

2024년 1분기 실적발표

2024년 5월 13일



SOCAR

Disclaimer

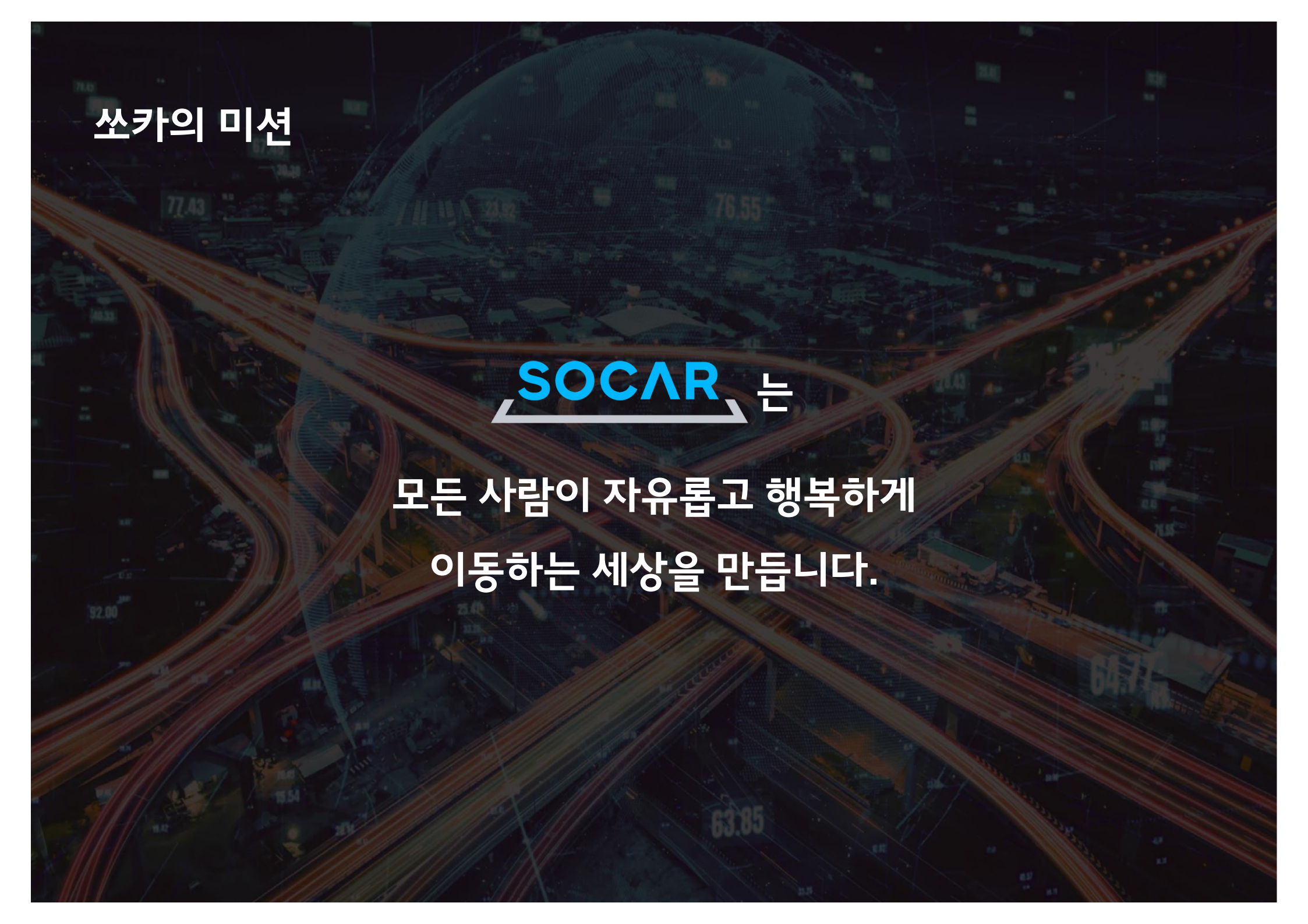
본 자료는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)을 기초로 작성된 연결기준의 잠정 영업실적에 기반해 작성하였습니다.

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.

An aerial night view of a complex highway interchange with multiple overpasses and ramps. The scene is illuminated by streetlights, creating a warm glow against the dark sky. A semi-transparent globe is overlaid on the center of the image, and various numerical data points are scattered across the scene, suggesting a global or data-driven theme.

쏘카의 미션

SOCAR 는

모든 사람이 자유롭게 행복하게
이동하는 세상을 만듭니다.

I 2024년 1분기 Takeaways



인구통계적 경향성과
플랫폼화에 따른
카셰어링 수요의 빠른
증가 상황 확인

부름 및 편도
카셰어링의 빠른
성장성 확인



데이터 및 AI 모델에
기반한 혁신과 운영
차량규모 확대에 따른
지속적인 원가구조
개선 가능성 확인



1달부터 1년까지 월
단위 장기 카셰어링
시장의 잠재수요
재확인

장/단기 카셰어링
차량 전환 운영을
통한 최적 사업운영
가능성 확인



이동 맥락에 맞는
서비스 라인업의
확대를 통한 플랫폼
성장 플라이휠 가속화



쏘카 패스포트
고객층의 성장과
높은 서비스
Engagement 수준
확인

I 쏘카가 걸어온 길과 미래전략

카셰어링 시장과 함께 성장해 온 쏘카는 24년 전략적 투자를 통하여 성장성과 수익성을 동시에 갖춘 모빌리티 플랫폼으로 성장하고 있음

2012~2022.2Q

2022.3Q~2023.2Q

2023.3Q~2024.2Q

2024.3Q~

쏘카 1.0

쏘카 2.0

카셰어링 시장 형성 & 확대

사업모델 고도화

전략적 투자

카셰어링 지속 성장 모빌리티 플랫폼화

- 카셰어링 위주 성장
- 100대로 시작, 2만대 규모 성장
- 제주에서 시작, 전국으로 확대
- 국내 No.1 카셰어링 서비스
- 카셰어링 M/S 80%+ 1위 업체
- 가입 회원 800만명+
- 전국 5,100여개 쏘카존 확보

