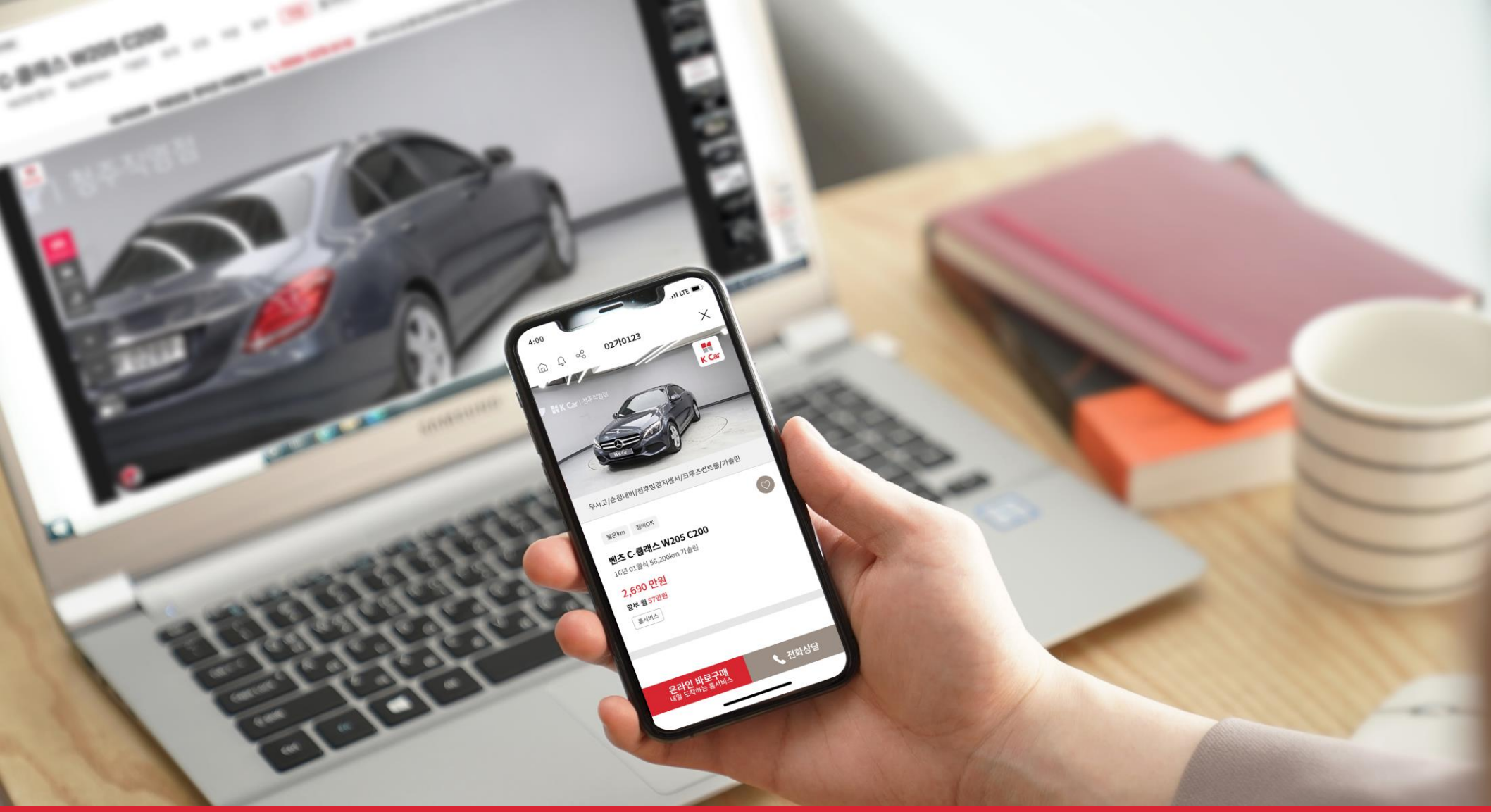
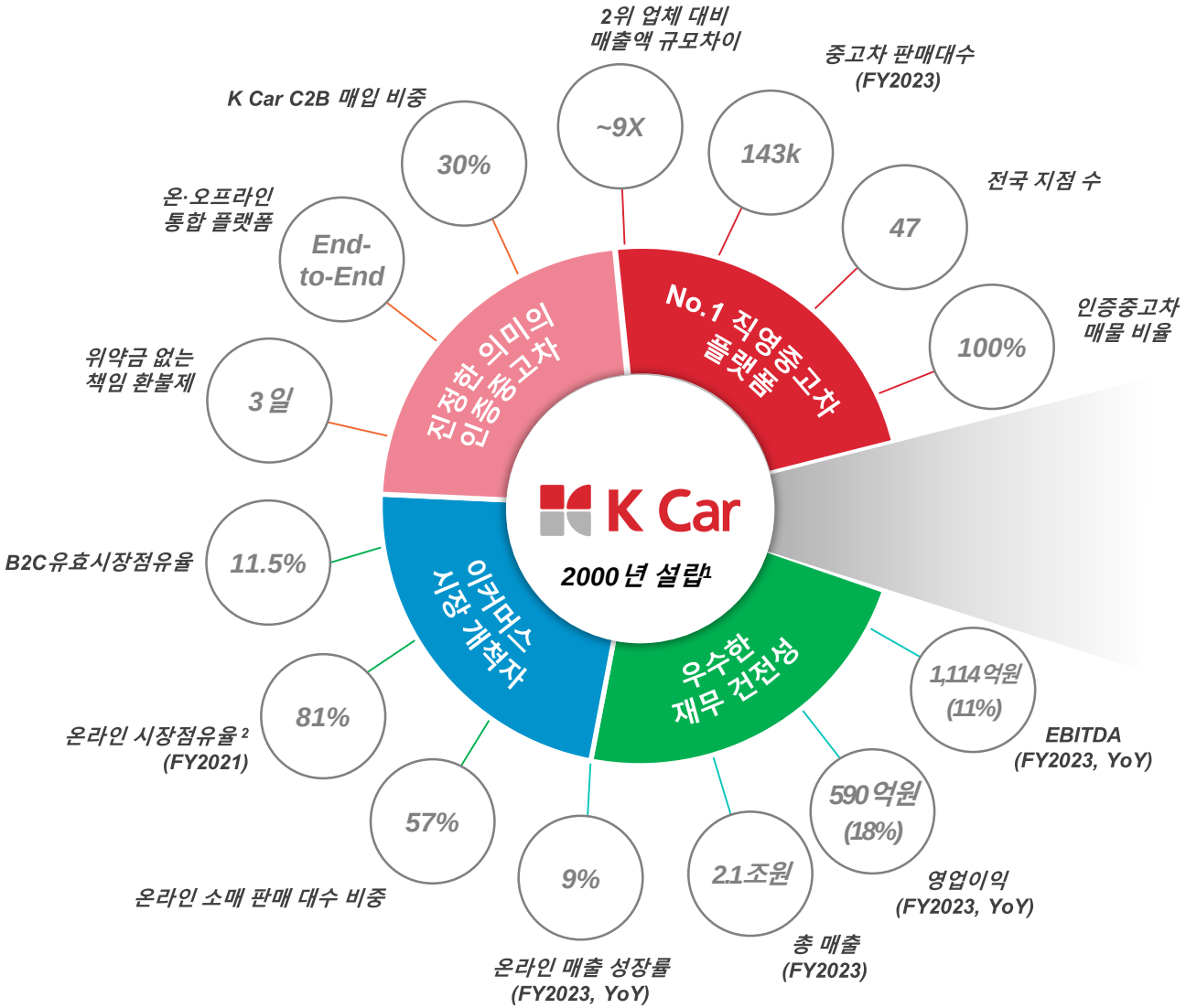


K Car

2024년 2월

K Car

K Car 회사 소개



K Car는 국내 최대 인증중고차 (Certified Pre-Owned)사업자로, 온·오프라인 통합 플랫폼을 통해 아직 초기단계인 국내 이커머스 시장을 선도하고 있습니다.

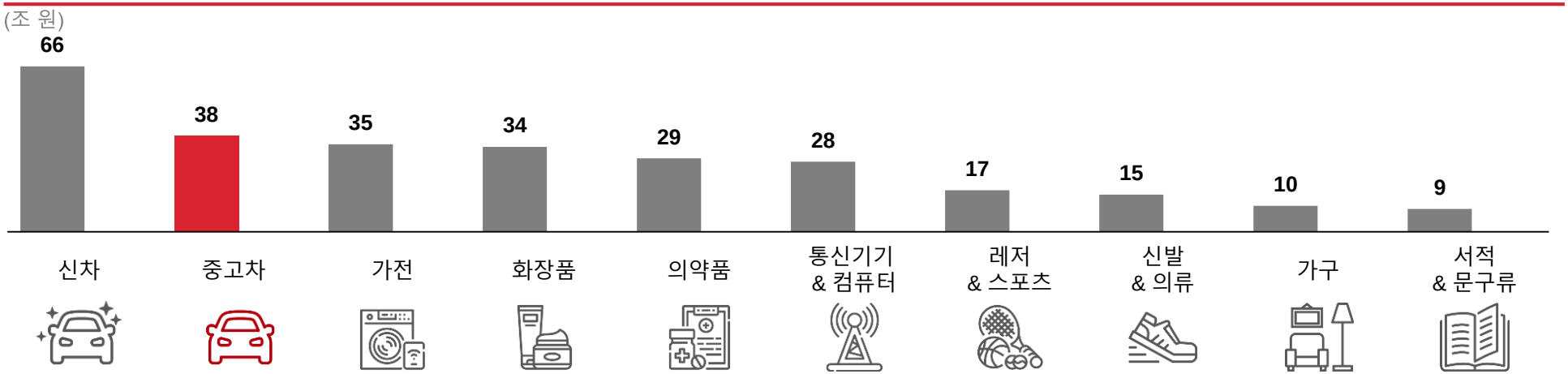
주: [1]SK이노베이션(舊 SK에너지)의 중고차 사업부문으로 설립, 2011년 12월 SK(舊 SK C&C)에 인수, 2018년 한앤컴퍼니에 매각된 후 2018년 10월 케이카로 브랜드 변경
[2]Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2022

