redcap

2026년 3Q 실적발표



IR팀

2026-11-12

Disclaimer

본 자료에 기재되어 있는 재무 정보는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 연결 기준으로 작성되었습니다.

본 자료는 외부감사인의 검토가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위하여 작성된 자료이며,
본 자료의 내용 중 일부는 외부감사인의 최종 검토 과정에서 달라질 수 있습니다.

또한, 본 자료에 포함된 향후 전망은 현재의 사업환경과 당사의 경영전략 등을 고려한 것으로 사업환경 변화 및 전략의 수정 등에 따라 실제와는 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

Contents

1 2026년 3Q 경영실적

2 회사 소개

1 2026년 3Q 경영실적

1. 3분기 주요 성과
2. 3분기 실적
3. 재무현황

1. 3분기 주요 성과

redcap

Highlights

Redcap

- 매출액 814억원 (전년 동기 比 8.5% ↓), 영업이익 105억원 (전년 동기 比 2.0% ↑)
- 영업이익률 12.9% (전년 동기 比 1.3%p ↑)
- 중고차 매각 일시적 감소
- 차량 대여 & 여행사업 실적 증가 ➔ 창사 이래 3분기 중 영업이익 최대치 기록

렌터카

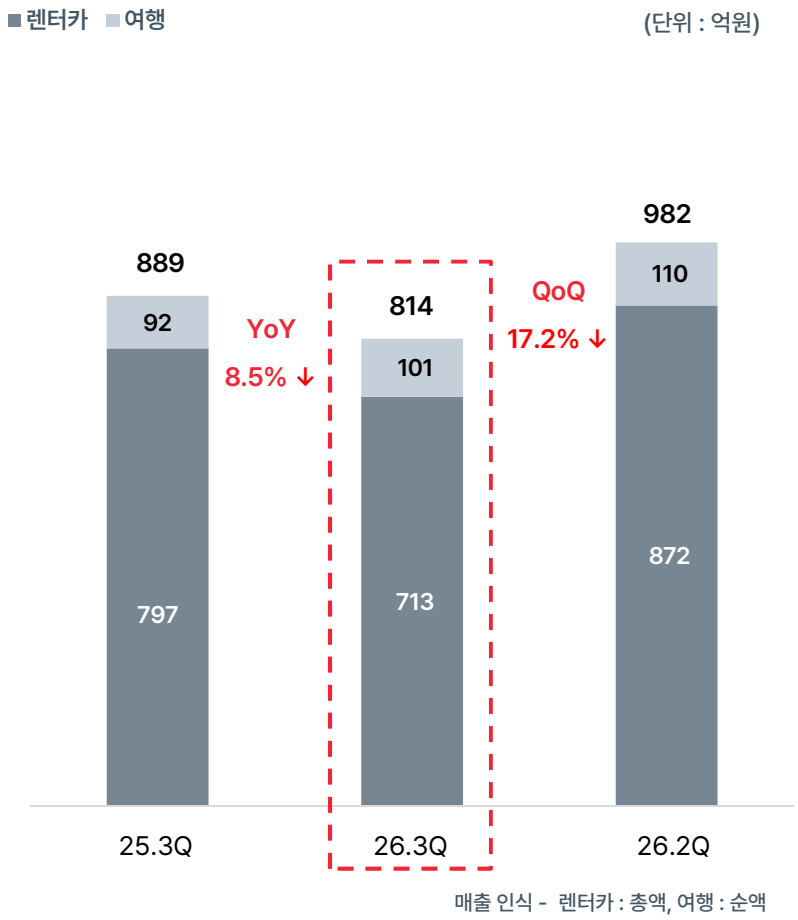
- 매출액 713억원 (전년 동기 比 10.6% ↓), 영업이익 82억원 (전년 동기 比 8.0% ↓)
- 영업이익률 11.5% (전년 동기 比 0.3%p ↑)
- 고객사 차량 교체 수요 일부 4분기로 이월 ➔ 중고차 매각 매출과 이익 일시적 감소
- 장기 대여 계약 증가와 운영 효율화 ➔ 수익성 개선

여행

- 매출액 101억원 (전년 동기 比 9.5% ↑), 영업이익 23억원 (전년 동기 比 65.8% ↑)
- 영업이익률 22.8% (7.7%p ↑)
- 주요 고객사의 해외 생산거점 신설과 글로벌 사업 확장 ➔ 항공권 판매 실적 증가
- 반도체·이차전지와 K-컬처/뷰티/엔터테인먼트/푸드 등 글로벌 진출 산업군 다변화 ➔ 출장 수요 저변 확대
- AMEX GBT의 글로벌 네트워크 확장 ➔ 매출 확대 본격화

