

기술 2024-249

2024.12.19.

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

기술분석보고서 교육서비스

# 아이비김영 (339950)

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

작성기관 (주)NICE디앤비

작성자 조성아 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.02-2122-1300)로 연락하여 주시기 바랍니다.

## 아이비김영(339950)

대학편입학 교육 전문기업

## 기업정보(2024.12.11. 기준)

대표자	김석철
설립일자	2005년 5월 20일
상장일자	2020년 10월 13일
기업규모	중견기업
업종분류	일반 교과학원 온라인 교육학원
주요제품	학원강의, 온라인강의, 도서

## 시세정보(2024.12.11. 기준)

현재가(원)	1,897원
액면가(원)	100원
시가총액(억 원)	853억 원
발행주식수	44,946,655주
52주 최고가(원)	2,965원
52주 최저가(원)	1,480원
외국인지분율	1.04%
주요주주	
메가스터디교육(주)	55.31%
김정아	4.91%
김석철	0.60%

## ■ 편입학 및 취업 교육서비스 전문기업

아이비김영(이하 동사)은 2005년 설립된 중견기업으로, 메가스터디교육(주) 기업집단에 소속되어 있다. 대학 편입과 취업을 준비하는 성인을 대상으로 학원강의와 온라인강의를 제공하며, 2020년 코스닥에 상장된 유일한 편입학 관련 상장회사이다. 2023년 기준으로 학원강의가 매출의 71.5%를 차지하며, 온라인강의와 도서 판매도 이루어지고 있다. 또한, 학점은행제 원격교육과 공학계열 국가기술자격증 관련 교육서비스를 론칭하여 고객층을 확대하고 있다.

## ■ 감소하는 학령인구에도 불구하고 성장 중인 대학 편입산업

동사가 영위하는 교육산업은 학령인구와 정부의 교육 정책에 영향을 받는 산업이다. 국내 학령인구의 감소에도 불구하고, 정부의 대입제도 개편에 따른 수능 경쟁률 유지, 입시 경쟁 과열, 학벌주의 등의 영향으로 동사가 속한 사교육 시장의 규모는 지속 성장할 것으로 전망된다.

## ■ 온라인 플랫폼 강화

현재 교육 트렌드에 맞게 기존의 온라인 콘텐츠를 업데이트하였고, 훈련생들에게 온라인 맞춤 교육서비스를 제공하여 학습 효율성 향상 및 취업률 증가를 모색하고 있다. 온라인 미용전문학사 학위 취득 과정 개설 등의 온라인 교육 플랫폼 강화로 수익구조를 다양화하고, 더 많은 학생들에게 접근성을 높이고 있다. COVID-19 이후 편의성 및 다양한 학습 장점이 있는 온라인강의에 대한 수요가 증가할 것으로 전망되어 온라인강의 서비스 형식의 동사 사업에 대한 수요도 계속될 것으로 예상된다.

## 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	794.4	32.6	78.4	9.9	40.1	5.0	16.2	6.0	103.6	116	836	33.3	4.6
2022	865.1	8.9	30.8	3.6	-22.8	-2.6	0.7	-3.0	112.1	6	866	330.3	2.2
2023	947.0	9.5	89.4	9.4	66.5	7.0	18.9	8.5	90.9	173	1,036	10.8	1.8

## 기업경쟁력

### 교육서비스

- 우수한 강사진과 기술인력을 바탕으로 양질의 콘텐츠를 기획, 제작하여 교재와 함께 공급, 높은 강의 만족도와 재등록률
- 안정적인 서버 환경과 오프라인 학원 인프라 보유
- 강의, 교재, 지원전략, 배치상담 등 최종합격에 필요한 모든 요소를 One-Stop-Service로 제공

### 브랜드 파워 및 콘텐츠 개발 역량

- '김영편입'은 교육 시장에서 확고한 브랜드 인지도 보유
- 전국단위 무료 입시전략 설명회 진행, 메가스터디교육(주)의 수험생 대상 설명회 등에 참여하여 '김영편입' 브랜드 인식 제고
- 콘텐츠연구팀 운영으로 대학편입학 시험에 최적화된 학습 콘텐츠 개발

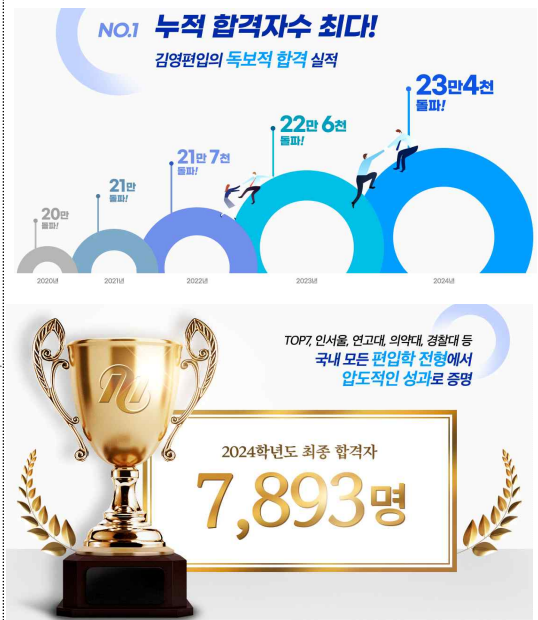
## 핵심 기술 및 적용제품

### 대학편입학 강의

- 연고대, 의약대, 경찰대, 자연계, 인문계, 미대, 학점은행제 등 편입의 모든 전형 준비 가능
- 연고대/의약대 진학 관련 과목에 대한 심화 교육을 제공하는 연고대/의약대 전문관 운영
- 수년간 축적된 노하우와 전문강사진, 합격 커리큘럼 운영으로 차별화된 서비스 제공
- 수험생 빅데이터를 기반으로 '모의지원 풀서비스'를 제공
- 편입영어, 수학, 연고대, 의약대, 경찰대, 전공과목 등 다양한 과목의 인터넷 강의 서비스 제공

