율성 위주의 사업재편 순항 중

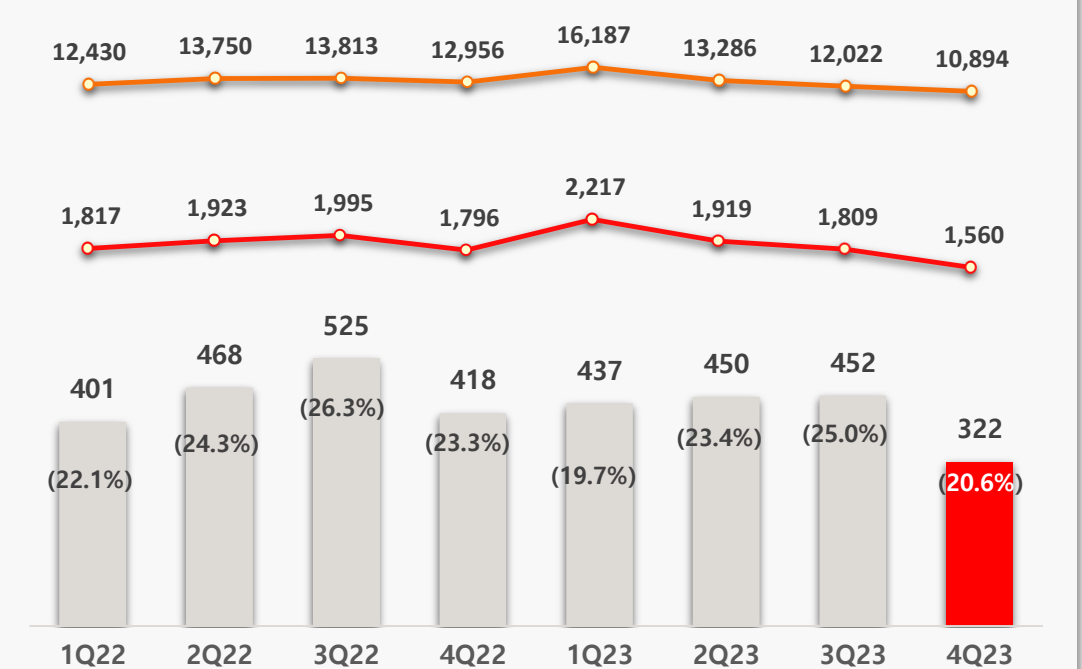
주력사업 매출액 비주력사업 매출액 영업이익 (영업이익률) (단위: 억원)



- 소비재/단순금융 등 잠재 리스크 보유 비주력 사업 정리 중
 - 4Q23 매출 66억 : YoY ▲31억 (▲31.9%)
- 산업재 주력사업, 렌탈 위주 수익성 높은 사업으로 재편 중
 - 4Q23는 측정기 일시판매 축소 및 렌탈 전환으로 YoY 매출 감소

중고차매각 → 매각 감축이 중고차렌탈로 전환되는 추이 주목

매각대수 매출액 영업이익 (영업이익률) (단위: 대, 억원)



- 매각대수 : 중고차 장기렌탈 물량 확보 위해 전략적 감축 중
 - 4Q23 매각대수 YoY ▲2,062대 (▲15.9%)
- '23년 매각단가 '22년 수준인 연평균 14백만원 이상 유지 중
 - 1Q 13.5백만 → 2Q 14.2백만 → 3Q 14.7백만 → 4Q 14.0백만

3. 2024년 중점 관리 Agenda

2024년에는 리스크를 관리하며, 효율성과 성장성을 극대화

2024년 중점 관리 Agenda

1. RoA 중심 Portfolio 운용

- 저마진 자산 비중 축소 (신차)
- 차입금 억제

2. 장기렌터카 수익모델 강화

- 사고비용 축소
- Retention 강화

3. 신용리스크 관리 강화

- 비핵심 대출자산 축소 (할부, 소비재)
- Underwriting 기준 상향

4. 성장 Segments 집중

- In Bound 외국인 시장
- 중고차 수출

5. 중장기 성장 Item 발굴 지속

- Non-Asset based 사업모델

관리지표	'23년	'24년
• RoA	1.7%	2.2%
• 차입금 의존도 <small>*총 자산대비</small>	63.6%	59.7%
• 사고비용율 <small>*매출액비</small>	10.6%	9.3%
• B2C 리텐션율	25%	✓ 50%
• 대손율	0.13%	0.13%
• 일단기렌탈 외국인 비중	19.9%	31.1%
• 중고차 수출액	730억	1,400억

