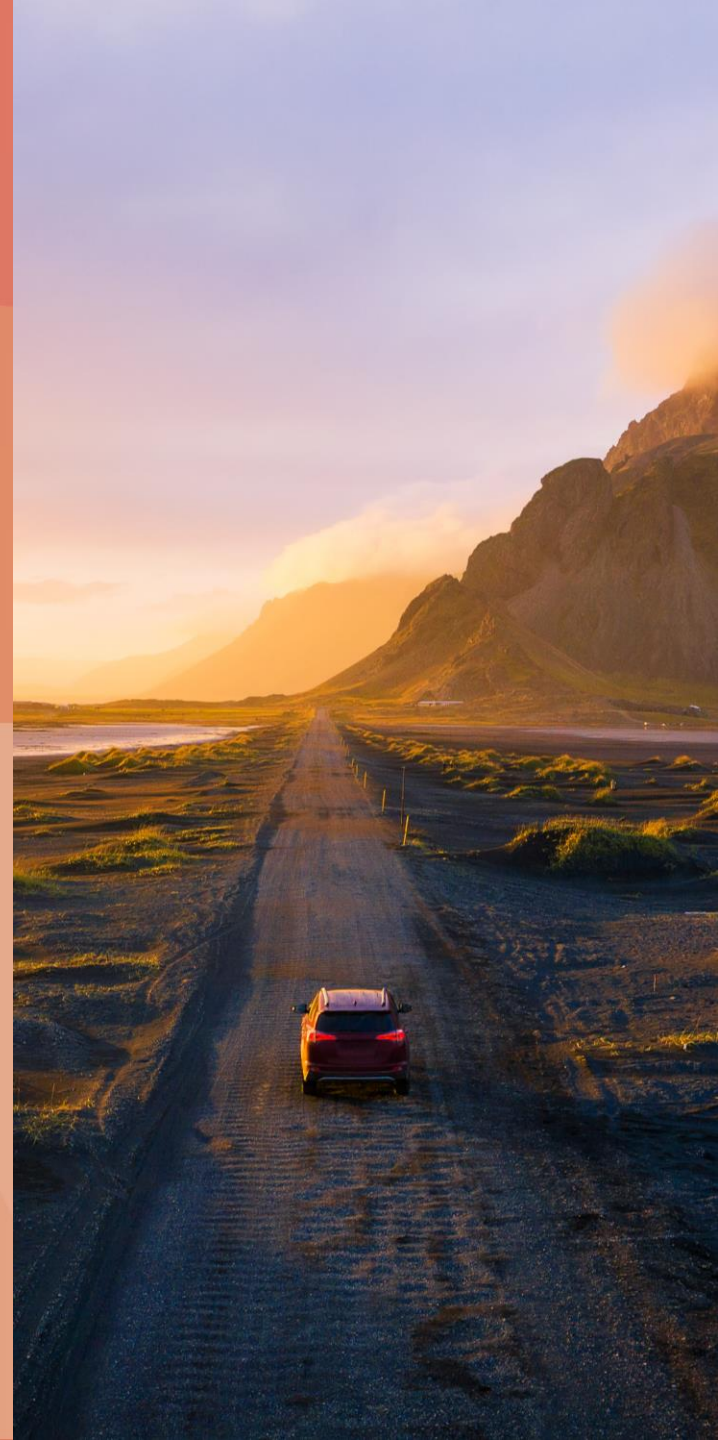


# 2024 롯데렌탈 CEO IR DAY

---

2024. 7. 24



# Disclaimer

본 자료에는 롯데렌탈(이하 ‘회사’ ) 및 그 자회사들의 예측정보가 포함되어 있습니다. 이러한 예측 정보는 회사의 실제 성과에 영향을 줄 수 있는 알려지지 않은 위험과 불확실성, 그리고 다른 요인들에 의해 변경될 수 있으며, 회사 및 계열사의 미래 실적 또는 성과 예측 정보는 실제 실적과 중대한 차이가 있을 수 있습니다.

본 자료는 투자자들의 투자결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 안되며, 회사는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자결과에 대해 어떠한 책임이나 손해 또는 피해에 대한 보상책임을 지지 않음을 알려드립니다.

본 자료는 작성일 현재 시점의 정보에 기초하여 작성된 것이며, 회사는 향후 변경되는 새로운 정보나 미래의 사건에 대해 공개적으로 현행화 할 책임이 없습니다.

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.



## CEO 소개



## 최진환 대표이사 사장

### 주요 경력

|             |                 |
|-------------|-----------------|
| 2023 -      | 롯데렌탈 대표이사 사장    |
| 2019 - 2022 | SK브로드밴드 대표이사 사장 |
| 2014 - 2019 | ADT캡스 대표이사      |
| 2012 - 2014 | 현대라이프 대표이사      |
| 2002 - 2012 | 현대캐피탈 전략기획본부장   |
| 2000 - 2002 | 베인앤컴퍼니 팀장       |
| 1995 - 2000 | 장기신용은행          |

### 학력

서울대학교 경제학과 졸업  
경주고등학교 졸업



# Contents



Chapter

**I**

성장 전략 진행 경과

Chapter

**II**

추가 성장 Path

Chapter

**III**

주주가치 제고 방안

Chapter

**IV**

Wrap up

## 성장 전략

ON →  
TRACK

Chapter

I

### 성장 전략 진행 경과

1. 성장 전략 진행 경과
2. 중장기 To-be Image



## I. 성장 전략 진행경과 : 2023 CEO IR day Review

2023년 6월 CEO IR Day를 처음 개최했으며, 롯데렌탈의 새로운 성장 전략을 발표했습니다.



### Key Comments

“ 당사는 성장과 수익성 **Full Potential**에 근접하지 못하고 있음 ”

“ 우리 자신을 **신차 렌탈**이라는 카테고리에 가두어 두고 있다 ”

“ 기존 사업의 수익 모델을 강화하고  
적극적인 사업 영역 확장을 통해,  
상장사 최고 수준의 성장을 만들어 갈 것 ”

## I. 성장 전략 진행경과 : KPI 및 성장 전략

투자자의 Concern에서 도출한 핵심 KPI 달성을 위해 중장기 성장전략을 수립해 실행하고 있습니다.

### 투자자 Concern에서 출발

- √ 이익 변동성이 크다
  - 렌탈 본업의 이익 증가율 낮음
- √ Market share 감소 中
- √ 자산 중심사업으로 ROA, ROE가 특별히 높지 않다
- √ 미래 성장 동력이 불투명하다

### 핵심 KPI

#### I. 순증점유율 1위

M/S 증가하는 No.1 Player  
2024년 부터 달성

#### II. Core Profit 비중 75%

렌탈 이익: 23년 45% → 28년 75%

#### III. ROE: 9% → 15%

#### IV. 신규사업 (해외 포함)

매출비중 20%

### 성장 전략

1. 수익성 기반 기존사업 전략 재정비
2. 오토 시장 內 Core Biz 영역 확대
3. Data/Digital 역량 강화로 비용구조 개선 일상화
4. 전략적 우위가 예상되는 해외시장 개척
5. 카세어링 그린카 실적 개선 및 재도약

# I. 성장 전략 진행경과 : 1. 수익성 기반 기존사업 전략 재정비

기존 사업 전략을 수익성 기반으로 재정비하였고, 성과가 가시화 되었습니다.

## 핵심 사업

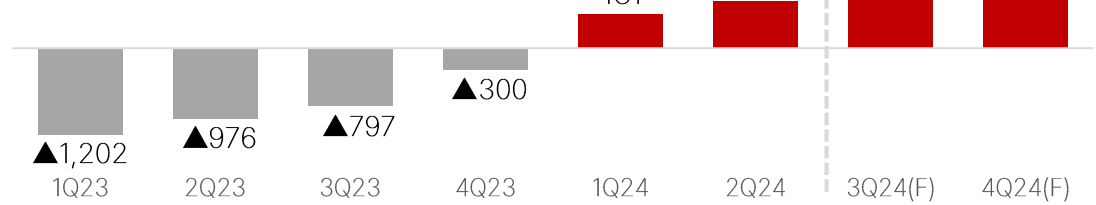
## 검토 배경

## 실적 추이

### 1-1. 법인 장기 : 순증 Lead

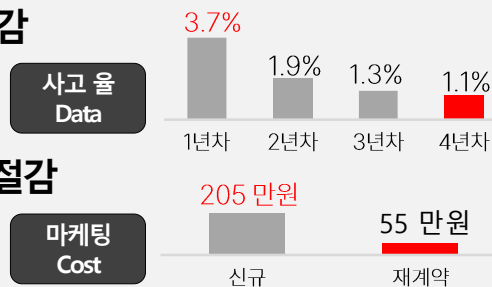
- Market Share 감소 ('18년 242%→ '23년 206%)
- 재무안정성 확보 (부채비율 '22년 434%→ '23년 392%)

[분기 月평균 순증 대수 추이 (법인+개인)]

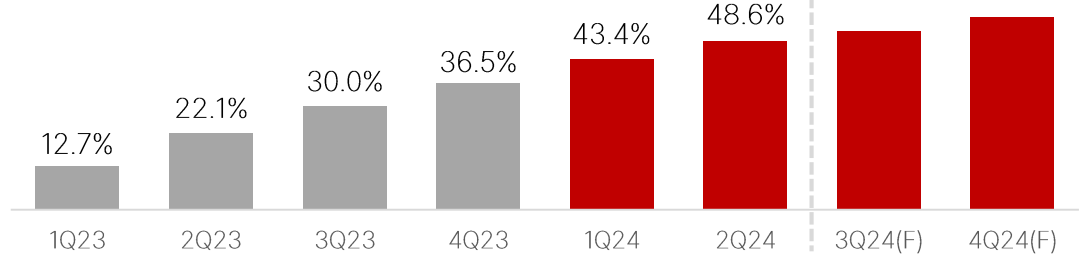


### 1-2. 개인 장기 : Retention 강화

- 사고 비용 절감
- 마케팅 Cost 절감

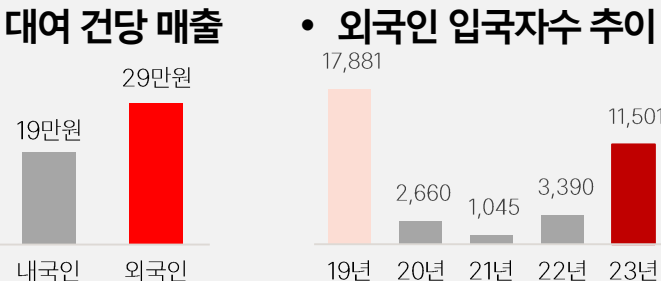


[분기 月평균 Retention 율]

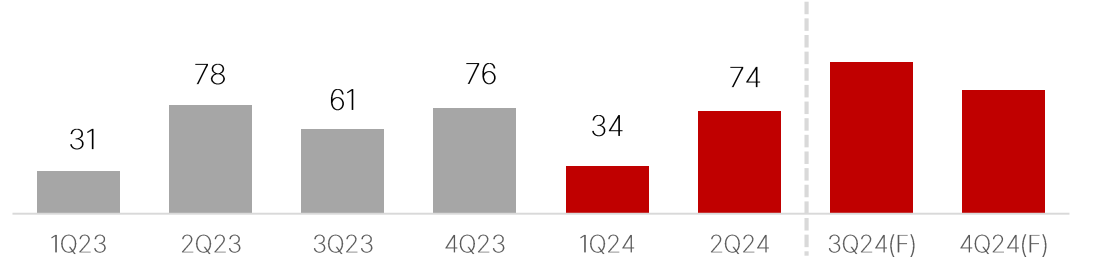


### 1-3. 단기 : 공항/역사, 외국인 시장 집중

- 대여 건당 매출
- 외국인 입국자수 추이



[분기 외국인 매출]





# I. 성장 전략 진행경과 : 2. Auto 시장 내 Core Biz 영역 확대

Auto 시장 내 Core Biz 영역을 '중고차 렌탈'과 '상용차 리스'까지 확대했습니다.

