



코오롱모빌리티그룹(주)

2022년 11월

I . Company Overview

Kolon Mobility Group

(1/1 분할기일, 1/31 재상장 예정일)

매출

2조 104억원
(‘21년 기준)

21.8%
(‘19년~’21년 CAGR)

매출총이익

2,001억원
(‘21년 기준)

11.8%
(‘19년~’21년 CAGR)

월등한 수준의 ROE

20.3%
(‘21년 기준)

동종업계 대비
높은 자본 효율성

전국을 커버하는
Network

총 74개 지점 보유
서울, 대전, 대구, 광주, 부산 등

판매대수

27,896대
(‘21년 기준)

19.9%
(‘19년~’21년 CAGR)

정비대수

354,868대
(‘21년 기준)

신차 판매량

24,236대
(‘21년 기준)

16.9%
(‘19년~’21년 CAGR)

중고차 판매량

3,660대
(‘21년 기준)

47.8%
(‘19년~’21년 CAGR)

Top 브랜드 6개사 보유
(BMW, MINI, RR, Audi, Volvo, Jeep)

국내 판매 상위 10개 브랜드 중 5개
사 보유
(‘22.3Q 기준)

사업부문 구성 개요

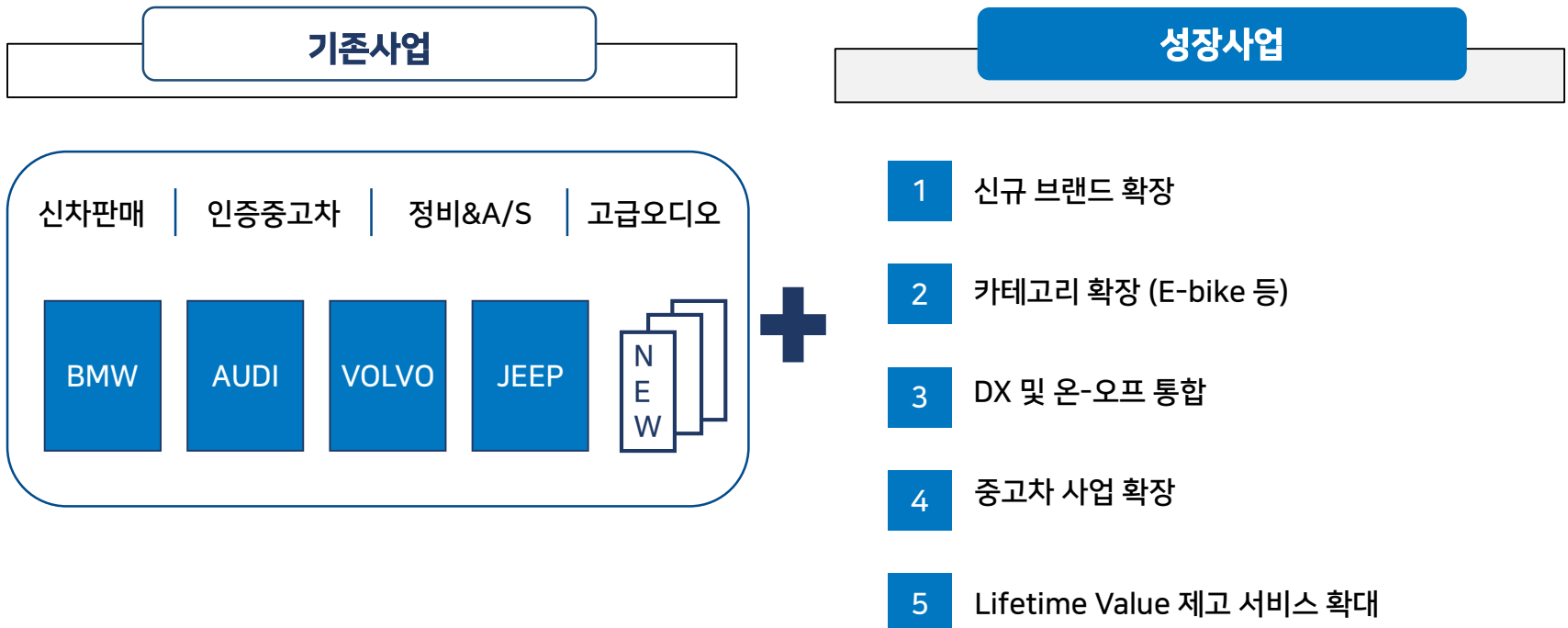
코오롱모빌리티그룹의 사업은 신차, 인증중고차, 정비&A/S, 고급 오디오로 구성

신차	차량판매	- BMW, MINI, RR, Motorrad, Audi, Volvo, Jeep 등 수입 자동차 판매
	스마트케어	- 코오롱만의 차별화된 차량 및 고객 케어 프로그램 (CAR & DRIVER 케어, 보증연장 프로그램 등)
중고차	인증차량판매	- 당사가 판매하는 수입 브랜드 중고차를 직접 매입한 후 재판매 - 엄격한 품질 평가 기준을 바탕으로 상품화
정비&A/S		- 판매하고 있는 수입차에 대해 전문적이고 믿을 수 있는 정비&A/S 서비스
고급오디오		- 뱅앤올룹슨, BOSE 주요 제품을 전국 백화점 및 매장 유통

