

기술 2024-139

2024.08.29.

이 보고서는 시가총액 5,000억 원 미만의 중소형 기업에 대한 투자정보 확충을 위해 발간한 보고서입니다.

기술분석보고서 기타서비스

# 레드캡투어 (038390)

- ▶ 요약
- ▶ 기업현황
- ▶ 시장동향
- ▶ 기술분석
- ▶ 재무분석
- ▶ 주요 변동사항 및 전망

작성기관 한국기술신용평가(주) 작성자 오명진 선임연구원

[YouTube 요약 영상 보러가기](#)

- 본 보고서는 투자 의사결정을 위한 참고용으로만 제공되는 것이므로, 투자자 자신의 판단과 책임하에 종목선택이나 투자시기에 대한 최종 결정을 하시기 바랍니다. 따라서 본 보고서를 활용한 어떠한 의사결정에 대해서도 본회와 작성기관은 일체의 책임을 지지 않습니다.
- 본 보고서의 요약영상은 유튜브(IRTV)로도 시청 가능하며, 영상편집 일정에 따라 현재 시점에서 미게재 상태일 수 있습니다.
- 텔레그램에서 "한국IR협의회" 채널을 추가하시면 매주 보고서 발간 소식을 안내 받으실 수 있습니다.
- 본 보고서에 대한 자세한 문의는 작성기관(TEL.02-525-7759)로 연락하여 주시기 바랍니다.

# 레드캡투어(038390)

B2B 중심의 렌터카 및 비즈니스 여행 사업에서 B2G로의 영역 확장

## 기업정보(2024.08.22. 기준)

대표자	인유성
설립일자	1977년 01월 18일
상장일자	2007년 03월 14일
기업규모	중견기업
업종분류	여행사 및 기타여행 보조 서비스업
주요제품	렌터카, 여행상품 등

## 시세정보(2024.08.22. 기준)

현재가(원)	16,010
액면가(원)	500
시가총액(억 원)	1,372
발행주식수(주)	8,589,480
52주 최고가(원)	17,000
52주 최저가(원)	14,100
외국인지분율(%)	11.31
주요주주(%)	
구본호	38.39
조원희	35.38

## ■ 렌터카 및 여행 사업 부문별 최적화된 서비스 보유

레드캡투어(이하 '동사')는 1977년 1월 설립된 렌터카 및 비즈니스 여행 전문기업으로 2007년 3월 코스닥 시장에 상장하였다. 동사는 렌터카사업 부문과 여행사업 부문에서 AI, 빅데이터 등 ICT 기술 도입 및 업무 제휴를 통해 이용자의 편의성과 관리자의 효율성을 증대시키고 있으며, 거래처 확보, 리스크 최소화, 정확도 향상을 위한 지속적인 연구개발 활동을 통해 경쟁력을 강화하고 있다.

## ■ COVID-19 팬데믹 종결과 소비 트렌드 변화에 따른 시장 성장

최근 현대인의 자동차에 대한 인식이 소유에서 소비 개념으로 변화되면서 렌터카를 선호하게 되었고, 초기 비용 부담 경감과 다양한 관리 서비스 제공 등의 매력도가 합리적인 소비자들의 관심을 끄는 가운데, 구독형 서비스가 렌터카 사업에도 도입되고 있음에 따라 중기적인 성장세를 보일 것으로 기대된다.

시장조사기관 Statista의 자료에 따르면, 국내 여행 및 관광사업 시장은 2022년 14조 900억 원의 시장규모를 형성하여 2019년 대비 97% 수준을 회복하였고, 향후 연평균 6.92% 증가하여 2027년 19조 6,900억 원의 시장규모를 형성할 것으로 전망된다. 이는 COVID-19 팬데믹 종결과 같이 여행심리를 위축시키는 부정적인 위험 요인 제거와 국민의 생활 수준 향상, 여가 시간 증가 등에 기인한다.

## ■ B2G에 특화된 운영 전략을 통한 성장 기반 확보

동사는 K-EV100(한국형 무공해차 전환) 친환경 정책 기조에 맞춰 B2G 사업으로 영역을 확장하고 있다. 특히 LG에너지솔루션과의 MOU를 통해 전기차 배터리 관리 솔루션 B-Lifecare를 탑재하여 효율적인 전기차 이용 경험을 제공하고 있으며, B2G에 특화된 운영 전략을 강화하여 향후 매출 성장과 더불어 시장 선점 계획을 가시화하고 있다.

## 요약 투자지표 (K-IFRS 연결 기준)

	매출액 (억 원)	증감 (%)	영업이익 (억 원)	이익률 (%)	순이익 (억 원)	이익률 (%)	ROE (%)	ROA (%)	부채비율 (%)	EPS (원)	BPS (원)	PER (배)	PBR (배)
2021	2,289	-0.2	205	8.9	121	5.3	7.0	2.6	174.9	1,485	21,869	14.8	1.0
2022	2,621	14.5	363	13.9	212	8.1	11.5	3.8	222.7	2,589	23,494	7.7	0.8
2023	3,382	29.0	388	11.5	166	4.9	8.4	2.4	263.7	2,005	24,612	8.1	0.6

## 기업경쟁력

### B2B 중심의 렌터카 및 비즈니스 여행 전문기업

- B2B 고객 대상 최적화된 차량 대여 서비스 제공
- 국내 대기업과 중견, 중소기업을 포함하는 법인 거래처를 대상으로 기업 행사, 심포지엄, 인센티브 투어, 이벤트를 아우르는 특화된 통합 서비스 제공

### 업무 제휴를 통한 서비스 경쟁력 강화

- GS엠비즈의 오토오아시스 네트워크를 결합하여 전국적인 정비 인프라 구축
- 전기차 정비 전문가 육성을 위한 한국폴리텍I 대학과의 산학협력 업무협약 체결
- 글로벌 1위 출장 전문 여행사인 AMEX와의 전략적 제휴를 기반으로 140개국의 해외 네트워크 및 국내 최대의 외국계 거래선 확보

## 핵심 기술 및 적용제품

### 출장업무관리시스템 (BTMS)

- PC 환경은 물론 모바일에서도 실시간 예약 및 고객사 그룹웨어와의 연동을 통해 출장 데이터의 디지털화
- AI 트래블 컨설턴트를 통해 고객사의 출장 규정에 맞춰 항공, 호텔 예약을 제안하고 이용자의 출장 예약 정보를 기반으로 최적의 예약 정보 추천

### 차량관리시스템 (RMS)

- 온라인을 통한 차량의 예약, 반납 및 차량의 상태, 유지보수 스케줄 모니터링
- 고객의 사용 패턴, 차량 수요에 따른 빅데이터를 분석하여 업무용 차량 운용을 효율적으로 관리

### 출장자를 위한 Web / App

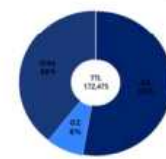
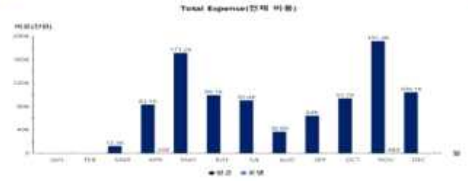