K Car의 경제적 해자

1
매력적인
시장 기회
2
고객 중심의
CPO 비즈니스 모델
3
온·오프라인 통합
OMO 플랫폼
4
중고차 온라인
시장 개척
5
인프라와 데이터
기반성장동력
6
BEST
업계 최고 수준의
성장성
7
창업멤버 중심
입증된 경영진

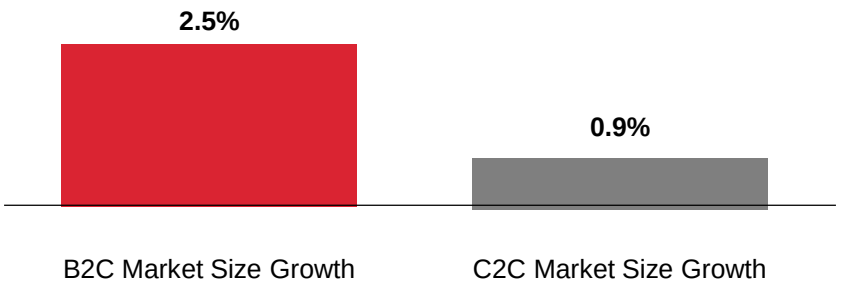
중고차 산업은 규모·성장성 측면에서 모두 매력적인 시장

국내 소비자 주요 지출 항목 중 하나인 중고차 [1]



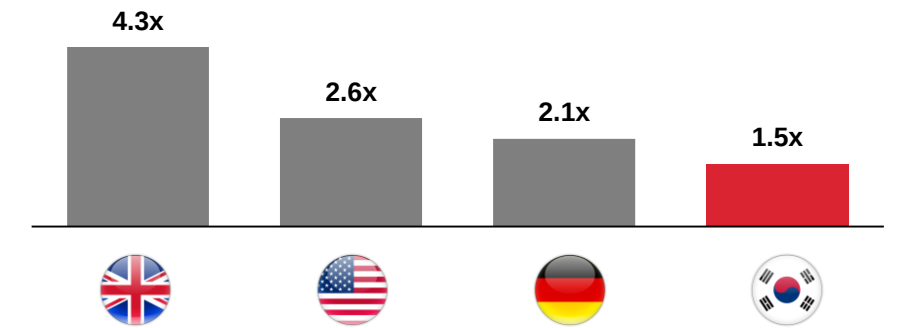
중고차 시장 내에서 B2C 부문 성장세 지속[2]

(2021년–2026년E 연평균 성장률)



주요 국가 신차 판매 대수 대비 중고차 판매 대수 배수[3]

(중고차 판매대수 / 신차 판매대수, 2022년)



주: [1] 통계청 (서비스업동향조사>소매판매통계>재별및상품군별판매액, 2023년), 국토교통부 (중고차 등록데이터, 2023년 12월) [2] 2022년~2026년 중고차 시장 규모는 Frost & Sullivan 자료,
[3] 영국- SMMT(Society of Motor Manufacturers an Traders), 미국- Cox Automotive, 독일- KBA(Kraftfahrt-Bundesamt, Flensburg), 한국- 국토교통부

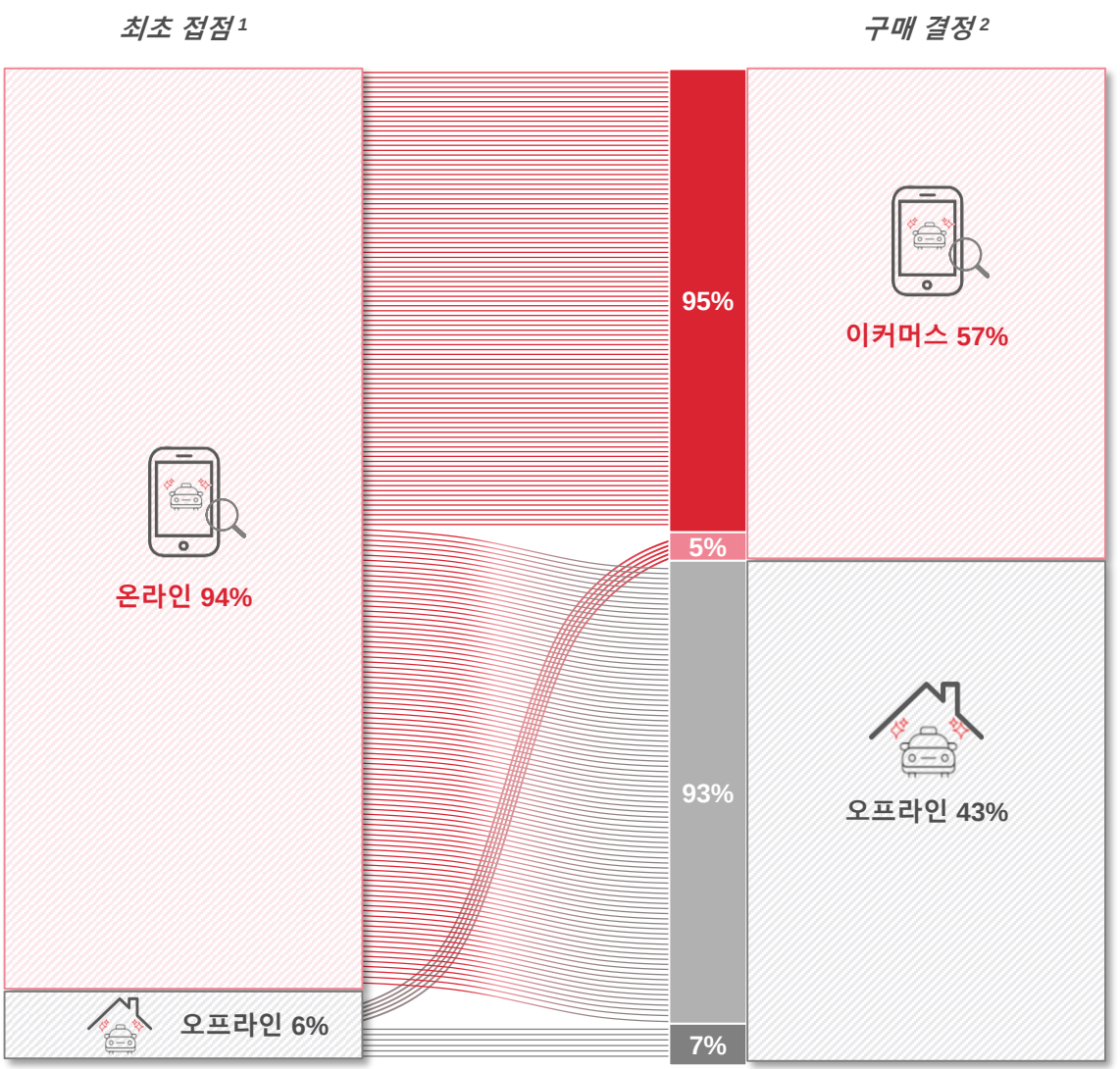
온·오프라인 통합 플랫폼을 통한 K Car만의 차별화된 가치

K Car는 우수한 브랜드, 규모, 비즈니스 모델을 통해 경쟁업체 대비 구조적인 경쟁우위를 확보하고 있습니다.

		K Car	온라인 마켓플레이스 Encar	렌터카 SK rent-a-car LOTTE rental	빅테크 기업 NAVER kakao coupang karrot	전통적 중고차 딜러
1 품질 · 가격 투명성	중고차 품질	✓ **100% 직영 인증중고차** 기반 품질관리	X 3P 모델 – 미인증 매물 대부분	? 렌터카 특성상 차량 품질 편차 큼	X 미인증 매물	X 미인증 매물
	가격 투명성	✓ 자체 시세 솔루션 기반 **투명한 가격 정책**	X 가격투명성 부족	? 가격투명성 제한적	X 가격투명성 부족	X 가격투명성 부족
	브랜드 / 신뢰성	✓ **23년 업력을 통해 누적된** 브랜드 신뢰도	? 신뢰도 편차 존재	? 중고차 시장 내 신뢰도 편차 존재	X 중고차 시장 내 신뢰도 부족	X 신뢰도 낮음
	환불정책	✓ 온·오프라인 모두 **3일 책임 환불제 실시**	? 제한적 환불정책	? 제한적 환불정책	X 제한적 환불정책 / 환불 불가	X 환불 불가
2 온·오프라인 연계 고객경험	오프라인 네트워크	✓ **오프라인 전국망 구축** / 주요 도시 1시간 거리 이내 쇼룸 역할 수행	X 오프라인 네트워크 미비	✓ 오프라인 전국망 보유	X 오프라인 네트워크 미비	X 제한적 영업망 보유
	이커머스 채널	✓ 온라인 통해 **24시간** 고객 이용 가능	✓ 이커머스 채널 보유	? 제한적 운영	? 제한적 운영	X 이커머스 채널 미비
3 매물 인증 보유	인증중고차 매물규모	✓ 온·오프라인 채널 동시 **10,000여대** 인증매물 조회 가능	? 매물 다양성 확보 단, 인증매물은 제한적	? 렌터카 비즈니스 통해 매물 다양성 확보 단, 차량 품질 편차 큼	X 인증매물 제한적	X 인증매물 제한적