### 취업교육

- 컴퓨터 교육(국비지원 및 비지원), 뷰티 교육, 한국어 교사 자격증 등 기술자격증 취득 관련 교육까지 넓은 사업 영역 보유
- 사무자동화, 인공지능, 빅데이터 등 폭넓은 교육 내용을 다루며, 최신 기술과 업무 방법을 교육
- 교육과 취업 서비스를 결합하여 실질적인 취업 기회 제공



## 시장경쟁력

### 국내 학교급별 사교육비 총액

년도	시장 규모	연평균 성장률
2015년	17조 8,346억 원	▲5.2%
2023년	26조 8,093억 원	

### 국내 대학편입학 시장규모 추이

년도	시장 규모	연평균 성장률
2022년	740	▲14.9%
2023년(E)	850	

### 시장환경

- 국내 학령인구와 정부의 교육 정책 변화에 밀접하게 영향을 받는 교육산업
- 국내 학령인구는 지속 감소 추세인 반면 학교급별 사교육비는 큰 폭으로 증가 추세

## I. 기업 현황

## 편입 및 취업 관련 교육서비스 제공

동사는 대학 편입이나 취업을 준비하는 일반 성인을 대상으로 온라인 및 오프라인 교육서비스를 제공하고 있다. 학점은행제 원격교육과 공학계열 국가기술자격증 취득 관련 교육서비스 사업을 론칭하여 고객층을 다양하게 넓혀가고 있다.

## ■ 기업 개요

동사는 2005년 설립되었으며, 메가스터디교육(주) 기업집단에 소속된 중견기업이다. 동사는 대학 편입이나 취업을 준비하는 일반 성인을 대상으로 학원강의와 온라인강의로 구성된 교육서비스를 제공하고 있다. 대학편입 시장에서 유일한 상장회사로 독보적 브랜드 파워를 바탕으로 2020년 코스닥 시장에 상장하였다.

[표 1] 동사의 주요 연혁

일자	내용
2005.05	(주)아이비김영 법인 설립
2011.06	메가스터디(주) 계열사로 편입, 손성은 대표이사 취임
2014.12	메가엠디(주)로부터 편입사업부(메가UT) 사업양수
2016.03	김석철 대표이사 취임
2016.07	(주)더조은아카데미 지분 인수(53.61%), (주)티제이에듀 지분 인수(53.61%)
2017.04	메가스터디교육(주) 계열사 편입
2019.04	신규 자회사 (주)커리어게이트 설립(100%)
2019.10	스타토리뷰티아카데미 사업양수
2020.08	엔에이치기업인수목적15호(주)와 합병
2020.10	코스닥 시장 상장
2023.06	국가기술자격시험 전문 교육 브랜드 엔지니어랩 론칭
2024.01	(주)브라운편입 지분 인수

자료: 동사 분기보고서(2024.09.)

2024년 9월 말 기준, 동사의 최대주주는 지배회사인 메가스터디교육(주)로 동사 지분의 55.31%를 보유하고 있고, 2대 주주로는 손성은(메가스터디교육(주) 대표이사)의 배우자인 김정아가 4.91%를 보유하고 있다. 동사가 속한 메가스터디교육(주) 기업집단은 동사 포함 상장 2사, 비상장 13사로 구성되어 있고, 동사의 연결대상 종속회사로는 (주)커리어게이트 등 3사가 있다.

[표 2] 최대주주 및 특수관계인 주식소유 현황

주주명	지분율(%)		
메가스터디교육(주)	55.31	오창훈	0.23
김정아	4.91	송재광	0.22
손주은	2.02	이순호	0.19
손은진	0.84	이장훈	0.12
김석철	0.60	기타 주주	35.16
손성은	0.40	합계	100.00

[표 3] 주요 계열사 현황

회사명	주요사업	총자산(단위: 억 원)
(주)커리어게이트	컴퓨터교육업	54.6
(주)파인트리컴퍼니	교육서비스업	1.6
(주)브라운편입	교육서비스업	-

자료: 동사 분기보고서(2024.09.), NICE디앤비 재구성



## ■ 대표이사 경력

동사의 대표이사 김석철은 전북대 회계학과를 졸업하고 메가엠디(주)에서 CFO, (주)에스이글로벌에서 감사로 근무한 이력이 있다. 경영 전문지식을 바탕으로 2016년 대표이사로 선임되어 현재까지 동사의 경영을 총괄하고 있다.









## ■ 주요 사업

동사의 사업부문은 편입사업부문과 취업사업부문으로 구분하고 있으며, 매출 비중은 사업보고서(2023.12) 기준 편입사업부문 705.8억 원(74.5%), 취업사업부문 241.1억 원(25.5%)이었다. 강의매출과 기타매출로 구분하면, 학원강의 677.5억 원(71.5%), 온라인강의 191.2억 원(20.2%), 도서 55.3억 원(5.8%), 기타 23.1억 원(2.5%) 순이다.

## ■ 주요 고객사

동사는 대학교 편입을 준비하는 대입 재수생과 취업을 준비하는 성인을 대상으로 학원을 운영하여 교육서비스를 제공하고, 동학원 또는 스튜디오에서 제작된 동영상 강의를 온라인 사이트를 통하여 판매하고 있다. 학점은 행세 원격교육과 공학계열 국가기술자격증 취득 관련 온·오프라인 교육서비스 사업을 론칭하여 고객층을 다양하게 넓혀가고 있다.