회사 비전

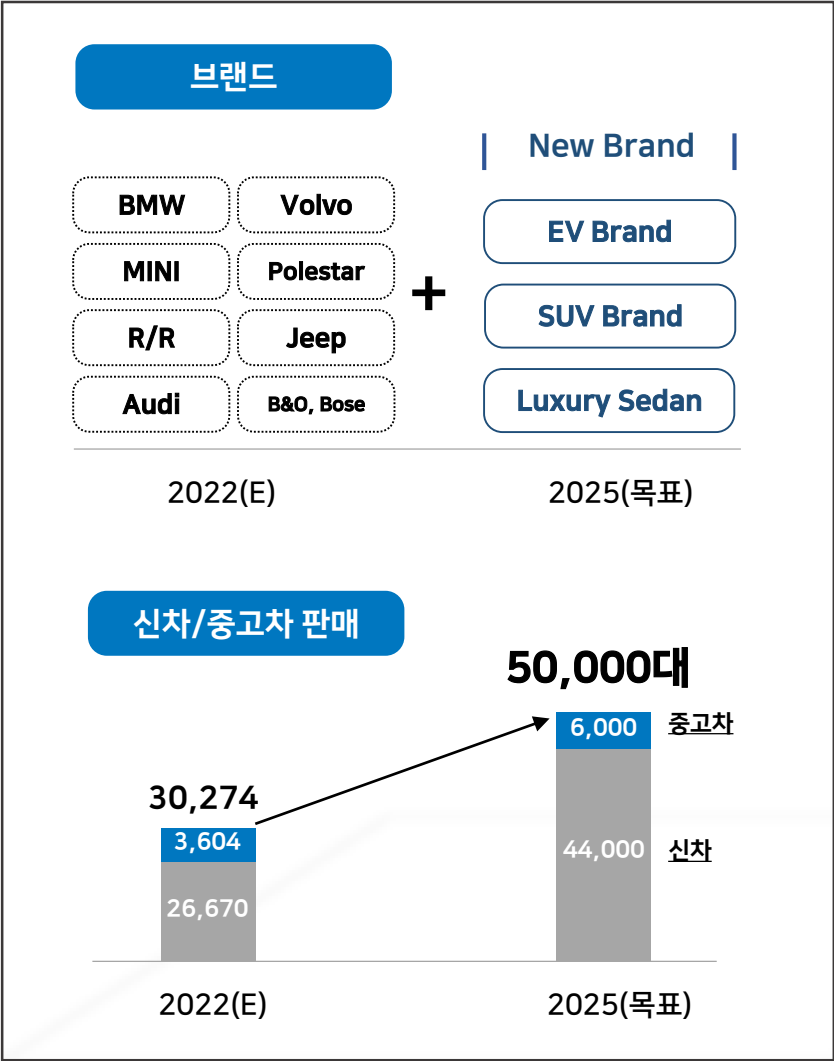
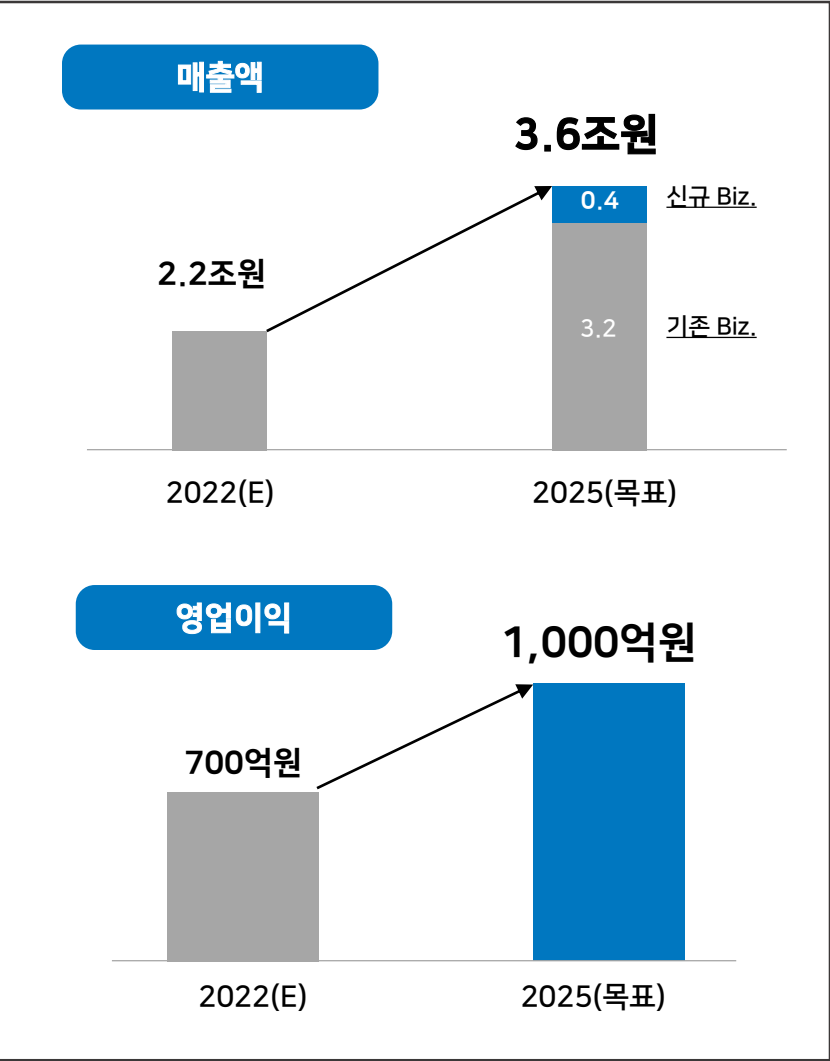
- 오프라인 중심 딜러 유통사에서 모빌리티 전반에 걸친 서비스를 제공하는 사업자로 진화
- 2025년까지 토탈 모빌리티 전문 기업으로 변모하여 멀티 브랜드 강화, 판매방식의 전환, 연관 신사업 진출 및 확대 계획

VISION 2025



중장기 계획

2025년 매출액 3.6조원, 영업이익 1,000억원 목표



II . 투자 하이라이트

1. 전사업부문의 빠른 성장

2. 우수한 자본 효율성

3. 수요 고급화 및 다양화로 지속 성장중인 수입차 시장 선도기업

4. 성장 잠재력 높은 중고차 시장에 대한 대응능력

5. Lifetime Value 제고 위한 제품/서비스 혁신 역량

1. 전사업부문의 빠른 성장

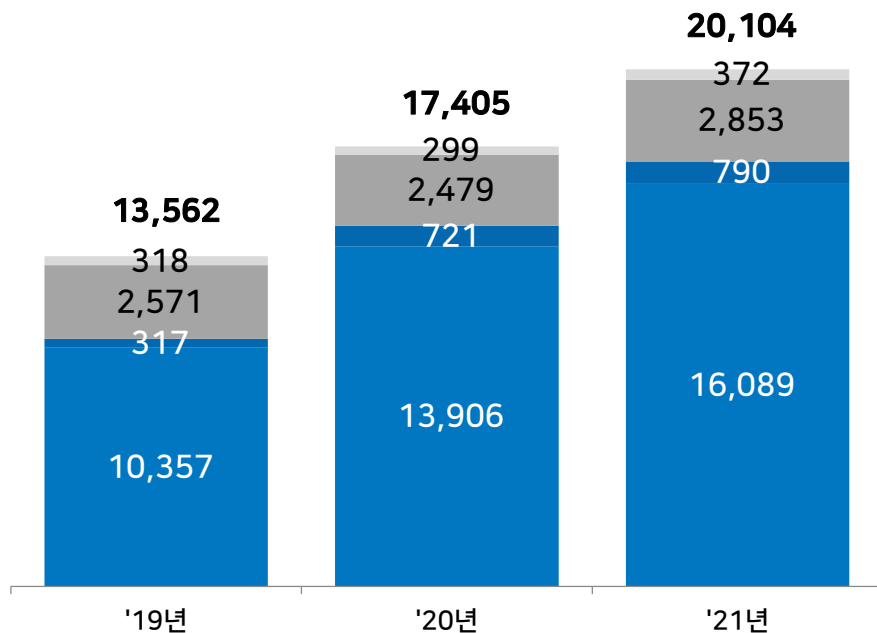
- '21년 매출은 반도체 수급난 불구, 신차 수요 증가 및 중고차 판매단가 증가로 최근 3년 동안 연평균 21.8% 성장
- '21년 매출총이익은 신차 판매 증가로 최근 3년 동안 연평균 11.8% 성장