출처: 회사 자료, 언론보도

모든 형태의 수요를 충족하는 K Car OMO 플랫폼



온라인와 오프라인 모두에 걸친 압도적 시장지배력으로 플랫폼 강화효과

1 온라인 – 이커머스 수요

- 전체 이커머스 매출의 95%가 오프라인 지점 방문 없이 '온라인-이커머스' 경로를 통해 발생

2 오프라인 – 이커머스 수요

- 이커머스 결제시스템을 통해 오프라인 경험도 중요시 하는 고객을 위한 편리한 쇼핑 경험을 제공

3 온라인 – 오프라인 수요

- 전체 오프라인 매출의 93%가 지점 방문에 앞서 KCar.com 을 방문한 고객으로부터 발생
- 대량의 중고차 매물 조회가 가능한 온라인 채널은 고객을 오프라인 지점으로 유인하는데 필수요소

4 오프라인 – 오프라인 수요

- 전통적인 방식의 차량 구매를 선호하는 고객 수요를 충족하기 위한 구매 경로

주: [1]2021년 8월 케이카 설문조사 자료 [2]2023년 연간 소매 판매 대수 기준

K Car는 직영 인증중고차 모델을 통해 온라인 시장의 높은 진입장벽을 극복

가장 신뢰받는 중고차 브랜드

5년 연속
대한민국 퍼스트 브랜드 대상 1위[1]

체계적이고 투명한 차량 진단

18단계에 걸쳐 115개 검사 항목 점검

3일 책임 환불제

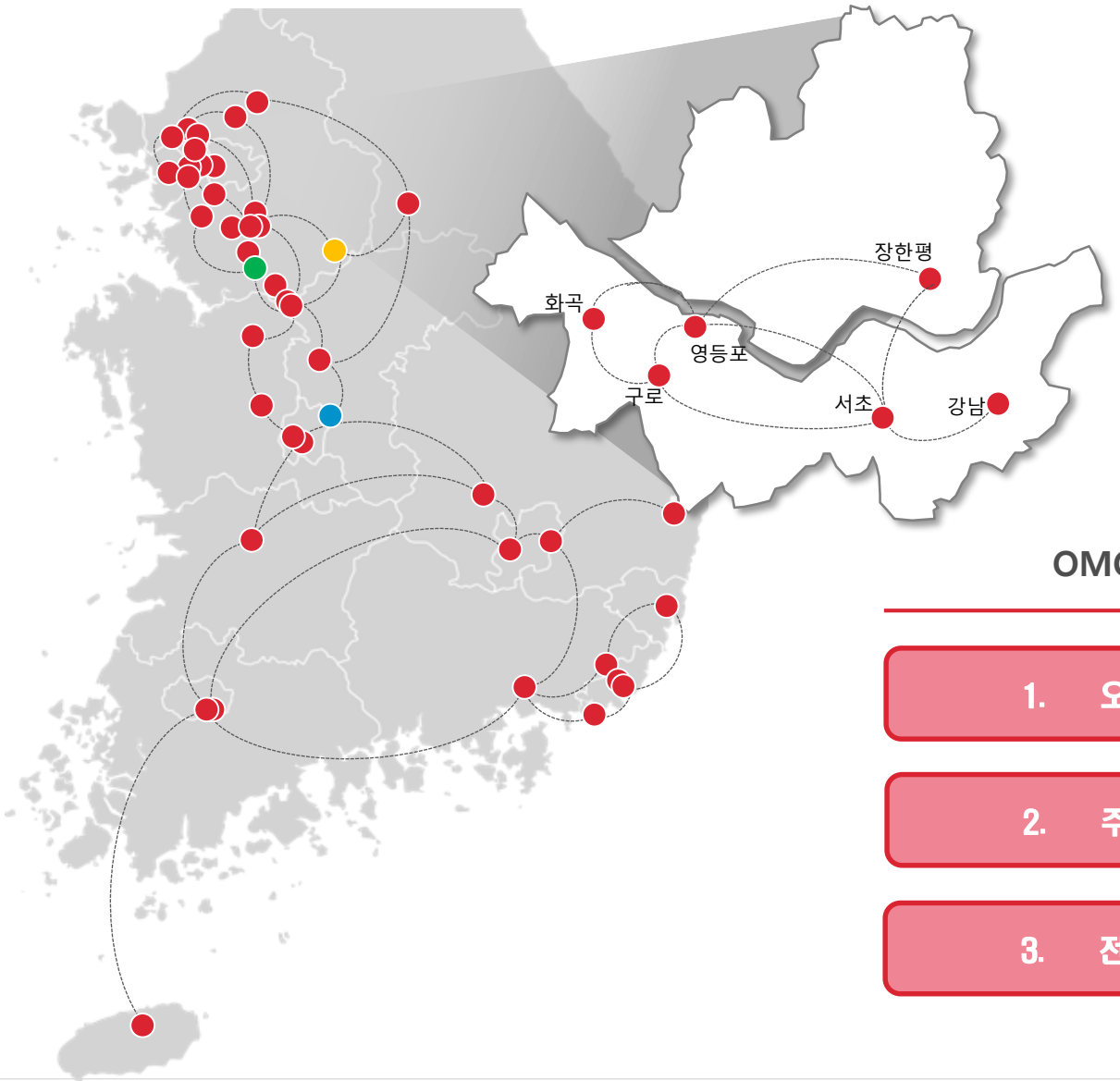
1P 사업모델이기 때문에 가능한 환불제도 (vs. 3P 마켓플레이스)

전국 1일 배송

365일 24시간 제공가능한 쇼핑 경험

주: [1] 한국소비자포럼 주최 및 시상, 2020년부터 2024년까지 5년 연속 선정

고객 접점 증대를 위한 오프라인 전국망 확대



- 이천 홈서비스 메가센터)
- 직영 매장 (2024년 2월 기준 47개)
- 오산 경매장
- 세종 경매장

OMO 플랫폼오프라인 지점의 역할

1. 오프라인 중고차 매입 허브 역할
2. 주요 도시 1시간 거리 쇼룸 역할
3. 전국 1일 배송을 위한 풀필먼트센터 역할

데이터 기반 관리를 통한 운영 효율성 증대

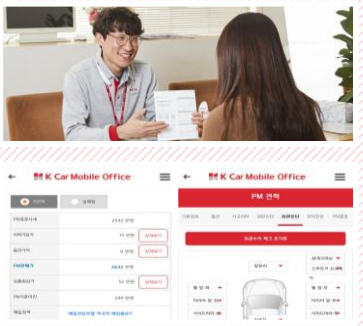
K Car의 데이터 기반 관리 시스템

검색 → 상담 → 판매 → 검색 → 결제 설계 → 구매 → 보증 → 검색

데이터 수집
중고차 매매 관련

UCMS, emro, GROOBEE, Amplitude, Google Analytics, AppsFlyer, braze

중고차 실거래 데이터 분석
디지털 솔루션 활용

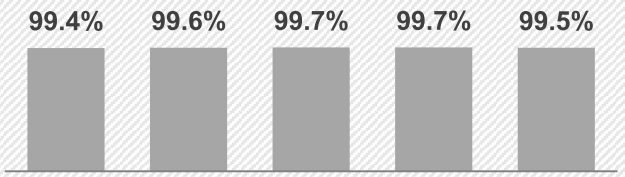


실시간 시세 기반 가격 산정
전국 지점 및 이커머스 플랫폼 모두 적용

업계 최고 실적

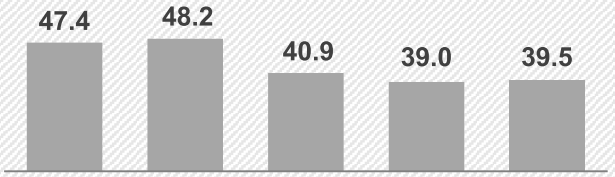
실거래 기반 가격 책정 시스템

실거래 가격 vs. 광고 가격[1]



재고 관리

평균 재고일수[2]



주: 2018년 4월 SK㈜에서 분리되어 인수되기 전인 SK㈜의 직영중고차 사업부문 매출액을 포함한 실적. [1] 해당 기간 평균 광고가격 대비 판매차량 실거래가 지수. [2] 매출원가/평균 재고

매출 성장을 이끌 주요 성장 동력

e-Commerce

- 7.5x 시장 성장 (2020-2025E)
- 압도적인 81%의 e-Commerce M/S (2021년)
- 견고한 소비자 신뢰가 필요한 시장으로 CPO 업체가 주도할 것으로 예상
- e-Commerce 중심의 브랜드 강화
- 고수익의 e-Commerce 비중 확대 (2023년 57%)

부수매출

- 높은 총매출마진 사업
- 서비스 개선 및 제휴 확대를 통한 보증, 할부, 보험등 부수매출 수요 증가 계획

지점 인프라

- 2024년 상반기 현재 47개에서 연내 3개 지점 확대
- 매입 및 탁송의 Fulfillment 역할을 수행하는 핵심 Infrastructure

Others

- 경매장 신설을 통한 높은 수익성의 경매매출 비중 증가
- 중고차 시장 내 기업 대상 신규 BM 개발 및 B2B 파트너십 확대

출처: 회사 자료, Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2022)

업계 최고의 전문성 지닌 경영진

대표

정인국

중고차 산업 / 투자 / 경영 관련 전문가
(공동 창립자)

주요 경력

Encar SK energy

경영지원부문장

배무근

재무, 투자 관련 전문가

주요 경력

COAVIS Dongbu Robot Dongbu Steel

영업부문장

박지원

중고차 산업 관련 전문가
(공동 창립멤버)

주요 경력

Encar SK energy

매입부문장

유성원

중고차 산업 관련 전문가
(공동 창립멤버)

주요 경력

Encar

경매부문장

김경원

중고차 산업 관련 전문가 / 데이터 분석 전문가

주요 경력

SK C&C SAMSUNG ELECTRONICS

마케팅부문장

전호일

마케팅 / 이커머스 / 고객 인사이트 전문가
(20년+ 경력)

