

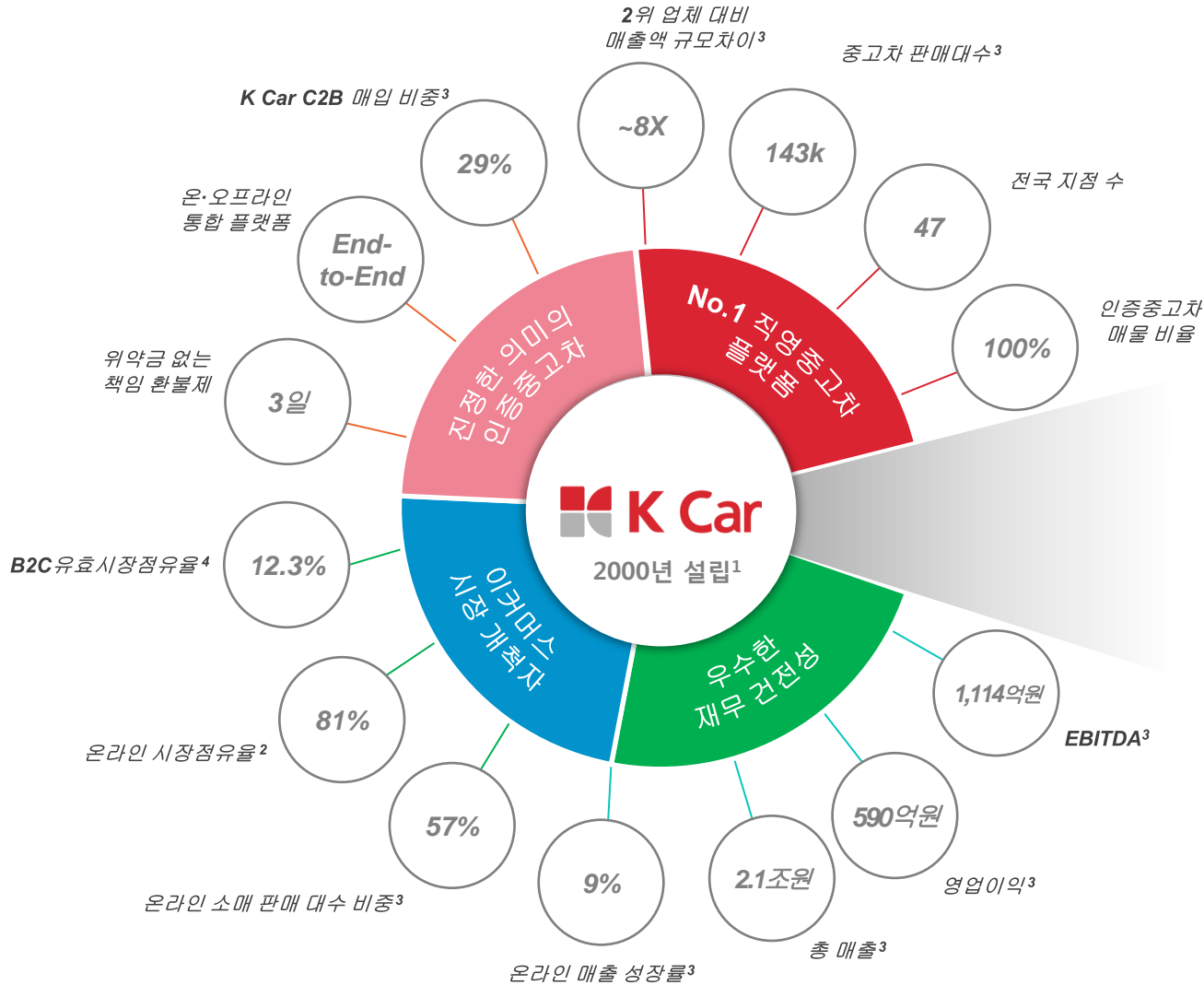


# K Car

2024년 11월



# 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.**

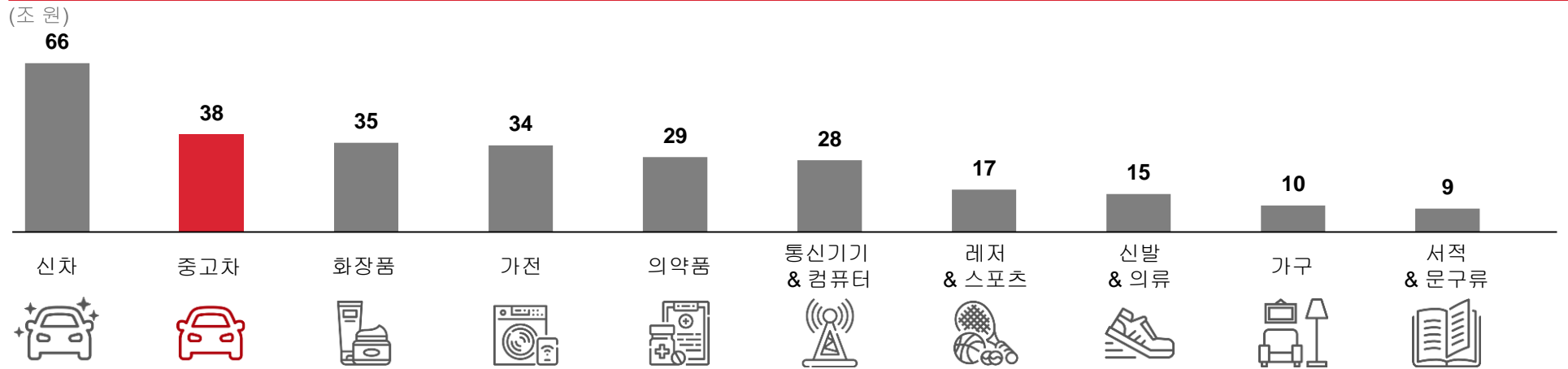
주: <sup>1</sup> SK이노베이션(舊SK에너지)의 중고차 사업부문으로 설립, 2011년 12월 SK(舊SK C&C)에 인수, 2018년 한앤컴퍼니에 매각된 후 2018년 10월 케이카로 브랜드 변경  
<sup>2</sup> Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2022) <sup>3</sup> FY2023 기준 <sup>4</sup> 2024년 3분기 누적 기준

# K Car의 경제적 해자



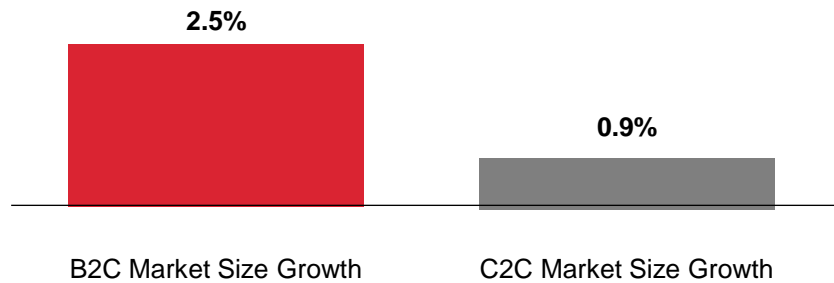
# 중고차 산업은 규모·성장성 측면에서 모두 매력적인 시장

국내 소비자 주요 지출 항목 중 하나인 중고차<sup>1</sup>



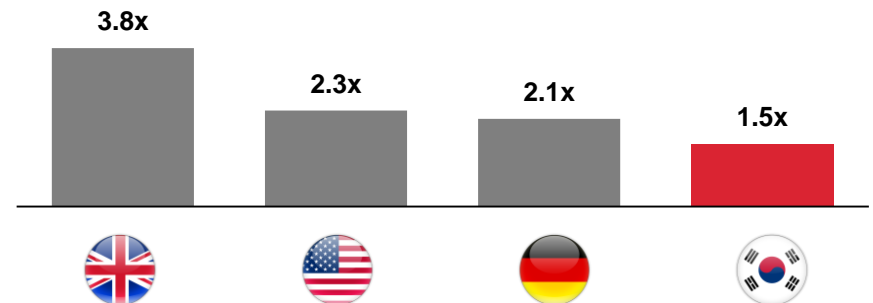
중고차 시장 내에서 B2C 부문 성장세 지속<sup>2</sup>

(2021년~2026년E 연평균 성장률)



주요 국가 신차 판매 대수 대비 중고차 판매 대수 배수<sup>3</sup>

(2023년 중고차 판매대수 / 신차 판매대수)




주: 1 통계청 (서비스업동향조사>소매판매통계>재벌및상품군별판매액, 2023년), 국토교통부 (중고차 등록데이터, 2023년 12월) 2 2022년~2026년 중고차 시장 규모는 Frost & Sullivan 자료,