- 단기 카셰어링
이익률 개선
- 단기 카셰어링 -
쏘카플랜 연계를
통한 차량 LTV 증가
단초 마련
- 플랫폼화 기반
마련을 통한
이용자 성장 확보

- 단기 카셰어링 &
쏘카플랜 연계
- 쏘카플랜
수요 증가로 중고차
매각 이연
- 플랫폼 서비스
라인업 증대 및 구독
고도화로 이용자
LTV 증대
- 이용자 기반 확대를
위한 마케팅 투자

- 카셰어링 시장 성장을 이끌며
압도적 시장점유율과 높은 성장률
동시 달성
- 성수기와 평수기 구분 없이 최대
효율로 차량당 (+) 순이익을 내는
구조적 수익 실현 구간 진입
- 움직이는 일상과 연계된
핵심 서비스를 제공하는 독보적
모빌리티 플랫폼으로 성장

I “쏘카 2.0”

차량 LTV와 유저 LTV를 극대화하는 프로젝트에 집중 투자하여 독보적인 모빌리티 플랫폼으로 도약하는 것이 2.0 전략의 핵심

차량 LTV 극대화



카셰어링 수요 부스트업

자연성장 및 외부 수요 발굴을 통한
카셰어링 수요 확대



장단기 카셰어링 최적운영

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



차량 유닛이코노믹스 혁신

AI 기술 기반한 카셰어링 원가구조
혁신으로 이익률 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

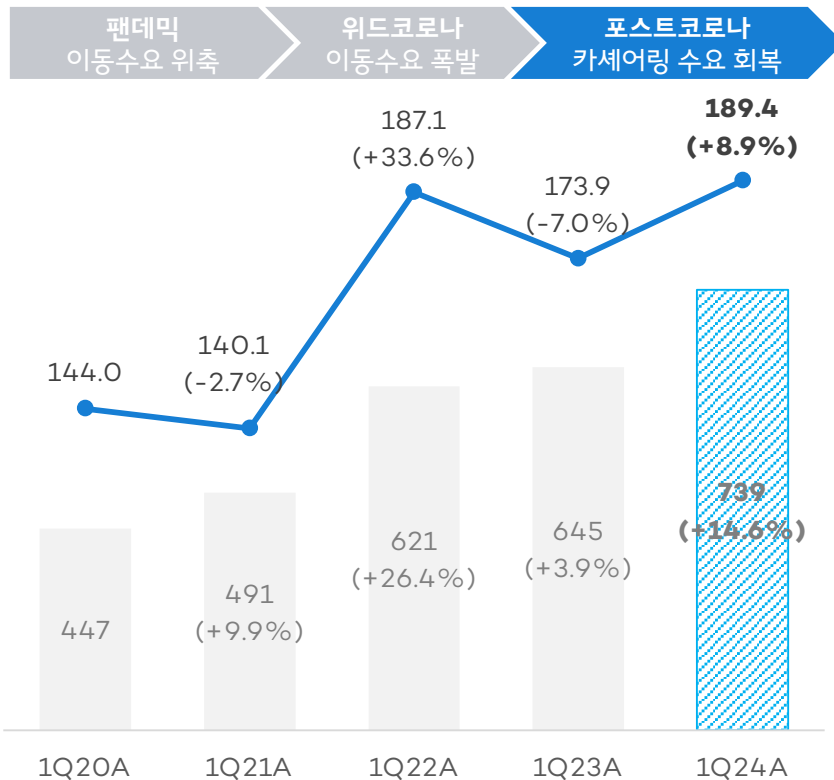
패스포트 서비스 강화로 차별적 혜택 및
크레딧 제공을 통한 충성고객 Lock-in

I 카셰어링 수요 증가

구조적 성장 외에 플랫폼화로 인한 카셰어링 수요 증가를 확인하였으며, 채널링 효과가 본격화할 하반기 이후 더 빠른 성장이 기대됨

□ 단기 카셰어링 매출 (억원, YoY 증감률)

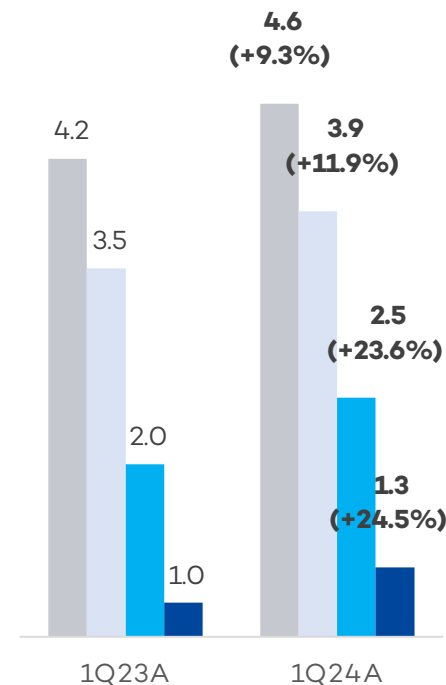
● 단기 카셰어링 MAU (천명, YoY 증감률)



연령별 카셰어링 이용시간

(단위: 백만시간)

■ 20대 ■ 30대 ■ 40대 ■ 50대



20-30대 대상 카셰어링 성장 ↑ 10.5%

- 20-39 신규 면허취득자의 60% 이상이 쏘카 신규 회원으로 유입되며, 자차 구매 시기가 늦어지며 20-30대의 카셰어링 이용은 지속적으로 늘고 있음

40-50대 대상 카셰어링 확대 ↑ 23.9%

- 편도 및 부름 서비스를 통한 편의성 강화, 쏘카스테이(숙박) 등 플랫폼 서비스 확대로 자차를 보유하고 있지만 카셰어링을 이용하는 40대 이상 인구가 빠르게 증가하고 있음

'24년 2분기 이후 추가 성장

- 네이버를 통한 카셰어링 예약 ('24년 5월), 공항이동 서비스 "쏘카에어" 출시 ('24년 9월) 등 신규 카셰어링 서비스 출시로 연간 +20% 이상 성장을 예상

