



2024년 4분기 및 연간 실적발표

2025년 2월 20일



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. 2024년 주요 성과

2. 2025년 성장 전략

3. 2024년 4분기 및 연간실적



An aerial, high-angle view of a city intersection. The scene is captured in a dark, monochromatic style with selective color. In the top left, a dark-colored SUV is driving. In the top right, a light blue car is visible. A man in a white jacket is riding a blue bicycle across a crosswalk on the left. A woman in a blue jacket is walking across the intersection. On the right, another person is riding a bicycle. The road features white lane markings, including a large white arrow pointing towards the bottom center. The overall atmosphere is modern and urban.

쏘카의 미션

모든 사람이 자유롭게 행복하게
이동하는 세상을 만듭니다.

SOCAR

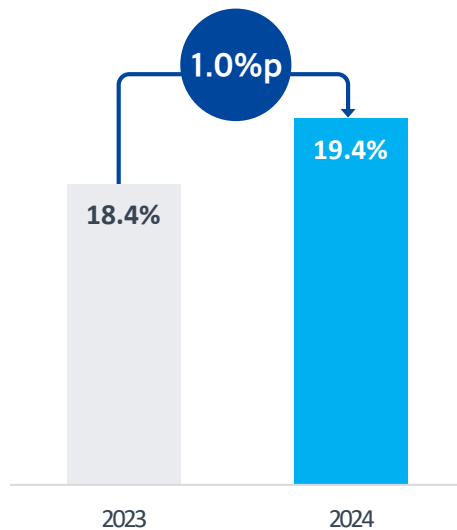
2024년 주요 성과



I 카셰어링 성장성 및 수익성 증가

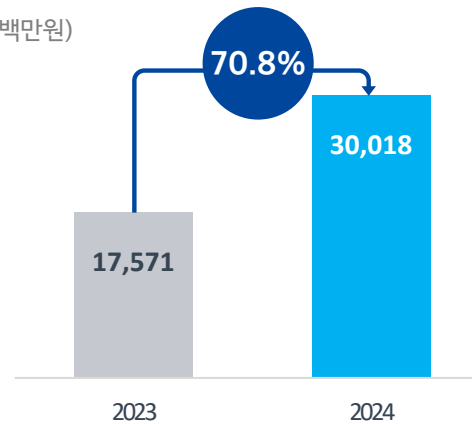
쏘카플랜의 규모 및 마진 성장이 단기카셰어링 GPM의 유의미한 개선에 기여

단기카셰어링 GPM

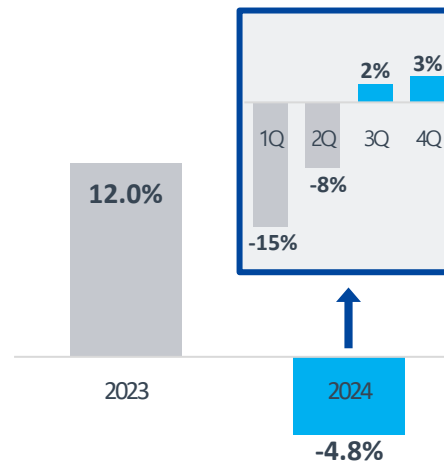


쏘카플랜 매출액

(단위: 백만원)



쏘카플랜 GPM

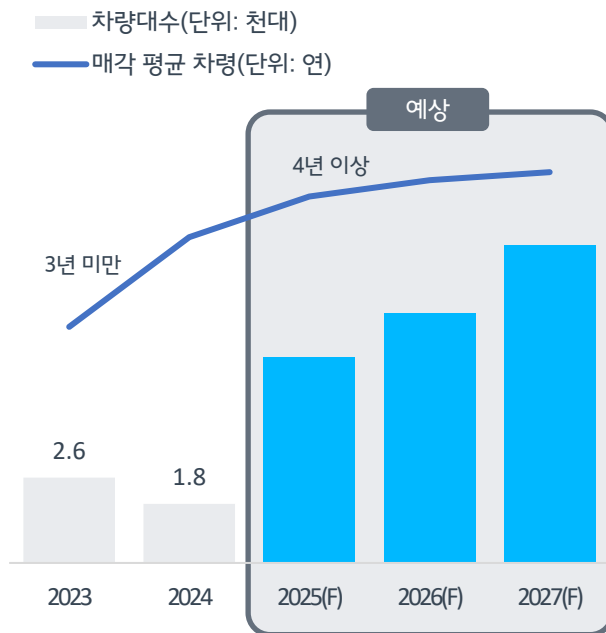


- 단기카셰어링 매출액 성장과 동시에 수익성 개선, 24년 GPM 19.4%로 YoY 1.0%p 개선
- 쏘카플랜 연 매출 300억 규모로 전년 대비 1.7배 성장
- 쏘카 2.0 전략의 성공적인 안착으로 24년 3분기부터 쏘카플랜 GPM이 흑자로 전환하며, 카셰어링 수익성 증가에 기여