※ 24년 1월 B2C 리텐션율 : 43%

3. 2024년 중점 관리 Agenda : ① 중고차 렌탈

'23년 판매채널 구축, 'My car 세이브' 브랜드 론칭 등 인프라 구축 완료 → '24년 큰 폭의 성장 기대

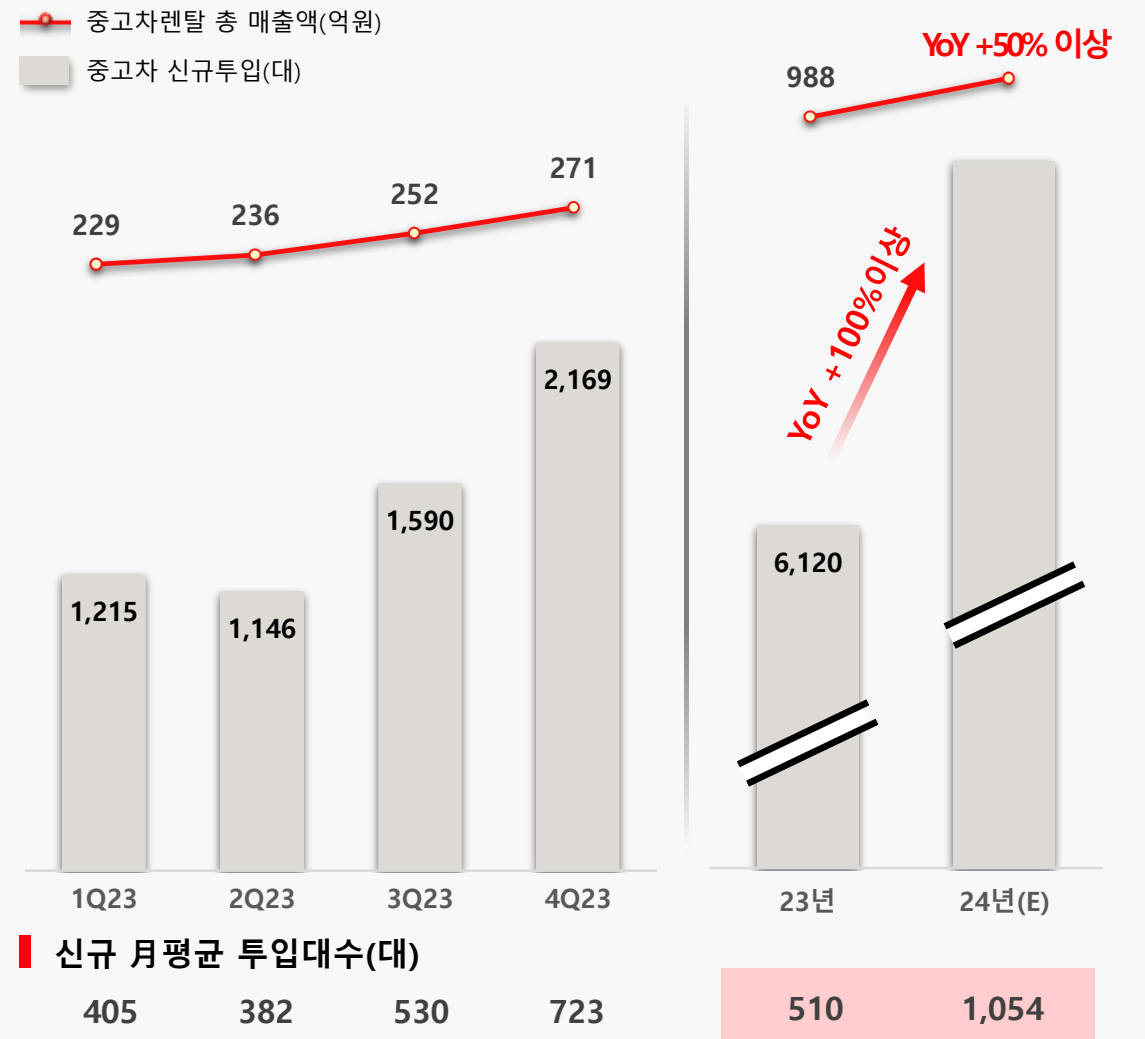
확대 배경

Size	800만대 (신차 比 1.6배, 시장침투율 0.2%)
수익성	ROA 9.5% (신차 2.4%, 약 4배)
경쟁우위	자사물량 + 직영망 정비

추진 사항

'23년	<ul style="list-style-type: none"> - 중고차 Save 영업실 신설 (7月) - 'My car 세이브' 브랜드 론칭(11月) - 온라인 마이카세이브 물 오픈 (12月~) *전국 100개 오프라인 지점 판매 병행
'24년	<ul style="list-style-type: none"> - 물량 확보 및 영업 개선 프로세스 구축 - 상품화 lead-time 개선 프로젝트 추진

실적(투입 대수) Trend



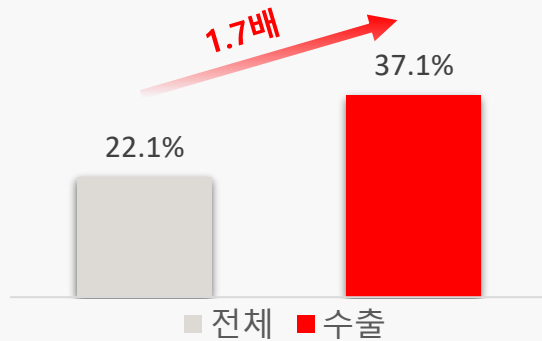
3. 2024년 중점 관리 Agenda : ② 중고차 수출

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

수출 시장 분석

1. 수익성

- 내수 매각 대비 수익성 높은 사업
('23년 기준 중고차 매각 이익률)



