

이 보고서는 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해 발간한 보고서입니다.

기술분석보고서

 YouTube 요약 영상 보러가기

# 레드캡투어(038390)

## 기타서비스

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



작성기관

한국기업데이터(주)

작성자

양기보 전문위원

- 본 보고서는 「코스닥 시장 활성화를 통한 자본시장 혁신방안」의 일환으로 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해, 한국거래소와 한국예탁결제원의 후원을 받아 한국IR협의회가 기술신용평가기관에 발주하여 작성한 것입니다.
- 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 유튜브로도 시청 가능하며, 영상편집 일정에 따라 현재 시점에서 미게재 상태일 수 있습니다.
- 카카오톡에서 “한국IR협의회” 채널을 추가하시면 매주 보고서 발간 소식을 안내 받으실 수 있습니다.
- 본 보고서에 대한 자세한 문의는 작성기관(TEL.02-3215-2753)으로 연락하여 주시기 바랍니다.

# 레드캡투어(038390)

기업 대응 고객맞춤형 여행사업 및 렌터카사업 서비스 전문기업

## 기업정보(2021/10/27 기준)

대표자	인유성
설립일자	1995년 6월 1일
상장일자	2000년 2월 1일
기업규모	중견기업
업종분류	여행사업
주요제품	기업대상 여행사업, 렌터카대여 등

## 시세정보(2021/10/27 기준)

현재가(원)	25,200
액면가(원)	500
시가총액(억 원)	2,165
발행주식수(주)	8,589,480
52주 최고가(원)	32,150
52주 최저가(원)	17,200
외국인지분율	12.10%
주요주주	구분호, 조원희

## ■ 여행사업 및 렌터카사업 서비스 전문기업

(주)레드캡투어는 1992년 12월에 (주)범한여행으로 설립하였고, 2007년 2월 (주)미디어솔루션과 합병을 진행하여 2007년 3월 코스닥시장에 상장하였으며, 현 상호로 변경하였다. 연결대상 종속회사는 주식회사 레드캡마이스, Redcaptour Guangzhou Co., Ltd.가 있다.

현대글로벌비스(주), (주)서울옥션, (주)LG유플러스, (주)대우건설 등 다수의 거래처를 확보하고 있으며, 미국 AMEX사와의 전략적 제휴로 다량의 외국계 기업 거래선을 확보하여 전문화된 업무서비스를 제공하고 있다.

## ■ 자체 업무 시스템 구축으로 전문화된 서비스 제공

자체 정비공장을 보유하고 500여 곳의 차량정비소와의 제휴를 통해 정비 인프라를 구축하였고, 정기순회 정비, 연중무휴 24시간 콜센터, 정비공장 입출고 대행 등 차량관리 서비스를 제공하고 있으며, 기업, 단체 출장 행사 전문 여행사로 BTMS4.0, ETS 등 자체 출장업무관리시스템을 구축하여 전문화된 업무서비스를 제공하고 있다.

## ■ 정부의 무공해차 전환 사업 추진과 마케팅 활동으로 매출 신장 기대

정부는 참여기업에게 전기·수소자동차 구매 시 보조금을 우선 배정하고 사업장에 충전기반 시설(인프라)을 설치하는 등 다각도로 지원할 계획이고, 이를 위해 법인·기관 대상으로 보조금 지원 물량을 별도로 40% 배정하여 구매보조금 신청 시 참여기업에게 우선순위를 부여할 방침으로, 무공해차 확보가 필요한 렌트, 리스 관련 기업들이 수혜를 받을 것으로 기대된다.

한편, (주)레드캡투어는 고객 확보를 위한 다양한 비즈니스모델 개발과 홍보에 힘쓰고 있는데 유튜버, 블로거로 구성된 크리에이터 커뮤니티 '레드캡퍼즈 2021' 출범하여 문화마케팅을 진행하고 현대자동차(주)와 업무제휴하여 서비스 지역을 확장하는 등 시장경쟁력을 강화하고 있어 매출 신장이 기대된다.

## 요약 투자지표 (K-IFRS 연결 기준)

구분 년	매출액 (억 원)	증감 (%)	영업이익 (억 원)	이익률 (%)	순이익 (억 원)	이익률 (%)	ROE (%)	ROA (%)	부채비율 (%)	EPS (원)	BPS (원)	PER (배)	PBR (배)
2018	2,549	-2.11	255	9.99	141	5.52	9.76	3.36	161.60	1,639	18,066	9.24	0.84
2019	2,588	1.50	350	13.51	222	8.59	14.22	5.52	154.16	2,589	19,899	6.05	0.79
2020	2,295	-11.31	201	8.76	111	4.83	6.67	2.55	169.08	1,292	20,979	14.87	0.92

## 기업경쟁력

### 자체 시스템 보유로 경쟁력 강화

- 발주관리, 제휴업무 등 다수의 시스템 구축  
- BTMS4.0 등

### 다양한 마케팅과 점유율 확대 전략

- 이벤트, 브랜드 마케팅 등으로 사업경쟁력 강화
- 대여차량 추가확보를 통한 점유율 확대 전략 추진

## 핵심기술 및 적용제품

### 핵심기술

- BTMS4.0, ETS 등 출장업무관리시스템 구축
- 렌터카 정비 인프라 구축 및 차량관리 서비스 제공

### 주요사업

렌터카사업

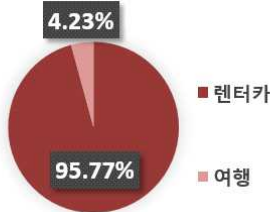


여행사업



### 매출비중

- 사업부문별 매출비중(2021년 반기)



## 시장현황

### 시장 내 경쟁력

- (주)대우건설, (주)LG유플러스 등 국내 거래처 외 제휴를 통한 외국계기업 거래선 확보
- 브랜딩마케팅과 대여차량 확보로 시장경쟁력 강화
- 자체시스템 관련 지속적인 개발활동 진행

## 최근 변동사항

### 정부, 2030 무공해차 전환 추진

- 2030년까지 126만 대의 무공해차 전환 목표
- 참여기업에게 충전기반 시설 설치 지원
- 법인, 기관 대상으로 전기, 수소 자동차 보조금 지원

### 마케팅과 업무 제휴를 통한 사업 확대

- 레드캡퍼스를 운영하여 브랜딩 마케팅 활동 지속
- 현대자동차(주), 현대캐피탈(주)과의 업무제휴를 통해 부산, 수도권, 제주 등의 서비스 지역 확장
- (주)다우기술과 협약을 통한 시스템 고도화 진행

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

ESG	Issue	Action
 ENVIRONMENTAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 지속가능한 경영</li> <li>- 녹색경영전략</li> <li>- ESG 경영 세계적 이슈</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 이해관계자와의 소통을 위한 고객 지향적 서비스 프로세스 구축 및 교육 실시</li> <li>- 정부의 친환경 전략 사업 참여하여 사회적 책임 중시</li> <li>- ESG 동향조사, 도입시기, 조직구성 등 검토</li> </ul>
 SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 조직문화</li> <li>- 직원 복지 및 근무환경</li> <li>- 거래처 및 협력업체와의 관계</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 여성 근로자에 대한 인권보장, 차별제재 및 성희롱 예방교육 등으로 양성평등 활동 진행</li> <li>- 자기계발을 위한 비용지원 등 복리후생제도 구축</li> <li>- 고도화를 통한 거래처와의 안정적인 관계 구축</li> </ul>
 GOVERNANCE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 주주가치의 환원</li> <li>- 이해관계자 소통을 위한 채널 다양성 확보</li> <li>- 합리적인 의사결정 및 투명한 제도</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 현금배당을 통해 주주가치 환원 및 책임경영 지속</li> <li>- 홈페이지를 통한 기업 활동 적극적인 공개</li> <li>- 대표이사 및 주요 경영진의 사회적 책임 실천을 주요 전략 방향으로 설정하여 지속적인 경영혁신을 주도</li> </ul>