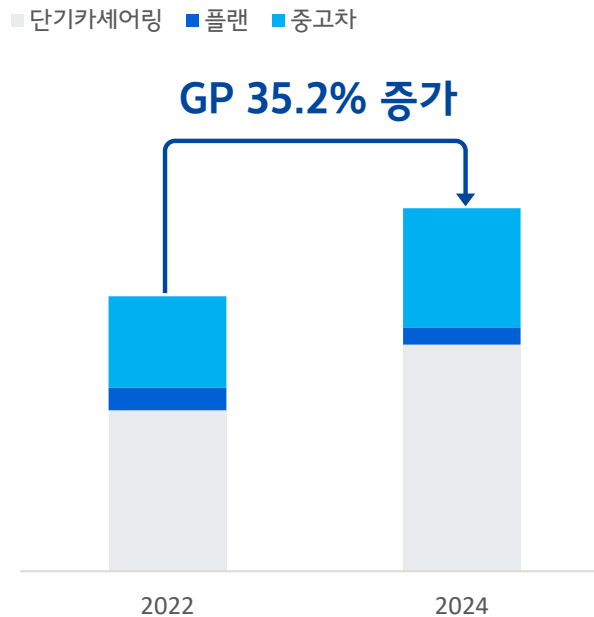
I 중고차 매각 재개

24년 4분기부터 2.0 전략 실행에 따라 매각 시기가 이연된 중고차 매각 재개, 차량 1대당 LTV 극대화 실현

연도별 중고차 매각대수 및 차령



매각차량 당 생애주기 매출총이익

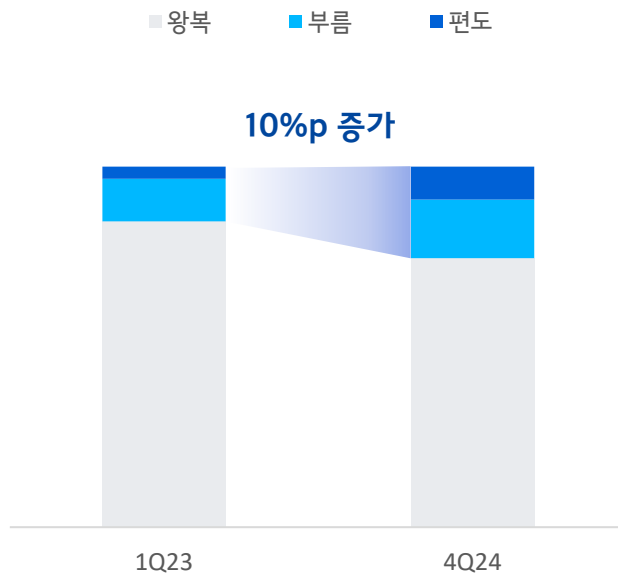


- 쏘카 2.0 전략 실행으로 이연된 중고차 매각을 24년 4분기에 재개했으며, 25년 이후 매년 적정 매각 차령에 도달하는 차량 수 증가
- 2.0 전략 실행 전/후 기간 차량 1대 당 구매-매각까지의 운영 개월이 3년 미만에서 약 4년으로 증가
- 단기카셰어링과 쏘카플랜의 수요가 성장하여 차량을 보다 길게 운영하는 것이 가능해짐에 따라, 단기카셰어링 이익률 및 중고차 매각이익이 유의하게 증가
- 22년 대비 24년 매각차량 1대 당 생애주기 매출총이익이 35.2% 증가하였으며, 향후 지속적으로 개선 예정