Web. & App.  
모두 지원



- One-Stop 예약 및 요청 기능  
항공/호텔/렌터카/비자/보험
- 공무원 출장 여비 규정 준수  
직급 별 출장 여비 규정 적용 기능
- 모바일 AI 트래블 컨설턴트 인공지능 서비스  
항공 예약 시 비자 필요 유무 등 안내
- 출장 일정 및 통계 확인  
출장지 정보, 날씨, 시차 정보 등 제공
- Web/App을 통한 편리한 예약 기능  
출장지에서 편리한 일정 변경
- 항공편 탄소배출량 확인 가능  
코로나 19 관련 각국 입국 규정 안내

### 출장 관리자를 위한 기능



구분	2024	2023	증감률(%)	잔액 미결제(%)
전수	1,200	1,100	9.1%	10.0%
금액	91,200	85,000	7.3%	12.2%
OC	10,000	9,000	11.1%	7.5%
전수	80	75	6.7%	11.3%
금액	6,800	6,200	9.7%	10.0%
Total	1,200	1,100	9.1%	10.0%

- \*출장 현황 확인 기능  
출장 인원, 탑승 항공사, 발권량, 결제 금액 등 실시간 확인 (Web.기반 / 24시간 확인)

- \*출장 데이터의 Digital Transformation

## 시장경쟁력

### 글로벌 네트워크 구축을 통한 시장경쟁력 확보

- 25개 지점과 150개 정비 네트워크를 기반으로 한 렌터카 차량 관리 서비스
- 연중무휴 24시간 콜센터를 운영하면서 고객문의의 대응, 사고 접수, 긴급 대처 등의 서비스를 제공하여 90% 이상의 장기대여 재계약률을 유지

### 배터리 관리 솔루션을 통한 효율적인 전기차 운영 서비스

- K-EV100(한국형 무공해차 전환) 친환경 정책 기조에 맞춰 B2G 사업으로 영역 확장
- LG에너지솔루션의 전기차 배터리 관리 솔루션을 바탕으로 효율적인 전기차 이용 서비스 제공 및 축적된 데이터를 통한 시너지 연계



## I. 기업 현황

## B2B 고객 중심의 렌터카 및 비즈니스 여행 전문기업

동사는 대한민국을 대표하는 렌터카 및 비즈니스 여행 전문기업으로, 특히 B2B 중심의 차량 대여 서비스와 비즈니스 여행 알선 서비스를 통해 안정적인 수익 기반을 구축하고 있다. COVID-19 팬데믹 이후 리오프닝에 따른 여행 수요 회복으로 여행사업 부문에서 호실적을 보이고 있으며, 글로벌 네트워크를 활용한 B2G 고객 확대에 주력함으로써 국내외 시장에서의 입지를 공고히 하고 있다.

## ■ 회사의 개요

동사는 자동차 대여와 여행알선 및 그와 관련된 부수 사업을 영위할 목적으로 설립되었으며, 본사는 서울특별시 중구 을지로 100 파인에비뉴 B동 19층에 위치하고 있다. 동사의 전신은 (주)범한홍산으로 1977년 설립 초기에는 해외 항공권 판매 알선업을 주 사업으로 영위하였다. 이후, 1992년 12월 (주)범한종합물류와 (주)범한여행으로 분리되며 본격적으로 여행 사업에 진출하였으며, 1997년 렌터카 사업으로 영역을 확장했다. 2007년 1월, (주)미디어솔루션과 합병으로 경영권을 인수하였으며 합병 후 상호를 (주)레드캡투어로 변경, 2007년 3월 코스닥 시장에 상장하였다.

표 1. 동사 주요 연혁

일자	연혁 내용
1977.01	(주)범한홍산 설립
1992.12	(주)범한종합물류와 (주)범한여행으로 분리
1995.01	패키지 여행 사업 개시
1997.11	렌터카 사업 개시
1998.10	radcap 브랜드 출시
2004.06	American Express Global Business Travel 과 전략적 제휴
2005.06	출장관리 시스템 BTMS 개발
2007.01	(주)미디어솔루션과 합병
2007.01	(주)레드캡투어로 사명 및 CI 변경
2007.03	코스닥시장 상장
2007.04	(주)미디어솔루션 물적분할
2008.02	레드캡렌터카 5,000대 돌파
2010.06	실시간 항공권 예약 어플리케이션 개발
2011.06	레드캡렌터카 제주 지점 오픈
2011.07	중국 사업 진출 (북경 대표처 설립)
2011.09	레드캡렌터카 10,000대 돌파
2014.11	레드캡렌터카 15,000대 돌파
2017.03	레드캡렌터카 20,000대 돌파
2017.06	American Express Global Travel 한국 단독 통합 서비스 이관
2018.04	레드캡 MICE 신규 법인 설립
2018.08	레드캡투어 광저우 법인 설립
2019.11	BTMS 4.0 오픈
2022.04	'레드캡기업출장' App 출시
2023.12	소비자중심경영(CCM) 인증 획득

자료: 동사 반기보고서(2024.06.) 및 동사 IR 자료(2024), 한국기술신용평가(주) 재구성

## 레드캡투어(038390)

동사는 종속회사인 (주)레드캡마이스를 통해 이벤트대행업 및 여행 알선업을 영위하고 있으며, Redcaptour Guangzhou Co., Ltd.를 통해서는 중국 현지에서 여행 알선 및 관련 사업을 영위하고 있다.

표 2. 종속회사 현황

(단위: 백만 원, 별도기준)

상호	설립일	주요사업	최근사업연도말 자산총액	지분율 (%)	지배관계 근거	주요종속 회사여부
(주)레드캡마이스	2018.04.05	이벤트대행업	4,114	100	의결권의 과반수 소유	X
Redcaptour Guangzhou Co., Ltd.	2018.08.15	여행알선업	162	100	의결권의 과반수 소유	X

자료: 동사 반기보고서(2024.06.)

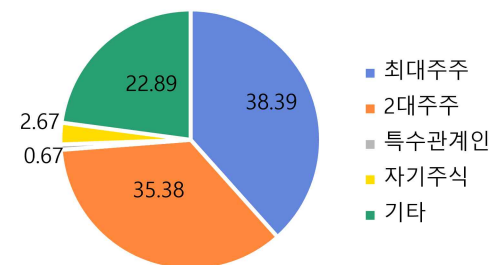
2024년 반기 기준, 동사의 최대주주는 구본호(KOO BENNETT)로 38.39%의 지분율을 보유하고 있으며, 조원희 회장(前(주)범한판토스 회장)이 35.38%를 보유 중이다. 그 밖에 인유성 대표이사는 0.32%, 이충희 외 4인의 임원이 총 0.35%의 지분을 보유하고 있다.

표 3. 동사 지분구조 현황

그림 1. 동사 지분구조 현황

(단위: %)

주주명	관계	주식수(주)	지분율(%)
구본호(KOO BENNETT)	최대주주	3,297,123	38.39
조원희	2대주주	3,039,266	35.38
인유성	대표이사	27,468	0.32
이충희 외 4인	특수관계인	30,440	0.35
(주)레드캡투어	자기주식	229,069	2.67
기타	-	1,966,114	22.89
합 계		8,589,480	100.00



자료: 동사 반기보고서(2024.06.)