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

 환경경영	<b>13</b> 기후변화와 대응 	◎ 자원이용, 안전보건 등 환경 이슈 가능성이 제조업에 비해 낮은 편임	<b>12</b> 지속가능한 생산과 소비 	◎ 교육 자료와 운영에 있어서 재활용할 수 있고, 지속가능한 자원 사용
 사회책임경영	<b>5</b> 성평등 보장 	◎ 건강검진, 경조사 지원금, 콘도 및 휴양시설, 야간교통비, 인센티브 및 성과급, 경조사 휴가, 출산휴가, 자기계발비, 여가활동비 등 지원	<b>10</b> 모든 종류의 불평등 해소 	◎ 온라인강의 제공으로 지리적, 환경적 제약에 따른 교육 기회의 불균형 해소 ◎ 목표달성 장학생 이벤트를 통해 수강생에게 장학혜택을 제공
 기업지배구조	<b>16</b> 평화·정의·포용 	◎ 동사는 경영진과 특수관계인이 아니며 경영학 분야의 전문가인 감사를 선임하고 있고, 상장기업으로서의 기업공시제도 의무를 준수함.		

## II. 시장 동향

### 학령인구와 교육 정책의 영향을 받는 사교육 시장

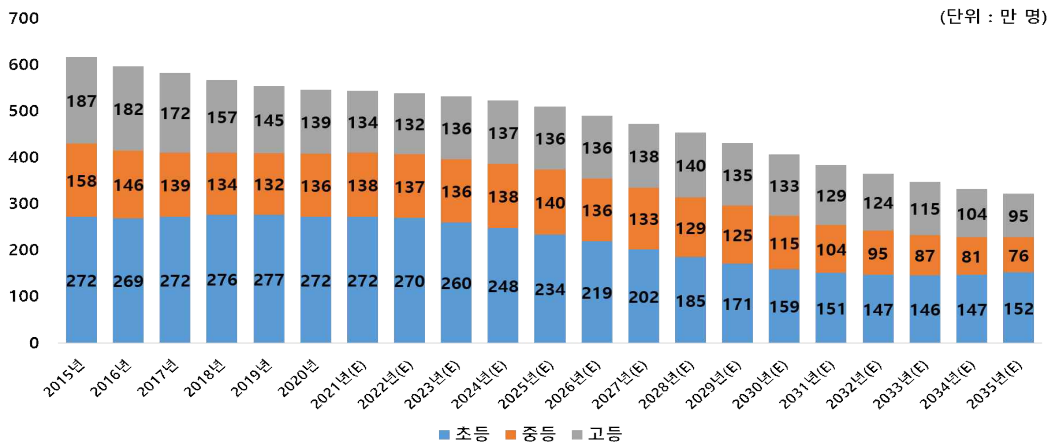
교육산업은 학령인구와 정부의 교육 정책에 영향을 받는 산업이다. 국내 학령인구는 감소하는 추세지만, 정부의 대입제도 개편에 따라 수능의 경쟁률 유지, 입시 경쟁 과열, 학벌주의 만연 등의 영향으로 동사가 속한 사교육 시장은 계속 성장이 기대된다.

### ■ 학령인구 감소에도 정부 정책 변화에 따른 사교육 시장 성장

동사는 대학 편입 및 취업 교육을 제공하고 있는 기업으로 교육산업에 위치한다. 교육산업을 견인하는 주요 요인은 국내 학령인구이다.

학령인구란 교육인구 규모를 가늠할 수 있는 일차적 요인으로, 국내 학령인구는 만 6세 이상부터 만 21세까지의 인구를 의미하며, 초등학교 해당 인구는 만 6~11세, 중학교 해당 인구는 만 12~17세, 고등학교 해당 인구는 만 18~21세이다. 통계청 장래인구추계 자료에 따르면 2020년 전체 학령인구는 547만 명에서 2035년 323만 명으로 감소할 것으로 전망하였으며, 초등학교 학령인구는 2020년 272만 명에서 2035년 152만 명으로 연평균 3.8% 감소, 중학교 학령인구는 2020년 136만 명에서 2035년 76만 명으로 연평균 3.8% 감소, 고등학교 학령인구는 2020년 139만 명에서 2035년 95만 명으로 연평균 2.5% 감소할 것으로 전망된다.

[그림 1] 국내 학령인구 수



자료: 통계청 장래인구추계(2021), NICE디앤비 재구성

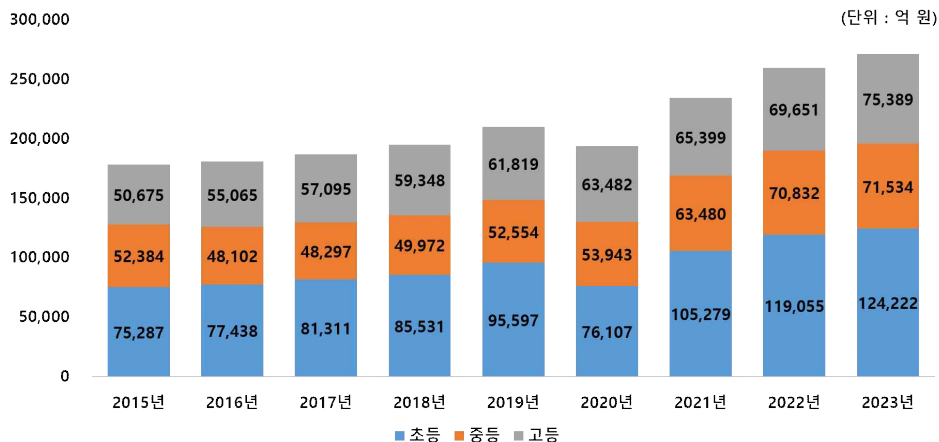
동사의 사업 분야는 사교육 시장에 위치하고 있으며, 국내 학령인구는 지속 감소하는 추세이나, 국내 사교육 시장은 코로나19 이후 모든 학교급별로 증가하는 추이를 보였다. 통계청 초중고사교육비조사 자료에 따르면, 2015년 17조 8,346억 원에서 2023년 26조 8,093억 원으로 증가하였고, 학교급별로 초등학교는 2015년 7조 5,287억 원에서 2023년 12조 4,222억 원으로 연평균 6.5% 증가, 중학교는 2015년 5조 2,384억 원에서 2023년 7조 1,534억 원으로 연평균 4.0% 증가, 고등학교는 2015년 5조 675억 원에서 2023년 7조 5,389억 원으로 연평균 5.1% 증가하였다. 학벌주의, 대학입시 경쟁 과열 등의 영향으로 사교육 열풍은 계속되고 있어, 향후 사교육비 지출 규모도 지속 증가할 것으로 전망된다.