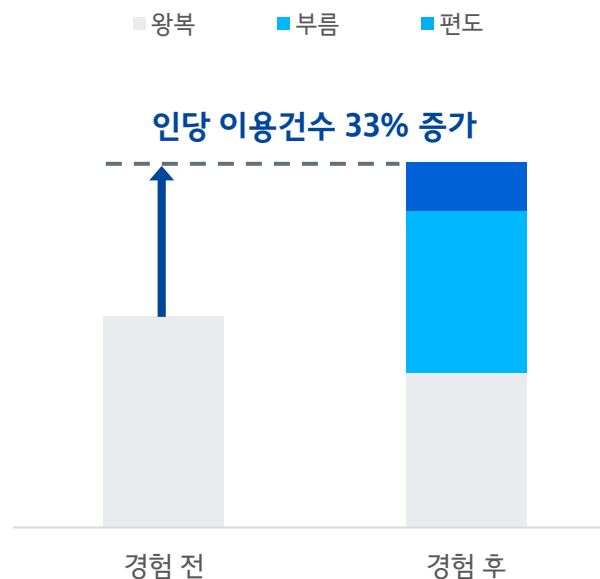
I 이용자 편의성 개선

보다 많은 유저가 기존 왕복 이용 형태보다 편리한 새로운 서비스를 경험 중

이용형태별 비중 변화



부름/편도 경험 후 인당 이용건수



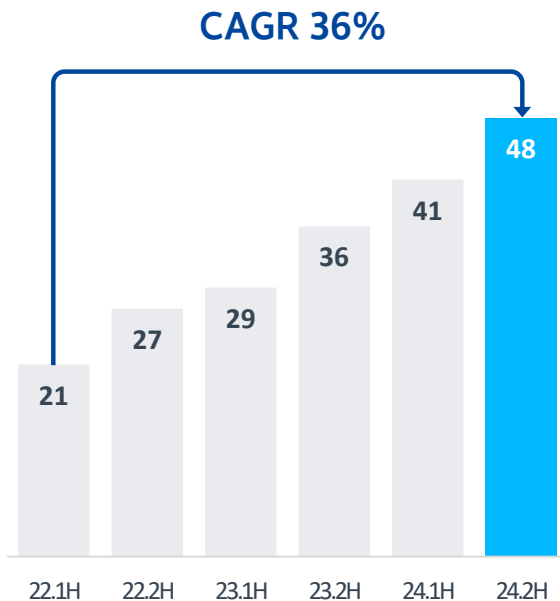
- 부름 및 편도 이용건수 비중은 증가세가 지속되고 있으며, 24년 4분기 기준 25% 기록
- 기존 왕복 형태만 이용했던 고객이 부름 또는 편도 서비스를 경험한 이후 리텐션이 개선되는 효과가 있음(전/후 1년간 인당 이용건수 33% 증가)
- 이용패턴 비중의 변화는 잠재적으로 인당 이용건수가 높은 유저를 증가시켜 매출 성장에 기여할 것으로 기대

I 플랫폼 부문 매출액 성장세 지속

모두의주차장과 일레클의 가파른 성장이 쏘카 모빌리티 플랫폼 확장 및 이용자 LTV 증가를 견인

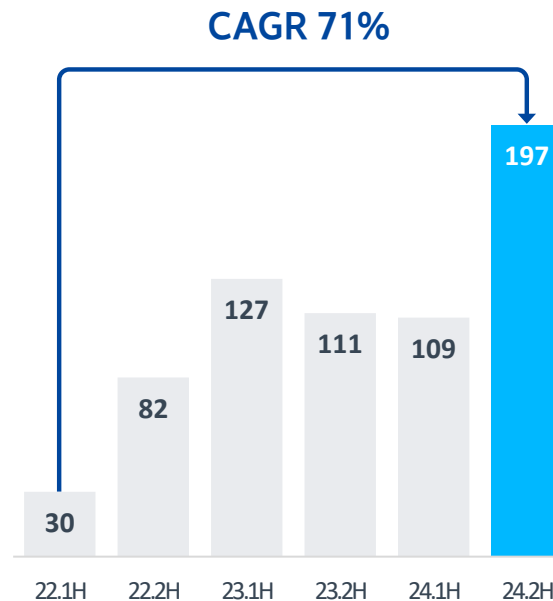
모두의주차장 매출액

(단위: 억원)



일레클 매출액

(단위: 억원)



- 모두의주차장은 이용자들이 언제 어디서나 손쉽게 주차 공간을 사용할 수 있는 압도적인 편의성을 기반으로, 연평균 35% 이상의 꾸준한 매출 성장세를 유지하며 국내 최대 주차플랫폼으로서의 입지를 공고히 하고 있음
- 일레클은 전기자전거 중심으로 PM시장이 재편되는 흐름 속에서, 서비스지역 확대를 통해 24년 연간 매출액 300억 돌파, 대중교통의 이동 한계를 보완하는 실용적인 수단으로 자리잡음