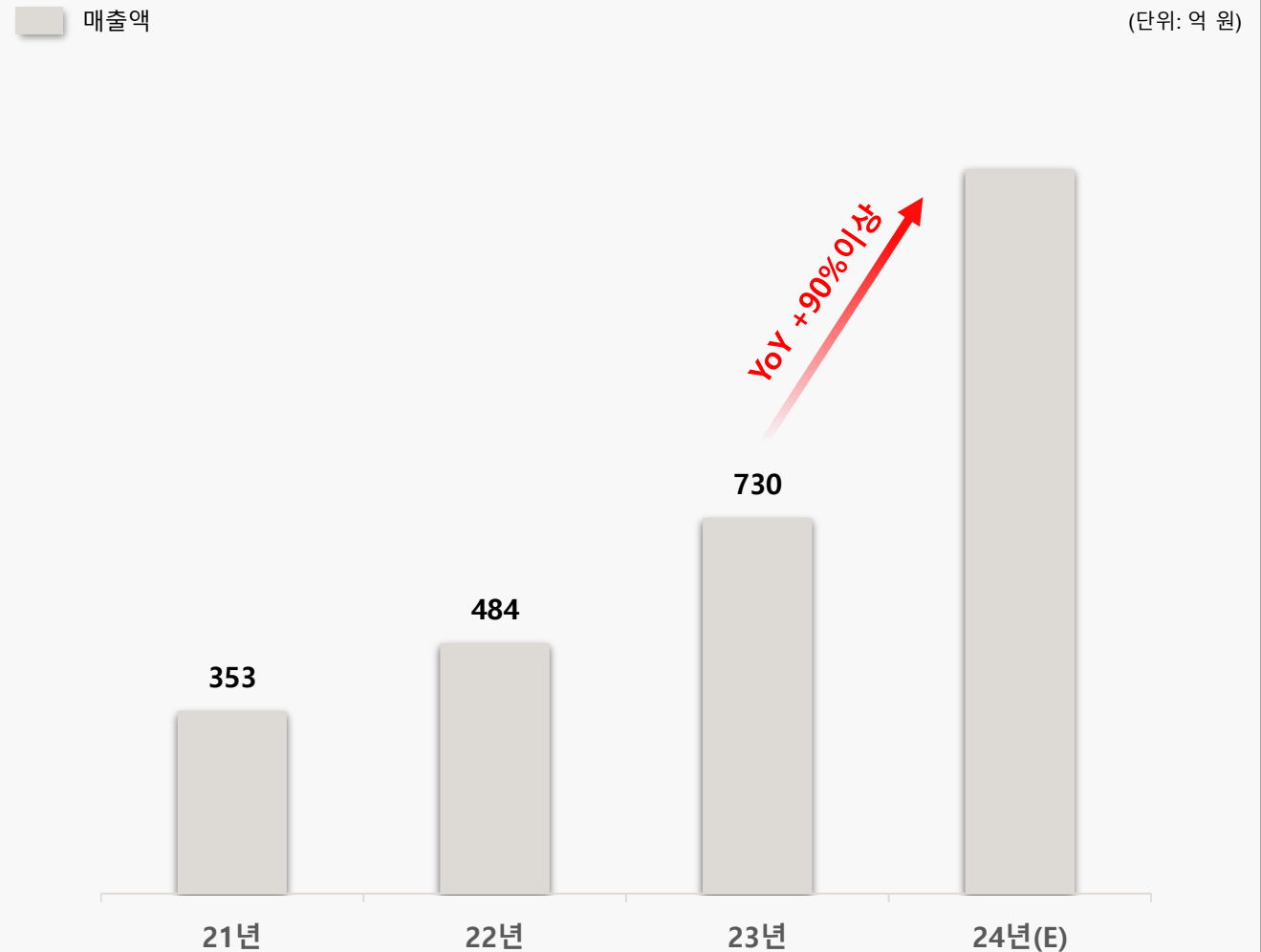
2. 성장성

- 수출시장 '22년 4조 → '23년 6조원 (50% 성장)
- K-Culture와 함께 K-카(Korean Car) 인기도 상승

3. 인프라 구축 현황

- 온라인 경매 시스템 도입 및 자동화
 - * 중동 현지 Buyer 대상 판매 채널/방식 고도화, RPA 로봇 도입
- 중동 영업 확대 및 해외 거점 개발
 - * **UAE 법인 설립**으로 직접수출 확대('24년 상반기)

실적 Trend



3. 2024년 중점 관리 Agenda : ③ 단기 렌탈

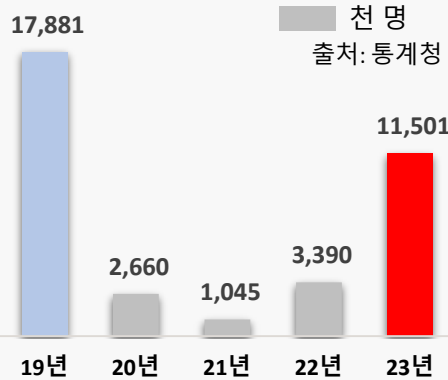
장기렌탈 Retention 기여도 높은 단기렌탈의 고객 기반 확대 및 방한 외국인 시장 중심 성장

Why 방한 외국인 ?

■ 단가 비교 (내/외국인)



■ 외국인 입국자수 추이



추진 전략

- | | |
|------|---|
| '23년 | <ol style="list-style-type: none"> 온라인 홈페이지 UI·UX 개편(4월~12월)
- 싱가포르/대만/태국/베트남 대상 당사 영문홈페이지 연결 '한국관광공사' 업무제휴 협약(5월) 외국인 대상 프로모션 확대(6월) - 월드타워 전망대 무료이용권 |
| '24년 | <ol style="list-style-type: none"> 외국인 시장(서비스/마케팅) 확대
- 해외제휴 확대 및 외국인 홈페이지 개편
- 베트남 기사포함 서비스 운영 ('24년 2월~) 카셰어링 협업 시너지 창출
- 그린카&단기렌터카 협력 비즈니스 모델 구축 |

단기렌탈 실적 지표 추이

구분	21년	22년	23년	YoY(%)	24년(E) YoY(%)
전체 매출 (억원)	727	956	978	2.3%	15% 이상
외국인 매출 (비율)	14 (2.0%)	75 (7.8%)	195 (19.9%)	160.0%	60% 이상
전체 대여 건 수 (건)	344,280	382,110	428,451	12.1%	-
신규 고객 수 (명)	165,075	183,533	206,350	12.4%	-
대당 매출 (천원)	1,677	1,940	1,635	▲15.7%	반등 기대
제주	1,996	2,355	1,824	▲22.6%	
내륙	1,337	1,548	1,486	▲4.0%	

