

2024년 3분기 실적발표

2024년 11월 12일



SOCAR

Disclaimer

본 자료는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)을 기초로 작성된 연결기준의 잠정 영업실적에 기반해 작성하였습니다.

본 자료는 외부감사인의 검토가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위하여 작성된 것으로, 그 내용 중 일부는 향후 검토 결과에 따라 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

회사는 본 자료에 서술된 재무실적 및 영업성과의 정확성과 완벽성에 대해 암묵적으로든 또는 명시적으로든 보장하지 않으며, 본 자료에 서술된 내용은 과거 또는 미래에 대한 약속이나 진술로 간주될 수 없습니다.

따라서, 본 자료는 투자자들의 투자결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 안되며, 회사는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임을 지지 않음을 알려드립니다.

본 자료는 자료 작성일 현재의 사실에 기초하여 작성된 것이며, 회사는 향후 변경되는 새로운 정보나 미래의 사건에 대해 업데이트 책임을 지지 않습니다.

MISSION

SOCAR 는

모든 사람이 자유롭게 행복하게
이동하는 세상을 만듭니다.

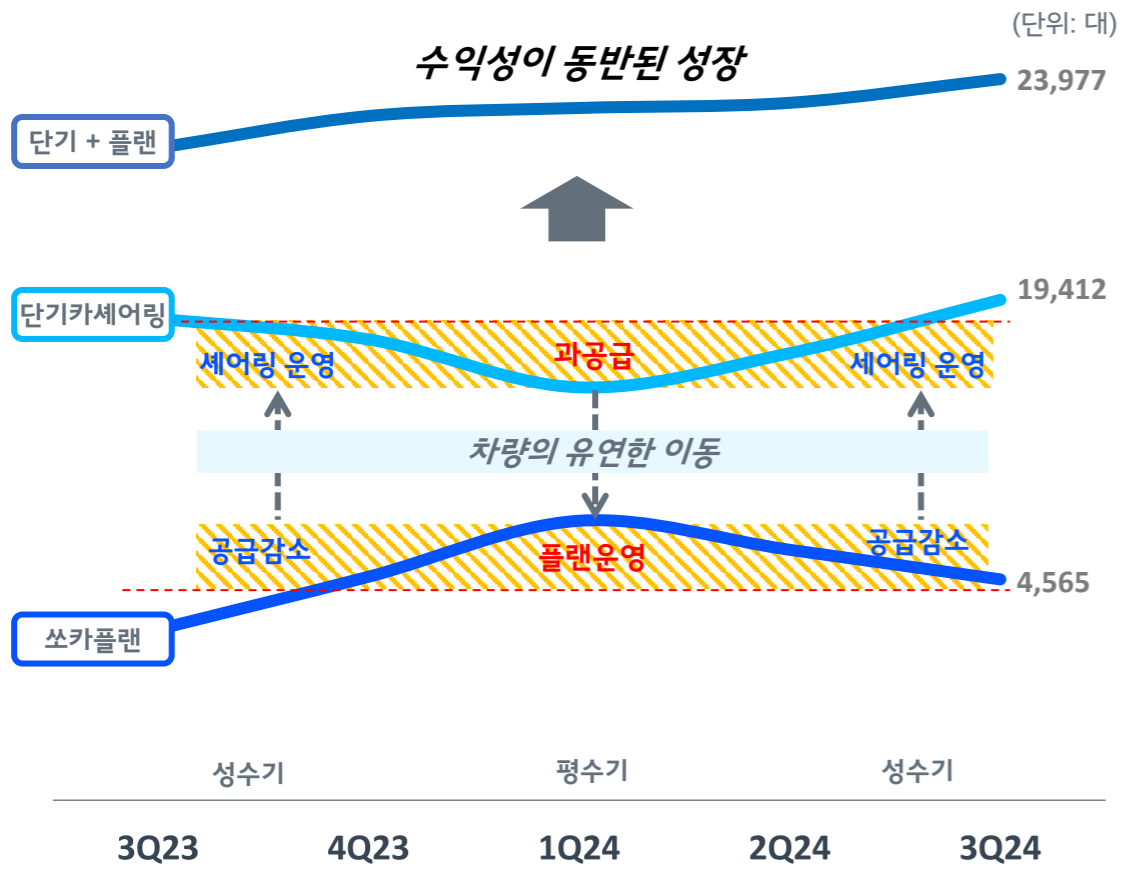
Business Highlights



| 쏘카만의 독보적인 차량 운영 효율화, 쏘카 2.0 전략

10분 단위 단기카셰어링과 일단위 렌트 서비스를 동시에 규모있게 운영

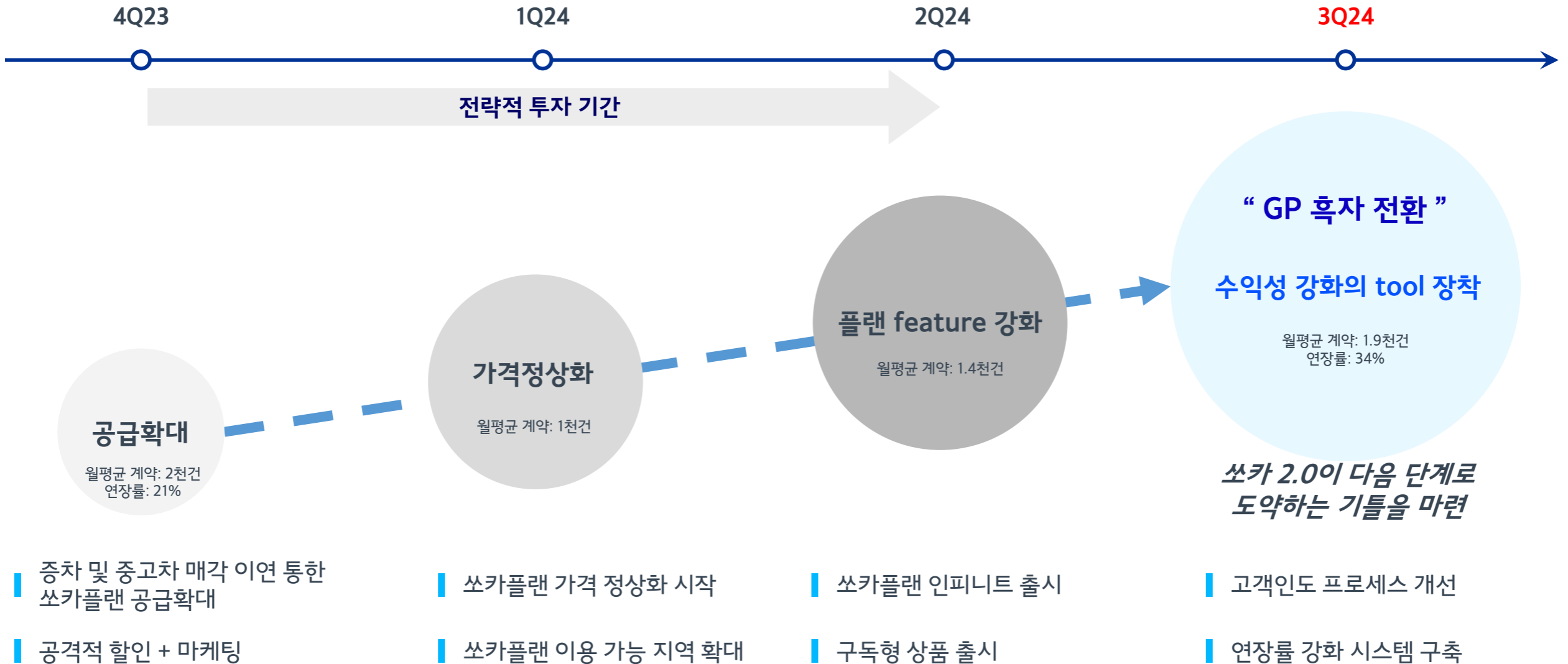
단기카셰어링-쏘카플랜 최적 운영 매커니즘



- 01 BM간 차량을 신속하고 유연하게 전환 운영해서 시장 수요에 상시 대응 가능
- 02 BM별 수익성이 최적화된 차종과 차량의 차량을 배치함으로써 차량운영의 효율성과 수익성 동시 개선
- 03 Asset 운영 효율성을 극대화하여 단기카셰어링과 쏘카플랜의 수익성과 성장성을 동시 개선
- 04 단기카셰어링의 계절성에 관계없이 상시 적절한 공급으로 높은 가동률 및 마진을 유지