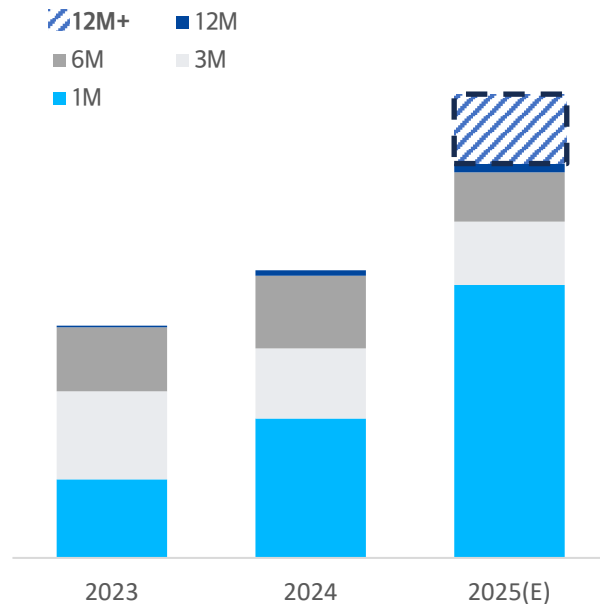
2025년 성장 전략



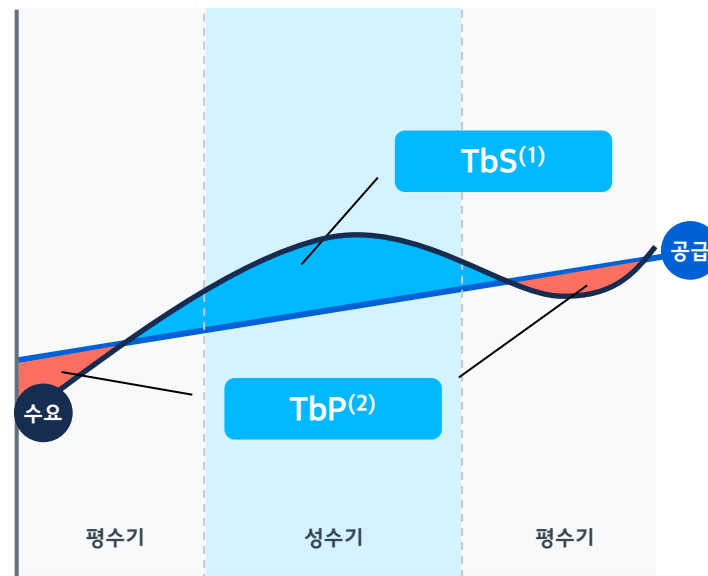
I 단기카셰어링 및 쏘카플랜의 유기적인 선순환 강화

연 단위 상품 확대를 통한 쏘카플랜 계약의 증가로 단기카셰어링과의 유연한 용도 전환에 따른 시너지 극대화

연도별 쏘카플랜 기간별 계약건수



단기카셰어링-쏘카플랜 시너지



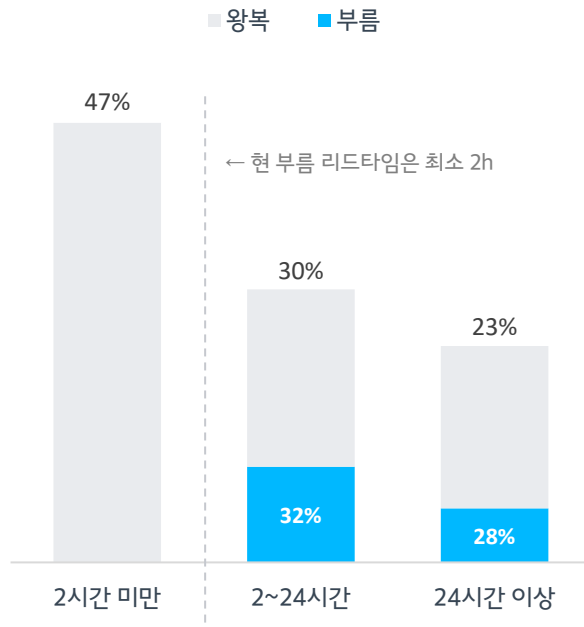
- 쏘카플랜의 12개월 이상, 연 단위 상품 확대를 통해 전체 계약건수 확대 도모
- 쏘카플랜은 단기카셰어링의 상시 높은 가동률을 유지하는 역할을 수행할 뿐 아니라 독자 사업 부문으로서도 회사의 매출 성장에 중요한 기여를 하고 있음
- 쏘카플랜의 수요 확대는 단기카셰어링 매출과 마진을 부스팅하며 동시에 차량 생애주기를 연장, 이를 통해 차량 LTV를 극대화함

I 지속적인 이용자 편의성 개선

부름 서비스의 예약-탑승 리드타임을 단축시켜 편의성을 제고하여 카셰어링 신규 수요 창출

예약-탑승 리드타임 현황

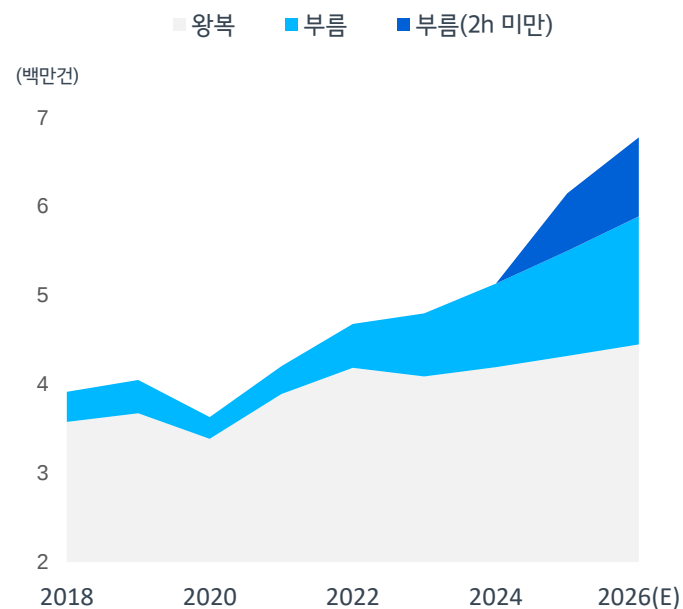
(2024년 기준)