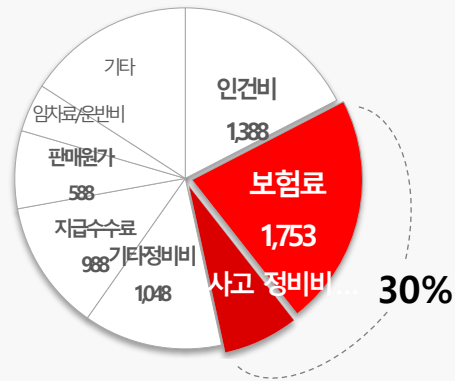
3. 2024년 중점 관리 Agenda : ④ 사고 비용 절감

사고 관련 비용 매년 7% 절감 및 손해를 78% 목표

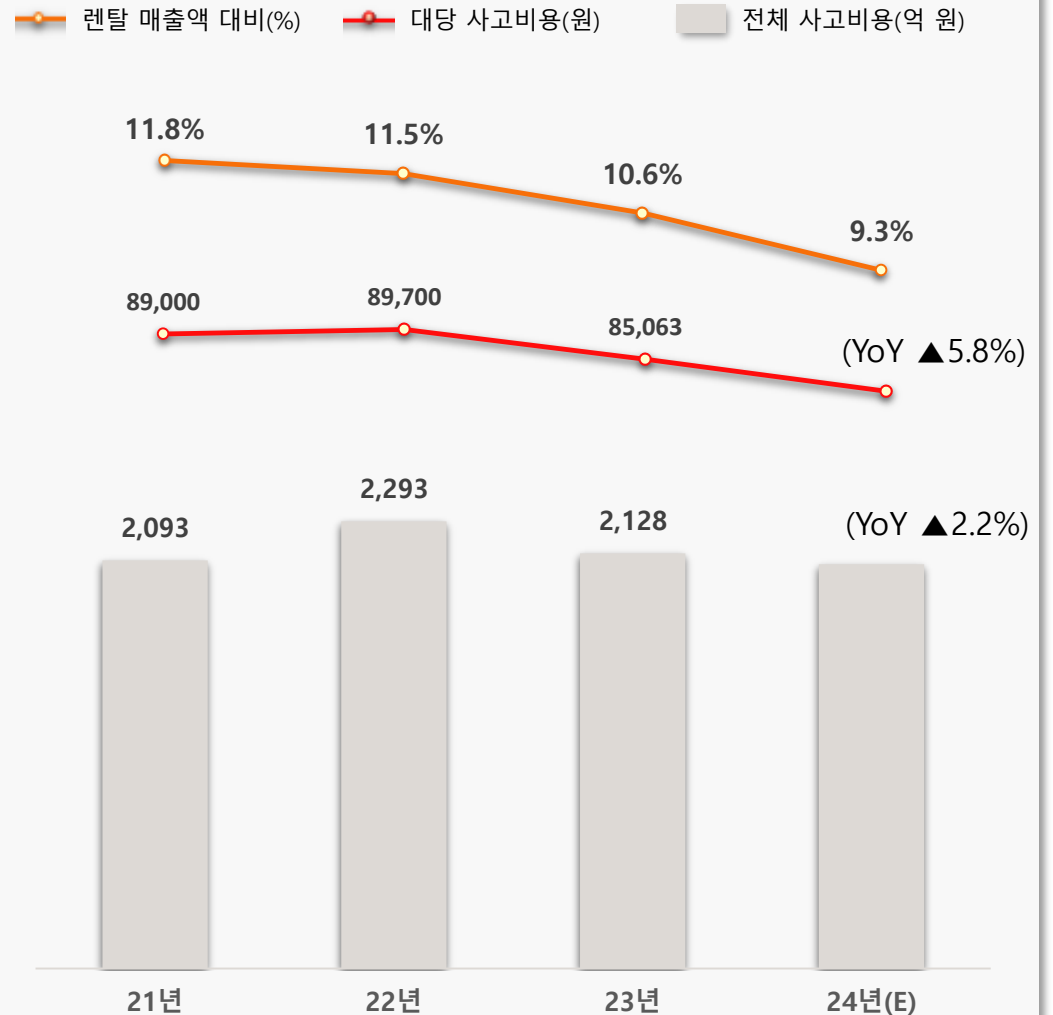
중요성

✓ 비용 관점 : 차량구매비 외 **총 비용의 약 30%**

✓ 사회 평균 대비 1.7배(추정)



사고비용 추이 (오토렌탈 보험료 + 사고정비비)



추진 전략

'23년

1. 계약 전 'Underwriting 모형' 개발 (3月)
2. 사고 리스크 등급 시스템화 (5月)
3. 사고 다발 고객 대상 'Demarketing' (7月)

'24년

- 심사 기준 정교화로 보험료 관리 강화
- 손해 사정 시스템 개선으로 사고 비용 절감

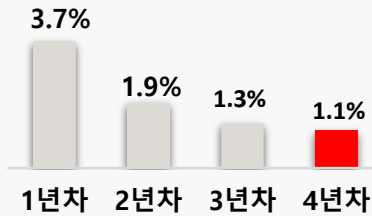
3. 2024년 중점 관리 Agenda : ⑤ Data 기반 고객 Relationship 강화