자료: 동사 반기보고서(2024.06.)

## ■ 대표이사

인유성 대표이사는 LG그룹에서 38년간 경력을 쌓은 전문 경영인으로, 2019년 5월 동사 대표이사로 선임되어 경영을 총괄하고 있다. LG디스플레이에서는 중국 오퍼레이션 총괄 부사장과 IT 모바일 사업부 부사장 등을 역임했다. 인유성 대표이사는 정도경영과 준법경영을 바탕으로 동사의 성장 전략을 이끌고 있으며, B2B 및 B2G 고객 확대와 사업 포트폴리오의 다각화를 통해 기업의 지속 가능한 성장을 도모하고 있다.

## ■ 사업분야 및 사업 부문별 매출실적

동사는 렌터카 사업과 여행 사업을 주력으로 영위하고 있으며, B2B 장기대여 서비스와 비즈니스 여행 알선 서비스에서 두각을 나타내고 있다.

렌터카사업 부문은 동사의 핵심 사업으로 2024년 반기 기준 전체 매출의 약 88.3%의 비중을 차지하고 있으며, 크게 차량 대여 서비스와 중고차 매각으로 구분할 수 있다. 차량 대여 서비스는 주로 대기업, 공공기관 등을 대상으로 3~4년간 사용하는 장기렌터카 서비스 계약을 맺고, RMS(차량 관제·관리 시스템)을 통한 차량 운행 및 안전 관리, 정비까지 책임지는 최적화된 서비스를 제공하고 있다. 또한, 차량 대여 기간이 종료된 후에는 반납된 차량을 중고차 시장에 매각하여 추가적인 수익을 창출하고 있다.

여행사업 부문은 2024년 반기 매출 기준 약 11.7%의 매출 비중을 나타내고 있으며, 법인 출장자를 위한 항공권 및 호텔 예약 대행 등의 여행 알선 서비스와 MICE(Meeting, Incentive, Convention, Exhibition) 서비스를 중심으로 운영되고 있다. MICE 서비스는 기업과 단체 고객을 위한 관광, 회의, 컨벤션, 전시 기획 및 주관 업무를 포함하며, 다양한 행사를 성공적으로 수행하면서 노하우를 쌓아가고 있다. 여행사업 부문은 대형 거래선으로의 영업 확대와 그룹사의 북미 진출로 인한 수주 물량 증가 등 사업 포트폴리오를 확장하고 있다.

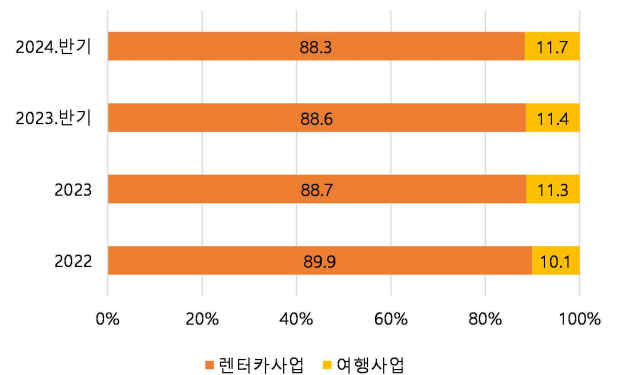
표 4. 사업 부문별 매출실적

(단위: 억 원, K-IFRS 연결 기준)

사업 부문	품목	2022	2023	2023 반기	2024 반기
렌터카	차량대여, 차량관리서비스, 중고자동차 매매 등	2,357	3,000	1,464	1,630
여행	여행알선(출장여행수속), MICE, 국내외 관광여행상품 제작 및 판매	264	382	188	215
합 계		2,621	3,382	1,652	1,845

그림 2. 사업 부문별 매출비중

(단위: %)



자료: 동사 반기보고서(2024.06.)

자료: 동사 반기보고서(2024.06.)

## ESG(Environmental, Social and Governance) 활동 현황

E

환경경영

- ◎ 당사는 고객 지향적 서비스 프로세스를 구축하였고, 안전, 보건, 환경, 소방 분야의 이슈를 선정하여 관련 교육을 시행하고 있다.
- ◎ 당사는 항공권 발권 시 탄소 배출량 리포트 제공, K-EV100(한국형 무공해차 전환) 동참 및 제주 전기차 무료 충전 혜택 제공 등 정부의 친환경 전략 사업에 적극적으로 참여하고 있다.

S

사회책임경영

- ◎ 당사는 모든 경영활동에서 발생하는 인권 관련 요인을 확인하여 개선하고, 인권침해에 관련된 고충 접수와 처리 및 조치 등을 포함한 인권경영체계를 운영하고 있다.
- ◎ 당사는 사랑의열매 사회복지공동모금회 나눔명문기업 가입, 한센병 환자 정착촌의 생활 터전 가꾸기 지원 활동, 튀르키예-시리아 지진으로 피해를 입은 어린이 등을 위한 성금 1억 원 기부 등 지역사회에 희망 나눔을 실천하고 있다.

G

기업지배구조

- ◎ 당사는 이사회와 상근감사를 두고 있으며, 정관 및 운영 규정 등을 통해 배당에 관한 사항을 포함하여 업무와 권한을 규정하는 등 경영투명성 제고를 위한 시스템을 구축하고 있다.
- ◎ 당사는 기업윤리 규범을 제정, 공지하고 있으며, 사업보고서를 통해 상장기업으로서의 기업공시제도 의무를 준수하고 있다.

## II. 시장 동향

### COVID-19 팬데믹 종결과 현대인의 소비 트렌드 변화 등의 영향으로 지속적인 성장세

국내 렌터카 산업은 현대인의 자동차에 대한 인식이 소유에서 소비 개념으로 변화되고, 초기 비용 부담 경감과 다양한 관리 서비스 제공 등의 요인으로 지속적인 성장세를 보이고 있다. 또한, COVID-19 팬데믹 종결과 같이 여행심리를 위축시키는 부정적인 위험 요인 제거와 국민의 생활 수준 향상, 여가 시간 증가로 여행 산업의 동반 성장이 전망된다.

#### ■ 국내 렌터카 산업 현황 및 전망

국내 렌터카 산업은 1969년 여객자동차운수사업법에서 처음 제도화되었으며, 1980년대 경제성장과 더불어 국민 소득수준이 향상되면서 소비자들의 주목을 받기 시작하였다. 2000년대에 들어서는 관공서와 기업체들의 합리적인 업무용 차량 운용에 대한 수요가 많아짐에 따라 외형적으로 성장하였고, 특히 장기대여 시장은 1997년 외환 위기 이후 기업들이 비용 절감을 위해 회사 보유 차량을 렌터카로 전환하며 시장이 급격하게 확장되었다.