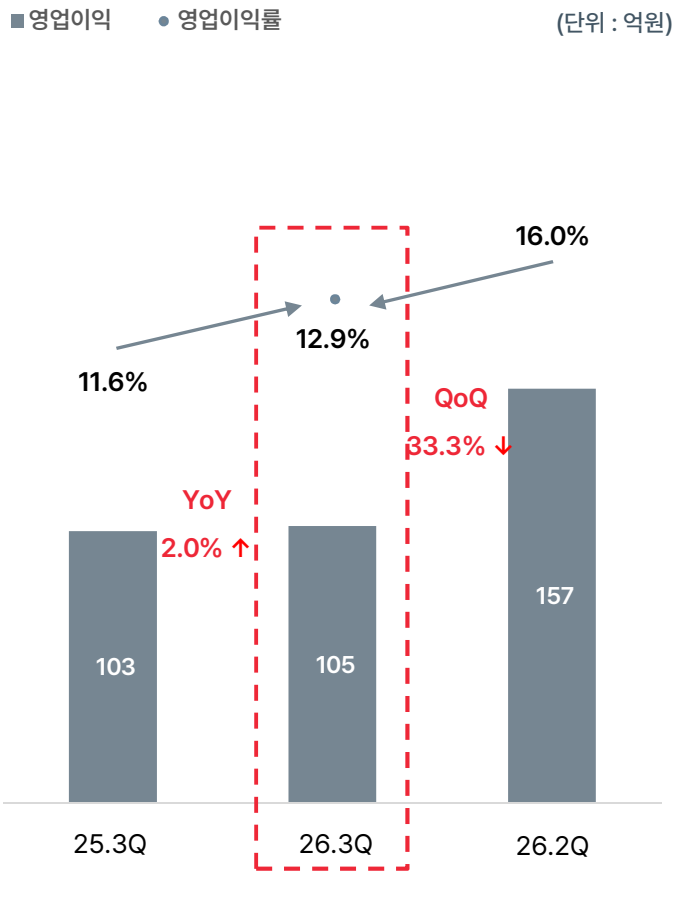
전사

영업수익



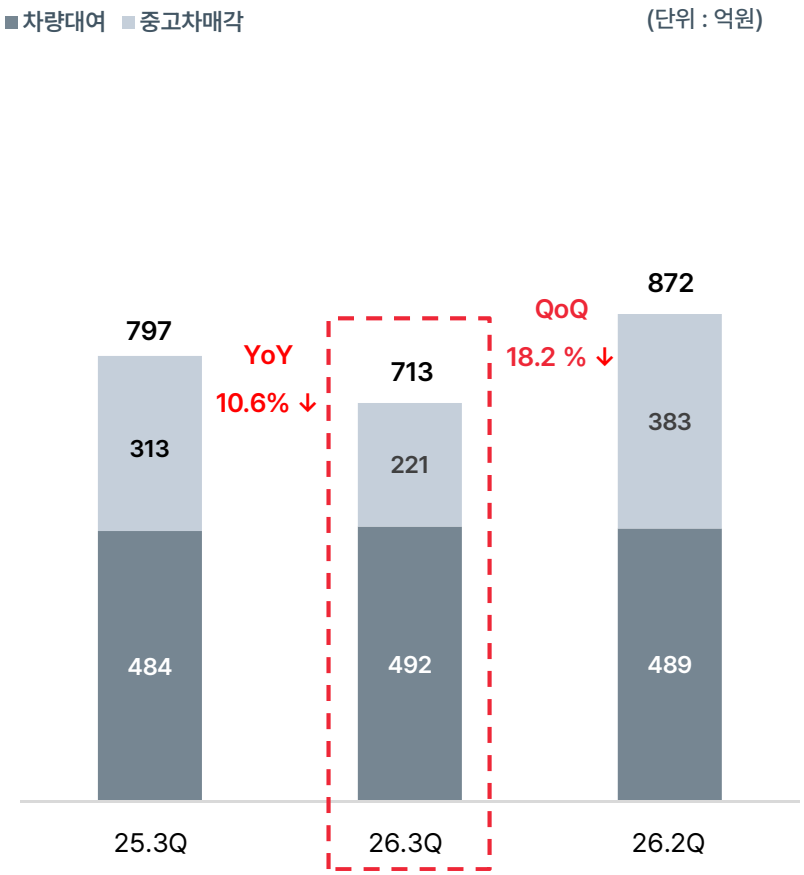
매출 인식 - 렌터카 : 총액, 여행 : 순액

영업이익 · 영업이익률

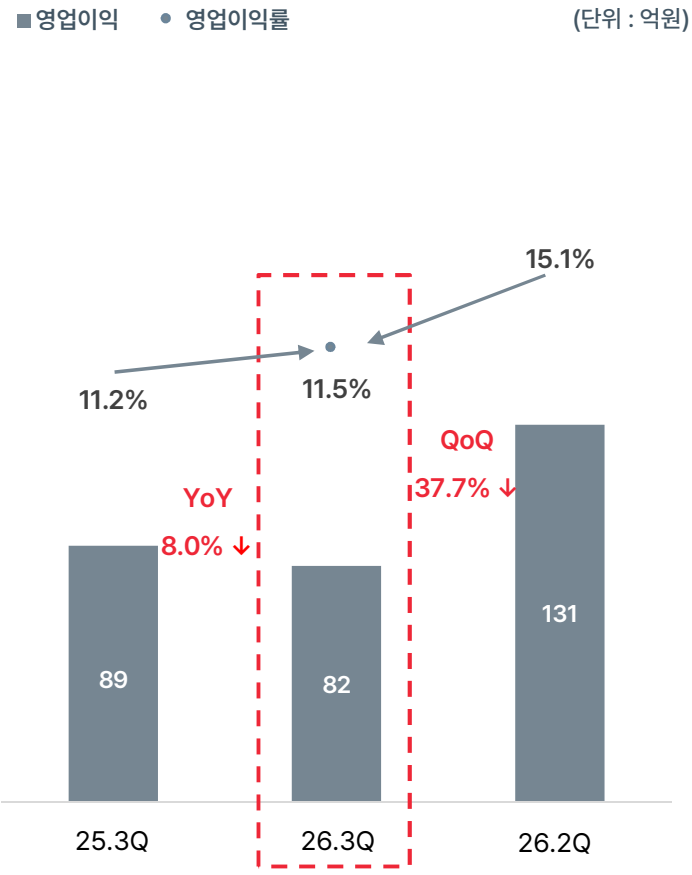


렌터카사업

영업수익

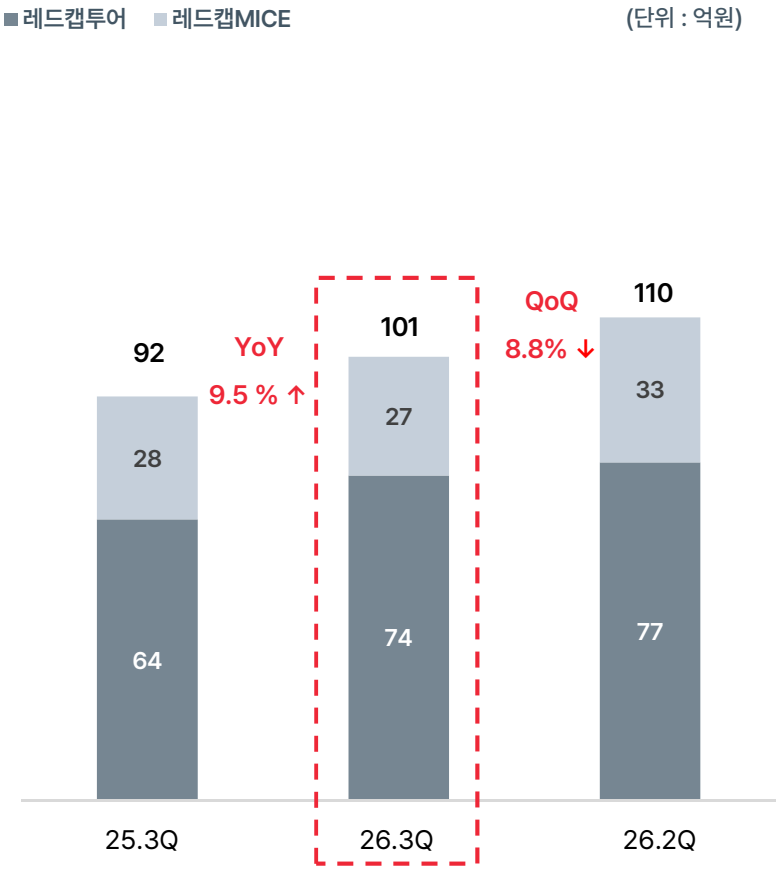


영업이익 · 영업이익률



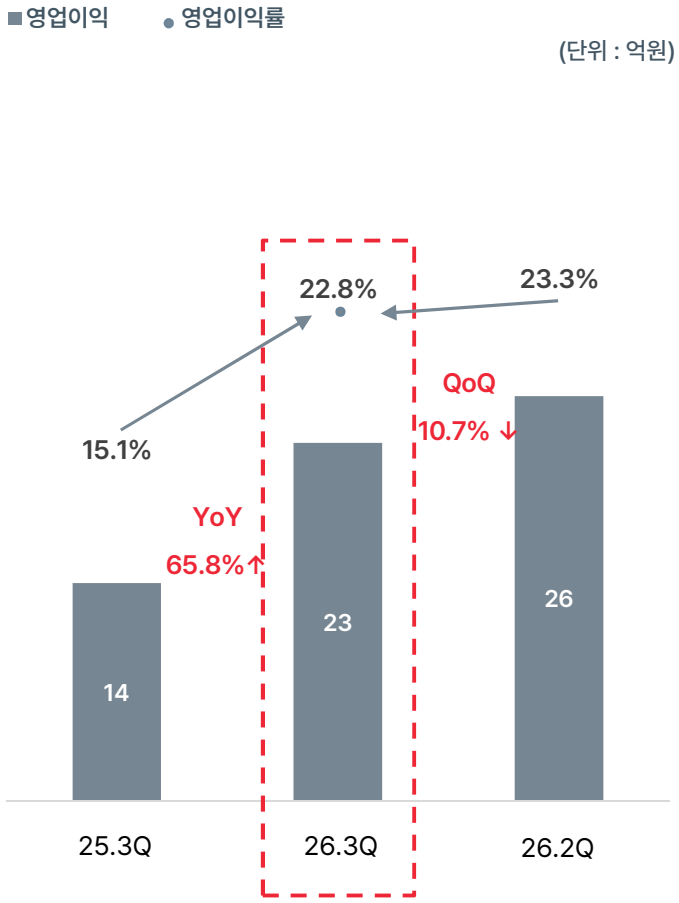