| 쏘카 2.0: 지난 1년의 성과

전략 실행 후 4개 분기 동안 규모의 확장과 더불어 수익성 개선



| Beyond 3Q: 쏘카 플랜

쏘카플랜 서비스 확장 및 비즈니스 모델 혁신

3Q까지 쏘카플랜의 성과

01

1년 이하 월 단위 수요 대응 및 신규 수요 창출

02

단기카셰어링과 유의한 규모의 차량 전환이 가능한 최소 scale 달성

03

쏘카플랜 GPM “+” 전환

04

플랜을 통한 쏘카 최초 가입 회원 증가
(플랜 가입 회원 중 36%가 쏘카 신규 회원)

Next 쏘카플랜

12개월 초과 상품 출시를 통해 자차 소유에 대한 완전한 대안으로 발전

차량 전환뿐만 아니라 월 단위 고정 fleet 확대를 통해 비용 및 운용 효율성 극대화

GPM 지속 개선을 통한 전사 GPM 부스팅 효과

단기카셰어링, 일레클, 모두의주차장, 스테이 교차사용 확대를 통한 유저 LTV 증가

| Beyond 3Q: 쏘카 카셰어링

쏘카 2.0 엔진을 바탕으로 중고차 매각 포함, 수익성 동반된 고성장 재가동

As-is (쏘카 2.0 정비 완료) To-be (쏘카 2.0 Full 가동)

01 단기카셰어링

운영규모의 유연성을 통한 수익성 강화

평수기와 성수기 수요에 최적화된 fleet 규모 유지

02 쏘카플랜

최소 적정 규모 및 GPM 달성

규모를 확대하는 동시에 최소 적정가격을 바탕으로 GPM “+” 구간 통과

03 중고차 매각

Fleet 최적화를 위한 정밀 기기 역할 수행

Use case에 따른 이용자의 다양한 니즈에 기민하게 반응할 수 있도록 차량/차종 별로 정교화된 매각 실행

04 차량/이용자 LTV

이동이 필요한 모든 순간에 대한 100% 커버리지

10분에서 3년까지, 경형에서 대형까지, 모든 이동 수요에 최적화된 상품 및 서비스 라인업 구축

| 단기카셰어링의 효율 개선: 3분기 주요 성과

부가서비스 확장을 통한 자산 fleet 효율성 최적화

성장 공식



- 01 쏘카플랜과 유연한 전환을 통해 상시 초과수요 상태를 만드는 적정대수 유지
- 02 건당 이용시간이 2.1x 높은 부름/편도 비중이 늘어남에 따라 대당 이용시간 증가
- 03 요금 인하에 따른 서비스 접근성 강화 및 이용 전환율 향상
- 04 차량대수 증가 대비 높은 매출 증가율 달성

| 단기카셰어링의 효율 개선: 3분기 주요 성과 (계속)

다각적인 비용 효율화 전략을 바탕으로 역대 최고 GPM 달성

수익성 공식



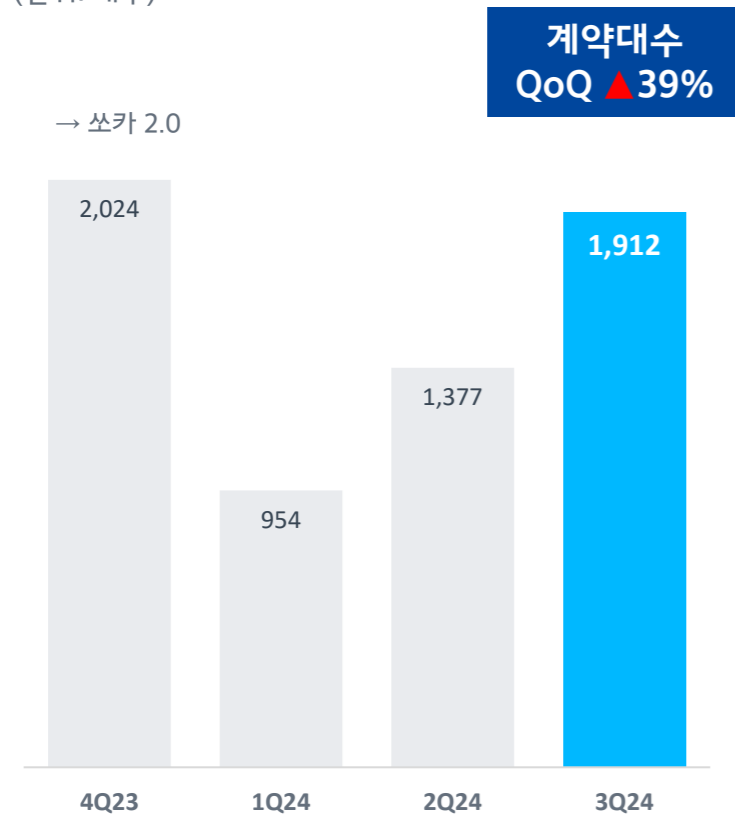
- 01 사고손해 관리 및 보험상품 재구성을 통해 보험료 절감
- 02 규모의 경제를 바탕으로 탁송 수수료 절감; Onboard IoT 장치를 기반으로 차량유지비 절감
- 03 대당 매출액 증가로 인한 매출액 대비 고정비 비율 감소
- 04 지속적인 비용 효율화로 수익성이 개선되어 3분기 역대 최고 GPM 23.2% 기록