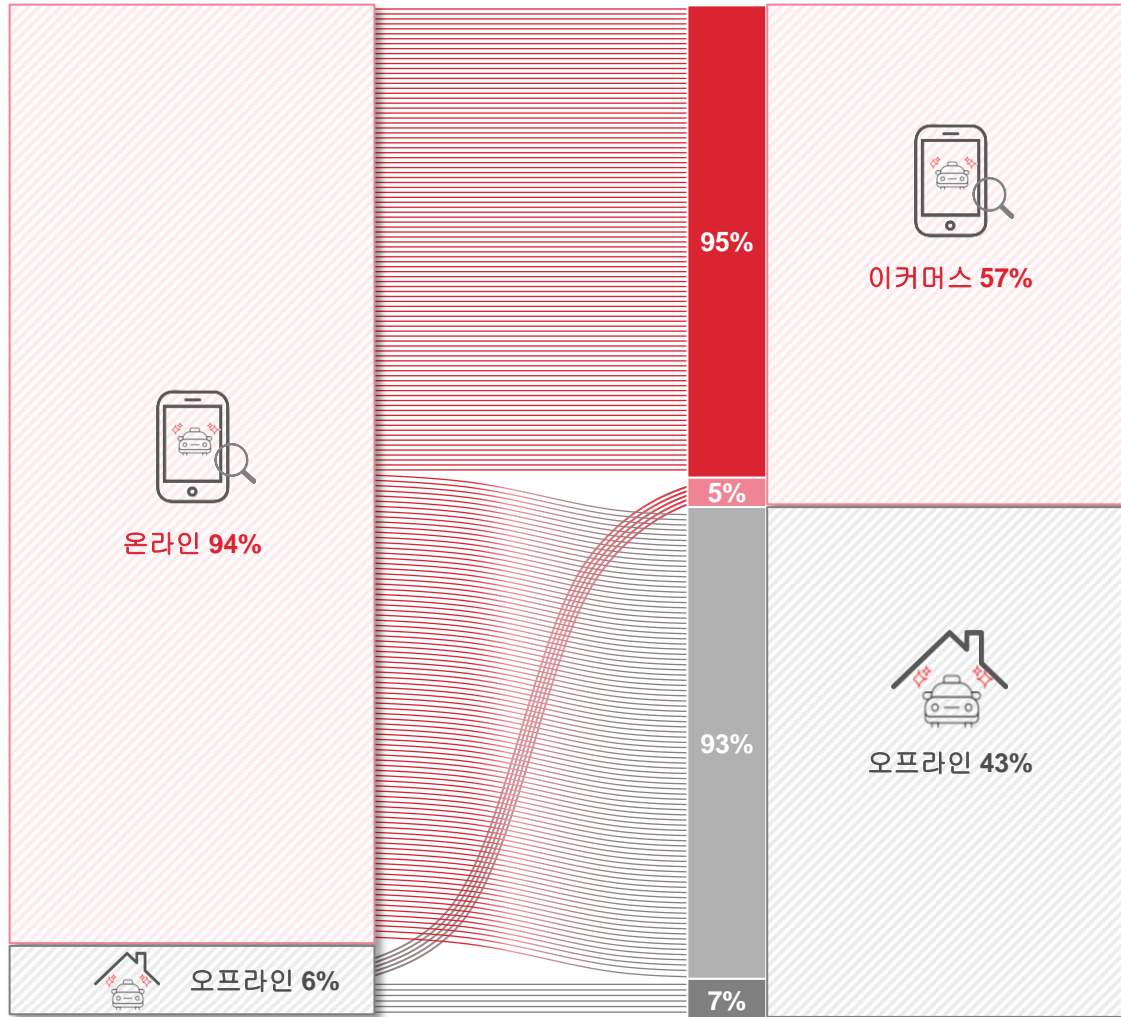
3 영국- SMMT(Society of Motor Manufacturers and Traders, '23), 미국- Cox Automotive('23), 독일- KBA(Kraftfahrt-Bundesamt, Flensburg, '23), 한국- 국토교통부('23)

# 온·오프라인 통합 플랫폼을 통한 K Car만의 차별화된 가치

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

|                        |               |  | 완성차 업체            | 중고차 딜러          | 렌터카                        | 온라인<br>마켓플레이스                    | 빅테크 기업            |
|------------------------|---------------|---|-------------------|-----------------|----------------------------|----------------------------------|-------------------|
| 1<br>품질 · 가격 투명성       | 중고차<br>품질     | ✓ 100% 직영 인증중고차<br>기반 품질관리  | ✓ 100% 인증중고차      | X 미인증 매물        | ? 렌터카 특성상<br>차량 품질 편차 큼    | X 3P 모델<br>- 일부 인증 매물            | X 미인증 매물          |
|                        | 가격<br>투명성     | ✓ 자체 시세 솔루션 기반<br>투명한 가격 정책   | ✓ 투명한 가격 정책       | X 가격투명성 부족      | ✓ 투명한 가격 정책                | X 가격투명성 부족                       | X 가격투명성 부족        |
|                        | 환불정책          | ✓ 온·오프라인 모두<br>3일 책임 환불제 실시   | ✓ 책임 환불제          | X 환불 불가         | ✓ 책임 환불제                   | ? 제한적<br>환불정책                    | X 환불 불가           |
| 2<br>온·오프라인 연계<br>고객경험 | 오프라인<br>네트워크  | ✓ 오프라인 전국망 구축 /<br>주요 도시 1시간 거리<br>이내 쇼룸 역할 수행                                    | X 오프라인<br>네트워크 미비 | X 제한적 영업망<br>보유 | X 제한적 영업망<br>보유            | X 오프라인<br>네트워크 미비                | X 오프라인<br>네트워크 미비 |
|                        | 이커머스<br>채널    | ✓ 온라인 통해 24시간<br>고객 이용 가능   | ✓ 이커머스 채널<br>보유   | X 이커머스 채널<br>미비 | ✓ 이커머스 채널<br>보유            | ✓ 이커머스 채널<br>보유                  | ? 제한적 운영          |
| 3<br>인증매물<br>규모        | 인증중고차<br>매물규모 | ✓ 온·오프라인 채널 동시<br>10,000여대 인증매물   | X 인증매물 규모<br>제한적  | X 인증매물 제한적      | ? 렌터카<br>비즈니스를 통해<br>매물 확보 | ? 매물 다양성 확보.<br>단, 인증 매물은<br>제한적 | X 인증매물 제한적        |

# 모든 형태의 수요를 충족하는 K Car OMO 플랫폼

최초 접점<sup>1</sup>구매 결정<sup>2</sup>

온라인과 오프라인 모두에 걸친  
압도적 시장지배력으로 플랫폼 강화효과

1

온라인 - 이커머스 수요

- 전체 이커머스 매출의 95%가 오프라인 지정 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 지정 방문에 앞서 KCar.com 을 방문한 고객으로부터 발생
- 대량의 중고차 매물 조회가 가능한 온라인 채널은 고객을 오프라인 지정으로 유인하는데 필수요소

4

오프라인 - 오프라인 수요

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

주: <sup>1</sup>2021년 8월 케이카 설문조사 자료 <sup>2</sup>2023년 연간 소매 판매 대수 기준

# K Car는 직영 인증중고차 모델을 통해 온라인 시장의 높은 진입장벽을 극복



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



## 고객 접점 증대를 위한 오프라인 전국망 확대



### OMO 플랫폼 오프라인 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



데이터 수집  
중고차 매매 관련



중고차 실거래  
데이터 분석  
디지털 솔루션 활용



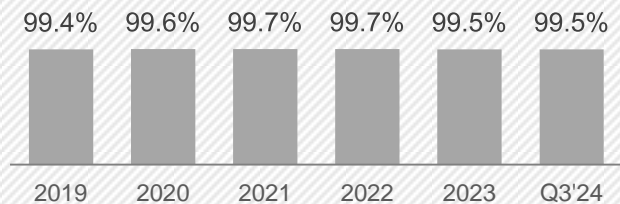
실시간 시세  
기반 가격 산정  
전국 지점 및 이커머스  
플랫폼 모두 적용