## Core Biz 확대

## 검토 배경

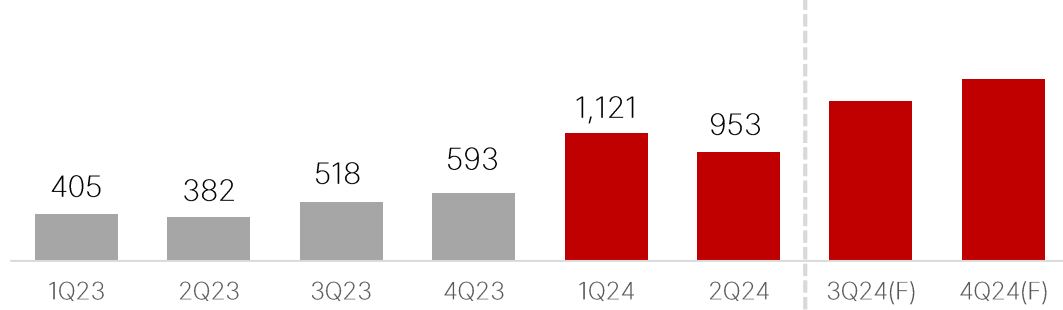
## 실적 추이

### 2-1. 중고차 렌탈 : 차량LTV 극대화

※ LTV : Life Time Value

- 중고차 800만대 (신차比 1.6배, 시장 침투율 0.2%)
- ROA 95% (신차 2.4%, 약4배)
- 자사 물량 + 직영망 정비

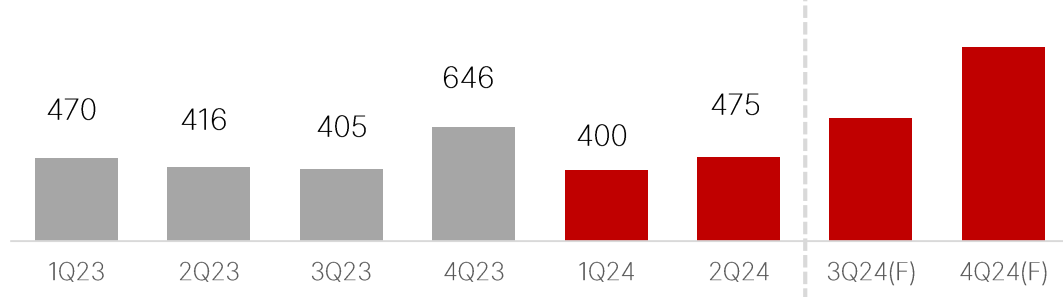
[분기 月평균 신규 투입 대수]



### 2-2. 상용차 리스 : EV전환 Trend

- 상용차 290만대 (신차승용比 0.6배, 시장 침투율 0.4%)
- ROA 3.0% (승용 1.8%)
- EV전환 가속화, 차량관리 역량(정비+충전)

[분기 月평균 투입 대수]



• 현대/기아 대리점 리스상품 제휴 진행 ('24.7월~)  
- 상용차 판매 대수 80% Cover 채널

# I. 성장 전략 진행경과 : 3. Data/Digital 역량 강화 통한 비용 개선

사고관련 비용 및 인당 생산성이 지속 개선중에 있습니다.

## 3-1. 사고 비용 절감

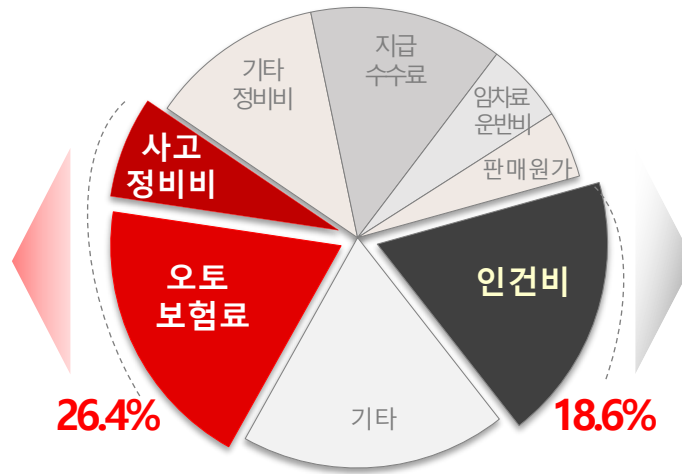
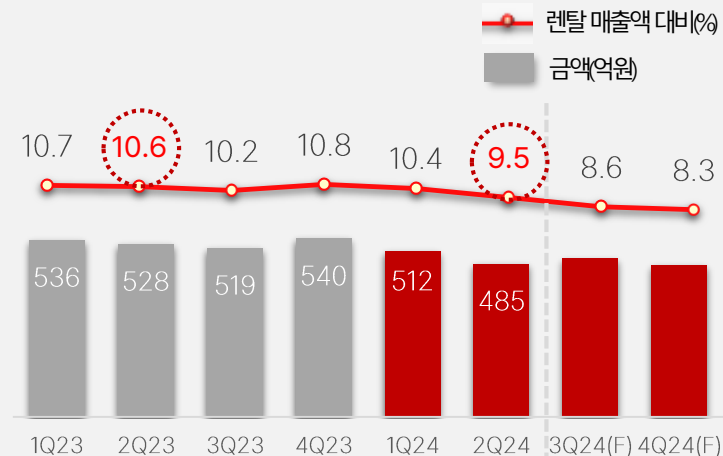
중요성

- 차량 구매 비용 외 **총 비용의 약 26.4%**
- **非렌터카 차량의 2배**

추진 사항

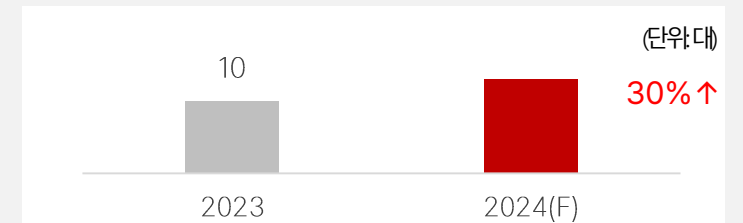
- Underwriting 강화
- 사고예방 프로세스 구축
- Demarketing 정책

사고/보상비 추이

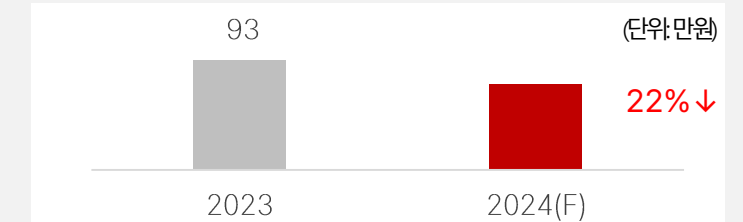


## 3-2. 생산성 향상

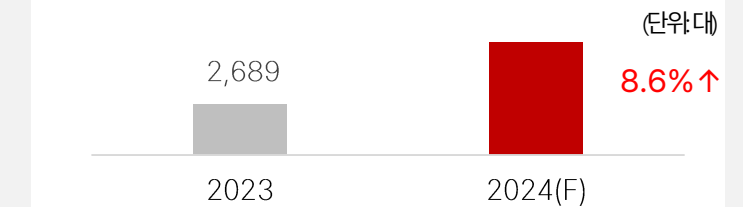
• 영업사원 당 수주 대수 (법인)



• 계약 건당 획득 비용 (개인)



• 오토케어 1인당 차량 관리 대수



# I. 성장 전략 진행경과 : 4. 전략적 우위가 예상되는 해외시장 개척

손익 실적이 개선되고 있으며, 성장 방향과 전략을 구체화하였습니다.

## 4-1. 베트남 : 영업이익 확대

법인  
개요

진출 시기

진출 지역

차량 보유 대수  
(‘24.6월 기준)

- 2007. 11月 (호치민 런칭)
- 호치민, 하노이, 다낭 (호치민 → 하노이 → 다낭)
- 1,274대 (버스 501대, 승용 773대)

사업  
전략

- B2B 장기 사업 확대
- B2C 장기 시장 진입 (‘24.7) : 4Q24부터 실적 가시화

## 4-2. 태국 : 흑자 전환

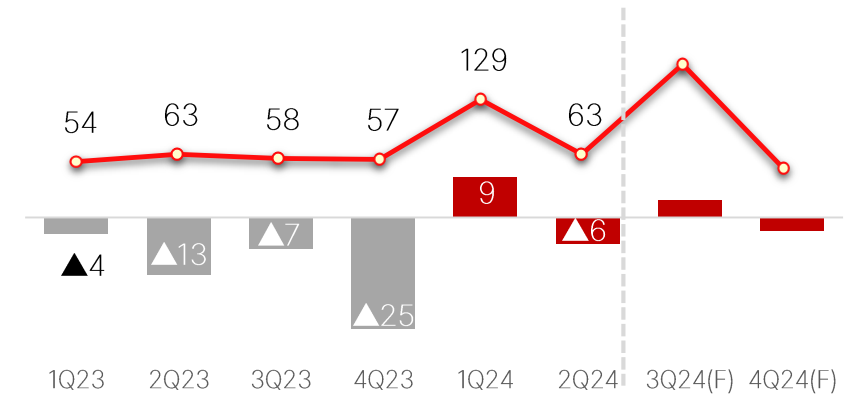
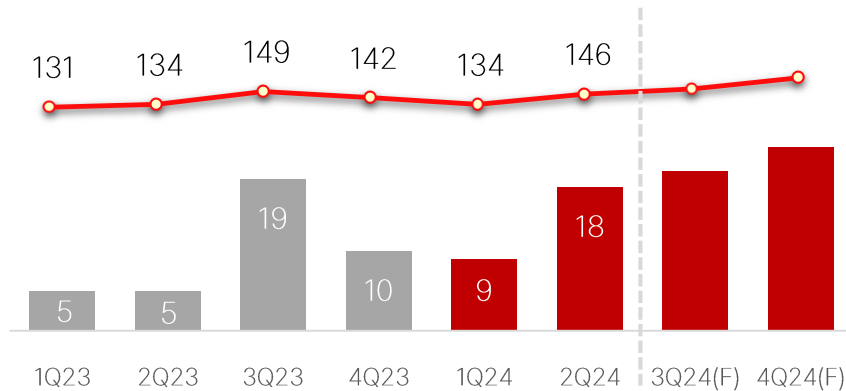
- 2016. 3月 (롯데면세점 시너지 차원 최초 진출)
- 방콕
- 1,382대 (버스 303대, 승용 1,079대)