한국기업데이터(주)의 ESG 평가항목 기반 자체 데이터, 언론자료 및 제출자료 등을 통해 Issue와 Action을 구성하고 이를 SDGs와 연계

## I. 기업현황

### 기업 대응 고객맞춤형 여행사업 및 렌터카사업 서비스 전문기업

동사는 자체 정비공장을 보유하고 500여 곳의 차량정비소와의 제휴를 통해 정비 인프라를 구축하여 차량관리 서비스를 제공하고 있고, 기업, 단체 출장 행사 전문 여행사로 BTMS4.0, ETS 등 자체 출장업무관리시스템을 구축하여 전문화된 업무서비스를 제공하고 있다.

#### ■ 회사 개요 및 주요 사업 분야

(주)레드캡투어(이하 ‘동사’)은 일반여행알선, 항공운송대리점과 관련된 여행사업과 자동차대여, 중고자동차매매와 관련된 렌터카사업을 목적으로 1992년 12월에 (주)범한여행으로 설립하였고, 2007년 2월 (주)미디어솔루션과 합병을 진행하여 2007년 3월 코스닥시장에 상장하였으며, 현 상호로 변경하였다.

서울특별시 중구 소재 본점을 포함하여 국내외 26개의 사업장이 있으며, 2021년 6월 기준 306명의 직원이 근무하고 있다.

렌터카 사업과 여행사업을 주력으로 영위하고 있으며, 연결대상 종속회사는 주식회사 레드캡마이스, Redcaptour Guangzhou Co., Ltd.가 있다.

[그림 1] 동사의 주요사업장 위치



\*출처 : 동사 홈페이지

## ■ 대표이사 정보 및 경영진

대표이사 인유성은 1981년부터 LG 그룹에서 근무한 경험을 바탕으로, 사업총괄능력과 영업력을 인정받아 2019년 5월 대표이사로 취임하여 동사의 경영전반을 총괄하고 있다.

동인은 전문경영인으로서 B2B, B2C 사업 전반의 렌터카사업과 출장, 행사 등의 기업고객을 대상으로 여행사업의 진출하기 위한 사업전략을 펼치고 있다.

2021년 6월 말 기준, 동사의 최대주주는 지분의 38.39%를 보유하고 있는 구분호로, (유)판토스홀딩스의 회장으로 활동하고 있고, 2대 주주로는 조원희 회장이 35.38%를 보유하고 있는 등 최대주주 및 특수관계인의 지분율 합은 74.96%이다.

[표 1] 최대주주 및 특수관계인의 주식소유 현황

주요 주주	관계	소유주식수 및 지분율	
		주식 수(주)	지분율(%)
구분호	최대주주	3,297,123	38.39
조원희	2대 주주	3,039,266	35.38
인유성	대표이사	25,000	0.29
김성일	사내이사	12,000	0.14
여성구	사외이사	11,476	0.14
심재혁	사외이사	42,731	0.50
윤흥렬	사외이사	10,000	0.12
김경렬	임원(미등기)	756	0.01
계		6,438,352	74.96

\*출처 : 동사 반기보고서(2021년 6월), 한국기업데이터(주) 재가공

## ■ 단기, 장기대여 등의 렌터카사업과 B2B 관련 여행사업으로 안정적인 사업 영위

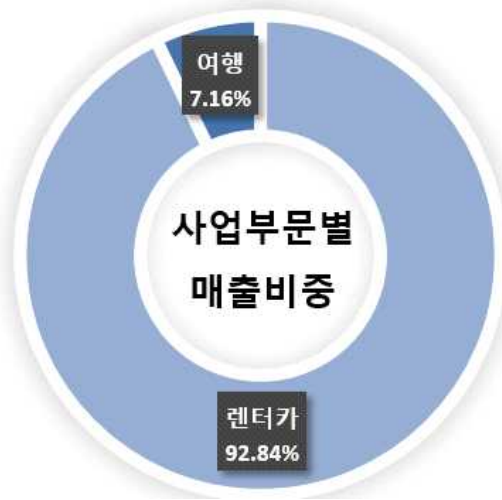
동사의 렌터카사업부문은 자체 정비공장을 보유하고 500여 곳의 차량정비소와의 제휴를 통해 정비 인프라를 구축하였으며, 정기순회 정비, 연중무휴 24시간 콜센터, 정비공장 입출고 대행 등 차량관리 서비스를 제공하고 있고, 여행사업부문은 기업, 단체 출장 행사 전문 여행사로 BTMS4.0, ETS 등 자체 출장업무관리시스템을 구축하여 전문화된 업무서비스를 제공하고 있다.

동사는 영업활동을 통해 현대글로벌비스(주), (주)서울옥션, (주)LG유플러스, (주)대우건설 등 다수의 거래처를 확보하고 있으며, 미국 AMEX사와의 전략적 제휴로 다량의 외국계기업 거래선을 확보하고 있다.

동사의 주요 매출부분으로 렌터카사업부문은 차량대여, 차량관리서비스, 사고처리 업무대행 서비스, 중고자동차 매매 등이 있으며, 여행사업부문은 여행수속, 항공권/호텔예약 대행, 관광여행 상품 제작 및 판매 등으로, 2021년 반기 기준 렌터카사업부문이 약 92.84%의 매출비중을 차지하고 있으며, 여행사업부문이 약 7.16%를 차지하고 있다.

[그림 2] 사업부문별 매출 비중(2021년 반기 누적)

(단위 : 백만 원)



사업부문	2021년 반기	
	매출액	비중
렌터카사업부문	104,751	92.84%
여행사업부문	8,083	7.16%
계	112,834	100%

\*출처 : 동사 반기보고서(2021년 6월), 한국기업데이터(주) 재가공

## II. 시장 동향

### 코로나19 팬데믹으로 자가용에 대한 소비 트렌드 변화 증가

코로나19 팬데믹 현상으로 개인이동수단의 선호도가 증가되면서 지속적인 성장을 보이고 있고, 소비 트렌드가 바뀌면서 신규 자동차, 전기 자동차 등 구매 욕구에 따른 다양성을 추구하는 소비자들의 증가로 렌터카 시장이 급부상하고 있다.

#### ■ 자동차대여산업의 특징

자동차대여업에는 렌터카와 자동차리스 등이 있으며, 렌터카(rent-a-car)는 다른 사람의 수요에 응하여 유상으로 자동차를 대여하는 사업을 의미하며, 대중교통수단을 제공하는 여객자동차 운수사업 중 하나로서 여객자동차 운수사업법의 적용을 받고 있고, 자동차리스(lease)란 특정물건의 사용권을 일정기간 동안 리스사업자가 이용자에게 이전하고 이용자는 그 대가로 사용료를 리스사업자에게 정기적으로 분할지급하기로 하는 계약의 한 형태다.