I 카셰어링 수요 증가 (계속)

건당 이용시간이 더 길고, 매출이 더 높은 부름, 편도 서비스가 카셰어링 수요 확대에 기여하고 있음

□ 일반 카셰어링
■ 부름 및 편도 카셰어링

■ 20대 부름/편도 이용건수 ■ 40대 부름/편도 이용건수
■ 30대 부름/편도 이용건수 ■ 50대 부름/편도 이용건수
— 부름/편도 이용 비중 (YoY 증감률)

2.0x

건당 매출액

부름, 편도 카셰어링 이용 특성

- 건당 이용시간이 길고, 건당 매출액도 왕복 이용 건 대비 2배 이상
- 카셰어링 외연 확장 뿐 아니라 수익성 강화에도 기여함

9.4%

1Q22A

15.2%
(+5.8%p)

1Q23A

19.2%
(+4.0%p)

1Q24A

부름, 편도 카셰어링 성장

연 평균 +41.2%

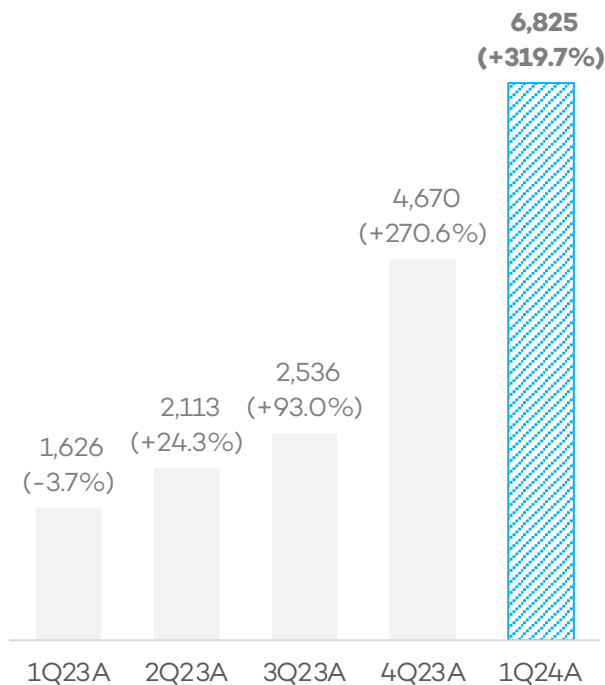
- 전 연령대에서 부름 및 편도 카셰어링이 빠르게 증가해 전체 예약의 약 20%를 점유함
- 쏘카 “핸들러” 인프라 구축 및 성장이 부름, 편도 카셰어링 성장을 뒷받침함

I 장단기 카셰어링 최적 운영

쏘카플랜 서비스의 빠른 성장에 힘입어 카셰어링 차량의 LTV 극대화 운영이 가능해짐

쏘카플랜 평균 운영규모

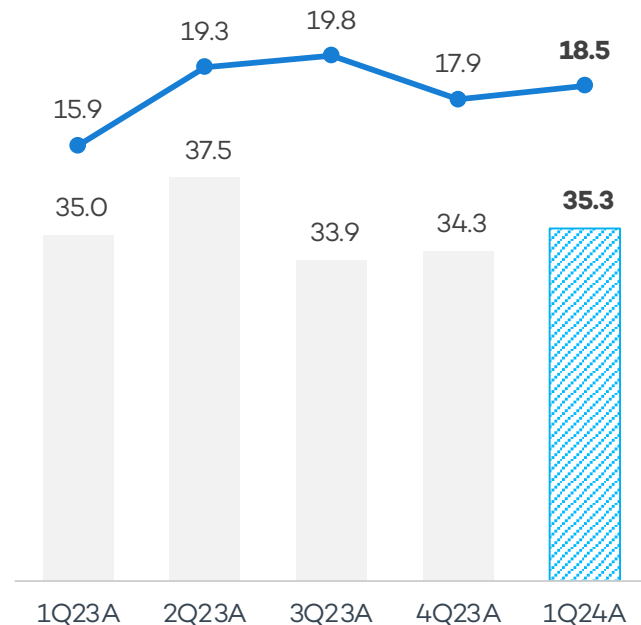
(단위: 대, YoY 증감률)



단기 카셰어링 이익률 및 가동률

(단위: %)

단기 카셰어링 가동률
단기 카셰어링 이익률



쏘카플랜 서비스의 빠른 성장 ↑ 319.7%

- 1달부터 1년까지의 장기 카셰어링 시장에서 상품 우위와 운영 효율성에 기반해 빠르게 성장 중
- “쏘카플랜 인피니트” 등 새로운 고객 가치를 제공하는 신상품을 지속 출시 중

