

KOSPI | 운송

**쏘카** (403550)

## 2025년 연간 흑자 전환 및 체질 개선 가속화

### 체크포인트

- 국내 1위 카셰어링 플랫폼. 전국 128개 도시 2만 대 운영, 누적 가입자 900만 명, MAU 100만 명, 시장점유율 80% 수준. 3Q25 매출 비중은 카셰어링 77%, 플랫폼 7%, 기타(중고차) 16%. 차량 위치주행·반납 기반의 대규모 데이터로 지역·차종·수요 최적화를 수행하며 운영 효율에서 확실한 해자 확보
- 차량운영 기간 36→48개월 전환, 쏘카 플랜 흑자, 중고차 매각 정상화로 실적 체질 개선. 중고차 매각 매출 15억(3Q24 누적) → 547억(3Q25), GPM 30~40%. 카셰어링 OPM 3%(1Q25) → 7%(3Q25). 감가비 완화와 회전을 개선 효과가 2025~2026년 영업레버리지 확대의 핵심 요인
- 2025년 흑자 전환 이후 2026년 매출 5,290억(+10% YoY), OPM 5.6% 전망. 2026E PSR 0.7배는 글로벌 Peer(Uber 3배, Lyft 1.1배) 대비 저평가 구간. 레벨4 실증 확대·규제 정비 등으로 공유차·자율주행 결합 수요가 확산될 전망. 전국 네트워크·관제 인프라·운영 알고리즘을 보유한 쏘카는 상업화 초기 국면에서 리레이팅 가능성이 가장 높은 사업자로 판단됨

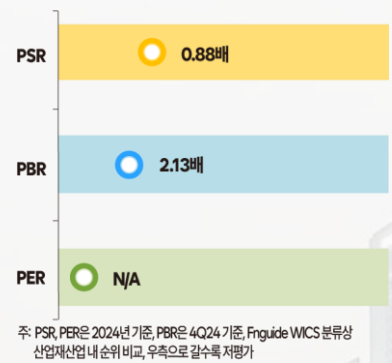
### 주가 및 주요이벤트



### 재무지표



### 밸류에이션 지표



## 국내 최대 규모의 카셰어링 플랫폼 기업

쏘카는 전국 128개 도시에서 약 2만 대의 차량을 운영하며 카셰어링 서비스를 제공하는 국내 최대 모빌리티 플랫폼 기업. 누적 가입자 900만 명, 월간 활성 이용자(MAU) 약 100만 명 규모의 수요 기반을 확보. 국내 카셰어링 시장 점유율 약 80% 차지. 3Q25 기준 사업부문별 매출 비중은 카셰어링 77%, 플랫폼 7%, 기타(중고차) 16% 구성. 차량 위치-주행-반납 패턴 등 연간 수천만 건의 데이터를 기반으로 존 최적화, 차종 믹스 조정, 수요 예측을 수행함으로써, 후발 사업자가 단기간에 따라올 수 없는 운영 효율성과 플랫폼 경쟁력 보유

## 차량 운영 전략 전환, 중고차 매각 정상화에 따른 구조적 실적 개선

쏘카의 중기 실적 레버리지는 차량 운영 기간의 전략적 전환(36→48개월), 구독형 서비스(쏘카 플랜) 흑자 전환, 중고차 매각 정상화가 동시에 작용하며 구조적으로 강화 중. 차량 운영 기간 연장과 감가비 축소는 2025~2026년 영업레버리지를 강화하는 핵심 요인으로 작용. 중고차 매각 및 구독형 플랜이 비수기 수익성을 보완하는 구조 구축. 특히, 중고차 매각 매출은 15억 원(3Q24 누적) → 547억 원(3Q25 누적)으로 급증, GPM 약 30~40% 수준의 고마진 구조를 유지. 본업 카셰어링 영업이익률도 3%대(1Q25)에서 7%(3Q25)까지 개선되며 실적 체력이 눈에 띄게 상승함. 단기 비용 절감이 아닌, 차량 생애주기 최적화에 기반한 구조적 마진 개선이 기대됨

## 2025년 흑자 전환과 자율주행 연계 모멘텀에 따른 리레이팅 기대감

쏘카는 2025년 연간 흑자 전환을 기점으로 2026년 매출 5,290억 원(+10% YoY), 영업이익률 5.6% 수준의 이익 레벨업 국면에 진입할 전망이다. 2026E PSR 0.7배는 글로벌 모빌리티-플랫폼 Peer(Uber 3배, Lyft 1.1배) 대비 큰 폭의 할인 구간. 한편, 정부의 레벨4 자율주행 실증 확대와 2027년 완전자율주행 상용화 계획에 따라 공유차-자율주행 결합 수요가 확대될 것으로 예상됨. 전국 차량 네트워크-운영 알고리즘-관계 인프라를 갖춘 쏘카는 상업화 준비도가 가장 높은 플랫폼 사업자로 판단됨. 운영 효율 개선, 중고차 매각 정상화에 더해 자율주행 모멘텀의 결합은 2025~2027년 동안 밸류에이션 리레이팅을 유도할 핵심 동력이 될 것

### Forecast earnings & Valuation

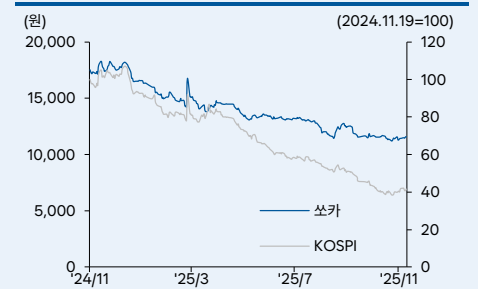
|              | 2022  | 2023   | 2024  | 2025F | 2026F |
|--------------|-------|--------|-------|-------|-------|
| 매출액(억원)      | 3,976 | 3,985  | 4,318 | 4,812 | 5,290 |
| YoY(%)       | 376   | 0.2    | 8.4   | 11.4  | 9.9   |
| 영업이익(억원)     | 95    | -97    | -98   | 212   | 296   |
| OP 마진(%)     | 2.4   | -2.4   | -2.3  | 4.4   | 5.6   |
| 지배주주순이익(억원)  | -181  | -423   | -310  | 20    | 119   |
| EPS(원)       | -596  | -1,292 | -945  | 62    | 362   |
| YoY(%)       | 적전    | 적지     | 적지    | 흑전    | 488.1 |
| PER(배)       | N/A   | N/A    | N/A   | 188.5 | 32.1  |
| PSR(배)       | 1.7   | 1.3    | 1.4   | 0.8   | 0.7   |
| EV/EBITDA(배) | 9.6   | 10.3   | 9.4   | 6.4   | 6.2   |
| PBR(배)       | 2.9   | 2.4    | 3.3   | 2.1   | 2.0   |
| ROE(%)       | -9.1  | -18.4  | -15.7 | 1.1   | 6.3   |
| 배당수익률(%)     | 0.0   | 0.0    | 0.0   | 0.0   | 0.0   |

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

### Company Data

|               |                       |
|---------------|-----------------------|
| 현재주가 (11/27)  | 11,600원               |
| 52주 최고가       | 18,270원               |
| 52주 최저가       | 11,210원               |
| KOSPI (11/27) | 3,986.91p             |
| 자본금           | 33억원                  |
| 시가총액          | 3,810억원               |
| 액면가           | 100원                  |
| 발행주식수         | 33백만주                 |
| 일평균 거래량 (60일) | 1만주                   |
| 일평균 거래액 (60일) | 1억원                   |
| 외국인지분율        | 1.00%                 |
| 주요주주          | 에스오큐알아이 외 13 인 30.41% |
|               | 롯데렌탈 25.70%           |

### Price & Relative Performance



### Stock Data

| 주가수익률(%) | 1개월 | 6개월   | 12개월  |
|----------|-----|-------|-------|
| 절대주가     | 0.3 | -11.6 | -33.2 |
| 상대주가     | 1.8 | -41.5 | -58.1 |

### 참고

1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '부채비율', 성장성 지표는 '매출액 증가율', 수익성 지표는 'ROE', 활동성지표는 '순운전자본회전율', 유동성지표는 '유동비율임. 2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.



## 기업 개요

### 1 기업 개요

#### 국내 No.1 카셰어링 기업

쏘카는 국내 카셰어링 산업을 개척하고 시장을 선도해 온 명실상부한 No.1 모빌리티 플랫폼 기업이다. 2011년 제주도에서 100대의 차량으로 서비스를 시작한 쏘카는, 국내 모빌리티 업계 최초로 유니콘 기업(기업가치 1조 원 이상)에 등극하고 2022년 유가증권시장(KOSPI)에 상장하며 성장성을 입증했다. 현재는 전국 128개 도시에서 약 2만여 대의 차량을 운용하며, 가입자 수와 운행 데이터 기준 국내 카셰어링 시장점유율 약 75~80% 수준으로 평가되는 독보적 1위 사업자다.

쏘카의 혁신은 차량 소유의 비효율성에 대한 근본적인 문제의식에서 출발했다. 데이터 분석 결과, 개인 차량은 출퇴근을 제외하면 대부분 유휴 상태에 머물러 있었고, 차량 가격 및 유지비(TCO) 상승으로 인해 자산이 아닌 고비용의 부채로 인식되는 경향이 뚜렷해졌다. 쏘카는 이러한 구조적 변화를 포착하여 소유(Ownership)에서 이용(Usage)으로의 패러다임 전환을 주도했으며, 고객이 원하는 시간과 장소에서 즉시 이용 가능한 온디맨드 서비스를 통해 이동의 새로운 기준을 제시하고 있다.

현재 쏘카의 사업은 크게 카셰어링, 플랫폼(모두의 주차장·일렉클), 기타(중고차) 3가지 축으로 구성된다. 2025년 3분기 누적 기준으로 사업부문별 매출 비중은 카셰어링 77.1%, 플랫폼 6.9%, 기타 16%를 차지했다. 이 중 카셰어링 사업이 핵심 사업으로, 단기 대여 중심의 기존 모델에 월 단위 구독형 서비스(쏘카 플랜, 쏘카 비즈니스)를 결합한 하이브리드 구조를 채택하고 있다. 플랫폼 사업은 주차장 공유 플랫폼 ‘모두의 주차장’, 퍼스널 모빌리티 서비스 ‘일렉클’을 통해 자사 생태계 확장에 기여하며, 중고차 매각 사업은 차량 운영 수익성과 현금흐름 개선에 기여하는 보조적 수익원으로 작동한다.

### 2 주요 사업부문별 현황

#### 카셰어링 사업: 전국 단위

#### 차량 운영데이터 기반 플랫폼

쏘카의 카셰어링 사업은 전국 단위 차량 네트워크와 데이터 기반 운영 알고리즘을 중심으로 구축되어 있다. 차량 구매 시점부터 원격 제어·데이터 수집 장비를 탑재해 모든 주행 데이터를 실시간으로 추적하며, 이용자의 운전 패턴(가속·감속·급정거), 도심·시간대별 수요 밀집도, 인기 차종, 반납 위치 등 다양한 변수를 통합 분석한다. 이를 기반으로 지역·시간대별 차량 공급을 정교하게 조정해, 이동 수요가 높은 지역으로 차량을 빠르게 재배치함으로써 가동률을 극대화하고 있다.