국토교통부에 따르면, 2023년 국내 자동차등록 대수는 2,595만 대를 기록하였다. 이는 2017년 이후 연평균 2.65% 성장한 것에 불과하다. 렌터카인가 대수는 2023년 기준 122만 대로 자동차등록 대수 대비 비중이 크지 않지만, 2017년 이후 연평균 12.88% 고성장하며 비중이 점차 커지고 있다.

최근 현대인의 자동차에 대한 인식이 소유에서 소비 개념으로 변화되면서 렌터카를 선호하게 되었고, 초기 비용 부담 경감과 다양한 관리 서비스 제공 등의 매력도가 합리적인 소비자들의 관심을 끄는 가운데, 세계적인 패러다임 시프트 중의 하나인 구독 경제가 차량 구매 및 서비스에도 도입되고 있음에 따라 렌터카 시장의 중기적인 성장세를 보일 것으로 기대된다.

그림 3. 국내 자동차등록 대수 추이

(단위: 만 대)

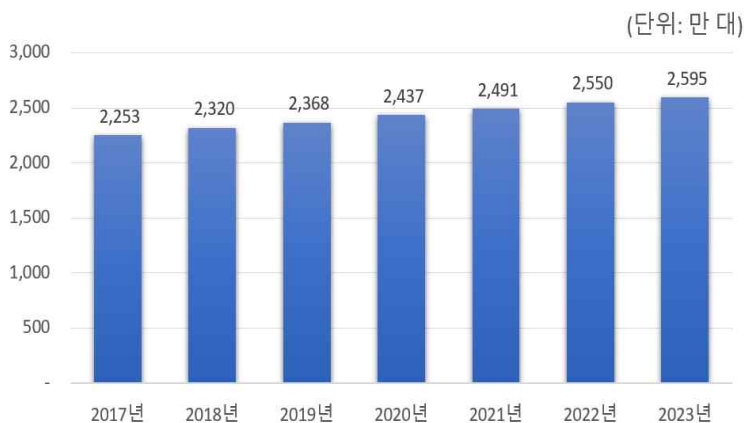
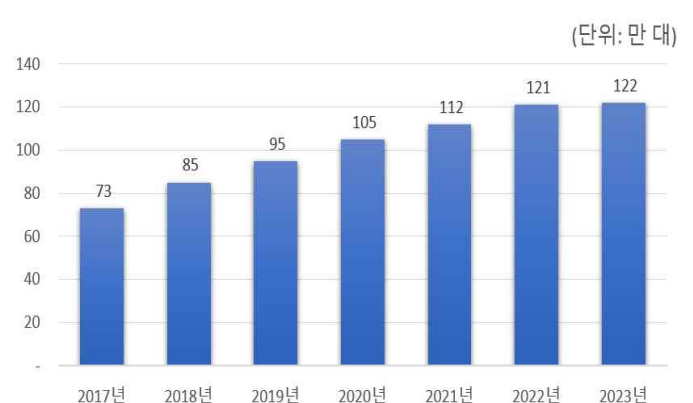


그림 4. 국내 렌터카인가 대수 추이

(단위: 만 대)



자료: 국토교통부, 한국기술신용평가(주) 재구성

자료: 국토교통부, 한국기술신용평가(주) 재구성

국내 렌터카 산업은 대여차량의 가격경쟁력 및 브랜드 인지도와 더불어 고객에게 차별화된 서비스 등을 제공할 수 있는 대형업체 중심의 시장이 유지될 것으로 전망되며, 전세계적인 환경 트렌드에 따라 국내 자동차 시장 및 렌터카 산업에서 전기, 수소 등 친환경 자동차가 차지하는 비중은 지속적으로 증가할 것으로 사료된다.

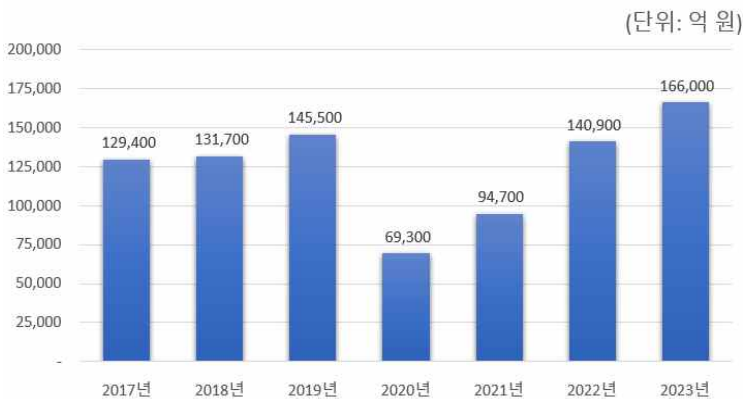
## COVID-19 팬데믹 종결에 따른 여행 수요 회복

시장조사기관 Statista의 자료에 따르면, 국내 여행 및 관광사업 시장은 2022년 14조 900억 원의 시장규모를 형성하여 2019년 대비 97% 수준을 회복하였고, 향후 연평균 6.92% 증가하여 2027년 19조 6,900억 원 시장규모를 형성할 것으로 전망된다.

또한, 한국관광공사에 자료에 따르면, 국민 해외관광객 수는 2023년 2,129.3만 명으로 전년 대비 260.59% 증가하였고, 2024년 1월 국민 해외관광객은 277.1만 명으로 전년 동월(178.2만 명) 대비 55.5% 증가하여 2019년 1월 대비 95% 수준까지 회복되었다. 이는 COVID-19 팬데믹 종결과 같이 여행심리를 위축시키는 부정적인 위험 요인 제거와 국민의 생활 수준 향상, 여가 시간 증가 등에 기인한다.

그림 5. 국내 여행 및 관광사업 시장규모

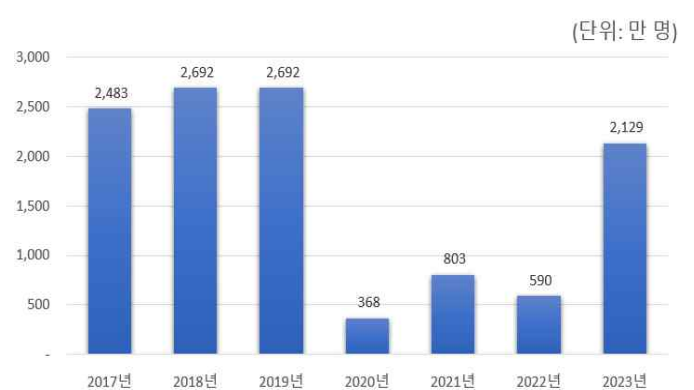
(단위: 억 원)



자료: Statista(2023), 한국기술신용평가(주) 재구성

그림 6. 국민 해외관광객 수

(단위: 만 명)



자료: 한국관광공사(2024), 한국기술신용평가(주) 재구성

## 경쟁현황

현재 국내 렌터카 시장은 2024년 2분기 기준, 상위 3개 업체(롯데렌탈, SK렌터카, 현대캐피탈)가 49.2%에 달하는 점유율을 기록 중이다. 이는 2022년 3개 업체 점유율 48.6%에서 0.6% 증가한 수치로 상위업체와 영세 업체간 양극화가 심화되고 있음을 확인할 수 있다.