주요 경력

SAMSUNG ELECTRONICS adidas

IT본부장

이재우

IT / 디지털 관련 전문가
(IT 업무 경험 20년+)

주요 경력

SK C&C

기획본부장

정진문

데이터 분석 전문가 / 중고차 산업 관련 전문가

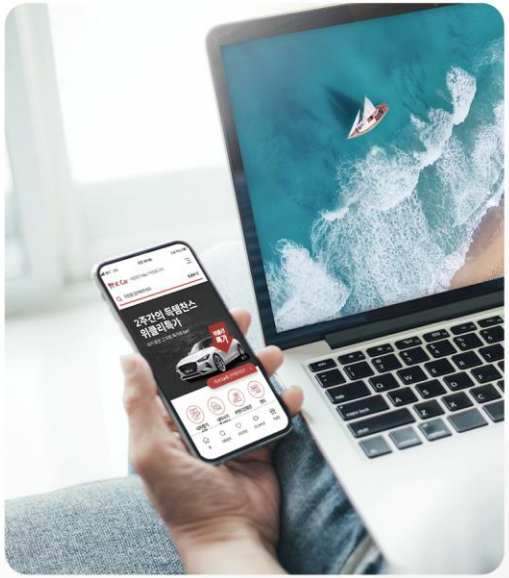
주요 경력

Encar

Appendix

Q4 및 FY2023 경영 실적

Trust K Car



K Car

2023년 주요 성과 및 2024년 전망

견고한 시장지배력 확대 흐름과 외형 성장

- 기업형 사업자 주도의 중고차 시장 통합이 가속화되며 케이카 2023년 시장점유율 11.5% 달성
- 금리 안정화, ASP 상승, AI 기술 접목 및 B2B 활성화 등 확대되는 시장 내 외형 성장 지속 예상

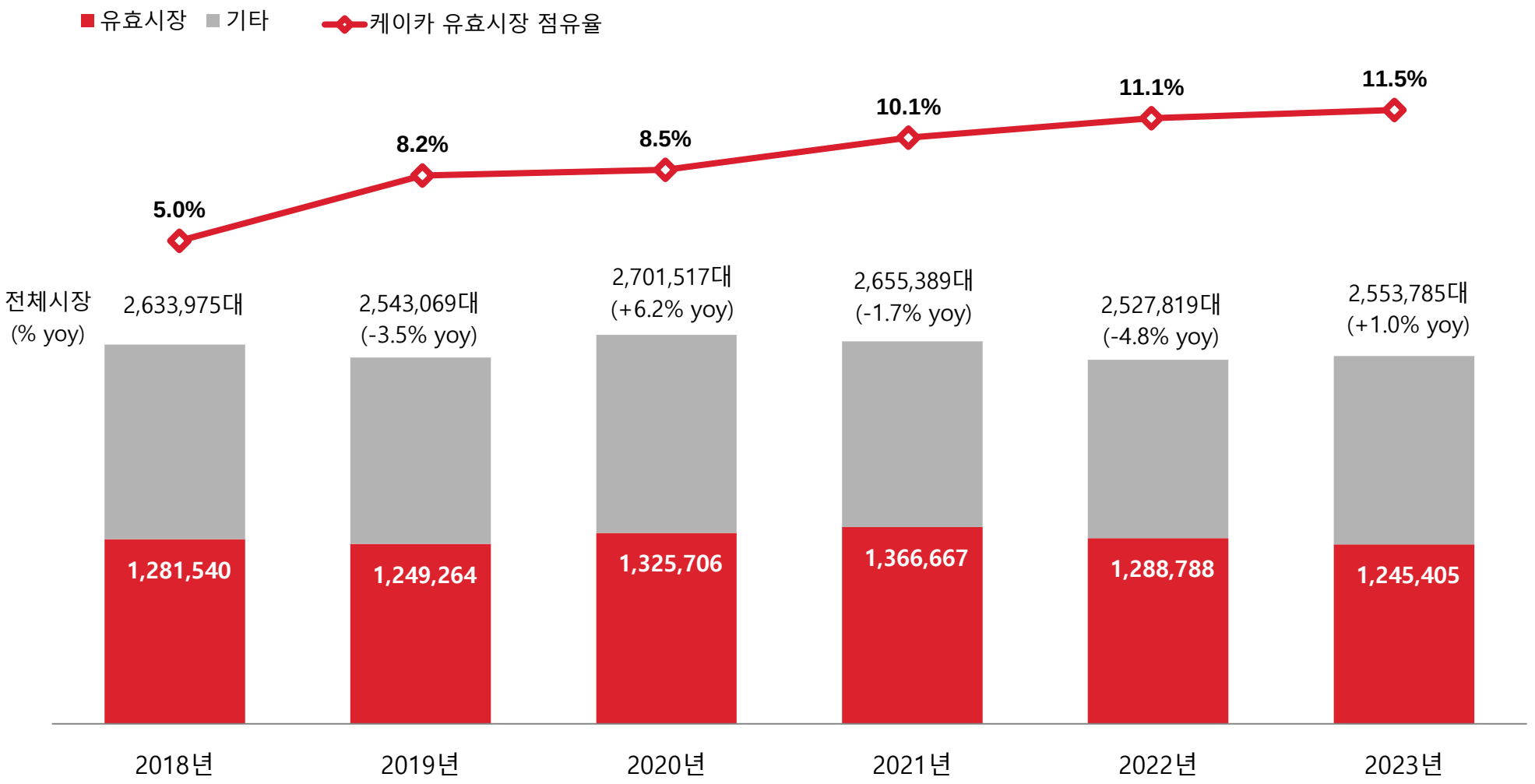
OMO 판매 및 자체 매입 강화로 수익성 개선

- FY23 매출총이익률 10.6% 전년 대비 1.4%p↑, 영업이익률 2.9% 전년 대비 0.6%p↑
- 온오프라인통합 채널 확대에 기반한 운영 효율성 개선으로 올해 이익 두 자릿수 성장 예상

변화하는 시장 속 최대 수혜자는 케이카

- 중고차 시장의 '피치마켓 ' 화가 진행되는 가운데 가격경쟁력과 상품다양성을 갖춘 유일 사업자
- B2B 고객접점 확대를 위한 제3경매장 개설과, B2C 운영 효율화를 위한 3개 지점 이전/개설 예정

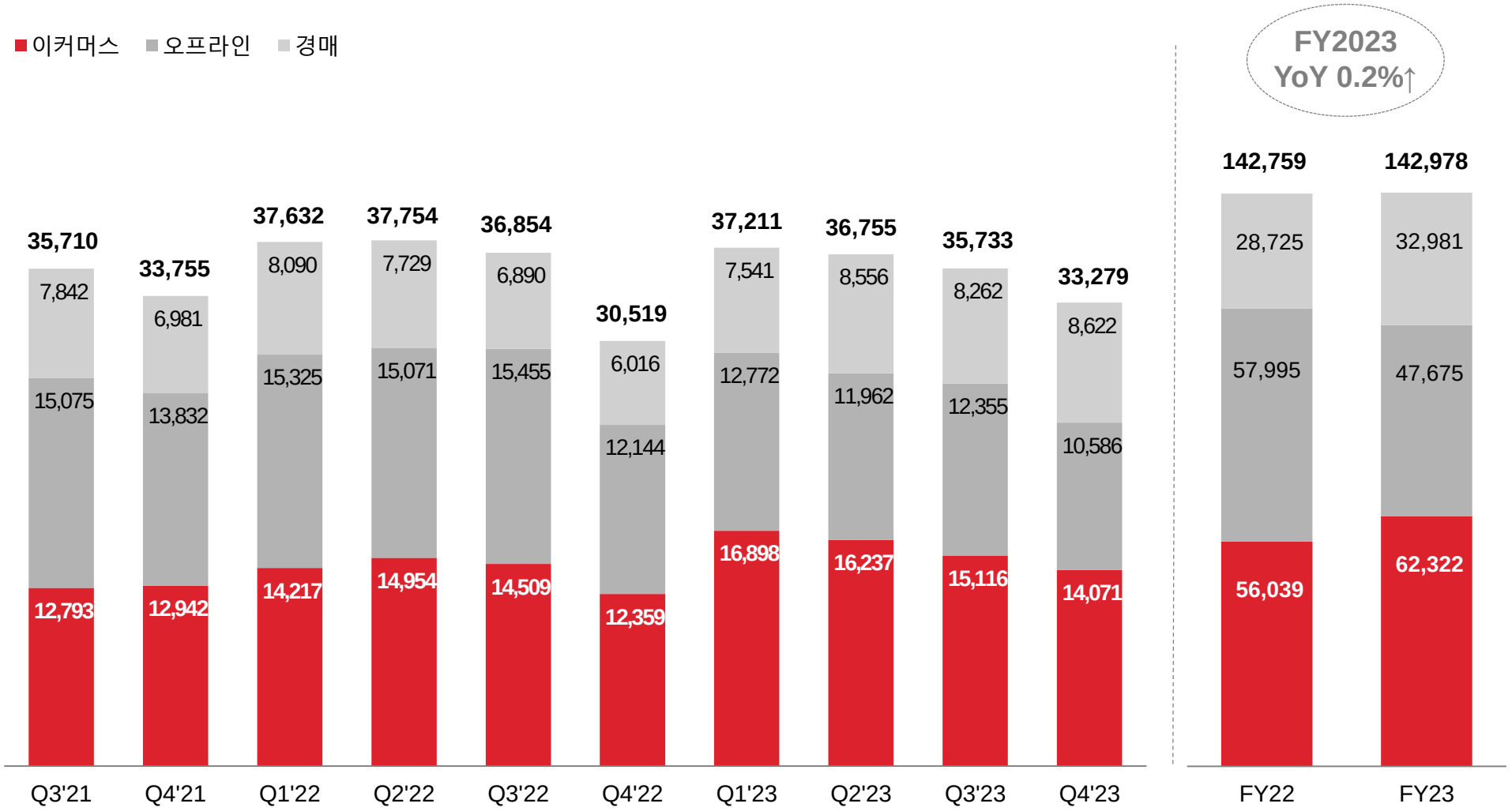
케이카 시장점유율 추이



출처: 카이즈유 데이터 연구소(국토교통부 자동차등록 데이터 자료 기준), 자사 data
주) 전체시장= 총이전등록대수-(매입이전등록대수+기타), 유효시장= 사업자거래 매도+상사이전+알선 거래