고객 Data에 기반한 Relationship을 강화함으로써, B2C 고객 수익모델 강화

중요성

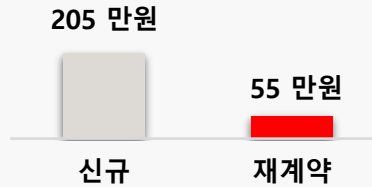
- **사고 비용 절감에 기여**

운전연차 따라 사고율 3배 이상 감소
1년차 사고율 3.7% → 4년차 사고율 1.1%



- **마케팅 Cost 절감에 기여**

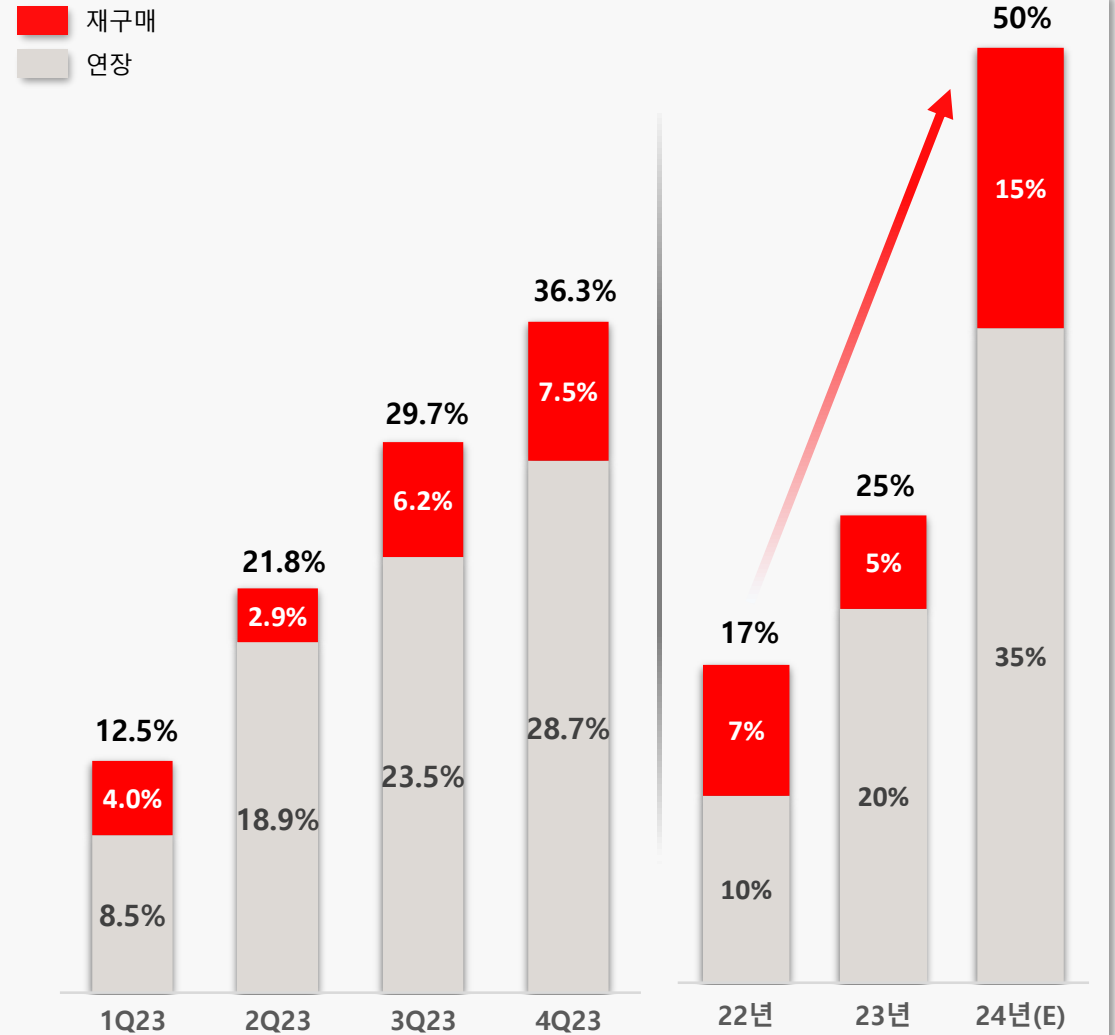
계약 건당 비용
: 1st 205만원 VS 재구매/연장 55만원



추진 전략

- 연장/재구매 Offer 개발(5월)
- 연장 전문 아웃소싱 조직 구성(9월)
- 도급직 22명 채용
- 마이카 멤버십 플러스 런칭(11월)
- 사고등급 및 상품군에 따른 Dynamic Pricing 적용('24.1월)

B2C Retention rate trend



3. 2024년 중점 관리 Agenda : ⑥ AI를 활용한 Operation 역량 강화

AI 기반 업무 고도화 및 내재화를 위한 Project에 집중

진행 현황 [23년 3월, AI연구소 신설]



중고차 가격 예측 모델

- 딥러닝 모델 학습 개선을 통해 정확도 향상 위한 개발집중
- '23.6 대비 오차율 0.6%p 개선 ⇒ 現오차율 5.2%

AI 활용 안(案)

목표

① 딥러닝 기반 예측 모델 구현

→ 변수확장(30개+a) 및 자동화

✓ 오차율 < 4% 통제

② 외부변수, 거시지표 Mix



거시 지표, 통계
(금리, 유가, 환율 등)

Market Index
(중고차 거래가격 지수)