[그림 3] 장기렌터카와 자동차리스 비교

	장기렌터카	자동차리스
공통점	- 차량 구입, 등록, 세금 등을 렌터카 업체나 리스 업체에서 처리 - 개인사업자나 법인이 사용할 때, 전액 손비 처리되므로 세금 절감 효과 있음	
번호판	하, 허, 호	일반 차량 번호판
보험경력	불인정	인정
차량연료(LPG) 선택	LPG 사용 가능	이용자 기준에 따름
금융권 대출 금액 포함여부	불포함	포함
주무부처	국토교통부	금융위원회
관계법령	여객자동차운수사업법	여신전문금융업법
각종 제세금	업체 부담	이용자 부담
성격	임대	금융(대출)
등록명의	렌트회사	리스회사 또는 이용자
자동차의 용도분류	사업용	자가용
10부제 운영	해당없음	해당
유지관리책임	렌트회사	이용자
보험가입	업체	고객
중도해약	가능	(원칙) 불가
취급 차종	화물차/승합(15인이상) 제외	전 차종
종료시 처리	(원칙) 반환	구입, 반환, 재리스

\*출처 : 한국소비자원

## ■ 소유에서 사용으로, 자가용에 대한 인식 변화에 따른 렌터카서비스 성장 기대

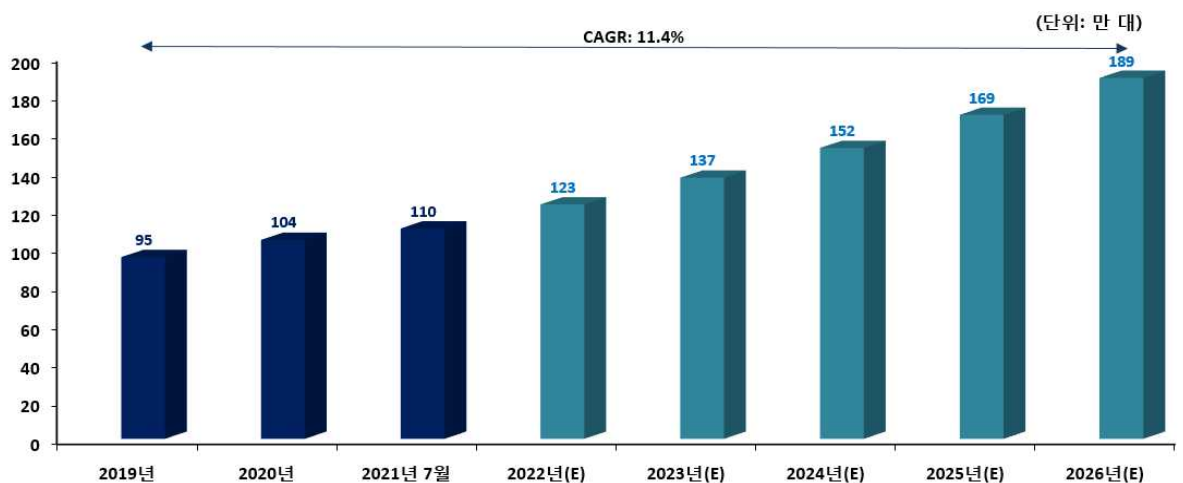
최근 현대인의 소유에 대한 인식의 변화로, 합리적인 소비자들은 소유보다는 사용에 가치를 두면서 소유와 동등한 혜택과 즐거움을 누릴 수 있는 렌터카를 선호하게 되었고, 장기렌터카는 기업의 입장에서 렌터카의 이용이 계약기간동안 보험료 인상 등 추가비용 우려가 없어 현금지출 흐름 예측이 가능하며 렌탈비가 회계기준상 비용으로 인정되어 손비처리가 가능해 절세효과를 누릴 수 있다는 장점을 가지고 있어 지속적으로 수요층이 증가하고 있다.

또한, 법인의 경우 차량을 직접 구매하는 것에 비해 초기 비용부담이 적고 영업용으로 분류되어 소비자의 입장에서 총 비용이 절감되는 장점이 있으며 개인의 경우 렌터카 번호판 ‘하, 허, 호’에 대한 인식이 긍정적으로 전환되는 측면도 있다.

코로나19 팬데믹 현상으로 대중교통의 이용률이 다소 감소하고, 렌터카, 카셰어링 서비스 등의 수요는 증가하고 있으며, 구매, 관리, 방문 서비스부터 모바일 애플리케이션, 무인시스템 키오스크를 통한 비대면 서비스를 통해 소비자의 접근성을 더욱 가까이 다가가고 있어 지속적인 성장세를 유지할 것으로 전망된다.

한국렌터카사업조합연합회에 따르면, 국내 렌터카 시장 규모(등록대수 기준)는 2021년 7월 110만 대를 기록하였다. 자동차 소유에 대한 고정관념이 변화하고 있어 수요가 증가하고 있고, 2020년 기준 승용차 총 등록대수 1986만 대 중 5.5%의 낮은 비중을 차지하는 점에서 수요층 형성에 성장가능성이 높은바, 시장구조, 경쟁상황 등을 감안시 이후 연평균 11.4%씩 성장하여 2026년 189만 대에 달할 것으로 전망된다.

[그림 4] 국내 렌터카 시장 규모(등록대수 기준)



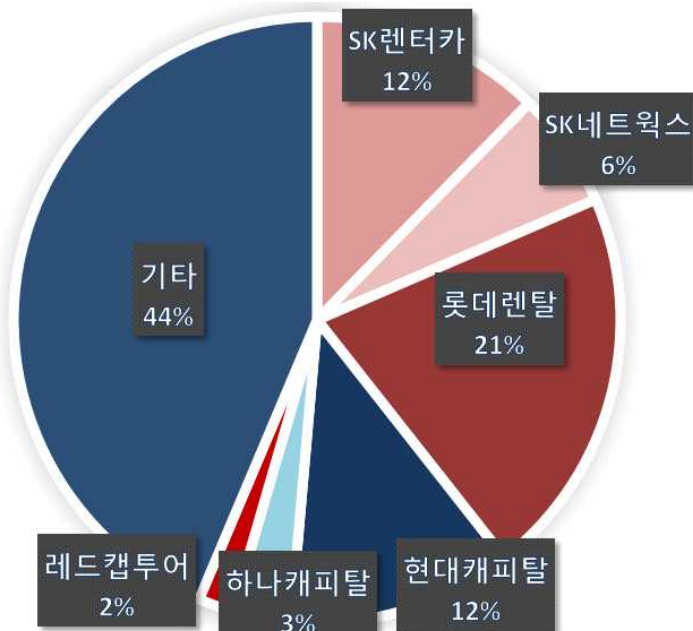
\*출처 : 한국렌터카사업조합연합회, 2021년 10월, 한국기업데이터(주) 재가공

## ■ 렌터카 시장 내 경쟁업체 현황 및 시장점유율

렌터카는 다른 사람의 수요에 응하여 유상으로 자동차를 대여하는 산업이며, 세금과 보험료, 유지 관리 등으로부터 자유로운 이점이 적용하며, 차량 구매 주요방식으로 부상하고 있다. 국내 렌터카 시장과 관련하여 경쟁업체는 롯데렌탈(주), 에스케이렌터카(주), 현대캐피탈(주) 등이 있다.