여행사업

영업수익



매출 인식 – 레드캡투어 : 순액, 레드캡MICE : 총액

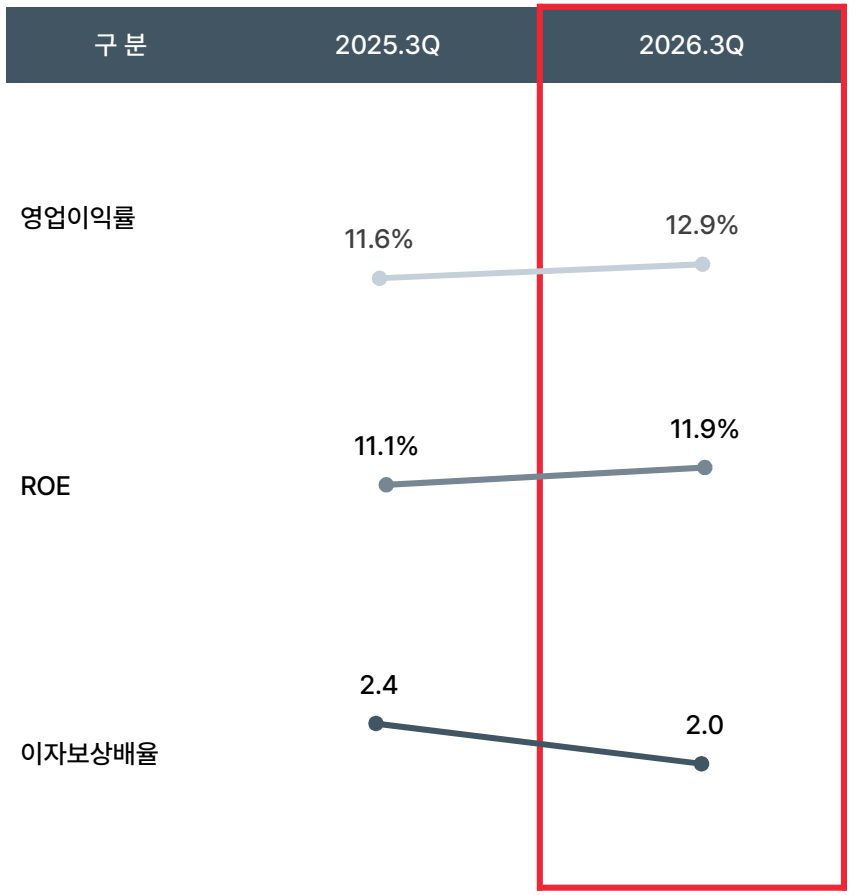
영업이익 · 영업이익률



요약 손익계산서

(단위 : 억원)

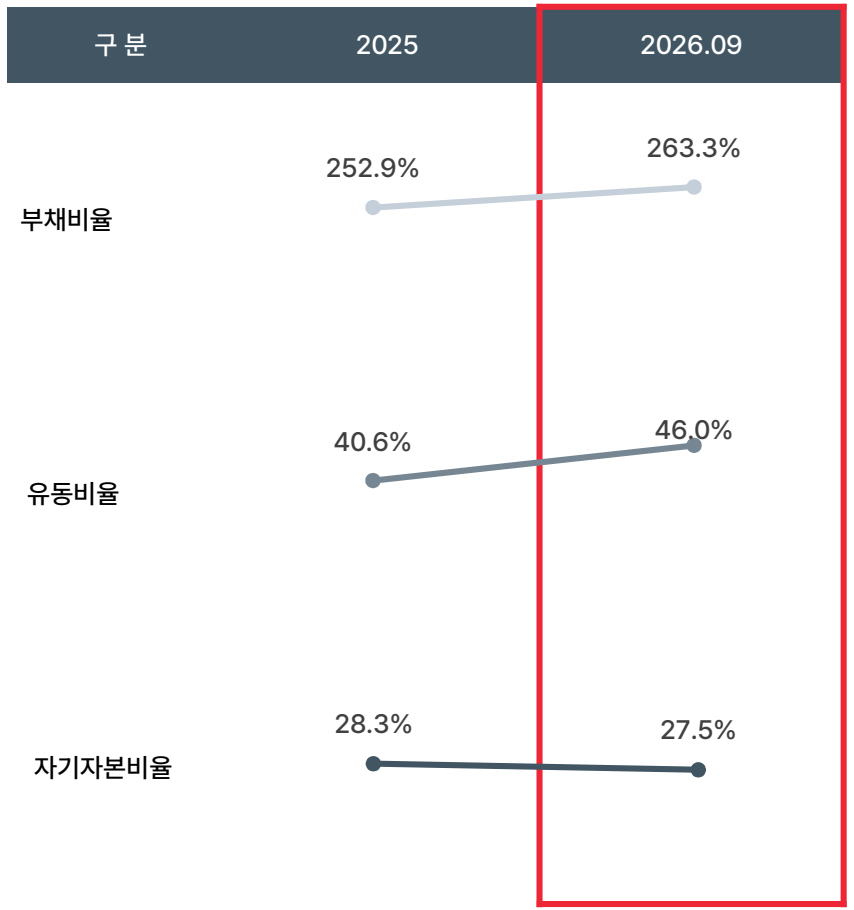
구 분	25.3Q	26.3Q	YoY
영업수익	889	814	-8.5%
영업비용	786	709	-9.9%
영업이익	103	105	2.0%
법인세차감전 계속사업이익	63	59	-5.8%
분기순손익	50	46	-6.9%