특히, 소규모 영세업체의 경우 렌터카사업의 중요한 요소인 영업 및 정비 네트워크와 차량 모델 등 제공 서비스 범위에 한계가 있으며, 대형업체의 영업소 및 인가대수 확장 전략과 더불어 온라인 마케팅 활동이 강화되면서 영세업체의 시장탈락과 함께 시장참여자의 증가세도 둔화되고 있다.

표 5. 주요 업체별 렌터카 인가대수 및 점유율 현황

(단위: 대, %)

업체명	동사	롯데렌탈(주)	SK렌터카(주)	현대캐피탈(주)	기타	합계
인가대수	24,887	254,410	194,408	158,072	594,393	1,226,170
점유율	2.0	20.7	15.9	12.9	48.5	100.0

자료: 동사 반기보고서(2024.06.), 한국기술신용평가(주) 재구성



### III. 기술분석

#### 렌터카 및 여행 사업 부문별 최적화된 서비스를 통한 매출 다각화

동사는 렌터카 및 비즈니스 여행 전문기업으로 AI, 빅데이터 등 ICT 기술 도입 및 업무 제휴를 통해 이용자의 편의성과 관리자의 효율성을 증대시키고 있다. 특히 조달청 나라장터 렌터카(물품) 및 출장/숙박(서비스) 부문 최우수 등급을 유지하고 있으며, 거래처 확보, 리스크 최소화, 정확도 향상을 위한 지속적인 연구개발 활동을 통해 경쟁력을 강화하고 있다.

#### ■ 렌터카 사업의 개요

렌터카 사업은 소비자의 수요에 맞춰 정해진 기간 동안 자동차를 유상으로 대여해 주는 사업으로, 대여 기간에 따라 크게 단기대여와 장기대여로 서비스 형태가 구분된다. 단기대여는 개인이나 법인의 일시적인 차량 수요에 대해 대여사업자의 기존 보유차량을 대여하는 서비스를 말하며, 장기대여는 법인이나 기관 또는 개인이 장기간의 지속적인 차량 수요에 대해 대여사업자가 주로 신차를 구매하여 대여하는 서비스를 말한다.

동사는 대여 기간이 1년 이상인 장기렌터카를 주요 사업으로 영위하고 있으며, 일정 기간 동안 차량을 빌려주는 대여 수익과 계약 기간이 만료되어 반납된 차량을 매각함으로써 발생하는 중고차 매매 수익 등을 통해 매출을 실현하고 있다. 동사의 렌터카 사업은 장기렌터카 비중이 98%로 절대적이며 나머지 2%는 제주도에서 B2C 대상 단기렌터카로 운영하고 있다.

동사의 장기렌터카 사업은 단기 대비 공차율이 낮아 회사가 보유하고 있는 차량의 효율성을 높일 수 있고, 3~4년의 대여 계약을 통해 안정적인 수입을 얻고 있다. 주요 고객층으로는 기업체, 공공기관, 개인사업자 등이 있으며, 최근에는 차량의 출고, 정비, 사고 수리 등 관리의 편의성과 차량 구매 시 초기 비용(취등록세, 보험가입 비용 등)에 대한 부담 경감 등의 이유로 개인 장기대여 계약이 증가하고 있다.

#### ■ 여행 및 MICE 사업의 개요

여행사업은 여행자 또는 운송시설·숙박시설, 그 밖에 여행과 관련된 시설의 경영자 등을 위해 시설 이용 알선이나 계약 체결의 대리, 여행에 관한 안내, 여행 편의를 제공하는 산업으로, 국내 관광진흥법 시행령에 따라 장소(국내, 해외)와 서비스 대상자(내국인, 외국인)에 따라 1) 종합여행업, 2) 국내외여행업과 3) 국내여행업으로 분류하고 있다.

동사는 기업체 및 단체의 출장, 행사를 전문으로 하는 상용여행사로 차별화된 출장업무관리시스템과 전문화된 업무능력을 보유하고 있으며, 항공권, 호텔숙박권 판매, 여행알선, 각종 이벤트를 기획, 행사하는 이벤트알선 등을 통해 매출을 실현하고 있다. 주로 국내 대기업과 중견, 중소기업을 포함하는 법인 거래처를 대상으로 서비스를 제공하고 있으며, 기업 행사, 심포지엄, 인센티브 투어, 이벤트를 아우르는 특화된 통합 서비스를 통해 경쟁력을 확보하고 있다.

동사는 글로벌 1위 출장 전문 여행사인 AMEX(American Express Global Business Travel)와의 전략적 제휴를 기반으로 140개국의 해외 네트워크와 국내 최대의 외국계 거래선을 확보하였다. 특히 이미지 획득을 위한 마케팅 활동과 상품 개발을 강화하는 판매전략을 취하고 있으며, 안정적인 항공권 판매사업을 바탕으로 국제회의 유치사업, 이벤트사업 등으로 사업 영역을 확대하고 있다.

그림 7. 동사의 여행사업 부문 해외 네트워크



자료: 동사 IR자료, 한국기술신용평가(주) 재구성

### ■ 전략적 제휴를 통한 서비스 경쟁력 강화

동사는 렌터카사업 부문과 여행사업 부문에서 최적화된 서비스를 제공하기 위해 다양한 전략적 제휴에 주력하고 있다. 먼저 렌터카사업 부문을 살펴보면, 현재 25개 지점과 150개 정비 네트워크를 기반으로 렌터카 차량관리 서비스를 진행하고 있다. 또한, GS엠비즈의 오토오아시스 네트워크를 결합하여 전국적인 정비 인프라를 구축하였으며, 연중무휴 24시간 콜센터를 운영하면서 고객문의 대응, 사고 접수, 긴급 대차 등의 서비스를 제공하여 90% 이상의 장기대여 재계약률을 유지하고 있다.

그 외에도, 차량 출고부터 매각까지의 차량 이력 관리 및 순회 정비 서비스 체계를 구축하기 위해 전담 엔지니어를 정규직으로 운영하는 책임 전담제를 시행하고 있으며, 자동차정비 기능사 이상의 자격을 통해 차량 관리에 전문성을 확보하고 있다. 최근에는 한국폴리텍 I 대학과 전기차 정비 전문가 육성을 목적으로 산학협력 업무협약을 체결하였고, 전기차의 구조적인 이해부터 핵심부품, 배터리 진단까지 현장에서 고객사 차량 정비 업무에 활용할 수 있도록 프로그램을 구성하였다.

동사는 선제적인 정비 서비스와 차별화된 차량 운용 서비스를 통해 안정성과 신뢰도를 인정받아 2018년부터 조달청 나라장터 렌터카(물품) 부문 7년 연속 최우수 등급을 유지하고 있으며, 고객의 소리(VOC) 분석을 통한 서비스 개선, 고객 불만 사전 관리를 위한 불만 예보제 실시, 24시간 ETS 등 고객 중심의 활동을 진행하며 2023년 12월 소비자중심경영(CCM) 인증을 획득하였고, 2024년 7월에는 한국서비스품질우수기업 인증을 8회 연속 획득하였다.