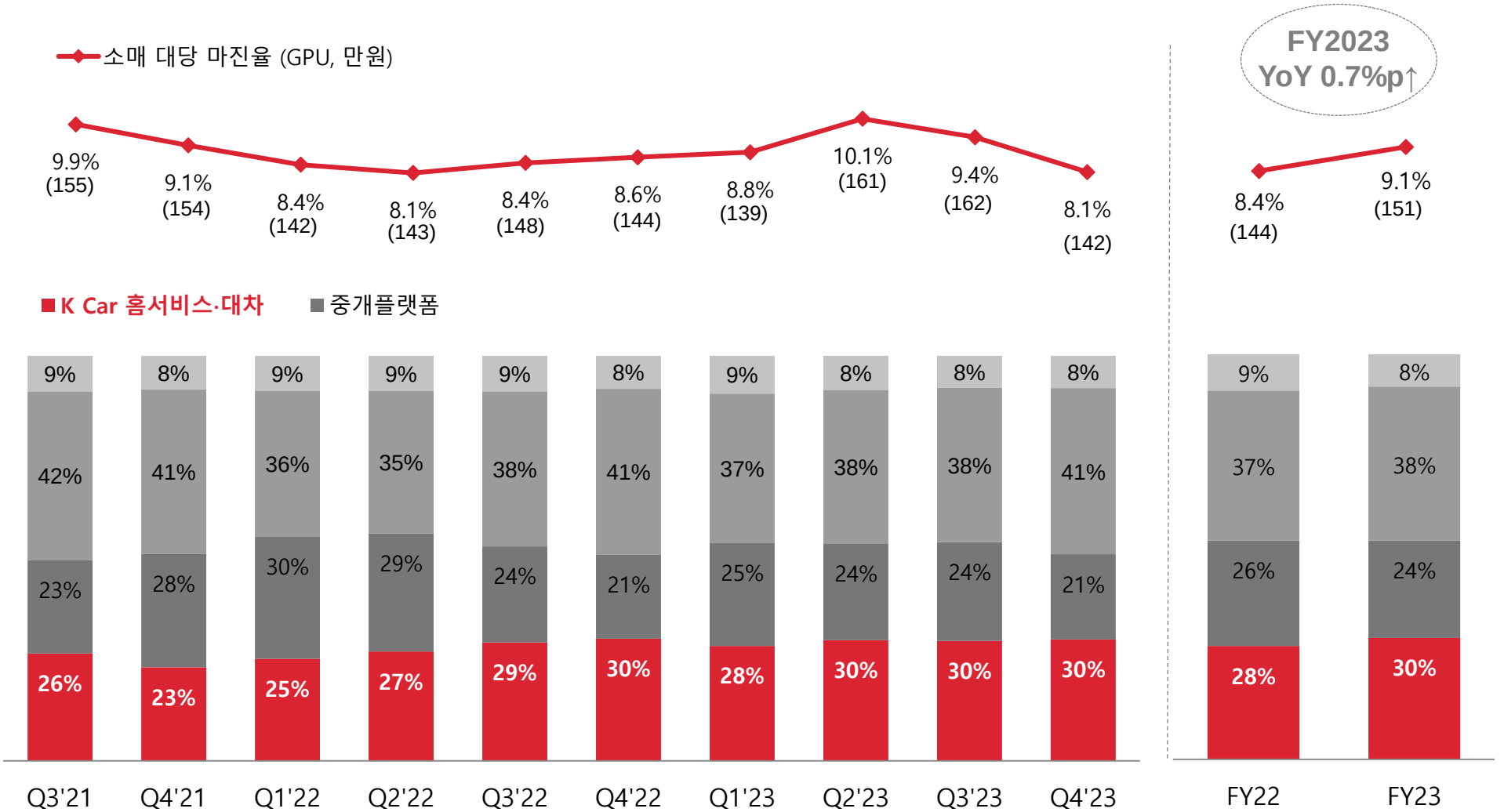
케이카 판매 대수

Q4'23 YoY 9.0% ↑ / QoQ 6.9% ↓



(단위: 대)

케이카 매입 채널 비중 및 소매 대당 마진율(GPU)



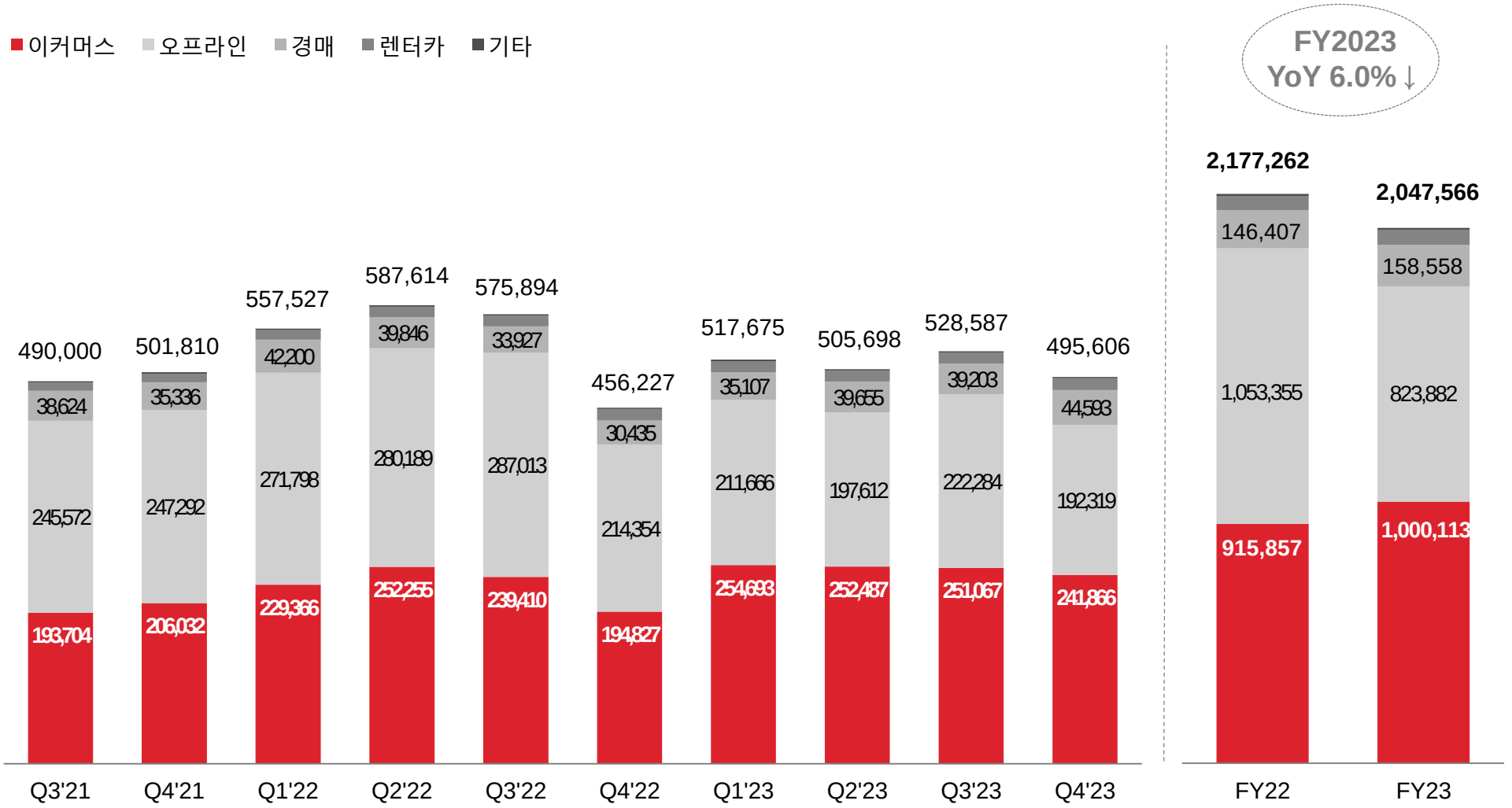
주) 소매 대당 마진은 해당 분기 내 판매 대수 기준이며, 매입 채널 비중은 해당 분기 내 매입 대수 기준이므로 재고회전일수 만큼 성과 반영 시차가 있음

재무성과 요약

(단위: 백만 원)	Q4'23	YoY	QoQ	FY23	YoY
매출	**495,606**	**8.6%**	**-6.2%**	**2,047,566**	**-6.0%**
매출총이익	**49,712**	**8.8%**	**-13.0%**	**216,883**	**8.4%**
매출총이익률	*10.0%*	-	*-0.8%p*	*10.6%*	*1.4%p*
판매관리비	**37,789**	**4.6%**	**-2.4%**	**157,869**	**5.3%**
% 매출 대비	*7.6%*	*-0.3%p*	*0.3%p*	*7.7%*	*0.8%p*
인건비	20,784	15.7%	1.9%	83,699	9.7%
지급수수료	3,899	1.3%	-0.7%	15,856	3.0%
광고선전비	1,669	4.4%	-16.7%	9,517	-2.7%
감가상각비·무형자산상각비	6,146	-3.8%	-0.8%	24,962	2.1%
기타	5,292	-16.6%	-14.5%	23,835	-0.7%
영업이익	**11,922**	**24.6%**	**-35.2%**	**59,013**	**17.9%**
% 마진율	*2.4%*	*0.3%p*	*-1.1%p*	*2.9%*	*0.6%p*
EBITDA	**22,787**	**14.0%**	**-29.6%**	**111,451**	**10.7%**
% 마진율	*4.6%*	*0.2%p*	*-1.5%p*	*5.4%*	*0.8%p*
당기순이익	**4,828**	**-9.5%**	**-10.8%**	**28,366**	**-6.6%**
% 마진율	*1.0%*	*-0.2%p*	-	*1.4%*	-