- 경영 효율화를 통한 사업 down sizing → **손익 개선**
- 단기 영업 활성화

실적  
추이

매출액(억원)

영업이익(억원)



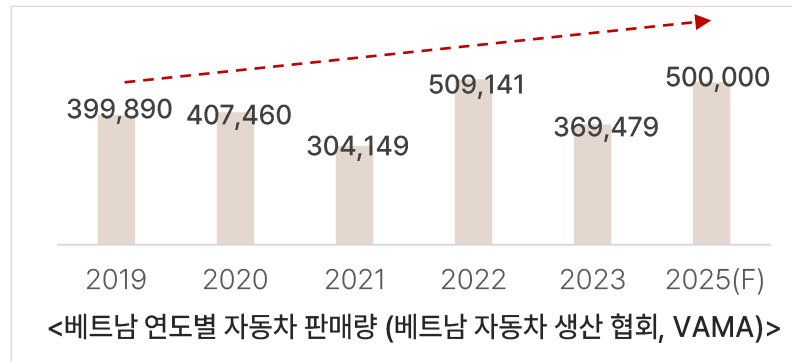
# I. 성장 전략 진행경과 : 4. 전략적 우위가 예상되는 해외시장 개척\_베트남

B2C 장기렌터카 사업 진출과 단기 기사포함 렌터카 서비스를 출시하였습니다.

## 시장 환경 및 기회

### • 자동차 판매량 및 소득 증가로 시장 성장 중

- 2025년 연간 50만대 규모 성장 예상



### • 구매 방식 다각화 요구

- 차량 구매 시 현재 일시불(45%)과 할부(55%) 시장만 존재해  
초기비용 부담 없는 제 3의 구매 방식 필요

### • 한국인 여행객 수 증가 지속

- 방문 한국인 연간 360만명
- 안전한 현지 이동 교통 니즈 존재

## 사업 모델 확대

### ✓ B2C 장기렌터카 서비스 확대

#### • 상품 소구점

- 낮은 초기비용,
- 사고처리 정비 서비스

#### • 진행 경과

- 딜러 업무 협약('24.7월)  
(Kim Lien Group, 현대차, 도요타 등)
- 심사 시스템 구축('24.9월)



### ✓ 기사 포함 단기 렌터카

#### • 예비: 공항 Pick-up 서비스 ('24.5월)

- 하노이, 호치민, 다낭

#### • 기사포함 렌터카 출시 (연내)



## I. 성장 전략 진행경과 : 4. 전략적 우위가 예상되는 해외시장 개척\_일본

한국인 관광객이 많이 찾는 오키나와를 시작으로 일본 진출을 검토하고 있습니다.

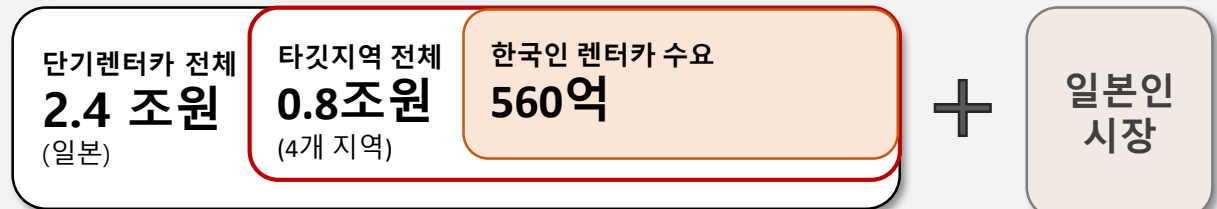
### 시장 환경 및 기회

- 한국인이 가장 많이 방문하는 국가 (700만명)
- 방문객 및 렌터카 이용 많은 지역  
: 오키나와 → 후쿠오카/삿포로 → 오사카



### 단기렌터카 진출

- ✓ 타깃 지역: 한국인 관광객 & 렌터카 수요 높은 4개 지역  
**오키나와 우선 진출** 후 지역 확대 검토



※ 출처: '23년 EY 한영

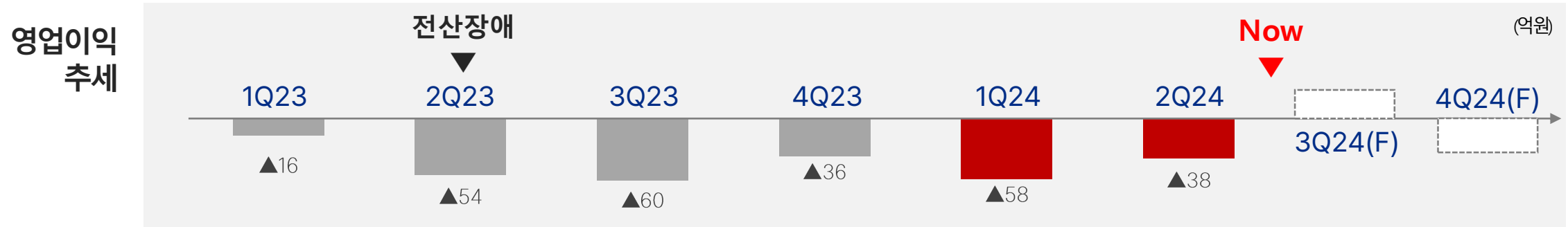
#### ✓ Sales Point

- ① 당사 플랫폼을 통한 국내 및 해외 **간편 예약**
- ② **신속&편리한** 차량 픽업 프로세스(제주도 노하우 이식)
- ③ 외국인 사고처리, 고객상담 등 **Pain-Point 해소**

- ✓ **진출 방안**: 현지 업체 인수, 부지 매입 등 검토  
한국인 대상 진출 후 일본인 확대

## I. 성장 전략 진행경과 : 5. 카셰어링 그린카 실적 개선 및 재도약

'23년 전산장애 이후 실적이 하락하였으나, 고객 신뢰 회복 및 차량 운용 효율성 제고로 개선 추세에 있습니다.



|            |       |       |       |       |       |       |  |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--|
| 매출 (억원)    | 421   | 288   | 323   | 354   | 357   | 297   |  |
| 차량 대수 (대)  | 8,783 | 8,504 | 9,082 | 9,030 | 8,360 | 7,687 |  |
| 대당 매출 (천원) | 1,166 | 1,033 | 1,144 | 1,035 | 1,000 | 1,060 |  |
| 사고율 (%)    | 0.72  | 0.59  | 0.60  | 0.57  | 0.62  | 0.57  |  |

전략

- 고객 신뢰 회복 (전산, 서비스)
- 차량 운용 효율성 제고

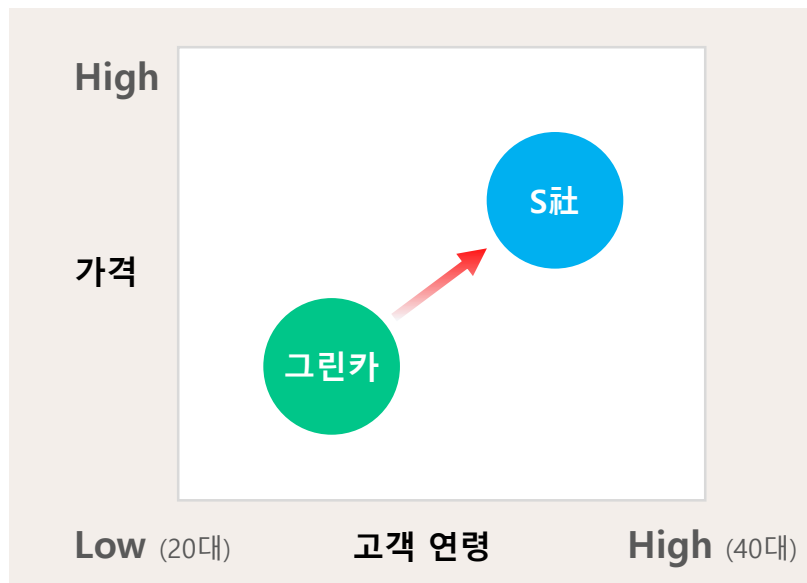
- Rebranding
- 상품 재정비
- 롯데렌탈 시너지 강화



## I. 성장 전략 진행경과 : 5. 카셰어링 그린카 실적 개선 및 재도약

카셰어링 그린카가 Positioning 변경과 함께, '롯데렌터카 G Car'로 브랜드를 바꾸고 재도약합니다.

### ✓ 리브랜딩 배경 : Positioning 변경



### 고려 요소

수익성

시장  
Size

전사 단위  
전략적  
적합도

대한민국 No.1  
**롯데렌터카 Gcar**

### 슬로건

• **"Just Go, Gcar"** We Ready, You Just Go

### 차별화 Point

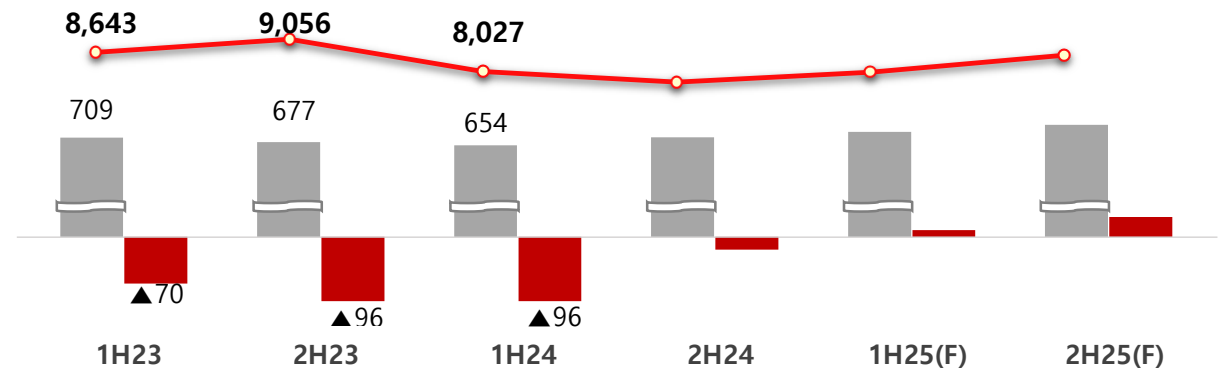
• **"청결하고 안전한"** ※ 차량의 청결 및 정비 상태를 실시간 확인해 선택

### 마케팅 및 사업 전략

- 상품 라인 확대
- 렌탈(법인, 개인)과 상품 Bundling

### 사업 계획

- 차량 보유대수
- 매출액
- 영업이익



## I. 성장 전략 진행경과 : **6. Another Good News (Global Rating)**

업계 최초 글로벌 신용평가사 Moody's와 Fitch 투자 적격 등급을 획득했습니다.

