

2023년 4분기 및 연간 실적발표

2024년 2월 20일



SOCAR

Disclaimer

SOCAR

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.

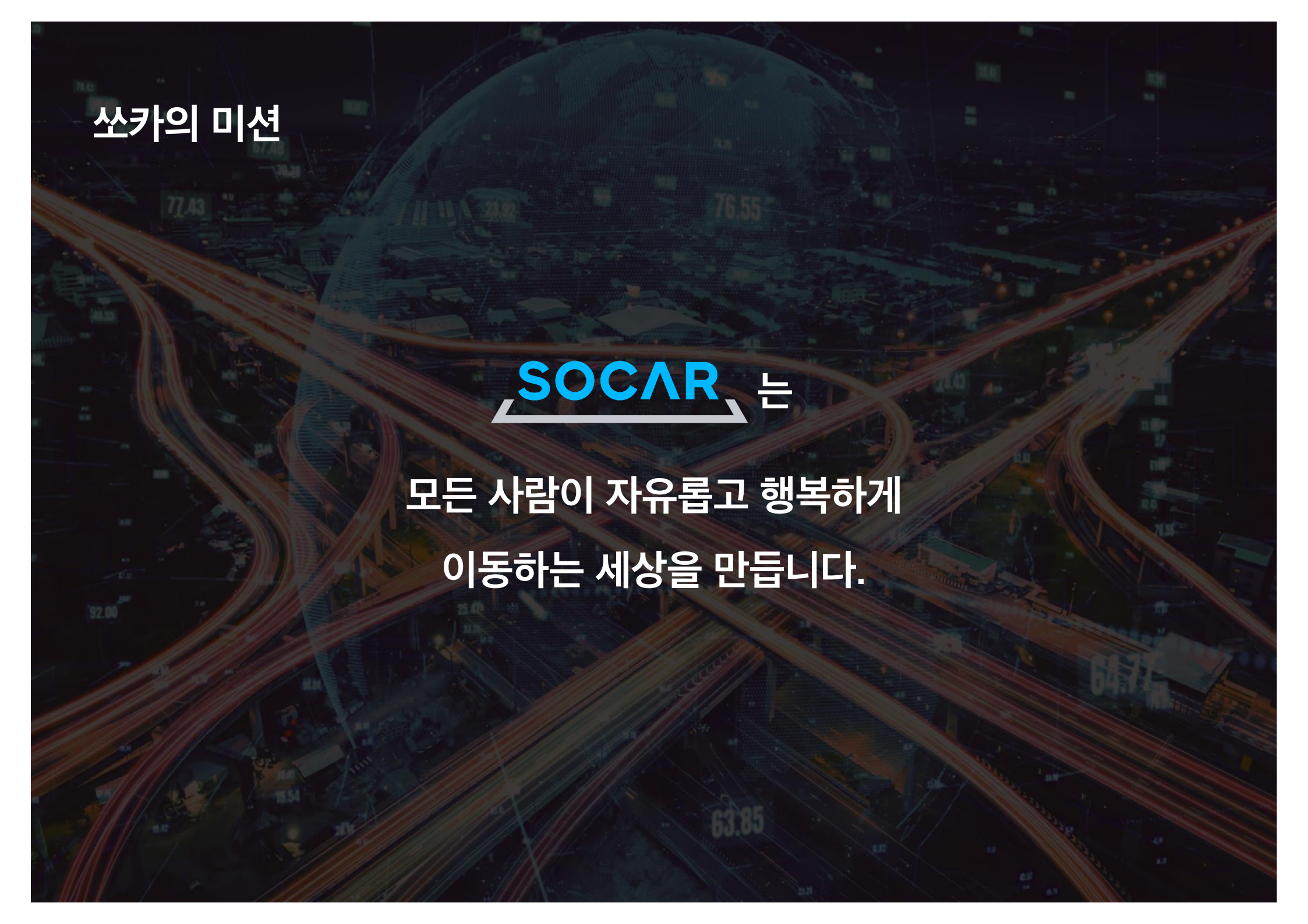
회사는 본 자료에 서술된 재무실적 및 영업성과의 정확성과 완벽성에 대해 암묵적으로든 또는 명시적으로든 보장하지 않으며,
본 자료에 서술된 내용은 과거 또는 미래에 대한 약속이나 진술로 간주될 수 없습니다.

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.

Contents

- 
1. 쏘카 2.0 전략
 2. 2023년 주요 성과
 3. 2024년 전략 이니셔티브
 4. 2023년 4분기 및 연간 실적
 5. Appendix



쏘카의 미션

SOCAR 는

모든 사람이 자유롭게 행복하게
이동하는 세상을 만듭니다.

쏘카 2.0 전략



I 쏘카 2.0 전략

차량 LTV와 유저 LTV를 극대화 하기 위한 프로젝트에 집중 투자하여 독보적인 모빌리티 플랫폼으로 도약

차량 LTV 극대화



카셰어링 수요 부스트업

자연성장 및 외부 수요 발굴을 통한
카셰어링 수요 확대



차량 유닛이코노믹스 혁신

AI 기술 기반한 카셰어링 원가구조 혁신으로
이익률 극대화



장단기 카셰어링 최적운영

단기 카셰어링<->플랜 간 운영 최적화 및
48개월 차량운영으로 매출 및 이익 극대화



이용자 LTV 극대화



플랫폼서비스 라인업 확대

쏘카앱 내 이동수단 및 연계 서비스 확대로
유저 및 이용 빈도 증가



서비스 간 교차사용 확대

최적 UX 구축과 교차 사용 혜택 부여를
통하여 이용자 1인당 결제 규모 상승



충성고객 기반 확장

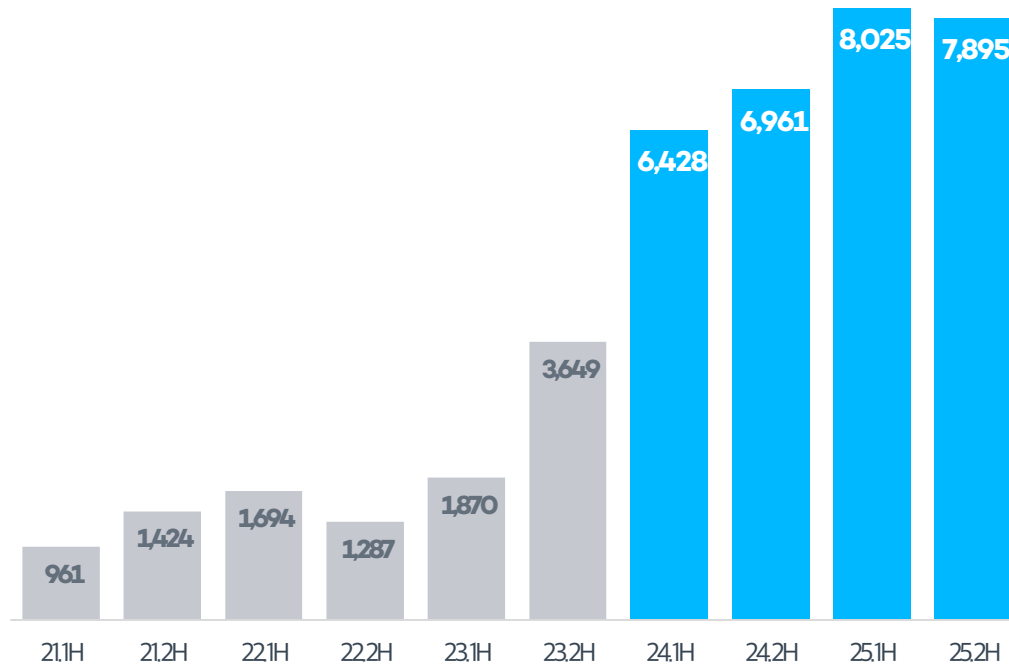
패스포트 서비스 강화로 차별적 혜택 및
크레딧 제공을 통한 충성고객 Lock-in