→ 경매 수익성 ↑
→ 중고시세 예측을 통한
중고렌탈 사업에 활용

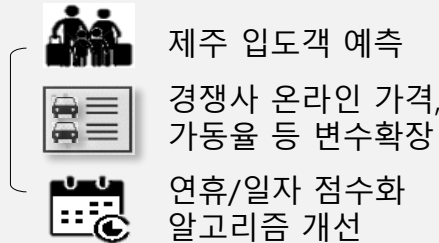


수요 예측 기반 단기 렌탈 Pricing 모델

- 프로토타입 모델 분석을 통한 모델 개선 방향성 확립
- 제주특화 모델링을 위한 학습데이터 확보 진행 중

• 1단계 : 제주 특화 모델링

• 2단계 : 내륙 확장 적용



제주 입도객 예측

경쟁사 온라인 가격,
가동율 등 변수확장

연휴/일자 점수화
알고리즘 개선

✓ 예약율, 가동률 향상

→ 가동율 5%p 개선
(70%→75%)
☞ 영업이익 년 60억 증가

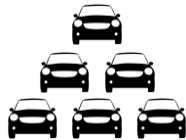


생성형 AI 활동

- 차량 이미지를 자동 판독

✓ 중고차 상품화에 활용 예정

4. 롯데렌탈 성장 방향성 : ① Business Model 진화 추진

Asset heavy → Asset light 한 platform base의 High ROA 모델로 진화

	과거	현재	To - Be	
Title	렌터카 No.1	자산관리 No. 1	Step I 역량 고도화 [~2025]	Step II Platform No.1 [2026~]
핵심 역량	 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 자본력 ✓ 영업력 	 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 1위 브랜드 ✓ 최대 영업망 ✓ Maintenance 경쟁력 	신차고객 <ul style="list-style-type: none"> • My car 신차장기렌트 • Biz car 법인렌트 • Biz car 상용리스 • 프렌차이즈 장기렌터카 	단순 롯데렌탈 고객뿐만 아니라 차를 보유한 모든 고객까지 확보할 수 있는 Platform 기업으로 진화 
Business Portfolio	신차 렌탈 + 중고차 매각	신차 렌탈 + 중고차 렌탈 + Biz 렌탈 + 중고차 매각	중고차고객 <ul style="list-style-type: none"> • My car save(중고차장기/리스) • 오토옥션(경매장) • 오토옥션글로벌(수출) • 내차팔기, 승계(차량매입) • 중고차 소매 판매 	COS고객 <ul style="list-style-type: none"> • 단기렌터카(내륙/제주/해외) • 카셰어링(그린카) • 정비 서비스(차방정) • 차계부 서비스 • 자동차 보험 연계 서비스
효율성 지표	• ROA : 1% • 부채비율 : 600%	• ROA : 2% • 부채비율 : 380%	※ COS : Car Ownership • ROA : 4% • 부채비율 : 300~400%	

4. 롯데렌탈 성장 방향성 : ② 롯데렌탈 미래성장 Path

미래성장 Path로 Non-Asset based 사업 모델 추진

추진 배경

1. 現 부채 동반하는 성장모델로는 사업 확장의 한계가 있음
2. 기존 핵심 역량 활용 可 : ① Maintenance 인프라(오토케어), ② 1위 브랜드, ③ 국내 최대 영업조직

프랜차이즈 장기렌터카

사업 정의

- 기존 장기터카 Value-chain에서 Funding 을 Outsourcing (to 금융사)

검토 배경

- 핵심역량에 집중, 부채 수반 없는 수익창출/성장

	롯데		캐피탈사
고객 획득	온라인 마케팅	<	방대한 고객기반
조달 Cost	4.5~5.0%	<	4.0~4.5%
정비 서비스	정비네트워크	>	외주위탁
Re-marketing (매각, 재운용)	경매장 보유 자산재활용	>	외주위탁

시장 규모

- 잠재 시장 규모 : 약 30만대 (캐피탈사 보유 렌터카)
- Profit pool : 1대당 이익 年 35만원 (리마케팅 제외기준)

진입 전략

- ✓ 금융사 제휴 (금융지주사 계열 캐피탈/할부사)
- ✓ 장기반납 → 자산인수 → 중고차렌탈(매각) 활용
- ✓ 진출시기 : '24년 1분기 內


Out-bound 차량 Maintenance 사업

- 롯데렌탈 고객 이외의 고객대상 Maintenance (엔진오일, 차량점검, 경정비 수리) 서비스 (방문 또는 플랫폼기능)

- DB확보 수단
 - 우량 장기렌터카 고객, 우량 중고차량 확보

- 기존 자산 활용한 수익창출 수단
 - 오토케어 방문정비 조직
 - 오토케어 1,000개 정비 협력사

- 연간 고객 DB확보 : 1,300만
- 엔진오일 교환 시장 약 2 조원(고마진 분야)