2시간 미만 예약-탑승은 왕복 비중 100%

부름 예약 리드타임 개선 효과

(이용건수)



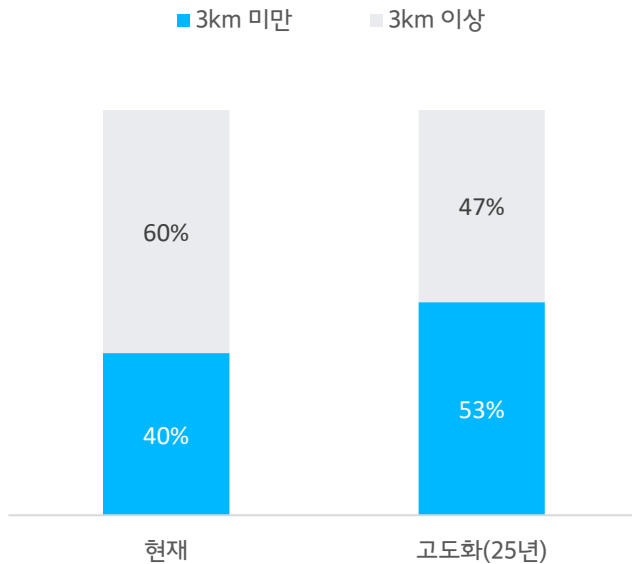
리드타임 2시간 미만 구간 신규 수요 창출

- 현재 부름 서비스의 예약은 탑승 2시간 전까지만 예약이 가능하지만, 25년 내 예약-탑승 리드타임을 2시간 미만으로 단축하여 이용자 편의성 대폭 개선
- 리드타임 2시간 미만 예약비중은 전체 이용건수의 47%를 차지하며, 여행이 아닌 '일상' 이동에 해당하는 구간
- 부름 서비스의 리드타임 단축을 통해 즉시 출발하는 예약이 필요한 이용자들의 니즈를 충족하는 서비스 제공

I 부름 및 편도 서비스의 수익성 개선

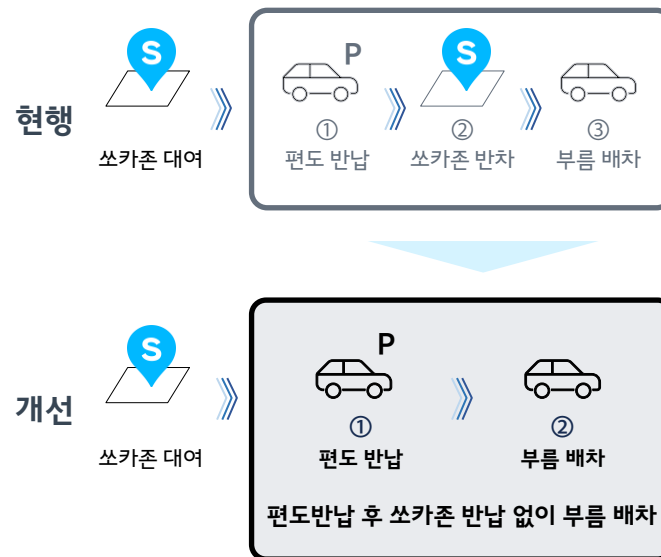
배/반차 로직 개선을 통하여 운영 효율을 극대화하고, 운반비 절감을 통해 예약 당 수익성 개선

부름 배차거리별 건수 비중



배차거리 감소/차량 운반 횟수 감소

부름 배/반차 효율화



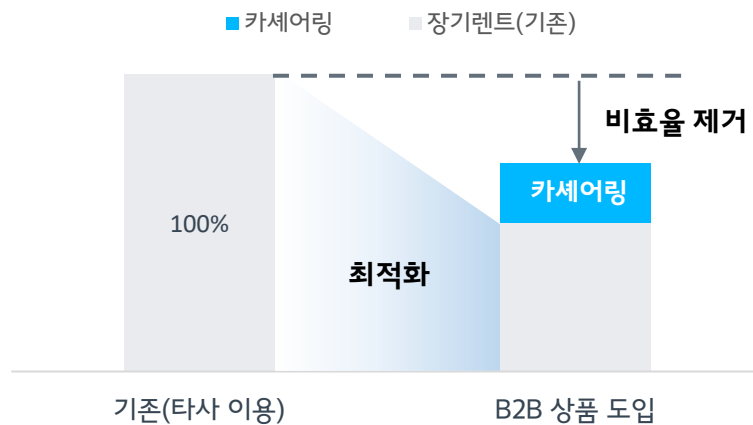
부름 이용건당 매출액 대비 운반비 1%p 절감

- 부름 서비스의 평균 차량 배차거리(쏘카존 ~ 부름 호출지) 단축을 통해 건당 운반비 절감
- 부름/편도 서비스 반납차량을 쏘카존으로 반차하지 않고 즉시 부름 호출지로 배차하는 로직 도입을 통해 운영 효율성 제고
- 배차거리 감소 및 차량 운반 횟수 감소로 부름 이용건당 매출액 대비 운반비가 1%p 감소되어 수익성 개선에 기여

