



코오롱모빌리티그룹

IR Report

2024.1분기

Disclaimer

본 자료는 코오롱모빌리티그룹(주)(이하 '회사'라 함) 주주 및 투자자에게 정보 제공 목적으로 작성되었으며, 증권의 모집 또는 매출, 매매 및 청약을 위한 권유로 해석될 수 없습니다.

일부 내용은 경영환경, 외부정보 및 회사 전략에 근거한 회사 및 자회사의 예측 정보를 포함하고 있습니다. 이러한 정보는 이미 알려졌거나 아직 알려지지 않은 위험과 시장상황, 기타 불명확한 사정에 따라 영향을 받으며, 실제 결과와 차이가 있을 수 있습니다.

회사 및 회사의 임직원은 이 자료의 내용에 대하여 투자자 여러분에게 어떠한 보증을 제공하거나 책임을 부담하지 않습니다. 또한 회사는 투자자 여러분의 투자가 자신의 전적인 책임 아래 독립적인 판단에 의하여 이루어질 것으로 신뢰합니다.

본 자료의 재무 정보는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 작성된 연결 기준의 잠정 영업실적에 기초하여 작성되었습니다.

본 자료는 외부 감사인의 회계감사가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료이므로, 그 내용 중 일부는 회계감사과정에서 변경될 수 있습니다.

Contents

1. 회사 개요
2. 경영 실적
3. 시장 현황
4. 성장 전략

Appendix

- Financial Summary
- 사업부별 경영실적

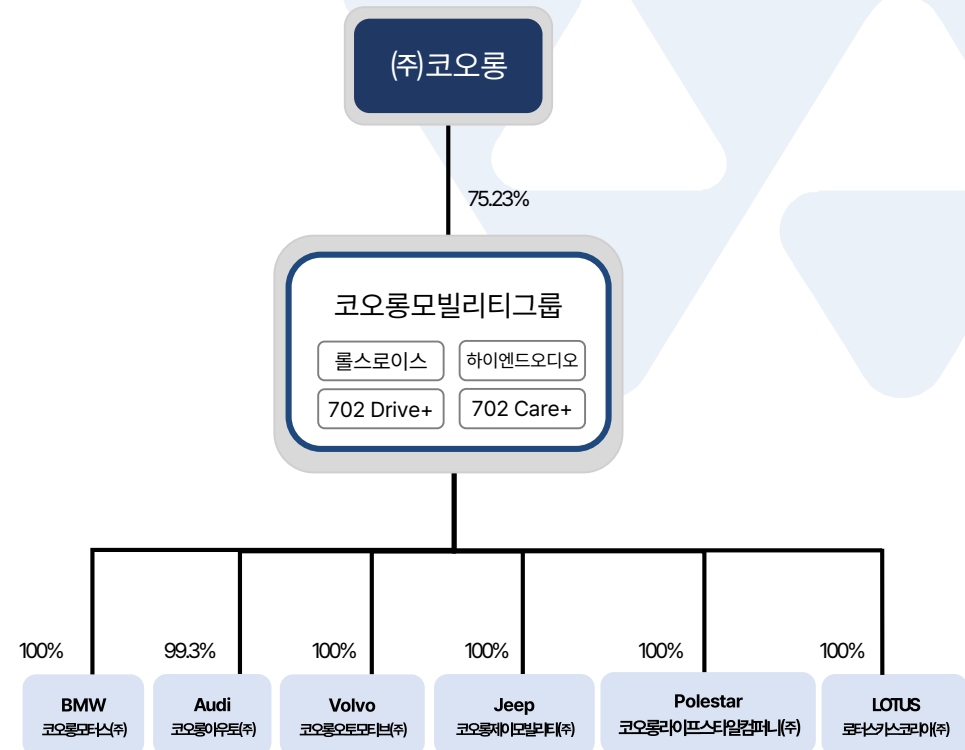
1. 회사 개요 : 코오롱모빌리티그룹 개요

기업 현황

대표이사	전철원
설립일	2023.01.01 (코오롱글로벌(주)에서 인적분할, 사업시작 1987)
임직원수	155명 (코오롱모빌리티그룹 자회사포함 : 2,076명)
본사	경기도 안양시 동안구 평촌대로 212번길 55
자본총계(연결)	1,823억원
자산총계(연결)	8,813억원
홈페이지	https://www.kolonmobilitygroup.com/

2024년 3월 기준

지배 구조



2024년 3월 기준

1. 회사 개요 : 사업 부문 소개

신차, A/S, 중고차 사업을 통한 모빌리티 라이프 스타일과 하이엔드 오디오 사업으로 차별화된 고객 경험 기여

사업부문	매출총이익 (비중, %)	사업내용
신차	1,373억원 (71.7%)	BMW, MINI, R-R, Motorrad, Audi, Volvo, Jeep 등 프리미엄 수입 자동차 판매 (영국 스포츠카 브랜드 LOTUS 공식 임포터(Importer) 총판 취득)
A/S	303억원 (15.8%)	전문적이고 믿을 수 있는 100곳 이상의 전국 네트워크 A/S 서비스 (BMW 브랜드 기준, 33년간의 자동차 종합 정비업 및 부품 판매업 영위)
중고차	106억원 (5.5%)	회사가 판매하는 프리미엄 브랜드의 중고차 인증(CPO) 상품화 정밀한 차량 진단 & 케어 플랫폼을 통한 중고차 판매역량 강화
하이엔드 오디오	133억원 (6.9%)	B&O(뱅앤올룹슨), BOSE 주요 제품을 전국 백화점 및 매장, 온라인 유통

*사업부문별 비율은 연결재무제표 2023년 매출총이익 기준이며, 2023년 매출총이익(연결)은 1,915억원입니다.