- ✓ M/S 10% 목표 ('26년 까지 130만 고객)
- ✓ 브랜딩 : 
- ✓ 진출시기 : '24년 상반기 內

[참고] KB캐피탈과 공동 마케팅

금융사와 전략적 업무협약으로 Non-asset 중심의 사업모델 확장

주요
내용

- M/S 확대 및 금융사와 시너지 확보를 위한 전략적 제휴 체결

계약
내용

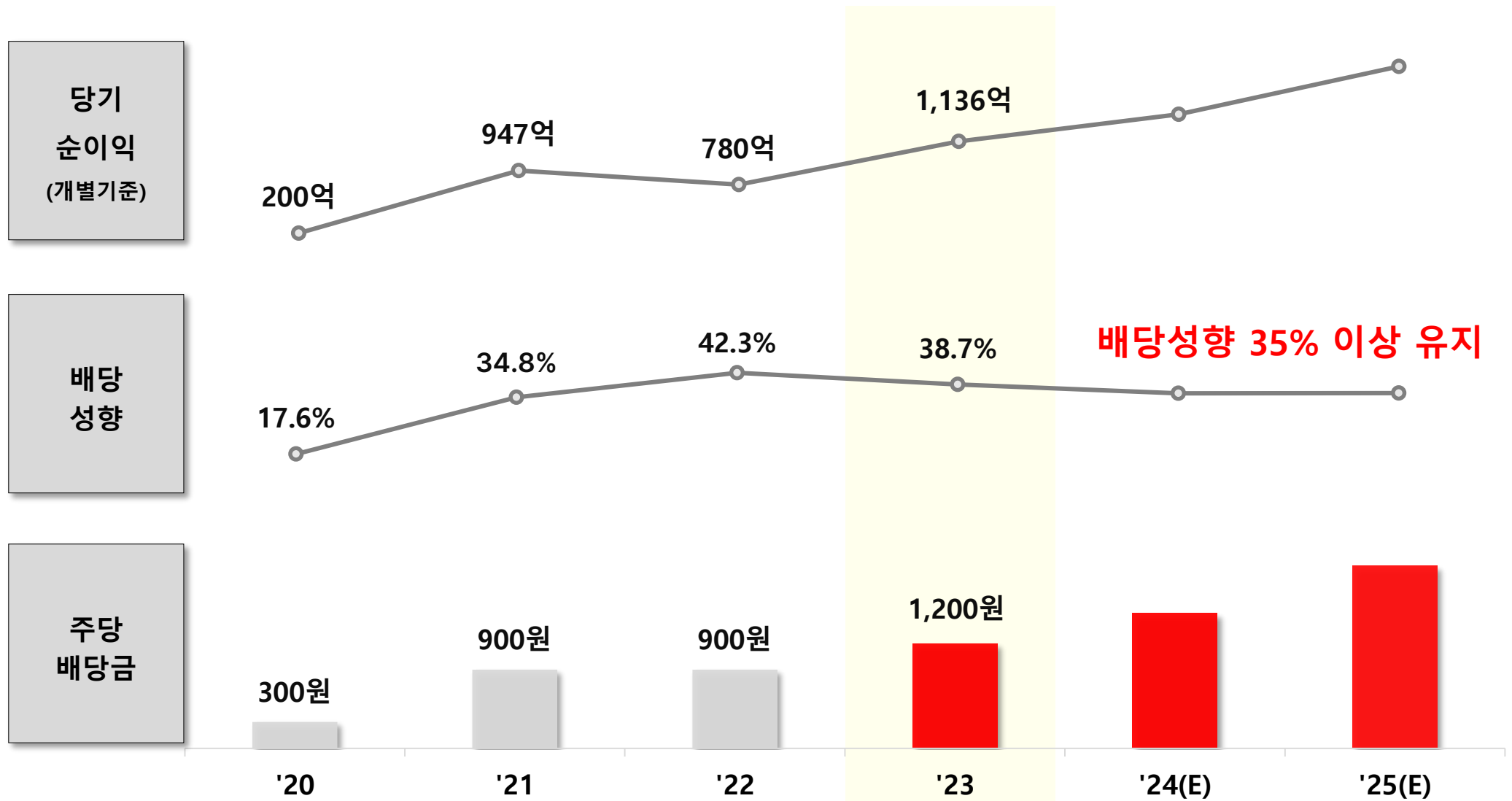
- KB캐피탈 보유 렌터카 자산 → 롯데렌탈 양수
- 중고차 사업 협력 : 'KB차차차' 내 롯데렌탈 전용 인증중고차 Zone 운영
KB캐피탈 오프라인 인증중고차 전시장 6곳 사업 협력
KB캐피탈 금융상품 연계 상품 구성
- 금융사 보유 회원 및 렌터카 고객 대상 롯데렌탈 차량방문정비서비스 확대

기대
효과

- 1 영업자산 추가를 통한 중고차 렌탈 사업 강화
- 2 중고차 수출 확대를 위한 운영 자산 확보
- 3 금융사 파트너십 강화 : B2C 소매판매 진출(금융상품 제휴), Co-brand 상품 출시(차방정 서비스 활용)

5. 주주 환원 정책 : 배당 + ∞

배당성향 35% 이상 유지하면서 주당 배당금 늘리고, 배당이외의 추가 주주환원정책 적극 검토中



Summary

- ✓ 롯데렌탈은 이번 분기, Top line에서의 전략적인 중고차 매각대수 감축, 단기 대당 매출 감소, Bottom line에서의 신규 브랜드 광고비 집행, 차세대 IT 시스템 관련 비용 증가 등의 영향으로 실적이 소폭 감소하였으나, 영업이익 內 렌탈 본업 비율이 4Q22 35% 에서 4Q23 40%로 개선되어 컨트롤 가능한 질 좋은 이익 창출은 확대되고 있음
- ✓ 렌탈 본업 비율 확대를 위한 체질 개선 와중에도 23년 연간 기준 역대 최대 당기순이익을 달성하였으며, 이는 회사가 불확실한 사업 환경에서도 일정 수준 이상의 실적을 낼 수 있는 튼튼한 체력과 사업구조를 갖추고 있기 때문이며, 전략 방향 순항에 따라 향후 성장 가속화 여지가 크다고 할 수 있음
- ✓ 2024년 중점 관리 Agenda 공유
 1. **중고차 렌탈** 23년 신규 月평균 투입대수 510대에서 **24년 조기에 1,000대 이상 체계로 정착**
 2. **중고차 수출** 24년 중동 현지 법인 설립 등으로 YoY 90% 이상 확대 목표
 3. **외국인 시장 중심으로** 단기렌탈 사업 성장중이며, 사고 비용 지속 **개선 추세**에 있음
 4. **B2C Retention**을 23년부터 크게 개선중이며, **AI 기반 업무 고도화**로 중고차 가격 및 단기 Pricing에 접목
- ✓ 롯데렌탈 성장 방향성 공유
 1. 現자산관리No.1기업에서 **Asset light 한 High ROA 모델인 Platform 기업**으로 Business 모델 진화中,
 2. 이러한 미래성장 path로 기존사업 + 차방정 + 프랜차이즈 장기렌터카 사업 모델을 추진
- ✓ 주주 환원 정책 : 배당성향 35% 이상 유지하면서 주당 배당금 증가 지속, 배당이외의 추가 주주환원정책 적극 검토

[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
유동자산	8,510	9,699	11,149	10,406
당좌자산	8,097	9,429	10,607	10,055
재고자산	413	270	542	350
비유동자산	44,225	50,193	58,123	56,808
유형자산	40,378	45,452	50,824	50,058
무형자산	256	314	294	1,146
기타	3,591	4,427	7,005	5,604
자산총계	52,735	59,892	69,272	67,213
부채	45,671	47,518	56,310	53,544
유동부채	20,526	21,840	23,329	23,097
비유동부채	25,145	25,679	32,981	30,446
자본	7,064	12,374	12,962	13,670
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	5,137
부채 및 자본 총계	52,735	59,892	69,272	67,213

연결 손익계산서

(단위: 억 원, %)