최근 3개년도 실적

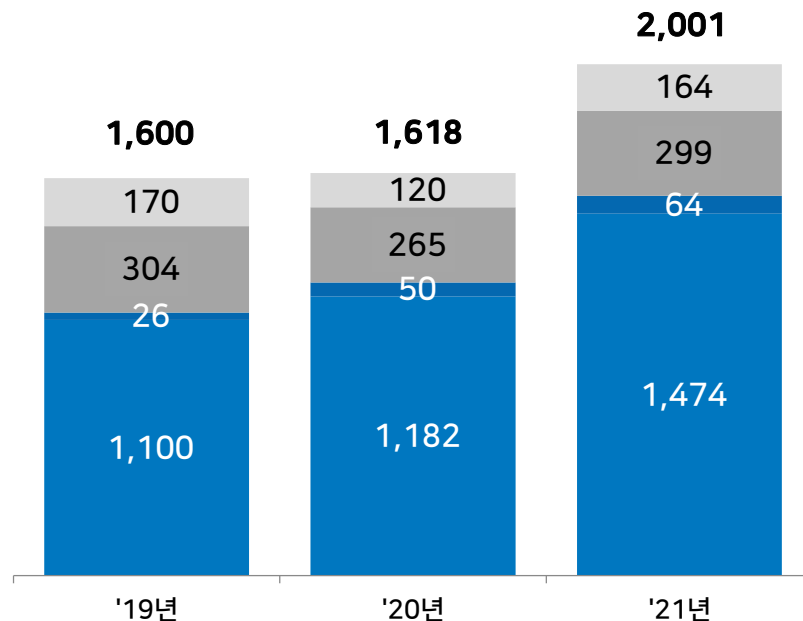
(단위: 억원)

■ 신차 ■ 중고차 ■ AS ■ 오디오

매출



매출총이익



※ 위 수치는 회사 내부 연결 자료임

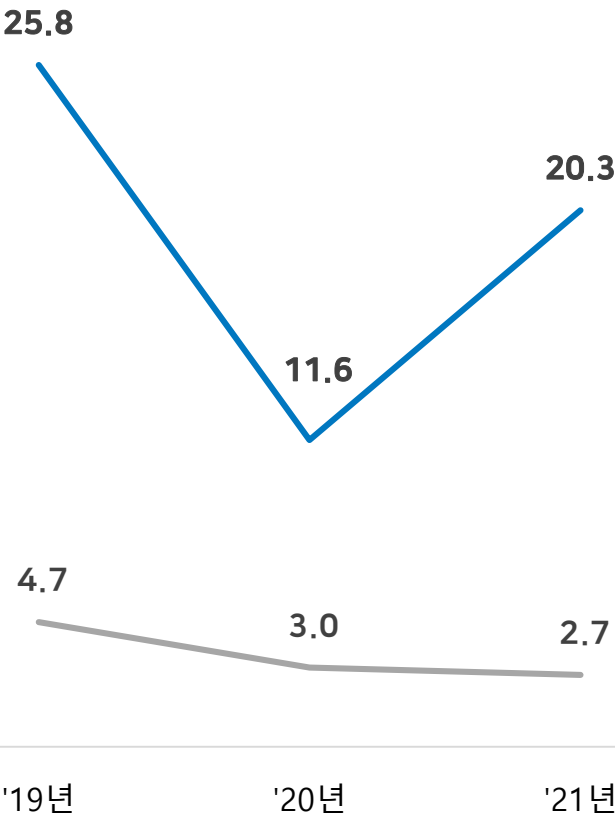
2. 우수한 자본 효율성

업계 내 최고 수준의 ROE와 효율적인 순운전자본 및 CAPEX 투자

업종 대비 당사 ROE

(단위 : %)

코오롱모빌리티그룹 유통업



출처 : Fn가이드, 분할 감사보고서

순운전자본, CAPEX

단위 : 억원

	'19년	'20년	'21년
순운전자본	1,116	1,364	1,039
전체 매출액 %	8.2%	7.8%	5.2%
매출채권	486	637	661
재고자산	786	1,029	789
매입채무	155	303	411
CAPEX	130	100	125
전체 매출액 %	1.1%	0.7%	0.6%
유형자산	129	99	124
무형자산	1	1	1

출처 : 분할 감사보고서

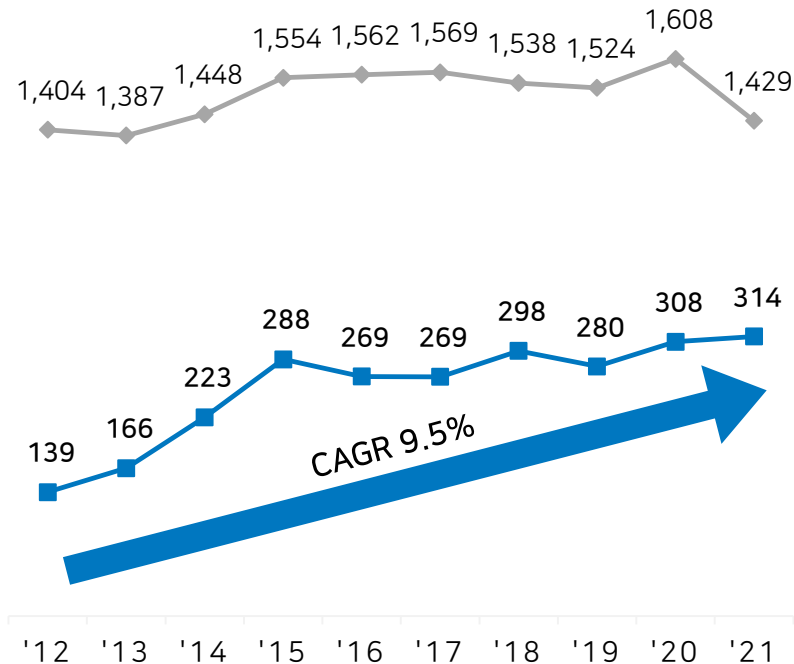
3. 수요 고급화 및 다양화로 지속 성장중인 수입차 시장 선도기업 (1/3)

- 수입차 시장은 최근 10년래 유사 규모인 국산차에 비해 연평균 9.5% 성장하고 있음
- '12년 13만대(10.0%) 수준이었던 수입승용차 판매 비율은 '21년 2배가 넘는 27만대(18.7%), '22년 9월 누계 기준 19.2% 점유율을 보임

국산, 수입 신규등록 건수

(단위 : 천대)