최적 운영 노하우 향상 중 이익률 ↑ 2.6%p

- 단기 카셰어링 수요 상황에 최적화된 쏘카플랜 운영 노하우를 축적 중
- 저수요 구간 단기 카셰어링 가동률 및 이익률 상승효과를 확인하였음

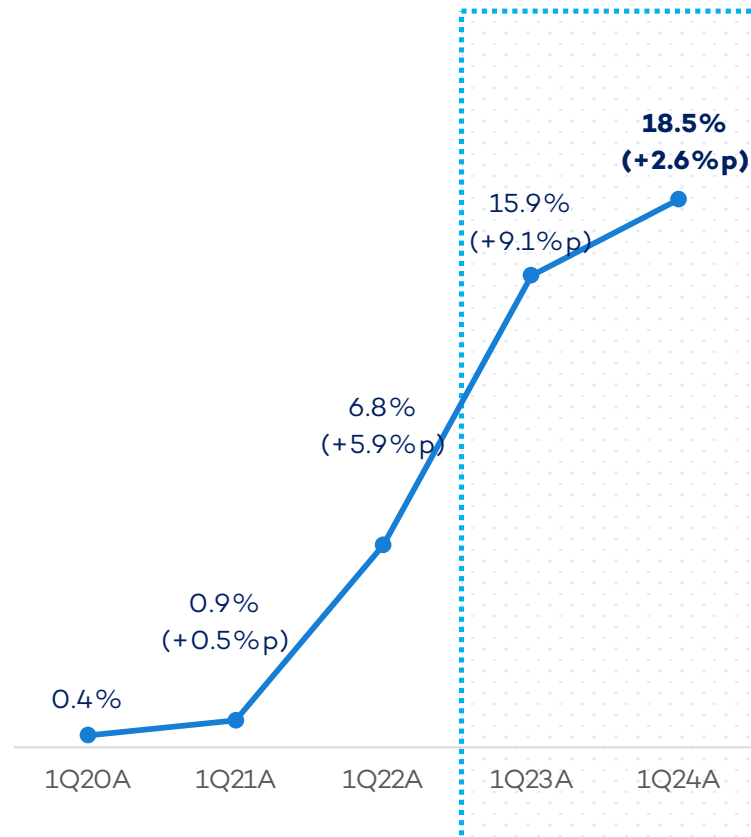
'24년 2분기 이후 운영 방향성

- 단기 카셰어링 성수기 2,000대 이상의 차량을 쏘카플랜에서 단기 카셰어링으로 전환 운영
- 4Q24 강화된 상품성에 기반하여 최대 1만대 이상 쏘카플랜 차량 운영

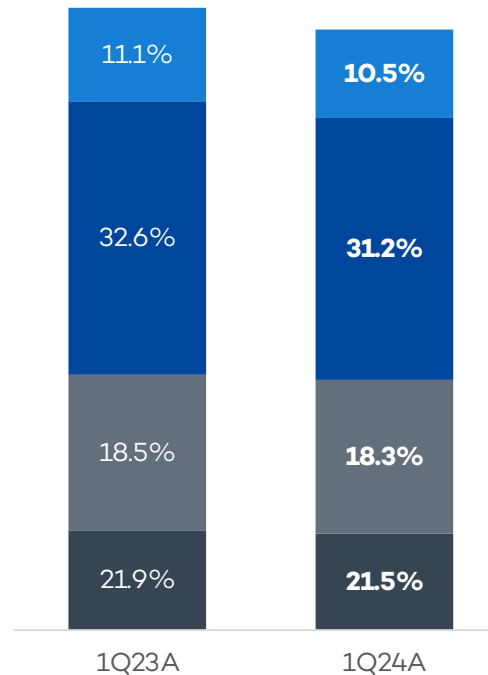
I 차량 이코노믹스 혁신

기술과 규모의경제 효과로 단기 카셰어링 차량 운영의 효율성이 꾸준히 개선되고 있으며, 하반기 이후 추가적 개선이 예상됨

단기 카셰어링 매출총이익률 (YoY 증가 %p)



고정비용 사고비용
차량관리비 일반관리비



차량관리비 ↓ 1.4%p

- 최적 주기에 따른 점검 및 차량관리에 따라 고객 만족도를 유지하며 유지비용을 절감
- 주행요금 현실화로 유가 인상에 따른 유류비 부담을 완화

사고비용 ↓ 0.2%p

- 안전운전 데이터를 활용한 지속적 사고율 통제로 당기 사고수리비용을 절감
- 감소된 사고율은 다음 사업연도 보험료 산정 시 할인요인으로 반영될 예정

일반관리비 ↓ 0.6%p

- 데이터 및 챗봇을 활용한 상담 효율화에 따라 콜센터수수료 규모 감소
- 부름 및 편도 서비스 증가로 운반비 일부 상승

'24년 2분기 이후 주요 과제

- AICC (AI contact center) 본격 적용에 따른 일반관리비 비용구조 혁신 본격화
- '23년 사고율 하락이 반영된 자동차보험 갱신 주기 도래 및 사고비용 하락