### 글로벌 신용등급 획득배경

#### 1. 투자기관 Pool 해외 확장 필요

- 조달원천 다변화를 통한 안정적 자금조달

#### 2. 해외 진출 시 인지도 상승 효과

- 해외진출 시 대고객 신뢰도 확보 기대
- 현지 금융기관 등 이해관계자 협력 증진

### 투자 적격 등급 획득

Moody's  
**Baa3** ('24.3月)

Fitch  
**BBB-** ('24.6月)

국내 신용등급  
AA+ ~ AA- 해당

### 향후 계획

#### 1. 해외 자금조달 다변화 추진

- 렌탈 및 오토리스 해외투자자 적극 유치
- 조달다변화로 이자비용 절감

#### 2. 국내 신용등급 상향 시도 ('25년)

- 해외 Rating 등급 leverage 化
- **A+ → AA**

# I. 성장 전략 진행경과 : On Track!

2023년 CEO IR day 시 말씀드린 모든 성장 전략은 On Track에 있으며, 하반기 가속화 될 예정입니다.

| 성장 전략 | 기존사업 전략 재정립                                                                                                                                                                                                                                                                   | Core Biz 영역 확대                                                                                                                                                                                                                                                         | 비용구조 개선                                                                                      | 해외시장 개척                                                                                                 | 그린카 실적 개선 및 재도약                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 과제    | <ul style="list-style-type: none"> <li>· 법인 장기: 순증 Lead</li> <li>· 개인 장기: Retention 강화</li> <li>· 단기: 외국인 시장 집중</li> </ul>                                                                                                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>· 중고차 렌탈                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 차량 LTV 극대화</li> </ul> </li> <li>· 상용차 리스                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 현대/기아 대리점 제휴</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· 사고 비용 절감</li> <li>· 생산성 증대</li> </ul>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>· 旣진출 해외 법인 실적개선</li> <li>· 전략적 우위 예상되는 해외 시장 발굴 및 개척</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· 브랜드 변경                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 롯데렌터카 G Car</li> </ul> </li> <li>· IT시스템 개선                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 서비스 안정성 확보</li> </ul> </li> </ul> |
| 실적    | <div> <div> (대)<br/>▲819<br/>2023 2024(F)<br/>월평균 순증 대수                         </div> <div> (%)<br/>(+ 24.5%p)<br/>2023 2024(F)<br/>월평균 리텐션율                         </div> <div> (억원)<br/>(+ 23.8%)<br/>2023 2024(F)<br/>외국인 매출 (비중%)                         </div> </div> | <div> (대)<br/>(+ 167%)<br/>2023 2024(F)<br/>중고차 렌탈 월평균 투입 대수                         </div> <div> (대)<br/>(+ 38%)<br/>2023 2024(F)<br/>상용차 리스 월평균 투입 대수                         </div>                                                                                 | <div> (%)<br/>▲1.5%p 절감<br/>2023 2024(F)<br/>렌탈 매출액 대비 사고 보상비                         </div> | <div> (억원)<br/>▲10<br/>2023 2024(F)<br/>해외(베트남·태국) 영업이익                         </div>                  | <div> (억원)<br/>▲166<br/>2023<br/>▲115<br/>2024(F)<br/>그린카 영업이익                         </div>                                                                                                                                                                           |

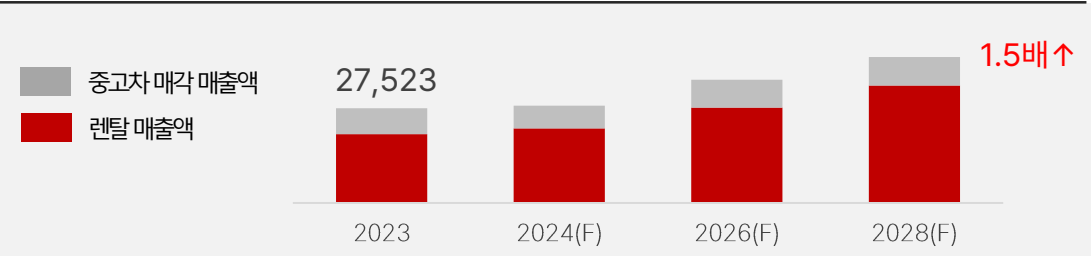
# I. 성장 전략 진행경과 : 중장기 To-be Image

결과적으로, 향후 5년 견고하고 가파른 실적 증가가 예상됩니다.

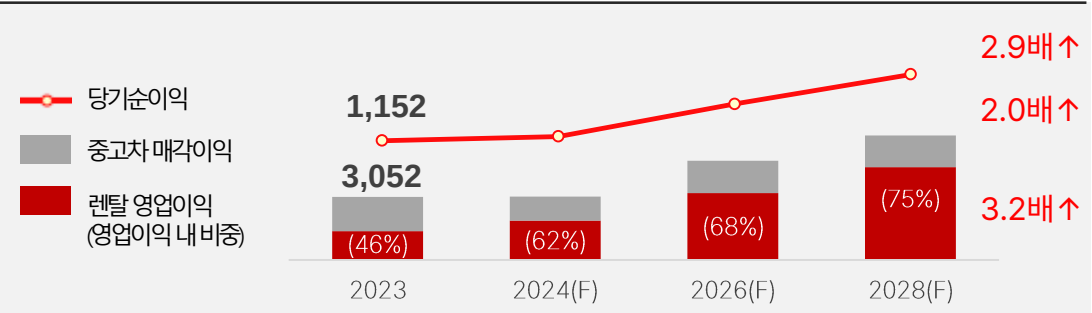
## 주요지표

| 구분              |                 | 2023  | 2024(F) | 2026(F) | 2028(F) |
|-----------------|-----------------|-------|---------|---------|---------|
| 사업 Portfolio    | 차량 보유 대수        | 25 만대 | 26 만대   | 29 만대   | 33 만대   |
|                 | 신 차 (승 용)       | 20만대  | 20만대    | 20만대    | 20만대    |
|                 | 중 고 차 (승 용)     | 1만대   | 2만대     | 3만대     | 4만대     |
|                 | 상 용 차           | 2만대   | 2만대     | 4만대     | 6만대     |
|                 | 단기 / 카셰어링       | 2만대   | 2만대     | 2만대     | 3만대     |
| 고객 관계           | 고객 유지율 (B2C연평균) | 25.3% | 51.1%   | 60.0%   | 70.0%   |
|                 | 연 장 계 약 율       | 20.1% | 36.7%   | 37.5%   | 40.0%   |
|                 | 신차 재계약율         | 5.2%  | 14.4%   | 22.5%   | 30.0%   |
| 렌탈 매출액 대비 사고비용율 |                 | 10.6% | 9.1%    | 8.4%    | 7.5%    |

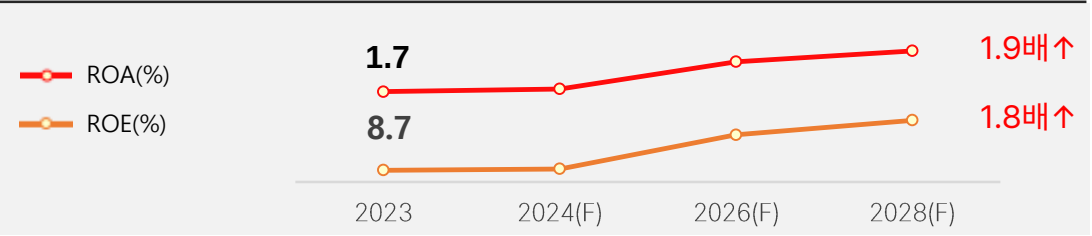
## 매출액



## 수익성



## 재무건전성





## 추가 성장에 대한 생각

Chapter

Ⅱ

### 추가 성장 Path

1. 중고차 B2C 매매 사업
2. 차방정을 통한 정비 사업
3. 산업재 중개 플랫폼 사업

## Ⅱ. 추가 성장 Path : **생각의 출발**

지난 1년간의 성공 경험과 강화된 체력을 바탕으로, 우리가 잘 할 수 있는 영역을 추가적으로 찾아보고자 합니다.



### 롯데렌탈은

- ✓ 자동차 서비스 시장에 **Full Line-up** 역량 갖추
- ✓ 대한민국 **No.1** Brand
- ✓ 업계 최고의 **전문가** 및 이들의 **성공 경험**



### 추가적으로,

- ✓ **Size**가 크고, 성장하며, 수익성 좋은 시장에서,
- ✓ 우리가 잘 할 수 있는 **영역**이 여전히 많이 남아있지 않을까?

## Ⅱ. 추가 성장 Path : 1. 중고차 B2C 매매 사업

중고차 B2C 매매사업은 시장 규모 및 성장 potential이 높은 사업입니다.

### 진출 배경

Sizable  
Market

“중고차 거래규모는  
신차 시장의 1.4배”

Growth  
Potential

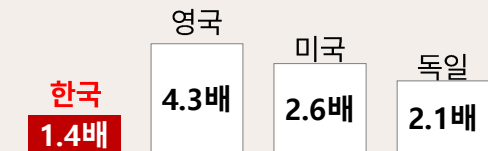
“선진국 시장과 비교 시  
추가 성장여력 高”

전략적  
Synergy

“기존 사업과의  
시너지 효과 大”

| 23년 기준 | 신차    | 중고차         |
|--------|-------|-------------|
| 거래대수   | 174만대 | 250만대 1.4 배 |
| 거래액    | 56조원  | 35조원 0.6 배  |