| 쏘카플랜의 성장: 가격 정상화와 수요, 동반 상승의 힘

P, Q의 동시적인 증가로 쏘카플랜 단독 BM자체로 이익이 나는 사업구조로 개선

계약대수

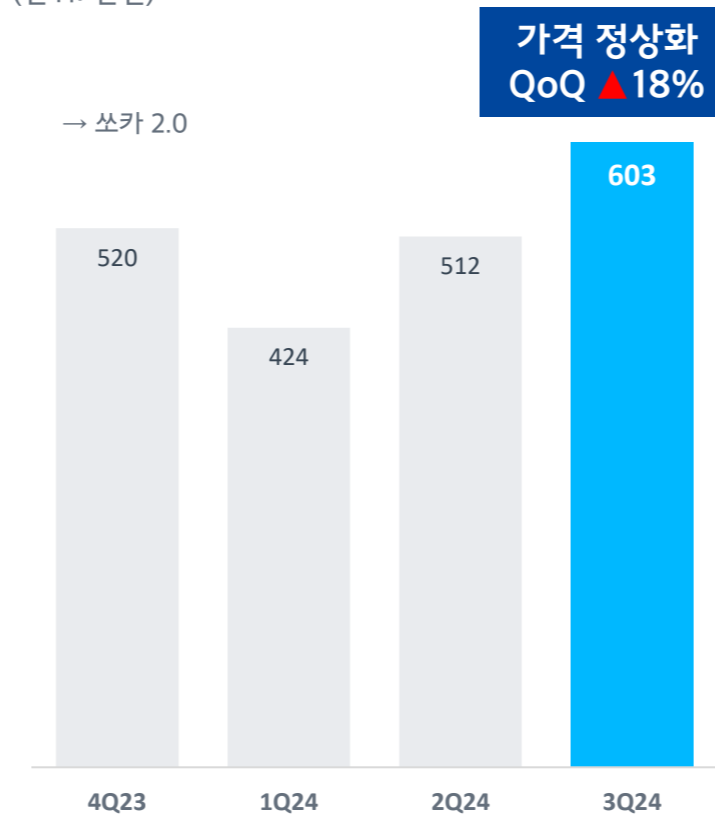
(단위: 대수)