Source: 회사 내부 자료

Note: (1) 1Q23A 이후 차량 내용연수 및 잔존가치 관련 회계추정 변경 효과 반영

I 플랫폼 서비스 확대

'23년 추가된 플랫폼 서비스 영향으로 플랫폼 이용자 수, 접속 빈도가 증가하였으며, 교차사용 증가를 통한 서비스 성장이 예상됨

일레클

- 22년 12월 인수



모두의주차장

- 22년 12월 인수



쏘카+KTX

- 23년 1월 출시



쏘카페이

- 23년 5월 출시



쏘카스테이

- 23년 5월 출시



쏘카일레클

- 23년 9월 출시



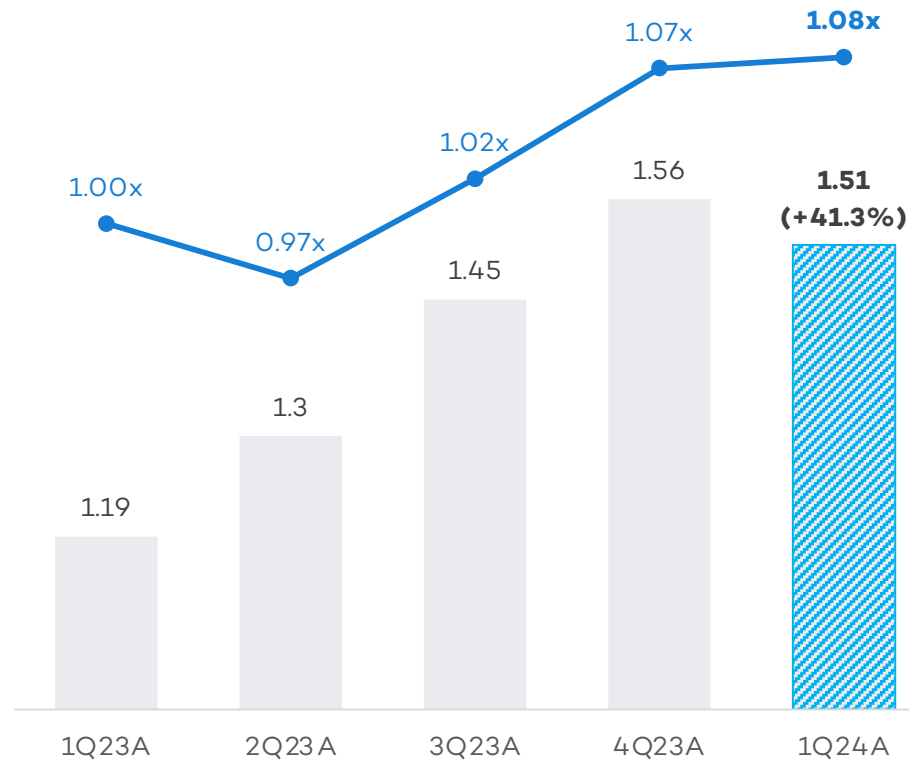
쏘카+항공

- 24년 출시예정



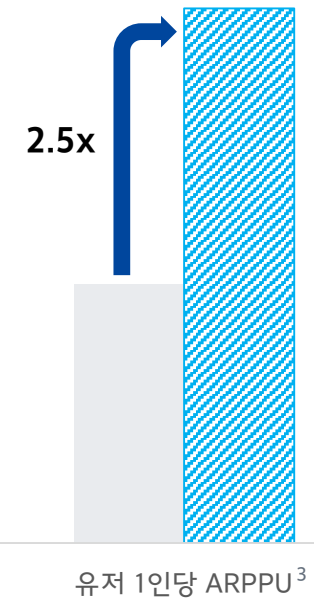
쏘카 앱 MUV¹ (백만명, YoY 증감률)

쏘카 앱 접속빈도²



'24년 하반기 이후 주요 과제

- 카셰어링 중심 플랫폼 서비스 결합예약 유저경험 개선

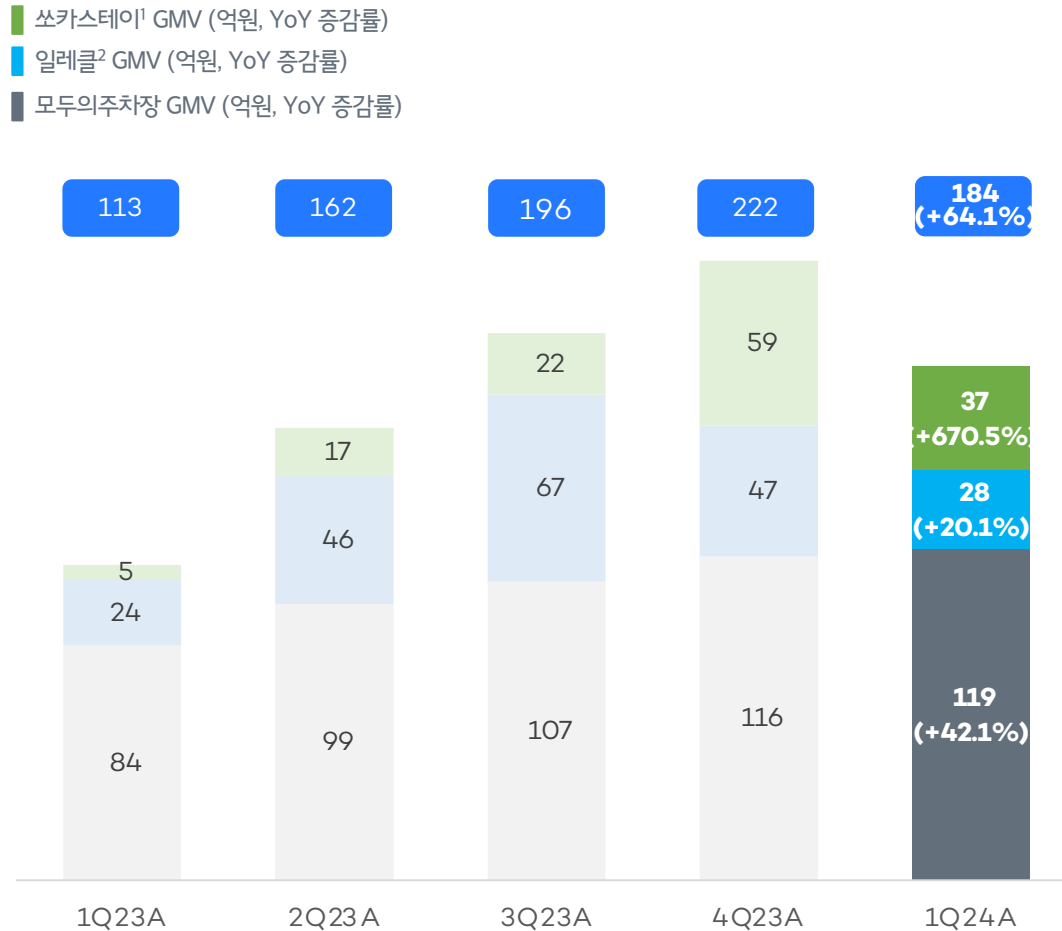


Source: 회사 내부 자료

Note: (1) MUV: Monthly unique visitors, (2) 일간 접속자 수를 MUV로 나눈 값을 '23년 1분기 수치를 기준으로 지수화, (3) ARPPU: Average Revenue Per Paying User

I 플랫폼 서비스 확대 (계속)

계절적 요인에 따라 이동수요가 감소하는 1분기에도 각 플랫폼 서비스 거래액의 성장은 지속되었음



대한민국 1등 주차플랫폼, “모두의주차장”

- 주차정보 및 제휴 주차장 확보 경쟁우위를 바탕으로 매년 40% 이상 빠른 성장률 달성
- 네이버지도 및 내비게이션을 통한 주차장 예약 서비스 오픈을 통해 하반기 이후 추가적 성장 기대



국내 최초 전기자전거 공유 서비스, “일레클”

- 계절적 비수기 영향 및 시장 내 경쟁의 심화에도 20% 이상의 이용규모 성장 달성
- '24년 신규지역 진출, 쏘카/일레클 통합 및 배치규모 확대를 통한 신규 이용자 확보에 집중



차까지 주는 숙박, “쏘카스테이”

- 카셰어링 연계 예약의 경제성과 편의성을 경쟁우위로 시장 내 인지도 상승 중
- 마케팅 활동 및 UX 추가 개선을 통하여 성수기 및 그 이후 기간의 지속적 거래액 성장 기대