업계 최고 실적

실거래 기반  
가격 책정  
시스템

실거래 가격 vs. 광고 가격<sup>1</sup>



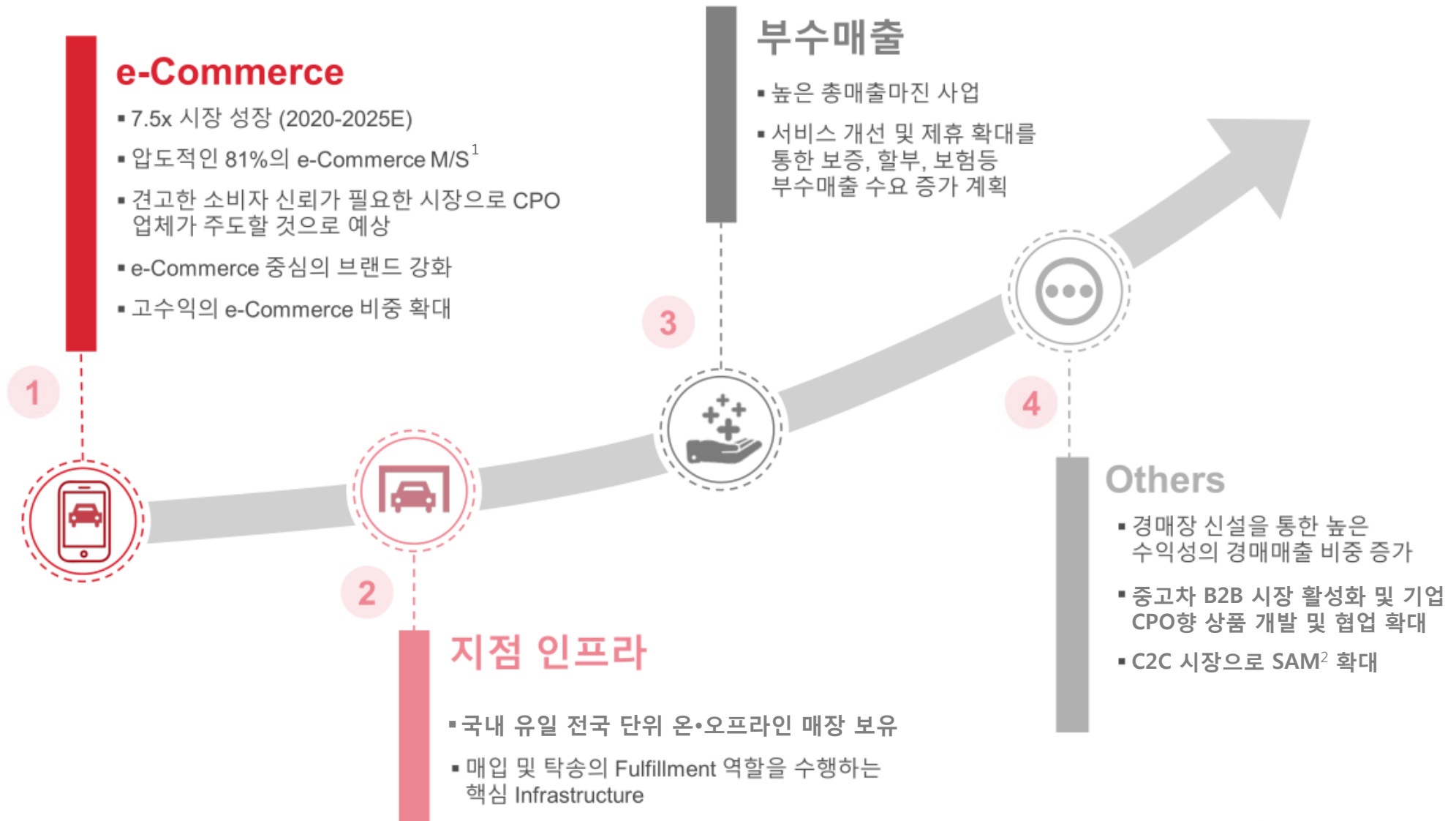
재고 관리

평균 재고일수<sup>2</sup>



주: 2018년 4월 SK(주)에서 분리되어 인수되기 전인 SK(주)의 직영중고차 사업부문 매출액을 포함한 실적. <sup>1</sup> 해당 기간 평균 광고가격 대비 판매차량 실거래가 지수. <sup>2</sup> 매출원가/평균 재고

# 매출 성장을 이끌 주요 성장 동력



주: <sup>1</sup>Frost & Sullivan (Independent Market Research on the Used Car Market landscape in South Korea, 2022) <sup>2</sup>유효시장(Serviceable Addressable Market)

# 업계 최고의 전문성 지닌 경영진

## 대표



**정인국**

중고차 산업 / 투자 /  
경영 관련 전문가  
(공동 창립자)

주요 경력



## 경영지원부문장



**배무근**

재무, 투자 관련  
전문가

주요 경력



## 영업부문장



**박지원**

중고차 산업 관련  
전문가  
(공동 창립멤버)

주요 경력



## 매입부문장



**유성원**

중고차 산업 관련  
전문가  
(공동 창립멤버)

주요 경력



## 경매부문장



**김경원**

중고차 산업 관련  
전문가 / 데이터 분석  
전문가

주요 경력



## 마케팅부문장



**전호일**

마케팅 / 이커머스 /  
고객 인사이트 전문가  
(20년+ 경력)

주요 경력



## IT본부장



**이재우**

IT / 디지털 관련  
전문가  
(IT 업무 경험 20년+)

주요 경력



## 기획본부장



**정진문**

데이터 분석 전문가 /  
중고차 산업 관련  
전문가

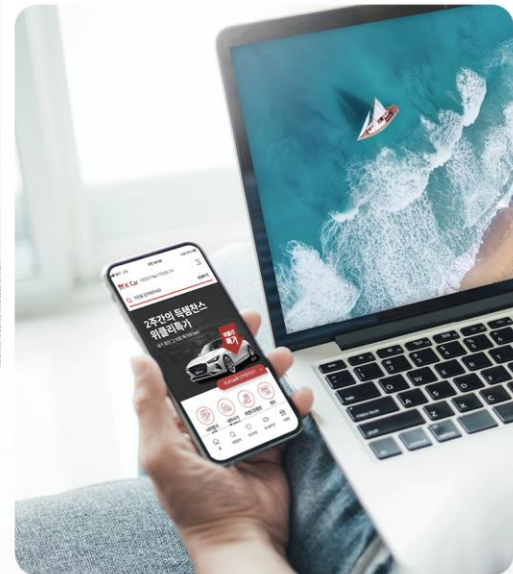
주요 경력



# Appendix

## Q3'24 경영 실적

Trust KCar



## 올해 지속된 가격(P)과 판매량(Q) 동반 성장

- 중고차 할부금융 시장 안정화로 소매 판매 평균 가격<sup>Ⓟ</sup> 지속 상승하며 역대 최고 1,723만원 기록
- 중고차 시장 통합 및 턴어라운드로 3분기 케이카 판매대수<sup>Ⓢ</sup> +8.2% yoy 증가한 38,674대 달성

## 업계 최고 재고회전을 및 견고한 시장지배력

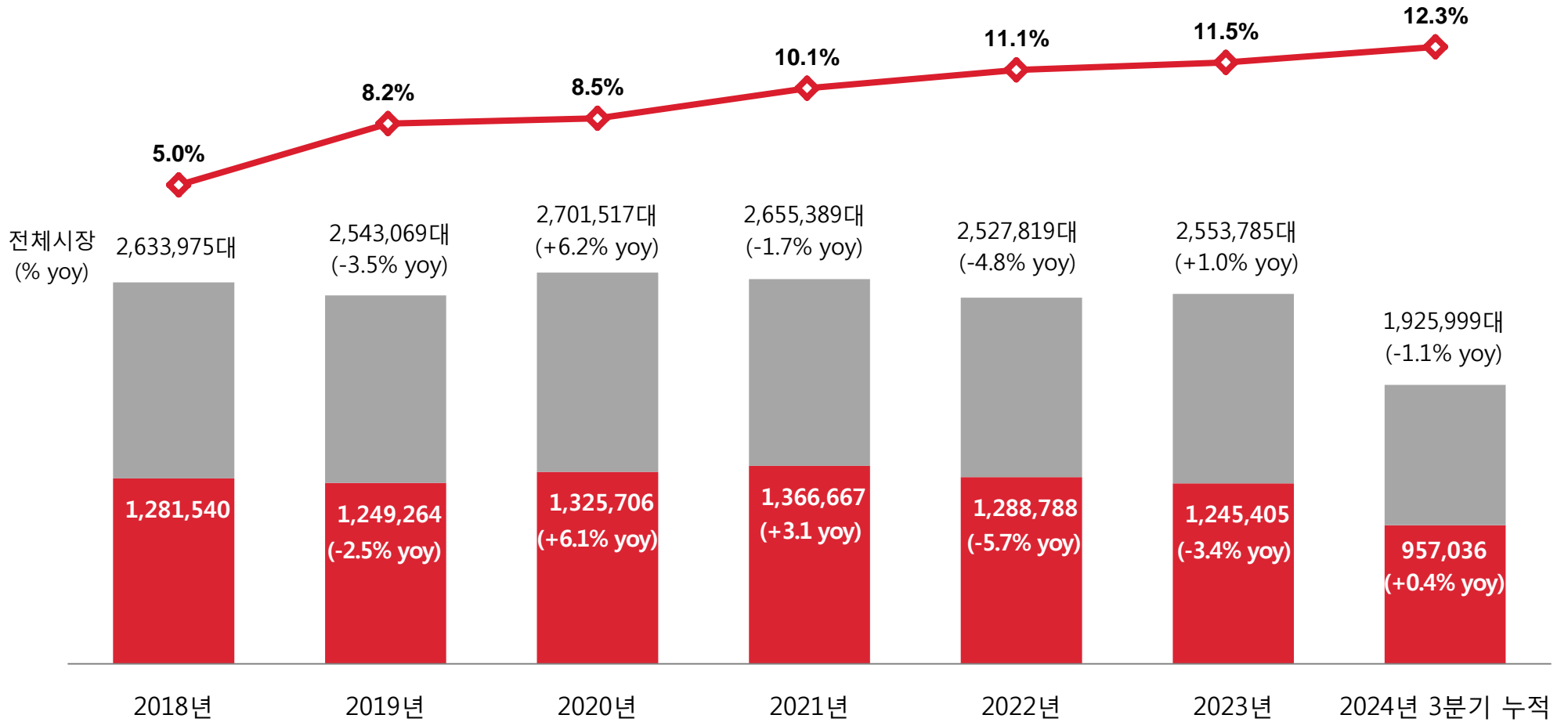
- 세계 최고 수준의 인증중고차 재고 관리로 3Q 재고회전을 10.6회, 평균 판매 기간 30일대 유지
- 대기업의 중고차 시장 진출에도 불구하고, 24년 유효시장점유율 12.3%로 케이카 지배력 지속 확대