I 차량 LTV 극대화

빠르게 증가하는 쏘카플랜 수요에 연계하여 카셰어링 차량을 더 길게 더 효율적으로 최적화하여 운영

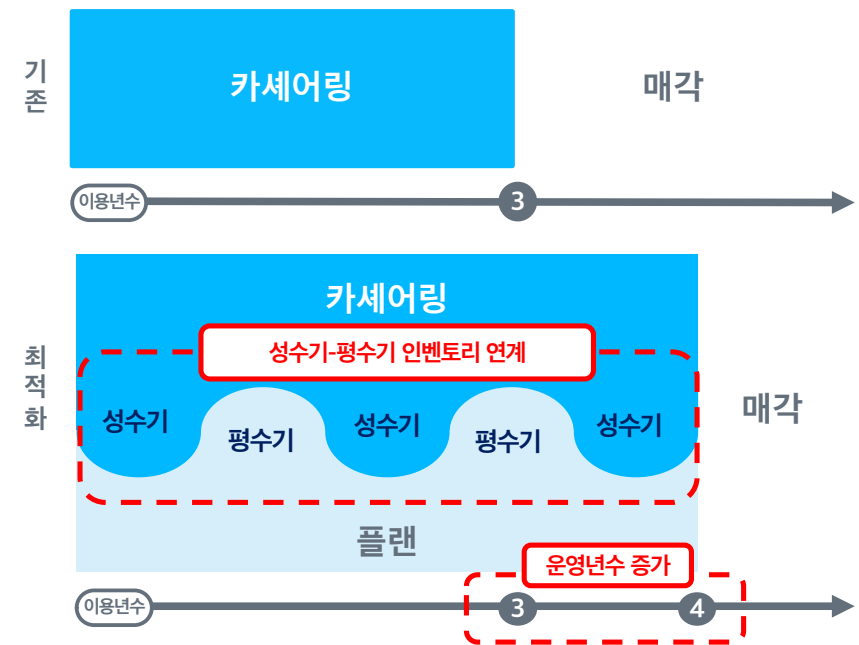
쏘카플랜 평균 운영규모 ⁽¹⁾

(단위: 대)



(1) 쏘카플랜 반기 평균 운영대수

운영방식



기존 36개월에서 48개월 운영 후 매각

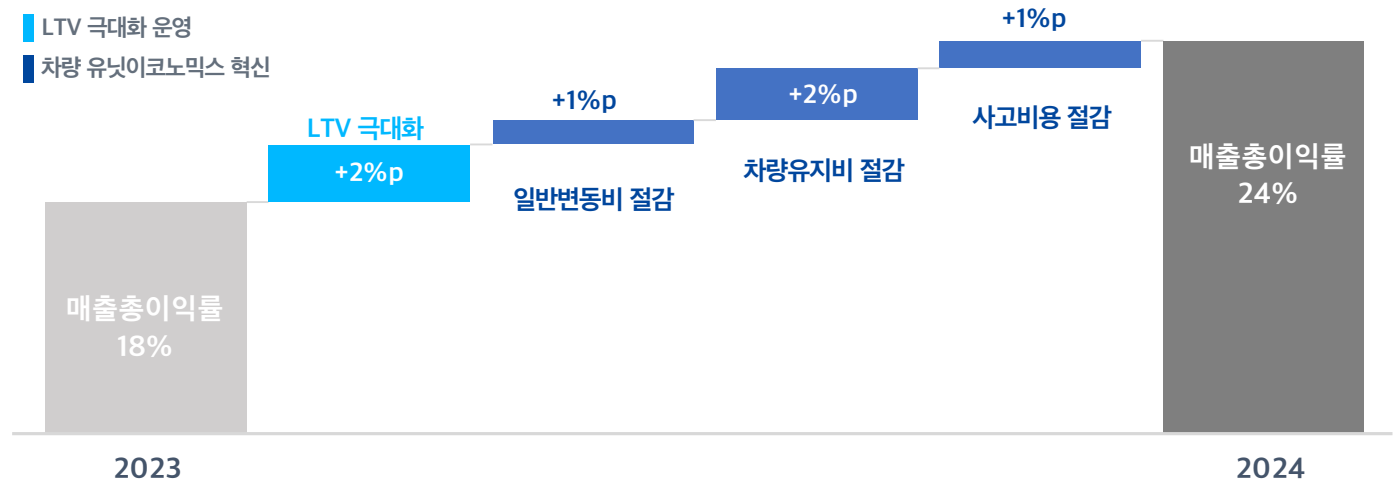
➡ 차량 LTV 증가에 따른 이익률 개선

I 차량 LTV 극대화

단기 카세어링- 쏘카플랜 간 연계운동을 강화하고, 기술에 기반하여 운영을 최적화하여 카세어링 비용 구조를 혁신

이익구조 혁신 요인

- 차량 유지 및 관리 분야의 규모의 경제 효과 본격화로 직접비용을 통제
- AI 고객센터 프로젝트, 안전운전 스코어링 강화 등 기술을 통한 원가구조 혁신



주요 혁신 이니셔티브

LTV 극대화 운영

- 단기 카세어링 - 쏘카플랜 전환운영 강화
- 가격 알고리즘 강화로 차량가격 인상 효과 상쇄

일반변동비 절감

- 콜센터수수료 11% ▼
- 운영관리수수료 7% ▼

차량유지비 절감

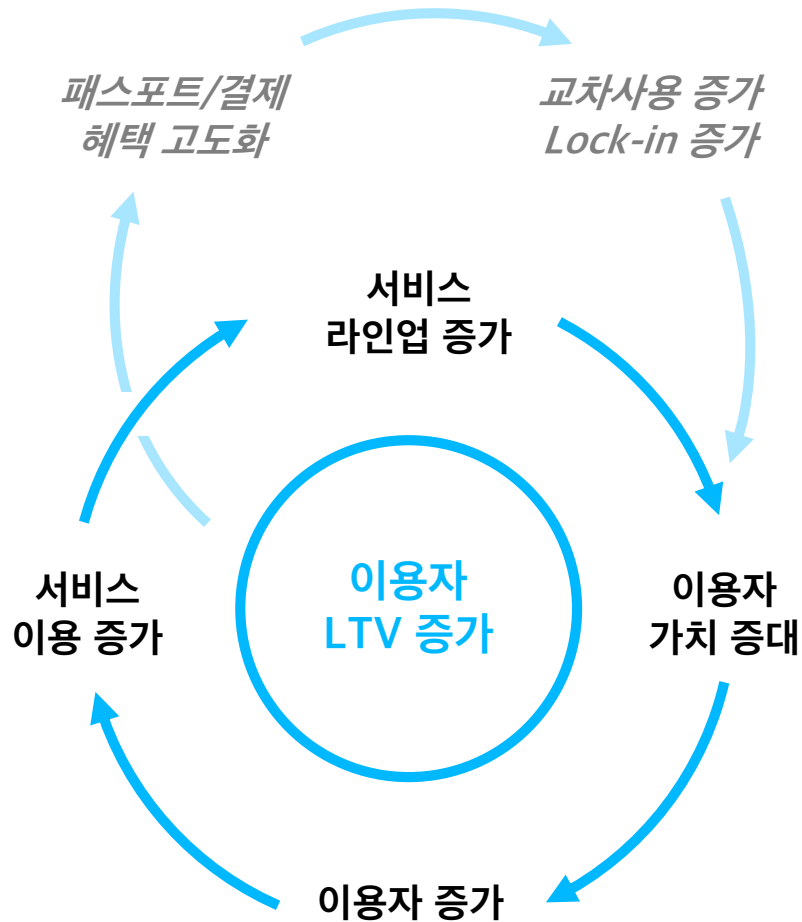
- 차량세차비 14% ▼
- 차량유지비 4% ▼
- 차량점검비 11% ▼

사고비용 절감

- 시간당 보험료 10% ▼

I 이용자 LTV 극대화

1,400만 쏘카 유니버스 회원에게 이동 및 이동 맥락의 서비스를 제공해 이용자 1인당 생애주기 가치를 극대화



서비스 라인업 증가

쏘카 유니버스 내에 카셰어링 이외 이동수단과 이동 맥락에 맞는 서비스를 추가하여 플랫폼 이용자 수와 접속 빈도를 늘림

교차사용 증가

플랫폼 서비스 간 연계성을 높여 이용자 retention을 높이고 1인당 지출 금액을 늘림

패스포트 및 결제 혜택 고도화

구독 서비스 “패스포트” 적용 범위와 혜택을 늘리고, 결제를 통한 혜택제공을 강화하여 충성고객층을 확대

2023년 주요 성과



I 2023년 주요 성과

카셰어링, 플랫폼 등 전 사업영역에서 쏘카 2.0 전략의 주요 지표 상승추세가 시작되었음

카셰어링 성장



+22%⁽¹⁾

- 브랜드 캠페인 효과와 플랫폼 유저 증가로 카셰어링 부문 성장성 회복

쏘카플랜 확대



5.5x⁽²⁾

- 1달부터 1년까지, 필요한 만큼 사용하는 쏘카플랜 서비스 급성장

플랫폼 성장



1.6백만명⁽³⁾

- 플랫폼 서비스 라인업 확대에 따른 유저 성장 및 계절성 극복

(1) 카셰어링 부문 '23년 4분기 매출액의 연간 증가율; (2) 쏘카플랜 '22년 연말 대비 '23년 연말 운영규모; (3) 쏘카 앱 '23년 4분기 평균 MUV (Monthly unique visitors)