상품 다변화 및 연장률 상승으로 계약 수요 증가

계약차량당 월 매출액

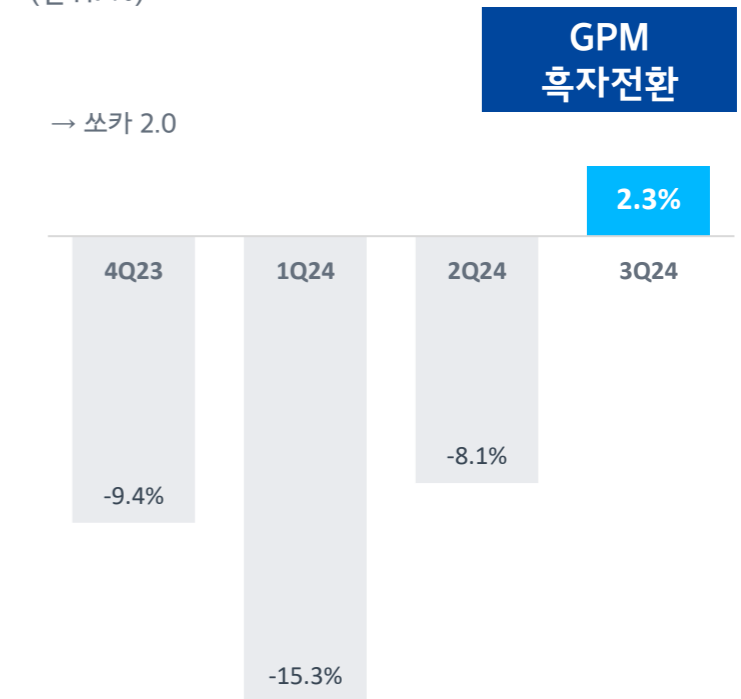
(단위: 천원)



단기카세어링 혜택 제공 등 상품 경쟁력 강화

이익구조 개선

(단위: %)

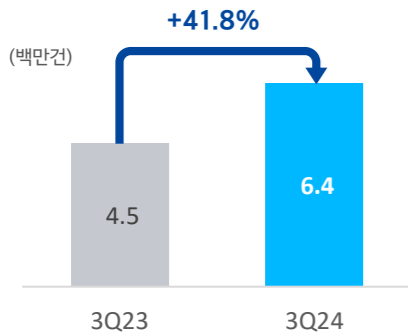


가격정상화 및 수요 증가로 GPM 흑자전환

| 플랫폼 서비스의 약진

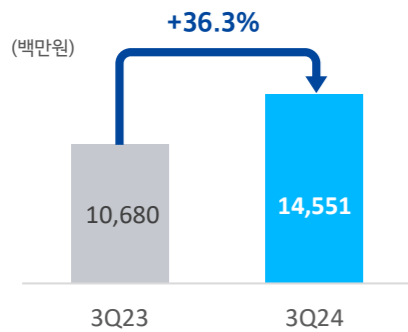
유저 LTV의 지속 증가

3Q 플랫폼 성과



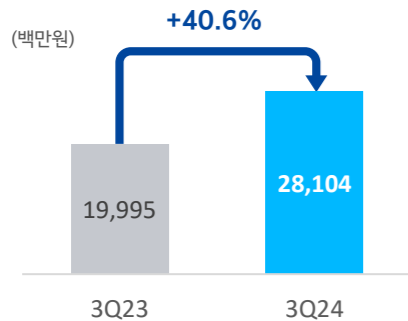
일레클

- 친환경 모빌리티의 지속 확대로 전기자전거 라이딩건수 YoY 41.8% 증가
- 서울시의 “킵보드 없는 거리” 지정과 같은 사회적인 변화로 전기자전거 중심의 PM 시장 재편 기대



모두의주차장

- 거래액이 YoY 36.3% 증가하며 고성장세 지속
- 편리하고 경제적인 주차 옵션을 갈망하는 수요 꾸준히 증가



플랫폼 GMV

- 플랫폼 부문 전체 거래액 281억원으로 YoY 40.6% 증가
- 일레클과 모두의 주차장과 더불어 쏘카스테이 등 기타 플랫폼 서비스의 성장세

가장 쓰카다운 신규 서비스 출시로 이용자 편의 증대



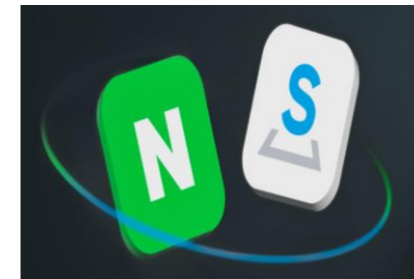
공항 편도 서비스

- 차량으로 공항 이동 시 발생하는 불편함 해소
- 주차면 확보의 어려움, 부담스러운 장기 주차비 등 차량 이용한 공항이동의 근본적 문제점 해결
- 공항 출국장 앞 주차장 반납 및 입국 시간에 맞춰 귀가 시 편리한 차량 이용 가능