또한, 참여유형별 사교육비 중 인터넷/통신 유형은 작년 대비 17.7% 증가하였으며, 디지털 기기에 친숙한 새로운 세대의 진입과 신기술 기반의 다양한 서비스 개발 등으로 비대면 문화가 확산되고 있다.

인구구조의 변화, 디지털 기술의 진전, 코로나19와 같은 외부 충격 등의 영향으로 비대면 교육의 중요성이 강조되고 소비자들의 니즈로 인해 온라인 교육이 고착화되면서 이러닝 교육서비스 사업은 교육 콘텐츠의 수준과 서비스 제공 기술을 통한 치열한 경쟁이 예상되는 동시에 지속 성장 가능성을 가지고 있다.

학령인구 감소로 교육산업에 영향을 주는 요인은 정부의 교육 정책이다. 교육부의 ‘2019년 발표한 대입제도 공정성 강화 방안’에 따라 서울 소재 16개 대학에 수능 위주 정시전형 확대가 권고되었고, 서울권 소재 대학 정시선발 비율은 2022학년도 37.7%에서 2023학년도엔 39.0%로 규모가 확대됐다. 이어, 2023년 10월 발표된 교육부의 ‘2028학년도 대입제도 개편 시안’에 따르면, 국어, 수학, 탐구는 상대평가를 유지하되 선택과목 없이 통합평가로 진행하고, 영어, 한국사, 제2외국어, 한문은 절대평가를 유지하며, 정시 비율은 현행 수준을 유지한다. 또한, 내신 5단계 성취도 평가가 도입되어 상위권 대학 진학을 희망하는 학생의 경우, 각 과목에서 높은 성적을 유지하는 것이 중요해졌고, 수능 9등급제 상대평가 유지로 인하여 수능에서도 높은 경쟁률이 유지될 것으로 전망된다. 이러한 대입 정책 변화는 내신 및 수능 경쟁률을 높이고, 결과적으로 재수생의 응시율을 높여 대학입시 사교육 업체에 긍정적인 요인으로 작용할 수 있다.

[그림 2] 국내 학교급별 사교육비 총액



자료: 통계청 초·중·고사교육비조사(2023), NICE디앤비 재구성

## ■ 대학 편입 모집 인원의 변동은 적지만, 편입제도의 장점으로 꾸준한 수요 이어져

동사의 주요 사업부문은 대학 편입 교육 사업이다. 대학 편입은 학생이 현재 재학 중인 대학에서 다른 대학으로 학업을 이어가는 과정을 의미한다. 보통 2학년 또는 3학년으로 편입하는 경우가 많으며, 학생들은 새로운 전공이나 더 나은 교육 환경을 찾기 위해 편입을 선택한다.

교육부 발표에 따르면 2023년 전국 4년제 대학 편입학 모집정원은 39,635명으로 신입학 모집정원의 11.4%에 해당하며, 5년제 18.4% 증가했다.

김영편입 진로진학연구소가 분석한 인서울권 대학을 포함한 주요 50개 대학의 편입선발인원 조사에 따르면, 2024년 50개 대학 기준으로 편입 모집인원이 1만771명(일반편입 8682명, 학사편입 2089명)으로 2023년의 1만708명(일반편입 8625명, 학사편입 2083명)보다 63명(0.6%)이 증가했다.

편입은 1, 2학년의 재학생 중도탈락을 메우기 위해 4대 지표에 근거해 선발하는 입시제도로 중도탈락과 밀접한 관계가 있다.

동 리포트에서 2024년 편입 인원의 증가는 의약학 계열 돌풍과 수능문이과 통합선발, 상위대학 정시 비중 40% 이상 유지 등의 중도탈락 이슈가 이어지며 신입생 중도탈락 인원 증가에 따른 것으로 분석했다. 2023년 9월 대학알리미에서 공시한 50개 대학 신입생 중도탈락(2022년 기준)은 10,979명으로 전년의 10,202명보다 777명 늘어났으며, 신입생 재적대비 중도탈락(2022년) 비율은 8.7%로 전년의 8.1%보다 0.6%p 늘어났다.