※ 사업자간 거래 중복 대수 제거



신차 판매 대비 중고차 거래 규모

to 기존사업  
장단기렌터카, 차방정

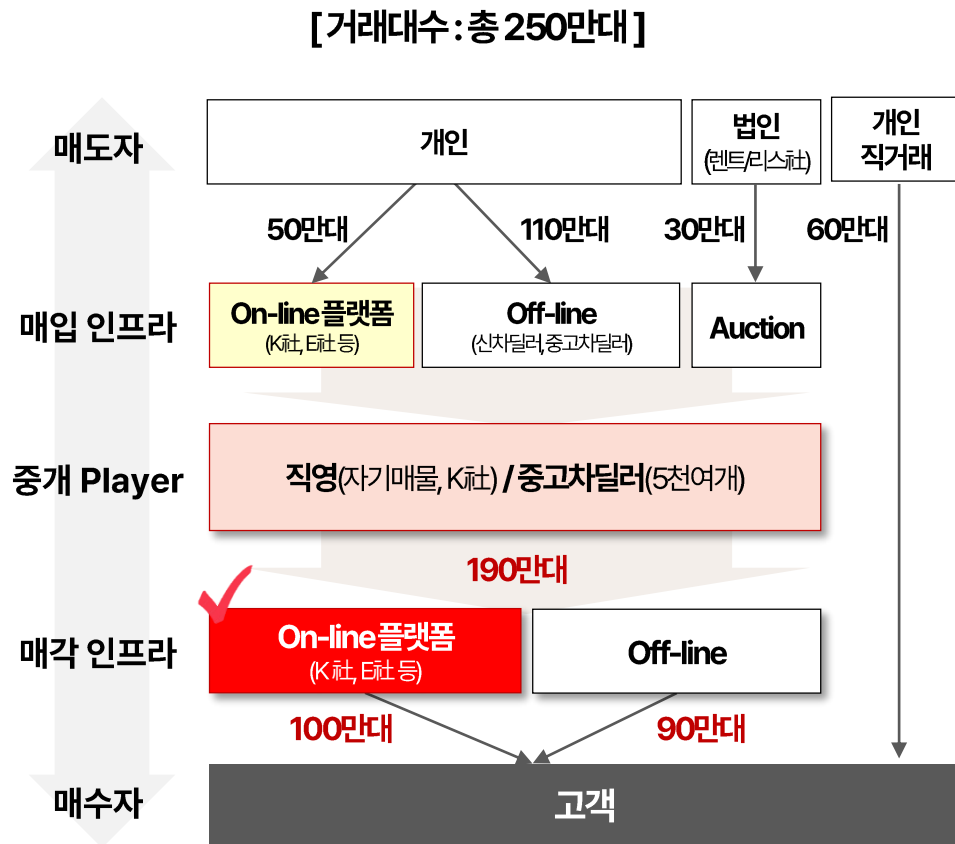
from 기존사업  
Wholesale 물량 Retail 전환



## Ⅱ. 추가 성장 Path : 1. 중고차 B2C 매매 사업\_시장구조 및 동향

중고차 시장 구조 및 Trend 분석을 통해 사업 기회를 포착하였습니다.

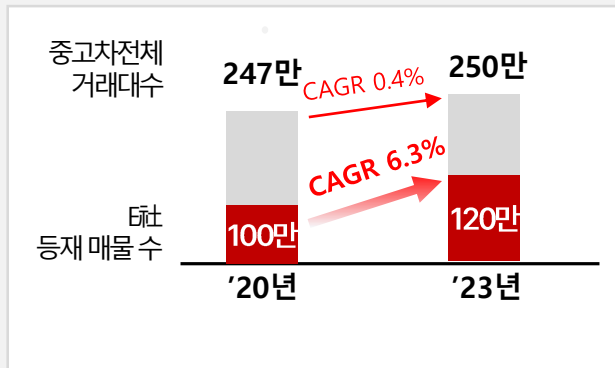
### 중고차 시장의 구조



### 중고차 시장 Trend

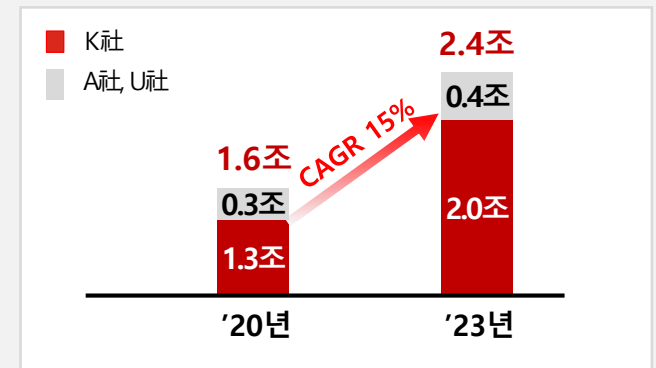
#### • 인프라 영역: 온라인 비중의 증대

- 디지털 기술의 발달
- 차량 정보 공개 확대
- 탐색 비용 감소



#### • 중개 Player: 직영 사업자 비중 증가

- 품질 보증
- 다양한 매물/규모
- 브랜드 / 신뢰성



시장 Trend로부터  
중고차 B2C 매매 사업 기회 포착

## Ⅱ. 추가 성장 Path : 1. 중고차 B2C 매매 사업\_Players

5천여개 중소형 업체(레몬마켓) 중심에서 온라인 플랫폼을 갖춘 대형 Player로 재편되고 있습니다.

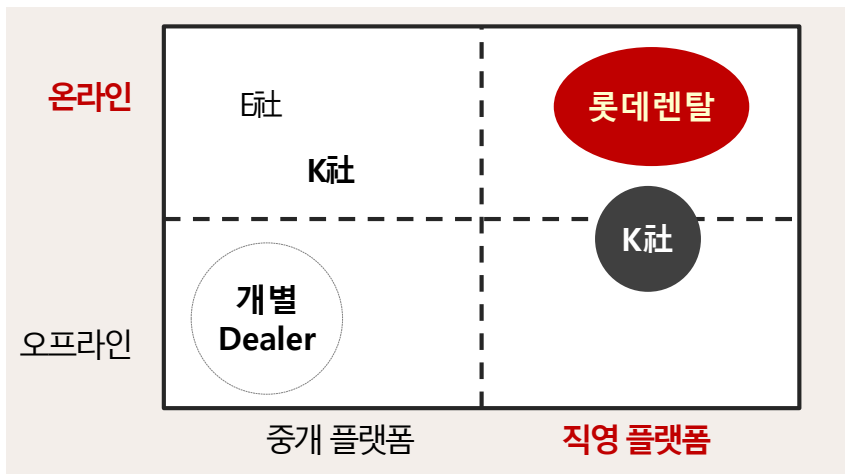
|               | 중개형                                                                                         |                                                                                                  |                                                                                                   | 직영                                                                                             | 오프라인 매매점                                                                                                                                     |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               |  <b>엔카</b> |  <b>KB 캐피탈</b> |  <b>중소 플랫폼</b> |  <b>케이카</b> |  <b>중소 딜러</b> (5천여개)                                      |
| 소구 Point      | 온라인<br>중개 M/S 1위                                                                            | 금융 연계 강점<br>중개플랫폼                                                                                | 소형 업체<br>다수 경쟁                                                                                    | <b>No.1 직영</b><br>중고차 플랫폼                                                                      | 중고차 할부 연계<br>대면 영업                                                                                                                           |
| 거래대수          | 약 36만대                                                                                      | 약 12만대                                                                                           | 약 37만대 (E)                                                                                        | 약 15만대<br><i>3개년 CAGR 15.4%</i>                                                                | 약 90만대 (E)                                                                                                                                   |
| M/S           | 18.9%                                                                                       | 6.3%                                                                                             | 19.5%                                                                                             | 7.9%                                                                                           | 47.4%                                                                                                                                        |
| 매출액('23년)     | 900억 *수수료매출                                                                                 |                                                                                                  |                                                                                                   | 2조 476억                                                                                        |                                                                                                                                              |
| 영업이익<br>(이익률) | 301억<br>(33.4%)                                                                             |                                                                                                  |                                                                                                   | 590억<br>(2.9%)                                                                                 |                                                                                                                                              |
| 당기순이익         | 153억                                                                                        |                                                                                                  |                                                                                                   | 284억                                                                                           |                                                                                                                                              |
| 주요 특징         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• MAU 84만명 (1위 중개 앱)</li> <li>• 최대 매물 보유</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• MAU 25만명</li> <li>• KB금융상품 연계</li> </ul>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 유카, 카매니저 등</li> </ul>                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• MAU 36만명</li> <li>• 오프라인 43%, 온라인 57%</li> </ul>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 오프라인 중심 대면 영업</li> <li>• 소규모 매물</li> <li>• 정보 비대칭 → 소비자 피해 多</li> <li>- 허위매물, 성능 상태 불량 등</li> </ul> |

Ⅱ. 추가 성장 Path : 1. 중고차 B2C 매매 사업\_진출 전략 및 사업 목표

‘24년 10월 중고차 B2C 플랫폼 런칭을 통해 ‘28년 온라인 내 M/S 10%를 달성하고자 합니다.

진출 전략

Positioning : 온라인 / 직영 플랫폼 Player



시너지 극대화

- Operation 인프라 활용  
:매집 역량 (당사 반납차량) 상품화, 마이카세이브몰 (확장)
- 상품 경쟁력  
:정비(차방정) 서비스, 금융상품(할부금융)

추진 계획 및 중장기 목표

- ✓ 일정 : '24년 10월 Open
- ✓ '28년 온라인 내 M/S 10.0% 달성 (판매 13만대, 매출 2.3조원)

| (단위 : 만대, % 조원)            | '25년            | '26년            | '27년            | '28년            |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| • 중고차 거래                   | 252만            | 253만            | 254만            | 255만            |
| • 온라인플랫폼 거래<br>( 온라인 침투율 ) | 106만<br>(31.4%) | 113만<br>(35.4%) | 120만<br>(40.0%) | 128만<br>(45.0%) |
| • 온라인內 당사 M/S              | 1.9%            | 3.5%            | 6.7%            | ✓ 10.0%         |
| • 당사 거래 대수                 | 2만              | 4만              | 8만              | ✓ 13만           |
| • 당사 매출액                   | 3천억             | 7천억             | 1.4조            | ✓ 2.3조          |

\* 주요 가정

- 중고차 거래대수 : 직전 4년간('19-'23) CAGR 0.4% 적용
- 온라인 플랫폼거래: 엔카 매출 등재 증가율, 직전 3년간('20-'23) CAGR 6.3% 적용
- 매출 : '23년 대당단가 K사 기준 16.5백만원, 물가상승률 2.5% 적용

## Ⅱ. 추가 성장 Path : 2. 차방정을 통한 정비사업\_배경

약 2조원의 엔진오일 교환 시장에 “차방정”을 통해 진출하고자 합니다.