[그림 5] 국내 렌터카 시장점유율(2021년 6월 등록대수 기준)



\*출처 : 한국렌터카사업조합연합회, 2021년 6월, 한국기업데이터(주) 재가공

렌터카 시장은 단기렌터카, 장기렌터카 사업으로 구성되어 있고, 상위 5개 기업 시장점유율이 54%로 경쟁시장을 형성하고 있어 다수의 기업들이 분포되어 사업을 영위하고 있다.

다만, 코로나19 팬데믹 현상으로 개인이동수단의 선호도가 증가되면서 지속적인 성장을 보이고 있고, 소비 트렌드가 바뀌면서 신규 자동차, 전기 자동차 등 구매 욕구에 따른 다양성을 추구하는 소비자들의 증가로 렌터카 시장이 급부상하고 있어 렌터카 시장에 대한 점유율을 차지하기 위한 기업들의 시장진입이 치열해지고 있다.

상위 기업들의 자본력을 바탕으로 하는 영업력과 유망기업에 대한 M&A를 통해 사업 규모를 확장하는 방식으로 경쟁업체들의 신규 진입과 사업 확장에 대한 제한을 하고 있으며, 원가절감, BM 개발 및 신수요 창출 등 다양한 경쟁요소가 대두되고 있어 후발주자의 시장진입이 다소 어려울 것으로 판단된다.

한편, 당사는 현대글로벌(주), (주)서울옥션, (주)LG유플러스, (주)대우건설 등 다수의 거래처를 확보하여 안정적인 관계를 유지하고 있으며, 시장 내 소비자층의 니즈에 맞추어 전기 자동차, LPG 자동차 등 다수의 차량을 확보하고 있다.

또한, 대여료 이외 납부해야 할 세금, 보험료 부담을 줄이고, 차량관리를 대여사업자가 담당하여 관련 업무와 유지비용을 줄여 기업경쟁력을 강화하고 있으며, 수요가의 요구에 차량을 적시에 공급할 수 있는 시스템을 구축하여 신규 거래처 확보하고, 시장점유율 비중확대를 꾀하고 있다.

### Ⅲ. 기술분석

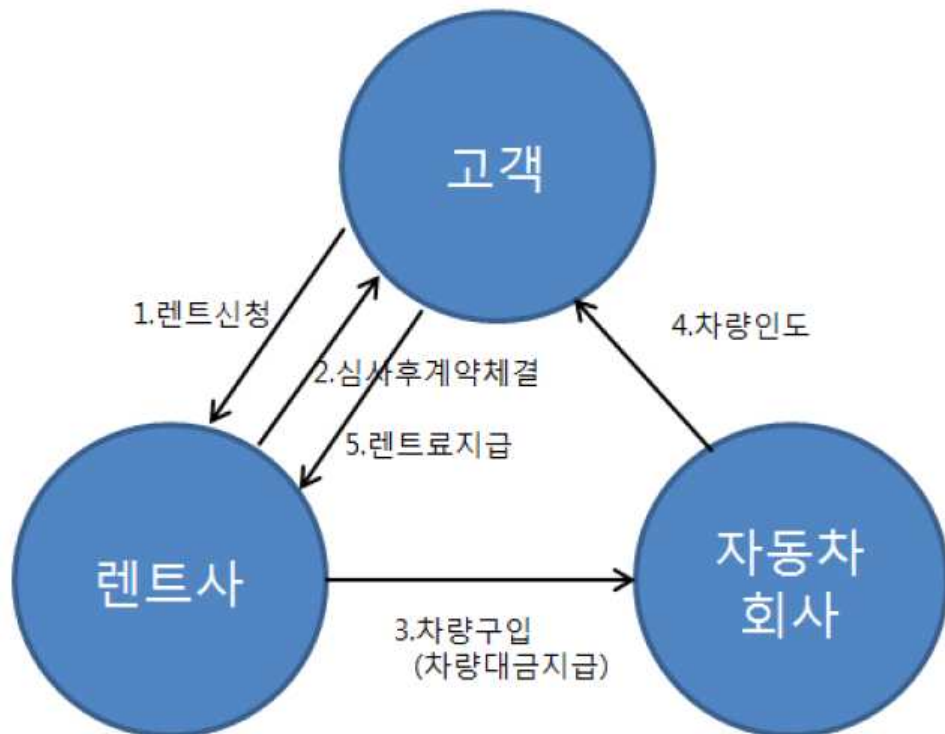
#### 전문화된 컨설팅과 자체 시스템 구축으로 시장경쟁력 확보

동사는 생산성 증대 및 관리회계 신뢰성 증가, 신규 사업에 대한 매출대응, 시장변화에 능동적인 대응을 위한 각각의 사업부를 구성하여 활동하고 있고, BTMS4.0, ETS 등의 차별화된 출장업무관리 시스템과 전문화된 업무능력을 보유하여 시장경쟁력을 확보하고 있다.

#### ■ 장기렌터카의 정의

장기렌트란 법인, 기관 또는 개인의 장기간 지속적인 차량 수요에 따라, 자동차 대여 사업자가 신차를 구매하여 고객에게 차량을 대여하는 방식을 말하며, 주로 12 ~ 60개월의 기간 동안 계약이 이루어지고 고객이 일정액의 대여료를 납부하면 자동차 대여 사업자는 정비, 수리, 보험처리 등의 서비스를 제공하는 사업이다.

[그림 6] 장기렌터카 구조



\*출처 : 한국소비자원

자동차리스와 비교하였을 때, 소비자가 금융사를 통해 원하는 차량 및 기간을 정하여 일정 사용료를 지불하여 사용하는 방식으로 소비자가 차량을 소유하지 않고, 렌터카 회사 또는 금융사에 정해진 금액을 지불하여 일정기간 차량을 이용한다는 점에서 유사하나, 소비자 입장에서의 차이점에서 번호판 제한 여부, 보험경력 인정 여부, LPG 차량 이용 가능성, 금융권 대출 포함 여부 등이 있다.

## ■ 여행사업 및 MICE 산업의 정의

여행알선은 포괄적인 의미에서 관광사업이라 할 수 있으며 관광진흥법에서 정의하는 관광사업은 관광객을 위하여 운송, 숙박, 운동, 오락, 휴양 또는 용역을 제공하거나 그 밖에 관광에 부합하는 시설을 갖추어 이를 이용하게 하는 사업으로 여행업, 관광숙박업, 관광객 이용시설업, 국제회의업, 카지노업, 유원시설업, 관광편의시설업 등 총 7개의 종류로 구분할 수 있다. 그중에서도 여행업은 일반여행업, 국외여행업, 국내여행업으로 분류된다.

한편, 최근 급성장하고 있는 MICE 산업은 국제회의, 카지노, 숙박 등을 총망라하는 시장으로 회의(Meetings), 포상관광(Incentives), 컨벤션(Conventions), 전시회(Exhibitions/Events)의 머리글자를 딴 용어로, 폭 넓게 정의한 전시·박람회와 산업을 말한다.

MICE 산업은 관광 산업이 포함하고 있는 숙박, 교통, 레저, 엔터테인먼트, 식음료, 쇼핑 분야에 대한 집약적 발전은 물론이고, IT, 통신, 인쇄출판, 광고, 건축, 금융, 의료, 교육 분야 등의 다양한 산업과 유기적으로 융복합하여 고부가가치를 창출하는 융복합 산업이다.