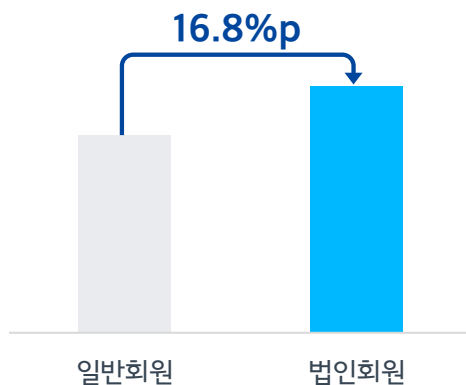
I B2B 카셰어링 시장 확대

기업의 장기렌트 차량 규모를 획기적으로 축소하여 비용절감을 이룰 수 있는 기업용 카셰어링 서비스로 B2B 영역 확대

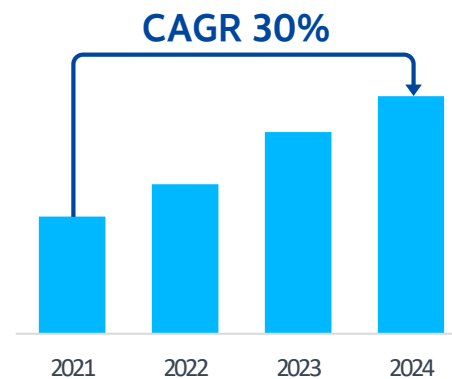
B2B 카셰어링 비용절감 효과



평일 이용건수 비중



B2B 카셰어링 이용건수



- 기업의 출장/외근/이동 교통수단으로 카셰어링을 활용할 경우 기존 장기렌트 차량 운영의 비효율을 제거하여 획기적인 비용절감 가능
- B2B 카셰어링은 오직 쏘카만이 제공할 수 있는 가장 확실한 법인 fleet 비용 절감안
- B2C 대비 평일 이용비중이 높은 B2B 카셰어링 수요 특성상 B2B 카셰어링 확대는 단기카셰어링 가동률 상승 및 이익률 개선에도 기여

I 2025년 목표

01 차량 LTV의 유의미한 증가에 따른 자산 효율성 증대 및 수익성 개선

02 지속적인 신규 이니셔티브를 통해 고객 편의성을 제고하여 신규 이용자 유입

03 플랫폼 비즈니스의 꾸준한 고성장을 유지하여 이용자 LTV 극대화



카셰어링 효율 개선 및 중고차 매각 재개를 통해 규모감 있는 연간 영업흑자 달성

2024년 4분기 및 연간 실적



I 주요 재무성과

매출

단위: 백만원

431,763

YoY ▲8.4%

영업이익

단위: 백만원

(9,801)

적자지속

카셰어링 매출

단위: 백만원

371,153

YoY ▲12.6%

플랫폼 매출

단위: 백만원

40,537

YoY ▲30.6%

I 재무실적 요약

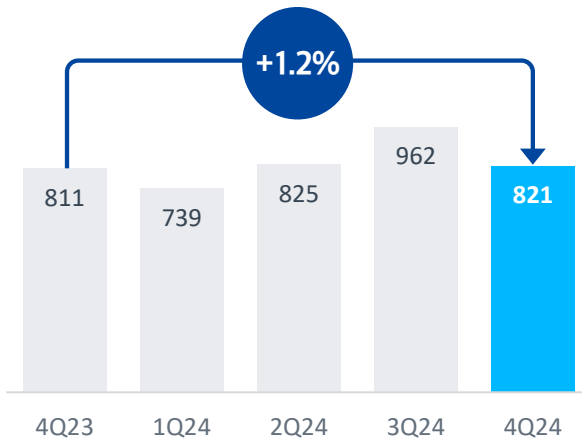
(단위: 백만원)	4Q23	3Q24	4Q24E	QoQ	YoY	2023	2024E	YoY
매출액	96,175	117,004	122,422	4.6%	27.3%	398,472	431,763	8.4%
I 카세어링 부문	89,095	104,788	91,145	(13.0%)	2.3%	329,733	371,153	12.6%
I 플랫폼 부문	6,646	12,075	12,656	4.8%	90.4%	31,036	40,537	30.6%
I 중고차 부문	433	142	18,621	13046.8%	4197.7%	37,703	20,073	(46.8%)
매출원가	70,739	90,550	99,170	9.5%	40.2%	320,257	351,331	9.7%
매출총이익	25,436	26,455	23,251	(12.1%)	(8.6%)	78,215	80,432	2.8%
매출총이익률	26.4%	22.6%	19.0%	(3.6%p)	(7.5%p)	19.6%	18.6%	(1.0%p)
간접비	28,183	21,807	20,289	(7.0%)	(28.0%)	87,905	90,233	2.6%
영업이익	(2,747)	4,648	2,963	(36.3%)	흑자전환	(9,690)	(9,801)	N.M.
영업이익률	(2.9%)	4.0%	2.4%	(1.6%p)	5.3%p	(2.4%)	(2.3%)	0.1%p
조정 영업이익	(438)	5,776	3,769	(34.8%)	흑자전환	(3,443)	(6,212)	N.M.
영업외손익	(11,606)	(3,509)	(6,563)	N.M.	N.M.	(25,452)	(20,659)	N.M.
지분법손익 ⁽¹⁾	(1,095)	-	-	-	-	(7,045)	(356)	N.M.
세전이익	(15,448)	1,139	(3,600)	N.M.	N.M.	(42,187)	(30,815)	N.M.
EBITDA	13,725	32,463	30,035	(7.5%)	118.8%	81,576	96,618	18.4%
EBITDA margin	14.3%	27.7%	24.5%	(3.2%p)	10.3%p	20.5%	22.4%	1.9%p