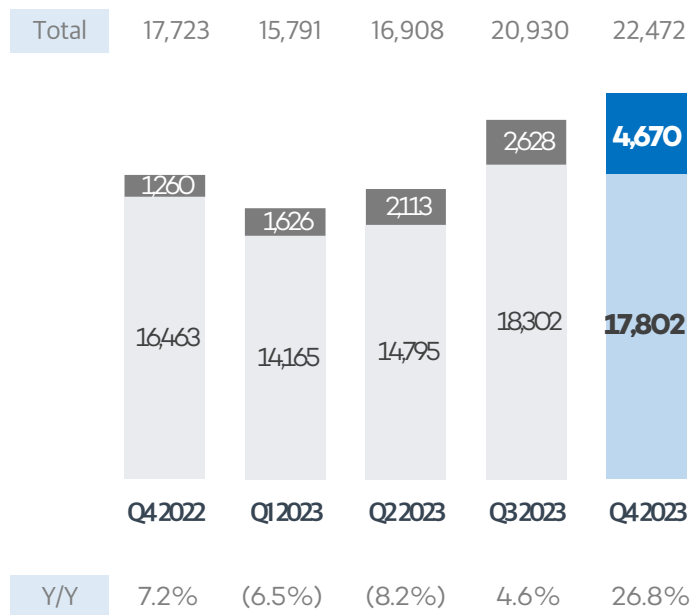
I 카셰어링 성장

'23년 4분기 카셰어링 YoY 22% 성장, 평균 운영차량 규모 22,000대 돌파

카셰어링 차량 규모⁽¹⁾

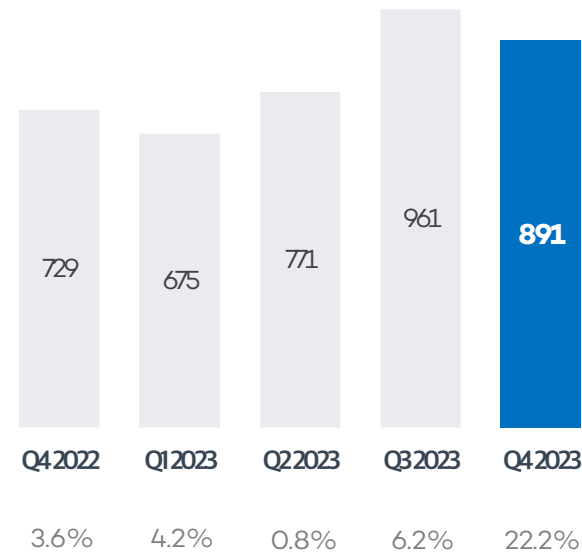
(단위: 대)

■ 단기 카셰어링 ■ 쏘카플랜



카셰어링 부문 매출액

(단위: 억원)



- 거시경제 요인을 반영한 '23년 상반기 보수적 증차 기조를 '23년 하반기 이후 SOCAR 2.0 전략에 따른 성장 전략으로 전환하며 카셰어링 차량 규모 22,000대 돌파
- 플랫폼을 통한 평수기 단기 카셰어링 수요 유입과 쏘카플랜 확대가 카셰어링 부문 매출 성장을 견인

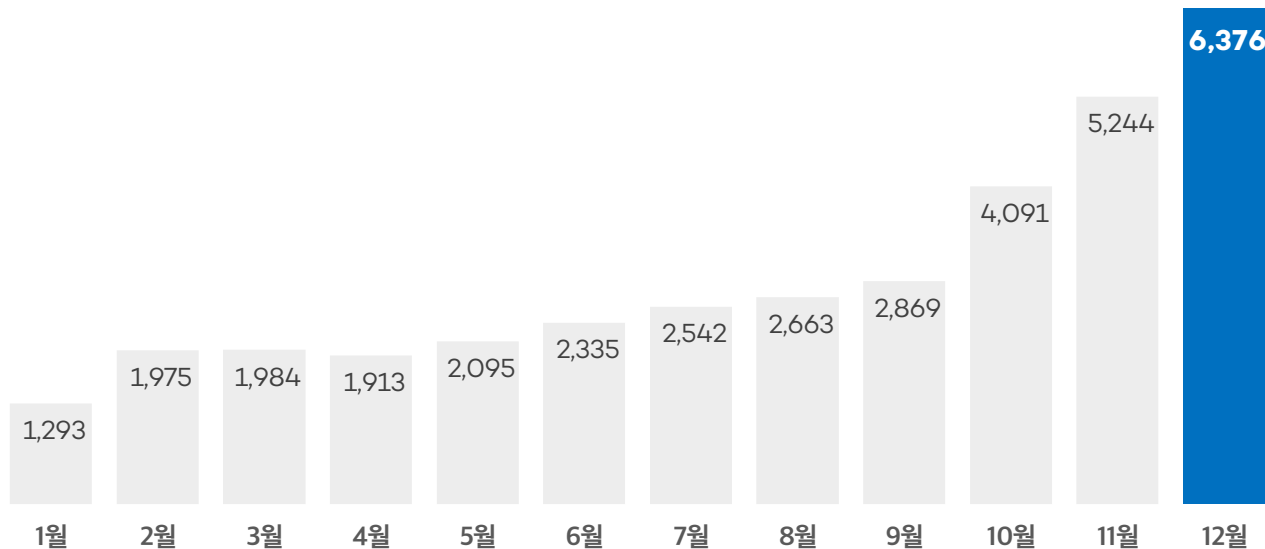
(1) 단기 카셰어링 평균 운영차량 수와 쏘카플랜 평균 운영차량 수의 단순 합계. 비즈니스플랜 등 기타 차량 제외

I 쏘카플랜 확대

'23년 연간 운영목표 6,000대 초과 달성 및 단기 카셰어링 - 쏘카플랜 간 전환운영 역량 입증

'23년 월별 쏘카플랜 운영규모⁽¹⁾

(단위: 대)



(1) 월말 운영차량 수치

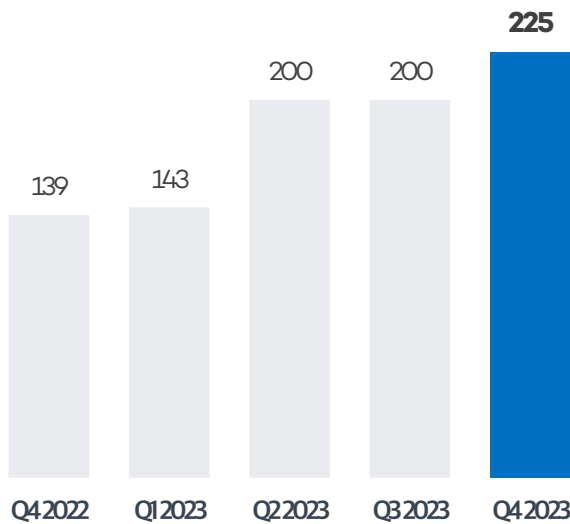
- '22년도 말 대비 쏘카플랜 운영규모가 5.5배 증가하였음.
1년 미만 기간에 대한 카셰어링 수요가 늘고 있으며, 쏘카가 시장을 주도하고 있음.
- 증가하는 쏘카플랜 수요에 대응하여 '23년 하반기 총 5,000여대 이상의 단기 카셰어링 차량을 쏘카플랜으로 전환운영함.

I 플랫폼 서비스 성장

지속적인 플랫폼 서비스 추가와 유저 확장의 선순환 성장공식 확인

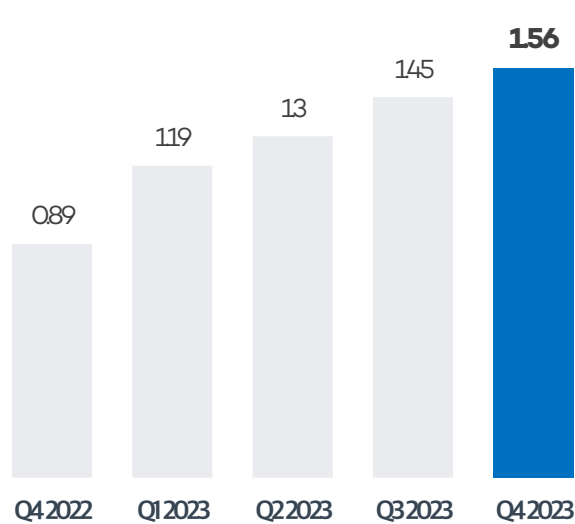
플랫폼 부문 GMV

(단위: 억원)



쏘카 플랫폼 유저⁽¹⁾

(단위: 백만명)



	Q4 2022	Q1 2023	Q2 2023	Q3 2023	Q4 2023	Q4 2022	Q1 2023	Q2 2023	Q3 2023	Q4 2023
Y/Y	N/A ²	123.0%	108.7%	69.8%	61.5%	N/A ⁽²⁾	24.8%	27.4%	23.6%	75.5%
Q/Q	18.1%	2.8%	39.5%	(0.2%)	12.3%	(24.0%)	33.9%	9.1%	11.3%	7.9%