구 분	2020	2021	2022	2023
영업수익	22,521	24,227	27,389	27,521
오토렌탈(장기)	12,633	13,081	14,491	15,002
오토렌탈(단기)	2,311	2,734	3,073	2,781
일반렌탈	1,917	1,940	2,294	2,235
중고차매각	5,660	6,472	7,531	7,502
영업비용	20,922	21,772	24,305	24,475
영업이익	1,599	2,455	3,084	3,045
Margin(%)	7.1%	10.1%	11.3%	11.1%
영업외손익	1,023	951	1,708	1,406
경상이익	576	1,504	1,376	1,639
Margin(%)	2.6%	6.2%	5.0%	6.0%
법인세비용	161	368	493	460
당기순이익	415	1,136	883	1,180
Margin(%)	1.8%	4.7%	3.2%	4.3%
EBITDA	10,987	12,062	13,794	13,784
Margin(%)	48.8%	49.8%	50.4%	50.1%

연결 손익계산서 (분기별)

(단위: 억 원, %)

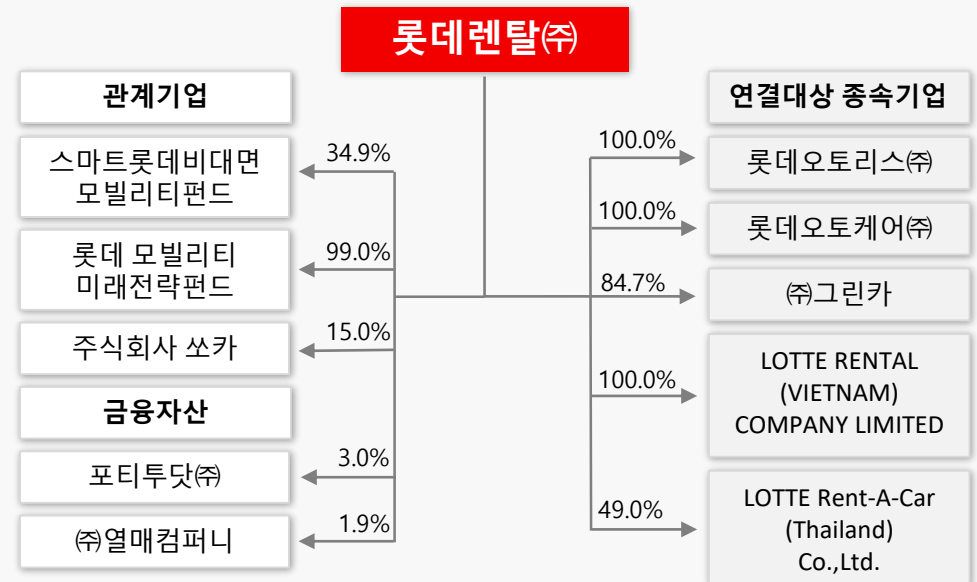
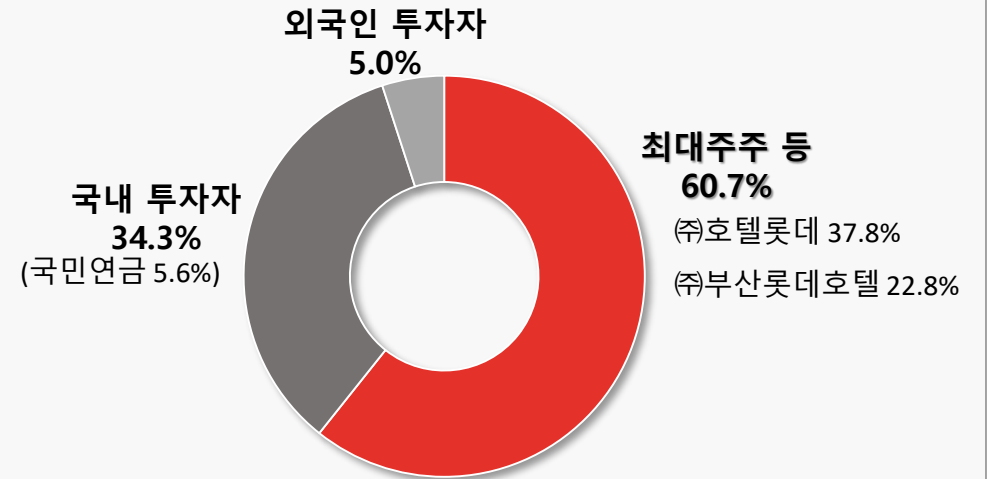
구 분	2022.1Q	2022.2Q	2022.3Q	2022.4Q	2023.1Q	2023.2Q	2023.3Q	2023.4Q
영업수익	6,480	6,839	7,177	6,893	7,212	6,886	6,873	6,549
오토렌탈(장기)	3,470	3,595	3,681	3,745	3,761	3,751	3,752	3,738
오토렌탈(단기)	642	771	883	777	653	670	744	715
일반렌탈	551	550	618	575	581	546	568	540
중고차매각	1,817	1,923	1,995	1,796	2,217	1,919	1,809	1,556
영업비용	5,775	6,045	6,237	6,249	6,359	6,033	6,059	6,023
영업이익	705	794	940	645	853	853	814	525
Margin(%)	10.9%	11.6%	13.1%	9.4%	11.8%	12.4%	11.8%	8.0%
영업외손익	238	278	855	336	324	377	355	350
경상이익	467	516	84	309	529	476	459	176
Margin(%)	7.2%	7.5%	1.2%	4.5%	7.3%	6.9%	6.7%	2.7%
법인세비용	116	131	152	94	128	145	62	125
당기순이익	351	385	▲68	215	401	331	397	51
Margin(%)	5.4%	5.6%	-	3.1%	5.6%	4.8%	5.8%	0.8%
EBITDA	3,279	3,450	3,658	3,406	3,570	3,533	3,489	3,191
Margin(%)	50.6%	50.5%	51.0%	49.4%	49.5%	51.3%	50.8%	48.7%

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	12,561	0.03
최대주주 등	22,224,624	60.7
우리사주조합	1,073,296	2.9
기타주주	13,336,143	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)