Note: (1) 영업이익에 주식보상비용을 가산하여 산출

I 주요 BM별 매출

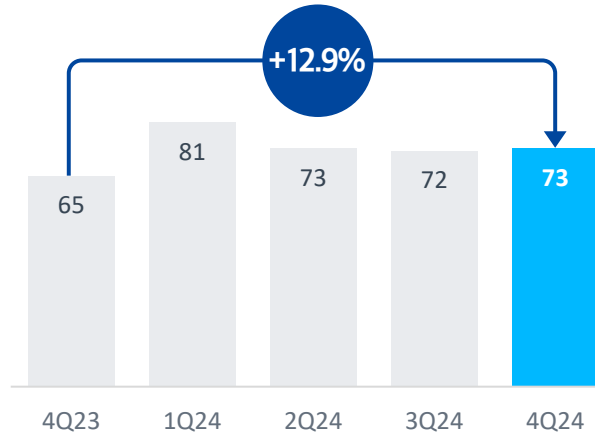
단기카셰어링

(단위: 억 원)



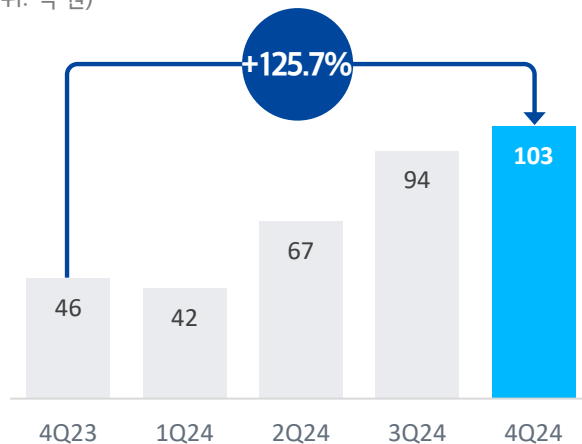
쏘카플랜

(단위: 억 원)



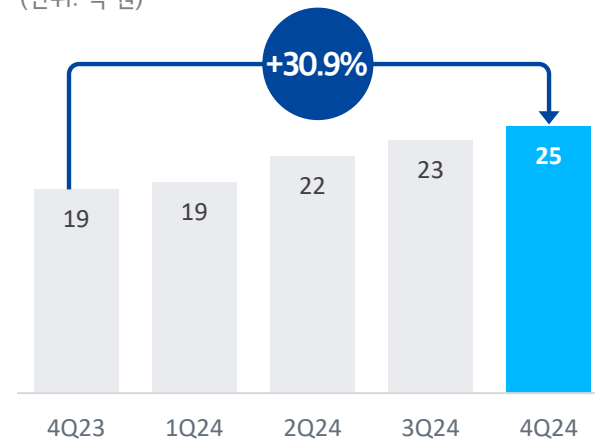
일레클

(단위: 억 원)



모두의주차장

(단위: 억 원)



- 24년 4분기 단기카셰어링 매출은 소비심리 위축에 따른 전반적인 수요 부진의 영향으로 YoY +1.2% 달성
- 쏘카플랜 매출은 계약규모 및 가격 정상화에 따라 YoY 12.9% 성장
- 일레클 매출은 이용수요 증가 및 가맹사업자 확대를 통해 YoY 125.7% 성장 및 연간 매출액 300억원 초과 달성
- 모두의주차장은 견조한 성장세를 유지하며 매출 YoY 30.9% 달성