매출

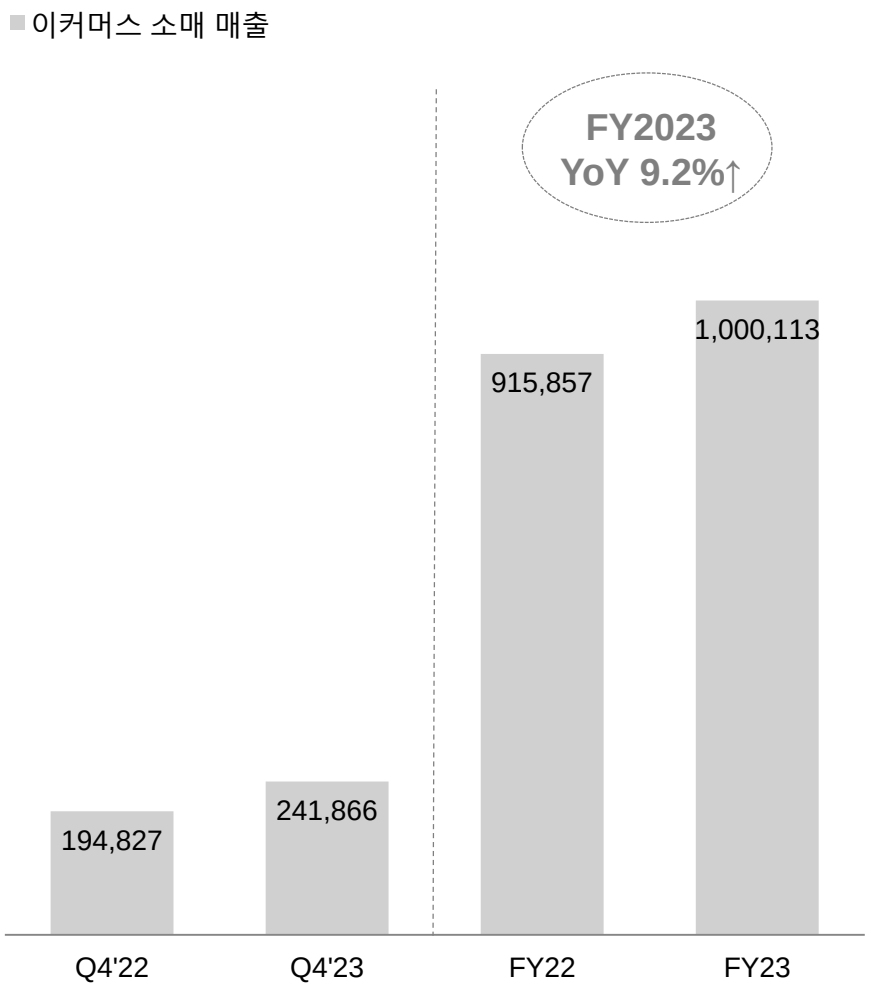
Q4'23 YoY 8.6% ↑ / QoQ 6.2% ↓



(단위: 백만 원)

이커머스 매출

Q4'23 YoY 24.1% ↑ / QoQ 3.7% ↓



(단위: 백만 원)

- **Q4'23 이커머스 채널 'K Car 내차사기 홈서비스' 매출**
  - 차량 판매 2,332억 원, YoY 24.1% ↑ / QoQ 3.5% ↓
  - 연계서비스[1] 87억 원, YoY 25.9% ↑ / QoQ 6.8% ↓
  - 소매_이커머스 매출 비중 55.7%

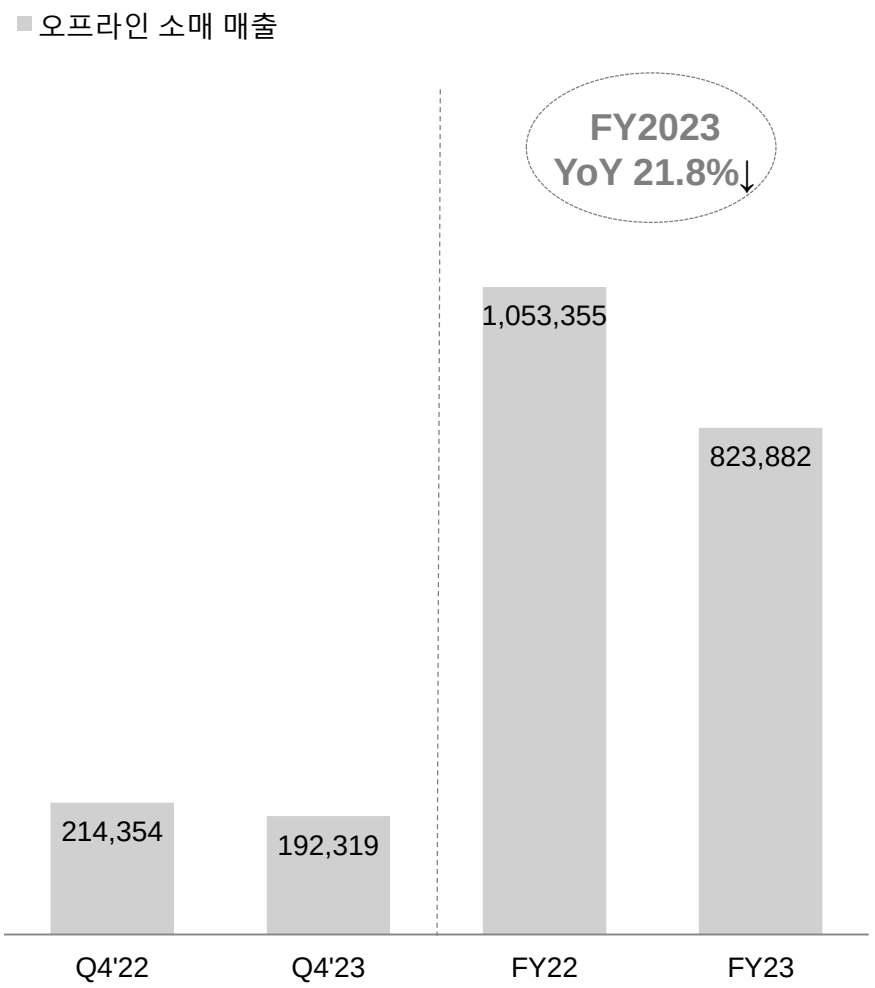
- **Q4'23 이커머스 ASP (대당 평균 판매 단가)**
  - 16.6백만 원, YoY 9.0% ↑ / QoQ 3.6% ↑

- **Q4'23 이커머스 채널 'K Car 내차사기 홈서비스' 판매 대수**
  - 14,071대, YoY 13.9% ↑ / QoQ 6.9% ↓
  - 소매_이커머스 판매 대수 비중 57.1%

[1] KW(K Car Warranty), 할부금융 연계수수료, 보험 연계수수료, 관리비 등

오프라인 매출

Q4'23 YoY 10.3%↓/ QoQ 13.5%↓



(단위: 백만 원)

- **Q4'23 오프라인 지점 매출**
  - 차량 판매 1,865억 원, YoY 10.3%↓/ QoQ 13.5%↓
  - 연계서비스[1] 58억 원, YoY 8.9%↓/ QoQ 12.7%↓
  - 소매_오프라인 매출 비중 44.3%

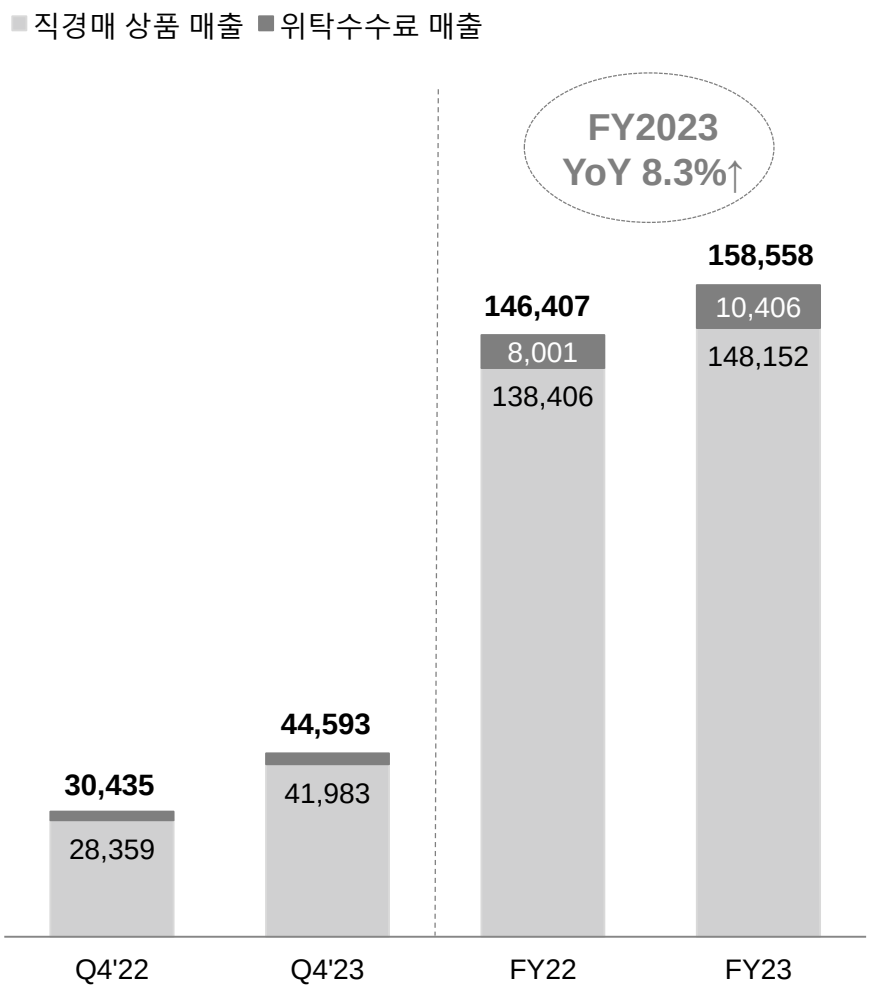
- **Q4'23 오프라인 ASP (대당 평균 판매 단가)**
  - 17.6백만 원, YoY 2.9%↑/ QoQ 0.9%↑