Source: 회사 내부 자료

Note: (1) KTX 연계상품 판매 거래액 포함, (2) 가맹사업 기기매출 등 일회성 거래액 제외

I 충성고객 기반 확장

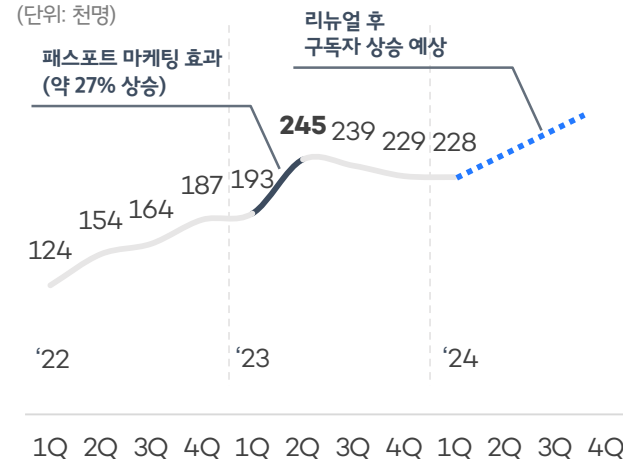
‘23년 크게 성장한 쏘카 패스포트는 ‘24년 리뉴얼로 혜택을 강화하여 구독자 수 및 고객 Engagement를 계속 높여 나갈 예정임

패스포트 리뉴얼

		기존	리뉴얼
혜택	가격	29,900원	39,900원(카패스) 59,900원(멀티패스)
	적립	5%	5%
	할인	대여요금 50%	대여요금 50%
	부가서비스	X	편도 50% 할인 + 쏘카스테이 혜택 + 주차권 5,000원 할인(멀티패스) + 전기자전거 혜택(멀티패스) ¹
	제휴	X	티웨이항공권 10% 할인 제휴 전시, 카페 및 숙박 할인

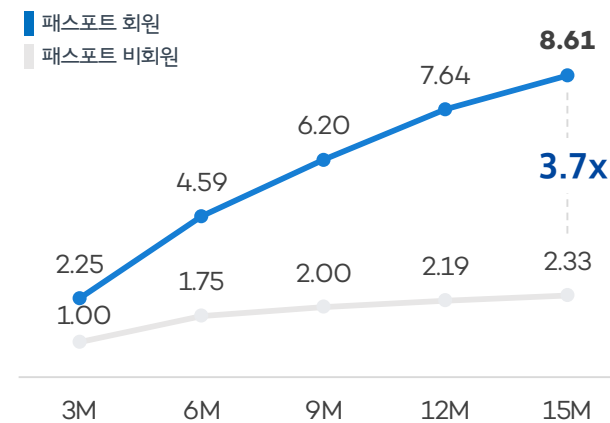
패스포트 구독자 수

(단위: 천명)



1인당 누적 사용 빈도^{2, 3}

(단위: 건)



Source: 회사 내부 자료

Note: (1) 서비스 준비중, (2) 2023년부터 월별 첫사용회원의 월별 누적 이용 건수를 기간(분기)별 산술평균하여 계산, (3) 월 단위 경과기간별 누적 사용 빈도를 측정

- '23년 패스포트 회원이 27% 이상 증가하였으며, 회원의 높은 활동성과 낮은 이탈률은 최초 출시 이후 큰 변화가 없음
- 패스포트 회원은 가입 1년 이내 7회 이상 카셰어링을 이용하며, 비회원 대비 최대 3.7배 이상의 누적 사용빈도를 보여주고 있음
- 충성고객 기반 확장을 위해 '24년 패스포트 리뉴얼을 단행하였으며, 쏘카가 제공하는 다양한 서비스를 패스포트의 혜택으로 추가하여 다양한 서비스를 이용자들에게 제공할 예정

I 2024년 1분기 실적 Highlight

매출

단위: 백만원

90,575

YoY +5.7%

카세어링 매출

단위: 백만원

83,830

YoY +24.1%

매출총이익

단위: 백만원

13,523

이익률 14.9%

영업손실

단위: 백만원

10,759

이익률 -11.9%

플랫폼 매출

단위: 백만원

6,483

YoY +2.3% 조정 후 +38.8%¹

플랫폼 GMV¹

단위: 백만원

18,419

YoY +64.1%

I 재무실적 요약

SOCAR 2.0 전략에 따른 핵심사업 성장, 중고차 매각 이연 및 마케팅 투자 집행의 결과 분기 매출액 906억원(YoY +5.7%), 영업이익 -108억원(영업이익률 -11.9%) 기록

(단위: 백만원)	1Q23A	4Q23A	1Q24A	QoQ	YoY
매출액	85,716	96,175	90,575	(5.8%)	+5.7%
I 카셰어링 부문	67,528	89,190	83,830	(6.0%)	+24.1%
I 플랫폼 부문	6,340	6,551	6,483	(0.1%)	+2.3%
I 중고차 부문	11,848	433	262	(39.5%)	(97.8%)
매출원가	73,595	70,717	77,052	+9.0%	+4.7%
매출총이익 ¹	12,121	25,458	13,523	(46.9%)	+11.6%
매출총이익률 ¹	14.1%	26.5%	14.9%	(11.5%p)	+0.8%p
간접비	17,107	28,206	24,282	(13.9%)	+41.9%
영업이익	(4,986)	(2,747)	(10,759)	N.M.	N.M.
영업이익률	(5.8%)	(2.9%)	(11.9%)	(9.0%p)	(6.1%p)
세전이익	(10,743)	(15,448)	(16,741)	N.M.	N.M.