차량 네트워크의 물리적 인프라는 ‘쏘카존’을 중심으로 구성된다. 특히 수도권을 중심으로 반경 500m 내 접근 가능하도록 설계한 점이 특징이며, 이는 경쟁사 대비 높은 접근성과 이용 편의성으로 이어진다. 쏘카는 수요가 높은 지역으로 차량을 이동시키더라도 전체 이용량이 감소하지 않는다는 운영 경험을 축적하고 있고, 이를 알고리즘에 반영해 재배치 전략을 고도화하고 있다. 대규모 데이터와 오랜 기간의 운영 경험이 결합된 이 알고리즘은 후발 사업자가 단기간에 모방하기 어려운 영역이며, 카셰어링 사업에서 쏘카가 보유한 실질적인 진입장벽으로 평가된다.

#### 구독형 서비스 ‘플랜’:

매출 구조를 보면, 2025년 3분기 누적 기준 카셰어링 부문 내 매출 비중은 단기 셰어링 90%, 구독형 ‘쏘카 플랜’

**계절성을 흡수하는 플릿 운영 솔루션** 8%, 법인 대상 ‘비즈니스 플랜’ 2%로 구성된다. 여전히 핵심 사업은 단기 세어링이지만, 구독형·법인형 서비스가 비수기 수요 안정화와 플릿(Fleet) 회전율 개선에 기여하며 사업 구조가 점진적으로 다각화되는 모습이다. 특히 법인형 플랜은 B2B 수요를 통해 플릿 운영 리스크를 분산하는 역할을 하고 있다.

플릿 운영 전략 측면에서 쏘카는 2023년 하반기부터 차량 운영 수명을 기존 평균 36개월에서 48개월로 연장하는 정책을 도입했다. 카셰어링은 감가상각·정비비·보험료 등 고정비 비중이 높은 산업 구조이기 때문에, 운영 기간을 1년 연장하는 전략은 감가상각비 부담을 완화하고 차량 1대당 매출·이익 기여도를 높이는 효과로 연결된다. 실제로 2023년 3분기부터 중고차 매각을 의도적으로 축소하면서 플릿 수명 연장 전략을 본격화했고, 그 결과는 2024~2025년 수익성 개선의 핵심 동력으로 반영되고 있다.

카셰어링 비즈니스는 2·3분기 성수기, 1·4분기 비수기가 존재하는 계절성이 강한 구조를 가지고 있다. 쏘카는 이 계절성을 흡수하기 위한 장치로 월 단위 구독형 서비스인 ‘쏘카 플랜’을 운영 중이다. 쏘카 플랜은 단기 렌터카와 장기 렌터카의 중간 지점에 위치한 상품으로, 평균 이용 기간 약 3개월, 위약금 없음, 보험료 및 부대비용 포함 등의 조건을 통해 안정적인 수요를 확보하고 있다. 도입 초기에는 플랜에 투입되는 차량의 감가상각 부담으로 마진이 낮았으나, 이후 감가상각이 대부분 마무리된 차량을 중심으로 재구성하면서 수익성이 빠르게 개선되었다. 2024년 3분기부터는 플랜 사업이 흑자 구간에 안착했고, 현재는 한 자릿수 중후반 수준의 GP마진을 기록하는 구조로 정착하고 있다. 이로써 쏘카 플랜은 카셰어링 본업의 계절성을 완충하고, 플릿 운영 리스크를 흡수하는 전략적 보완 축으로 기능하는 단계에 진입한 것으로 판단된다.

**플랫폼 사업:**  
**주차장·전기자전거 기반의**  
**도시형 이동 생태계 확장**

플랫폼 사업은 ‘모두의 주차장’과 퍼스널 모빌리티(PM) 플랫폼 ‘일렉클’로 구성된다. 3Q25 기준 플랫폼 부문 매출 중 일렉클이 64%, 모두의주차장이 34%를 차지한다. 모두의 주차장은 전국 6,300개 이상의 제휴 주차면을 확보한 주차 공유 플랫폼으로, 거래액 대비 약 10~12% 수준의 플랫폼 수수료가 매출로 인식된다. 원가율이 거의 없는 구조적 특성상 GPM 20% 이상을 지속적으로 기록하고 있으며, 주차장과 카셰어링 간 시너지를 통해 쏘카존 확보 비용을 절감하는 역할도 한다.

일렉클은 전기자전거·퍼스널 모빌리티(PM) 플랫폼으로 5만 대 규모의 기기 운영을 수행하고 있다. 최근에는 기기 성능을 개선한 3.0 기종을 확대하며, 외부 환경 변화에 맞춰 운영 효율을 개선하고 있다. PM 시장은 경쟁이 매우 치열하지만, 쏘카 앱과의 통합이 가능해 장기적으로 라스트마일 이동 시장에서 전략적 입지를 마련할 수 있다.

**중고차 매각 사업:**  
**운영 수명 전략과 결합된**  
**고마진 수익원**

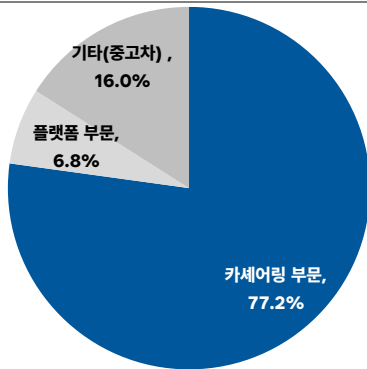
쏘카는 차량을 평균 4년 운행한 후 현대글로비스·롯데오토옥션 등 경매 채널을 통해 B2B 방식으로 대량 매각하고 있다. 1·4분기가 주요 매각 시즌이며, 연간 약 6,000~7,000대 수준이 매각된다. 중고차 매각은 인기 차종·잔존 가치가 높은 차량 중심으로 진행되며, 연평균 GPM 30~35%로 상당히 높은 수익성을 기록한다. 특히, 2023~2024년에는 플릿 수명 전략(36→48개월)이 전환되며 일시적으로 중고차 매각이 축소되었으나, 2024년 4분기부터 점진적으로 재개되고 있으며 2025년부터는 정상 매각량이 반영될 것으로 예상된다. 이는 쏘카의 영업이익 개선과 현금흐름 회복에 중요한 역할을 하게 된다.

**3 지배구조 및 주주구성**

2025년 3분기 말 기준 쏘카의 지배구조는 최대주주인 에스오큐알아이(19.73%)를 중심으로 특수관계인 에오스오피오오엔지(6.10%), 브라보비파트너스조합(2.38%), 옐로우독·황현정·포보스조합 등으로 이어지는 우호지분이 약 30% 내외를 형성한다. 여기에 창업자 이재웅(9.99%)과 박재욱 대표이사(2.98%)를 포함한 경영진 지분, Altos Korea Opportunity Fund 3(1.70%) 등의 재무적 투자자 지분까지 합산하면 우호 지분 총계는 45.9%에 달한다. 이러한 구조는 특수관계인·경영진·재무적 투자자가 결속된 형태로, 플랫폼·모빌리티 산업처럼 장기적 투자·운영 전략이 핵심인 사업에서 안정적인 의사결정 체계를 유지하는 기반으로 작용한다.

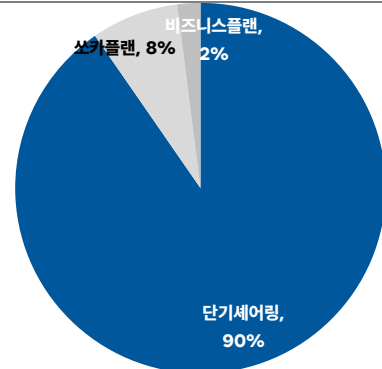
한편, 동일 기준 5% 이상 주주에는 롯데렌탈(25.70%)과 SK(주)(8.94%)가 포함된다. SK는 2023년 보유 지분 전량 매각을 발표했으나, 실제 거래 과정에서 일부만 이행되어 약 9% 지분을 유지하는 형태로 정리되었다. 이들과 구분되는 일반 주주는 ‘기타 소액주주’로 통합되어 지분율은 약 18.79% 수준이다.

사업부문별 매출 비중(2025년 3분기 누적 기준)



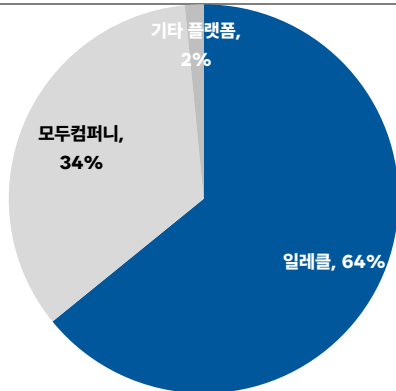
자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

카셰어링 사업부문 매출 구성(2025년 3분기 누적 기준)



자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

플랫폼 사업부문 매출 구성(2025년 3분기 누적 기준)



주: 모두컴퍼니(모두의 주차장)

자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

쏘카 주요 주주별 지분 구조(2025년 3분기 말 기준)

| 구분             | 주주명                            | 지분율(%) |
|----------------|--------------------------------|--------|
| 최대주주           | 에스오큐알아이(SQR)                   | 19.73  |
| 최대주주 특수관계인     | 에오스오피오오엔지                      | 6.1    |
|                | 브라보비파트너스조합                     | 2.38   |
|                | 옐로우독                           | 0.34   |
|                | 황현정                            | 0.99   |
|                | 포보스조합                          | 0.89   |
| 경영진·창업자        | 이재웅                            | 9.99   |
|                | 박재욱                            | 2.98   |
|                | 기타 임원(김동현 등)                   | 약 0.7  |
| FI(재무적 투자자)    | Altos Korea Opportunity Fund 3 | 1.7    |
| 전략적 파트너(5% 이상) | 롯데렌탈                           | 25.7   |
|                | SK(주)                          | 8.94   |
| 기타             | 우리사주조합                         | 0.67   |

자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터



## 산업 현황

### 1 카셰어링 산업 현황 및 전망

#### 차량 총소유비용(TCO) 상승으로 카셰어링의 경제적 우위가 명확해짐

전 세계 모빌리티 산업은 차량을 소유하는 방식에서 필요할 때 이용하는 방식으로 이동하는 구조적 전환기에 진입했다. 금리 상승, 차량 가격 인상, 보험료·정비비 등 유지비 전반의 확대가 맞물리며 차량 총소유비용(TCO)이 꾸준히 상승했고, 승용차 한 대를 보유하는 경제적 이점이 과거 대비 크게 약화된 결과다. 미국 AAA 기준 2024년 중형 세단의 연간 소유비용은 약 1만2천 달러 수준이며, 이 중 60% 이상이 감가상각·보험·등록비·정비비 등 고정비용이다.

반면, 미국 시장 1위이자 글로벌 카셰어링 선도 기업인 Zipcar(집카)가 제시하는 연간 카셰어링 비용은 이용 강도에 따라 3천~5천 달러 수준으로, 소유 대비 약 2.5~4배의 비용 차이가 발생한다. 소비자 관점에서 Ownership보다 Usage가 합리적인 선택지가 되고 있음을 보여주는 구조다. 이러한 변화와 함께 글로벌 카셰어링 시장 규모는 2023년 89억 달러에서 2033년 244억 달러까지 성장할 전망이며, 공유 모빌리티는 도시형 교통 체계의 핵심 축으로 자리 잡는 단계에 진입하고 있다.