요약 재무상태표

(단위 : 억원)

구 분	2025	2026.09
자산총계	7,103	7,740
유동자산	1,133	1,257
비유동자산	5,970	6,483
부채총계	5,090	5,609
유동부채	2,792	2,735
비유동부채	2,298	2,874
자본총계	2,013	2,131
자본금	85	85



② 회사 소개

1. 회사 개요
2. 사업영역
3. 사업전략
4. 시장환경 및 사업 현황
5. 5개년 실적
6. 배당지표

1. 회사 개요

redcap

회사소개

회 사 명 : (주)레드캡투어

대표이사 : 인 유 성

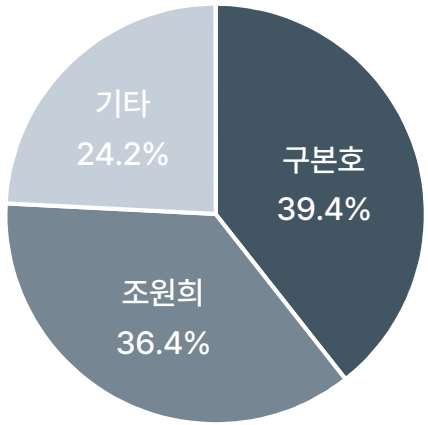
설 립 일 : 1977년 2월

상 장 일 : 2007년 3월

주요사업 : 렌터카, 여행

임 직 원 : 350명 (2026년 9월 기준)

주주구성



발행주식수 16,720,822주
(2026.09.30 기준)

보유 대수	송출 인원	행사 건수	연간 배당
22,984	25만명	645	주당 800원
(25년말 기준)	(25년 기준)	(25년 기준)	(25년 기준)