- '23년 1분기 대중교통 연계 서비스(KTX), '23년 2분기 숙박 예약 서비스(쏘카스테이) 및 '23년 3분기 마이크로모빌리티 서비스(쏘카+일레클) 등 신규 플랫폼 서비스 출시
- 평수기 플랫폼 트래픽 감소 추세 극복과 월 평균 유저 150만명 돌파로 플랫폼의 장기성장 기반 마련

(1) 쏘카 앱 '23년 4분기 평균 MUV (Monthly Unique Visitors); (2) '22년 이후 플랫폼 부문 집계로 '22년 4분기 YoY 증가율 없음

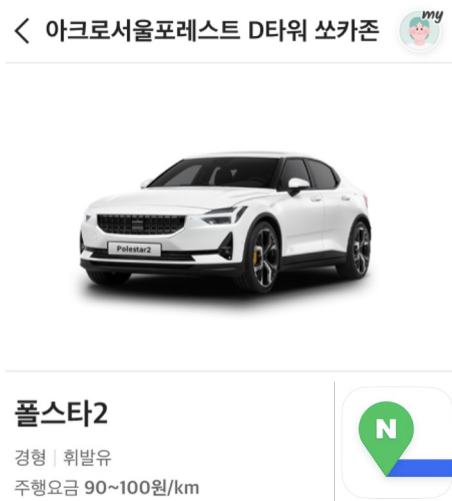
2024년 전략 이니셔티브



I 2024년 전략 이니셔티브

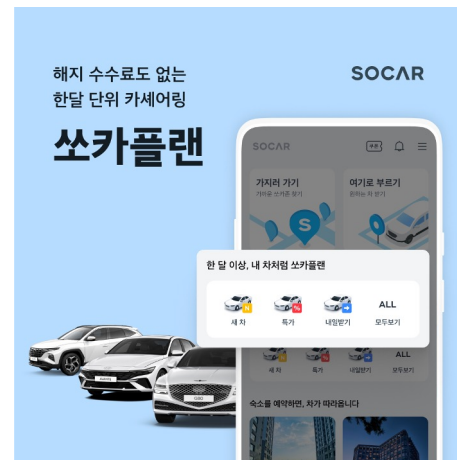
쏘카 2.0 전략에 따라 차량 LTV와 이용자 LTV를 높이는 프로젝트가 연중 계속 이어질 예정

카셰어링 수요 확대

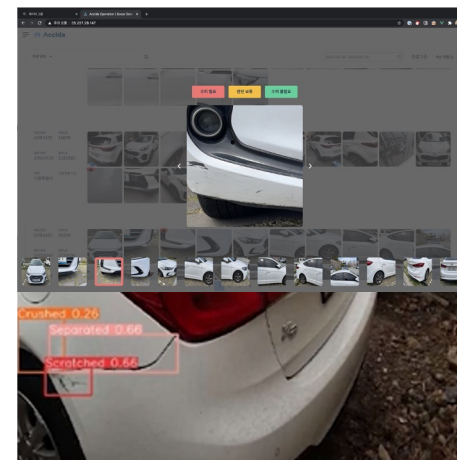


네이버지도 카셰어링 예약 화면 예시

쏘카플랜 확대

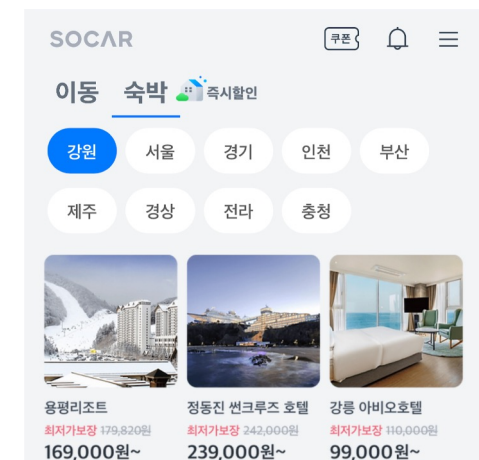


기술기반 혁신



비전 AI 기반 사고 자동탐지 시스템 예시

플랫폼 확대



- 타 플랫폼, OTA 대상 채널링 본격화
- 신규 카셰어링 서비스 라인업 출시
(공항 이동, 외국인 이동)

- 최대 1만대 이상 쏘카플랜 공급
- 장/단기 차량 전환운영 규모 확대

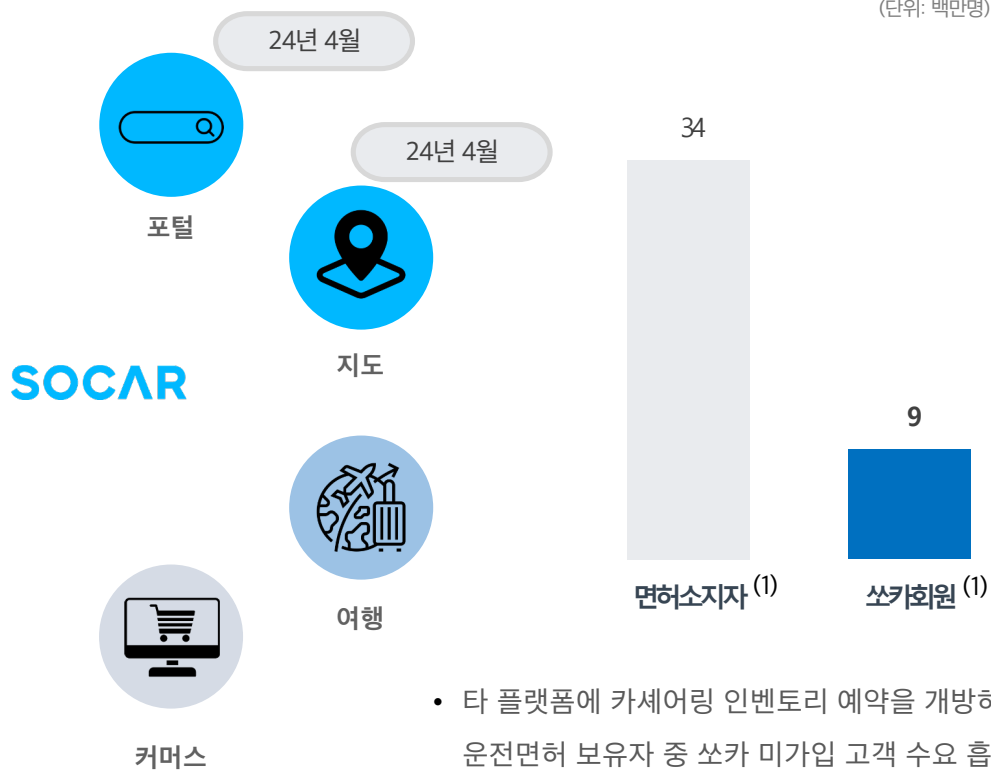
- AI 언어모델을 활용한 고객경험 개선
- 차세대 차량용 IoT 디바이스 도입을 통한
비용절감 및 커넥티드카 사용성 개선

- 쏘카스테이 확장
- 신규 플랫폼 서비스 출시
- 쏘카 패스포트 업그레이드

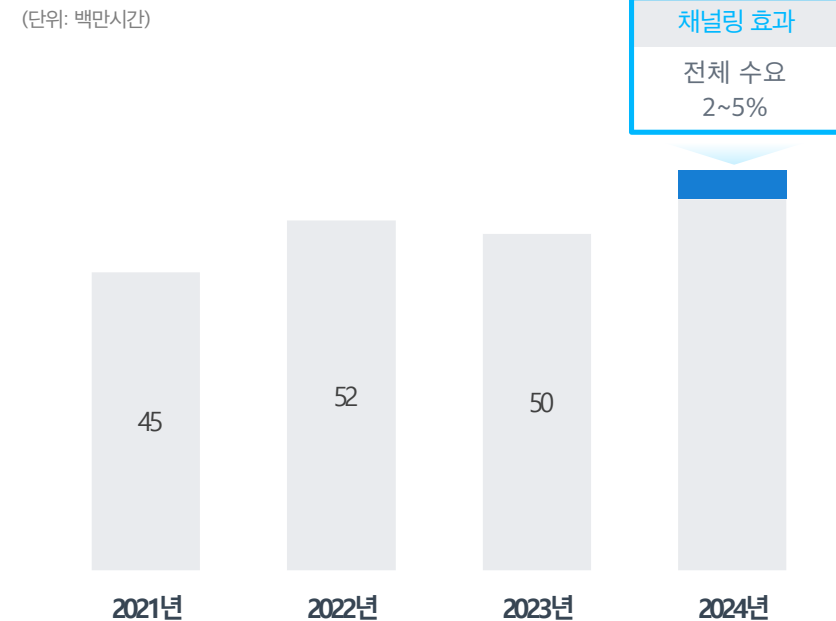
I 카셰어링 수요 확대: 채널링

국내·외 대형 플랫폼, 서비스와의 외부 채널링 강화를 통한 카셰어링 성장 가속화

채널링 목표



단기 카셰어링 예약시간, 채널링 기대효과



- '24년 전체 수요의 2% - 5% 인 1백만시간 - 3백만시간의 예약 점유 전망
- 가동률 1%p - 2%p 증분 및 매출 80억원 - 190억원 기여 전망