#### 한국의 빠른 비용 상승과 2030를 중심으로 차량 소유 감소 추세

이러한 글로벌 변화는 한국 시장에서도 동일하게 나타난다. 국내 신차 가격은 최근 5년간 약 26% 상승했고, 보험료·정비비·주차비 등 유지비 부담이 체감될 정도로 확대되었다. 금리 상승으로 금융리스 비용까지 증가하면서, 차량 구매의 경제성이 특히 2030 세대에서 크게 훼손되었다. 실제로 카이즈유 데이터연구소에 따르면 30대 등록 차량 수는 최근 8년간 약 15% 감소한 것으로 나타났다. 이는 소득 대비 차량 구매력 약화뿐 아니라 도심형 라이프스타일 변화가 맞물린 결과이며, 차량 소유 대신 필요 시 이용하는 방식이 빠르게 확산되는 구조적 흐름으로 해석된다.

#### 국내 카셰어링 시장은 사상 최대 수요 기록

국내 카셰어링 시장은 이 같은 구조적 요인을 기반으로 2025년 들어 본격적인 성장세가 확인되고 있다. 2025년 1~7월 기준 쏘카·그린카·투루카 3사의 신용카드 결제금액은 약 2,478억 원으로 사상 최대치를 기록했으며, 이는 전년 대비 +2.7%, 2023년 대비 +12.1% 증가한 수준이다. 특히 쏘카는 같은 기간 1,924억 원을 기록하며 전체 시장 성장의 대부분을 견인했다. 이용 목적 또한 관광·휴가 중심 구조에서 벗어나 출퇴근, 단거리 심부름, 세컨카 대체, 자녀 통학 등 일상형 수요가 절반 이상을 차지하는 구조로 재편되고 있다. 기술 기반 비대면 운영, IoT 장비 고도화, 데이터 기반 차량 배치 및 가격 최적화가 정착되면서, 카셰어링은 기존 렌터카 대비 접근성과 편의성에서 뚜렷한 경쟁우위를 확보하고 있다.

#### 기업·공공 부문에서도 비용 절감 효과가 검증되며 카셰어링 도입 확산

카셰어링은 개인뿐 아니라 공공기관과 기업 수요에서도 빠르게 확산되는 중이다. 차량 구매·감가상각·보험·정비·주차비 등 고정비 부담을 고려할 때, 업무 특성상 단기·간헐적 이동이 많은 기업·기관은 카셰어링을 도입할 경제적 유인이 크다. 한국전력공사가 카셰어링 도입을 통해 연간 약 9억 원의 비용 절감 효과를 확인한 사례는 B2B 시장 확장의 실증적 근거로 꼽힌다. 이처럼 개인·기업·공공 영역으로 수요 기반이 확장되며 국내 카셰어링 산업의 중장기 성장성은 구조적으로 강화되고 있다.

글로벌 비용 구조 변화와 국내 TCO 상승은 동일한 방향성을 보이며, 이는 한국 카셰어링 시장이 아직 초기 단계임에도 구조적 성장 여력이 크다는 점을 시사한다. 미국에서 Zipcar·Turo·Getaround가 도시 이동 인프라로 자리잡은 것

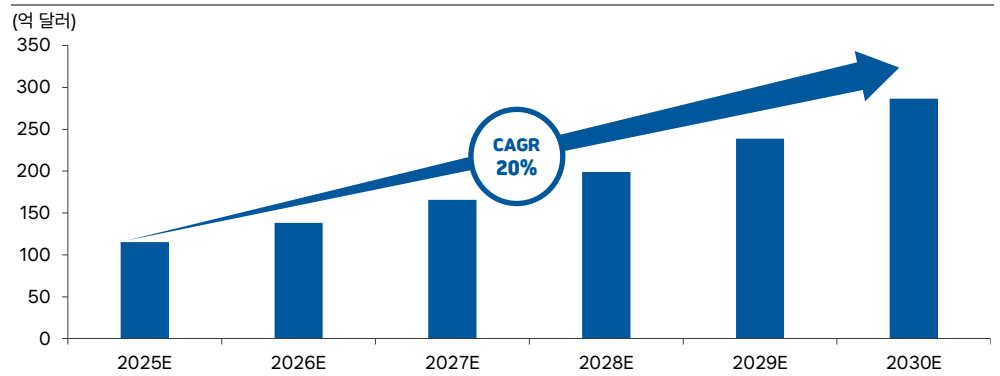
처럼, 한국 역시 기술 기반 플랫폼 역량과 플릿 운영 효율성을 갖춘 사업자가 시장 확대의 중심축이 될 전망이다. 글로벌 전환 흐름과 국내 경제·도시 환경 변화가 결합되며, 한국 카셰어링 시장의 총주소가능시장(TAM)은 중장기적으로 지속 확대될 것으로 판단된다.

차량 보유(TCO) vs Zipcar 카셰어링 비용 비교

| 구분              | 차량 보유 비용 (TCO) | Zipcar 카셰어링 비용 | 비용 산정 방식                                    |
|-----------------|----------------|----------------|---------------------------------------------|
| 차량 감가상각         | 4,800          | -              | 미국 중형 세단 평균 감가상각(AAA 기준 4,800~5,300 달러 중간값) |
| 보험료             | 1,600          | -              | 미국 평균 자동차 보험료(AAA, Bankrate 기준)             |
| 등록세·각종 세금       | 700            | -              | DMV Registration, Title Fee 평균              |
| 정비·수리비          | 1,900          | -              | AAA Maintenance & Repair(마일당 10~12 센트)      |
| 연료비             | 2,300          | 2,300          | 연 8,000km, MPG 28~30 기준                     |
| 주차비             | 1,200          | -              | 미국 도시 월평균 주차비(90~110 달러)                    |
| 기타 비용 (타이어·소모품) | 850            | -              | AAA 운영비 기준 평균                               |
| 연간 총비용          | 13,350         | 3,600~4,800    | Zipcar: 연 120 시간 이용 + 거리당 요금 포함             |
| 소유 대비 차이        | -              | 약 -65~70% 절감   | 소유 비용의 약 25~4배 비용 차이                        |

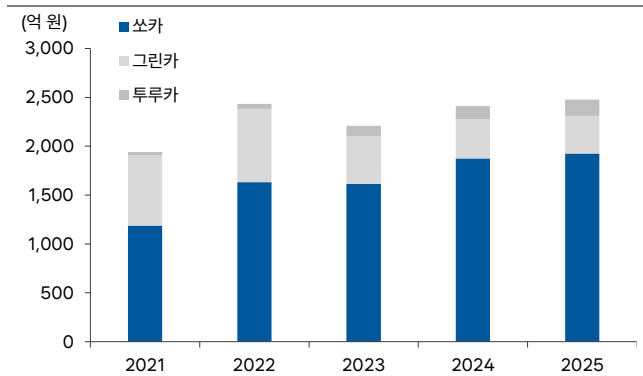
자료: AAA(미국자동차협회), Zipcar, 한국IR협회의 기업리서치센터

글로벌 카셰어링 시장 성장 전망



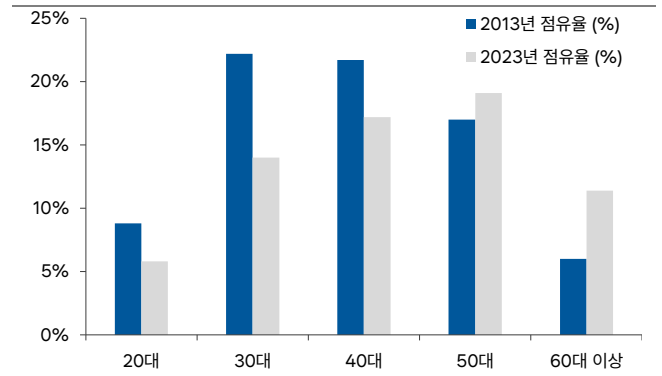
자료: Mordor Intelligence, 한국IR협회의 기업리서치센터

국내 카셰어링 3사 카드결제액 연도별 추이(1월~7월)



자료: 한경에이셀, 한국IR협회의 기업리서치센터

연령별 신차 등록 현황 분석 (2013년 vs 2023년)



자료: 한경에이셀, 한국IR협회의 기업리서치센터



## 투자포인트

## 1 데이터 기반 차량 운영 효율성 – 카셰어링 수익성과 경쟁력의 핵심 원천

쏘카는 업계 최고의 데이터 기반  
차량 운영 체계 구축

쏘카의 근본적인 경쟁력은 차량 보유 대수 자체가 아니라, 차량당 매출과 이익을 극대화하는 운영 효율성에서 비롯된다. 카셰어링 사업은 차량 구매비, 감가상각, 보험료, 정비·운영비 등 고정비 비중이 절대적으로 크기 때문에, 동일 차량으로 더 많은 이용시간을 확보할수록 영업이익률이 가파르게 개선되는 구조적 레버리지를 가진다. 이 때문에 운영 효율성은 단순한 비용 절감이 아니라 기업가치를 결정하는 본질적 요소이며, 쏘카는 업계에서 가장 정교한 데이터 기반 운영 체계를 구축한 사업자로 평가된다.

차량 재배치 전략으로 가동률 및  
대당 매출 상승 등 운영 지표  
개선세 지속

쏘카는 차량 구매 시점부터 원격 제어·통신 장치를 장착해 주행 기록, 급가속·급감속 이벤트, 충돌 데이터, 반납 지점과 시간대, 차종별 수요 패턴 등 모든 활용 정보를 실시간 수집한다. 약 2만 대 규모의 차량에서 축적되는 데이터는 연 단위로 수천만 건에 달하며, 이는 지역·시간대·차종별 수요를 예측하고 재배치 전략을 최적화하는 기반 데이터베이스 역할을 한다. 차량 수·이용자 수·운영 기간이 확대될수록 모델 정확도가 기하급수적으로 높아지는 데이터 산업 특성상 이러한 역량은 단기간 구축이 어렵고 대규모 운영 경험을 가진 사업자만 확보할 수 있는 진입장벽이다.

데이터 기반 운영 체계는 실제 운영 지표 개선으로 이어지고 있다. 쏘카의 가동률은 2023년 3분기 33.4% → 2024년 3분기 35.1% → 2025년 3분기 39.1%로 꾸준히 상승했다. 특히, 공급을 늘리지 않고도 가동률이 개선된 것은 생활권 단위의 수요 밀집 지역에 차량을 전략적으로 재배치하고, 존 통제·합차종 최적화를 통해 공급 구조 자체를 효율화한 결과다. 이러한 변화는 차량당 월 매출에도 반영되어 대당 매출은 2023년 3분기 160만 원 → 2024년 3분기 165만 원 → 2025년 3분기 171만 원으로 안정적인 증가세를 이어갔다.