[표 4] 50개 대학 편입 모집인원 추이(2020~2024)

구분	유형	학년(명)					24-23증감	
		2020	2021	2022	2023	2024	인원(명)	비율(%)
50개대학	일반편입	8,004	7,432	7,951	8,625	8,682	▲57	▲0.7
	학사편입	2,088	2,095	2,093	2,083	2,089	▲6	▲0.3
	일반&학사	10,092	9,527	10,044	10,708	10,771	▲63	▲0.6

#### 50개 대학

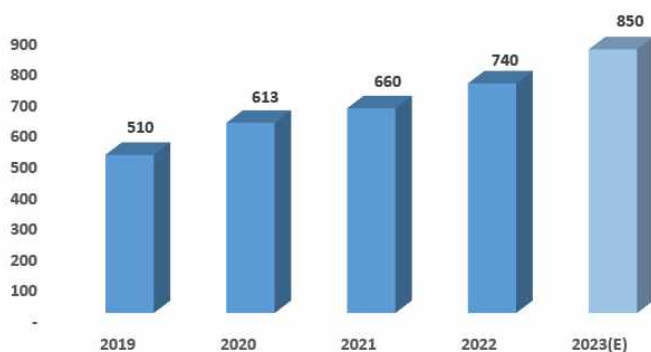
서울 연세 고려 서강 성균관 한양 중앙 경희 한국외대(서) 서울시립 이화 건국 동국 홍익 숙명 국민 숭실 세종 단국(죽) 서울과 기 인하 아주 항공 광운 명지 상명 가톨릭 동덕 성신 서울여 덕성 가천 서경 삼육 한성 한양(예) 강남 건국(글) 경기 고려(세) 단국(천) 동국(W) 상명(천) 수원 연세(미) 인천 중앙(안) 한국공학 한국외대(글) 홍익(세)

자료: 동사 홈페이지

한편, 5개년 모집인원 추이를 살펴보면 1만 명 수준에서 유지되고 있다. 모집인원의 증감이 크지 않지만 편입 입학에 대한 수요는 증가하고 있다. 대학편입학은 대학신입학에 비해 모집규모는 작지만 시험 과목이 적고 수능보다 리스크가 낮으며(대학별로 시험을 치르고 선지원-후시험 형태로 진행), 실질 경쟁률도 낮아 대학진학 후 상위권 대학을 목표로 하는 학생들에게 매력적인 제도이다. 한국IR협의회 기업리서치센터에서 조사한 대학 편입 교육시장 추이는 2019년 510억 원에서 2022년 740억 원으로 증가하였으며, 2023년 850억 원 수준이 예상된다.

[그림 3] 대학편입 교육시장 추이

(단위: 억 원)



자료: 한국IR협의회 기업리서치센터, NICE디앤비 재구성

[표 5] 편입학의 장점

중하위권 경쟁자	수능 4~6등급 이내 학생들이 편입학 주요 경쟁자
적은 시험과목	정시와 달리 인문계열은 편입영어, 자연계열은 편입영어와 편입수학 (인서울권 대학의 편입전형 80% 해당)
작은 시험리스크	1년에 1회 진행되는 수능과 달리 대학별로 시험을 치르고 선지원-후시험 형태로 진행되어 시험리스크가 작음
낮은 실질경쟁률	지원 횟수에 제한이 없어 실질경쟁률이 낮고 추가 합격 가능성이 큼

자료: 동사 분기보고서(2024.09)

국내 교육서비스 시장은 학령인구의 감소에도 불구하고 높은 교육열과 학벌중시 경향, 청년실업 증가세 지속 등으로 교육비 지출은 꾸준히 늘어나고 있으며, 이에 따라 경기변동의 영향을 크게 받지 않는 특성을 보인다. 편입학시장 역시 국내 교육서비스 시장에 속해 있으므로 경기변동에 영향을 크게 받지 않으며, 대학생을 주 대상으로 하지만 소비층이 대입 재수생 시장과 성인교육 시장 모두에 걸쳐 있어 대상의 범위가 넓다는 장점이 있다.



## ■ 경쟁사 분석

동사는 대학 편입 및 취업 교육 분야 온오프라인 교육서비스 제공을 통해 주요 매출을 실현하고 있으며, 동일 분야의 국내 주요 업체로는 (주)에듀윌, (주)해커스어학원 등이 있다.

(주)에듀윌은 2002년 2월에 설립되어 인터넷교육, 학원사업, 출판사업 등을 주요 사업으로 하고 있다. 편입학 교육분야에서 두각을 나타내고 있으며, 인서울 대학부터 경찰대, 의치대 등 다양한 상위권 대학으로의 편입학 교육서비스를 전문으로 제공하고 있다. 온라인 및 오프라인 강의를 제공하여 상황에 맞춰 선택할 수 있으며, 무한 패스 프로그램으로 특정 기간 동안 무제한 강의 수강 패스를 제공하는 것을 특징으로 한다.

(주)해커스어학원은 어학 교육 기관으로 영어를 비롯한 다양한 외국어 교육 프로그램을 제공한다. (주)해커스어학원은 종속기업인 (주)위더스교육은 (주)교암을 포함하여, (주)챔프스터디, (주)해커스어학연구소, (주)해커스, (주)옴니넷 등으로 구성된 해커스교육그룹의 지배기업이다. 대학 편입 사업부문은 (주)교암을 통해 운영하고 있으며, (주)교암에서는 대학 편입 관련 온·오프라인 교육서비스를 제공하고 있다.