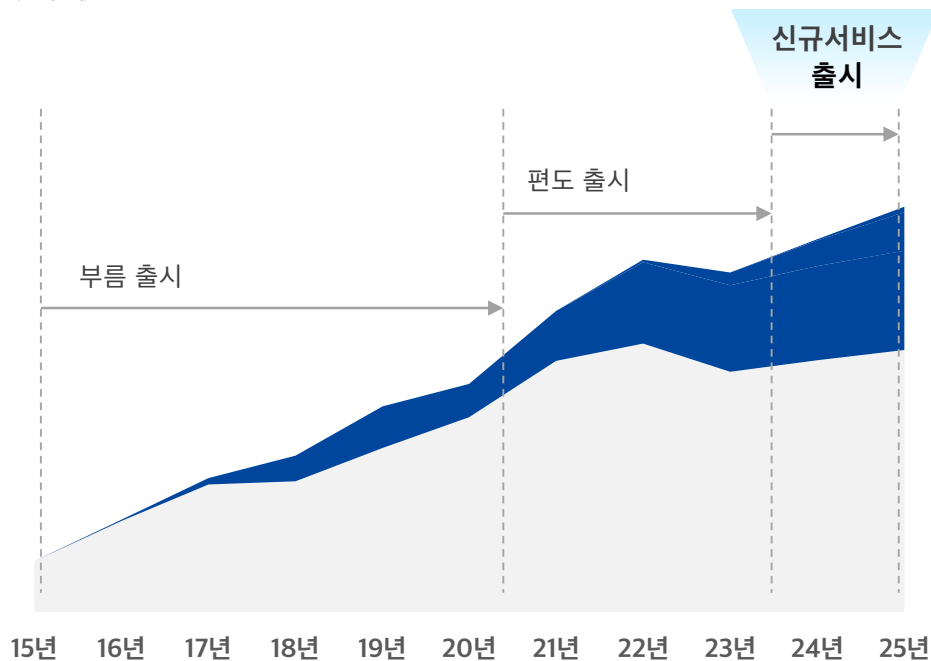
(1) 2022년말 기준 운전면허 보유자 수, 2023년말 기준 쏘카회원 수

I 카셰어링 수요 확대: 신규 카셰어링 서비스

고객 데이터에 기반한 신규 서비스 지속 출시를 통하여 카셰어링의 외연을 확장

단기 카셰어링 이용시간

(단위: 대)



- 이동목적에 맞는 다양한 카셰어링 부가 서비스의 출시는 카셰어링의 빠른 성장을 견인해 옴
- 23년 왕복 카셰어링 이외 신규 서비스 비중은 30%까지 상승

‘24년 신규 서비스



쏘카에어 (‘24년 2분기)

- 연간 2천만명 이상 내국인이 이용하는 공항서비스에 카셰어링 옵션 추가
- 편도/왕복 카셰어링과 기사를 포함한 이동 등 다양한 공항이동 선택 가능



외국인 예약 (‘24년 2분기)

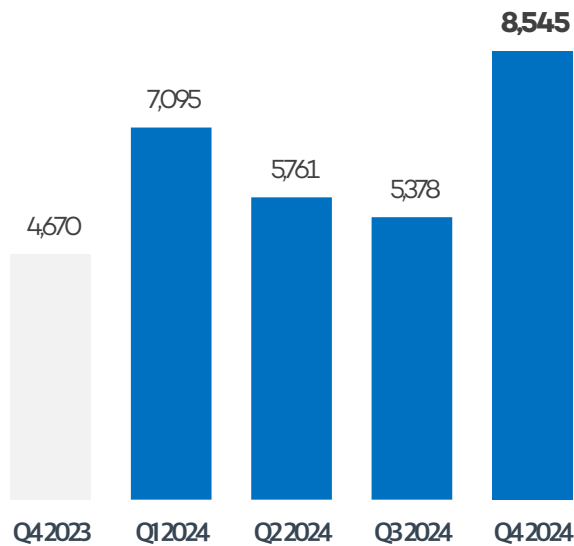
- 국내 거주 226만 외국인에게 카셰어링 및 플랫폼 서비스 제공
- 데이터 분석을 통하여 니즈가 확인된 외국인 유학생 대상 카셰어링 서비스부터 출시

I 쏘카플랜 확대

쏘카플랜 공급규모 확대와 단기 카셰어링과 쏘카플랜 간 탄력적 차량 전환운영으로 매출과 손익 극대화 실현

쏘카플랜 운영규모

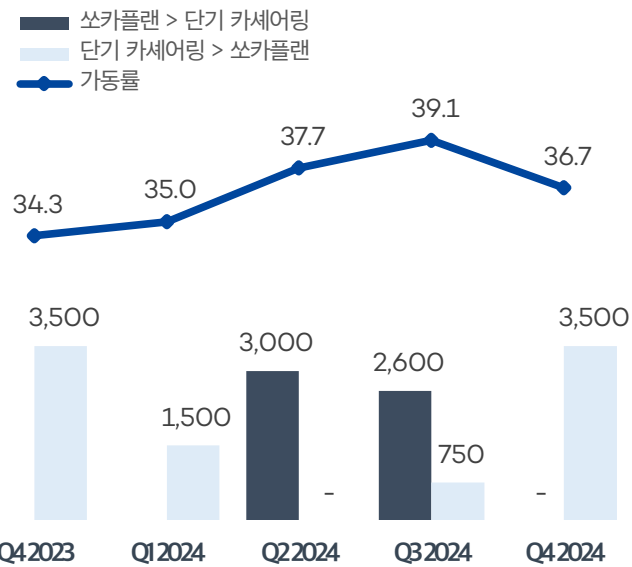
(단위: 대)



Y/Y	270.6%	336.3%	172.6%	104.6%	83.0%
Q/Q	77.7%	51.9%	(18.8%)	(6.7%)	58.9%

목표 가동률과 전환운영 규모

(단위: %)



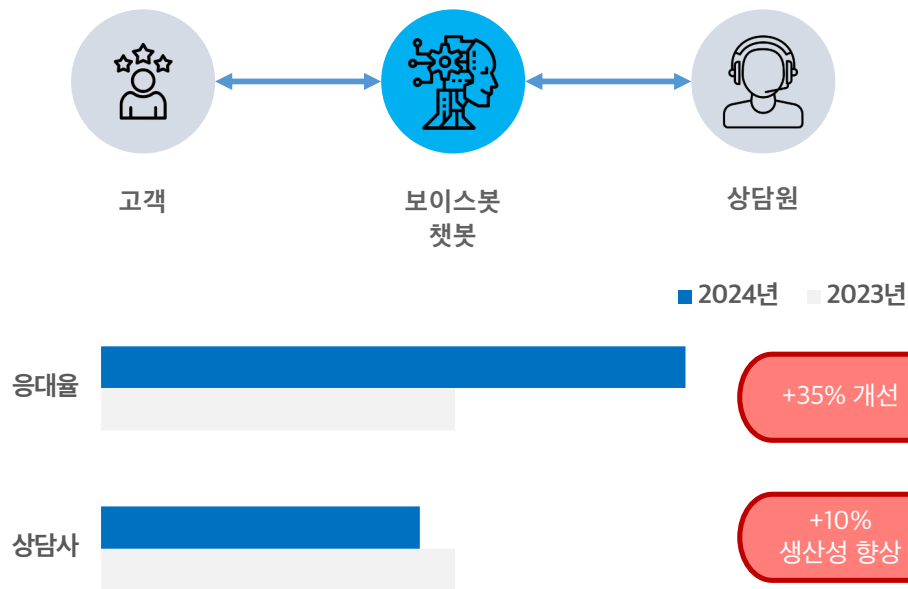
Q4 2023	1.6%p	0.0%p	0.2%p	5.2%p	2.4%p
Q1 2024	0.4%p	0.7%p	2.7%p	1.4%p	(2.4%p)

- 1년 미만 카셰어링 시장의 성장 속도에 맞춰 '24년 4분기 평균 8,600대, 최대 10,000대 규모로 쏘카플랜 운영규모 확대
- '24년 성수기 쏘카플랜 차량 5,000대 이상을 단기 카셰어링으로 전환운영하며, 이후 '24년 하반기 4,000대 이상 차량을 쏘카플랜으로 다시 전환하여 단기 카셰어링 연간 가동률을 '23년 대비 2%p 이상 개선