History

1977 ~ 2006

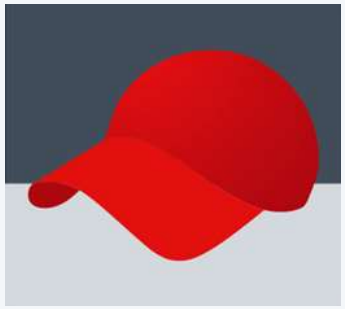
출범과 개척

1977. 02 범한 여행사 설립

1997. 11 렌터카 사업 개시

2004. 06 Global No.1 출장여행사
AMEX와 전략적 제휴

2005. 06 출장관리시스템(BTMS) 개발



2007 ~ 2016

성장과 성취

2007. 01 사명 및 CI 변경
03 코스닥 상장

2008. 02 렌터카 5,000대 돌파

2010. 06 실시간 항공권 예약 어플 개발

2011. 09 렌터카 10,000대 돌파

2014. 11 렌터카 15,000대 돌파

2017 ~

새로운 혁신

2017. 03 렌터카 20,000대 돌파

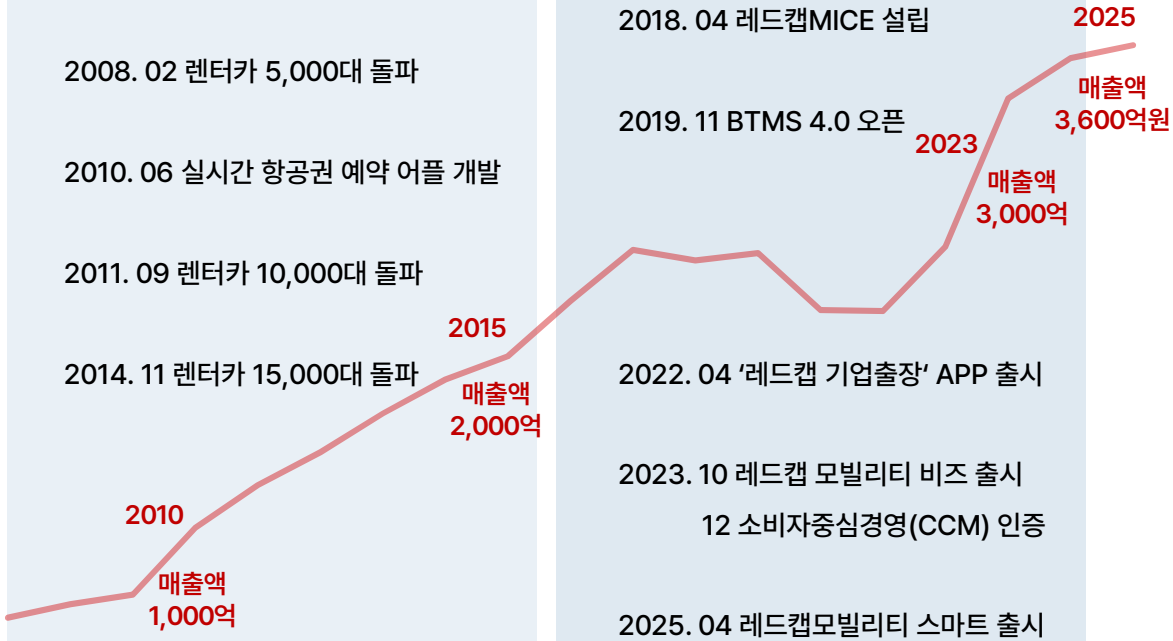
2018. 04 레드캡MICE 설립

2019. 11 BTMS 4.0 오픈

2022. 04 '레드캡 기업출장' APP 출시

2023. 10 레드캡 모빌리티 비즈 출시
12 소비자중심경영(CCM) 인증

2025. 04 레드캡모빌리티 스마트 출시



B2B, B2G 고객 대상 최적화된 차량 렌탈 서비스 제공

렌터카 사업

- ✓ 100% 장기렌터카
- ✓ 3-4년의 렌탈 계약을 통해 대여매출 발생
  계약 종료 후 중고차 매각매출 발생
- ✓ B2B 기반으로 B2G, B2C 고객 확대
- ✓ 90% 이상의 장기렌탈 재계약률
- ✓ 자체 정비센터 및 전국적인 정비 인프라 구축,
  차량 책임전담제로 서비스 경쟁력 강화
- ✓ RMS(redcap mobility service), B-Lifecare(배터리
  관리 플랫폼)으로 차량 관리자와 사용자의 효율성 증대
- ✓ 9년 연속 조달청 나라장터 '최우수 등급' 획득



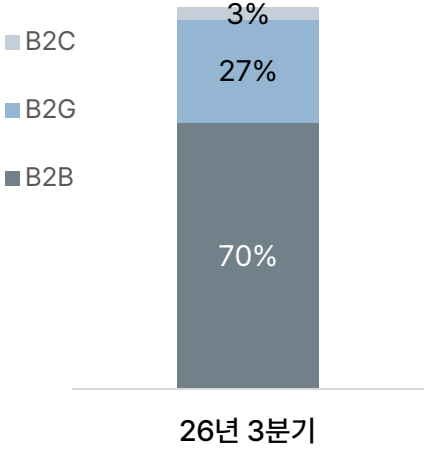
차량 대여매출



중고차 매각매출

렌터카 매출 비중

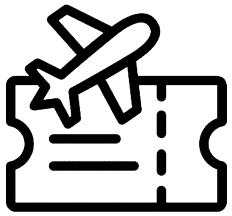
(대여매출 기준)



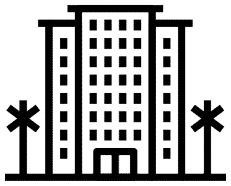
Business Travel 전문 No.1 상용 출장 서비스 제공

여행 사업

- ✓ 기업출장/기업행사 전문
- ✓ 항공권, 호텔숙박권 판매매출 발생 (순액 매출인식)
  기업행사로 여행알선매출 발생 (순액 매출인식)
  레드캡MICE를 통해 이벤트알선매출 발생 (총액 매출인식)
- ✓ 고정거래처를 기반으로 로컬영업 확대
- ✓ BTMS4.0(출장업무관리시스템), OBT(실시간 예약시스템)
  등 차별화된 시스템과 전문화된 업무능력 보유
- ✓ 세계 1위 기업출장 전문 여행사인 AMEX와 제휴하여
  140개국 해외 네트워크와 국내 최대의 외국계 거래선 확보
- ✓ 고객 주도형(Customer-Driven) 서비스 제공을 통해
  한국서비스품질우수기업(SQ) 8회 연속 재인증



항공권 판매



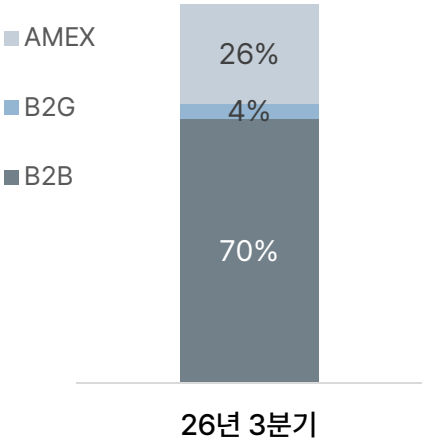
호텔숙박권 판매



기업행사

여행 매출 비중

(항공매출 기준)



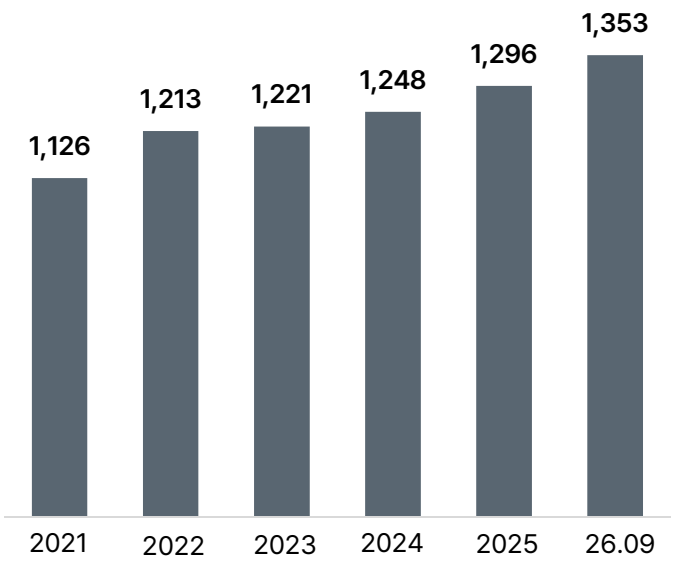
2026 사업전략

Select & Concentrate	Outstanding	Extreme Efficiency
선택과 집중	확실한 차별화	극단적 효율화
핵심 고객군	RMS, B-Lifecare, 차량전담제, EV 전용 서비스	인원 효율화
확장 고객군	Travel Consultant, VIP 전담제, BT Report, 서비스 품질 관리	비용절감

렌터카사업

전국 렌터카 등록대수

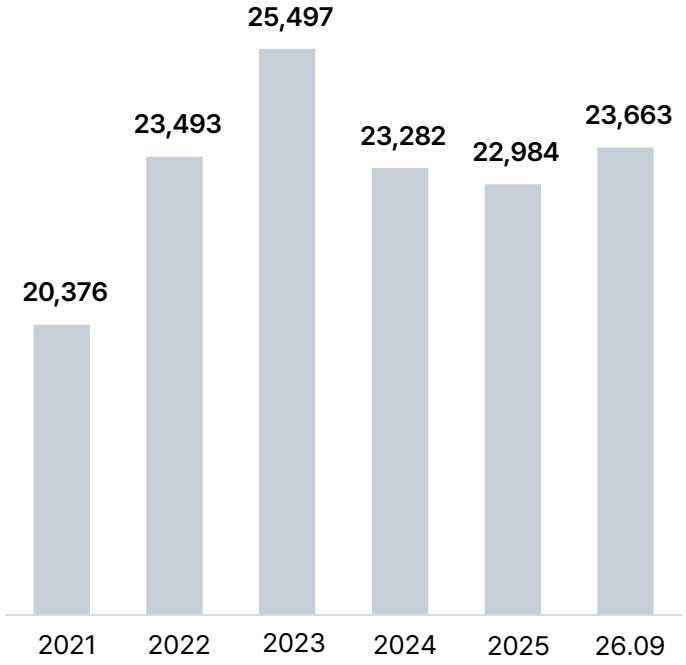
(단위 : 천대)