단순 비용 절감이 아닌 구조적인  
수익성 개선 중

운영 효율성이 차량 단위 수익성에서 더 극명하게 나타난다는 점도 중요하다. 차량 한 대의 연간 매출은 2022년 1,800만 원 → 2025년 2,000만 원으로 13.7% 증가하는 데 그쳤지만, 연간 매출총이익(GP)은 180만 원 → 410만 원으로 126.5% 증가했다. 매출 증가폭의 9배에 달하는 GP 개선폭은 단순한 비용 축소가 아니라, 운영기간 연장(36→48개월), 재배치 기반의 공차시간 감소, 회전율 상승이 서로 맞물린 결과로 해석된다. 즉, 데이터 기반 운영효율 개선이 차량의 경제성 구조 자체를 변화시키고 있다는 의미다.

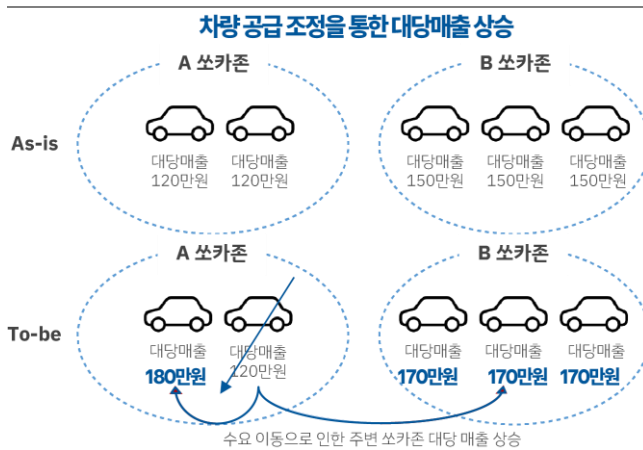
단기적 이니셔티브로 중장기적  
수요 기반 확대

여기에 2025년 3분기 진행된 가격·혜택 조정 이니셔티브는 단기적으로는 매출 약 -62억 원을 감소시켰지만, 이용자 수가 전년 대비 +17.6%(+4.7만 명) 증가하며 오히려 수요 기반 확대에 이어졌다. 이 이니셔티브는 2027년 말까지 누적 약 31.5만 건의 추가 이용을 유발하고 약 252억 원의 매출 증가로 전환될 전망이다. 단기 매출 감소 이상의 장기적인 회전율·대당 매출(ARPC) 개선 효과가 예상된다는 점에서, 이는 운영 전략 측면에서 의미 있는 투자로 평가된다.

이 같은 운영 효율성의 성과는 결국 플랫폼 인프라와 수요기반의 확장성이 결합될 때 구조적 경쟁력으로 완성된다. 전국 128개 도시의 반경 500m 생활권 기반 쏘카존 네트워크는 차량-이용자 간 매칭 효율을 극대화하는 기반이며, 약 900만 명의 누적 가입자는 수요 예측 모델의 정확도를 더 높여 재배치 효율성을 강화하는 선순환 구조를 만든다.

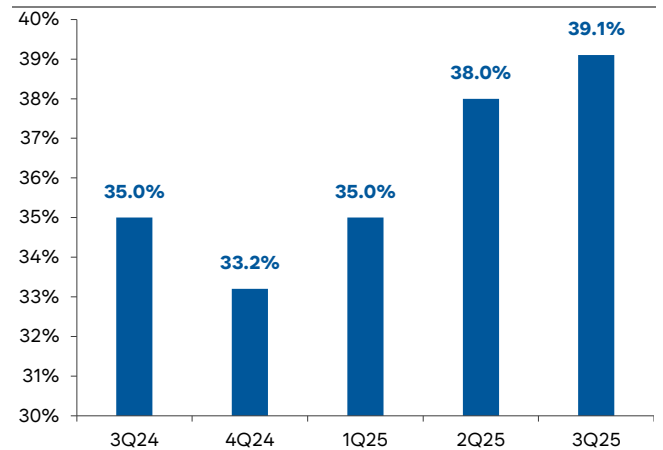
결론적으로 쏘카의 가장 강력한 경쟁력은 데이터를 활용해 차량을 가장 효율적으로 운영하는 능력이다. 방대한 이용 데이터를 기반으로 수요를 정밀하게 예측하고, 차량을 최적 위치에 배치함으로써 차량 가동률과 차량당 매출(ARPC)이 꾸준히 개선되는 구조를 구축하고 있다. 이는 시간이 지날수록 차량 1대가 회사에 기여하는 총가치(LTV: 차량의 평생 가치)를 크게 키우는 요인이며, 경쟁사가 단기간에 따라잡기 어려운 구조적 진입장벽으로 작동한다. 즉, 쏘카의 이익 개선은 시장 성장에 단순히 편승한 결과가 아니라, 회사가 스스로 구축한 운영 효율성 레버리지에서 기인한 성과이며, 중기적으로 기업가치를 안정적으로 끌어올릴 수 있는 본질적 동력이다.

#### 차량 재배치 효과



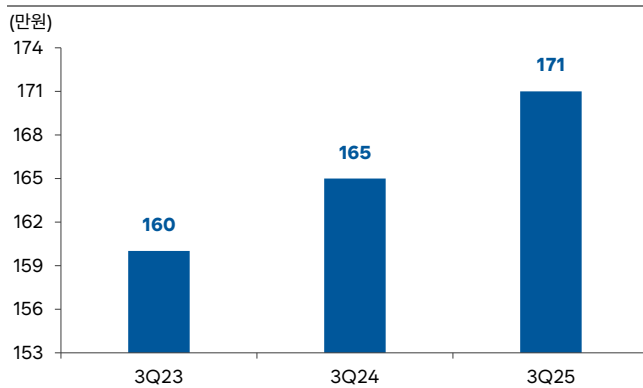
자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

#### 단기 카셰어링 분기별 가동률 추이



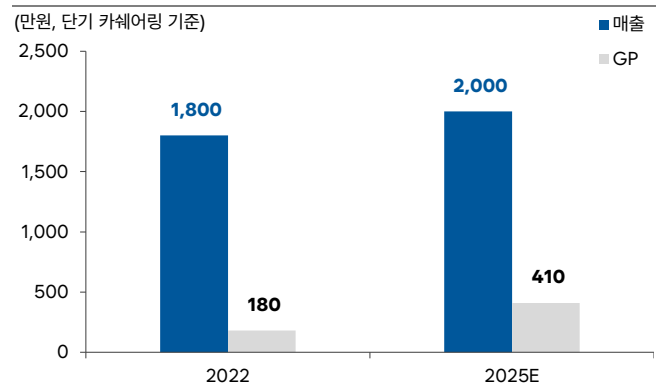
자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

#### 차량 1대당 매출 추이



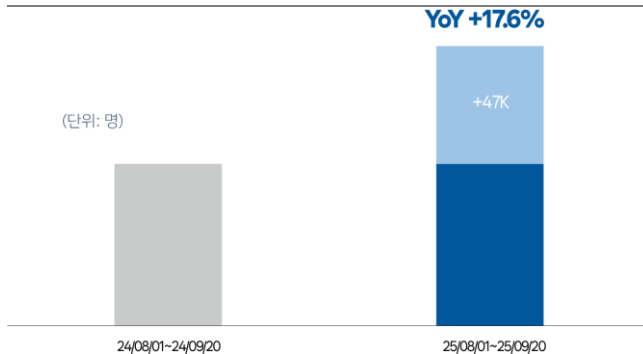
자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

#### 차량 1대당 연간 매출 및 GP



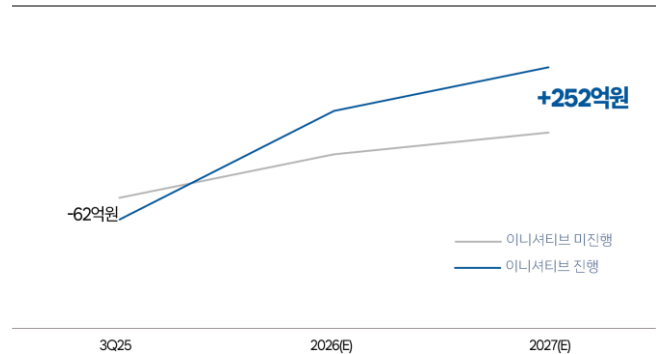
자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

8월 신규 이니셔티브 시행 이후 이용자 수 증가



자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

8월 신규 이니셔티브 기대 효과



자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

## 차량 운영 전략 전환으로 수익성이 구조적으로 개선되는 구간

**차량 운영기간 확대로  
감가상각 부담 줄이며  
이익을 개선으로 이어짐**

쏘카는 2025년을 기점으로 차량 운영 방식의 전면적인 재정비가 완료되며, 실적 정상화 국면에서 구조적 이익 전환 단계로 진입하고 있다. 핵심은 차량 운영 기간 확대, 중고차 매각 정상화, 구독형 플랜의 수익성 회복이라는 세 가지 변화가 동시에 작동하면서 회사의 이익 체력이 과거와 근본적으로 다른 레벨로 이동하고 있다는 점이다. 이 변화들은 일회성 조정이 아니라 향후 수년간 지속되는 체질 개선 요인으로, 2026년 이후 쏘카의 실적 탄력성을 높이는 핵심 근거로 작용할 전망이다.

우선 가장 구조적인 변화는 차량 운영 기간을 기존 36개월에서 48개월로 연장한 전략이다. 카셰어링 사업은 감가상각·정비비·보험료·금융비용 등 고정비 비중이 절대적으로 큰 산업이기 때문에, 차량을 1년 더 오래 활용하는 것은 단순한 비용 절감을 넘어 차량당 이익 기여도를 본질적으로 개선하는 효과를 만든다. 특히 차량 도입 후 24~36개월에 감가상각이 집중되고 이후 잔존가치 하락 속도가 완만해지는 산업적 특성을 고려하면, 운영 기간을 늘리는 전략은 감가상각 부담을 구조적으로 낮추는 가장 확실한 개선 레버리지다. 실제로 쏘카는 2024년 3분기부터 분기 기준 영업이익이 흑자로 전환되며 이후 5개 분기 연속 흑자를 유지했고, 3Q24 영업이익 46억 원, 4Q24 30억 원 등 뚜렷한 개선 흐름이 확인됐다. 이는 감가상각비 축소, 신규 차량 구매 축소 등 운영 기간 확대 효과가 실적에 본격 반영되기 시작한 결과다.

**정상적인 중고차 매각 사이클  
복귀로 전사 수익성의 강력한  
레버리지로 작용**

두 번째 전환점은 중고차 매각 사업의 정상화다. 쏘카는 운영 기간 확대를 적용하는 초기에 계획적으로 매각량을 줄였기 때문에 2023~2024년 매각 실적이 크게 축소되었으나, 2025년에는 정상적인 매각 사이클이 재개되며 중고차 매각이 다시 고마진 성장축으로 복귀하고 있다. 중고차 매각은 1·4분기 성수기에 매출총이익률이 40% 내외까지 도달하는 대표적인 수익 사업이다. 2025년 들어 매각 실적은 빠르게 회복되었으며, 1Q25 426억 원(GPM 20%대), 2Q25 37억 원(YoY +254.7%), 3Q25 84억 원(YoY +5,542%)으로 전년동기 대비 큰 폭으로 확대됐다. 2024년 누적 매각 매출이 15억 원에 불과했던 것과 달리, 2025년 누적 기준 547억 원까지 증가했다는 점은 중고차 매각 정상화가 전사 수익성 회복의 중요한 레버리지로 작동하고 있음을 보여준다.