—◆— 국산 —■— 수입

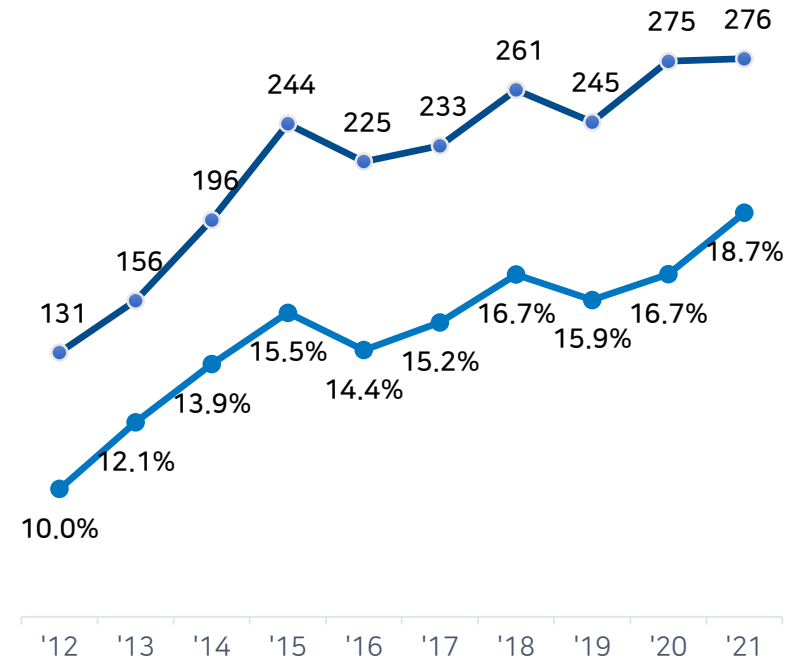


출처 : 국토교통부 (상용차 포함)

국내 수입승용차 판매대수 및 점유율

(단위 : 천대)

—●— 판매대수 —●— 점유율



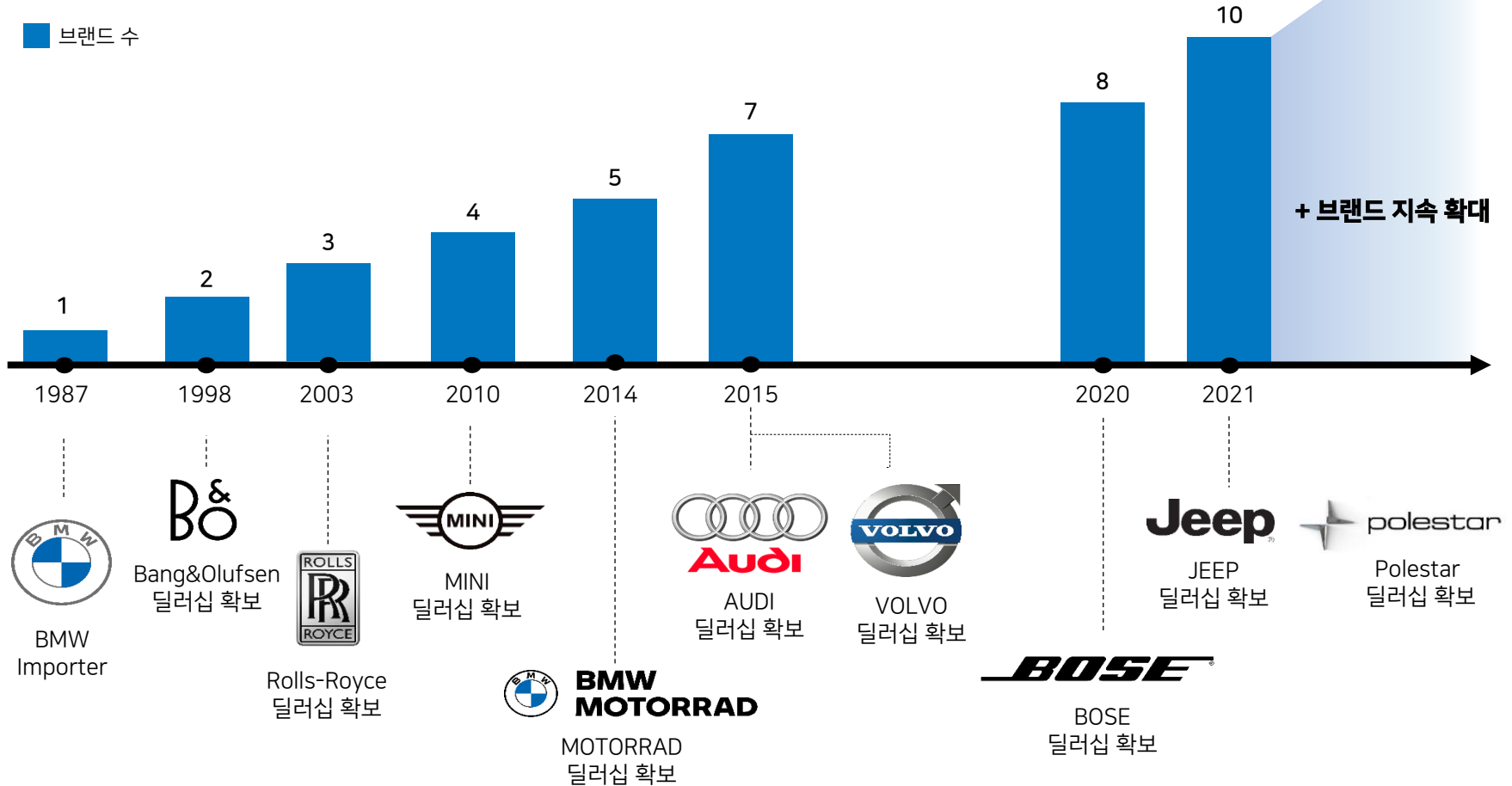
출처 : KAIDA

3. 수요 고급화 및 다양화로 지속 성장중인 수입차 시장 선도기업 (2/3)

- 멀티브랜드 전략 강화로 고객의 다양한 니즈(Needs)를 충족시키기 위해 브랜드 지속 확보
- 국내 수입차 판매 Top Brand 10개 中 KMG 5개 보유

브랜드 보유 연혁

■ 브랜드 수



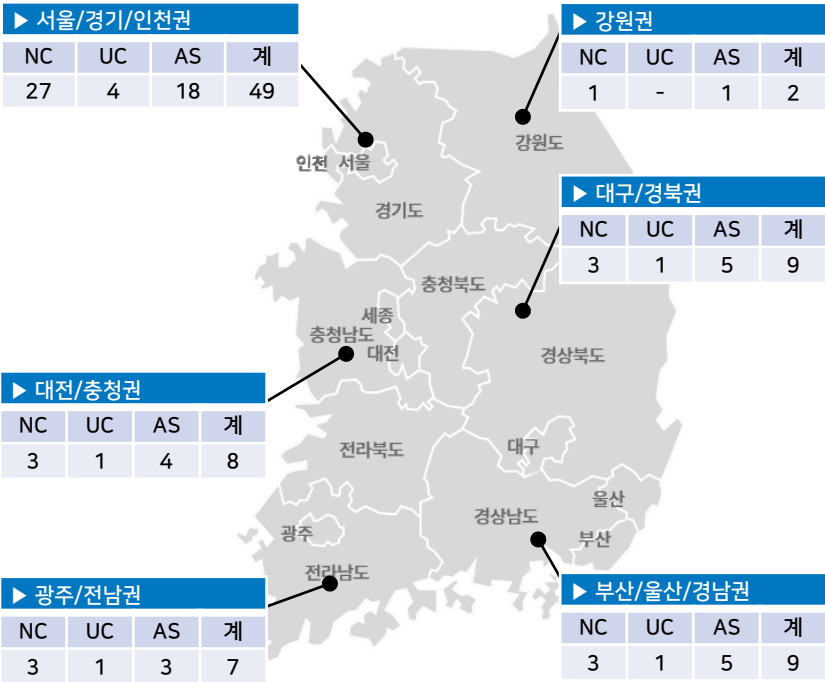
3. 수요 고급화 및 다양화로 지속 성장중인 수입차 시장 선도기업 (3/3)