### ‘차방정’ 사업이란?

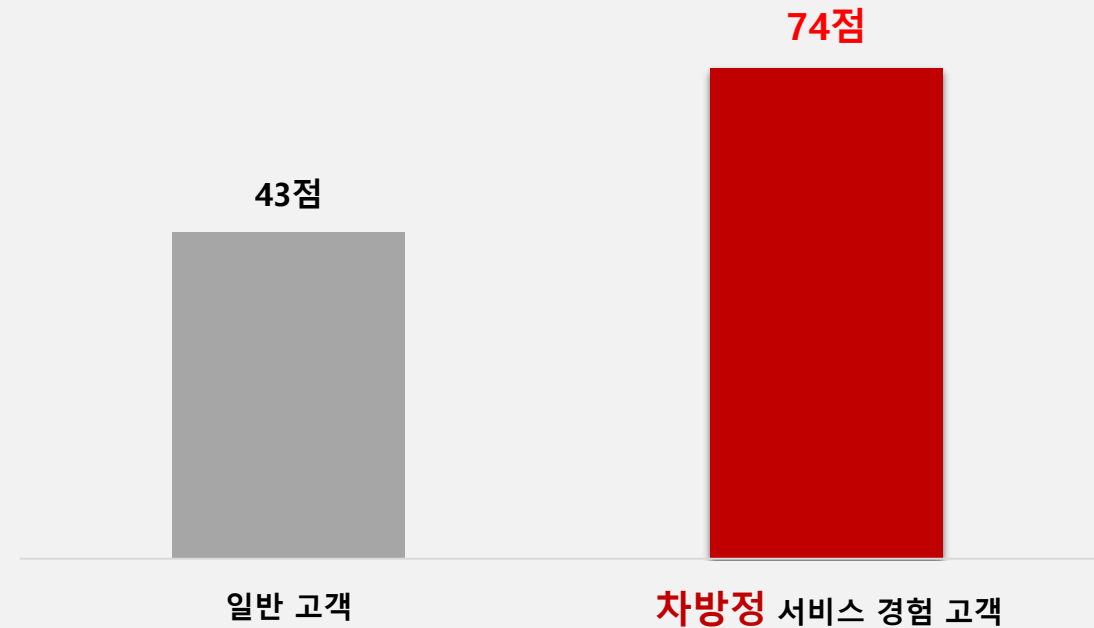
- ✓ 차량 방문 정비 서비스
- ✓ 엔진오일 교환 서비스 + 18개 점검 서비스
- ✓ 시장 Size



### 방문 엔진오일 교환 서비스 가치

- 렌탈 고객의 순고객추천지수\*(NPS, Net Promoter Score) 비교

\* 고객 충성도 지표, (추천 고객의 비율 - 비추천 고객의 비율)



Ⅱ. 추가 성장 Path : 2. 차방정을 통한 정비사업\_사업전략 및 목표

차방정 사업은 수익 창출뿐만 아니라, 잠재 고객/차량 DB확보 차원에서 전략적 가치가 큼니다.

차방정

| 정의            | 전체 '차량 보유 고객 대상'의 '방문 엔진 오일 교환 서비스'                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |    |         |          |         |      |    |         |    |     |         |    |     |         |    |       |         |     |       |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|----|---------|----------|---------|------|----|---------|----|-----|---------|----|-----|---------|----|-------|---------|-----|-------|
| 시장 규모         | 고객 DB 2,000만, 연 매출 2조원 (객단가 10만원)                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |    |         |          |         |      |    |         |    |     |         |    |     |         |    |       |         |     |       |
| 당사에서의 전략적 가치  | <div><div><div>우량 '고객' DB</div><div><div>우량 '차량' DB</div><div>중고차 상품 서비스 경쟁력</div></div></div><div>시너지 영역</div><div>장/단기 렌터카</div><div>중고차 플랫폼 사업</div></div> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |    |         |          |         |      |    |         |    |     |         |    |     |         |    |       |         |     |       |
| 사업 전략 및 사업 계획 | <div><div>• 기존 인프라 활용<br/>: 책임 정비사 205명, 순회정비차량 216대</div><div>• 기존 B2B 고객 기반 활용<br/>: 자동차 보험사, 법인 고객 B2B2C 활용</div></div>                                    | <div><table><tr><th>연도</th><th>침투율 (%)</th><th>매출 (억 원)</th></tr><tr><td>2024(F)</td><td>0.2%</td><td>25</td></tr><tr><td>2025(F)</td><td>2%</td><td>250</td></tr><tr><td>2026(F)</td><td>4%</td><td>640</td></tr><tr><td>2027(F)</td><td>7%</td><td>1,271</td></tr><tr><td>2028(F)</td><td>10%</td><td>2,000</td></tr></table></div> |  | 연도 | 침투율 (%) | 매출 (억 원) | 2024(F) | 0.2% | 25 | 2025(F) | 2% | 250 | 2026(F) | 4% | 640 | 2027(F) | 7% | 1,271 | 2028(F) | 10% | 2,000 |
| 연도            | 침투율 (%)                                                                                                                                                       | 매출 (억 원)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |  |    |         |          |         |      |    |         |    |     |         |    |     |         |    |       |         |     |       |
| 2024(F)       | 0.2%                                                                                                                                                          | 25                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |    |         |          |         |      |    |         |    |     |         |    |     |         |    |       |         |     |       |
| 2025(F)       | 2%                                                                                                                                                            | 250                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |    |         |          |         |      |    |         |    |     |         |    |     |         |    |       |         |     |       |
| 2026(F)       | 4%                                                                                                                                                            | 640                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |    |         |          |         |      |    |         |    |     |         |    |     |         |    |       |         |     |       |
| 2027(F)       | 7%                                                                                                                                                            | 1,271                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |    |         |          |         |      |    |         |    |     |         |    |     |         |    |       |         |     |       |
| 2028(F)       | 10%                                                                                                                                                           | 2,000                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |    |         |          |         |      |    |         |    |     |         |    |     |         |    |       |         |     |       |

## [별첨] 차량 방문 정비

롯데오토케어의 차량 메인テナンス 역량을 활용한 신규 서비스 플랫폼앱 '차방정'을 출시하였습니다.

### ✓ Why 차량 방문 정비?

20년 업력 롯데오토케어의 정비사님이 회사 or 우리집 앞으로 찾아와요

## 원하는 곳 어디서든 편리하게 차량 방문 정비 하세요!

01

### 소모품 교체 및 보충

원하는 장소, 원하는 시간에 방문하여  
엔진오일 or 배터리를 교체해드립니다



02

### 18가지 차량 안전점검

브레이크 패드, 타이어 마모도 상태 등  
18가지 차량 안전점검을 해드립니다



03

### 차량 정비 리포트 생성

롯데오토케어 정비사님이 작성한 리포트로  
추가점검이 필요한 항목을 알 수 있습니다



### 차방정을 선택해야 하는 이유!

01

검증된 전문가가  
원하는 곳으로  
직접 방문 및 케어



02

정비소에서 기다림 없이  
원하는 시간에 편하게 교체  
(과다정비, 추가금액 NO)



03

엔진오일 교체뿐만 아니라  
'위셔액/공기압' 무료 보충  
+ 18가지 차량 안전점검까지



04

신뢰할 수 있는  
정유사 합성 엔진오일,  
제조사 납품 배터리 사용



세상에서 가장 쉬운 내 차 케어, **차방정** 이 정답입니다

## Ⅱ. 추가 성장 Path : 3. 산업재 중개 플랫폼 신규 사업 (Biz렌탈)

산업재 시장 성장 추세 및 'Pain point' 감안, 중개 플랫폼 사업 준비中 입니다.

### 진출 배경

#### 산업재란?

사다리차, 스카이차는 가전제품/가구 등 배송에 활용 중  
지게차, 고소장비 등은 유통·건설 현장에서 주로 사용

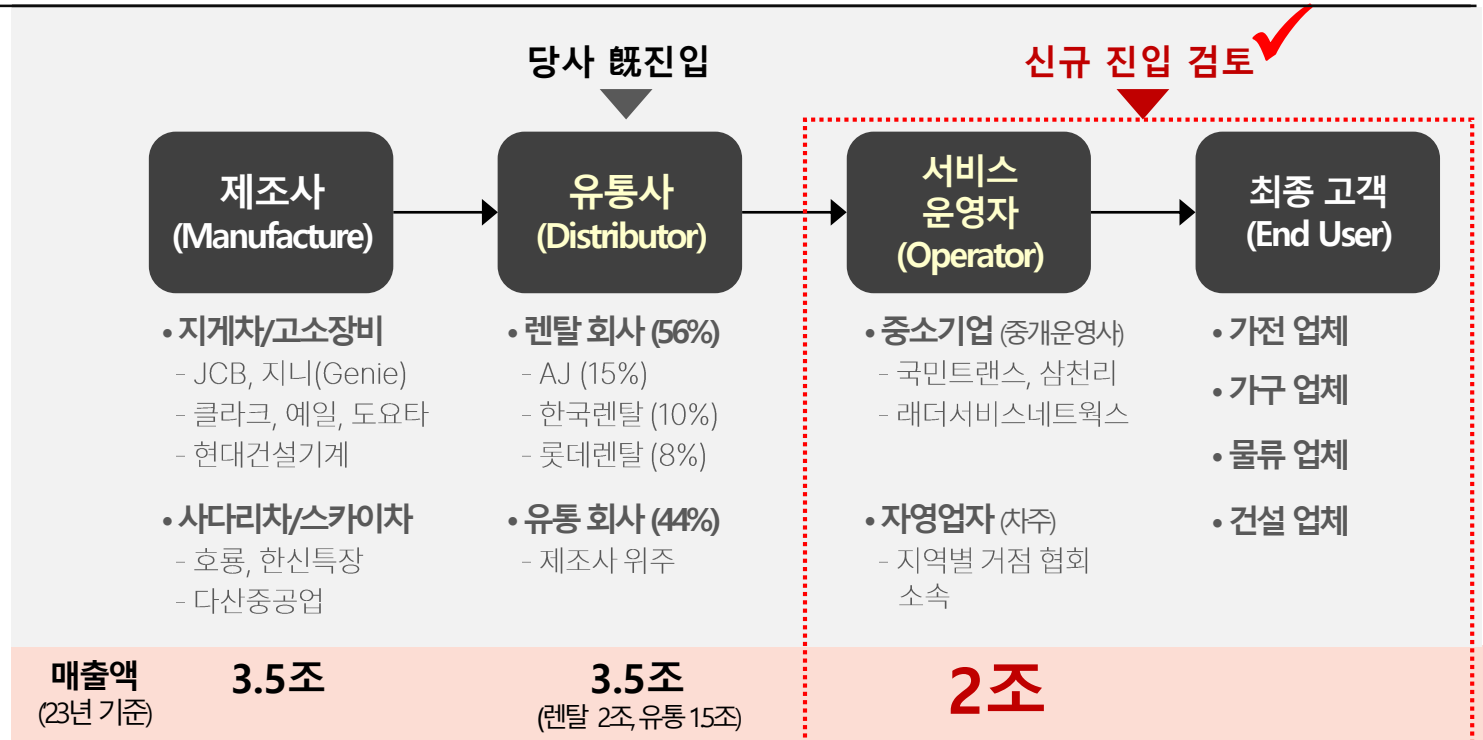
#### 향후 5년 연평균 10% 이상 성장 전망

- 산업안전 Needs → **고급화**
- 기후 변화 → **전동화**

#### 시장 'Pain point' 존재

- End User와 Operator간 탐색, 평가, 정산 과정이 아날로그 상태
- 최종 고객과 서비스 운영자 모두 불편 ↑

### 산업재 Value Chain



시장 'Pain point' 로부터  
중개 플랫폼 사업 기회 포착

## Ⅱ. 추가 성장 Path : 3. 산업재 중개 플랫폼 신규 사업 (Biz렌탈)\_시장 규모

산업재 시장 전체 거래규모는 2.4조원, 중개 사업은 730억원 수준입니다.