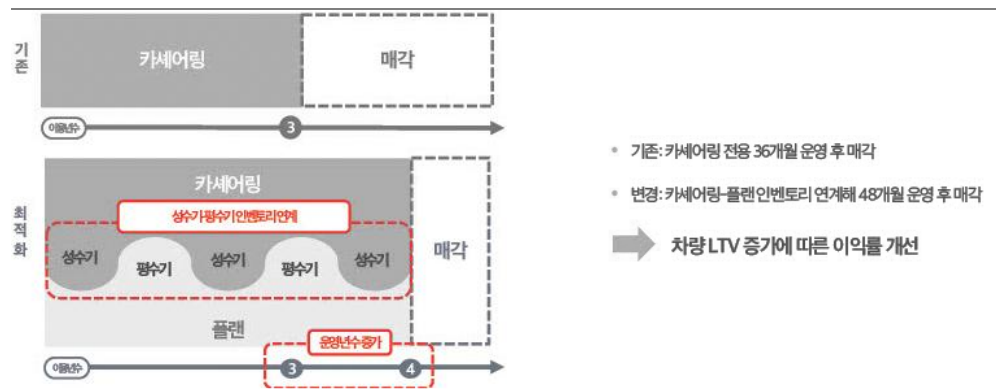
**감가상각 종료 차량으로 운영되는  
쏘카 플랜으로 카셰어링 사업의  
구조적 수익성 개선이 기대**

세 번째 변화는 구독형 ‘쏘카 플랜’의 수익성 개선이다. 플랜은 초기에 1~2년차 차량이 투입되면서 비용 부담이 컸고, 이에 따라 마진 또한 낮았다. 그러나 2023년 이후 감가상각이 상당부분 종료된 차량을 중심으로 구성되기 시작하면서 수익성은 빠르게 정상화되었다. 실제 쏘카 플랜의 GPM은 2024년 1분기 -15.3%에서 3분기 2.3%, 4분기 3.2%로 전환되었고, 2025년에는 1분기 4.0%, 2분기 7.6%까지 개선되며 5개 분기 연속 흑자 흐름을 나타내고 있다. 특히 쏘카 플랜은 월 단위 구독 구조를 갖고 있어, 카셰어링 사업의 강한 성수기·비수기 계절성을 완충해주는 역할까지 수행하며 안정적인 고정 매출 기반을 형성하고 있다.

**구조적 체질 개선으로, 중기  
기업가치 재평가 기대**

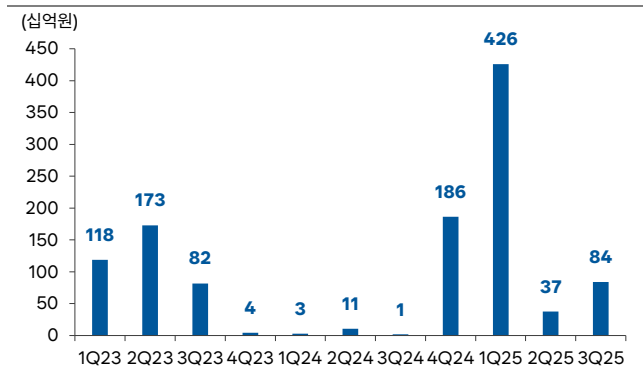
이처럼 운영 기간 확대, 중고차 매각 정상화, 구독형 플랜의 마진 개선이 동시에 진행되며 쏘카는 과거와 다른 구조적 실적 구간에 진입했다. 세 가지 변화는 단순한 비용 절감이나 일시적 조치가 아니라 향후 수년간 지속적으로 반영되는 체질 개선 요인이다. 이는 쏘카의 2026년 이후 실적 개선이 단순히 시장 성장에 의존하지 않고, 회사 내부에서 만들어 낸 구조적인 레버리지에 기반하고 있음을 의미한다. 결과적으로 쏘카는 2025년을 기점으로 수익성의 레벨이 한 단계 높아지는 변곡점을 지나고 있으며, 이는 중기 기업가치 재평가의 핵심 근거가 될 것으로 판단된다.

**쏘카 플랜 2.0**



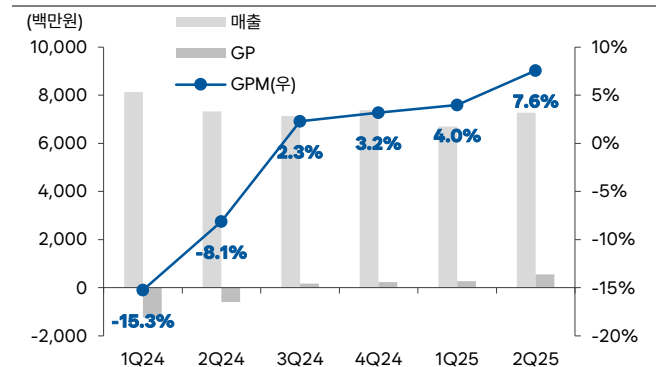
자료: 쏘카, 한국R협의회 기업리서치센터

**중고차 매각 분기별 매출액 추이**



자료: 쏘카, 한국R협의회 기업리서치센터

**쏘카 플랜 분기별 매출액, GP, GPM 추이**



자료: 쏘카, 한국R협의회 기업리서치센터

### 쏘카의 중장기 성장 가치: 자율주행-공유차 융합의 초기 실증 국면 진입

#### 자율주행-공유차 결합 초기 국면에서 쏘카의 확장 기회 존재

쏘카의 중장기 성장 가치는 자율주행 기술과 공유 모빌리티가 결합하는 산업 전환의 초입에 위치해 있다는 점에서 더욱 부각되고 있다. 2025년 이후 국내 모빌리티 시장은 정부의 실증 정책 확대와 규제 체계 개편을 계기로, 자율주행 기반 호출형 카셰어링 모델의 사업성이 본격적으로 검증되는 단계에 진입하고 있다. 기술 성숙도보다 제도·실증 인프라가 산업 변화를 주도하는 구간이 열리면서, 이미 전국 단위 플랫폼과 운영 인프라를 갖춘 쏘카에게는 중장기적 확장 기회가 구조적으로 커지고 있다.

#### 정부 규제 완화 및 대규모 실증도시 도입이 자율주행 서비스 상용화를 앞당길 것

정부의 정책 변화는 산업 전환의 출발점이다. ‘AI 규제합리화 로드맵’과 2027년 완전자율주행 상용화 계획은 자율주행 서비스가 제한된 구역에서 이루어지던 기존 체계를 벗어나, 도시 전체를 대상으로 하는 대규모 실증이 가능하도록 운영 규칙을 대대적으로 개편했다. 최소 100대 이상의 자율주행차를 투입하는 ‘실증도시’ 도입은 샌프란시스코·우한 등 글로벌 선도 도시와 유사한 스케일의 실험 환경을 구축한 것이며, 호출형 자율주행 모빌리티 서비스를 전제로 한 제도적 기반을 마련한 변화다. 규제 또한 기존의 장벽 중심 규제에서 ‘선허용·후관리’로 전환되며 기술 기업이 빠르게 실험하고 조정할 수 있도록 설계되었다는 점이 의미가 크다. 사고 책임 체계(법적 책임 주체 명확화), 임시운행허가 확대(개발사→운수사업자), 자율주행 AI 학습용 영상 데이터 활용 허용 등은 상용화의 병목으로 지적돼 왔던 요소들을 제거하며 산업의 진행 속도를 끌어올리고 있다.

#### 쏘카는 라이드플렉스와의 협력해 상업화에 가까운 자율주행 카셰어링을 검증

이 정책 변화는 국내 최초의 레벨4 카셰어링 실증 사례에서도 확인된다. 라이드플렉스가 2025년 경기도 화성에서 일반 시민을 대상으로 개시한 레벨4 자율주행 실증은 호출형·반납형 카셰어링 구조를 모사한 형태로, 가장 상업적 운영 모델에 근접한 실증이라는 점에서 상징성이 크다. 초기 차량은 10대 수준이지만, 실증도시 정책과 인프라 확충(정밀지도·관계·V2X·차량 통신체계)이 결합되면 차량 규모와 실증 범위는 단계적으로 확대될 가능성이 높다. 이는 단순한 기술 시연을 넘어, 실제 요금 체계·배차·회수·정비 프로세스가 제대로 작동하는지 검증하는 단계라는 점에서 산업적 의미가 크다.

쏘카는 이 실증의 핵심 기술 파트너인 라이드플렉스와 가장 긴밀한 협력 관계를 구축한 사업자다. 2018년 시드투자 이후 양사는 제주 공항~쏘카스테이션 간 6,000건 이상의 호출형 자율주행 셔틀을 성공적으로 운영했고, 2023년에는 국책과제를 통해 공유 모빌리티 전체 주기를 자율주행 방식으로 시연하며 국내에서 가장 상업적에 가까운 자율주행 카셰어링 모델을 검증했다. 라이드플렉스는 레벨4 풀스택 기술을 보유한 국내 대표 기업이며, 호출·배차·자율주행·주차·반납까지 하나의 체인으로 구현할 수 있는 기술을 확보하고 있어 쏘카의 플랫폼 구조와 가장 높은 정합성을 가진 파트너로 평가된다.

#### 전국 플랫폼 운영 인프라·이용자 기반으로 초기 상용화 구간에서 경쟁사 대비 우위 확보

현재 쏘카가 자율주행 기반 서비스를 직접 상용화한 단계는 아니지만, 시장 전환의 초기 단계에서 가장 유리한 플랫폼 포지션을 선점하고 있다는 점이 투자 관점에서 핵심이다. 전국 128개 도시 규모의 차량 네트워크, 900만 명의 가입자 기반, 고도화된 운영·관계·정비 알고리즘은 기술 기업이 단기간에 구축할 수 없는 자산이며, 자율주행 서비스가 상업화 될 때 필수적인 운영 플랫폼과 기술 기업 간 협력 모델에서 쏘카가 중심축이 될 수 있는 구조적 우위를 제공한다. 즉, 자율주행 기술의 완성도보다 플랫폼의 운영 인프라와 수요 기반이 더 중요한 초기 상용화 구간에서 쏘카는 이미 경쟁사 대비 확실한 해자를 확보하고 있는 것이다.

자율주행 전환기에서 플랫폼  
경쟁력을 기반으로 기업가치  
재평가 기대

결론적으로 쏘카는 자율주행-공유차 융합이라는 대전환 국면에서 가장 큰 레버리지를 확보할 수 있는 플랫폼 사업자라고 판단된다. 정부 정책, 실증 인프라, 규제 완화 등시에 진행되며 산업의 속도가 예상보다 앞당겨지는 상황에서, 쏘카는 기술 기업과의 협력 구조-전국 단위 운영 인프라-대규모 이용자 기반이라는 삼중의 경쟁력을 기반으로 중장기 성장 가치가 확대될 가능성이 크다. 2027년 레벨4 상용화 전후로 호출형 카셰어링 모델이 자율주행과 결합하는 시점은 쏘카의 기업가치를 재평가할 수 있는 핵심 모멘텀으로 작용할 전망이다.