외국인 서비스

- 차량 대여가 어려운 방한 외국인 이동 불편함 해소
- 시외 관광 니즈가 높아지고 있는 방한 외국인 대상으로 차량 대여 제공
- 글로벌 OTA 입점(Klook, Kkday, QeeQ)
- 제주 중심 서비스 제공(내륙으로 확대 중)



네이버 채널링

- 네이버와의 채널링을 통해 편리하게 앱 없이 쏘카 이용
- 네이버에서 쏘카존 확인 및 예약
- 높은 트래픽을 통한 신규 수요의 확대
- 채널링을 통해 유입되는 고객 중 약 80%는 신규 유저

| Next 2.0

거시환경의 변화는 쏘카 퀀텀점프의 원동력으로 작용

새로운 소비 트렌드와 시장 개척의 기회

차량 소유 비효율
(일 평균 4% 운행)

주차 공간 부족
주차난 심화

신차 구매
감소 트렌드

가계 부담 심화
(고물가)

합리적
소비 트렌드
(YONO)

SOCAR

모빌리티 산업과 모빌리티 리더 쏘카의 높은 성장 잠재력 시사

차가 필요한 순간에 즉시, 합리적인 가격에, 원하는 차종을, 원하는 기간 동안만 이용할 수 있는
모빌리티의 미래를 선도하는 쏘카

Financial Highlights



| 주요 재무성과

매출

단위: 백만원

117,004

YoY ▲3.8%

영업이익

단위: 백만원

4,648

흑자전환

카셰어링 매출

단위: 백만원

104,788

YoY ▲9.1%

플랫폼 매출

단위: 백만원

12,075

YoY ▲42.3%

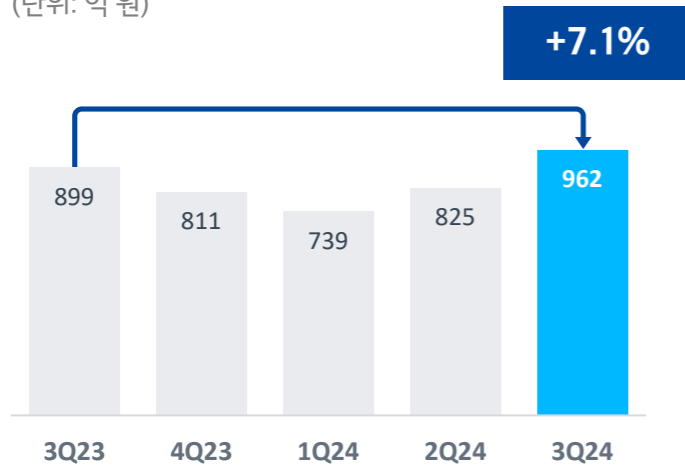
| 재무실적 요약

(단위: 백만원)	3Q23A	2Q24A	3Q24A	QoQ	YoY
매출액	112,718	101,762	117,004	+15.0%	+3.8%
카셰어링 부문	96,078	91,390	104,788	+14.7%	+9.1%
플랫폼 부문	8,487	9,323	12,075	+29.5%	+42.3%
중고차 부문	8,153	1,049	142	(86.5%)	(98.3%)
매출원가	91,556	84,533	90,555	+7.1%	(1.1%)
매출총이익	21,162	17,229	26,449	+53.5%	+25.0%
<i>매출총이익률</i>	18.8%	16.9%	22.6%	+5.6%p	+3.8%p
간접비	24,717	23,882	21,802	(8.7%)	(11.8%)
영업이익	(3,554)	(6,653)	4,648	흑자전환	흑자전환
<i>영업이익률</i>	(3.2%)	(6.5%)	4.0%	+10.5%p	+7.1%p
조정 영업이익	(974)	(5,490)	5,776	흑자전환	흑자전환
세전이익	(10,788)	(11,613)	1,139	흑자전환	흑자전환
EBITDA	24,148	18,823	31,461	+67.1%	+30.3%
<i>EBITDA margin</i>	21.4%	18.5%	26.9%	+8.4%p	+5.5%p