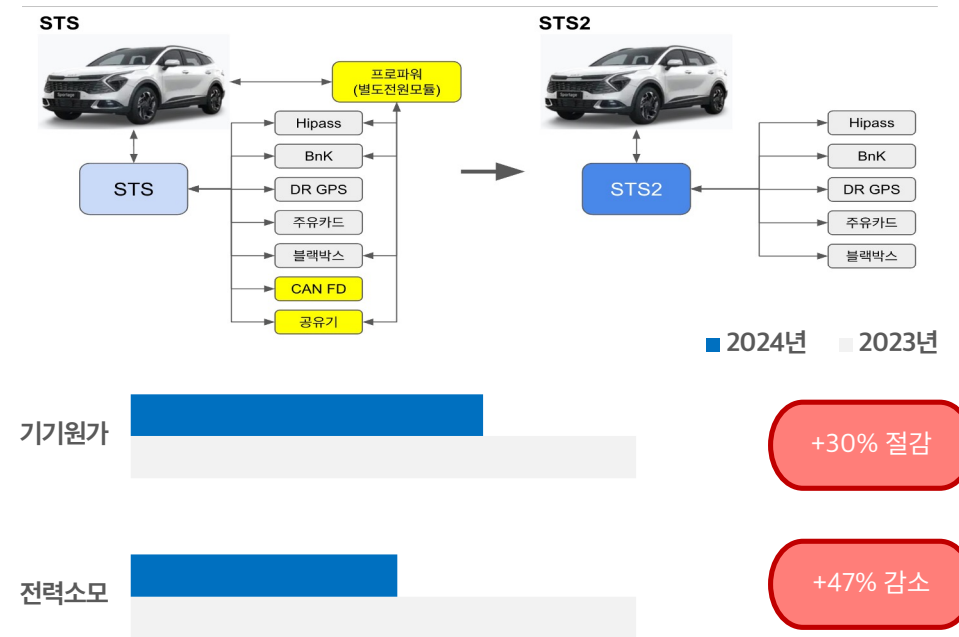
I 기술기반 혁신

핵심 경쟁우위인 AI 기술과 IoT 하드웨어 노하우를 적극 활용하여 고객 경험 개선과 원가 절감을 동시에 달성

고객센터 고도화 (AICC)



STS⁽¹⁾ 2.0 업그레이드



- FAQ 안내 및 단순 상담부터 순차적 적용 ('24년 상반기 도입)
- STT (Speech To Text) 적용을 통한 녹취, VOC 요약 및 상담사 가이드 제공을 통한 고객센터 생산성 향상 목표로 '25년까지 프로젝트 지속 예정

- 기존 버전 대비 HW 구성이 효율화된 2세대 IoT 장비 개발완료 ('24년 상반기 증차부터 적용 개시)
- 기기원가 절감 외, 차량 방전위험 감소 및 문 열림 오류 방지 등 서비스 신뢰성 향상

(1) SOCAR Telematics System, 카셰어링 차량에 탑재되는 쏘카 고유의 IoT 장비

I 플랫폼 서비스 확대

쏘카스테이는 거래액 확대를 위한 투자를 집행하고, 항공예약 서비스를 출시하며 패스포트 리뉴얼을 통해 혜택을 쏘카 유니버스 전체로 확대 예정

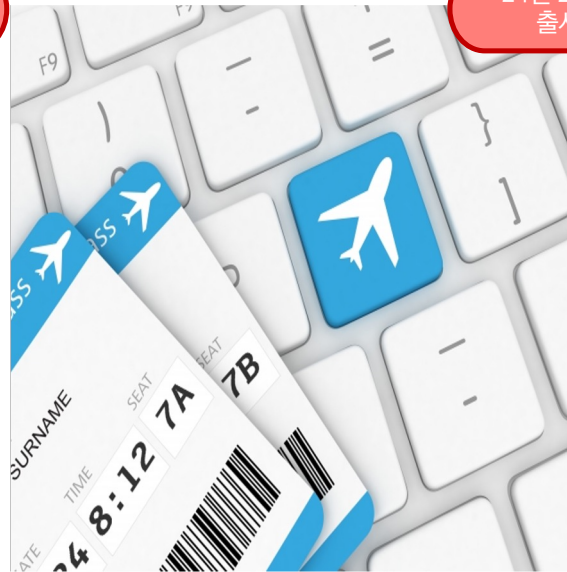
쏘카스테이



24년 연간
확대

- 카셰어링 결합판매 혜택을 강화하고 마케팅 활동을 통해 빠르게 성장 중
- 국내 숙박시장 내 5% 점유율 확보 목표로 공격적 투자를 계획 중

항공예약



24년 2분기
출시

- 국내 항공권, 카셰어링, 숙소 예약을 쏘카 앱에서 한번에 완료
- 제주 중심 카셰어링 및 쏘카스테이 수요 확대 기대

패스포트



24년 2분기
출시

- 카셰어링 이외 주차장, 숙박 등 플랫폼 서비스로 혜택 범위 확대
- 충성고객 기반을 28만명 - 30만명 수준 규모로 확장할 계획

2023년 4분기 및 연간 실적



I 2023년 4분기 및 연간 실적

매출액

(23년말)

3,985억원

YoY +0.2%

- 쏘카플랜 확대와 단기 카셰어링 최적화 통하여 카셰어링 성장성을 유지함 ('23년 성장률 +8.3%)
- 신규 플랫폼 사업부문의 고성장세를 확인함 ('23년 성장률 91.2%)
- LTV 극대화 기조에 따라 중고차 매각을 '24년 이후로 이연

평균 운영차량 수

(23.4Q)

22,472대

YoY +26.8%

- 하반기 SOCAR 2.0 전략에 따라 확장 운영기조로 전환함 ('23년 하반기 운영규모 21,701대, 전반기 대비 +5,351대)
- 쏘카플랜 고수요에 대응하는 증차를 완료함 ('23년 연간 9,667대 구매, YoY +2,053대)

앱 MUV

(23.4Q)

156만명

YoY +75.5%

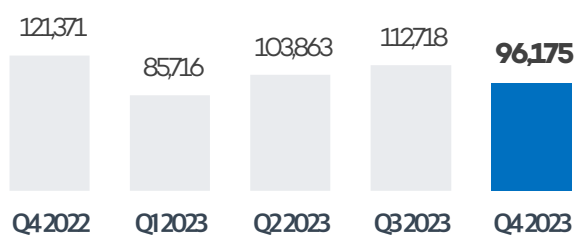
- '23년 연간 지속된 플랫폼 서비스 출시 및 적극적 브랜드캠페인 전개로 쏘카 앱 유저기반이 확장됨
- 다양한 서비스라인업 추가로 교차사용이 발생하고 충성고객 기반이 확대됨 ('23년 4분기 교차사용 비율 4.6%)

I 재무실적 요약

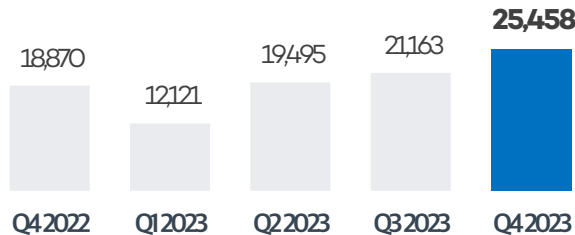
SOCAR 2.0 전략에 따른 투자 집행에 따라 '23년 매출액 3,984억원(YoY +0.2%), 영업손실 97억원(영업이익률 -2.4%)을 기록하였음

(단위: 백만원)	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	QoQ	YoY	2022	2023	YoY
매출액	121,371	85,716	103,863	112,718	96,175	(14.7%)	(20.8%)	397,560	398,472	+0.2%
I 카세어링 부문	72,933	67,528	77,128	96,077	89,095	(7.3%)	+22.2%	304,633	329,828	+8.3%
I 플랫폼 부문	6,269	6,340	9,467	8,487	6,936	(18.3%)	+10.6%	16,335	31,230	+91.2%
I 중고차 부문	42,169	11,848	17,268	8,154	144	(98.2%)	(99.7%)	76,592	37,414	(51.2%)
매출원가	102,501	73,595	84,368	91,555	70,717	(22.8%)	(31.1%)	328,786	320,235	(2.6%)
매출총이익	18,870	12,121	19,495	21,163	25,458	+20.3%	+34.9%	68,774	78,237	+13.8%
매출총이익률	15.6%	14.1%	18.8%	18.8%	26.5%	+7.7%p	+10.9%p	17.3%	19.6%	+2.3%p
간접비	13,874	17,107	17,897	24,717	28,214	+14.2%	+103.4%	59,250	87,936	+48.4%
영업이익	4,996	(4,986)	1,598	(3,554)	(2,756)	N/A	N/A	9,524	(9,699)	N/A
영업이익률	4.1%	(5.8%)	1.5%	(3.2%)	(2.9%)	+0.3%p	(7.0%p)	2.4%	(2.4%)	(4.8%p)
조정 영업이익 ¹⁾	5,286	(4,136)	2,106	(974)	(447)	N/A	N/A	13,373	(3,452)	N/A
세전이익	(1,751)	(10,743)	(5,208)	(10,788)	(14,655)	N/A	N/A	(16,583)	(41,393)	N/A