여행사업 부문에서는 BTMS(Business travel management system)를 운영하고 있다. BTMS는 업계 최초 개발한 출장 관리 시스템으로 PC 환경은 물론 모바일에서도 실시간으로 예약할 수 있으며, 고객사 그룹웨어와의 연동을 통해 출장 데이터의 디지털화가 가능하다. 또한, AI 트래블 컨설턴트를 통해 고객사의 출장 규정에 맞춰 항공, 호텔 예약을 제안하고 이용자의 출장 예약 정보를 기반으로 최적의 예약 정보를 추천할 수 있으며, 빅데이터 플랫폼 관리와 프로세스 혁신의 출장 관리 자동화를 적극적으로 활용하여 서비스 경쟁력을 확보하고 있다.

그림 8. BTMS 연동을 통한 서비스 경쟁력 확보



자료: 동사 IR자료, 한국기술신용평가(주) 재구성

RMS(Redcap mobility system)는 비즈니스 렌터카의 운영 효율 증대를 위해 LG전자와 공동 개발한 차량관제 시스템이다. 이용자는 언제 어디서나 온라인을 통해 손쉽게 예약과 반납할 수 있으며, 관리자는 차량의 상태, 유지보수 스케줄을 앱을 통해 모니터링이 가능하다. 뿐만 아니라 고객의 사용 패턴, 차량 수요에 따른 빅데이터를 분석하고 이용자의 위험운전행동, 에코드라이빙 데이터 등을 대시보드로 확인하여 업무용 차량 운용을 효율적으로 관리할 수 있다. 또한, 별도의 전기차 관리자 페이지를 통해 누적 소비전력량, 누적 주행거리, 배터리 잔량, 충전 상태 등의 전기차 안전 관련 맞춤 정보도 확인도 가능하다.

이처럼, 동사는 신규사업의 역량 집중을 통한 매출 증대, 시장변화에 능동적 대응, 고객 접근성 강화 등의 전략적인 목표 달성을 위해 회사 내부 업무혁신담당 조직을 구성하여, 렌터카 사업, 여행 사업에 필요한 시스템을 구축하고 있다. 특히 AI, 빅데이터 등 ICT 기술 도입 및 업무 제휴를 통해 시너지를 창출하여 이용자의 편의성과 관리자의 효율성을 증대시키고 있으며, 거래처 확보, 리스크 최소화, 정확도 향상을 위한 지속적인 연구개발 활동을 통해 경쟁력을 강화하고 있다.



## IV. 재무분석

## 각 사업 부문의 두 자릿수 고른 성장세로 매출 증가 및 경쟁사 대비 높은 수익성 견지

동사의 주요 사업인 렌터카 사업의 경우 외부 환경에 대한 부침 없이 꾸준한 성장세를 보이고 있으며, 여행 사업의 경우 COVID-19 이전 수준으로 빠르게 회복세를 보이며 매출액이 증가했다. 수익성의 경우 보유 렌터카 증장기 렌터카의 비중이 높고 B2C보다는 B2B, B2G 중심으로 매출이 이루어져 동업계 대비 우수한 수익성을 시현하고 있다.

## ■ 렌터카 사업은 외부 환경에 대한 부침없이 실적 견인, 여행 사업은 COVID-19 이전 실적 갱신

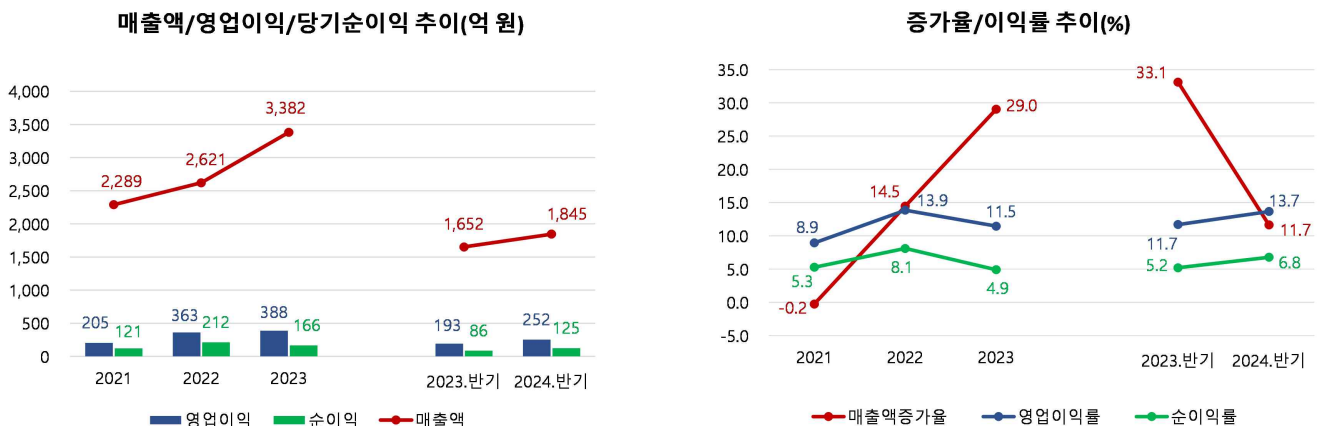
2022년부터 글로벌 경제활동 재개가 본격화되면서 여행 수요가 회복세를 보임에 따라 매출액은 2021년 2,289억 원에서 2022년 2,621억 원(+14.5%, yoy)으로 증가하며 코로나19 이전 실적을 상회한 데 이어 2023년에는 3,382억 원(+29.0%, yoy)으로 사상 최고의 실적을 달성하였다. 2023년 사업 부문별 전체 매출액의 88.7%가 렌터카사업 부문 실적(3,000억원, +27.3% yoy)이고 나머지 11.3%는 여행사업 부문(382억원, +44.4% yoy)에서 발생했다. 한편, 2024년 상반기 매출액은 1,845억 원으로 전년동기대비 11.7% 성장률을 기록했다. 렌터카사업 부문의 경우 외부 환경에 대한 부침 없이 꾸준한 성장세를 보이며 렌터카 및 여행 사업 부문 각각 11.3%, 14.2%의 두 자릿수 성장을 이어오고 있다.

## ■ 경쟁사 대비 높은 수익성 견지

동사는 차량 대여 계약의 증가, 출장 수요 회복으로 인한 여행사업 부문이 매출 증가로 이어지면서 2023년 영업이익은 전년대비 6.7% 증가한 388억 원을 기록, 영업이익률은 11.5%로 경쟁사 대비 높은 수익성을 시현하고 있다. 영업이익률은 2022년 13.9%에서 2.4%p 감소했는데, 이는 2022년 유형자산 상각률에 따른 일회성 효과가 2023년에는 소멸한 데 기인한다. 2024년 상반기 영업이익은 252억 원으로 전년동기대비 30.4% 증가했으며, 영업이익률은 13.7%로 전년동기대비 2.0%p 상승했다. 순이익은 125억 원으로 전년동기대비 45.5% 증가, 순이익률은 6.8%로 전년동기대비 1.6%p 증가하며 동업계 대비 우수한 수익성을 시현했다.