전국 주요 권역을 커버하는 Network로 고객 점점 증대 (총 74개 Network 보유)

전국을 커버하는 Network

(단위 : 개)

NC_신차 / UC_중고차



전국 Network 효과

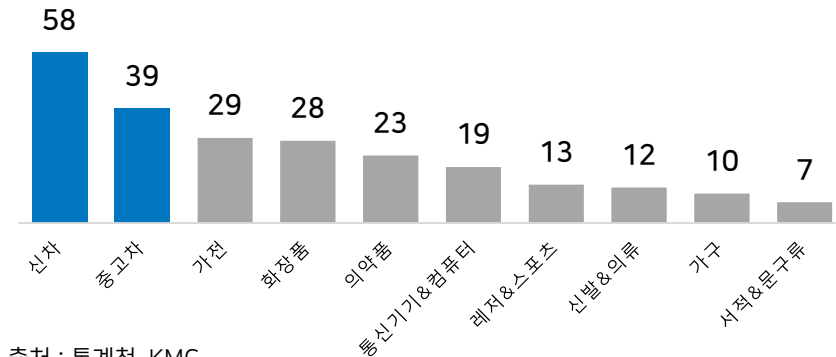
- ▶ 주요 권역 수요 충족
- ▶ 주요 판매 지역에 제품 전시 및 홍보 효과
- ▶ 오프라인 중고차 매입 시 중요 허브 역할
- ▶ 고객 점점 증대로 고객 충성도 향상
- ▶ 추가 카테고리, 브랜드, 서비스 확장 용이

4. 성장 잠재력 높은 중고차 시장에 대한 대응능력(1/2)

- 중고차 시장은 국내 소비자 주요 지출 항목 중 신차에 이어 2위로 39조원 규모를 가짐
- 중고차 시장은 시장 규모에 비해 다수('21년 기준 6,301개)의 영세업체가 존재하는 시장으로 브랜드 (소비신뢰도), 자본과 IT기술로 통합 성장이 가능한 시장임

국내 소비자 주요 지출 항목('20년)

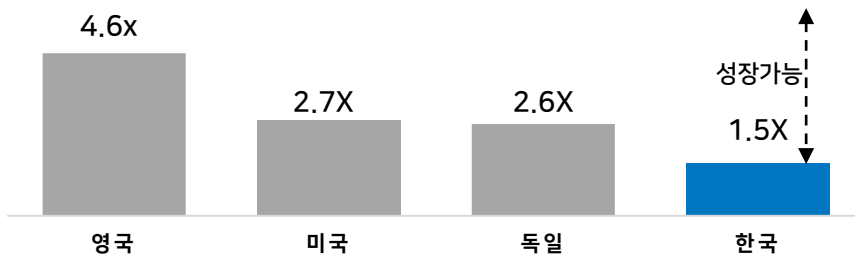
(단위 : 조원)



출처 : 통계청, KMG

주요 선진국 자동차 소비구조와 비교 시 국내 시장의 성장성 높음

(중고차 판매대수/신차 판매대수, '21년)

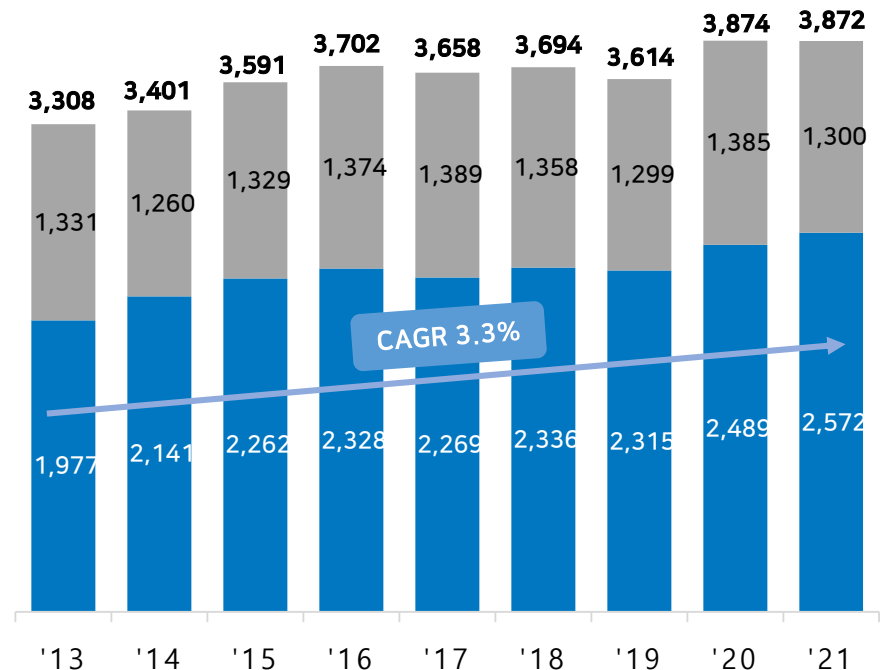


출처 : 통계청, KMG

중고차 이전등록 건수

(단위 : 천건)

■ 당사자매매 ■ 전문업체매매

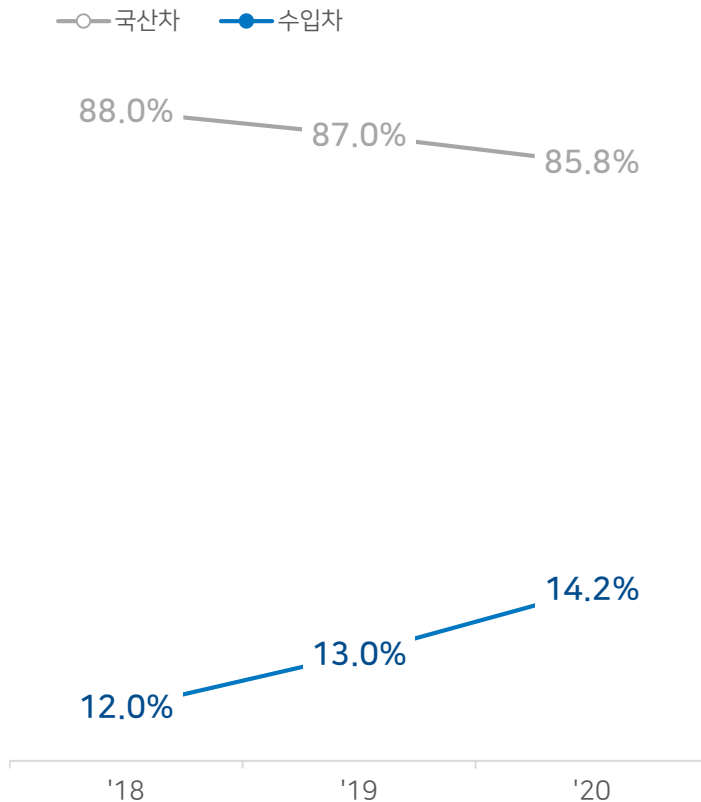


출처 : 국토교통부

4. 성장 잠재력 높은 중고차 시장에 대한 대응능력(2/2)