| 사업 부문별 매출

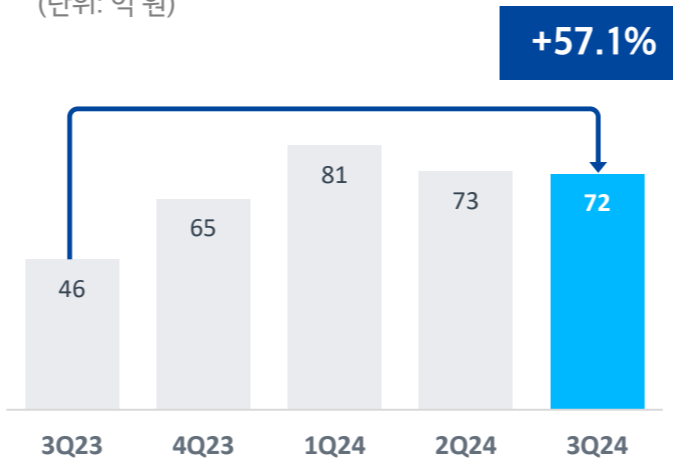
단기카세어링

(단위: 억 원)



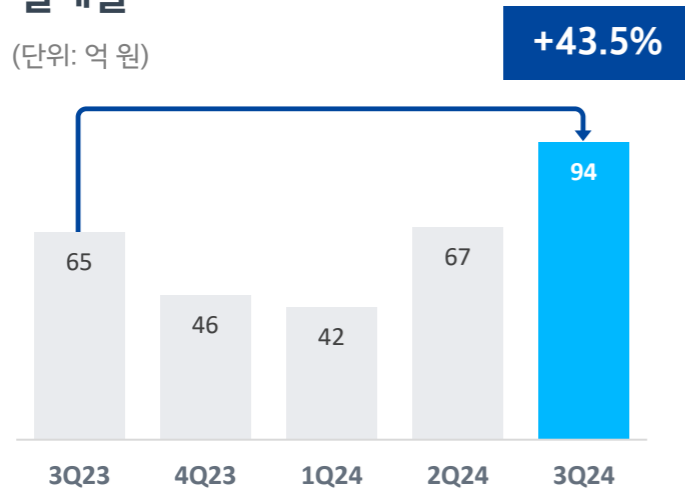
쏘카플랜

(단위: 억 원)



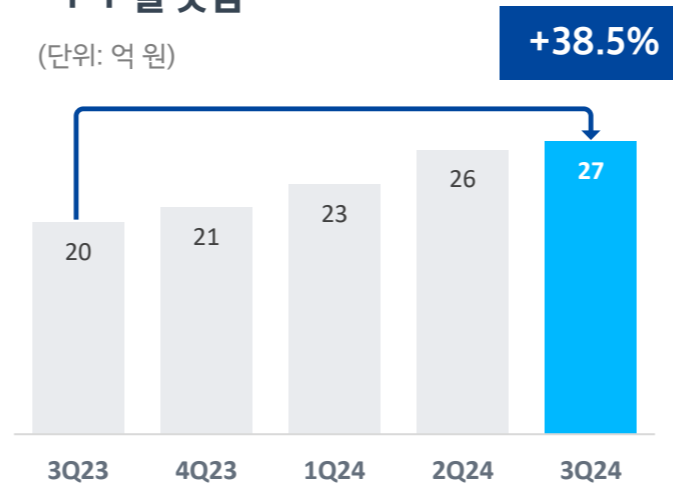
일레클

(단위: 억 원)



기타 플랫폼

(단위: 억 원)



- 단기카세어링 매출은 차량당 매출 및 이용시간 증가로 보수적인 증차 기조 하에서 YoY +7.1% 성장 달성
- 쏘카플랜은 가격정상화 이후 지속적인 기능 추가를 바탕으로 YoY +57.1% 성장
- 일레클 및 기타 플랫폼은 40%대의 꾸준한 성장률 유지

| 간접비용

(단위: 백만원)	3Q23A	2Q24A	3Q24A	QoQ	YoY
간접비	24,717	23,882	21,802	(8.7%)	(11.8%)
인건비	10,127	10,342	10,786	+4.3%	+6.5%
마케팅비	7,464	7,006	3,770	(46.2%)	(49.5%)
운영경비	4,547	5,371	6,118	+13.9%	+34.6%
주식보상비용	2,580	1,163	1,128	(3.0%)	(56.3%)
영업이익	(3,554)	(6,653)	4,648	흑자전환	흑자전환
<i>영업이익률</i>	(3.2%)	(6.5%)	+4.0%	+10.5%p	+7.1%p
조정 영업이익¹	(974)	(5,490)	5,776	흑자전환	흑자전환