I 간접비용

(단위: 백만원)	4Q23	3Q24	4Q24E	QoQ	YoY	2023	2024E	YoY
간접비	28,183	21,807	20,289	(7.0%)	(28.0%)	87,905	90,233	2.6%
I 인건비	10,081	10,786	10,782	0.0%	6.9%	40,713	42,998	5.6%
I 마케팅비	8,382	3,770	2,835	(24.8%)	(66.2%)	20,629	20,795	0.8%
I 운영경비	7,411	6,123	5,866	(4.2%)	(20.8%)	20,316	22,852	12.5%
I 주식보상비용	2,309	1,128	806	(28.6%)	(65.1%)	6,247	3,589	(42.6%)
영업이익	(2,747)	4,648	2,963	(36.3%)	흑자전환	(9,690)	(9,801)	N.M.
영업이익률	(2.9%)	4.0%	2.4%	(1.6%p)	5.3%p	(2.4%)	(2.3%)	0.1%p
조정 영업이익⁽¹⁾	(438)	5,776	3,769	(34.8%)	흑자전환	(3,443)	(6,212)	N.M.

Note: (1) 영업이익에 주식보상비용을 가산하여 산출

- 마케팅비 정상화 및 기타 비용 효율화로 24년 4분기 간접비는 YoY 28% 감소
- 영업이익은 24년 3분기에 이어 분기 연속 흑자 달성

I 영업외손익

(단위: 백만원)	4Q23	3Q24	4Q24E	QoQ	YoY	2023	2024E	YoY
영업외손익	(11,606)	(3,509)	(6,563)	N.M.	N.M.	(25,452)	(20,659)	N.M.
영업외이익	1,345	2,506	2,357	(5.9%)	(75.3%)	3,694	6,938	87.8%
I 기타수익	99	32	1,356	4183.6%	1270.2%	242	1,706	604.7%
I 금융수익	1,246	2,474	1,001	(59.5%)	(19.6%)	3,452	5,232	51.5%
영업외비용	12,951	6,015	8,920	48.3%	(31.1%)	29,146	27,597	(5.3%)
I 기타비용	3,620	375	2,332	521.4%	(35.6%)	6,287	3,700	(41.1%)
I 금융비용	9,331	5,640	6,588	16.8%	(29.4%)	22,860	23,897	4.5%
지분법손익	(1,095)	-	-	-	-	(7,045)	(356)	N.M.
세전이익	(15,448)	1,139	(3,600)	적자전환	N.M.	(42,187)	(30,815)	N.M.

- 24년 4분기 영업외손익은 전년동기 인식한 금융자산 평가손실 제거로 -66억 기록
- 세전이익은 2023년 -422억원에서 -308억원으로 개선

Appendix



I 요약 연결손익계산서

(단위: 백만원)	FY21A	FY22A	FY23A	FY24E	4Q24E
	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS	K-IFRS
매출액	289,001	397,560	398,472	431,763	122,422
영업비용	309,974	388,036	408,172	441,564	119,459
영업이익	(20,973)	9,524	(9,690)	(9,801)	2,963
금융수익	12,139	2,389	3,452	5,232	1,001
금융비용	18,606	14,873	22,860	23,897	6,588
기타수익	2,621	312	242	1,706	1,356
기타비용	3,703	2,965	6,286	3,700	2,332
지분법손익	(630)	(10,970)	(7,045)	(356)	-
법인세전이익	(2,493)	(16,583)	(42,187)	(30,815)	(3,600)
법인세비용(수익)	-	1,554	147	276	322
당기순이익	6,277	(18,138)	(42,334)	(31,091)	(3,922)
지배지분순이익	6,277	(18,138)	(42,334)	(31,091)	(3,922)

I 요약 연결재무상태표

(단위: 백만원)	FY21A K-IFRS	FY22A K-IFRS	FY23A K-IFRS	FY24A K-IFRS
유동자산	98,014	170,684	159,042	142,082
현금및현금성자산	69,527	140,977	118,198	84,290
비유동자산	335,175	415,029	519,981	490,488
유형자산	236,261	317,274	429,544	395,543
자산총계	433,189	585,713	679,023	632,571
유동부채	147,896	197,843	242,075	223,455
차입금 ⁽¹⁾	106,127	157,397	189,996	169,774
비유동부채	134,383	140,292	225,209	224,597
차입금 ⁽¹⁾	127,537	134,782	221,501	220,656
부채 총계	282,279	338,135	467,284	448,051
자본 총계	150,910	247,578	211,739	184,519
부채 및 자본총계	433,189	585,713	679,023	632,571

Note: (1) 전환사채 및 리스부채 등 이자부부채 합산 기재

Q&A



서울특별시 성동구 왕십리로 83-21, 아크로 서울포레스트 디타워 3-5층 | T. 070 4705 3315 | F. 02 6969 9333 | IR 관련 문의: ir@socar.kr | www.socarcorp.kr