## 변화하는 시장 속 최대 수혜자는 케이카

- 수요 높은 경매용 차량 적극 매입으로 경매 판매(+20.3% yoy) 및 매출(+22.9% yoy) 호실적 달성
- 완성차 인증중고차 사업자 대상 진단평가 서비스 개시(2Q~) 등 B2B 서비스 기회로 매출 다각화

# 케이카 시장점유율 추이

■ 유효시장 ■ 기타 ◆ 케이카 유효시장 점유율



출처: 카이즈유 데이터 연구소(국토교통부 자동차등록 데이터 자료 기준), 자사 data

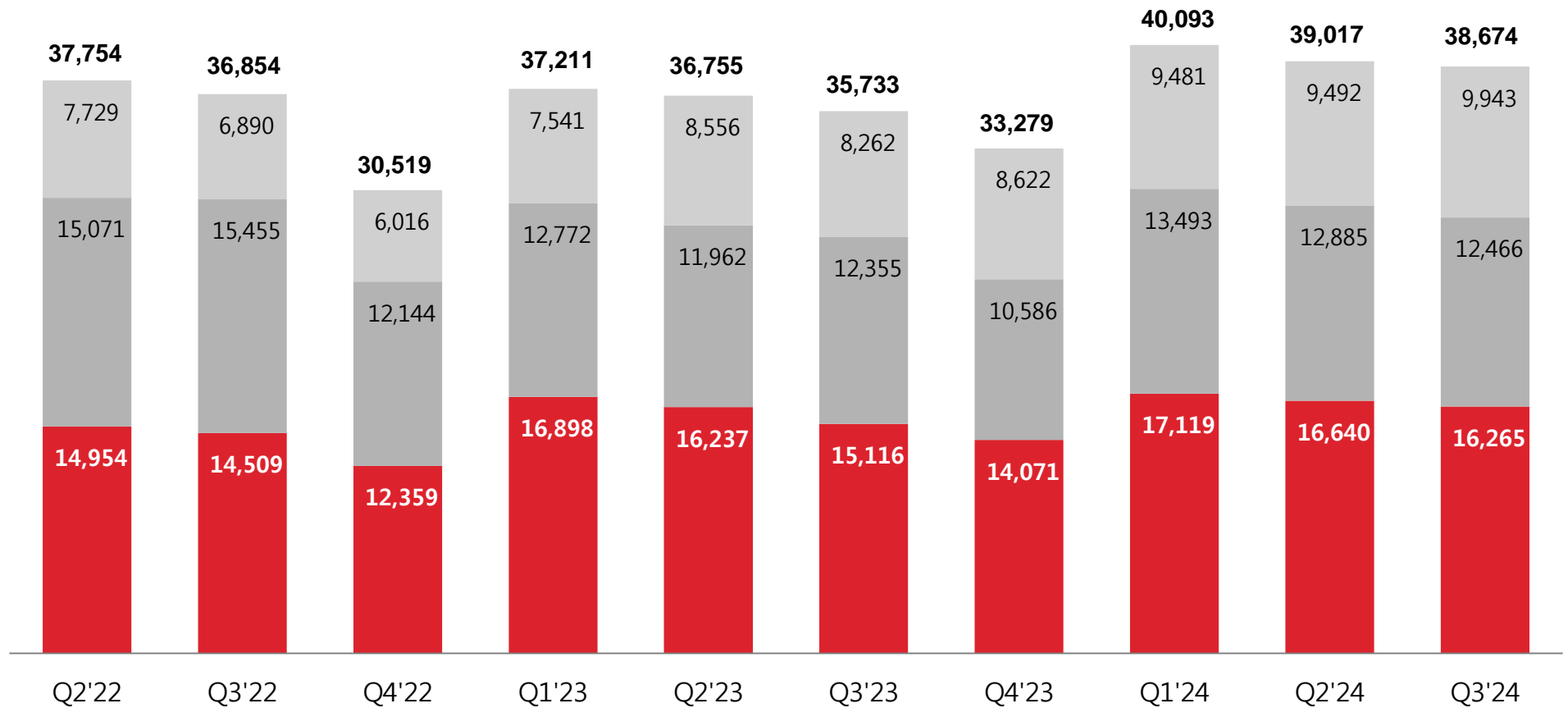
주) 전체시장= 총이전등록대수-(매입이전등록대수+기타), 유효시장= 사업자거래 매도+상사이전+알선 거래

# 케이카 판매 대수



Q3'24 YoY 8.2% ↑ / QoQ 0.9% ↓

■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매



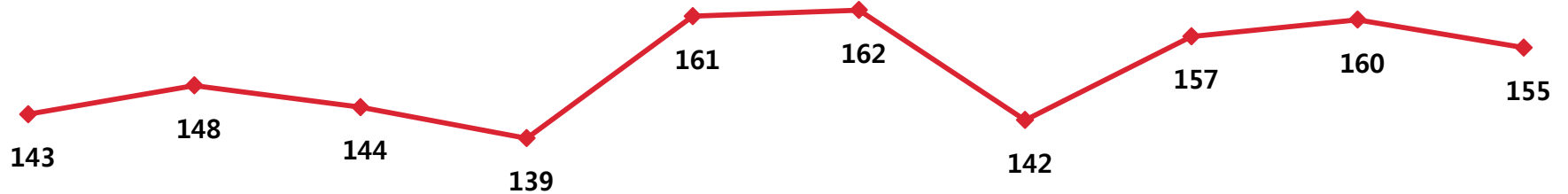
(단위: 대)



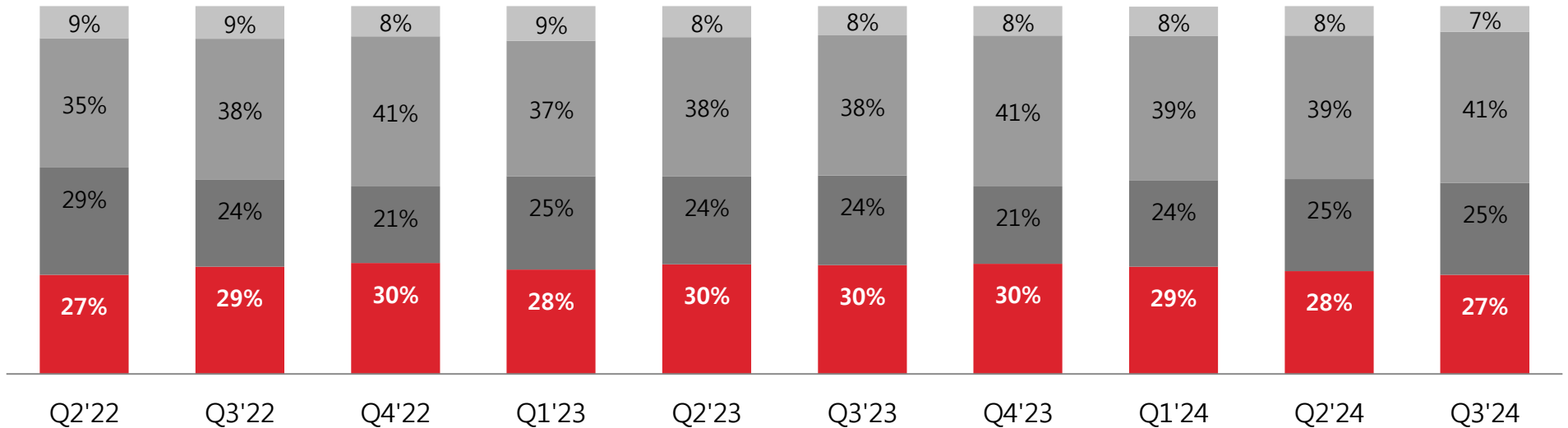
# 케이카 매입 채널 비중 및 소매 대당 마진 GPU



◆ 소매 대당 마진 GPU(만원)