*2024년 1분기 매출총이익(연결)은 422억원으로 신차 341억원, A/S 29억원, 중고차 33억원, 하이엔드 오디오 49억원입니다.

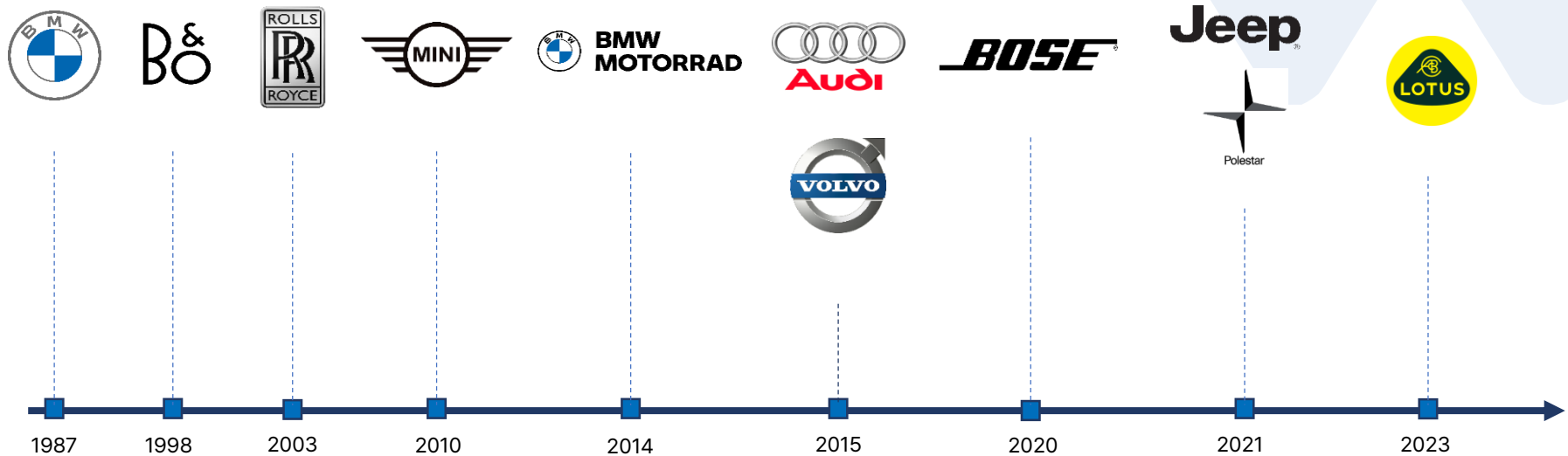
1. 회사 개요 : 당사 보유 브랜드

- 고객의 다양한 니즈(Needs)를 충족시키기 위해 브랜드 지속 확보 (현재 11개 브랜드 : 자동차 8, 이륜자동차 1, 오디오 2)
- 국내 프리미엄 자동차 판매 Top Brand* 10개중 4개 보유, '23년 Lotus (Importer), Polestar (Agency) 브랜드 확보
(BMW 1위 : 77,395대, Audi 3위 : 17,868대, Volvo 4위: 17,018대 , MINI 8위 : 9,535대)

* 2023년 신규등록 차량 대수 기준
(Tesla 제외)

브랜드 보유 현황

Dealership



KOLON Mobility Group at a Glance

매출

5,061억원

('24년1분기 연결누적)

2조 4,030억원

('23년 연결누적)

매출총이익

422억원

('24년1분기 연결누적)

1,915억원

('23년 연결누적)

영업이익

▲3억원

('24년1분기 연결누적)

394억원

('23년 연결누적)

신차 판매량

5,269대

('24년1분기 연결누적)

27,584대

('23년 연결누적)

중고차 판매량

1,022대

('24년1분기 연결누적)

3,911대

('23년 연결누적)

정비대수

95,976대

('24년1분기 연결누적)

371,441대

('23년 연결누적)

전국 Network 확보

총 109개 지점 보유

서울, 대전, 대구, 광주, 부산 등

Top 브랜드 4개사 보유

(BMW, Audi, Volvo, MINI)

국내 수입차 판매량 Top10중

상위 4개 브랜드 보유

('24년1분기 기준)

브랜드 강화

신규 : LOTUS 영국 전통 스포츠카

'24년 하반기 차량 2종 인도

(차량명 : Emira, Eletra)