서울특별시자동차대여사업조합

레드캡투어 보유대수

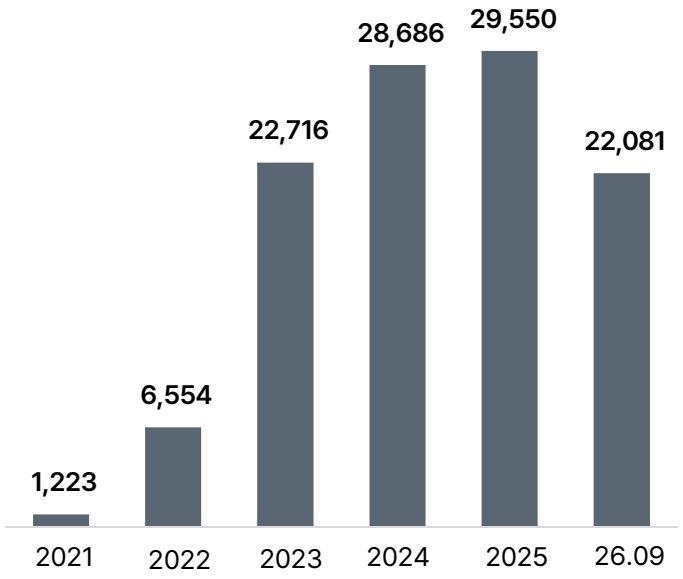
(단위 : 대)



여행사업

해외 출국자수

(단위 : 천명)



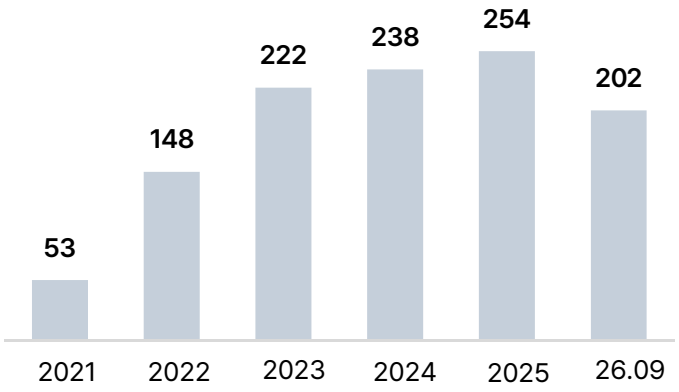
문화체육관광부 관광지식정보시스템

레드캡투어 송출인원

(단위 : 천명)