MICE 참가자는 일반 관광객과 비교하여 체류기간이 길며 소비지출 규모가 더 많은 경향을 보이고 있어 개최지역의 경제적 파급효과에 크게 기여하고 있으며, 현재 기업들이 직원과 유통업자들로 하여금 기업목표를 달성할 수 있도록 다양한 동기부여 및 보상 제도를 사용하고 있으며, 최근 많은 기업들이 선호하고 있는 인센티브 방법 중의 하나로 인센티브 투어가 이용되고 있다.

즉, 보상 제도를 채택하고 있는 많은 기업들이 인센티브 투어를 주로 이용하고 있는 것을 보면 보상수단의 하나로써 인센티브 투어가 선호되고 있다는 것을 알 수 있다. 특히, 인센티브 관광 시장의 주요 트렌드인 정보 분야 대폭발 현상, 즉 인터넷, 모바일, e-커머스 분야, B2B 분야의 급진적 발전에 따라 인센티브 관광 시장의 규모는 꾸준히 확대되고 있는 추세이다.

[그림 7] MICE 산업



\*출처 : 대학내일

## ■ 전문화된 컨설팅과 자체 시스템 구축으로 시장경쟁력 강화

동사는 여행 및 렌터카사업으로 구분하여 사업을 영위하고 있으며, 생산성 증대 및 관리회계 신뢰성 증가, 신규 사업에 대한 매출대응, 시장변화에 능동적인 대응을 위한 각각의 사업부를 구성하여 활동하고 있다.

렌터카사업 부분에서는 시장 트렌드에 맞는 다양한 이벤트 상품을 개발, 구성하고 있고, 자체 정비공장을 보유하고 500여 차량정비소와 제휴하여 전국적인 정비 인프라를 구축 했으며 정기 순회 정비, 연중무휴 24시간 콜센터, 정비공장 입출고 대행, 고장/사고 시 대차 등 차별화된 차량관리 서비스를 제공하고 있다.

여행사업부문에서는 기업체, 단체의 출장, 행사를 전문으로 하는 상용여행사로 BTMS4.0, ETS

등의 차별화된 출장업무관리시스템과 전문화된 업무능력을 보유하고 있다. 국내 대기업과 중견, 중소기업을 포함하는 우량한 법인 거래처를 대상으로 출장자를 위한 항공권/호텔 예약대행 서비스를 제공하고 있으며, 세계1위의 상용여행 전문업체인 AMEX(American Express)사와의 전략적 제휴로 다량의 외국계기업 거래선을 확보하고 있고, PCO(Professional Convention Organization) 등록업체로 각 기업체의 세미나, 기업연수, Incentive 행사, 이벤트를 진행하고 있다.

동사의 BTMS4.0(Business Travel Management System)은 Door to Door 방식으로 출장자의 편의를 위해 사전품의부터 정산 후 ERP연동까지 관리해주어 출장자로 하여금 업무에 집중할 수 있도록 시스템을 구축, 제공하고 있다.

또한, 출장자의 출장관리를 위한 Front to End 방식의 시스템도 구축되어 있어 출장 규정과 임직원의 안전관리까지 세팅 가능하여 별다른 문서작업이 필요 없이 일괄적으로 진행하여 기업체의 업무효율 향상을 도모하고 있다.

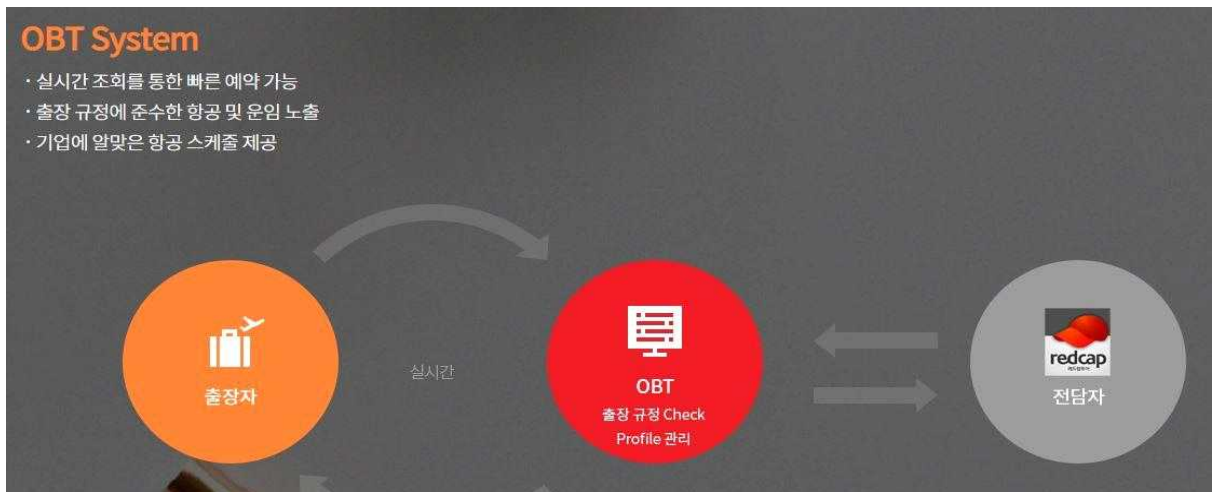
[그림 8] BTMS 4.0



\*출처 : 동사 홈페이지

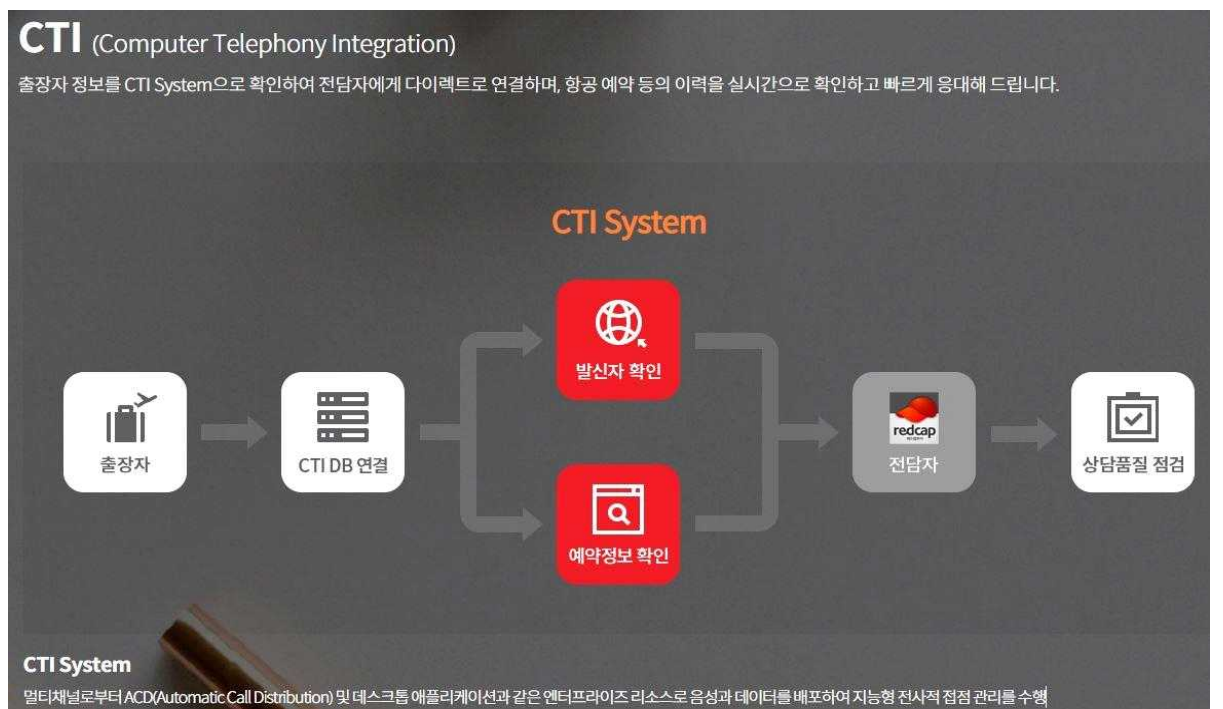
그 외에도 OBT(Online Booking Tool), CTI(Computer Telephony Integration) 시스템을 구축하여 출장에 대한 오류를 최소화하고, 사전체크 및 출장자의 예약정보 확인 등을 제공하고 있다.