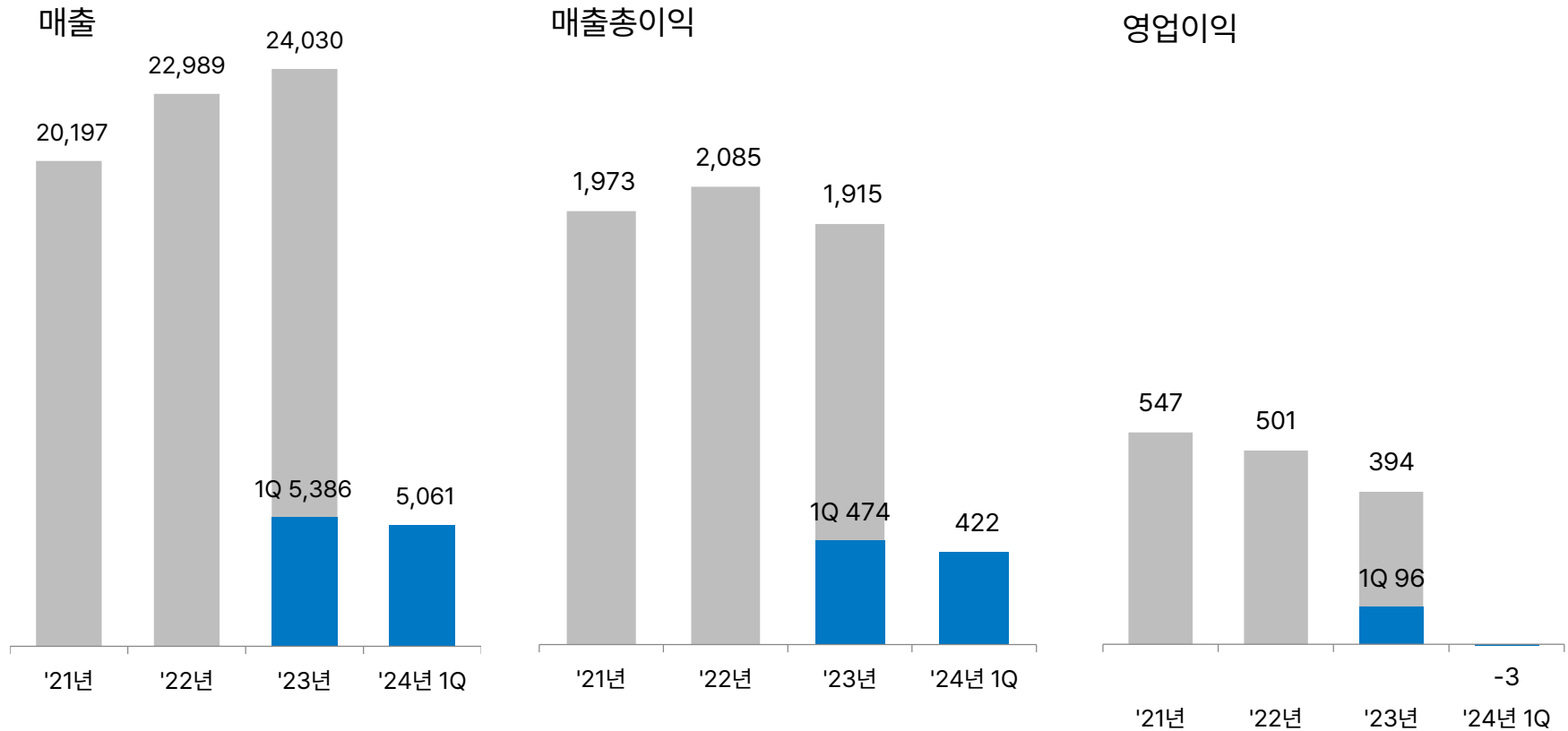
오디오 : B&O 유통독점권 확보

2. 경영 실적

- '23년까지 프리미엄 신차의 성장(R-R, BMW, Volvo 등)이 지속되면서 4년간 연평균 18.5% 성장
- '23년 매출총이익은 신차 판매 및 AS수요의 증가로 최근 4년간 연평균 11.3% 성장
- 고금리 장기화와 소비침체, 물류대란으로 인한 차량수급 지연의 영향으로 '24년 1분기 영업이익 적자

경영 실적 현황

(단위 : 억원)



* '21년 실적은 분할계획서 내 분할신설예정 사업부문과 그 종속기업의 연결재무제표 검토보고서 기준임
 '22년 실적은 존속법인이 작성한 분할신설예정 사업부문과 그 종속법인의 연결재무제표(잠정)기준임

2. 경영 실적 : 24년 1분기 실적 내용

신차 부문 (NC)

- 1분기 5,269대를 출고하며 전년 동기(6,288대)보다 16% 감소
- 경기 침체기조가 이어지고 고금리와 고물가가 지속되면서 신차 구매 수요가 위축
- 한국수입자동차협회 기준 1분기 수입 신차 판매량 또한 누적 대수 54,583대를 기록, 전년 동기(61,684대)보다 11.5% 감소

AS 부문 (AS)

- 95,987대의 차량이 입고되며 전년 동기(89,497대)보다 7.3% 증가
- 봄철 AS 캠페인과 재방문 고객 대상 프로모션의 영향으로 꾸준한 입고 증가 추이

중고차 부문 (UC)

- 1,022대를 기록하며 전년 1분기(816대)보다 25.3% 성장

하이엔드 오디오 (AU)

- 전년보다 매출 39% 성장
- 지난해 말부터 뱅앤올룹슨의 단독 유통사로서 온·오프라인 판매 채널 확대
- BOSE 오디오 사업은 울트라 오픈 이어버드로 매출 확대

3. 시장 현황 : 주요 브랜드의 성장 확대

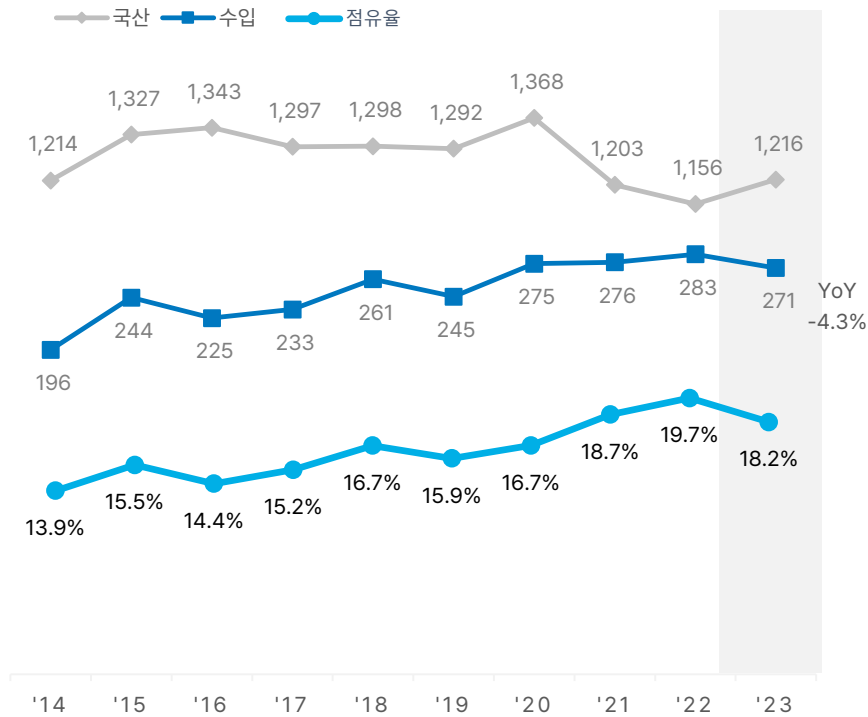
'23년 수입자동차 신규 등록 건수 연 성장률 대비, 당사 주요 브랜드의 높은 성장