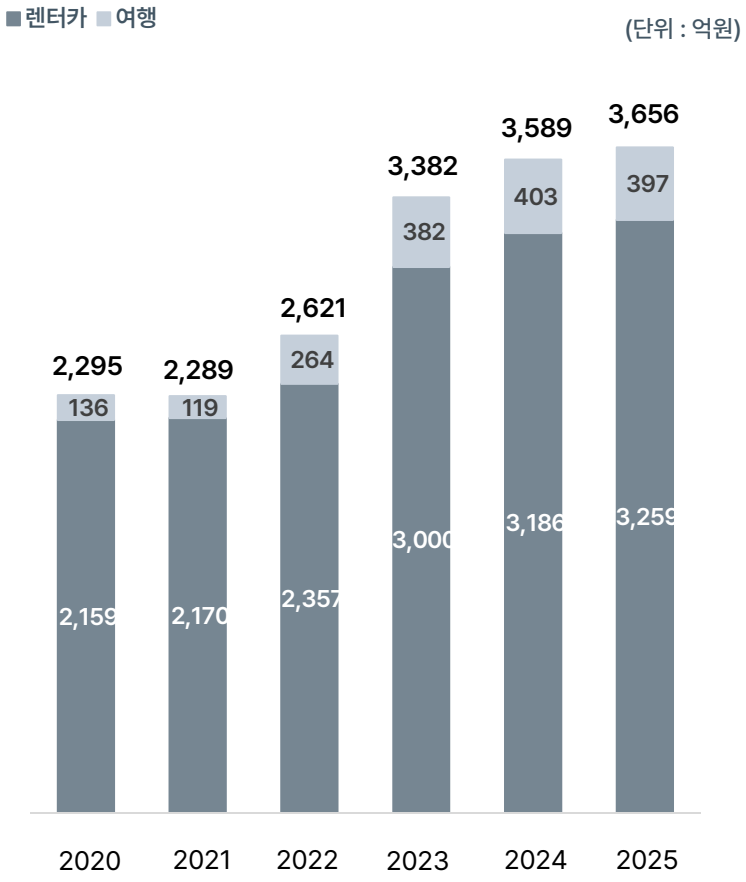
최대 송출인원

2019 년 394천명



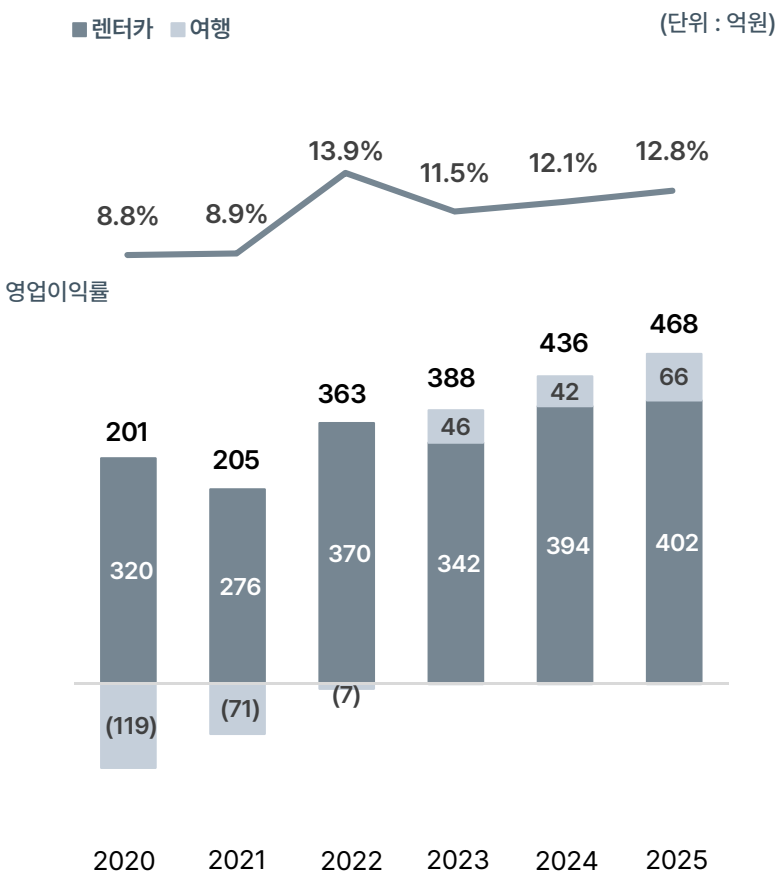
전사

영업수익



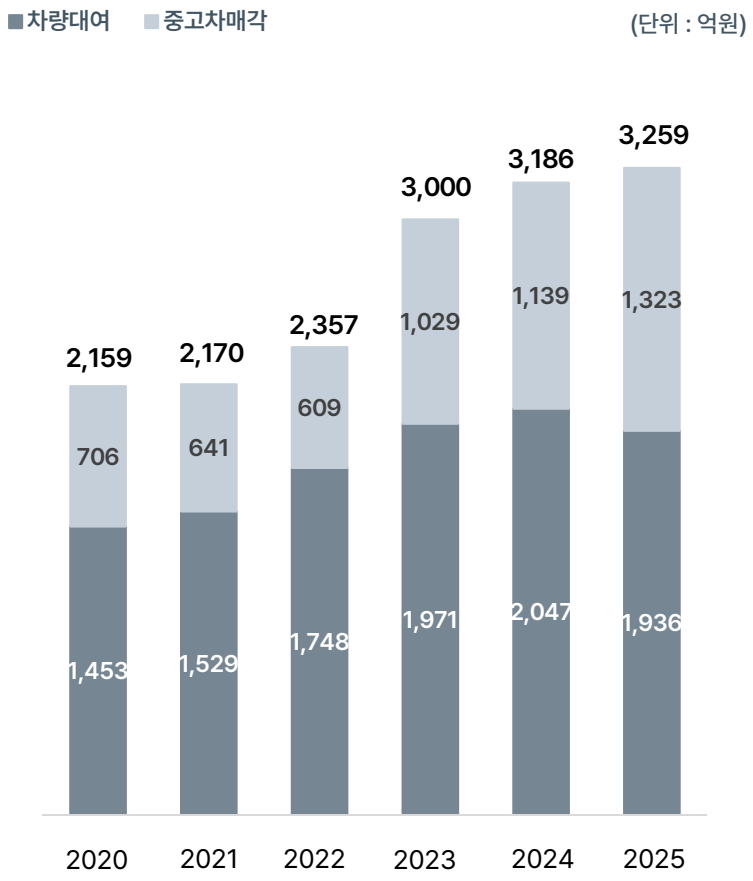
매출 인식 - 렌터카 : 총액, 여행 : 순액

영업이익 · 영업이익률

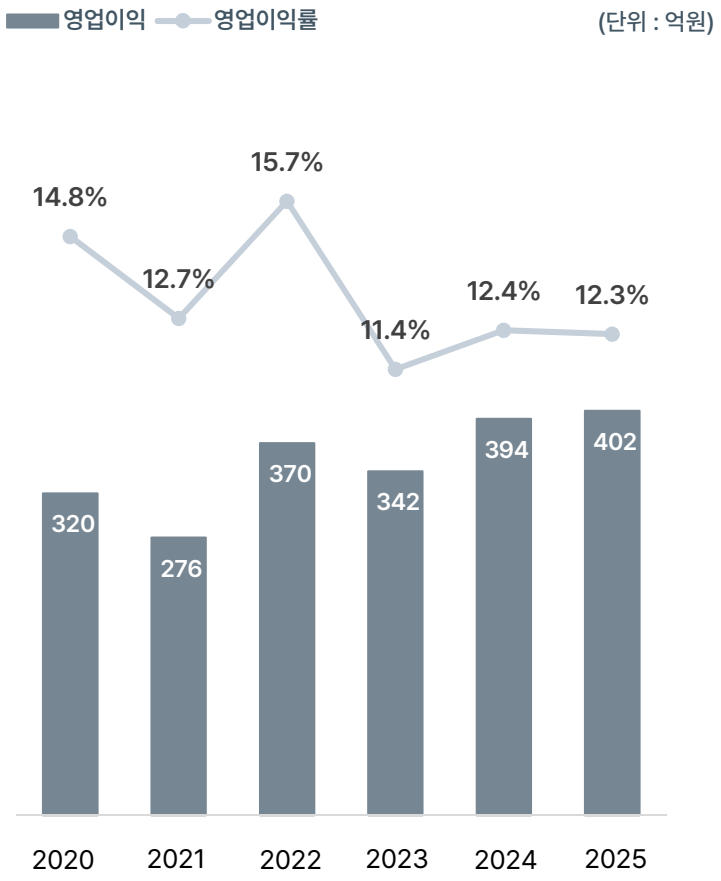


렌터카사업

영업수익

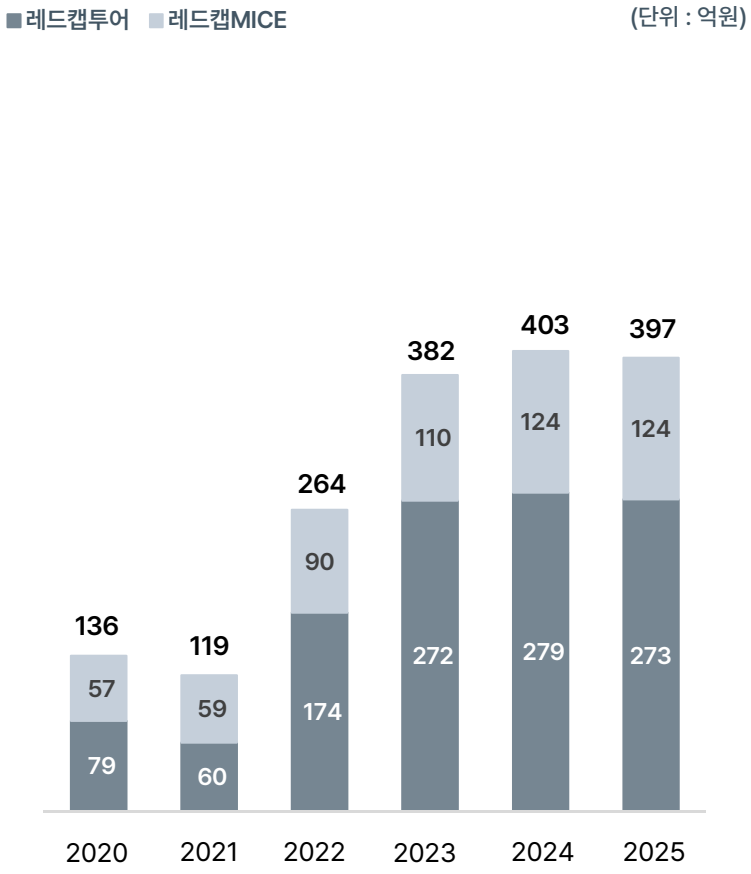


영업이익 · 영업이익률



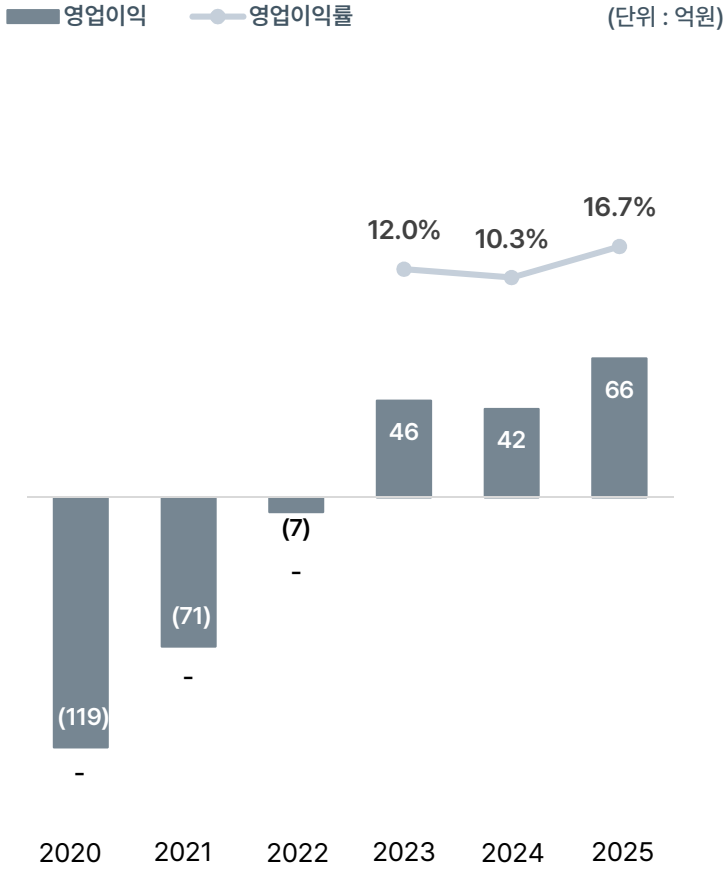
여행사업

영업수익



매출 인식 – 레드캡투어 : 순액, 레드캡MICE : 총액