■ K Car 홈서비스·대차 ■ 중개플랫폼 ■ 완성차 대리점 ■ B2B



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

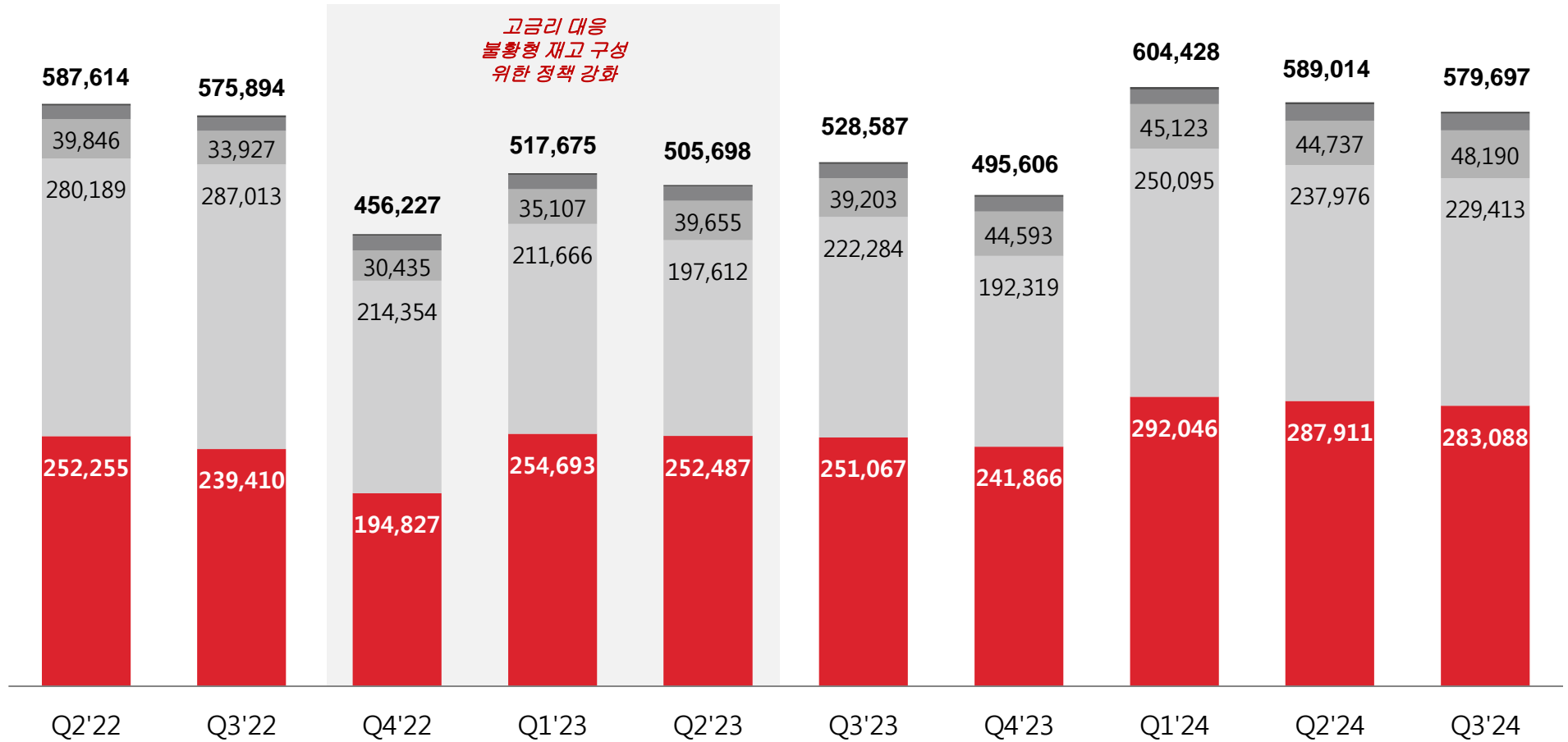


| (단위: 백만원)      | Q3'24          | Q2'24          | QoQ           | Q3'23          | YoY           |
|----------------|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| <b>매출</b>      | <b>579,697</b> | <b>589,014</b> | <b>-1.6%</b>  | <b>528,587</b> | <b>9.7%</b>   |
| <b>매출총이익</b>   | <b>58,074</b>  | <b>59,695</b>  | <b>-2.7%</b>  | <b>57,117</b>  | <b>1.7%</b>   |
| <i>매출총이익률</i>  | <i>10.0%</i>   | <i>10.1%</i>   | <i>-0.1%p</i> | <i>10.8%</i>   | <i>-0.8%p</i> |
| <b>판매관리비</b>   | <b>40,971</b>  | <b>41,593</b>  | <b>-1.5%</b>  | <b>38,706</b>  | <b>5.9%</b>   |
| <i>% 매출 대비</i> | <i>7.1%</i>    | <i>7.1%</i>    | <i>-</i>      | <i>7.3%</i>    | <i>-0.2%p</i> |
| 인건비            | 22,113         | 22,902         | -3.4%         | 20,392         | 8.4%          |
| 지급수수료          | 4,291          | 4,284          | 0.2%          | 3,927          | 9.3%          |
| 광고선전비          | 2,536          | 2,226          | 13.9%         | 2,003          | 26.6%         |
| 감가상각비·무형자산상각비  | 6,199          | 6,098          | 1.7%          | 6,195          | 0.1%          |
| 기타             | 5,832          | 6,083          | -4.1%         | 6,189          | -5.8%         |
| <b>영업이익</b>    | <b>17,103</b>  | <b>18,103</b>  | <b>-5.5%</b>  | <b>18,411</b>  | <b>-7.1%</b>  |
| <i>% 마진율</i>   | <i>3.0%</i>    | <i>3.1%</i>    | <i>-0.1%p</i> | <i>3.5%</i>    | <i>-0.5%p</i> |
| <b>EBITDA</b>  | <b>30,374</b>  | <b>31,518</b>  | <b>-3.6%</b>  | <b>32,371</b>  | <b>-6.2%</b>  |
| <i>% 마진율</i>   | <i>5.2%</i>    | <i>5.4%</i>    | <i>-0.2%p</i> | <i>6.1%</i>    | <i>-0.9%p</i> |
| <b>당기순이익</b>   | <b>11,025</b>  | <b>11,813</b>  | <b>-6.7%</b>  | <b>5,413</b>   | <b>103.7%</b> |
| <i>% 마진율</i>   | <i>1.9%</i>    | <i>2.0%</i>    | <i>-0.1%p</i> | <i>1.0%</i>    | <i>0.9%p</i>  |

# 매출

Q3'24 YoY 9.7% ↑ / QoQ -1.6% ↓

■ 이커머스 ■ 오프라인 ■ 경매 ■ 렌터카 ■ 기타

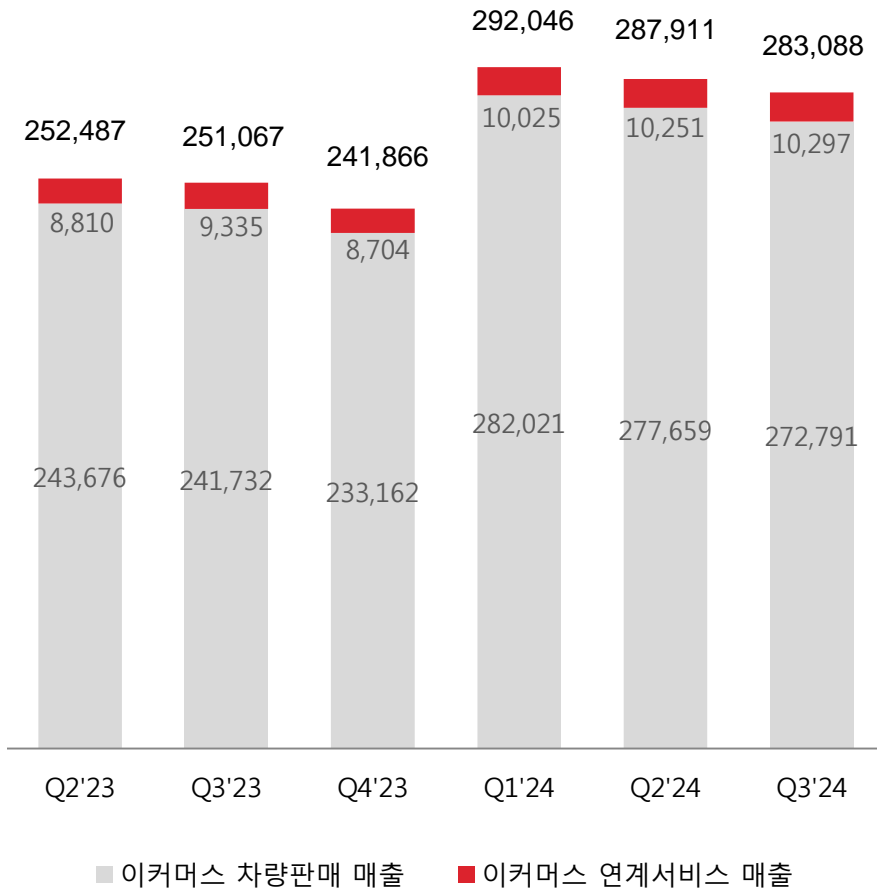


(단위: 백만원)