- **Q4'23 전국 46개 오프라인 지점 판매 대수**
  - 10,586대, YoY 12.8%↓/ QoQ 14.3%↓
  - 소매_오프라인 판매 대수 비중 42.9%

[1] KW(K Car Warranty), 할부금융 연계수수료, 보험 연계수수료, 관리비 등

경매 매출

Q4'23 YoY 46.5%↑ / QoQ 13.7%↑



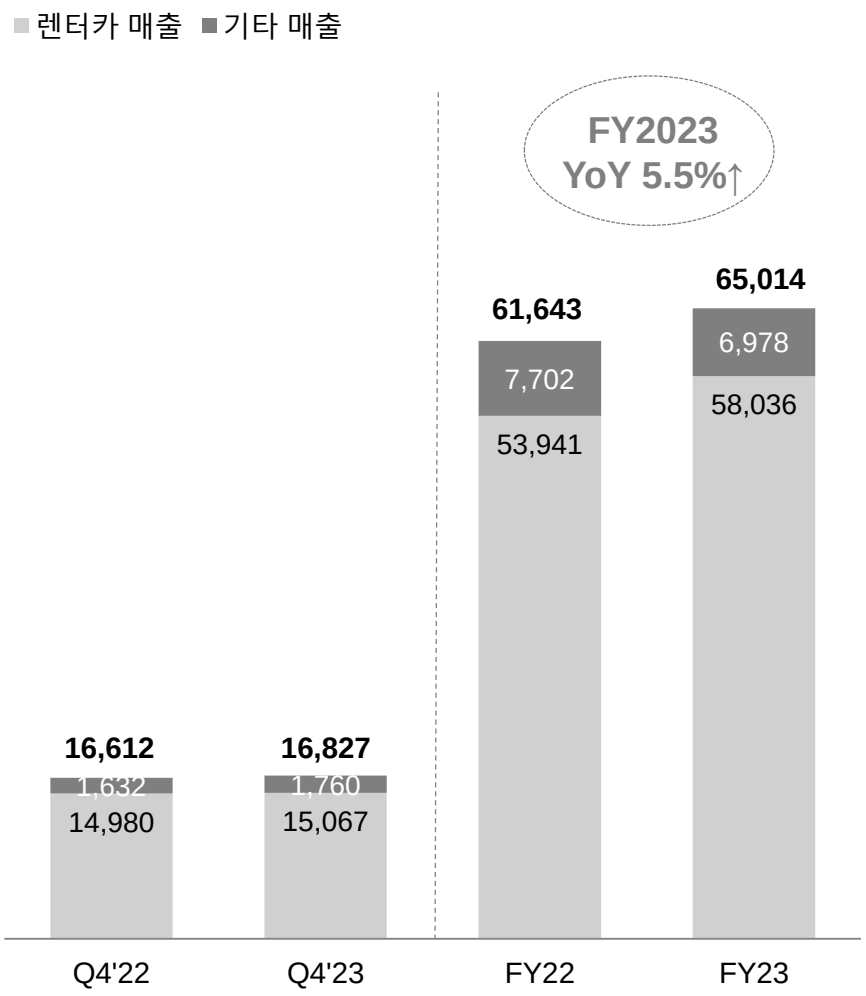
(단위: 백만 원)

- **Q4'23 경매 매출**
  - 차량 판매 420억 원, YoY 48.0%↑/ QoQ 14.3%↑
  - 연계서비스[1] 26억 원, YoY 25.8%↑/ QoQ 5.8%↑
- **Q4'23 경매 ASP (대당 평균 판매 단가)**
  - 4.9백만 원, YoY 3.3%↑/ QoQ 9.5%↑
- **Q4'23 중고차 직경매 판매 대수**
  - 8,622대, YoY 43.3%↑/ QoQ 4.4%↑

[1] 경매 출품 및 낙찰 수수료 등

렌터카 및 기타 매출

Q4'23 YoY 1.3%↑ / QoQ 5.0%↑



(단위: 백만 원)