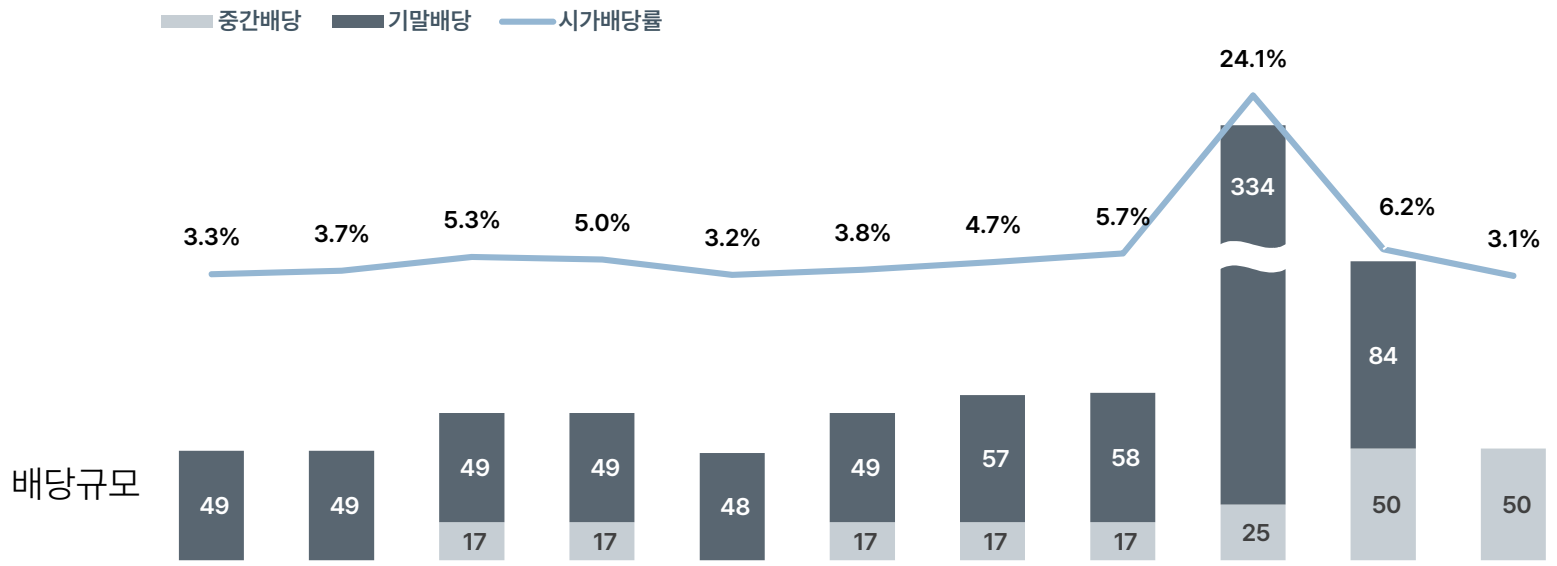
영업이익 · 영업이익률



과거 10개년 배당지표

배당은 배당가능이익의 범위 내에서
사업환경, 경영전략, 재무구조, 전략적 투자 등을 고려하여 규모를 결정하고 있습니다.

(단위 : 억원)



구분	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
주당 배당액	300원	300원	400원	400원	300원	400원	450원	450원	2,150원	800원	-
중간	0원	0원	100원	100원	0원	100원	100원	100원	150원	300원	300원
배당성향	43%	57%	46%	30%	43%	54%	35%	45%	178%	56%	20%

Always Ready, redcap!

Q & A