2025년 정부 ‘AI 규제합리화 로드맵’ 기반 자율주행 실증 확장 정책 요약

| 구분           | 기존 체계          | 2025년 개편 내용                                       | 정량적 범위          |
|--------------|----------------|---------------------------------------------------|-----------------|
| 시범운행지구 구조    | 노선 기반부분 구역 제한  | 도시 전체 단위 ‘실증도시’ 도입                                | 도시 단위(면적 제한 해제) |
| 지정권자         | 국토부 장관         | 지자체로 권한 이양 (2026년 1분기 법 개정 예정)                    | 지정 기간 단축        |
| 실증 차량 규모     | 보통 10대 내외 중심   | 실증도시 내 자율주행차 100대 이상 투입                           | ≥100대           |
| 참여 주체        | 스타트업 중심 제한적    | 대기업 + 스타트업 공동 참여 모델                               | 민관 합동           |
| 규제 원칙        | 기능-사고 기준 개별 규제 | Lv3 무규제 /Lv4 선허용-후관리                              | 단계별 규제          |
| AI 학습 데이터 처리 | 원본 영상 사용 제약    | 촬영사실 표시 차량 → 원본 영상 활용 허용, 개인 차량 영상은 가명·익명 처리 후 활용 | 데이터 활용 범위 ↑     |
| 임시운행허가       | 시스템 개발사 중심     | 운수사업자까지 확장 → 실제 운송 기반 실증 확대                       | 실증 케이스 증가       |

자료: 국무조정실 AI 규제합리화 로드맵발표자료, 한국IR협의회 기업리서치센터

라이드플러스 국내 최초 Lv.4 카셰어링 실증 사업 구조

| 항목        | 내용                                                                |
|-----------|-------------------------------------------------------------------|
| 실증 유형     | Level 4 기반 무인 자율주행 카셰어링(차량 호출대여반납 자동화)                            |
| 운영 모델     | 도시 전체 단위 실증도시 내 카셰어링 플랫폼 연계형(정부 정책 변화로 가능해진 구조)                   |
| 기술 스택     | End-to-End 자율주행, 고성능 GPU 인프라 기반 자율주행 알고리즘(AI 학습센터·GPU 확보 정책에서 지원) |
| 차량 규모(추정) | 정부 실증도시 정책 기준: ≥100대 투입 → 라이드플러스 포함 복수 기업이 실증 도시별 일정 배정           |
| 규제 적용 방식  | ‘Lv4 선허용-후관리’ 원칙 적용 → 사고 책임 주체 법제화 예정(사고책임 TF 가동)                 |
| 운영 환경 요건  | 실증도시 전역 지도작성·V2X 인프라·주행 데이터 수집용 카메라 표시 차량 운영 가능                   |
| 데이터 활용    | 촬영사실 표시 차량 영상 원본 사용 허용(학습 목적) → 고품질 지도·주행환경 학습에 활용                |

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터



## 실적 추이 및 전망

### 2025년 3분기 누적 리뷰

**2025년 3분기 누적 매출  
+10.6%, 영업이익 흑자전환 달성**

쏘카는 2025년 3분기 누적 기준으로 매출 3,420억 원(YoY +10.6%), 영업이익 101억 원(OPM 2.9%, 전년동기 -128억 원 → 흑자전환)을 기록했다. 전년동기 대비 큰 폭의 이익 개선을 통해 흑자 전환을 이룬 배경에는 주요 사업부문의 수익성 회복과 전사 비용 구조 효율화가 자리한다.

**카셰어링 일시적 요금 인하  
영향으로 외형 소폭 감소,  
수익성은 개선세 강화**

사업부문별 실적을 살펴보면 구조적 변화가 더욱 분명하게 드러난다. 카셰어링 부문 누적 매출은 2,637억 원(YoY -5.8%)으로 전년동기 대비 소폭 감소했는데, 이는 3분기 중 단기적으로 시행된 요금 인하·크레딧 지급 정책의 영향이 누적 수치까지 반영된 결과다. 다만 매출 감소와는 달리 수익성은 뚜렷한 개선 흐름을 유지했다. 카셰어링 부문의 감가상각비와 상각비는 2025년 들어 분기별로 전년동기 대비 감소세가 이어지고 있으며, 카셰어링 내 구독형 서비스인 쏘카 플랜의 경우 3Q25 GPM 8% 내외 수준으로 개선되었다. 이러한 구독형 모델의 마진 개선과 전반적인 운영 효율화가 결합되며 카셰어링 부문의 분기별 영업이익률은 1Q25 3%, 2Q25 4%, 3Q25 7%로 상승했고, 본업의 구조적 회복 기조가 강화되고 있음을 확인할 수 있다.

**중고차 매각 정상화는  
높은 마진구조에 따라  
전사 영업이익 회복의 핵심 요인**

중고차 매각 사업의 정상화도 실적 레버리지 확대에 중요한 역할을 했다. 해당 부문 매출은 2024년 3분기 누적 기준 15억 원에서 2025년 동기간 547억 원(YoY +3,470%)으로 폭발적으로 증가했고, 전사 매출에서의 비중도 0.5% → 16%로 확대되었다. 해당 사업은 평균 30~35% 수준의 높은 매출총이익률을 보유하고 있어, 단순 매출 증가 이상의 이익 기여 효과를 창출한다. 실제로 중고차 매각 사업의 정상화가 올해 누적 기준 영업이익 반등의 가장 큰 레버리지 역할을 한 것으로 판단된다.

**킵보드·PM 플랫폼 매출은  
감소세 지속**

플랫폼 부문은 누적 매출 235억 원(YoY -15.8%)으로 조정 국면을 지속했다. 전동킵보드 사업부 경쟁 심화 및 일부 서비스 구조조정 영향을 반영한 결과로 보이며, 매출 비중이 7% 내외에 그치는 점을 감안하면 전사 실적에 미치는 영향은 제한적이다.

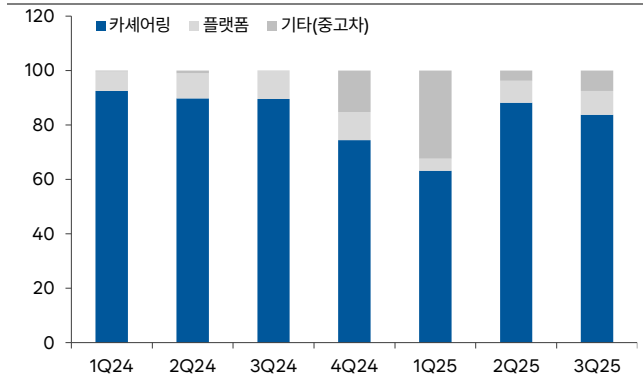
**간접비가 감소로 비용 효율화 지속**

한편, 비용 구조 측면에서 올해 실적 개선을 뒷받침한 요인이 명확히 확인된다. 인건비·마케팅비·운영경비 등 간접비용은 모든 분기에서 전년동기 대비 감소했으며, 분기별 간접비는 2024년 1분기 243억 원에서 2025년 3분기 188억 원까지 안정적으로 감소했다. 분기별 YoY 기준으로도 1Q25 -15%, 2Q25 -17%, 3Q25 -14%로 일관된 비용 효율화 흐름을 나타냈다. 2023~2024년 확대되었던 마케팅 비용이 2025년 들어 축소되기 시작했고, 인건비도 조직 정비를 통해 안정적인 수준에서 관리되고 있다.

**지속 가능한 흑자 기조 달성**

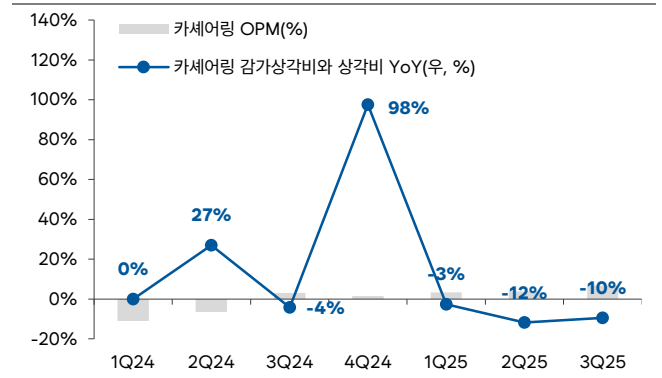
종합하면, 2025년 3분기 누적 실적은 외형 성장보다 수익성 체질 개선이 본격화된 시기로 평가된다. 카셰어링 본업은 감가상각비 부담 완화와 운영 효율 강화로 안정적 이익 구조를 회복했고, 중고차 매각 사업은 높은 마진을 기반으로 전사 영업이익 개선의 핵심 동력으로 자리 잡았다. 여기에 비용 구조 효율화가 더해지며 쏘카는 2024년 적자에서 벗어나 지속 가능한 흑자 기조를 확보했으며, 2025년은 쏘카의 본원적 이익 구조가 정상화된 첫 해로 판단된다.

분기별 사업부문별 매출 비중 추이



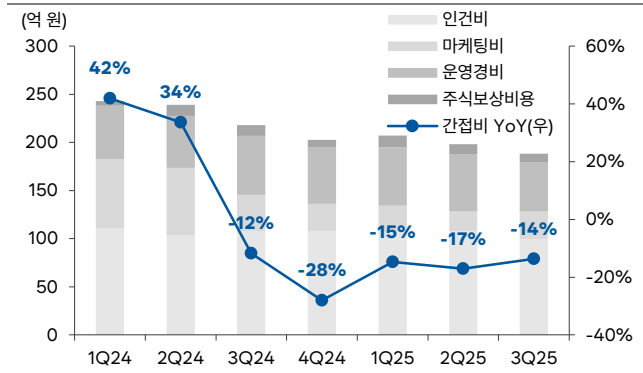
자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

카셰어링 부문 분기별 감가상각비와 상각비 YoY, OPM



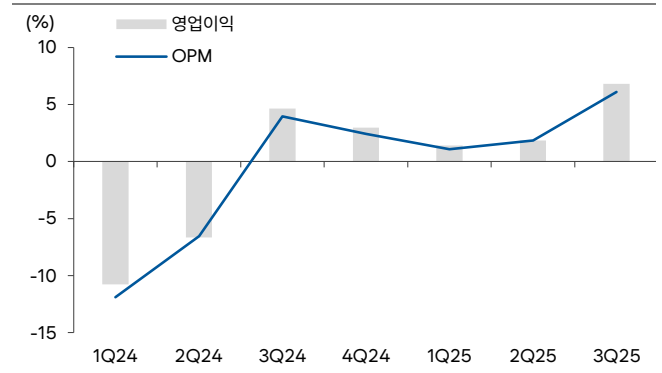
자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

연결 기준 분기별 간접비용 및 YoY(%) 추이



자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

연결 기준 분기별 영업이익, OPM 추이



자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

## 2025년 연간 실적 전망

### 4분기 중고차 매각 성수기와 비용 효율화 결합으로 수익성이 크게 개선될 것

쏘카의 실적은 2025년 4분기를 기점으로 구조적 턴어라운드가 더욱 뚜렷해질 전망이다. 3분기까지 확인된 수익성 정상화 흐름 위에, 4분기에는 중고차 매각 성수기 효과와 비용 효율화가 결합되며 전사 수익성이 크게 개선되는 구간으로 진입할 전망이다.