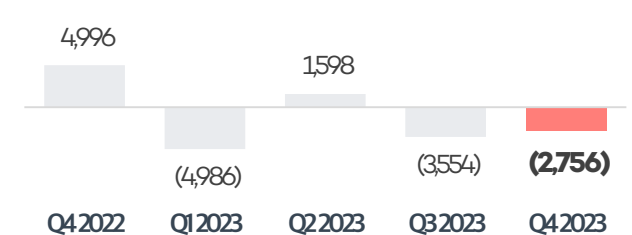
매출액



매출총이익



영업이익



(1) 영업이익에 주식보상비용을 가산하여 산출

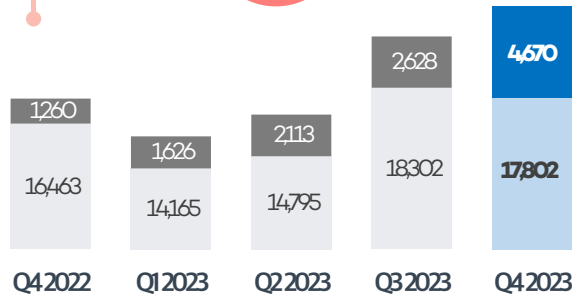
I 카셰어링 부문 실적

하반기 이후 쏘카플랜의 빠른 성장을 통해 카셰어링 외연을 확대하였고, 단기 카셰어링 - 쏘카플랜 전환운동을 통해 가동률도 상승함

카셰어링 평균 운영규모

(단위: 대)

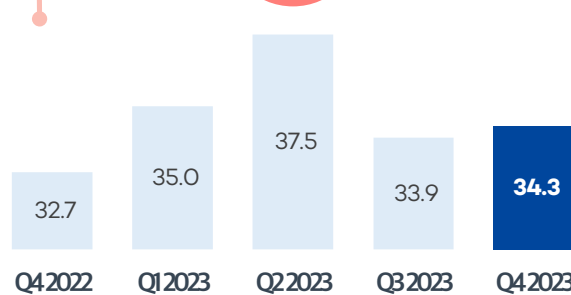
+26.8%



단기 카셰어링 가동률

(단위: %)

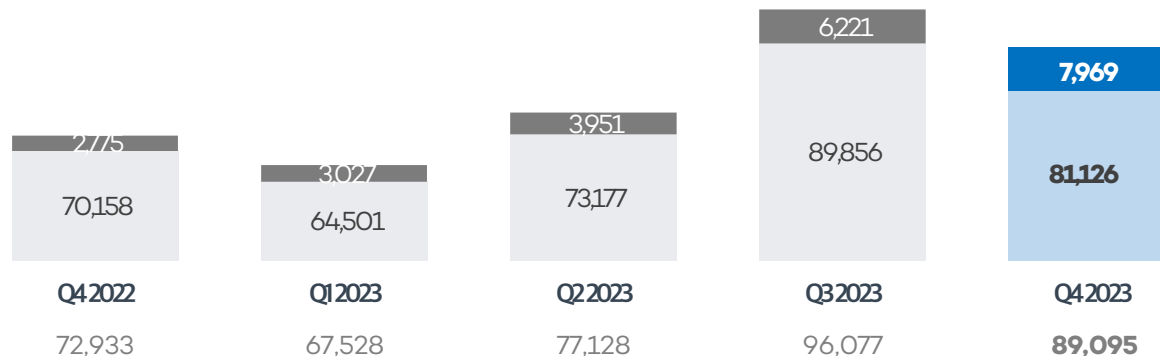
+1.6%p



매출액

(단위: 백만원)

■ 단기 카셰어링 ■ 쏘카플랜



매출액: 3,298억원 (YoY +8.3%)

운영규모: 19,025대 (YoY +4.2%)

가동률: 35.1% (YoY -0.5%p)

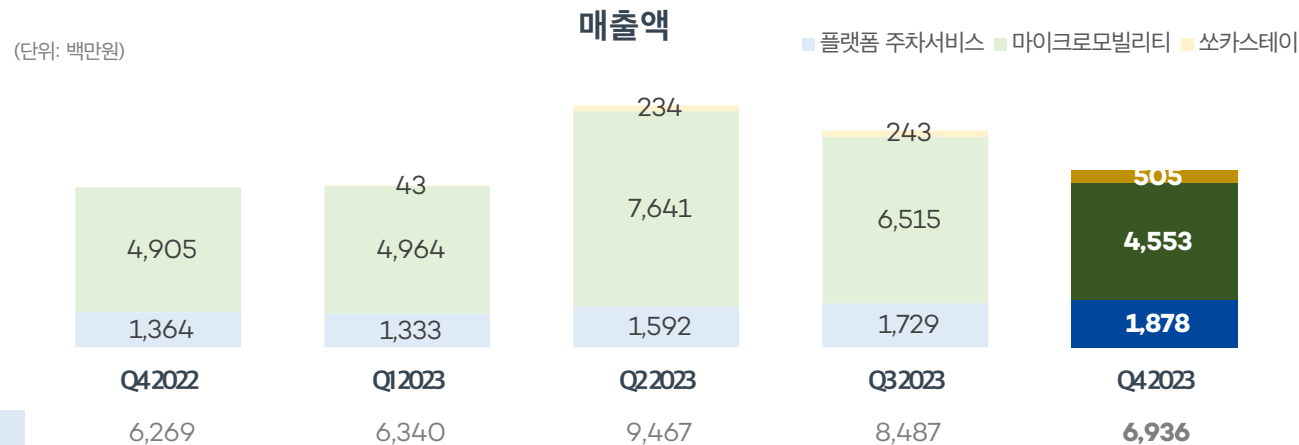
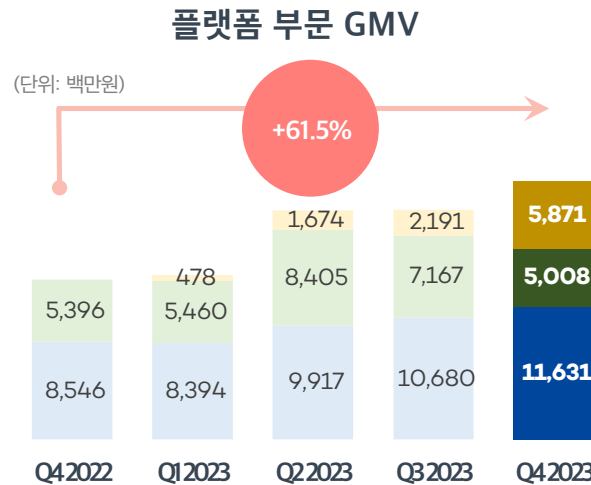
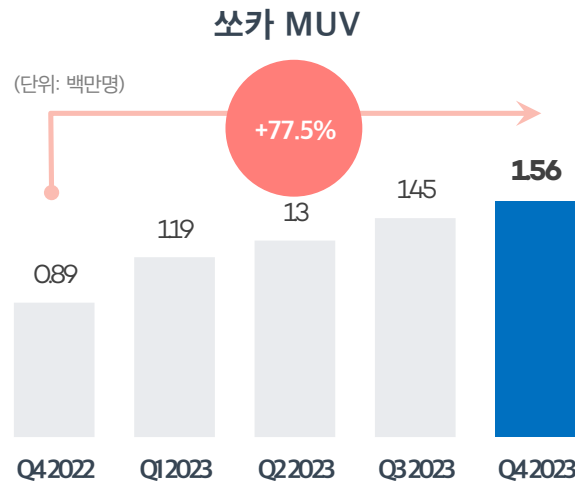
- 소비심리 위축, 해외여행 선호 추세에도 플랫폼을 통한 유입 증가, 마케팅 활동 및 적정공급을 통하여 단기 카셰어링 서비스는 계속 성장하였음 (연간 매출액 3,087억원, YoY +5.6%)

- 쏘카플랜 서비스는 월 단위 카셰어링 시장 성장에 따라 연 평균 2,759대 (YoY +85.1%) 규모로 확대되었음 (연간 매출액 212억원, YoY +69.7%)

- 쏘카플랜 수요 증가에 따라 하반기 단기 카셰어링 유휴차량을 쏘카플랜으로 전환운영하여 '23년 4분기 단기 카셰어링 가동률이 개선되었음 (YoY +1.6%p)

I 플랫폼 부문 실적

신규 플랫폼 서비스 출시와 적극적 마케팅 활동으로 플랫폼 부문은 유저와 거래액이 빠르게 성장 중



매출액: 312억원 (YoY +91.2%)

거래액: 769억원 (YoY +84.1%)

MUV: 138만명 (YoY +36.3%)