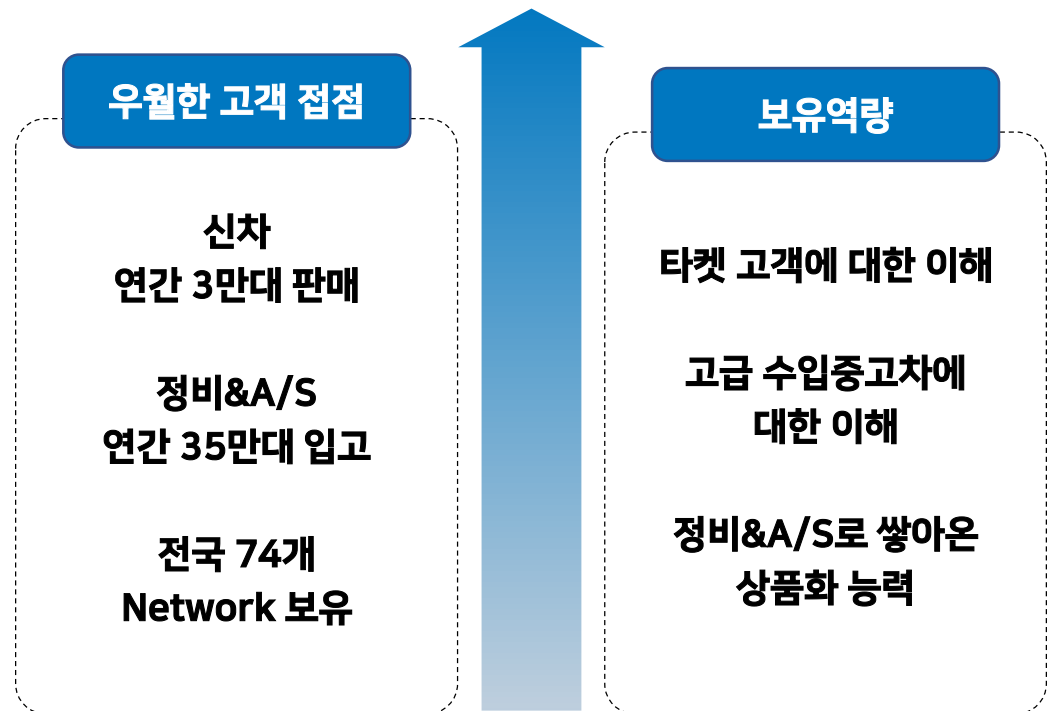
- 중고수입차 비중은 최근 12.0%('18년도)→14.2%('20년도) 비중이 커지며 증가세 보임
- 우월한 고객 접점과 보유역량으로 고급 수입차 중심 중고차 사업 확장

중고차 중 국산차·수입차 거래비중



KMG 중고차 사업 역량 및 잠재력

고급 수입차 중심 중고차 사업 확장



출처 : 국토교통부, 한국소비자원

5. Lifetime Value 제고 위한 제품/서비스 혁신 역량 - 사례1

스마트케어 서비스를 제공하여 판매 후 고객과의 지속적인 접점 기회 창출

- 스마트케어 : 신차교환 프로그램, 코오롱모터스 보증 연장 서비스 Parts Care Program, 자동차 사고 지원프로그램

**KOLON MOTORS
CAR CARE**


- ▶ 신차 교환 프로그램
- ▶ Parts Care Program

신차 교환 프로그램
신차 교환 프로그램을 통해 차량 구매 후 **2년간** 고객님의 차량을 안전하게 보호하실 수 있습니다.

Parts Care Program
차량 구매 후 **1년 동안**, 파츠 케어 프로그램은 고객님의 차량을 출고하신 그날처럼 깔끔하게 관리해 드립니다.

**KOLON MOTORS
EXTENDED
WARRANTY**


5년/25만km
워런티 연장 혜택

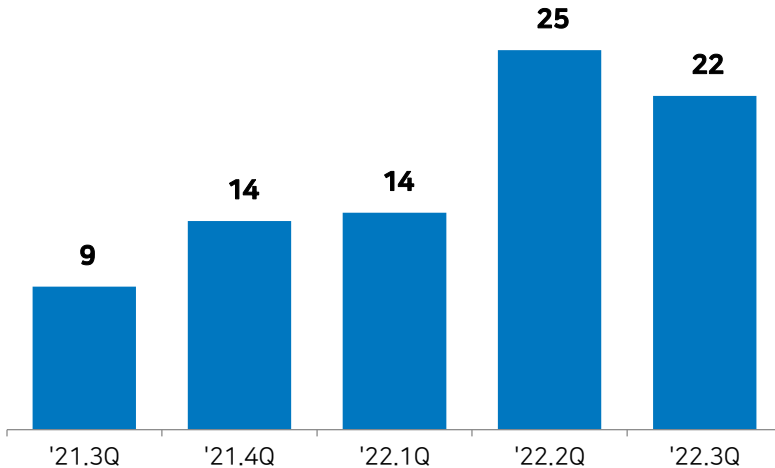
▶ 코오롱 모터스 보증 연장 서비스

코오롱 모터스는 고객님의 차량을 **구매하신 순간부터 5년간**, 전문적인 보증 서비스를 통해 **최상의 만족을** 제공해 드립니다.

- 단, 차량 등록일로부터 5년, 주행거리 250,000Km 중 선도래 시점까지 유효합니다.
- BMW 공식 딜러 코오롱 모터스 전국 서비스 센터에서만 보증 수리를 받으실 수 있습니다.

매출

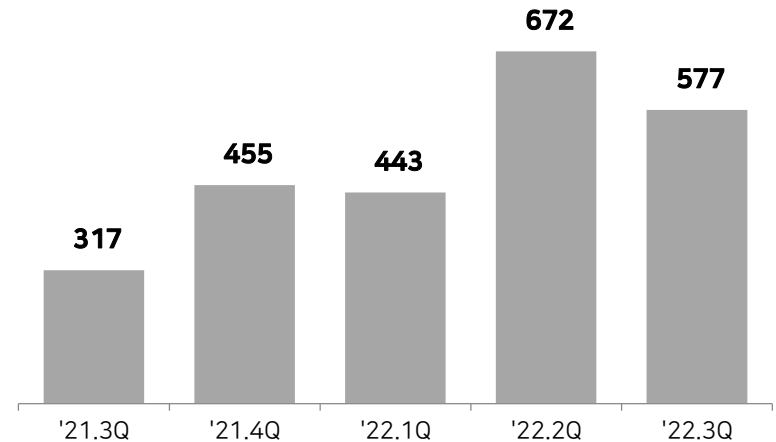
(단위 : 억원)