[그림 9] OBT SYSTEM



\*출처 : 동사 홈페이지

[그림 10] CTI SYSTEM



\*출처 : 동사 홈페이지

추가적으로, 동사는 여행사업 내 기업을 대상으로 MICE사업을 영위하고 있는데, 자체 전문조직을 운영하여 행사간 맞춤형 솔루션을 제공하고, 이에 맞춘 행사 프로그램을 개발, 제안을 하여 서비스를 제공하고 있으며, 구축된 다수의 포트폴리오를 통해 신규 프로젝트에 소요되는 비용을 절감하여 기업으로 하여금 고품질 상태의 원가 절감된 프로세스를 제공하고 있다.

그리고, 법규준수 및 내부교육을 위한 컴플라이언스 프로그램을 진행하여 전문 인력의 수준을 높이고 있으며, 기업 리스크에 대한 위기관리 체계를 구축하고 있어 행사간 리스크 관리를 통해 리스크를 최소화하고 있다.

[그림 11] 동사가 제공하고 있는 MICE 서비스



\*출처 : 동사 홈페이지

**■ 발주관리, 제휴업무, 대리점관리 등 자체 시스템 개발을 통한 시장경쟁력 강화**

동사는 공인된 연구개발 전담조직을 보유하고 있지는 않으나, 역량 집중을 통한 매출증대, 시장 변화에 능동적 대응, 고객 접근성 강화 등의 전략적인 목표달성을 위하여 회사 내부 업무혁신담당 조직을 구성하여, 렌터카사업, 여행사업에 필요한 시스템을 구축하고 있고, 거래처 확보, 리스크 최소화, 정확도 향상을 위한 지속적인 연구개발 활동을 진행하고 있다.

[표 2] 동사 연구개발 실적

연구개발명	내용
BTMS AI Assistant 구축	• 출장업무 지원용 AI Assistant 시스템
차량구독서비스 구축	• 현대자동차 스펙트럼 구독서비스 제휴업무 시스템
통합 정보시스템 구축	• 전사 통합 정보시스템 구축
정보화전략계획 기반의 PI 활동	• PI과제 선정 및 해결방안 수립, 신 사업/서비스 수립
정보화전략수립(ISP)	• 사업확대 및 업무 혁신을 위한 단계별 개선 계획 수립
개인정보보호 진단	• 전사 차원의 개인정보보호 현황 진단 및 개선
모바일 대리점시스템	• 해외여행사업부 대리점시스템 모바일서비스 개발
차량 제조사별 발주관리 시스템	• 차량 제조사별 발주관리 시스템 개발

\*출처 : 특허정보넷 키프리스, NTIS, 한국기업데이터(주) 재가공

## IV. 재무분석

### 여행산업의 회복세와 렌터카산업의 지속적인 성장으로 매출 신장 기대

2021년 코로나19 백신과 함께 여행산업이 회복세를 보이고 있으며, 렌터카산업 또한 지속적인 성장세를 보이는 상황으로, 당사는 여행산업 회복세에 맞춘 다양한 마케팅으로 거래처 확보에 힘쓰고 있으며, 렌터카산업 성장세에 따른 대여차량확보로 시장경쟁력을 높이고 있다.

#### ■ 전방산업의 지속적인 규모 확대로 매출 신장 기대

당사는 일반여행알선, 항공운송대리점과 관련된 여행사업과 자동차대여, 중고자동차매매와 관련된 렌터카사업을 목적으로 1992년 12월에 설립하였으며, 2007년 3월 코스닥시장에 상장하였다. 렌터카사업부문은 차량대여, 차량관리서비스 등의 서비스를 진행하고 있으며, 여행 사업부문은 법인 출장자를 위한 여행수속, 항공권/호텔예약 대행 등의 서비스를 제공하고 있고, 영업활동을 통해 현대글로벌비스(주), (주)서울옥션, (주)LG유플러스, (주)대우건설 등 다수의 거래처를 확보하고 있다.

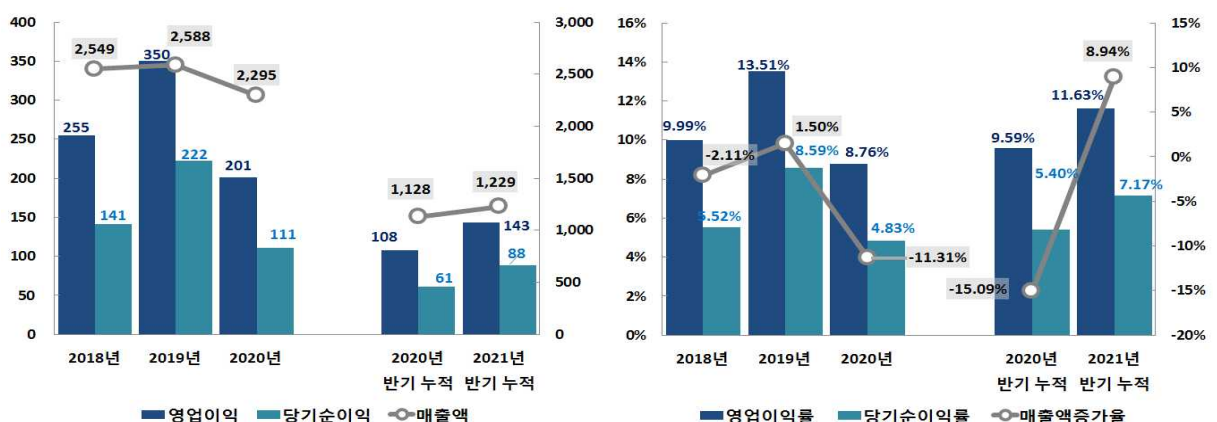
당사의 매출액은 2018년 2,549억 원, 2019년 2,588억 원, 2020년 2,295억 원을 기록하였고, 영업이익(영업이익률)은 2018년 255억 원(9.99%), 2019년 350억 원(13.51%), 2020년 201억 원(8.76%)를 기록하였다.

이는 렌터카사업 부문의 매출 증가에도 불구하고, 코로나19 팬데믹의 영향을 받아 전 세계적으로 영업중지, 여행금지, 자가격리, 재택근무 등의 감염병 확산 억제책을 시행함에 따라 여행사업 부문의 실적 악화에 따른 영향으로 보인다.

반면, 2021년 코로나19 백신과 함께 여행산업이 회복세를 보이고 있으며, 렌터카산업 또한 지속적인 성장세를 보이는 상황으로, 당사는 2021년 반기 누적 매출액은 1,229억 원으로 전년 동기 대비 8.94% 증가하였고, 영업이익(영업이익률)은 143억 원(11.63%)으로 전년 동기 대비 35억 원(2.04%p) 증가하였는데, 이는 전방산업의 회복세에 맞춘 활발한 영업 활동의 영향으로 보인다.