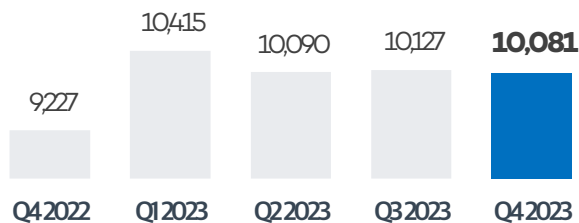
- '23년 신규 서비스 출시(쏘카스테이, 쏘카+KTX, 쏘카+일레클) 및 브랜드캠페인 영향으로 쏘카 플랫폼 유저 성장세 지속
- 플랫폼 주차서비스는 주차정보 및 제휴주차장 확보 우위를 기반으로 '23년 연간 거래액 400억원 돌파(YoY + 39.7%)
- 마이크로모빌리티는 적극적인 지역확장 결과 전국 28,000대 이상 기기를 운영하며 (YoY + 79.8%), 연간 매출액 237억원 기록 (YoY +105.4%)
- 쏘카스테이는 카셰어링 결합 예약을 통한 경제성과 편의성을 기반으로 연간 거래액 102억원 달성

I 간접비용

적극적 마케팅 활동 및 일회성 비현금 간접비용의 증가로 간접비용 규모가 전년 대비 48.4% 증가하였음

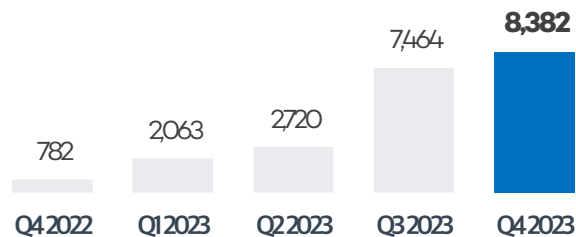
(단위: 백만원)	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	QoQ	YoY	2022	2023	YoY
간접비	13,874	17,107	17,897	24,717	28,214	+14.2%	+103.4%	59,251	87,936	+48.4%
I 인건비	9,227	10,415	10,090	10,127	10,081	(0.5%)	+9.3%	36,546	40,713	+11.4%
I 마케팅비	782	2,063	2,720	7,464	8,382	+12.3%	+971.9%	5,846	20,629	+252.9%
I 기타비용	3,575	3,779	4,579	4,546	7,442	+63.7%	+108.2%	13,010	20,347	+56.4%
I 주식보상비용	290	850	508	2,580	2,309	(10.5%)	+696.2%	3,849	6,247	+62.3%
영업이익	4,996	(4,986)	1,598	(3,554)	(2,756)	N/A	N/A	9,524	(9,699)	N/A
<i>영업이익률</i>	4.1%	(5.8%)	1.5%	(3.2%)	(2.9%)	+0.3%p	(7.0%p)	+2.4%	(2.4%)	(4.8%p)
조정 영업이익¹⁾	5,286	(4,136)	2,106	(974)	(447)	N/A	N/A	13,373	(3,452)	N/A

인건비



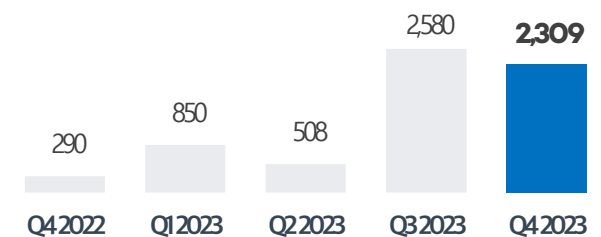
- 보수적 채용기조 속에 연간 인건비 규모를 407억원 규모로 관리(YoY +11.4%)

마케팅비



- 플랫폼 서비스 출시에 따른 마케팅 및 “내 차에 없던 세계” 브랜드캠페인 실시로 총 206억원 집행(YoY +252.9%)

주식보상비용



- 최대주주의 우리사주조합원에 대한 증여 및 우리사주조합 출연 등 일회성 요인으로 연간 62억원 발생(YoY +62.3%)

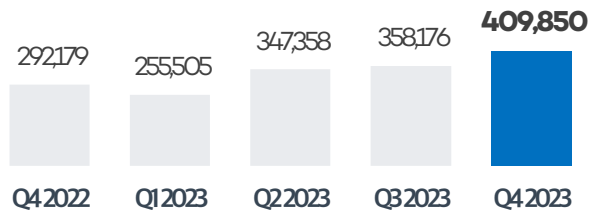
(1) 영업이익에 주식보상비용을 가산하여 산출

I 영업외손익

‘23년 하반기 증차에 따라 연간 이자비용 194억원(YoY +30.7%)으로 증가하였으나 파이낸싱 상황은 안정적

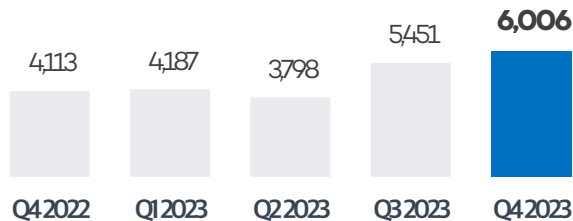
(단위: 백만원)	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	QoQ	YoY	2022	2023	YoY
영업외손익	(3,680)	(3,483)	(4,753)	(5,610)	(10,804)	N/A	N/A	(15,137)	(24,650)	N/A
영업외이익	1,246	1,207	669	474	1,345	+183.8%	+7.9%	2,700	3,694	+36.8%
I 기타수익	48	38	47	58	99	+70.8%	+107.9%	312	242	(22.4%)
I 금융수익	1,198	1,169	622	416	1,246	+199.5%	+3.9%	2,389	3,452	+44.5%
영업외비용	4,926	4,690	5,422	6,084	12,149	+99.7%	+146.6%	17,837	28,345	+58.9%
I 기타비용	812	452	1,589	626	2,818	+350.1%	+247.1%	2,965	5,485	+85.0%
I 금융비용	4,114	4,238	3,833	5,458	9,331	+71.0%	+126.8%	14,873	22,860	+53.7%
지분법손익	(3,067)	(2,274)	(2,052)	(1,624)	(1,095)	N/A	N/A	(10,970)	(7,045)	N/A
세전이익	(1,751)	(10,743)	(5,208)	(10,788)	(14,655)	N/A	N/A	(16,583)	(41,393)	N/A

차입금



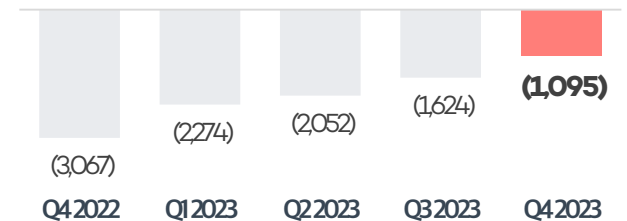
- ‘23년 말 이자부부채는 4,099억원, 자기자본대비 193% 수준으로 관리 중

이자비용



- 시장 기준금리 상승에도 P-CBO 발행(‘23년 10-11월) 등 자금조달을 다변화하여 이자비용을 안정적 관리 중

지분법손익



- 관계기업 브이씨엔씨(주)에 대한 지분법손익으로 ‘23년 지분법 결과 총 70억원의 손실을 인식하였으며, 연말 관계기업투자주식 장부금액은 3억원 수준

Appendix



I 요약 연결손익계산서

(단위: 백만원)	FY2021	FY2022	FY2023	4Q22	4Q23
	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS
매출액	289,001	397,560	398,472	121,371	96,175
영업비용	309,974	388,036	408,170	116,376	98,930
영업이익	(20,973)	9,524	(9,698)	4,995	(2,755)
금융수익	12,139	2,389	3,452	1,198	1,246
금융비용	18,606	14,873	22,860	4,114	9,331
기타수익	2,621	312	242	48	99
기타비용	3,703	2,965	5,485	812	2,818
지분법손익	(630)	(10,970)	(7,045)	(3,067)	(1,095)
법인세전이익	(2,493)	(16,583)	(41,394)	(1,752)	(14,654)
법인세비용	-	1,554	135	1,056	100
계속영업당기순이익	(2,493)	(18,137)	(41,529)	(2,808)	(14,754)
중단영업당기순이익	8,770	-	-	-	-
당기순이익	6,277	(18,137)	(41,529)	(2,808)	(14,754)
지배지분순이익	6,277	(18,137)	(41,529)	(2,808)	(14,754)

I 요약 연결재무상태표

(단위: 백만원)	FY2021	FY2022	FY2023
	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS
유동자산	98,014	170,684	159,043
현금및현금성자산	69,527	140,977	118,198
비유동자산	335,175	415,029	520,783
유형자산	236,261	317,274	429,544
자산총계	433,189	585,713	679,826
유동부채	147,896	197,843	242,063
차입금 ⁽¹⁾	106,127	157,397	189,996
비유동부채	134,383	140,292	225,209
차입금 ⁽¹⁾	127,537	134,782	219,854
부채 총계	282,279	338,135	467,272
자본 총계	150,910	247,578	212,554
부채 및 자본총계	433,189	585,713	679,826

(1) 차입금, 전환사채 및 리스부채 등 이자부부채 합산 기재;



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