### ✓ 산업재 시장 규모

| 품목              | 정의                                            | 운용<br>대수 | 연<br>매출액 | 이미지                                                                                   |
|-----------------|-----------------------------------------------|----------|----------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 사다리차            | 사다리 형태의 구조물을 이용해 높은 곳으로 사람이나 물건을 옮기는 차량       | 3.4만대    | 7천억      |     |
| 고소작업차<br>(스카이라) | 높은 곳에서 작업할 때 사용하는 장비로, 작업자의 안전한 상승과 하강을 돕는 차량 | 1.7만대    | 5천억      |    |
| 고소작업대           | 높은 곳에서 작업할 때 사용하는 장비                          | 7.6만대    | 3천억      |  |

| 품목         | 정의                               | 운용 대수  | 연<br>매출액 | 이미지                                                                                  |
|------------|----------------------------------|--------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 크레인        | 무거운 물건을 들어 올리거나 이동할 때 사용되는 대형 기계 | 1만대    | 5천억      |   |
| 지게차        | 무거운 물건을 들어 옮기거나 적재할 때 사용하는 차량    | 9만대    | 4천억      |  |
| 연간 총 시장 규모 |                                  | 22.7만대 | 2.4조원    |                                                                                      |

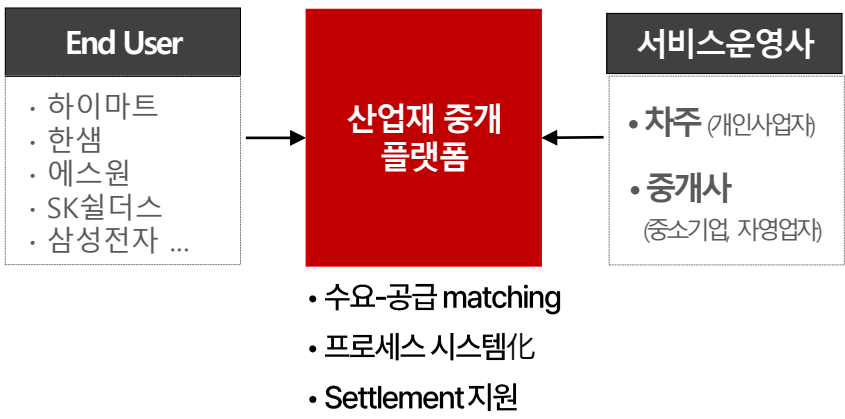


Ⅱ. 추가 성장 Path : 3. 산업재 중개 플랫폼 신규 사업 (Biz렌탈)

업계 최초 모바일 플랫폼 형태로 올해 10월 산업재 중개 시장에 진출하겠습니다.

사업 모델 : 모바일 플랫폼

(ex. 매출 인식 방식, 카카오 택시 모델)

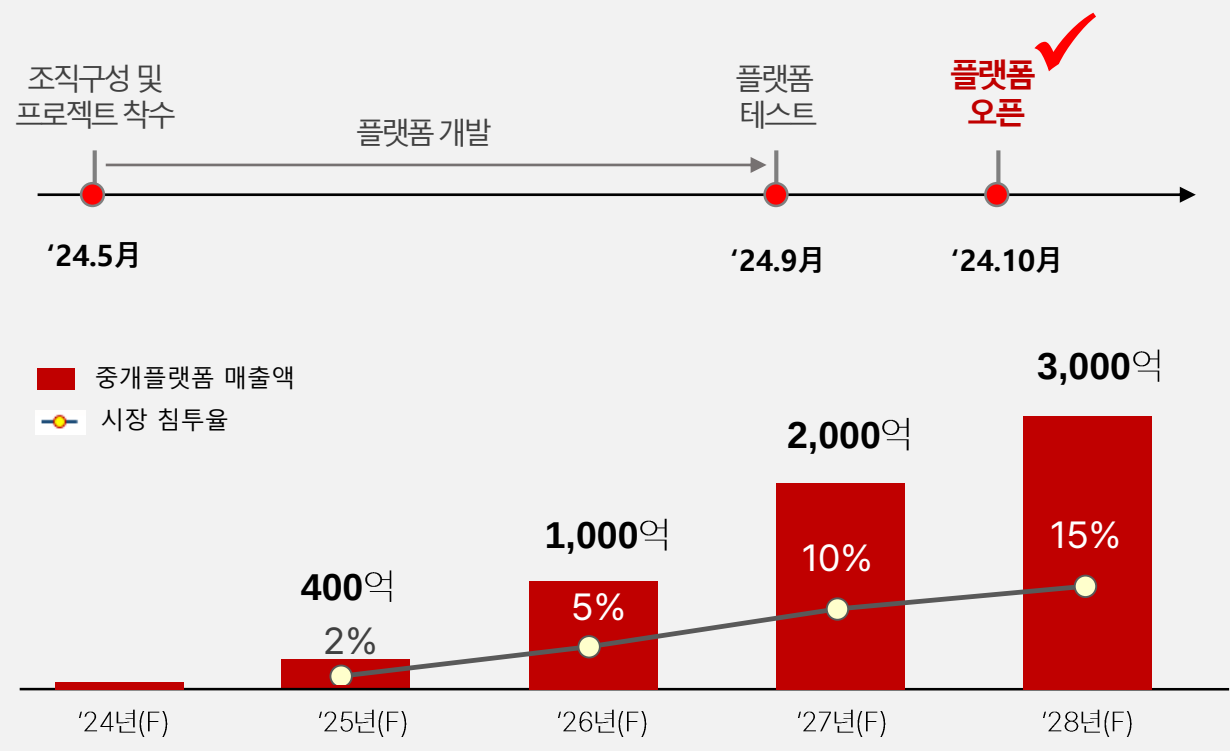


당사 전략적 우위

| 역량     | 롯데렌탈           | 현재 Player |
|--------|----------------|-----------|
| 수요자 확보 | 대형 고객사 既 확보    | -         |
| 공급자 확보 | 검증된 대형 차주 既 확보 | -         |
| 플랫폼    | 운영 역량 및 노하우 보유 | 無         |

추진 계획 및 증장기 목표

추진 계획 : '24년 10월 Open, '28년 15% 침투율 목표



\* '28년부터 중고 장비 매각 중개 및 유통판매 사업 추가 진출 검토 예정

## Ⅱ. 추가 성장 Path : 3개 신규사업 5개년 추정

3가지 모두 하반기 출시하여, 2025년 3,600억, 2028년 2.8조원 매출을 목표로 하고 있습니다. (M/S 10~15%)

|              | 중고차 소매 플랫폼                                                                                                                                                                                                                          | 차량 정비 플랫폼                                                                                                                                             | 산업재 중개 플랫폼                                                                                                                            |         |         |         |         |          |     |       |       |        |        |                                                                                                                                                                                                                              |    |         |         |         |         |         |          |    |     |     |       |       |                                                                                                                                                                                                                               |    |         |         |         |         |         |          |   |     |       |       |       |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|----------|-----|-------|-------|--------|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----|-----|-----|-------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------|---------|---------|---------|---------|----------|---|-----|-------|-------|-------|
| 시장 규모        | <ul style="list-style-type: none"><li>• 국내 연간 <b>250만대, 35조원</b> 거래<ul style="list-style-type: none"><li>- 신차 거래 대수의 1.4배 규모</li></ul></li></ul>                                                                                    | <ul style="list-style-type: none"><li>• 전체 정비 시장 연간 <b>27조원</b> 규모<ul style="list-style-type: none"><li>- 엔진오일 포함 시장 2조원</li></ul></li></ul>          | <ul style="list-style-type: none"><li>• 전체 연간 <b>2조원</b> 시장<ul style="list-style-type: none"><li>- 산업재 운용 + 중개 시장</li></ul></li></ul> |         |         |         |         |          |     |       |       |        |        |                                                                                                                                                                                                                              |    |         |         |         |         |         |          |    |     |     |       |       |                                                                                                                                                                                                                               |    |         |         |         |         |         |          |   |     |       |       |       |
| (28년) 목표 M/S | <ul style="list-style-type: none"><li>• 국내 온라인 중고차 시장의 <b>10%</b><ul style="list-style-type: none"><li>- 연간 13만대 거래</li></ul></li></ul>                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"><li>• 플랫폼 활용 고객 DB 침투율 <b>10%</b><ul style="list-style-type: none"><li>- 정비 서비스 통한 렌터카 잠재 고객 확보</li></ul></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• 산업재 렌탈 시장의 <b>15%</b><ul style="list-style-type: none"><li>- 매출액 3,000억원</li></ul></li></ul>  |         |         |         |         |          |     |       |       |        |        |                                                                                                                                                                                                                              |    |         |         |         |         |         |          |    |     |     |       |       |                                                                                                                                                                                                                               |    |         |         |         |         |         |          |   |     |       |       |       |
| 론칭           | <ul style="list-style-type: none"><li>• '24년 10월</li></ul>                                                                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"><li>• '24년 8월</li></ul>                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"><li>• '24년 10월</li></ul>                                                                            |         |         |         |         |          |     |       |       |        |        |                                                                                                                                                                                                                              |    |         |         |         |         |         |          |    |     |     |       |       |                                                                                                                                                                                                                               |    |         |         |         |         |         |          |   |     |       |       |       |
| 증장기 계획       | <p>(단위: 억원)</p> <table><tr><th>연도</th><th>2024(F)</th><th>2025(F)</th><th>2026(F)</th><th>2027(F)</th><th>2028(F)</th></tr><tr><td>매출액 (억원)</td><td>170</td><td>3,000</td><td>7,000</td><td>14,000</td><td>23,000</td></tr></table> | 연도                                                                                                                                                    | 2024(F)                                                                                                                               | 2025(F) | 2026(F) | 2027(F) | 2028(F) | 매출액 (억원) | 170 | 3,000 | 7,000 | 14,000 | 23,000 | <p>(단위: 억원)</p> <table><tr><th>연도</th><th>2024(F)</th><th>2025(F)</th><th>2026(F)</th><th>2027(F)</th><th>2028(F)</th></tr><tr><td>매출액 (억원)</td><td>25</td><td>251</td><td>644</td><td>1,150</td><td>2,033</td></tr></table> | 연도 | 2024(F) | 2025(F) | 2026(F) | 2027(F) | 2028(F) | 매출액 (억원) | 25 | 251 | 644 | 1,150 | 2,033 | <p>(단위: 억원)</p> <table><tr><th>연도</th><th>2024(F)</th><th>2025(F)</th><th>2026(F)</th><th>2027(F)</th><th>2028(F)</th></tr><tr><td>매출액 (억원)</td><td>-</td><td>400</td><td>1,000</td><td>2,000</td><td>3,000</td></tr></table> | 연도 | 2024(F) | 2025(F) | 2026(F) | 2027(F) | 2028(F) | 매출액 (억원) | - | 400 | 1,000 | 2,000 | 3,000 |
| 연도           | 2024(F)                                                                                                                                                                                                                             | 2025(F)                                                                                                                                               | 2026(F)                                                                                                                               | 2027(F) | 2028(F) |         |         |          |     |       |       |        |        |                                                                                                                                                                                                                              |    |         |         |         |         |         |          |    |     |     |       |       |                                                                                                                                                                                                                               |    |         |         |         |         |         |          |   |     |       |       |       |
| 매출액 (억원)     | 170                                                                                                                                                                                                                                 | 3,000                                                                                                                                                 | 7,000                                                                                                                                 | 14,000  | 23,000  |         |         |          |     |       |       |        |        |                                                                                                                                                                                                                              |    |         |         |         |         |         |          |    |     |     |       |       |                                                                                                                                                                                                                               |    |         |         |         |         |         |          |   |     |       |       |       |
| 연도           | 2024(F)                                                                                                                                                                                                                             | 2025(F)                                                                                                                                               | 2026(F)                                                                                                                               | 2027(F) | 2028(F) |         |         |          |     |       |       |        |        |                                                                                                                                                                                                                              |    |         |         |         |         |         |          |    |     |     |       |       |                                                                                                                                                                                                                               |    |         |         |         |         |         |          |   |     |       |       |       |
| 매출액 (억원)     | 25                                                                                                                                                                                                                                  | 251                                                                                                                                                   | 644                                                                                                                                   | 1,150   | 2,033   |         |         |          |     |       |       |        |        |                                                                                                                                                                                                                              |    |         |         |         |         |         |          |    |     |     |       |       |                                                                                                                                                                                                                               |    |         |         |         |         |         |          |   |     |       |       |       |
| 연도           | 2024(F)                                                                                                                                                                                                                             | 2025(F)                                                                                                                                               | 2026(F)                                                                                                                               | 2027(F) | 2028(F) |         |         |          |     |       |       |        |        |                                                                                                                                                                                                                              |    |         |         |         |         |         |          |    |     |     |       |       |                                                                                                                                                                                                                               |    |         |         |         |         |         |          |   |     |       |       |       |
| 매출액 (억원)     | -                                                                                                                                                                                                                                   | 400                                                                                                                                                   | 1,000                                                                                                                                 | 2,000   | 3,000   |         |         |          |     |       |       |        |        |                                                                                                                                                                                                                              |    |         |         |         |         |         |          |    |     |     |       |       |                                                                                                                                                                                                                               |    |         |         |         |         |         |          |   |     |       |       |       |