[그림 12] 요약 포괄손익계산서 분석 [K-IFRS 연결기준]

(단위 : 억 원)



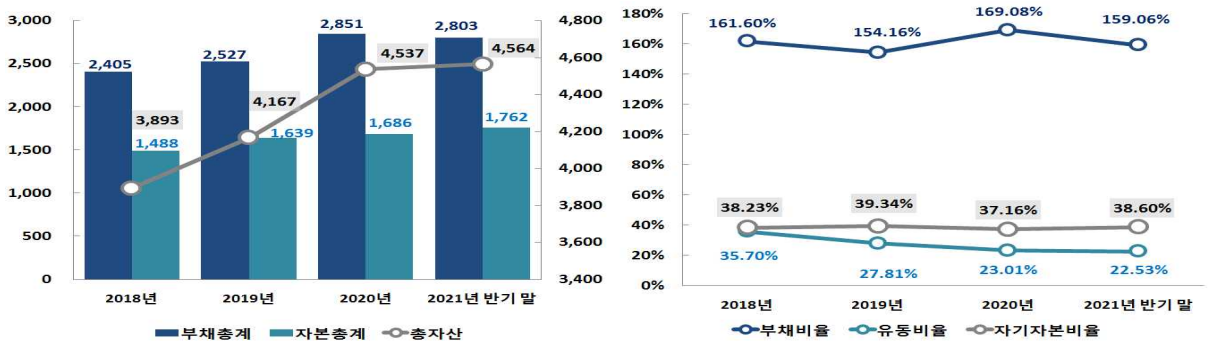
\*출처 : 당사 연도별 사업보고서, 반기보고서(2021년 6월), 한국기업데이터(주) 재가공

■ 풍부한 내부유보자금 등 안정적인 재무구조 견지

동사의 총자산은 2019년 4,167억 원, 2020년 4,537억 원, 2021년 반기 말 4,564억 원이다. 동사의 부채비율은 대여사업차량 구매, 시스템 구축 등의 투자활동을 위한 장기차입금 증가의 영향으로 2018년 말 161.6%, 2019년 말 154.16%, 2020년 말 169.08%를 기록하였고, 유동 비율은 2018년 말 35.7%, 2019년 말 27.81%, 2020년 말 23.01%를 기록하였다.

2021년 반기 말 부채비율은 159.06%, 유동비율은 22.53%를 기록하였으며, 유동성장기차입금, 리스부채 등 부채 상환의 영향으로 2020년 말 대비 일부 개선되었으며, 2021년 반기 말 현재 22억 원의 현금성 자산과 147억 원의 매출채권, 그리고 62억 원의 기타유동금융자산을 보유하고 있다.

[그림 13] 요약 재무상태표 분석 [K-IFRS 연결기준] (단위 : 억 원)

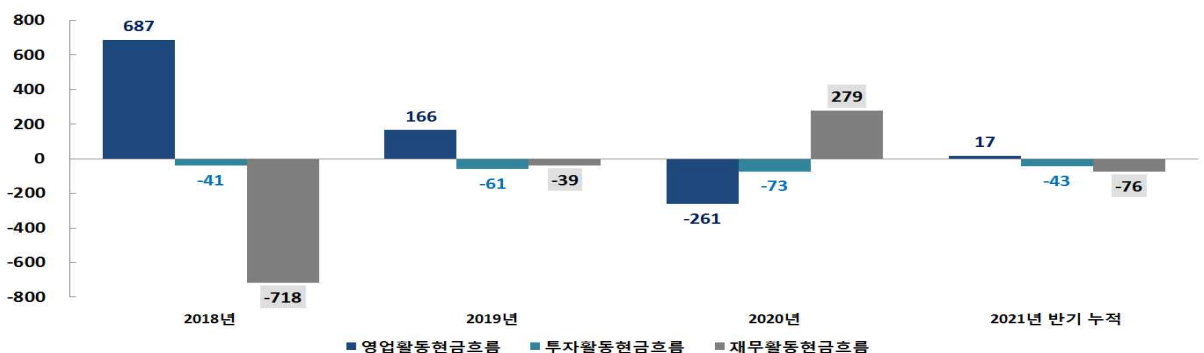


\*출처 : 동사 연도별 사업보고서, 반기보고서(2021년 6월), 한국기업데이터(주) 재가공

동사의 영업활동현금흐름은 영업활동에서 발생한 당기순손실의 영향으로 2019년 정(+)에서 2020년 부(-)의 흐름을 나타내었고, 유·무형자산의 취득 등의 영향으로 투자활동현금흐름은 2019년, 2020년 연속 부(-)의 흐름을 나타내었으며, 재무활동현금흐름은 장기차입금의 차입 등의 영향으로 2019년 부(-)에서 2020년 정(+)의 흐름을 나타내었다.

동사는 2019년 65.9억 원, 2020년 49.4억 원의 배당금을 지급하여 주주가치 환원 및 사업에 대한 책임경영을 보이고 있으며, 2021년 반기 누적 현금흐름을 볼 때, 동사는 영업활동으로 현금을 창출하여 투자와 부채 상환 등에 현금을 사용한 것으로 판단되며 기말현금및현금성자산으로 기초 대비 101억 원 감소한 22억 원을 보유하고 있다.

[그림 14] 현금흐름 분석 [K-IFRS 연결기준] (단위 : 억 원)



\*출처 : 동사 연도별 사업보고서, 반기보고서(2021년 6월), 한국기업데이터(주) 재가공



## V. 주요 변동사항 및 향후 전망

### 정부의 무공해차 전환 사업과 시장트렌드에 맞춘 상품 개발로 입지 확보

동사는 정부의 친환경 정책에 참여하였으며, 정부 지원을 받아 전기, 수소 자동차 전용 상품, 서비스를 소비자에게 제공할 목표로 추진하고 있고, 상품 개발, 마케팅 활동, 시스템 구축 등 다양한 활동을 통해 입지를 확보해나가고 있다.

#### ■ 환경부, 한국형 2030 무공해차 전환 100 선언

환경부와 한국자동차환경협회는 탄소중립 실현을 위해 기업 보유차량을 2030년까지 무공해차(전기, 수소 자동차)로 100% 전환할 것으로 한국형 2030 무공해차 전환 100 선언식을 통해 공개적으로 선언했다.

그린뉴딜 대표과제인 친환경 미래차 보급과 수송부문 탄소중립의 차질 없는 이행을 위해 민간 기업의 자발적 무공해차 전환을 유도·지원하는 것을 목적으로 하고 있으며, 대부분의 공공기관과 기업들이 차량을 임차해 운영하고 있는 점을 고려, 무공해차 대규모 전환 수요를 창출하는 한국형 무공해차 전환 100 선언 행사의 첫 번째 주자로 차량 렌트·리스업계를 선정하였다.

선정된 기업은 총 23개 기업으로 2021년 약 1.5만여 대의 무공해차를 새로 구매하고, 보유하고 있는 약 6천 대의 내연기관차는 처분해 무공해차 비율을 늘려 2030년 126만 대의 무공해차를 구매하여 전환하는 것을 목표로 하고 있다.