(BMW 1위: 77,395대, Audi 3위: 17,868대, Volvo 4위: 17,018대)

*참고: '24년 1분기 (BMW 1위: 16,968대, Volvo 5위: 3,007대, Audi 10위: 1,100대)

자동차 신규 등록 건수

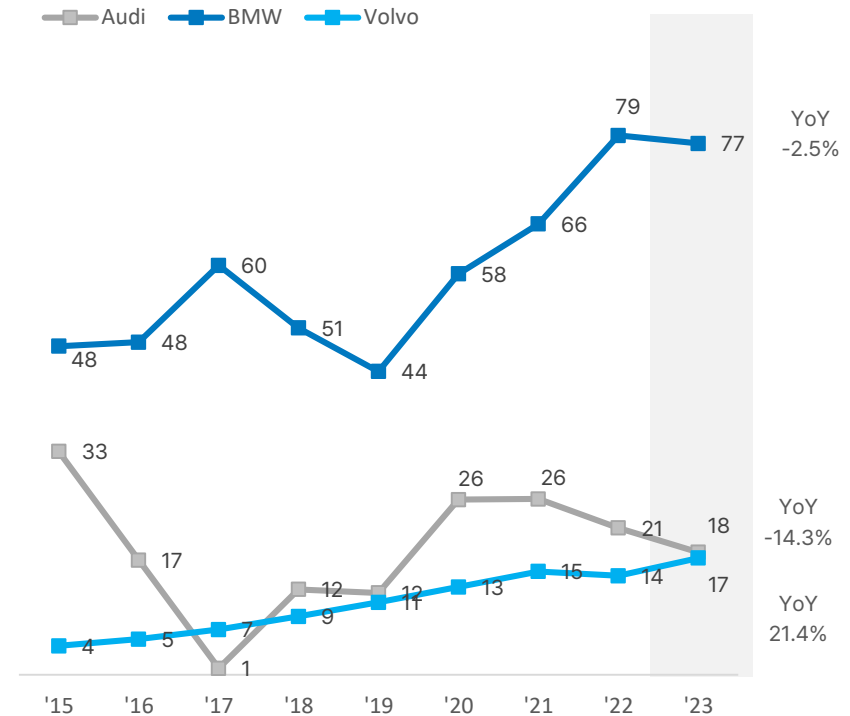
(단위 : 천대)



출처 : KAIDA

주요 수입 자동차 브랜드별 판매현황

(단위 : 천대)



출처 : KAIDA

4. 성장 전략 : 방향성

고객 신뢰와 이해를 바탕으로 쾌적한 Mobility 경험을 제공하는 기업으로 성장



모빌리티 전문화 맞춤 지배구조

자동차 사업부문 전문화
2023.1.1 코오롱글로벌(주)에서 인적분할
종합 모빌리티 기업으로 사업재편 및 출범

브랜드별 법인 분리.설립
'23년 6개의 브랜드별 자회사를 갖추어
시장환경에 따른 효과적인 경영 가능

코오롱 그룹의 시너지 자원
다양한 산업을 영위하는 코오롱 그룹의
패션, 호텔, 골프, 리조트 등 다양한
유관산업과의 시너지 창출 역량



국내 최고의 노하우와 인프라

30년 이상의 업력 노하우
1987년 국내최초 BMW 정식 수입
1989년 국내 최초 BMW AS센터 오픈
2015년 Volvo 한국 공식 딜러 선정

AS 인프라
차량 구매 후에도 오랜 노하우로 갖춰진
프리미엄 AS 서비스 제공으로 고객 신뢰확보

프리미엄 Top 브랜드 다수 확보
12개의 프리미엄 브랜드 확보 및 확대를
통해 국내 프리미엄 브랜드로서 입지 확보



고객접점 확대

"702" 브랜드 서비스 도입

토탈 케어 서비스(중고차, 워런티, 렌트) 도입
생애주기 토탈 케어를 통해 고객접점 확대

Network 인프라

전국 Network 인프라 지속 확대를 통해
고객접점 및 고객만족도 확대
('24년 예상 Network : 100개 이상)

Digital Transformation

신뢰 높은 고객데이터 관리.응용을 통해
다양한 모빌리티 사업에서 고객 만족도 확대

4. 성장 전략 : 프리미엄 서비스 브랜드 '702'

지금까지의 유통 중심 사업에 새롭게 서비스 사업들을 추가해 나감에 따라 향후 코오롱모빌리티그룹이 제공하는 서비스들을 고객에게 효과적으로 전달하기 위해 별도의 전용 브랜드를 런칭

마스터 브랜드 '702'

코오롱모빌리티그룹

702

Care⁺

보증연장

Drive⁺

장기렌트

Coming
Soon1

Coming
Soon2

702 Care⁺

- 출고 7년 이하, 14만Km 미만의 차량 중고차 대상,
최대 2년, 4만km까지 신차도 동일한 수준의 순정 보증 서비스 제공

702 Drive⁺

- 출고 1년 이내 신차급 프리미엄 차량을 장기렌트로 이용
- 경쟁사 신차 장기렌트 대비 75% 수준으로 제공

'702' 프리미엄 서비스

- 30년 이상의 자동차 업력 노하우를 토대로 중고차 사업 추가
- 수입자동차 NO.1 인프라 및 용인 CPO 포함
각 브랜드 인증 중고차 매장 9곳 보유
- 이를 바탕으로 수입 중고차 전문 중고차 사업 확대
- 프리미엄 A/S 서비스 제공이 가능한 직영 인프라
보유로 중고차 품질 보장
- EW 상품(702 Care+) 등 고급 부합 서비스 확대