그림 9. 동사 손익계산서 분석

(단위: 억 원, K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 반기보고서(2024.06.), 한국기술신용평가(주) 재구성

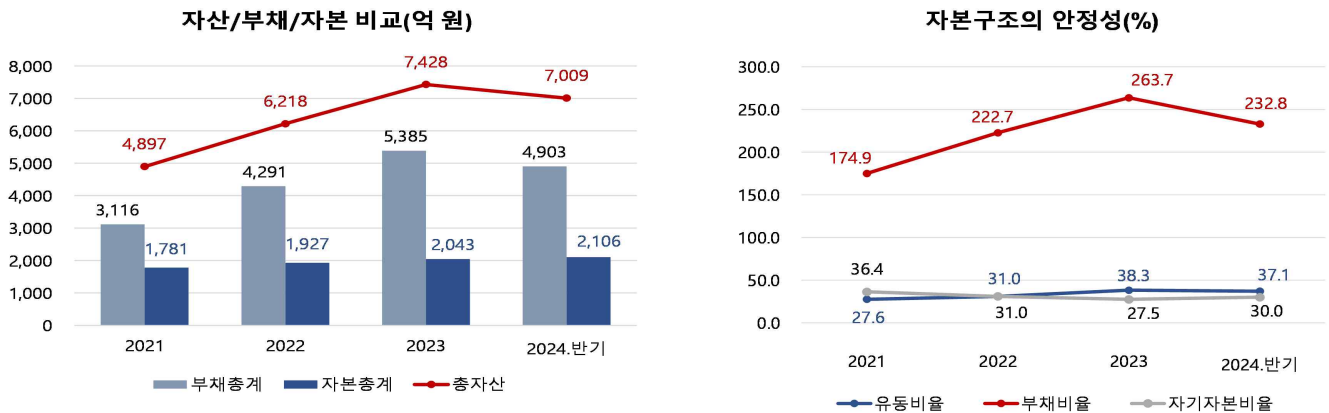


## ■ COVID-19 이후 자산 외형 규모 확대, 재무구조 약화되었으나 동업계 대비 양호한 수준

COVID-19 이후 매출 회복 및 성장세와 함께 동사의 총자산 규모는 2022년 6,218억 원, 2023년 7,428억 원으로 외적 성장을 이루어왔다. 부채비율은 유형자산 확충에 따른 차입액이 증가함에 따라 2022년 222.7%, 2023년 263.7%로 전년 대비 41.0%p 상승했으며, 자기자본비율은 2022년 31.0%, 2023년 27.5%로 재무구조는 다소 약화되었다. 2024년 상반기 현재 부채비율 232.8%, 자기자본비율 30.0%, 유동비율 37.1%로 업계평균 대비 양호한 수준을 보이고 있다. 유동성 측면에서는 영업활동을 통한 현금흐름 창출 능력이 정(+ )의 수치로 전환되어 유형자산 취득과 차입금 상환에 무리가 없었으며 영업현금흐름 창출 능력을 바탕으로 재무구조 개선이 이루어질 것으로 전망된다.

그림 10. 동사 재무상태표 분석

(단위: 억 원, K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 반기보고서(2024.06.), 한국기술신용평가(주) 재구성

표 6. 동사 요약 재무제표

(단위: 억 원, K-IFRS 연결 기준)

항목	2021	2022	2023	2023.반기	2024.반기
매출액	2,289	2,621	3,382	1,652	1,845
매출액증가율(%)	-0.2	14.5	29.0	33.1	11.7
영업이익	205	363	388	193	252
영업이익률(%)	8.9	13.9	11.5	11.7	13.7
순이익	121	212	166	86	125
순이익률(%)	5.3	8.1	4.9	5.2	6.8
부채총계	3,116	4,291	5,385	4,800	4,903
자본총계	1,781	1,927	2,043	1,978	2,106
총자산	4,897	6,218	7,428	6,778	7,009
유동비율(%)	27.9	31.0	38.3	29.9	37.1
부채비율(%)	174.9	222.7	263.7	242.6	232.8
자기자본비율(%)	36.4	31.0	27.5	29.2	30.0
영업활동현금흐름	52	-601	-714	-470	370
투자활동현금흐름	5	-20	5	8	-10
재무활동현금흐름	70	659	1,052	519	-487
기말의현금	251	289	632	346	506

자료: 동사 반기보고서(2024.06.), 한국기술신용평가(주) 재구성

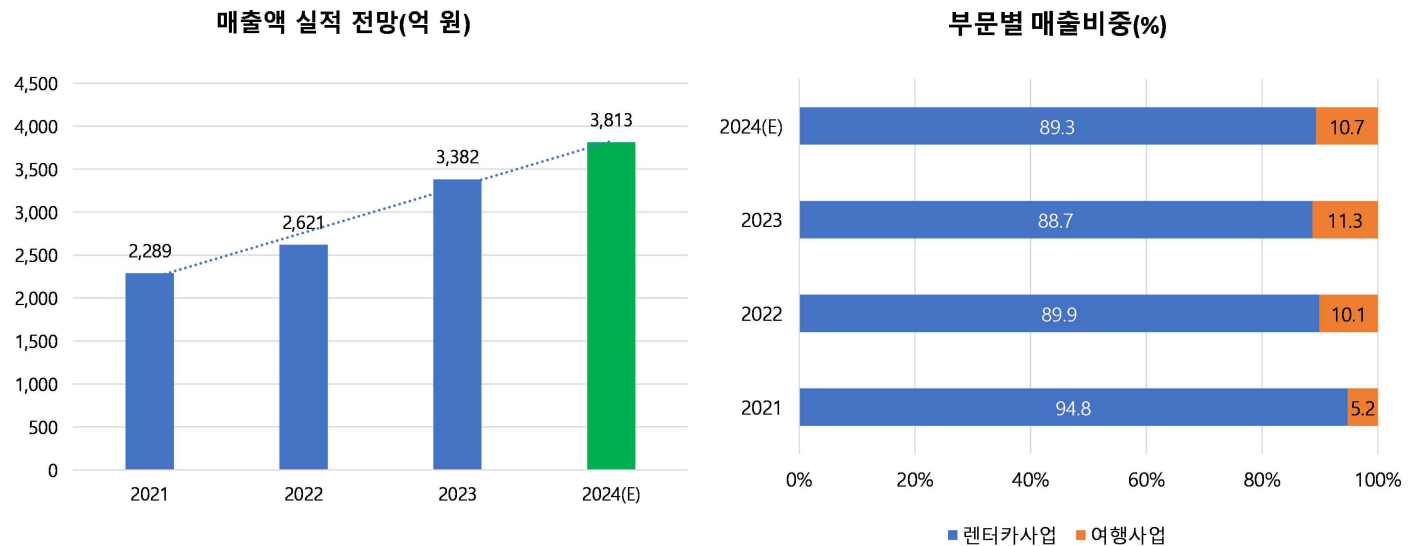
## ■ 동사 실적 전망

렌터카사업 부문은 대기업 계열사를 비롯한 국내 기업과 관공서 등에 차량을 장기 대여하는 형태로 구성되어 있으며 2024년 6월 현재 총 자동차 대수는 24,887대를 보유하고 있는 바, 동사의 사업실적을 안정적으로 이끌어오고 있다. 여행사업 부문은 관공서 및 법인의 출장자를 위한 항공권/호텔 예약 대행 및 여행 상품 기획/판매 등으로 구성되어 있는데, COVID-19 이후로 기존 B2C 상품을 판매하고 있지 않으며, 현재는 B2B, B2G 거래처 확대에 집중하고 있다. 렌터카사업 부문은 신차시장에서의 렌탈 판매 비중이 확대되고 장기대여 시장 중심의 성장이 지속되면서 앞으로도 빠른 성장을 이어갈 것으로 전망된다.