2025년 4분기 실적은 매출 1,392억 원(YoY +14%, QoQ +25%), 영업이익 111억 원(YoY +276%, QoQ +63%), 영업이익률 8.0%로 전망된다. 카셰어링 부문은 계절적 비수기 효과로 전분기 대비 -4% 감소한 약 900억 원 수준이 예상되지만, 중고차 매각 사업이 그 이상의 실적 개선을 견인하는 구조다. 중고차 매각 매출은 약 392억 원(YoY +110%, QoQ +366%)으로 추정되며, 특히 4분기 성수기에는 중고차 매각의 GP 마진이 약 40% 수준까지 높아진다는 점을 고려하면 전사 영업이익 개선 폭은 3분기 대비 상당히 커질 가능성이 높다. 플랫폼 부문은 일레클의 사업 구조 재편의 영향으로 전년동기대비 21% 감소한 100억 원의 매출이 예상된다.

**2025년 연간 흑자 전환  
확실해지며, 이익 구조가  
과거 대비 높은 레벨로 정착될 것**

4분기 실적이 반영되면 2025년 연간 매출은 4,812억 원(YoY +11.4%), 연간 영업이익은 212억 원(OPM 4.4%)으로 추정되며, 본격적인 흑자 기조를 확립하는 원년이 될 전망이다. 2025년의 핵심 성과는 구조적 수익성 회복이다. 중고차 매각 비중 확대(2024년 4.7% → 2025년 19.7%), 차량 운영기간 확대에 따른 감가상각비 완화, 마케팅비·간접비 효율화 등이 결합되며 쏘카의 이익 구조가 과거 대비 높은 레벨로 정착될 수 있다고 판단된다.

**2026년은 체질 개선이  
연간 단위로 확장되는 국면**

2026년은 쏘카의 이익 구조가 한 단계 더 상승하는 해로, 2025년에 형성된 수익성 체질 개선이 연간 단위로 온전히 반영되는 확장 국면이다. 전체 매출은 5,290억 원(YoY +9.9%)으로 증가할 전망이며, 그 중 카셰어링 매출은 3,960억 원(YoY +11.9%)으로 확대되어 전사 매출의 약 75%를 차지할 것으로 보인다. 이는 차량당 매출(ARPC) 상승과 이용빈도가 증가 지속된 결과로, 본업의 안정적 성장을 가정한 흐름이다. 플랫폼 부문 매출은 346억 원(YoY +3.1%)으로 완만한 회복세를 보이고, 중고차 매각을 포함한 기타 부문은 984억 원(YoY +4.8%)으로 견조한 성장세가 예상된다. 비용 측면에서도 2025년에 구축된 효율화 기조가 유지되며 판관비는 4,994억 원(판관비율 94.4%) 수준으로 관리될 전망이다.

이러한 흐름은 이익 측면에서 구조적 개선으로 이어진다. 2026년 영업이익은 296억 원(YoY +39.7%)으로 증가하고 영업이익률은 5.6%를 기록할 전망이다. 중고차 매각 비중 확대가 이익 레버리지에 기여하고 있으며, 본업인 카셰어링 역시 운영 기간 연장과 회전율 상승 효과가 누적되며 안정적 이익 기반을 확보하고 있다. 지배주주순이익은 119억 원(YoY +4.9%)으로 추정돼 순익 개선도 이어질 것으로 보인다. 종합하면 2025년이 흑자 기조를 복원한 전환점이었다면, 2026년은 이익 레벨이 한 단계 상향 조정되는 구간으로, 이후 기업가치 평가에 영향을 미칠 수 있는 구조적 변화의 시발점으로 판단된다.

쏘카 연결 기준 실적 테이블

(단위: 십억 원, %)

|         | 2022  | 2023  | 2024  | 2025F | 2026F |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 매출액     | 398   | 399   | 432   | 481   | 529   |
| 카셰어링    | 306   | 329   | 371   | 354   | 396   |
| 플랫폼     | 16    | 31    | 41    | 33    | 35    |
| 기타(중고차) | 75    | 38    | 20    | 94    | 98    |
| 영업이익    | 9.5   | -9.7  | -9.8  | 21.2  | 29.6  |
| 영업이익률   | 2.4   | -2.4  | -2.3  | 4.4   | 5.6   |
| 당기순이익   | -18.1 | -42.3 | -31.0 | 2.0   | 11.9  |
| 당기순이익률  | -4.6  | -10.6 | -7.2  | 0.4   | 2.2   |
| YoY     |       |       |       |       |       |
| 매출액     | 37.6  | 0.2   | 8.4   | 11.4  | 9.9   |
| 카셰어링    | 0.0   | 7.5   | 12.6  | -4.7  | 11.9  |
| 플랫폼     | 0.0   | 96.7  | 29.5  | -17.4 | 3.3   |
| 기타(중고차) | 0.0   | -49.9 | -46.7 | 367.5 | 4.8   |
| 영업이익    | 흑전    | 적전    | 적지    | 흑전    | 39.7  |
| 당기순이익   | 적전    | 적지    | 적지    | 흑전    | 4.9   |

자료: 쏘카, 한국IR협의회 기업리서치센터



## Valuation

### 2026F PSR 0.7배 – 플랫폼 가치 대비 보수적 구간

현 시점에서 쏘카의 적정 가치를 판단할 때는 PER보다 PSR을 중심 지표로 삼는 것이 합리적이다. 쏘카는 차량 운영 기반의 카셰어링과 플랫폼형 구독 매출이 결합된 구조이며, 감가상각 중심의 회계 특성상 흑자 전환 초기의 PER은 이익 규모가 작아 과도하게 왜곡되는 한계가 있다. 반면 PSR은 매출 규모·성장성·플랫폼 레버리지를 직접 반영해 전환기 기업 평가에 더 적합하다. 피어 비교는 국내에서는 장기 렌탈·중고차 매각 구조를 가진 롯데렌탈·레드캡투어·케이카가 현실적 기준이며, 카셰어링 경쟁사 그린카·투루카는 비상장사라 비교군에 포함시키기 어렵다. 해외에서는 Uber·Lyft가 플랫폼 구조 측면에서 가장 유사하고, Avis·Hertz는 대규모 플릿 운영과 자산 기반 비즈니스 모델이 쏘카와 유사하여 보조적으로 참고할 수 있다.

2026년 기준 쏘카의 PSR은 0.73배로 추정된다. 전통 렌탈 Peer(롯데렌탈 0.36배, 케이카 0.31배, 레드캡투어 약 0.54배) 대비 높지만, 이는 플랫폼 매출 비중과 데이터 기반 운영 구조가 반영된 정상적 프리미엄이다. 그러나 글로벌 플랫폼 대비로는 여전히 낮다. Uber 3.02배, Lyft 1.13배와 비교하면 쏘카의 PSR은 플랫폼 가치에 비해 충분히 반영되지 않은 수준이며, 이는 향후 수익성 정상화 구간에서 멀티플 재평가 여지가 크다는 의미다.

PER은 보조 지표로 참고하는 것이 적절하다. 2026년 기준 쏘카의 PER은 약 32배로 산출되지만, 이는 흑자 전환 초기 특유의 작은 이익 규모가 분모에 반영된 전환기 효과에 가깝다. 글로벌 플랫폼도 동일한 패턴을 보였다. Uber(25배), Lyft(32배)는 현재 안정화된 수치지만, 흑자 전환 당시에는 적자에서 극단적 고PER을 거쳐 점진적으로 정상화되는 전형적 전환기 국면을 경험했다. 플랫폼 산업 특성상 전환기 고PER은 구조적 현상이며, 쏘카의 PER을 단순 과대평가로 해석하기는 어렵다.

쏘카는 국내 전통 렌탈 대비 정당한 플랫폼 프리미엄을 유지하면서도 글로벌 플랫폼 대비 저평가된 구간에 위치한다. 특히 2025~2026년은 감가상각비 완화·중고차 매각 정상화·구독형 카셰어링 수익성 개선이 동시에 나타나는 구간으로, 멀티플의 상향 여력이 가장 큰 시점이다. 더불어 정부의 '실증도시' 정책 확대와 자율주행·공유차 결합 실증이 본격화될 경우, 쏘카의 플랫폼 인프라(전국 단위 플릿, 900만 가입자, 관제·정비 인프라)는 중장기 기업가치 확장의 옵션 가치를 추가로 제공할 수 있다.

밸류에이션 비교표

(단위: 십억 원, 배)

| 구분      | 기업명   | 2026E 매출액 | 2026E 영업이익 | 시가총액    | PER  | PSR |
|---------|-------|-----------|------------|---------|------|-----|
| 국내 렌탈   | 롯데렌탈  | 3,230     | 367        | 1,166   | 6.7  | 0.4 |
|         | 레드캡투어 | N/A       | N/A        | 195     | N/A  | N/A |
|         | 케이카   | 2,563     | 85         | 791     | 14.1 | 0.3 |
| 국내 카셰어링 | 쏘카    | 529       | 23         | 381     | 32.1 | 0.7 |
| 글로벌 플랫폼 | Uber  | 88,319    | 12,212     | 266,637 | 24.9 | 3.0 |
|         | Lyft  | 10,855    | 299        | 12,311  | 31.9 | 1.1 |
| 글로벌 렌터카 | Avis  | 17,522    | 1,433      | 7,011   | 16.1 | 0.4 |
|         | Hertz | 12,832    | 1,031      | 2,393   | 9.8  | 0.2 |

자료: 쏘카, 한국IR협회의 기업리서치센터

## 리스크 요인

### 1 차량 조달비용과 금리 민감도 확대에 따른 수익성 변동 리스크

쏘카의 수익성은 차량 조달비용과 금융비용 변동에 높은 민감도를 가진다. 카셰어링 산업은 차량 구매비·감가상각·보험료·금융비용 등 고정비 비중이 절대적으로 크기 때문에, 차량 가격과 금리 수준의 변화는 곧바로 차량당 원가구조에 반영된다. 최근 2년간 국산차 평균 신차 가격이 연평균 4~6% 상승하고, 자동차 보험료도 누적 10% 이상 인상된 만큼, 외부 비용 상승 압력은 운영 효율 개선 효과를 일정 부분 상쇄할 가능성이 존재한다.

특히 차량 0~24개월 차량의 투입 비중이 높아지는 시기에는 감가상각·보험료가 집중되는 구간이기 때문에, 비수기 수요와 맞물릴 경우 수익성 변동성이 확대될 수 있다. 쏘카가 차량 운영 기간을 48개월로 확대하며 감가 부담을 낮추고 있으나, 향후 차량 가격·보험료 상승이 지속되면 해당 전략의 효과가 일부 희석될 수 있다는 점도 고려해야 한다.

금리는 실적 민감도가 가장 높은 변수다. 업종 특성상 조달금리 1~2%p 변동만으로도 연간 금융비용이 수십억 원 단위로 증가할 수 있으며, 이는 현금흐름 개선 시점을 지연시키는 요인이 될 수 있다. 금리 정상화 속도가 예상보다 더디거나 시장 변동성이 확대될 경우, 이익 레버리지 확보가 지연될 가능성도 배제하기 어렵다. 결론적으로 차량 가격·보험료·금리 등 조달비용 구조는 쏘카 실적의 주요 리스크 요인으로, 운영 효율성 강화만으로는 외부 비용 변수의 영향을 완전히 상쇄하기 어려운 구조적 한계가 존재한다.