※ 위 수치는 회사 내부 자료임

계약건수

(단위 : 건)



5. Lifetime Value 제고 위한 제품/서비스 혁신 역량 - 사례2

라이브커머스로 중고차 홍보 및 고객접점 확대 (실시간 양방향 소통으로 브랜드 인지도 제고)

라이브커머스 운영 ('22년 5월 26일)



BMW



X4 M40i Final Edition



M3 COMPETITION FE

AUDI



e-tron 55 quattro



Q5 40 TDI quattro

라이브커머스 결과

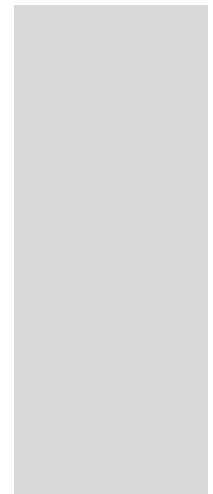
(단위 : 명)

80,917



누적조회수

863



구매응모현황

III. 실적

연간 실적 요약

- '21년 매출액은 2조 104억원으로 전년대비 +15.5% 상승하며 성장세 유지
- '21년 매출총이익은 2,001억원으로 전년대비 +23.7% 상승하며 수익성 개선

단위 : 억원	'19년	'20년	'21년	YoY
매출액	13,562	17,405	20,104	15.5%
매출원가	11,962	15,787	18,103	14.7%
매출총이익	1,600	1,618	2,001	23.7%

※ 위 수치는 회사 내부 연결 자료임

사업부문별 실적

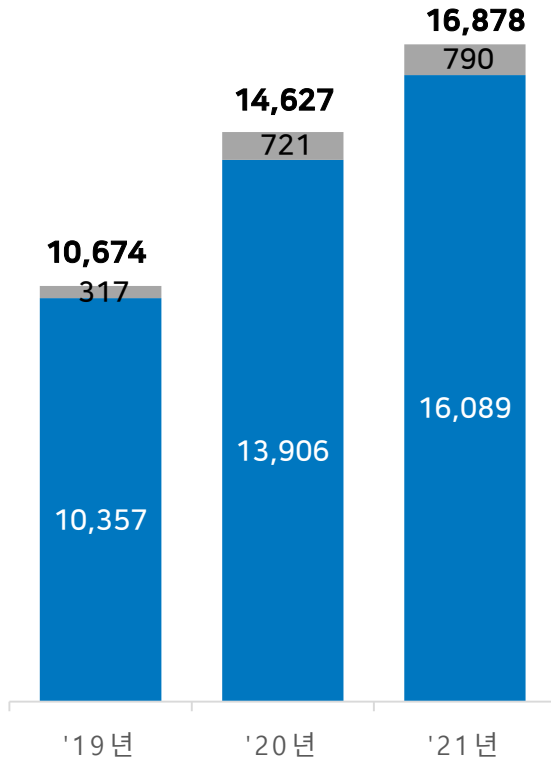
1) 신차, 중고차

- 신차 매출은 수요 증가 및 고단가 SUV 판매 증가로 전년대비 +15.7% 상승
- 중고차 매출은 판매대수 증가 및 판가 증가로 전년대비 +9.5% 상승

매출

(단위 : 억원)

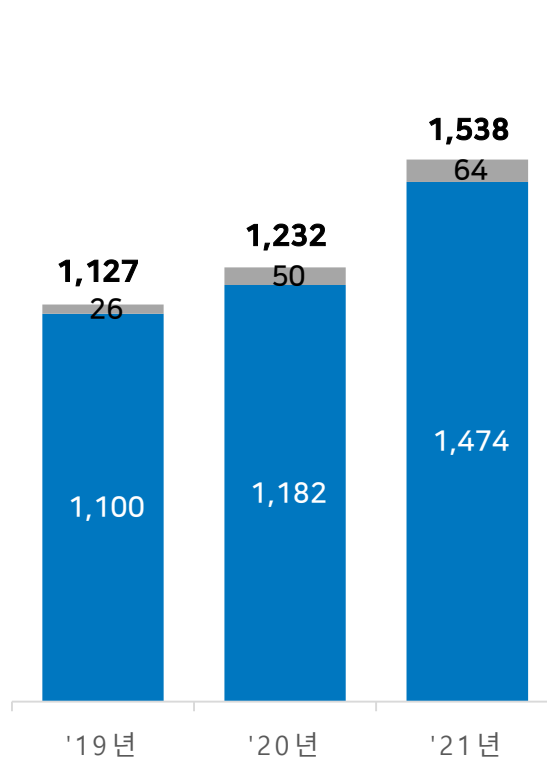
■ 신차 ■ 중고차



매출총이익

(단위 : 억원)

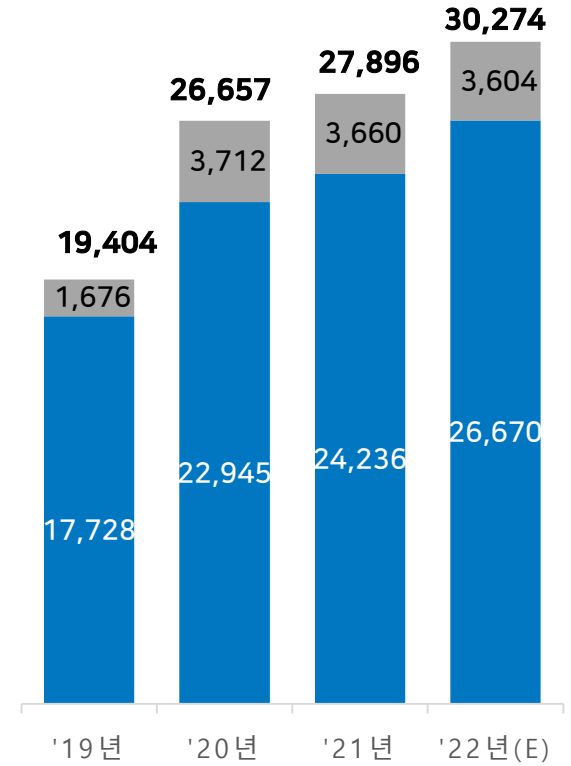
■ 신차 ■ 중고차



판매대수

(단위 : 대)