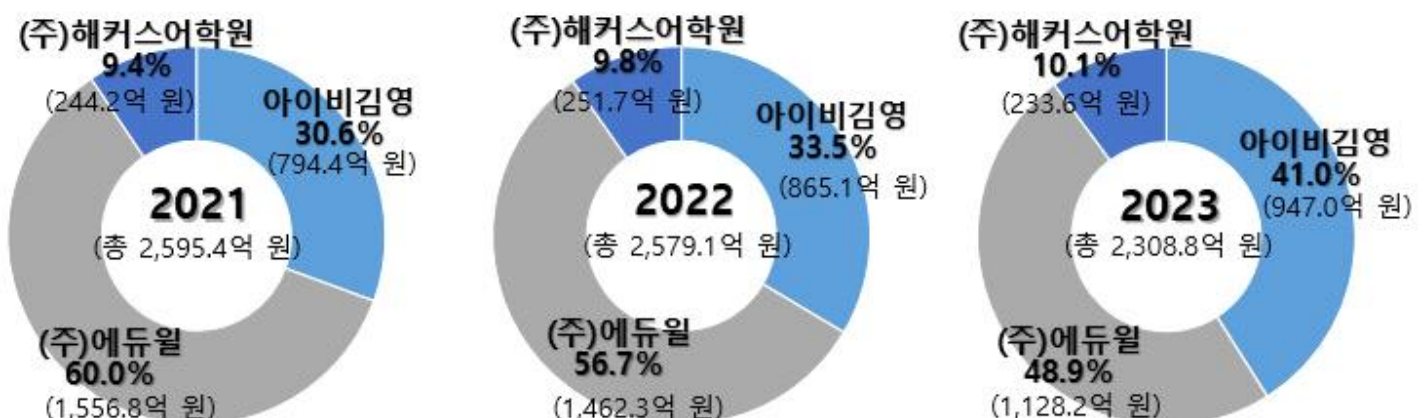
[표 6] 유사 비즈니스 모델 경쟁업체 현황

(단위: 억 원)

회사명	사업부문	매출액			기본정보 및 특징(2023.12. 기준)
		2021	2022	2023	
아이비김영 (동사)	편입교육, 취업교육 등	794.4	865.1	947.0	· 중소기업, 코스닥 상장(2020.10.13.) · 대학 편입학 입시교육 및 취업교육 제공 · K-IFRS 연결 기준
(주)에듀윌	인터넷교육 등	1,556.8	1,462.3	1,128.2	· 비상장 중견기업 · 공인자격시험교육, 직무교육서비스 제공 · K-IFRS 별도 기준
(주)해커스어학원	어학교육 등	244.2	251.7	233.6	· 비상장 중견기업 · 해커스 교육그룹 운영 · 종속기업 (주)교암(해커스편입)에서 편입 관련 교육서비스 제공 · K-IFRS 별도 기준

자료: 각 사 사업보고서(2023.12.), 각 사 사업보고서(2022.12.) NICE디앤비 재구성

[그림 4] 비교 경쟁업체와의 매출액 규모 현황



자료: 각 사 사업보고서(2023.12.), NICE디앤비 재구성

### III. 기술분석



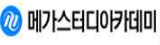

#### ‘김영편입’ 다양한 편입학 전형에 맞춘 교육서비스를 제공

‘김영편입’ 브랜드로 대학편입학을 위한 종합 및 단과반 캠퍼스와 독학센터를 운영하며, 다양한 편입학 전형에 맞춘 교육서비스를 제공한다. 자체 진로진학연구소와 콘텐츠연구소를 통해 최신 입시 트렌드 분석 및 교재 제작을 진행하고, 폭넓은 상품 라인을 통해 안정적인 매출 구조를 확보하고 있다.

#### ■ 사업 개요

동사는 대학교 편입을 준비하는 대입 재수생과 취업을 준비하는 성인을 대상으로 학원을 운영하여 교육서비스를 제공하고, 동학원 또는 스튜디오에서 제작된 동영상 강의를 온라인 사이트를 통하여 판매하고 있다. 학점은 행계 원격교육과 공학계열 국가기술자격증 취득 관련 온·오프라인 교육서비스 사업을 론칭하여 고객층을 다양하게 넓혀가고 있다. 동사의 사업부문은 편입사업부문과 취업사업부문으로 구분하고 있으며, 사업부문별 매출은 강의매출과 기타매출로 구분된다. 사업보고서(2023.12) 기준 각 사업부문별 매출비중은 편입사업부문 705.8억 원(74.5%), 취업사업부문 241.1억 원(25.5%)으로 나타났다.

[표 7] 동사 사업분야

대학편입 이전		편입 오프라인 강의 및 온라인 교육서비스	대학편입 이후		대학 이공계열 전공, 간호, 상경계열 취업 온라인 교육서비스
		미대 편입 오프라인 교육서비스			컴퓨터 분야(국비 지원) 오프라인 교육서비스
		기술자격증 온·오프라인 교육서비스			IT, 디자인, 영상, 뷰티 분야 전문 인재 양성을 위한 온/오프라인 교육서비스
		대학 학위 취득 온라인 교육서비스			사회복지사, 한국어교원자격증 및 관련 학위 취득 온라인 교육서비스
		대학생 및 취업준비생 교육도서전문 출판사로 대학편입 수험생, 자격증 수험생, 컴퓨터/IT 실용서 출간			

자료: 동사 홈페이지

#### ■ 편입사업부문

동사는 ‘김영편입’이라는 브랜드로 서울, 수도권 및 지방 권역을 대상으로 종합 또는 단과반 캠퍼스와 독학센터를 운영하고 있다.

대학편입학은 일정 자격조건을 갖춘 수험생이 4년제 대학의 3학년으로 진학하는 제도이다. 1학년으로 입학하는 신입학과 달리 대학편입학은 합격 이후 대학을 바꾸어 3학년 1학기로 진학한다는 것에 차이가 있다. 편입학 이후 4학기 과정을 이수하면 졸업이 가능하다는 점이 큰 장점이다.

대학편입학 수험생의 지원자격에 따라 일반편입(전문대 졸업(예정)자 또는 4년제 대학의 2학년 수료(예정)자), 학사편입(학사 학위 소지(예정)자), 특별전형(농어촌, 특성화고 등 전형별 지원자격 요소 충족자)으로 나누어진다. 기본요건 외 각 대학별 이수학점, 성적, 어학성적 등의 추가 지원요건을 충족하여야 하며 모집인원은 학과별 결원의 일정비율로 산출되거나 입학/학과 정원의 일정비율 이내로 선발하는 등 해마다 차이가 있다.

동사는 해마다 변화하는 입시 요건, 인원, 시험 경향에 대응하기 위하여 자체적인 진로진학연구소, 콘텐츠연구소, 인터넷서점을 운영하고 있다.