# 이커머스 매출



Q3'24 YoY 12.8% ↑ / QoQ 1.7% ↓



## 이커머스 채널 'K Car 내차사기 홈서비스' 매출 2,831억원

- 차량 판매 2,728억원, YoY 12.8% ↑ / QoQ 1.8% ↓
- 연계서비스<sup>[1]</sup> 103억원, YoY 10.3% ↑ / QoQ 0.4% ↑
- 이커머스 소매 매출 비중 55.2%

## 이커머스 ASP (Average Selling Price, 해당 평균 판매 단가)

- 16.8백만원, YoY 4.9% ↑ / QoQ 0.5% ↑

## 이커머스 채널 'K Car 내차사기 홈서비스' 판매 대수

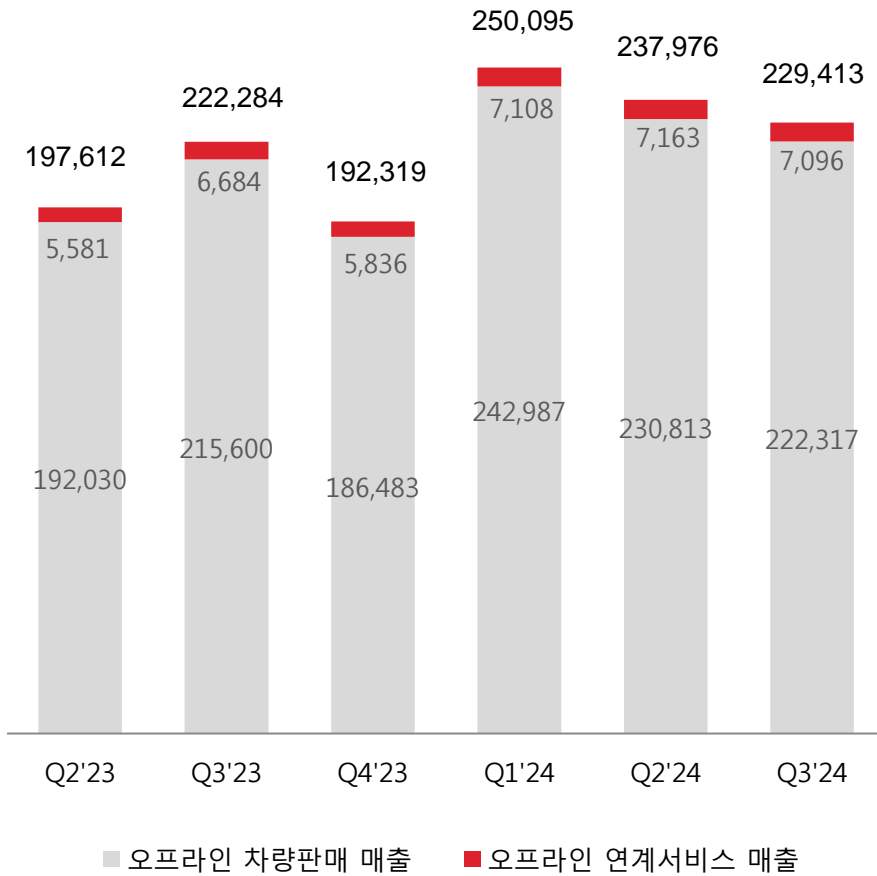
- 16,265대, YoY 7.6% ↑ / QoQ 2.3% ↓
- 이커머스 소매 판매 대수 비중 56.6%

(단위: 백만원)

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

# 오프라인 매출

Q3'24 YoY 3.2% ↑ / QoQ 3.6% ↓



## ▪ 오프라인 지점 매출 2,294억원

- 차량 판매 2,223억원, YoY 3.1% ↑ / QoQ 3.7% ↓
- 연계서비스<sup>[1]</sup> 71억원, YoY 6.2% ↑ / QoQ 0.9% ↓
- 오프라인 소매 매출 비중 44.8%

## ▪ 오프라인 ASP (Average Selling Price, 해당 평균 판매 단가)

- 17.8백만원, YoY 2.2% ↑ / QoQ 0.4% ↓

## ▪ 전국 46개 오프라인 지점 판매 대수

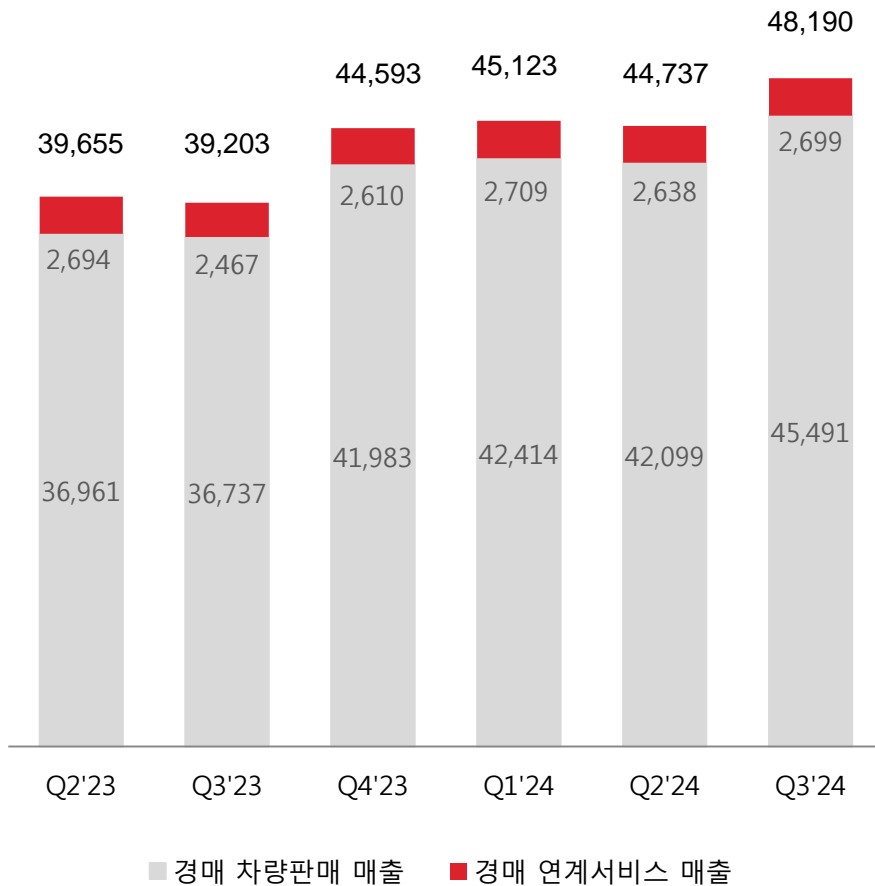
- 12,466대, YoY 0.9% ↑ / QoQ 3.3% ↓
- 오프라인 소매 판매 대수 비중 43.4%

(단위: 백만원)

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

# 경매 매출

Q3'24 YoY 22.9% ↑ / QoQ 7.7% ↑



## ▪ 경매 매출 482억원

- 차량 판매 455억원, YoY 23.8% ↑ / QoQ 8.1% ↑
- 연계서비스<sup>[1]</sup> 27억원, YoY 9.4% ↑ / QoQ 2.3% ↑