[그림 15] 한국형 2030 무공해차 전환 100



렌트·리스업(23)	KB캐피탈, SK렌터카, 그린카, 달카, 더뉴카, 더케이오토모티브, 레드캡투어, 롯데렌탈, 롯데캐피탈, 메리츠캐피탈, 선경엔씨에스렌트카, 성일렌트카, 신한카드, 쏘카, 아마존카, 아스타렌트카, 응카, 제이카, 카엔퍼블릭, 피플카, 현대캐피탈, 화성렌트카, 휴맥스모빌리티
------------	--

\*출처 : 환경부

환경부는 참여기업에게 전기자동차·수소자동차 구매 시 보조금을 우선 배정하고 사업장에 충전기반 시설(인프라)을 설치하는 등 다각도로 지원할 계획이다. 이를 위해 법인·기관 대상으로 보조금 지원 물량을 별도로 40% 배정하고, 구매보조금 신청 시 참여기업에게 우선순위를 부여할 방침이다. 아울러 더욱 많은 기업들이 한국형 2030 무공해차 전환 100 선언에 동참할 수 있도록 업계와 지속적으로 소통하면서 다양한 지원과 협력방안을 마련할 예정이다.

동사는 정부의 친환경 정책에 부응하여 무공해차 보급 확대 가속화를 위한 사업에 참여하고 있으며, 정부 지원을 받아 전기, 수소 자동차 전용 상품, 서비스를 소비자에게 제공할 목표로 추진하고 있다.

### ■ 시장 트렌드에 맞춘 상품 개발과 마케팅 활동으로 점유율 확보 기대

동사는 고객 확보를 위한 다양한 비즈니스모델 개발에 힘쓰고 있다. 2021년 2월 인기 유튜버와 파워 블로거로 구성된 레드캐퍼즈 2021 언택트 발대식을 개최하여 사람, 자동차, 여행을 테마로, 인플로언서를 통한 유튜브 동영상과 블로그 제작물을 만들어 공개하고 있으며, 자동차와 연계한 새로운 여행문화와 라이프 스타일을 홍보하여 동사의 렌터카 및 여행사업의 인지도를 높이고 있다.

[그림 16] 레드캐퍼즈 홍보 영상 썸네일



\*출처 : 유튜브

그리고 동사는 렌터카 내 차량 확보 및 다양성을 확보하기 위한 현대자동차(주), 현대캐피탈(주)과의 업무제휴를 맺어 구독 플랫폼인 현대 셀렉션의 부산권역 서비스를 맡아 오픈하였다. 차량 제공 및 응대에 대한 제네시스 스펙트럼 서비스를 담당하고 있던 동사는 마찬가지로, 구독회원과의 계약을 맺어 차량을 제공하며 관리 및 고객 응대를 담당하는 역할을 맡았으며, 현대자동차 계열의 자동차 모델 확보를 통해 시장경쟁력을 확보하고, 업무 제휴를 통해 부산을 시작으로 수도권, 제주 등의 서비스 지역 확장으로 경쟁력을 강화할 계획이다.

[그림 17] 제휴 중인 현대 셀렉션 애플리케이션



\*출처 : 현대자동차(주)

또한, (주)다우기술과 협약을 통해 출장관리 서비스 연동을 위한 전략적 업무 협약을 체결하여, 기존 BTSM4.0과 (주)다우기술의 대표 솔루션 다우오피스 내부 프로그램을 연동하여 출장시 항공, 호텔 예약에 대한 폭넓은 선택지를 제공할 수 있게 되었으며, 최근 개발 완료한 AI 트래블 컨설턴트를 탑재하여 출장자 경험에 따른 맞춤형 자동 추천 기능을 탑재하여, 자주 이용하는 곳을 간단한 클릭만으로 도움을 받을 수 있도록 내부시스템의 고도화를 진행하여 경쟁력을 강화하고 있다.

## ■ 동사의 ESG 활동

### (E) 환경 부문

동사는 내부조직과 이해관계자와의 의사소통을 원활하기 위한 조직의 가치를 제고하는 경영활동을 진행하고 있고, 자원과 에너지를 절약하고 효율적으로 이용하며 온실가스 배출 및 환경오염의 발생을 최소화하기 위한 정부의 무공해차 전환 사업에 참여하여 사회적, 윤리적 책임을 다하는 녹색경영을 운영하고 있다.

### (S) 사회 부문

2004년 여행, 렌터카서비스 분야 한국서비스품질우수기업(SQ) 인증을 획득한 이래 6회 연속 인증을 유지하며, 고객 지향적 서비스 프로세스를 위한 체계적인 교육 및 직원간의 쌍방향 소통을 통해 지속적으로 서비스 강화를 하고 있다.

2021년 반기 말 기준 종업원 수는 306명으로, 남자 177명, 여자 129명이다. 여성 근로자에 대한 인권보장, 차별제재 및 성희롱 예방교육 등이 이루어지고 있으며, 여성 근로자의 비율은 42.15%로 업종평균(N75) 47.49%보다 다소 적은 수준이나, 기간제 근로자 수는 6명으로, 전체 상시종업원 수에서 1.96%를 차지하고 있어 사업시설 관리, 사업 지원 및 임대 서비스업 평균(17.5%)보다 낮은 수준을 유지하고 있다.

동사는 근로자들을 위한 쾌적하고 효율적인 업무 환경을 제공함과 동시에 배우자 및 부모님의 건강검진, 상해보험, 우수사원포상, 콘도/리조트 이용권 운영, 자기계발을 위한 교육 및 세미나 지원 등의 제도를 운영하고 있다.

(G) 지배구조 부문

대표이사 등 주요경영진은 안전보건경영 강화를 통한 신뢰관계 구축, 사회적 책임 실천을 주요 전략 방향으로 설정하여 지속적인 경영혁신을 주도하고 있다.

동사는 2019년 65.9억 원, 2020년 49.4억 원의 배당금을 지급하여 주주가치 환원 및 사업에 대한 책임경영을 보이고 있으며, 정보공개와 주주 권익보호 측면에서 ESG 관련 정보 공개는 부족한 수준이나, 상장회사로서의 공시 의무를 준수하며, 소통 채널 다양성 확보, 정보접근 등의 권한을 준수하기 홈페이지에 최신 제품 소개 자료를 업데이트 하는 등 이해관계자의 권익보호를 위한 노력은 일정 수준 이상으로 전개하고 있다.

■ 증권사 투자의견

작성기관	투자의견	목표주가	작성일
SK증권	-	-	2021년 5월 13일
	· 코로나19로 국내 렌터카 시장 성장하며, 등록대수는 1Q21에 106만 대를 넘어선 상황 · 여행부문 실적은 크게 감소했지만, 여행업계 재편으로 계약 업체 수는 증가하는 중 · 2021년 렌터카 부문 매출액은 2,328억 원, 영업이익은 326억 원을 예상		
작성기관	투자의견	목표주가	작성일
DB금융투자	-	-	2021년 8월 4일
	· 법인 고객 중심의 렌터카, 상용여행 및 전시기획 전문 기업 · 국내 장기렌터카 가격경쟁 완화 및 단기 렌터카 가동률 향상되어 사업 호조 · 백신 효과가 발휘되는 2022년에는 해외출장 수요 증가와 안정적인 성장 궤도 안착 기대		

■ 시장정보(주가 및 거래량)

[그림 18] 동사 3개년 주가 변동 현황



\*출처 : 네이버 금융(2021년 10월 27일)