### 포괄손익계산서

| (억원)          | 2022  | 2023  | 2024  | 2025F | 2026F |
|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 매출액           | 3,976 | 3,985 | 4,318 | 4,812 | 5,290 |
| 증가율(%)        | 37.6  | 0.2   | 8.4   | 11.4  | 9.9   |
| 매출원가          | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     |
| 매출원가율(%)      | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| 매출총이익         | 3,976 | 3,985 | 4,318 | 4,812 | 5,290 |
| 매출이익률(%)      | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 판매관리비         | 3,880 | 4,082 | 4,416 | 4,600 | 4,994 |
| 판매비율(%)       | 97.6  | 102.4 | 102.3 | 95.6  | 94.4  |
| EBITDA        | 891   | 762   | 944   | 1,076 | 1,094 |
| EBITDA 이익률(%) | 22.4  | 19.1  | 21.9  | 22.4  | 20.7  |
| 증가율(%)        | 128.8 | -14.4 | 23.8  | 14.1  | 1.7   |
| 영업이익          | 95    | -97   | -98   | 212   | 296   |
| 영업이익률(%)      | 2.4   | -2.4  | -2.3  | 4.4   | 5.6   |
| 증가율(%)        | 흑전    | 적전    | 적지    | 흑전    | 39.7  |
| 영업외손익         | -151  | -255  | -206  | -178  | -178  |
| 금융수익          | 24    | 35    | 64    | 64    | 51    |
| 금융비용          | 149   | 229   | 253   | 240   | 234   |
| 기타영업외손익       | -27   | -60   | -17   | -2    | 5     |
| 총속/관계기업관련손익   | -110  | -70   | -4    | -14   | -2    |
| 세전계속사업이익      | -166  | -422  | -307  | 20    | 117   |
| 증가율(%)        | 적전    | 적지    | 적지    | 흑전    | 487.1 |
| 법인세비용         | 16    | 1     | 3     | -0    | -2    |
| 계속사업이익        | -181  | -423  | -310  | 20    | 119   |
| 중단사업이익        | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     |
| 당기순이익         | -181  | -423  | -310  | 20    | 119   |
| 당기순이익률(%)     | -4.6  | -10.6 | -7.2  | 0.4   | 2.2   |
| 증가율(%)        | 적전    | 적지    | 적지    | 흑전    | 488.1 |
| 지배주주지분 순이익    | -181  | -423  | -310  | 20    | 119   |

### 현금흐름표

| (억원)            | 2022   | 2023   | 2024  | 2025F  | 2026F |
|-----------------|--------|--------|-------|--------|-------|
| 영업활동으로인한현금흐름    | -627   | -1,096 | 33    | 353    | 583   |
| 당기순이익           | -181   | -423   | -310  | 20     | 119   |
| 유형자산 상각비        | 788    | 845    | 1,027 | 843    | 780   |
| 무형자산 상각비        | 7      | 14     | 14    | 21     | 18    |
| 외환손익            | 0      | 0      | 14    | 0      | 0     |
| 운전자본의감소(증가)     | -1,445 | -1,818 | -782  | -528   | -330  |
| 기타              | 204    | 286    | 70    | -3     | -4    |
| 투자활동으로인한현금흐름    | -197   | -97    | -134  | -502   | -452  |
| 투자자산의 감소(증가)    | 9      | -12    | 0     | -1     | -1    |
| 유형자산의 감소        | 5      | 0      | 1     | 410    | 0     |
| 유형자산의 증가(CAPEX) | -70    | -30    | -186  | -828   | -453  |
| 기타              | -141   | -55    | 51    | -83    | 2     |
| 재무활동으로인한현금흐름    | 1,539  | 965    | -238  | -4,850 | 31    |
| 차입금의 증가(감소)     | 1,093  | 659    | -259  | 280    | 31    |
| 사채의증가(감소)       | -0     | 600    | 306   | -10    | 0     |
| 자본의 증가          | 1,019  | 0      | 0     | -5,120 | 0     |
| 배당금             | 0      | 0      | 0     | 0      | 0     |
| 기타              | -573   | -294   | -285  | 0      | 0     |
| 기타현금흐름          | 0      | 0      | 0     | 5,074  | -25   |
| 현금의증가(감소)       | 714    | -228   | -339  | 75     | 137   |
| 기초현금            | 695    | 1,410  | 1,182 | 843    | 918   |
| 기말현금            | 1,410  | 1,182  | 843   | 918    | 1,055 |

### 재무상태표

| (억원)      | 2022   | 2023   | 2024   | 2025F | 2026F |
|-----------|--------|--------|--------|-------|-------|
| 유동자산      | 1,707  | 1,590  | 1,407  | 2,066 | 2,617 |
| 현금성자산     | 1,410  | 1,182  | 843    | 918   | 1,055 |
| 단기투자자산    | 97     | 160    | 169    | 188   | 207   |
| 매출채권      | 113    | 152    | 126    | 141   | 155   |
| 재고자산      | 0      | 0      | 0      | 0     | 0     |
| 기타유동자산    | 88     | 97     | 269    | 819   | 1,200 |
| 비유동자산     | 4,150  | 5,200  | 4,908  | 4,506 | 4,166 |
| 유형자산      | 3,173  | 4,295  | 3,955  | 3,531 | 3,204 |
| 무형자산      | 646    | 645    | 657    | 675   | 657   |
| 투자자산      | 290    | 206    | 202    | 207   | 211   |
| 기타비유동자산   | 41     | 54     | 94     | 93    | 94    |
| 자산총계      | 5,857  | 6,790  | 6,315  | 6,617 | 6,827 |
| 유동부채      | 1,978  | 2,421  | 2,235  | 2,691 | 2,777 |
| 단기차입금     | 11     | 155    | 152    | 172   | 182   |
| 매입채무      | 0      | 0      | 0      | 0     | 0     |
| 기타유동부채    | 1,967  | 2,266  | 2,083  | 2,519 | 2,595 |
| 비유동부채     | 1,403  | 2,252  | 2,246  | 2,091 | 2,097 |
| 사채        | 29     | 600    | 920    | 910   | 910   |
| 장기차입금     | 1,016  | 1,408  | 1,196  | 1,046 | 1,046 |
| 기타비유동부채   | 358    | 244    | 130    | 135   | 141   |
| 부채총계      | 3,381  | 4,673  | 4,480  | 4,783 | 4,874 |
| 자배주주지분    | 2,476  | 2,117  | 1,835  | 1,834 | 1,953 |
| 자본금       | 33     | 33     | 33     | 33    | 33    |
| 자본잉여금     | 5,260  | 5,256  | 5,264  | 144   | 144   |
| 자본조정 등    | 54     | 125    | 161    | 161   | 161   |
| 기타포괄이익누계액 | -2     | -2     | -14    | -14   | -14   |
| 이익잉여금     | -2,868 | -3,294 | -3,609 | 1,510 | 1,629 |
| 자본총계      | 2,476  | 2,117  | 1,835  | 1,834 | 1,953 |

### 주요투자지표

|              | 2022   | 2023   | 2024   | 2025F  | 2026F  |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| P/E(배)       | N/A    | N/A    | N/A    | 188.5  | 32.1   |
| P/B(배)       | 2.9    | 2.4    | 3.3    | 2.1    | 2.0    |
| P/S(배)       | 1.7    | 1.3    | 1.4    | 0.8    | 0.7    |
| EV/EBITDA(배) | 9.6    | 10.3   | 9.4    | 6.4    | 6.2    |
| 배당수익률(%)     | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    |
| EPS(원)       | -596   | -1,292 | -945   | 62     | 362    |
| BPS(원)       | 7,565  | 6,458  | 5,587  | 5,584  | 5,946  |
| SPS(원)       | 13,073 | 12,158 | 13,162 | 14,652 | 16,107 |
| DPS(원)       | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      |
| 수익성(%)       |        |        |        |        |        |
| ROE          | -9.1   | -18.4  | -15.7  | 1.1    | 6.3    |
| ROA          | -3.6   | -6.7   | -4.7   | 0.3    | 1.8    |
| ROIC         | 3.2    | -2.4   | -2.2   | 4.7    | 6.5    |
| 안정성(%)       |        |        |        |        |        |
| 유동비율         | 86.3   | 65.7   | 63.0   | 76.8   | 94.2   |
| 부채비율         | 136.6  | 220.7  | 244.2  | 260.8  | 249.6  |
| 순차입금비율       | 57.5   | 131.7  | 157.7  | 167.4  | 150.8  |
| 이자보상배율       | 0.6    | -0.5   | -0.4   | 0.8    | 1.2    |
| 활동성(%)       |        |        |        |        |        |
| 총자산회전율       | 0.8    | 0.6    | 0.7    | 0.7    | 0.8    |
| 매출채권회전율      | 40.1   | 30.1   | 31.1   | 36.0   | 35.8   |
| 재고자산회전율      | N/A    | N/A    | N/A    | N/A    | N/A    |

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자주의 환기 등을 통해 불공정거래를 사전에 예방하기 위한 제도를 시행하고 있습니다. 시장경보제도는 '투자주의종목 투자경고종목 투자위험종목'의 단계를 거쳐 이루어지게 됩니다.  
※관련근거: 시장감시규정 제5조의2, 제5조의3 및 시장감시규정 시행세칙 제3조~제3조의 7

| 종목명 | 투자주의종목 | 투자경고종목 | 투자위험종목 |
|-----|--------|--------|--------|
| 쏘카  | X      | X      | X      |

발간 History

| 발간일        | 제목                                       |
|------------|------------------------------------------|
| 2025.12.03 | 쏘카 (403550) - 2025년 연간 흑자 전환 및 체질 개선 가속화 |

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원과 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회 산하 독립 (리서치) 조직인 기업리서치센터가 작성한 기업분석 보고서입니다. 본 자료는 투자자들에게 국내 상장기업에 대한 양질의 투자정보 제공 및 건전한 투자문화 정착을 위해 무상으로 작성되었습니다.

- 당사 리서치센터는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트와 그 배우자 등 관계자는 자료 작성일 현재 조사분석 대상법인의 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 본 자료는 중소형 기업 소개를 위해 작성되었으며, 매수 및 매도 추천 의견은 포함하고 있지 않습니다.
- 본 자료에 게재된 내용은 애널리스트의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.
- 본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 자료제공일 현재 시점의 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다.
- 본 조사자료는 투자 참고 자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 투자자의 투자 결과에 대한 법적 책임 소재의 증명자료로 사용될 수 없습니다.
- 본 조사자료의 지적재산권은 당사에 있으므로, 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.
- 본 자료는 텔레그램에서 "한국IR협의회(<https://t.me/kirsofficial>)" 채널을 추가하시어 보고서 발간 소식을 안내받으실 수 있습니다.
- 한국IR협의회가 운영하는 유튜브 채널 'IRTV'에서 1) 애널리스트가 직접 취재한 기업탐방으로 CEO인터뷰 등이 있는 '소중한탐방'과 2) 기업보고서 심층해설방송인 '가치한 리포트 가치보기'를 보실 수 있습니다.