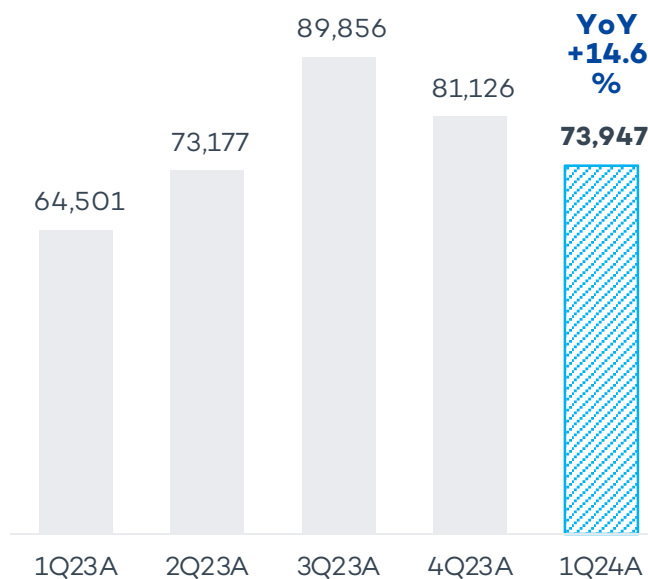
Note: (1) 2023년 4분기 차량내용년수에 대한 회계추정이 변경됨에 따라 4분기 매출총이익이 크게 증가하여 QoQ 성장이 하락되어 보이는 일시적 현상 발생

I 카셰어링 부문 실적

‘23년 하반기부터 시작된 단기 카셰어링 수요 확대 및 쏘카플랜 서비스에 대한 시장의 호응에 성공적으로 대응하여 20%를 상회하는 성장을 달성하였음

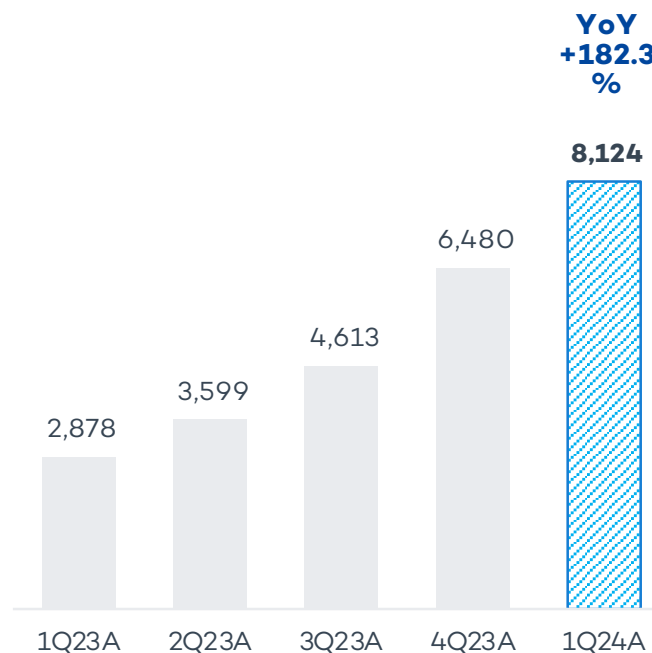
단기카셰어링 매출

(단위: 백만원)



쏘카플랜 매출

(단위: 백만원)



- 자차 소유가 감소하는 메가트렌드에 플랫폼을 통한 수요 증가 및 부름/편도 카셰어링에 대한 선호가 더해져 단기 카셰어링 서비스 매출은 전년동기 대비 14.6% 성장하였음
- 1달 이상 카셰어링 서비스에 대한 초기 시장수요에 대응하여 차량을 공급한 결과, 쏘카플랜 서비스 매출은 전년동기 대비 182.3% 증가하였음
- 쏘카플랜 이익률은 사업확장을 위한 프로모션 효과가 종료되는 3분기 이후 정상화 될 것으로 전망함

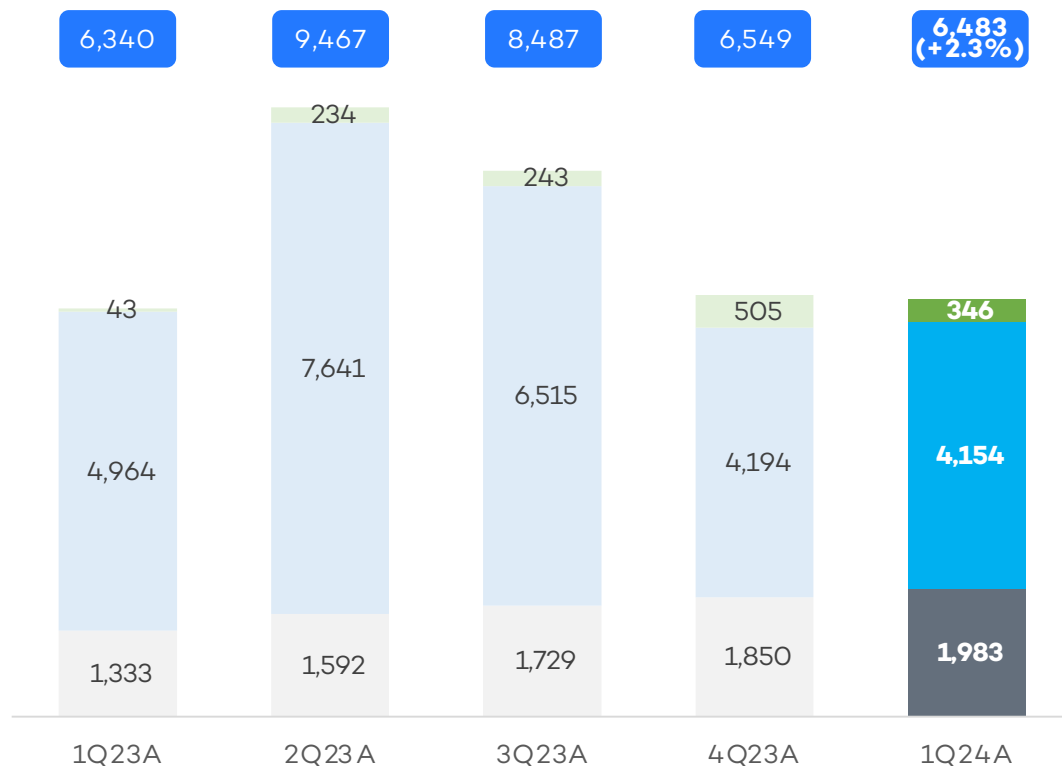
I 플랫폼 부문 실적

계절적 요인과 일회성 매출 발생시기의 조정으로 전분기 대비 성장성이 하락하였으나, 플랫폼 주차서비스 및 마이크로모빌리티 핵심 지표의 성장이 유지되어 이동 수요가 증가하는 성수기 시기 실적 상승이 예상됨