Coming Soon

- 향후 중고차 이외에도 다양한 영역의 신규 서비스 추가 예정
- 신규 서비스 런칭에 따라 서비스 시리즈로 지속 확장 예정

- 7 : 코오롱의 기업 정신을 상징하는 7개 삼각형 심볼에서 착안
- 0 : 신차부터 중고차, A/S까지 모빌리티 라이프 싸이클 전반 케어
- 2 : '그룹'과 '고객'의 파트너십을 뜻하는 고객 중심의 서비스

4. 성장 전략 : 로터스 (LOTUS) '24년 인도 본격화

- '23년 5월 영국 로터스(Lotus)와 공식 총판 파트너십 체결 및 단독 유통 진행
- '24년 하반기 국내 인도 (에미라, 엘레트라(BEV*))
 - 사전예약 물량 약 680대 이상 ('24년 5월 기준)
- '25년 상반기 국내 인도 (에메야)



에미라(Emira)

- Lotus 내연기관 스포츠카
- V6 : 3,456cc, 405마력
- I4 : 1,991cc, 364마력
- >>> '24년 하반기 인도



엘레트라(Eletre)

- Lotus 최초 순수전기 하이퍼 SUV
- 트림 S : 612마력_ 600km**
- 트림 R : 918마력_490km**
- >>> '24년 하반기 인도



에메야(Emeya)

- Lotus 최초 순수전기 하이퍼 GT카
- 트림 S : 610km_제로백 4.2초
- 트림 R : 483km_제로백 2.8초
- >>> '25년 상반기 인도

* BEV_Battery Electric Vehicle : 순수 전기자동차

** WLTP 기준

4. 성장 전략 : Network 공급망 확대

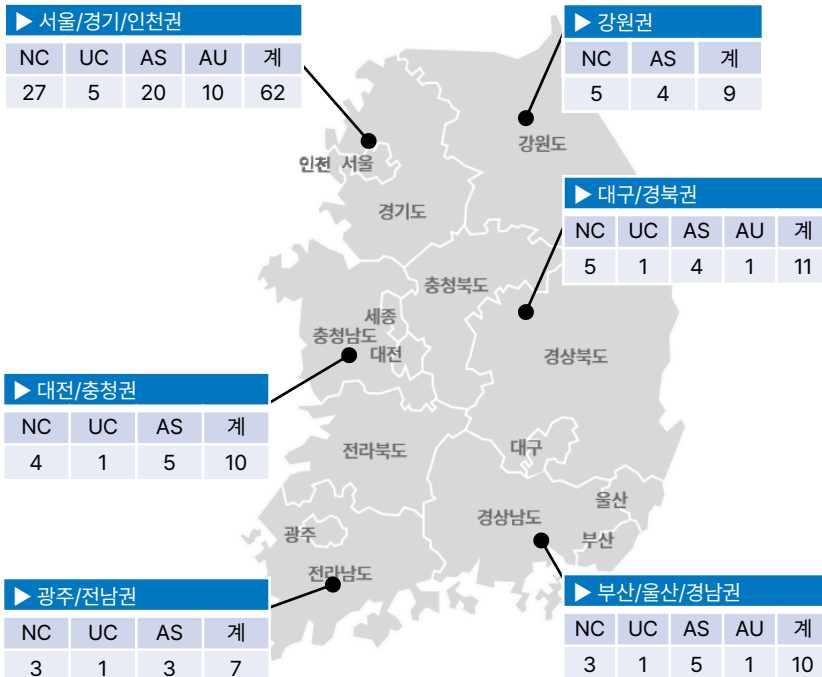
전국 주요 권역을 커버하는 Network로 고객 접점 증대 (총 109개 Network 보유)

- 프리미엄 자동차 브랜드 Network 97개(신차 47개, 중고차 8개, AS 42개), 하이엔드 오디오 브랜드 12개
- '24년 신규 Network 6개(신규 2개, 중고차, 2개, AS 2개) 추가 확대 예정이며 '24년1분기 Volvo 신규매장 오픈완료

Network 현황

(단위 : 개)

NC_신차 / UC_중고차 / AS_정비/AU_고급오디오



'24년 3월 말 기준

전국 Network 경쟁력

전국 권역 수요 대응

주요 판매 지역에 제품 전시 및 홍보 효과

중고차 매입 시 주요 허브

추가 카테고리, 브랜드, 서비스 확장 기반

4. 성장 전략 : 인프라 및 브랜드 투자

- 전국 Network 확대, 이전으로 고객접점 극대화
- 신규 딜러십 / 중고차 매매 및 렌탈 서비스를 "702" 브랜드 연계 인프라 투자 확대

지속적인 Network 인프라 확대

구 분			Network	비고
2023년 실적	신 차	BMW	강릉지점	-
			춘천지점	-
		Volvo	강릉지점	-
			서산지점	-
		AUDI	하남스타필드점	-
		Jeep	구리전시장	-
			송파지점	-
		LOTUS	강남전시장	-
	중고차	CPO *	용인 CPO	-
	AS	BMW	대전관평AS센터	-
MINI		대구AS센터	-	
Jeep		구리AS센터	-	
2024년 계획	신차	Volvo	수원스타필드점	24년 1월
	AS	Volvo	하남지점	상반기
		롤스로이스	롤스로이스 AS센터	상반기
		LOTUS	LOTUS AS센터	상반기