진로진학연구소에서는 최신 입시트렌드와 분석리포트를 제시하며, 콘텐츠연구소에서는 편입교재와 모의고사를 제작하고, 인터넷서점을 통해 교재와 모의고사를 판매하고 있다. 난이도별(연고대, 상위권대, 인서울대), 분야별(인문계, 자연계, 의학학계열, 미대편입, 경찰대 편입), 학습형태별(종합반, 단과, 독학관, 인강), 지역별(수도권, 지방)등 폭 넓은 상품 라인을 구성하고 있어 고객층이 넓고 특정 상품군에 매출이 집중되지 않아 위험이 분산되는 안정적인 매출구조를 확보하고 있다.

[그림 5] 목표 대학별 편입 전략 제공



자료: 동사 홈페이지

[그림 6] 보유 캠퍼스 현황



자료: 동사 홈페이지

## ■ 취업사업부문\_IT 부문 교육에 경쟁우위

당사는 대학편입학 시장에서의 기반을 바탕으로 대학전공 인터넷 강의서비스, 컴퓨터 교육(국비 지원 및 비지원), 뷰티 교육, 한국어교사 자격증 및 기술자격증 취득 관련 교육 등의 취업 교육서비스 분야로 사업 영역을 확장하였다.

동사는 ‘더조은컴퓨터아카데미’와 ‘메가스터디아카데미’를 통해 구직자 및 재직자를 대상으로 다양한 컴퓨터 교육서비스를 제공한다. 교육 내용은 사무자동화부터 인공지능, 빅데이터 등 최신 기술을 포함하며, 취업 기회를 결합한 실질적인 교육을 지원한다. ‘메가스터디뷰티아카데미’는 뷰티 전문가 양성을 위한 교육을 제공하며, 2024학년도 서경대 입시에서 2023년 대비 75% 증가한 합격자를 배출했다. ‘엔지니어랩’은 공학계열 국가기술자격시험 교육을 진행하며, 신재생 에너지와 산업안전 분야에 중점을 두고 있다. ‘아이비원격평생교육원’은 사회복지사 및 한국어교원 자격증을 제공하며, ‘유니스터디’는 이공계 및 상경계열 강의를 통해 대학생들의 학습과 취업 준비를 지원한다.

직업훈련시장은 국비 지원과 비지원으로 나뉘며, 국비 지원 직업훈련시장은 정부 정책 변화에 민감한 특성을 보이고, 비지원 시장은 급속도로 변화하는 트렌드에 빠르게 대응하는 업체들이 시장을 선도해 나가고 있다.

2023년 평생교육 통계자료에 따르면 비형식 평생교육기관의 성인 학습자 숫자는 해마다 증가하였고, 직업능력을 향상시키는 목적의 학습자 또한 매년 증가 추세이다. 특히 직업훈련시장은 실업률의 지속적인 증가 및 4차 산업에 대한 적극적인 정부의 부양정책으로 지속적으로 성장할 것으로 보이며, 최근 네이버, 카카오, 라인, 쿠팡, 배달의 민족 등의 대형 IT기업 외 산업 전반에서 개발자들의 수요가 늘어나고 있다. 고용노동부에서 일자리 사업예산 중 일부를 직업훈련분야 미래전략사업인재 양성을 위한 '첨단산업 디지털핵심실무인재 양성사업'에 지원하는 등, IT 분야 직업훈련 수요가 증가하고 있다. 동사는 2017년부터 빅데이터 분야 훈련에 진입하여 경쟁사 대비 비교우위를 점하고 있으며, 2020년부터 AI 과정과 K-디지털 트레이닝 훈련사업을 운영하고 있다.



스마트 팩토리와 VR/AR 분야에도 진출하여 6개 캠퍼스에서 25개 과정을 승인받아 운영 중이다. 2020년 하반기부터는 스마트융합훈련을 통해 모바일 디바이스에 맞춘 직업훈련을 제공하며, 산학협력을 통해 취업 연계 과정을 진행하고 있다.

## ■ 인터넷 강의 서비스

동사의 편입인강(인터넷강의) 서비스는 2011년에 론칭하였으며, 현재 편입영어, 수학, 연고대, 의약대, 경찰대, 전공과목 등 다양한 전문 과목의 인터넷 강의 서비스를 제공하고 있다. COVID-19 이후 학습자들의 온라인 학습 수요에 맞추어 차별화된 학습 시스템을 제공하고 있다.

온라인 인터넷강의 서비스는 오프라인 학원을 운영하여 교육서비스를 제공하고, 제작된 동영상 강의를 온라인 사이트를 통하여 제공하는 형태로 이루어진다. 온라인강의 주요 상표로는 ‘김영편입’, ‘김영평생교육원’, ‘브라운편입’, ‘더조은컴퓨터아카데미’, ‘유니스터디’, ‘아이비원격평생교육원’, ‘메가스터디아카데미’, ‘엔지니어랩’이 있다. 동사는 교육 콘텐츠를 지속적으로 업데이트하고 온라인 국비 과정도 운영하여 학습 효율성과 취업률 향상을 도모하고 있다.

## ■ 연구개발 역량

동사는 대학편입학 시험에 최적화된 학습 콘텐츠를 개발하기 위하여 전략사업본부 산하에 콘텐츠 연구팀을 운영하고 있다. 영어콘텐츠연구팀은 주로 인문계열 편입전형 과목인 편입영어 학습 콘텐츠를, 수학콘텐츠연구팀은 자연계열 편입전형 과목인 편입수학 학습 콘텐츠를 연구개발하고 있다. 또한 판매조직중 온라인 학습콘텐츠 기획·개발 및 제작을 담당하는 콘텐츠기획팀과 콘텐츠제작팀, 교재제작을 담당하는 콘텐츠사업팀과 협업하여 수험생의 니즈 및 시장 트렌드에 부합하는 콘텐츠를 개발하고 있다.