■ 신차 ■ 중고차



※ 위 수치는 회사 내부 연결 자료임

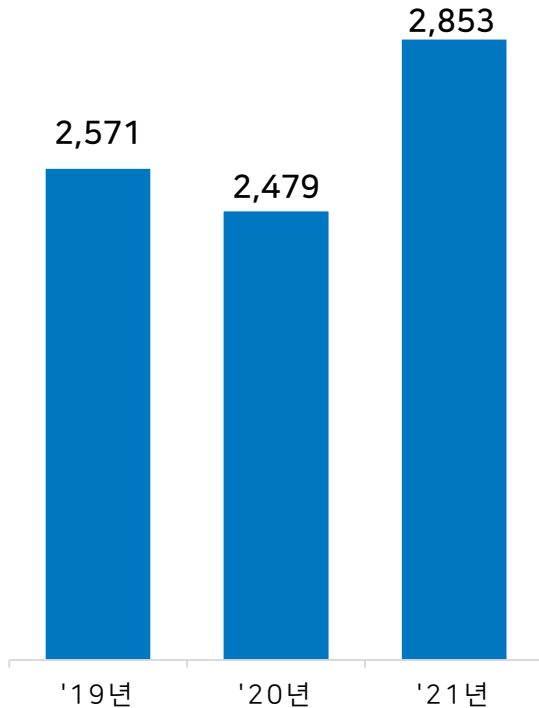
사업부문별 실적

2) 정비&A/S

- '21년 매출은 입고량 소폭 감소 불구, 부품단가 상승으로 전년대비 +15.1% 상승
- '21년 매출총이익은 매출 증가 영향으로 전년대비 +13.1% 상승

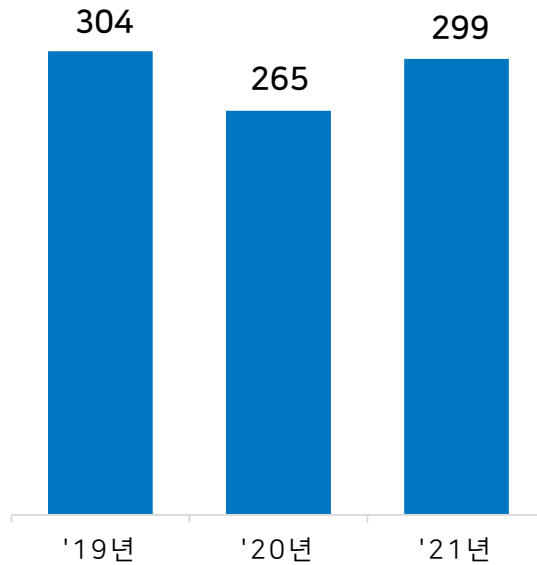
매출

(단위 : 억원)



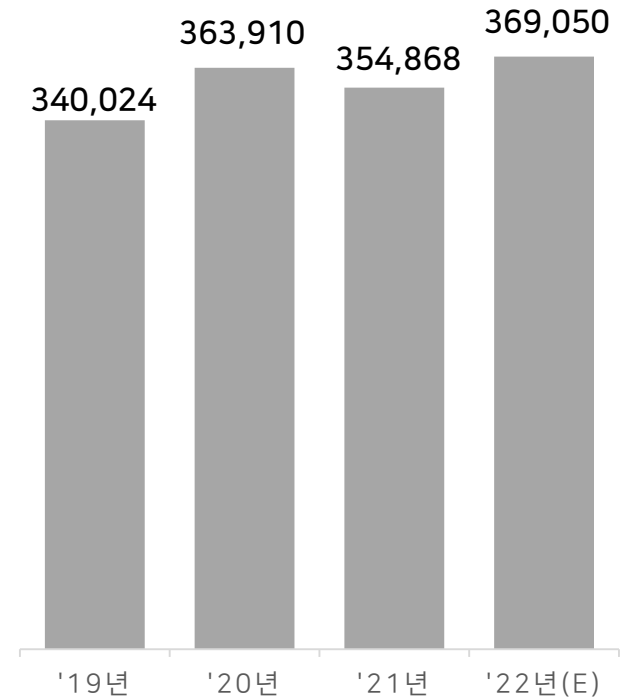
매출총이익

(단위 : 억원)



입고량

(단위 : 대)



※ 위 수치는 회사 내부 연결 자료임

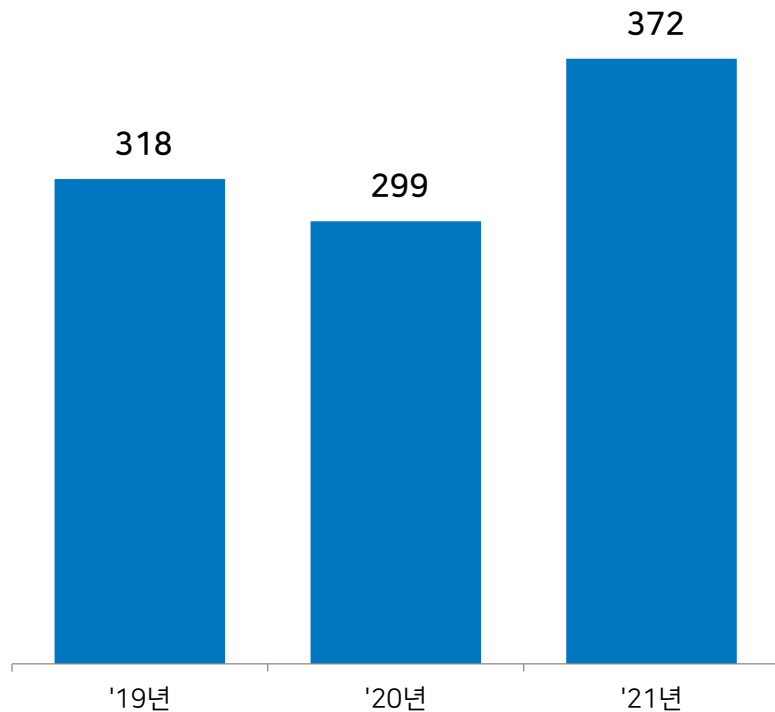
사업부문별 실적

3) 고급오디오

- '21년 매출은 온라인 스토어 채널 추가 구축으로 전년대비 +24.6% 상승

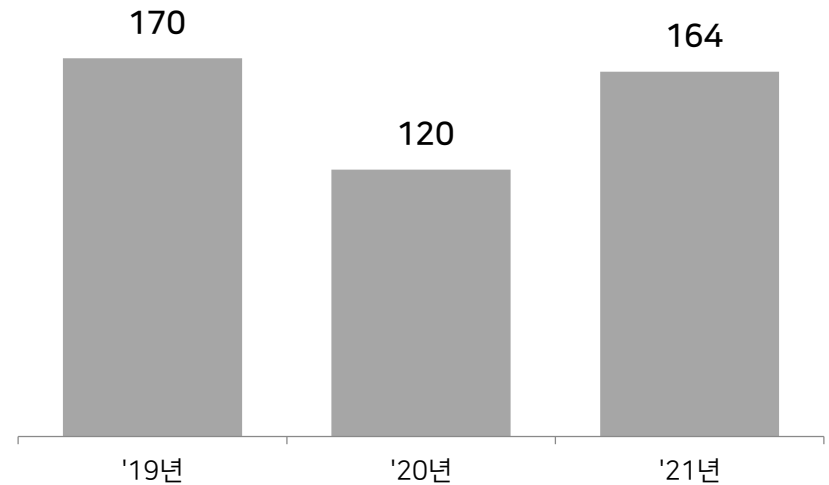
매출

(단위 : 억원)



매출총이익

(단위 : 억원)



※ 위 수치는 회사 내부 연결 자료임

End Of Document