* CPO (Certified Pre-Owned) : 인증중고차

신규 브랜드 투자 확대

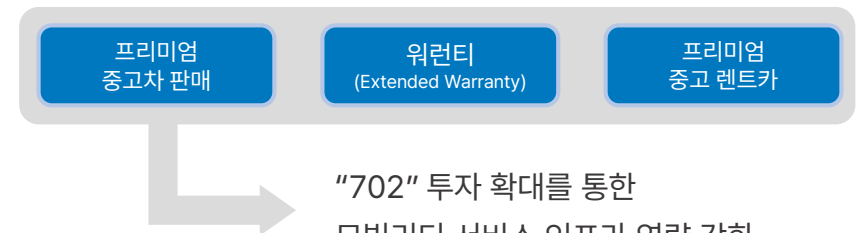
2023년 딜러십 주요 투자(출자) 현황



485억원

'24년 3월 누적기준

코오롱 모빌리티 토탈 서비스 "702" 연계 서비스 투자



III. Appendix



재무제표

■ 재무상태표 (연결)

단위 : 억원

구 분	'23년 말	'24년 1분기 말
유동자산	2,698	3,448
당좌자산	1,489	1,851
재고자산	1,209	1,597
비유동자산	5,345	5,365
유형자산	2,328	2,376
무형자산	586	584
기타	2,431	2,405
자산총계	8,043	8,813
부 채	6,138	6,990
유동부채	3,514	4,425
비유동부채	2,624	2,565
자 본	1,905	1,823
자본금	326	326
자본잉여금	1,290	1,290
이익잉여금 등	289	207
자본 및 부채총계	8,043	8,813
부채비율	322%	384%
총차입금	2,857	3,445
순차입금	2,384	2,565
순차입금 비율	125%	141%

■ 손익계산서 (연결)

단위 : 억원

구 분	'23년
매출액	24,030
신차	19,683
AS	2,971
중고차	975
하이엔드 오디오	401
매출원가	22,115
매출총이익	1,915
매출총이익율 (%)	8.0%
판매관리비	1,522
영업이익	394
영업이익율 (%)	1.6%
경상이익	219
법인세비용	93
당기순이익	126
EBITDA	530
EBITDA 마진 (%)	2.2%

* EBITDA : 영업이익(394)+감가상각비(129)+무형자산상각비(7)

재무제표

손익계산서 (연결_분기별)

단위 : 억원

구 분	'23년 1분기	'23년 2분기	'23년 3분기	'23년 4분기	'24년 1분기	YoY	QoQ
매출액	5,386	6,116	5,995	6,534	5,061	-6.0%	-22.5%
신차	4,379	5,078	4,907	5,319	3,931	-10.2%	-26.1%
AS	716	734	741	780	732	2.2%	-6.2%
중고차	186	216	247	326	252	35.5%	-22.7%
하이엔드 오디오	105	87	100	109	146	38.6%	33.5%
매출원가	4,912	5,562	5,499	6,142	4,639	-5.6%	-24.5%
매출총이익	474	553	496	392	422	-10.9%	7.8%
매출총이익율 (%)	8.8%	9.0%	8.3%	6.0%	8.3%	-0.5%p	2.3%p
판매관리비	377	419	444	282	425	12.7%	50.9%
영업이익	96	134	53	110	-3	적자전환	적자전환
영업이익율 (%)	1.8%	2.2%	0.9%	1.7%	-0.1%	-1.9%p	-1.8%p
경상이익	65	89	6	59	-49	적자전환	적자전환
법인세비용	22	34	16	20	5	-	-
당기순이익	43	54	-10	39	-55	적자전환	적자전환
EBITDA*	128	198	151	246	40	-68.8%	-83.8%
EBITDA 마진(%)	2.4%	3.2%	2.5%	3.8%	0.8%	-	-