■ 일레클 매출 (백만원)

■ 모두의주차장 매출 (백만원)

■ 쏘카스테이&기타 매출 (백만원)



- 플랫폼 주차서비스는 주차정보 및 제휴주차장 확보 우위를 기반으로 40% 이상 성장하여 역대 1분기 최대 매출인 20억원을 기록하였음
- 마이크로모빌리티는 가맹사업자 모집 시기가 2분기로 조정되어 전년동기 대비 16.3% 감소한 매출 42억원을 기록하였음. 증차 및 가맹사업자 모집 효과가 발생할 2분기 이후 성장률을 회복할 전망
- 쏘카스테이 및 기타 플랫폼 서비스는 계절적 비수기를 맞아 매출이 전분기 대비 31.5% 감소하였으나 2분기 계절적 성수기에 진입과 초기 런칭 프로모션이 완료됨에 따라 수익성은 점차 개선 중

I 간접비용

적극적인 마케팅 활동기조 유지에 따라 간접비용 규모가 전년 대비 41.9% 증가하였음

(단위: 백만원)	1Q23A	4Q23A	1Q24A	QoQ	YoY
간접비	17,107	28,206	24,282	(13.9%)	+41.9%
I 인건비	10,415	10,081	11,078	+9.9%	+6.4%
I 마케팅비	2,063	8,382	7,183	(14.3%)	+248.2%
I 기타비용	3,779	7,433	5,528	(25.6%)	+46.3%
I 주식보상비용	850	2,309	492	(78.7%)	(42.1%)
영업이익	(4,986)	(2,747)	(10,759)	N.M.	N.M.
영업이익률	(5.8%)	(2.9%)	(11.9%)	(9.0%p)	(6.1%p)
조정 영업이익 ¹	(4,136)	(438)	(10,267)	N.M.	N.M.

- 보수적 채용기조 속에 상여 등 일회성 비용 집행에도 인건비 규모를 분기 111억원 규모로 관리 (YoY +6.4%)
- 쏘카스테이("차까지 주는 숙박"), 심야할인("나단이 뜬다") 등 서비스 인지도를 높이기 위한 적극적 마케팅 활동을 실시하여 분기 총 72억원 집행 (YoY +248.2%)
- '23년 하반기 발생한 일회성 요인이 소멸하며 주식보상비용 규모 정상화 (QoQ -78.7%, YoY -42.1%)

Note: (1) 영업이익에 주식보상비용을 가산하여 산출

I 영업외손익

안정적 조달상황 하에 이자비용을 통제 중이며, 지분법손실 및 기타 영업외손익 항목을 통제하여 '24년 하반기 이후 턴어라운드 대비 중

(단위: 백만원)	1Q23A	4Q23A	1Q24A	QoQ	YoY
영업외손익	(3,483)	(11,606)	(5,627)	N.M.	N.M.
영업외이익	1,207	1,345	1,045	(22.3%)	(13.5%)
I 기타수익	38	99	94	(4.6%)	+145.9%
I 금융수익	1,169	1,246	950	(23.7%)	(18.7%)
영업외비용	4,690	12,951	6,671	(48.5%)	+42.3%
I 기타비용	452	3,620	632	(82.5%)	+39.7%
I 금융비용	4,238	9,331	6,040	(35.3%)	+42.5%
지분법손익	(2,274)	(1,095)	(356)	N.M.	N.M.
세전이익	(10,743)	(15,448)	(16,741)	N.M.	N.M.

- '24년 1Q 이자부부채는 3,738억원, 자기자본대비 191% 수준으로 관리 중
- 기준금리의 안정 기조 속에 차량 구매를 위한 조달금리 역시 안정적 수준을 유지 중
- 당분기 지분법손실 3.6억원 인식으로 향후 관계기업투자주식에 대한 추가 지분법손실 익스포져 소멸

Appendix



I 요약 연결손익계산서

(단위: 백만원)	FY21A	FY22A	FY23A	1Q23A	1Q24A
	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS
매출액	289,001	397,560	398,472	85,716	90,575
영업비용	309,974	388,036	408,170	90,702	101,334
영업이익	(20,973)	9,524	(9,698)	(4,986)	(10,759)
금융수익	12,139	2,389	3,452	1,169	950
금융비용	18,606	14,873	22,860	4,238	6,040
기타수익	2,621	312	242	38	94
기타비용	3,703	2,965	5,485	452	632
지분법손익	(630)	(10,970)	(7,045)	(2,274)	(356)
법인세전이익	(2,493)	(16,583)	(41,394)	(10,743)	(16,741)
법인세비용 (수익)	-	1,554	135	(8)	2
계속영업당기순이익	(2,493)	(18,137)	(41,529)	(10,735)	(16,743)
중단영업당기순이익	8,770	-	-	-	-
당기순이익	6,277	(18,137)	(41,529)	(10,735)	(16,743)
지배지분순이익	6,277	(18,137)	(41,529)	(10,735)	(16,743)

I 요약 연결재무상태표

(단위: 백만원)	FY21A	FY22A	FY23A	1Q24A
	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS
유동자산	98,014	170,684	159,042	116,600
현금및현금성자산	69,527	140,977	118,198	72,270
비유동자산	335,175	415,029	519,981	510,684
유형자산	236,261	317,274	429,544	420,083
자산총계	433,189	585,713	679,023	627,284
유동부채	147,896	197,843	242,075	235,974
차입금 ¹	106,127	157,397	189,996	182,010
비유동부채	134,383	140,292	225,209	195,771
차입금 ¹	127,537	134,782	221,501	191,833
부채 총계	282,279	338,135	467,284	431,745
자본 총계	150,910	247,578	211,739	195,538
부채 및 자본총계	433,189	585,713	679,023	627,284

Note: (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