또한, 여행사업의 경우 국민 소득 수준 향상, 주 5일제 근무 및 근무 탄력제 등의 확산에 따른 여가 시간 증대, 인구 고령화 등으로 인해 해마다 성장해 오고 있다. 한국관광공사 자료에 따르면 COVID-19 이후 출국자 수가 빠르게 회복돼 2024년 6월 말 기준 14,023천 명으로 2024년 연간 기준으로 환산할 때 예전 코로나19 이전 수준의 출국자 수를 상회할 것으로 전망된다. 따라서 2024년 동사는 렌터카사업 부문과 여행사업 부문 각 부문에서 연간 매출액 두 자릿수 성장세를 이어갈 것으로 기대된다.

그림 11. 동사 사업 부문별 연간 실적 및 전망

(단위: 억 원, K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 사업보고서(2023.12.) 및 동사 IR 자료(2024), 한국기술신용평가(주) 재구성

표 7. 동사 사업 부문별 연간 실적 및 전망

(단위: 억 원, K-IFRS 연결 기준)

항목	2021	2022	2023	2024(E)
매출액	2,289	2,621	3,382	3,813
렌터카사업	2,170	2,357	3,000	3,406
여행사업	119	264	382	407

자료: 동사 사업보고서(2023.12.) 및 동사 IR 자료(2024), 한국기술신용평가(주) 재구성

## V. 주요 변동사항 및 향후 전망

## B2B 중심 기업에서 B2G(정부·공공기관) 사업으로 영역 확장

동사는 K-EV100(한국형 무공해차 전환) 친환경 정책 기조에 맞춰 B2G 사업으로 영역을 확장하고 있다. 특히 LG에너지솔루션과의 MOU를 통해 전기차 배터리 관리 솔루션 B-Lifecare를 탑재하여 효율적인 전기차 이용 경험을 제공하고 있으며, B2G에 특화된 운영 전략을 강화하여 향후 매출 성장과 더불어 시장 선점 계획을 가시화하고 있다.

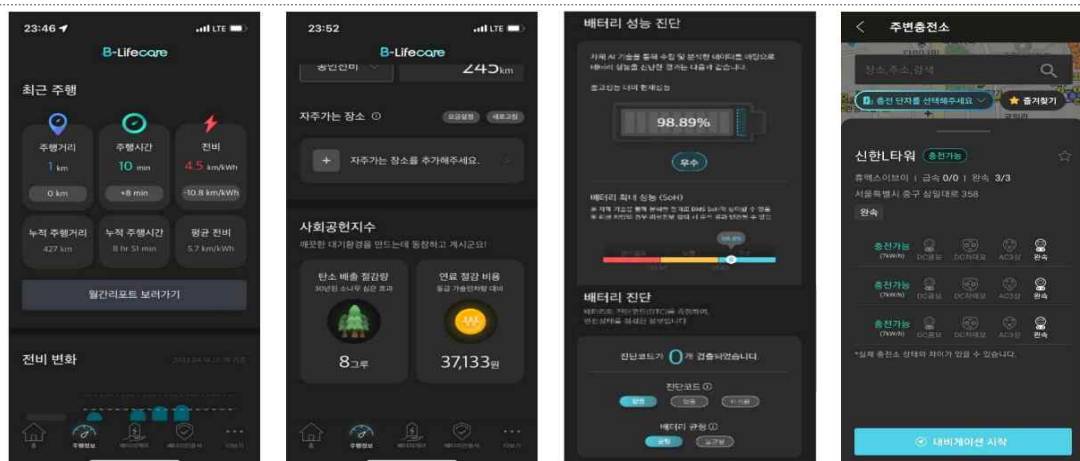
## ■ 배터리 관리 솔루션을 통한 효율적인 전기차 운영 서비스 제공

동사는 B2B 시장에서의 높은 신뢰도를 바탕으로 B2G(정부·공공기관) 사업 영역을 확장하고 있다. 특히 K-EV100(한국형 무공해차 전환) 친환경 정책 기조에 맞춰 노후화된 내연기관 차량을 파악하여 선제적으로 친환경 차량을 제안하고 있으며, 공공기관의 차량 운행 특성을 분석하여 차종 및 옵션 등을 추천하고 있다. 또한, 렌터카 공급 및 안정적인 서비스를 위해 전담 영업 직원과 정비기사가 1:1로 배정되는 고객사 책임 전담제를 시행하고, 조직 내 공공기관 전담 부서를 배치하는 등 B2G에 특화된 렌터카 운영 전략을 강화하고 있다.

동사는 2023년 5월 LG에너지솔루션과 전략적 업무 협약식(MOU)을 체결하였다. 공공기관에 공급하는 차량에 전기차 배터리 관리 솔루션 B-Lifecare를 탑재하고, 개별 차량에 대한 정보는 물론 관리자 차원에서 전체 전기차의 운행 상태를 효율적으로 관제할 수 있는 통합 서비스를 제공하기 위한 목적이다.

LG에너지솔루션이 개발한 B-Lifecare는 배터리 생애 주기 전반에 걸친 다양한 서비스를 제공하는 BaaS(Battery as a Service)의 일환으로 개인 사용자용 앱(Application)을 통해 전기차 배터리의 상시 진단 및 수명 예측, 잔존 가치 평가에 이르기까지의 배터리 관리를 지원한다.

그림 12. 배터리 관리 솔루션 B-Lifecare



자료: 동사 IR 자료, 한국기술신문평가(주) 재구성

전기차 시장이 지속적으로 성장함에 따라 전기차 배터리를 효율적으로 관리할 수 있는 BaaS 사업의 중요성이 증대되고 있다. 이러한 상황에서 동사는 LG에너지솔루션과의 MOU를 통해 축적된 데이터와 안정적인 운영 노하우, 전문성을 기반으로 시너지를 창출하고, 공공기관 및 기업에게 효율적인 전기차 이용 경험을 제공하여 향후 매출 성장과 더불어 시장 선점 계획을 가시화하고 있다.

레드캡투어(038390)

증권사 투자 의견

작성기관	투자의견	목표주가	작성일
-	-	-	-
투자의견 없음			

시장정보(주가 및 거래량)



자료: 네이버증권(2024.08.22.)

최근 6개월간 한국거래소 시장경보제도 지정여부

시장경보제도란?  
한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자 주의 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

기업명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
레드캡투어	X	X	X