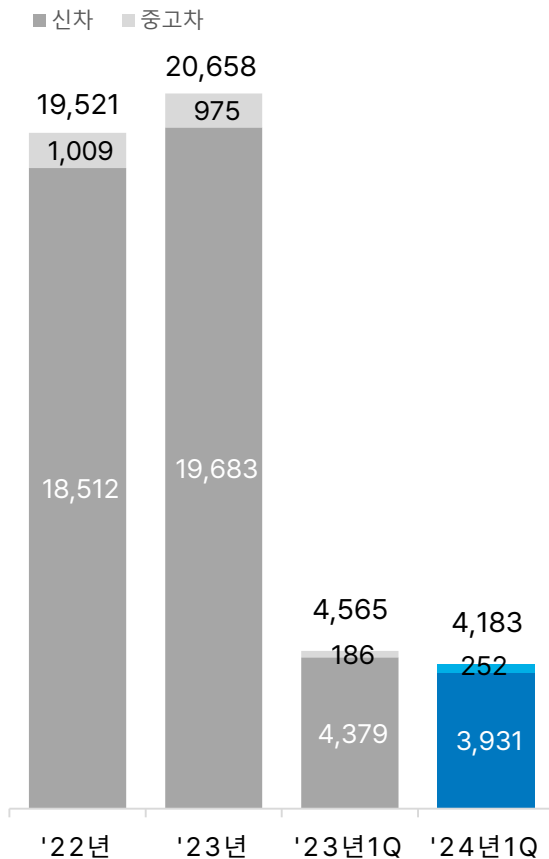
* EBITDA : 영업이익+감가상각비+무형자산상각비

사업부문별 실적

1. 신차, 중고차

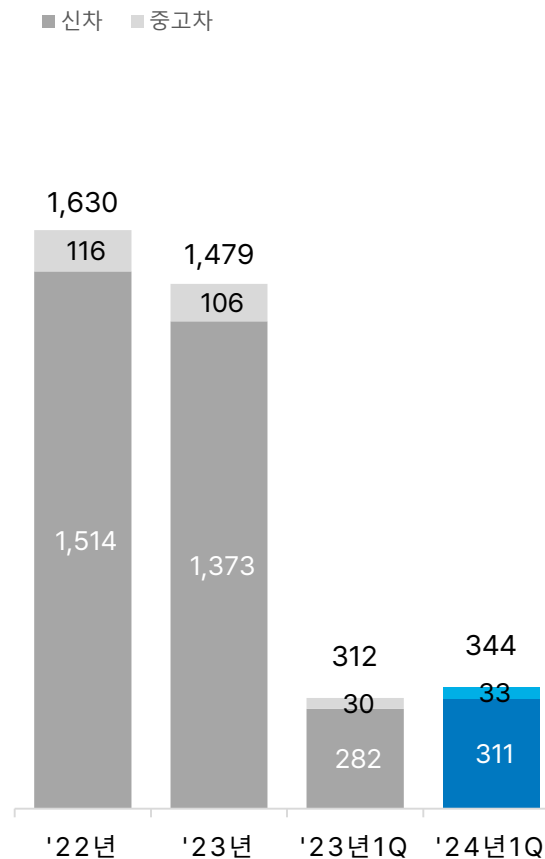
■ 매출

(단위: 억원)



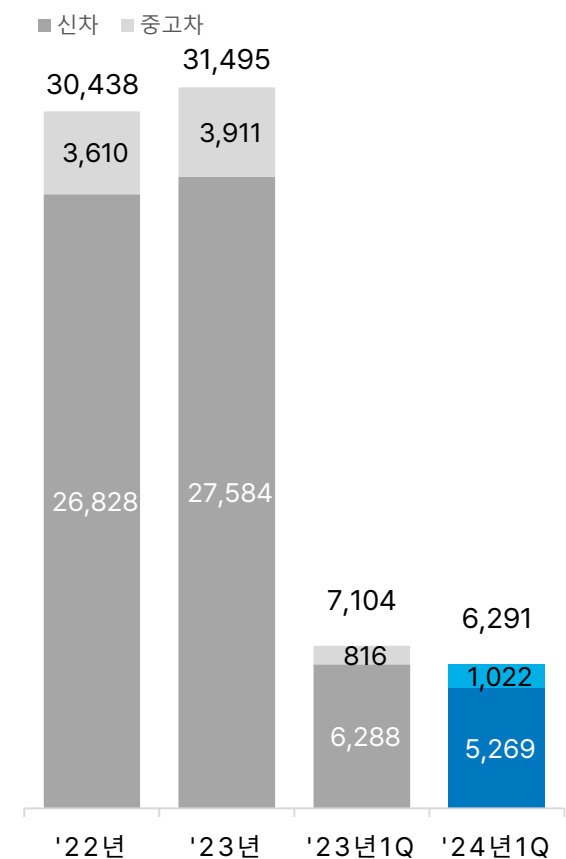
■ 매출총이익

(단위: 억원)



■ 판매대수

(단위: 대)



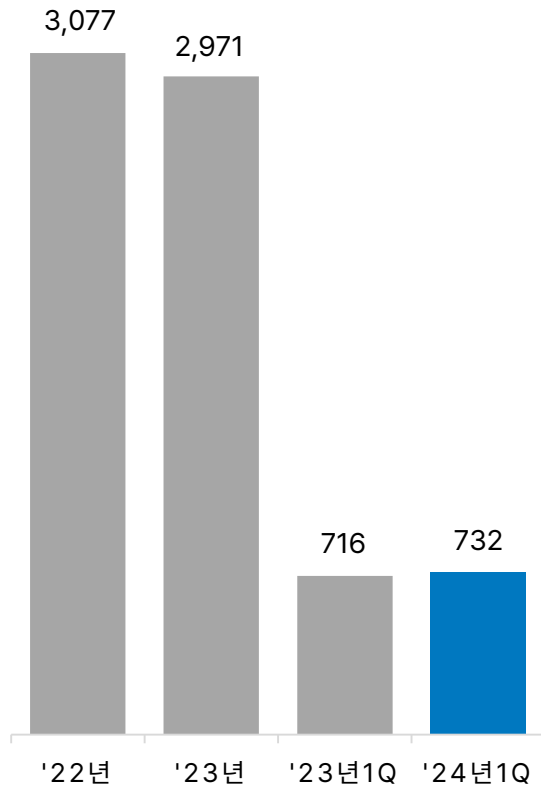
* '21년 실적은 분할계획서 내 분할신설예정 사업부문과 그 종속기업의 연결재무제표 검토보고서 기준임
22년 실적은 존속법인이 작성한 분할신설예정 사업부문과 그 종속법인의 연결재무제표(잠정)기준임

사업부문별 실적

2. A/S

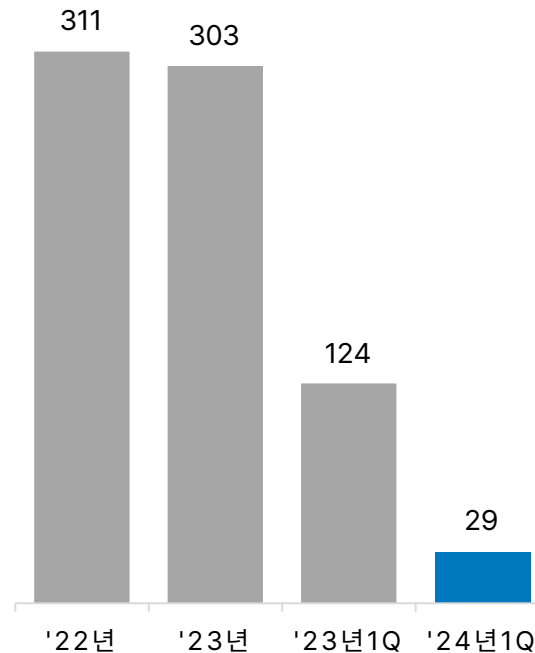
매출

(단위 : 억원)