렌터카 매출

Q4'23 YoY 0.6%↑/ QoQ 6.2%↑

- 대여료 등 123.8억 원
- 렌터카 매각 26.9억 원

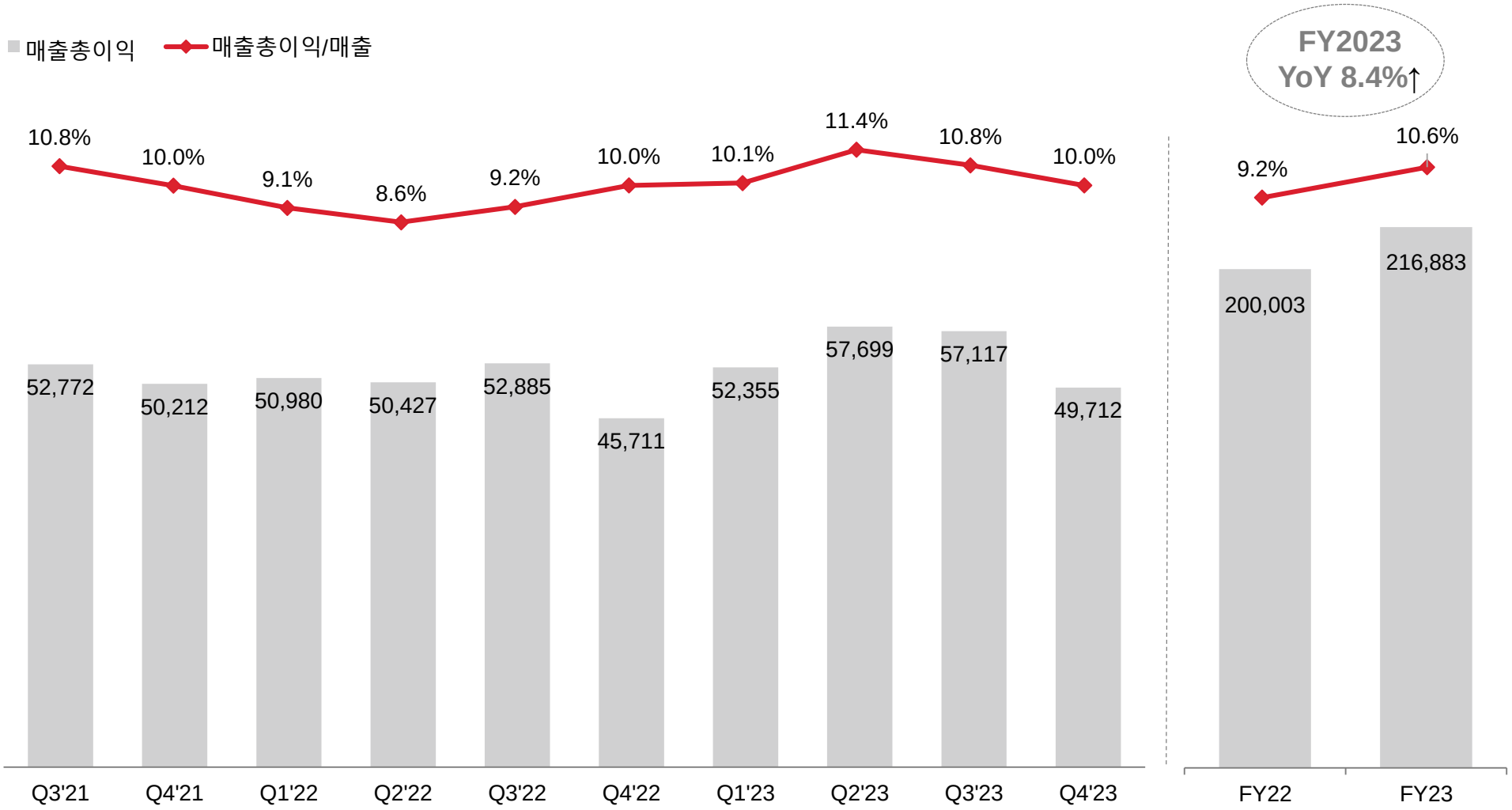
기타 매출

Q4'23 YoY 7.9%↑/ QoQ 4.8%↓

※ 기타 매출 항목- 홈서비스 탁송비, 금융프로모션 수입
계약해지 수수료, 임차자산 전대 등

매출총이익

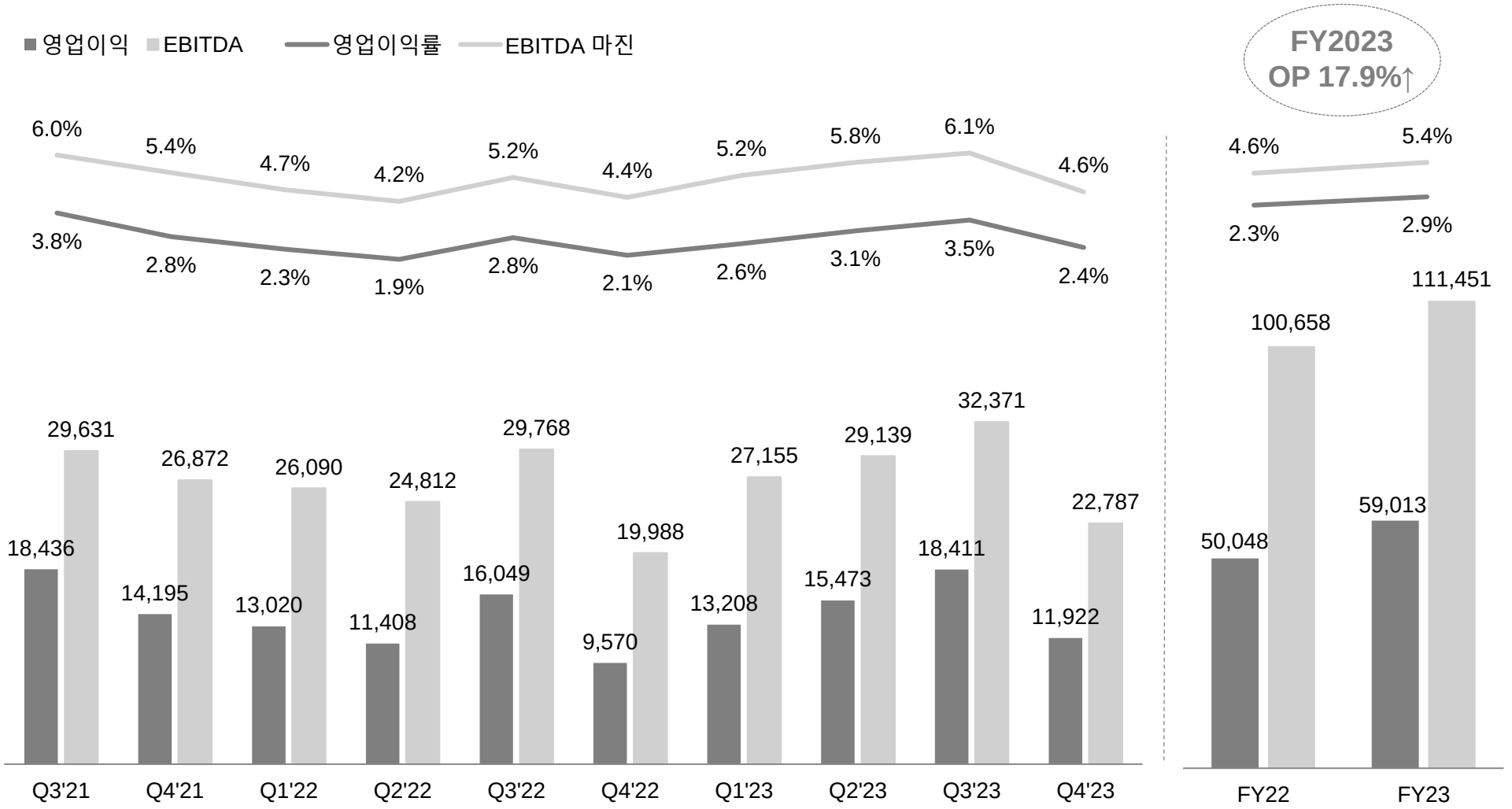
Q4'23 YoY 8.8% ↑ / QoQ 13.0% ↓



(단위: 백만 원)

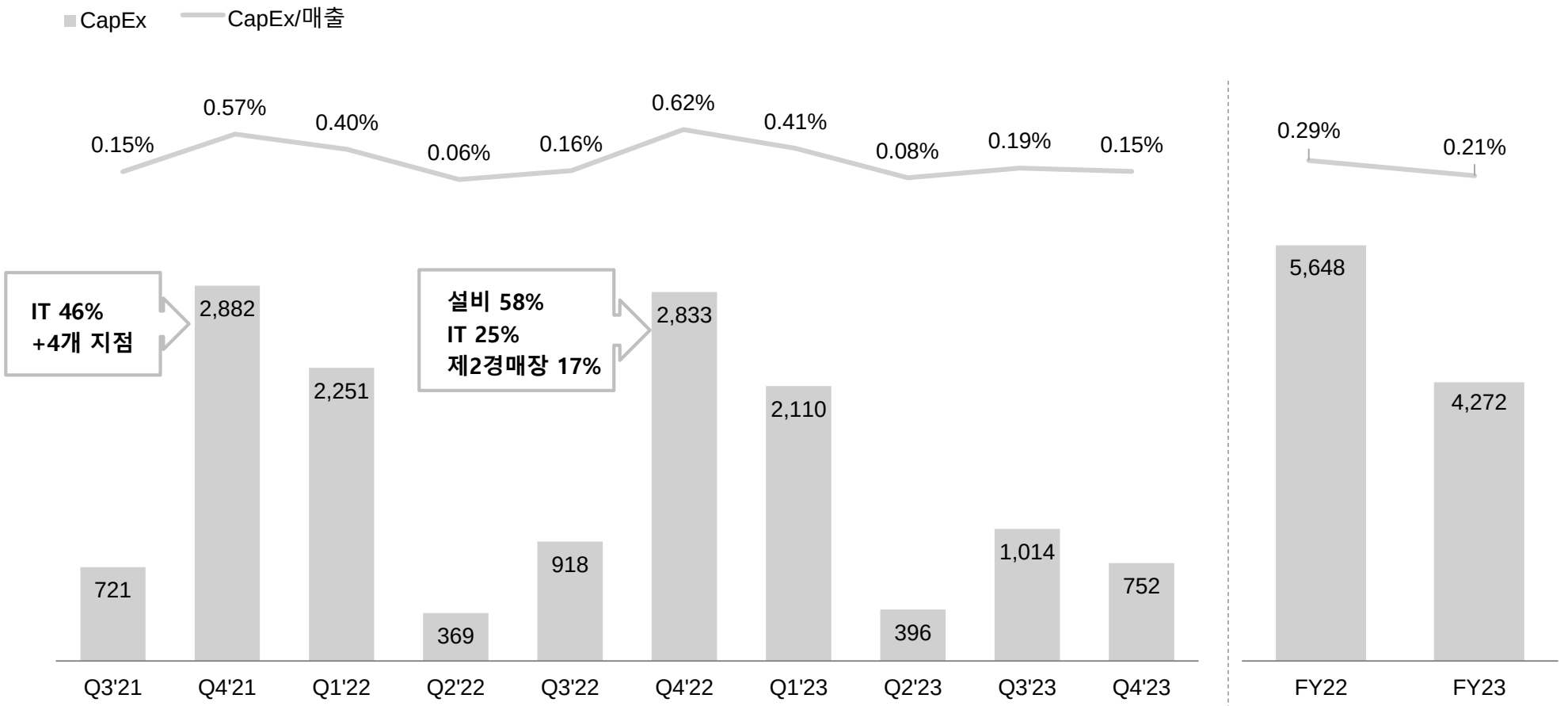
영업이익 · EBITDA

Q4'23 영업이익 YoY 24.6% ↑ / QoQ 35.2% ↓ · EBITDA YoY 14.0% ↑ / QoQ 29.6% ↓



(단위: 백만 원)

자본적 지출 / CapEx



	Q3'21	Q4'21	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	FY22	FY23
지점 수	46	46	47	47	48	48	48	48	47[1]		48	47[1]

(단위: 백만 원)

[1] 서서울 지점 폐쇄- 이커머스 판매 비중 증가에 따른 지점/주차장 이전 진행 중

재무제표 요약

손익계산서

(단위: 백만 원)	Q4'23	FY2023	FY2022
매출	**495,606**	**2,047,566**	**2,177,262**
이커머스	241,866	1,000,113	915,857
오프라인	192,319	823,882	1,053,355
경매	44,593	158,558	146,407
렌터카	15,067	58,036	53,941
기타	1,760	6,978	7,702
매출총이익	**49,712**	**216,883**	**200,003**
매출총이익률	*10.0%*	*10.6%*	*9.2%*
판매비와관리비	**37,789**	**157,869**	**149,955**
% 매출액 대비	*7.6%*	*7.7%*	*6.9%*
EBITDA	**22,787**	**111,451**	**100,658**
% 매출액 대비	*4.6%*	*5.4%*	*4.6%*
영업이익	**11,922**	**59,013**	**50,048**
영업이익률	*2.4%*	*2.9%*	*2.3%*
영업외수익	39	272	4,067
영업외비용	226	7,085	4,349
금융수익	283	1,425	609
금융비용	3,102	11,420	10,804
법인세차감전순이익	**8,916**	**42,205**	**39,570**
법인세비용	4,089	13,839	9,206
당기순이익	**4,828**	**28,366**	**30,364**
당기순이익률	*1.0%*	*1.4%*	*1.4%*

재무상태표

(단위: 백만 원)	FYE2023	FYE2022
유동자산	**254,670**	**243,478**
현금 및 현금성 자산	31,128	13,879
매출채권	12,942	12,589
재고자산	192,566	203,754
비유동자산	**299,449**	**290,879**
유형자산	146,422	138,685
무형자산	77,040	77,307
자산 총계	**554,118**	**534,357**
유동부채	**154,886**	**120,000**
차입금	79,636	32,206
전환사채	-	31,048
비유동부채	**164,316**	**168,536**
장기차입금	113,152	123,788
부채 총계	**319,202**	**288,536**
자본금	24,091	24,043
자본잉여금	100,568	99,390
기타자본구성요소	4,966	5,237
이익잉여금	105,292	117,151
자본 총계	**234,916**	**245,821**
부채 및 자본 총계	**554,118**	**534,357**

https://kcar.irpage.co.kr