2025년 **3,600억원**, 2028년 **2.8조원** Target



## 주주 가치 제고

Chapter

Ⅲ

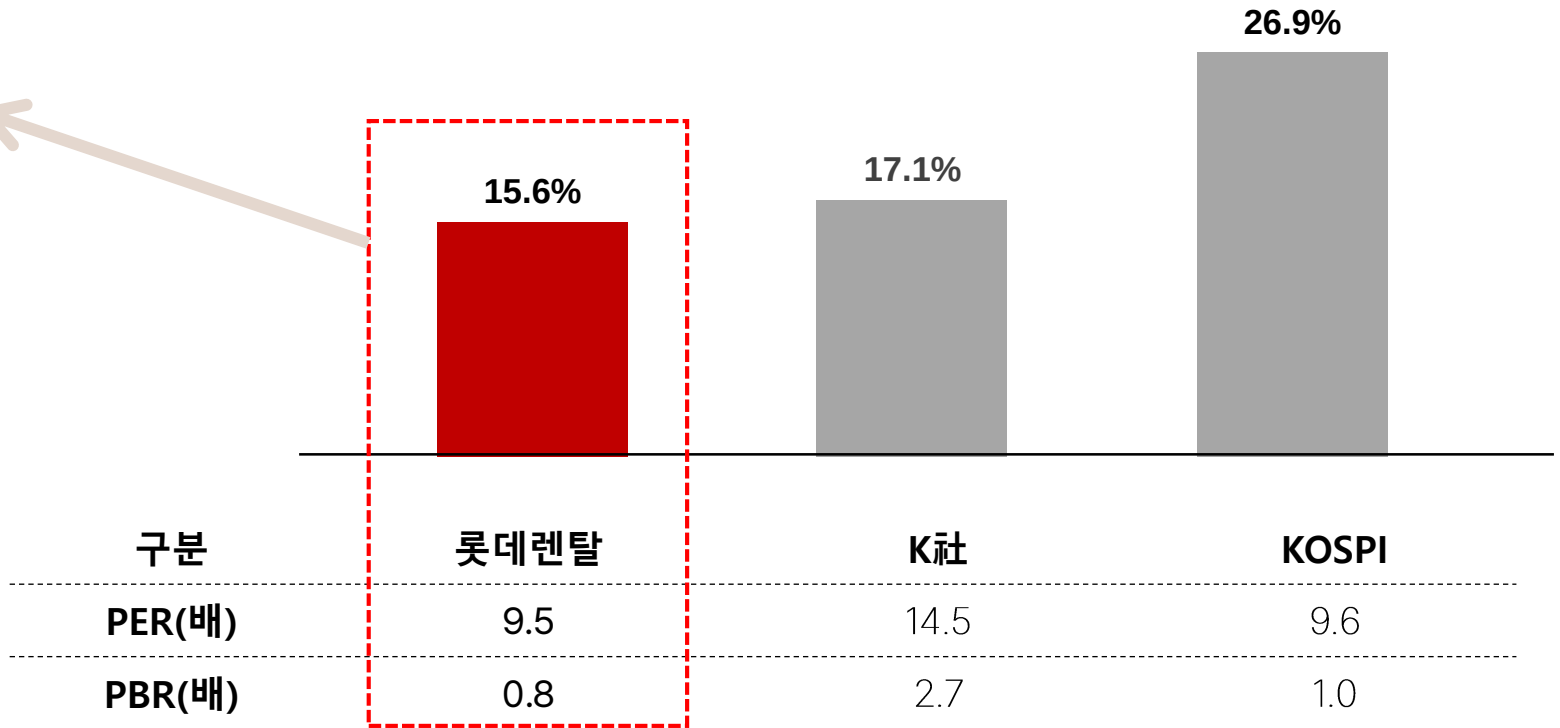
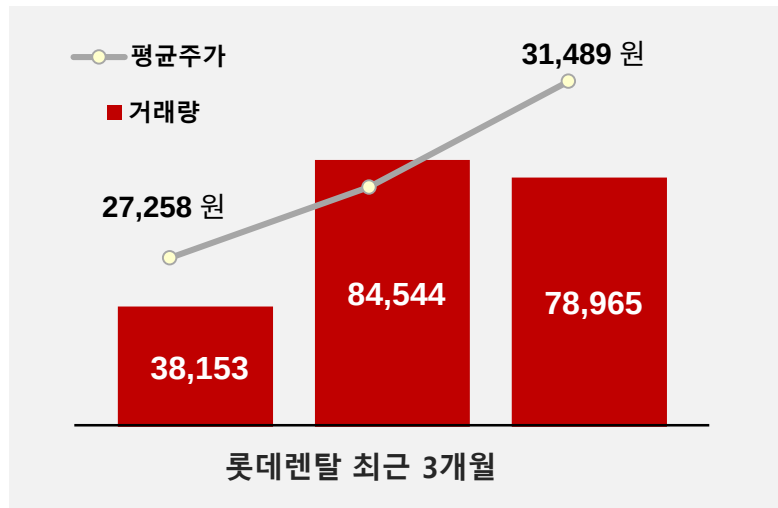
### 주주가치 제고 방안

1. 주가추이 및 상황에 대한 인식
2. 주주 환원 정책 Policy
3. ESG 경영 강화

### Ⅲ. 주주가치 제고 방안 : 1. 주가 추이 및 상황에 대한 인식

롯데렌탈은 최근 3개월 거래량 증가를 수반하며, 본질가치와의 Gap을 축소해 나가는 과정에 있습니다.

#### ✓ '23년 초 대비 상승율 비교



\* Forward PER, PBR

### Ⅲ. 주주가치 제고 방안

기존사업의 수익모델을 Upgrade하고, 미래지향적 사업모델 보강하면서, 주주 환원 정책강화에 집중하겠습니다.

#### 주주가치 제고 방안 : **왕도는 없다! Back to basic!**

##### 1. 기존 사업에서 강력한 Market leadership 확립

- M/S가 증가하는 **확실한 1위 사업자**
- **CAGR 20% 이상의 Core profit 증가** (매각이익 제외 기준)
- 한번 거래하면 고객이 절대 떠나지 않는 회사 : **Retention율 70%**

##### 2. 끊임없는 미래지향적 사업모델 추가

- **Asset light** 신규사업 모델  
: **중고차 B2C 매매 사업, 차방정, 산업재 중개 플랫폼**
- 사명 변경 검토: 롯데렌탈 → **Vision과 Align된 사명** 검토 중

##### 3. 시장 최상위 수준의 주주 환원 정책 실행

- 국내 상장사 평균 28%, 미국시장 75%, 일본 80%

##### 4. ESG 경영 강화를 통한 주주가치 제고

- **글로벌 ESG평가** 결과는 채권 및 주식 투자 시 중요한 평가요소
- 신용 등급 평가에도 긍정적 영향 기대

### Ⅲ. 주주가치 제고 방안 : **3. 주주 환원 정책**

향후 3개년 간 주주 환원율 40% 이상을 유지하고, 지속 성장을 통해 주주 환원 금액을 매년 증대하겠습니다.

#### [주주 환원 policy]

향후 3개년 동안

연간 **당기순이익**(연결)의 **40% 이상**을 주주에게 환원

- 배당 : 30% 이상
- 자사주 취득/소각 : 10% 이상

2024년은

- 자사주 취득/소각 : 100억원 (확정)
- 배당 : 전년 수준 유지 (예정)

**CAGR 20% 이상** 견고한 당기순이익 증가로  
**매년 주주환원 금액을 증대시켜 나갈 것**

### Ⅲ. 주주가치 제고 방안 : 4. ESG 경영 강화

MSCI ESG평가에서 최상위 'AAA' 등급을 획득하며 글로벌 최고 수준 ESG 경영을 인정 받았습니다.



**환경부 장관상 수상**

EV Trend Korea 2023

('24. 3月)

**MSCI**



**AAA등급**

지상여객운송 Global No.1

('24. 7月)

**ISO 37001 인증 획득**

부패방지경영시스템 국제 표준

('23. 9月)



**Environmental**

- 전기차 보급 확대
- 재생에너지 확대
- 리필형 엔진오일 용기 사용



**Social**

- 인권영향평가 실시
- 일하기 좋은 기업문화
- 고객정보 보호 강화



**Governance**

- 전자 투표제 도입
- 선임 사외이사 제도 도입
- 윤리경영 강화

## IV. Wrap up

기존사업 강화, 신규사업 진출, 주주환원 확대를 통해, 투자자/고객 관점에서 산업내 절대적 No.1 Player로 성장해 가겠습니다.

### 절대적 No.1 Player in Mobility Industry

목표 ROE **15% ↑** + **신규사업** 진출 + 주주환원을 **40% ↑**

- ✓ 2위 그룹과의 M/S 격차 확대
- ✓ ROE 15%, 당기순이익 CAGR 20%
- ✓ Retention/비용구조 혁신

- ✓ 중고차 B2C매매 플랫폼
- ✓ 차방정 플랫폼
- ✓ 산업재 중개 플랫폼

- ✓ 현금배당 (30%↑) 및 자사주취득소각 (10%↑)
- ✓ ESG 경영 강화



감사합니다