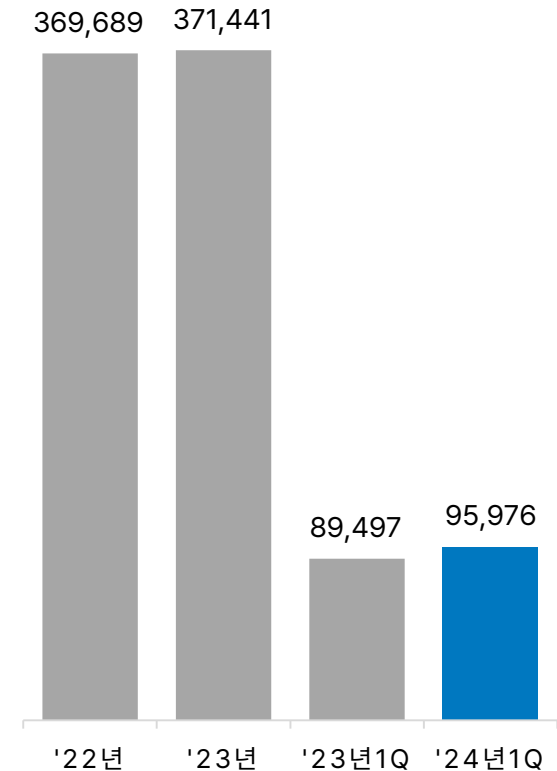
매출총이익

(단위 : 억원)



입고량

(단위 : 대)



* '21년 실적은 분할계획서 내 분할신설예정 사업부문과 그 종속기업의 연결재무제표 검토보고서 기준임

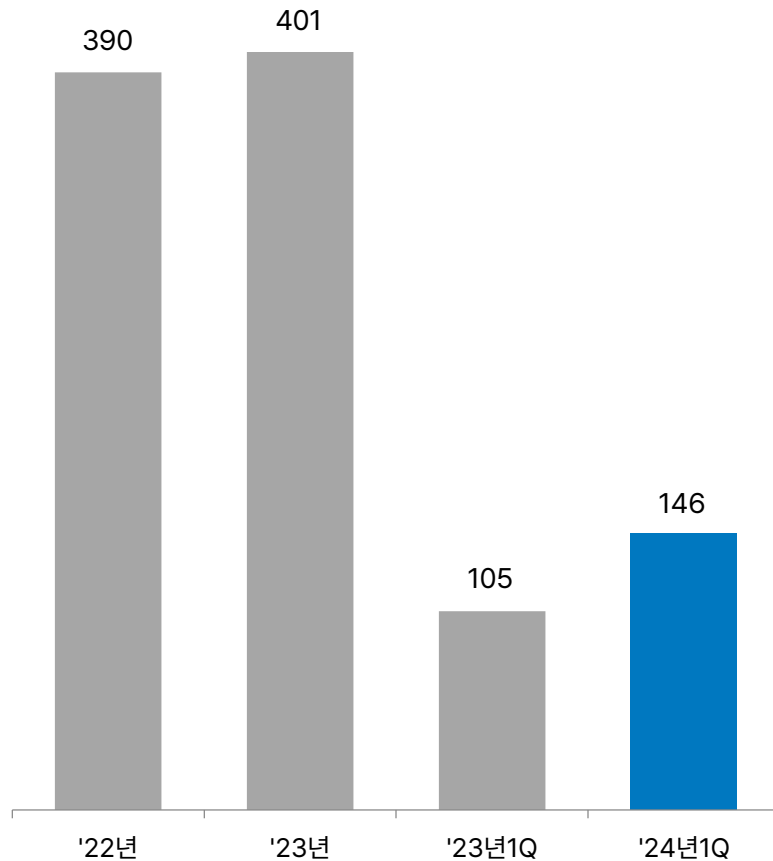
'22년 실적은 존속법인이 작성한 분할신설예정 사업부문과 그 종속법인의 연결재무제표(잠정)기준임

사업부문별 실적

3. 하이엔드 오디오

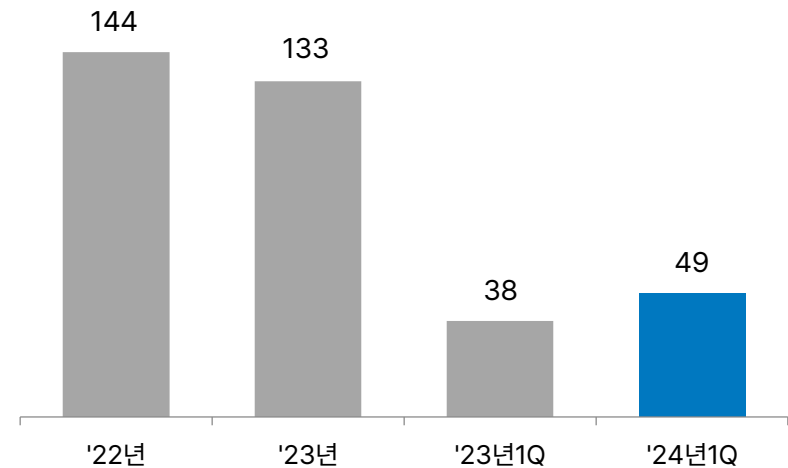
■ 매출

(단위 : 억원)



■ 매출총이익

(단위 : 억원)



* '21년 실적은 분할계획서 내 분할신설예정 사업부문과 그 종속기업의 연결재무제표 검토보고서 기준임

'22년 실적은 존속법인이 작성한 분할신설예정 사업부문과 그 종속법인의 연결재무제표(잠정)기준임

End Of Document