## ▪ 경매 ASP (Average Selling Price, 해당 평균 판매 단가)

- 4.6백만원, YoY 2.9% ↑ / QoQ 3.2% ↑

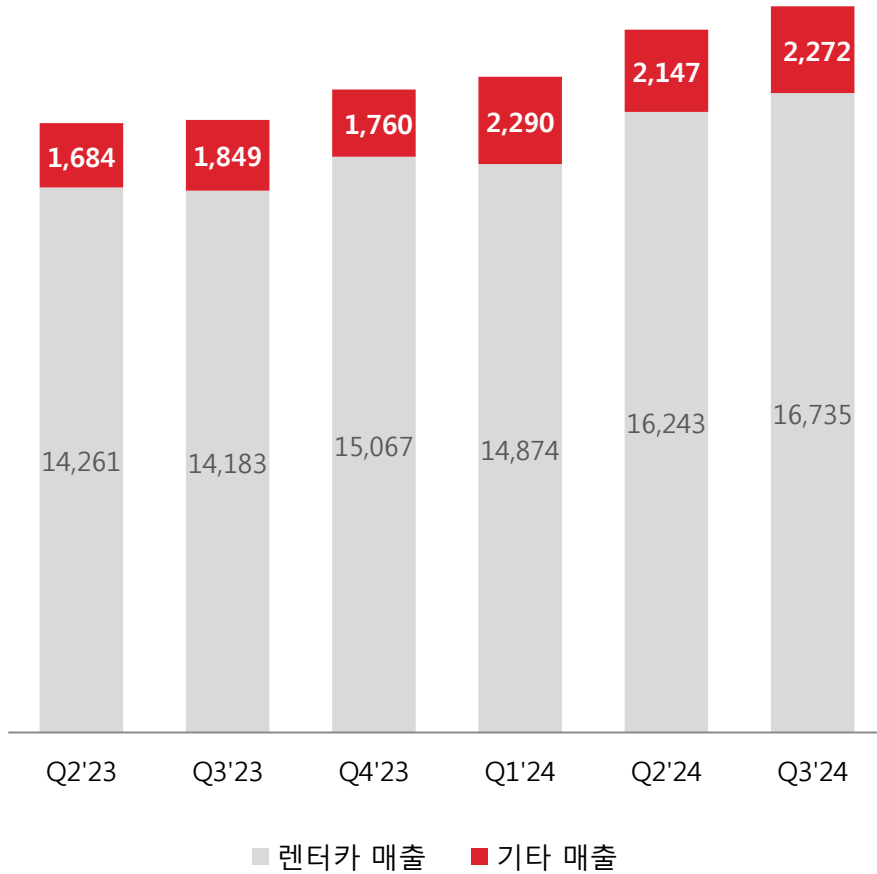
## ▪ 중고차 경매 판매 대수

- 자차경매 9,943대, YoY 20.3% ↑ / QoQ 4.8% ↑
- 위탁경매 4,045대, YoY 6.9% ↓ / QoQ 4.2% ↓

(단위: 백만원)

[1] 낙찰 수수료, 위탁 경/공매 출품료, 경매대행수수료 등

# 렌터카 및 기타 매출



▪ 렌터카 매출 167억원, YoY 18.0% ↑ / QoQ 3.0% ↑

- 대여료 매출 115억원
- 렌터카 매각 매출 52억원
- 렌터카 운영대수 5,262대

▪ 기타 매출 23억원 YoY 22.8% ↑ / QoQ 5.8% ↑

- 홈서비스 탁송비, 금융프로모션 수입, 계약해지 수수료, 임차자산 전대 등

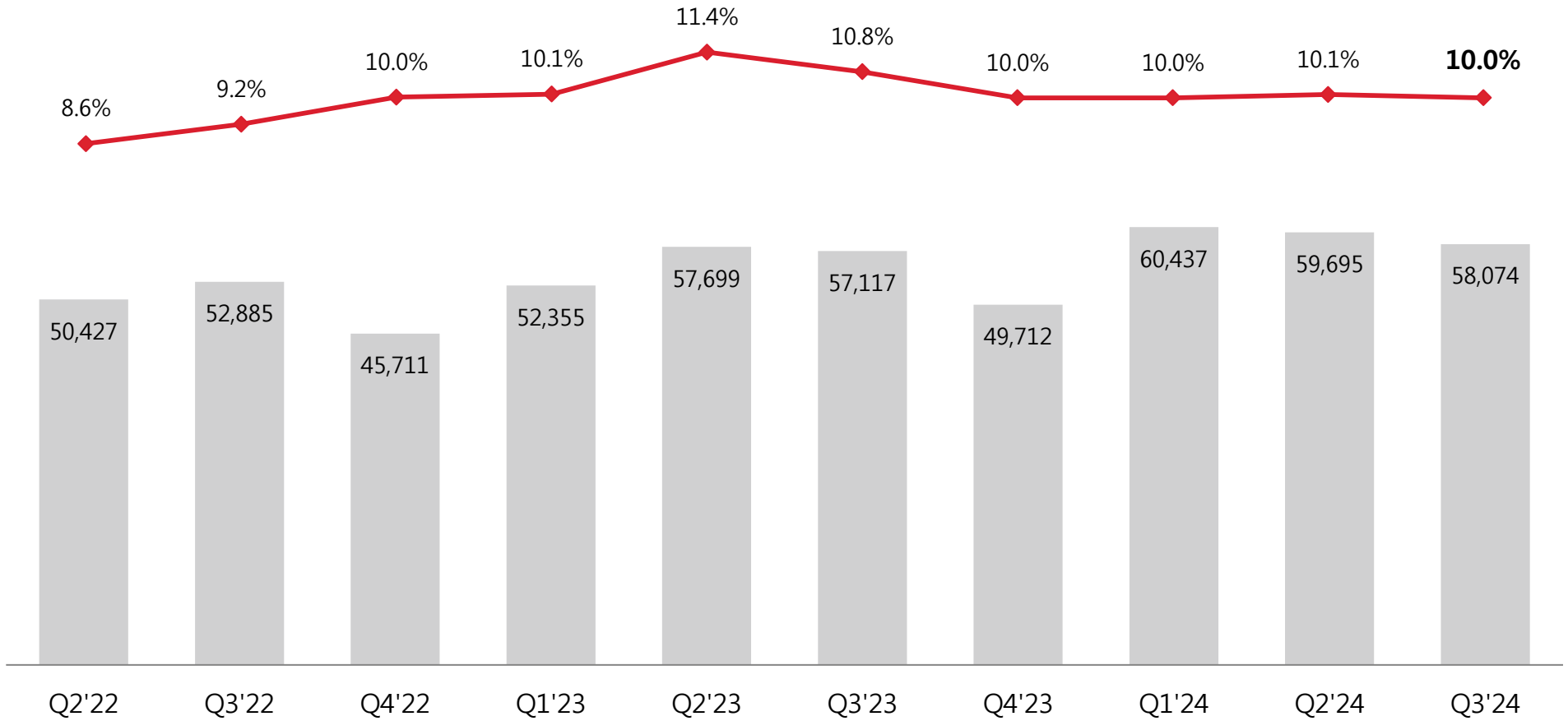
(단위: 백만원)



# 매출총이익

Q3'24 YoY 1.7% ↑ / QoQ 2.7% ↓

■ 매출총이익    ◆ 매출총이익/매출



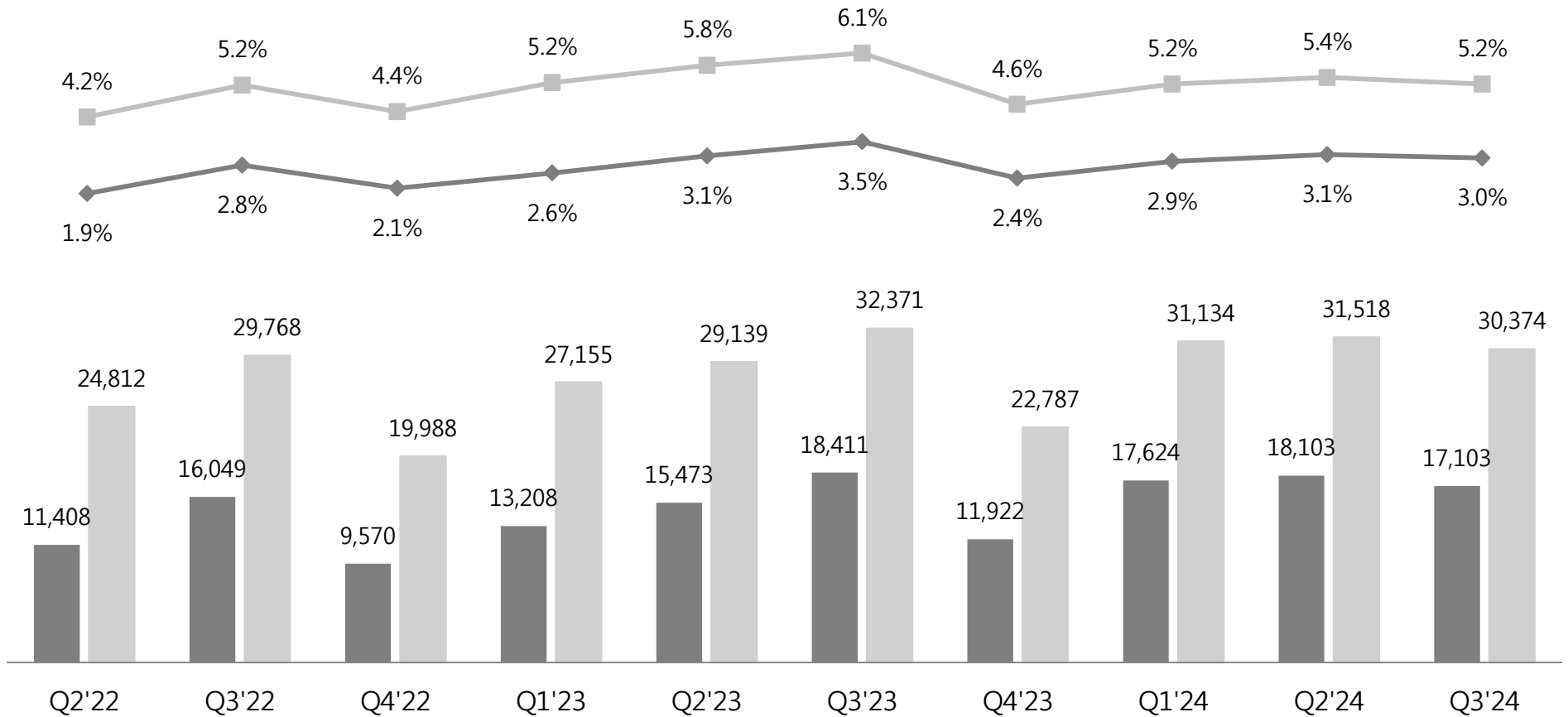
(단위: 백만원)