- 2분기까지 이어졌던 쏘카 2.0 론칭 관련 단기 마케팅 이니셔티브가 종료됨에 따라 3분기 마케팅비 감소
- 운영경비는 신규사업 확대에 따른 통신비 증가 영향으로 YoY +34.6% 증가하였으나 계약 재협상을 통해 통제 예정
- 대주주 증여로 인한 일회성 주식보상비용이 증가했던 3Q23 대비 주식보상비용 감소(YoY -56.3%)
- 조정영업이익은 3Q23 10억 적자에서 3Q24 58억으로 흑자 전환

Note: (1) 영업이익에 주식보상비용을 가산하여 산출

| 영업외손익

(단위: 백만원)	3Q23A	2Q24A	3Q24A	QoQ	YoY
영업외손익	(5,610)	(4,960)	(3,509)	+29.3%	+37.4%
영업외이익	474	1,031	2,506	+143.2%	+428.8%
기타수익	58	224	32	(85.9%)	(45.4%)
금융수익	416	806	2,474	+207.0%	+494.9%
영업외비용	6,084	5,991	6,015	+0.4%	(1.1%)
기타비용	626	361	375	+3.9%	(40.1%)
금융비용	5,458	5,630	5,640	+0.2%	+3.3%
지분법손익	(1,624)	0	0	-	-
세전이익	(10,788)	(11,613)	1,139	흑자전환	흑자전환

- 금융수익은 당사가 보유한 관계기업의 지분가치 상승으로 20억의 일회성 수익 발생하여 YoY 2.1배 증가
- 3Q24 이자부부채는 4,067억원으로 자기자본대비 217% 수준으로 관리
- 당기순이익은 3Q23 108억 적자에서 3Q24 11억으로 흑자 전환

Appendix



| 요약 연결손익계산서

(단위: 백만원)	FY21A K-IFRS	FY22A K-IFRS	FY23A K-IFRS	3Q23A K-IFRS	3Q24A K-IFRS
매출액	289,001	397,560	398,472	112,718	117,004
영업비용	309,974	388,036	408,172	116,274	112,356
영업이익	(20,973)	9,524	(9,690)	(3,554)	4,648
금융수익	12,139	2,389	3,452	416	2,474
금융비용	18,606	14,873	22,860	5,458	5,640
기타수익	2,621	312	242	58	32
기타비용	3,703	2,965	6,286	626	375
지분법손익	(630)	(10,970)	(7,045)	1,624	-
법인세전이익	(2,493)	(16,583)	(42,187)	(10,788)	1,139
법인세비용(수익)	-	1,554	147	(25)	(24)
계속영업당기순이익	(2,493)	(18,138)	(42,334)	(10,763)	1,163
중단영업당기순이익	8,770	-	-	-	-
당기순이익	6,277	(18,138)	(42,334)	(10,763)	1,163
지배지분순이익	6,277	(18,138)	(42,334)	(10,763)	1,163

요약 연결재무상태표

(단위: 백만원)	FY21A K-IFRS	FY22A K-IFRS	FY23A K-IFRS	3Q24A K-IFRS
유동자산	98,014	170,684	159,042	131,221
현금및현금성자산	69,527	140,977	118,198	68,267
비유동자산	335,175	415,029	519,981	519,240
유형자산	236,261	317,274	429,544	425,801
자산총계	433,189	585,713	679,023	650,460
유동부채	147,896	197,843	242,075	239,586
차입금 ¹	106,127	157,397	189,996	186,652
비유동부채	134,383	140,292	225,209	223,178
차입금 ¹	127,537	134,782	221,501	216,038
부채 총계	282,279	338,135	467,284	462,764
자본 총계	150,910	247,578	211,739	187,696
부채 및 자본총계	433,189	585,713	679,023	650,460

Note: (1) 전환사채 및 리스부채 등 이자부부채 합산 기재

SOCAR

서울특별시 성동구 왕십리로 83-21, 아크로 서울포레스트 디타워 4층

T. 070 4715 3315 | F. 02 6969 9333

IR 관련 문의: ir@socar.kr

www.socarcorp.kr