# 영업이익 · EBITDA



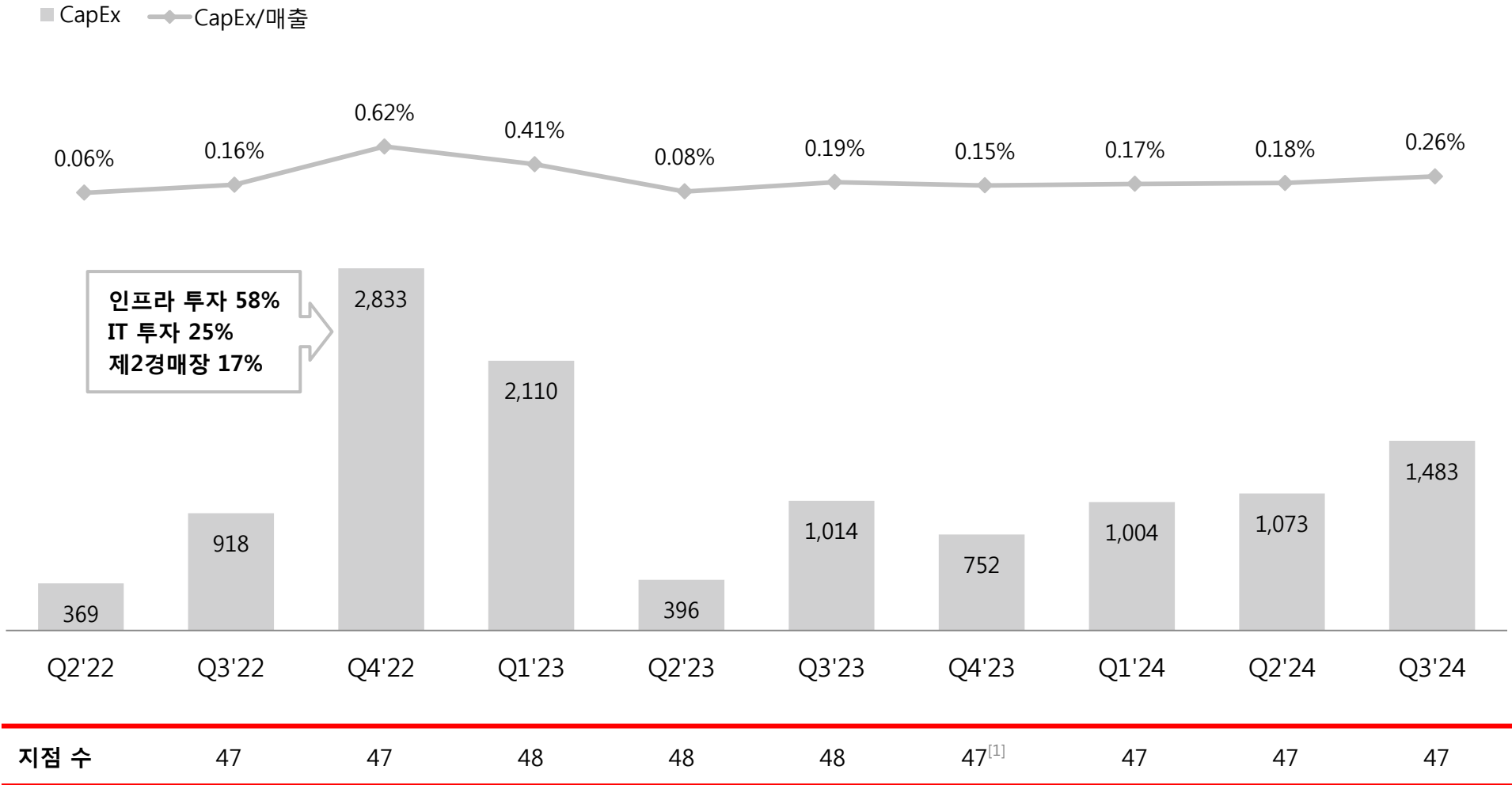
Q3'24 영업이익 YoY 7.1% ↓ / QoQ 5.5% ↓ · EBITDA YoY 6.2% ↓ / QoQ 3.6% ↓

■ 영업이익 ■ EBITDA ◆ 영업이익률 ■ EBITDA 마진



(단위: 백만원)

# 자본적 지출 / CapEx



(단위: 백만원)

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

# 재무제표 요약



## 손익계산서

| (단위: 백만원)        | Q3'24          | Q2'24          | Q1'24          | Q4'23          | Q3'23          |
|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>매출</b>        | <b>579,697</b> | <b>589,014</b> | <b>604,428</b> | <b>495,606</b> | <b>528,587</b> |
| 이커머스             | 283,088        | 287,911        | 292,046        | 241,866        | 251,067        |
| 오프라인             | 229,413        | 237,976        | 250,095        | 192,319        | 222,284        |
| 경매               | 48,190         | 44,737         | 45,123         | 44,593         | 39,203         |
| 렌터카              | 16,735         | 16,243         | 14,874         | 15,067         | 14,183         |
| 기타               | 2,272          | 2,147          | 2,290          | 1,760          | 1,849          |
| <b>매출총이익</b>     | <b>58,074</b>  | <b>59,695</b>  | <b>60,437</b>  | <b>49,712</b>  | <b>57,117</b>  |
| 매출총이익률           | 10.0%          | 10.1%          | 10.0%          | 10.0%          | 10.8%          |
| <b>판매비와관리비</b>   | <b>40,971</b>  | <b>41,593</b>  | <b>42,813</b>  | <b>37,789</b>  | <b>38,706</b>  |
| % 매출액 대비         | 7.1%           | 7.1%           | 7.1%           | 7.6%           | 7.3%           |
| <b>EBITDA</b>    | <b>30,374</b>  | <b>31,518</b>  | <b>31,134</b>  | <b>22,787</b>  | <b>32,371</b>  |
| % 매출액 대비         | 5.2%           | 5.4%           | 5.2%           | 4.6%           | 6.1%           |
| <b>영업이익</b>      | <b>17,103</b>  | <b>18,103</b>  | <b>17,624</b>  | <b>11,922</b>  | <b>18,411</b>  |
| 영업이익률            | 3.0%           | 3.1%           | 2.9%           | 2.4%           | 3.5%           |
| 영업외수익            | 20             | 20             | 460            | 39             | 63             |
| 영업외비용            | 235            | 107            | 176            | 226            | 6,339          |
| 금융수익             | 444            | 500            | 424            | 283            | 187            |
| 금융비용             | 2,979          | 3,141          | 3,160          | 3,102          | 2,775          |
| <b>법인세차감전순이익</b> | <b>14,352</b>  | <b>15,375</b>  | <b>15,173</b>  | <b>8,916</b>   | <b>9,547</b>   |
| 법인세비용            | 3,327          | 3,562          | 3,385          | 4,089          | 4,134          |
| <b>당기순이익</b>     | <b>11,025</b>  | <b>11,813</b>  | <b>11,788</b>  | <b>4,828</b>   | <b>5,413</b>   |
| 당기순이익률           | 1.9%           | 2.0%           | 2.0%           | 1.0%           | 1.0%           |

## 재무상태표

| (단위: 백만원)         | Q3'24          | FYE2023        |
|-------------------|----------------|----------------|
| <b>유동자산</b>       | <b>249,202</b> | <b>254,670</b> |
| 현금 및 현금성 자산       | 28,140         | 31,128         |
| 매출채권              | 13,392         | 12,942         |
| 재고자산              | 191,891        | 192,566        |
| <b>비유동자산</b>      | <b>285,099</b> | <b>299,449</b> |
| 유형자산              | 141,699        | 146,422        |
| 무형자산              | 76,844         | 77,040         |
| <b>자산 총계</b>      | <b>534,301</b> | <b>554,118</b> |
| <b>유동부채</b>       | <b>252,543</b> | <b>154,886</b> |
| 차입금               | 176,227        | 79,636         |
| <b>비유동부채</b>      | <b>51,998</b>  | <b>164,316</b> |
| 장기차입금             | 3,333          | 113,152        |
| <b>부채 총계</b>      | <b>304,541</b> | <b>319,202</b> |
| 자본금               | 24,091         | 24,091         |
| 자본잉여금             | 100,568        | 100,568        |
| 기타자본구성요소          | 4,966          | 4,966          |
| 이익잉여금             | 100,136        | 105,292        |
| <b>자본 총계</b>      | <b>229,760</b> | <b>234,916</b> |
| <b>부채 및 자본 총계</b> | <b>534,301</b> | <b>554,118</b> |



<https://kcar.irpage.co.kr>