스마트사업본부 산하 웹개발팀과 웹서비스팀은 학원 및 인강을 이용하는 회원의 신규서비스를 기획·개발·운영하고 있다. 개별상담을 통한 학원등록부터 회원의 학원수강이력, 학업성취도 및 편입정보를 시스템화하여 홈페이지를 통해 제공하고 있으며, 모바일 이용자의 증가에 따라 결제, 출결체크, 수강, 모의고사, 문제은행 등의 서비스를 지속적으로 연구·개발하여 제공하고 있다.

연구개발비용은 별도로 계상하지 않으며, 연구개발인력에 대한 급여 등의 경우 판관비의 급여로 회계처리를 하고 있다.

[표 8] 동사의 연구개발 실적(일부)

연구과제명	연구결과 및 기대효과
편입모의고사	- 기출문제 분석을 통한 출제기관의 출제이도 파악, 출제경향 분석을 통한 예상 문항의 개발 - 내/외부 전문가로 구성된 3단계 검수 프로세스 도입/운영, 학습 시기별/수준별 특화 모의고사 개발
대학별 실전모의고사	- 목표대학 출제경향 반영한 마지막 점검을 위한 모의고사 개발
연고대 모의고사	- 논술 및 전공기초 전형대비 모의고사 개발
모의지원 풀서비스 및 합격예측 서비스	- 수험생의 지원전략 수립을 돕는 모의지원 서비스, 대학별 모집요강을 반영한 모의지원 시스템 - 배치고사 점수와 원하는 대학을 입력, 자신의 합격여부를 예측
학원관리 시스템	- 오프라인 학원에서 학생에 대한 수납 및 관리가 가능한 학원관리 시스템

자료: 동사 분기보고서(2024.09), NICE디앤비 재구성



## IV. 재무분석

## 최근 3개년 매출 증가세, 2023년 수익성 개선

동사는 주력 부문인 편입 교육 사업 및 취업 교육을 바탕으로 매출을 시현하고 있으며, 온라인강의 호조에 힘입어 매출 성장세를 지속하고 있다. 또한, 2023년 영업비용 부담 완화로 수익성이 개선되었다.

## ■ 온라인 매출 증가로 실적 증가 기조

동사는 온라인 및 오프라인을 통해 일반 성인을 대상으로 대학편입학 입시교육 및 취업교육 콘텐츠를 제공하는 교육기업으로 사업부문은 크게 편입 교육 사업 부문과 취업 교육 사업 부문으로 구성되어 있다.

COVID-19에 따른 비대면 온라인강의 매출 증가에 힘입어 2021년 32.6%, 2022년 8.9%의 매출액증가율을 각각 기록한 가운데, 2023년에도 온라인강의 호조의 영향으로 전년 대비 9.5% 증가한 947.0억 원의 매출액을 기록하며 매출 성장세를 지속하였다.

한편, 2024년 연중 학원강의, 온라인강의, 도서매출 등 전반의 사업영역에서 실적이 개선됨에 따라 2024년 3분기 누적 전년 동기 대비 13.5% 증가한 765.1억 원의 매출을 기록하였다.

## ■ 2023년 영업비용 부담 완화로 수익성이 개선되었으며, 2024년 3분기 수익성 개선 기조 지속

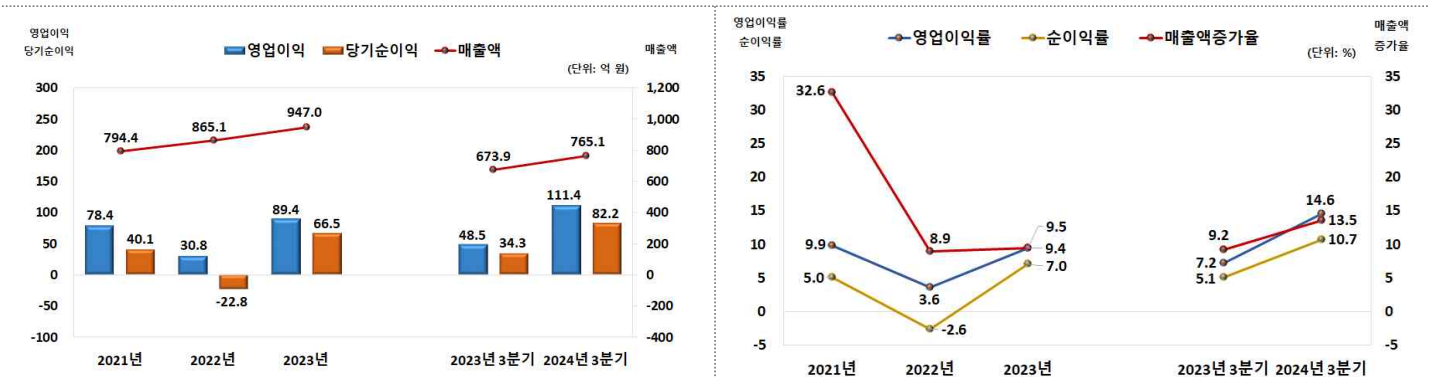
2021년 9.9%의 영업이익률, 5.0%의 순이익률을 기록한 이후, 2022년 매출액 증가에도 불구하고 판관비 부담 증가 등의 영향으로 전년 대비 47.6억 원 감소한 30.8억 원, 영업이익률은 전년 대비 6.3%p 하락한 3.6%를 기록하며 수익성이 약화된 모습을 나타내었다. 또한, 2022년 종속기업투자주식의 손상에 대한 수익 감소로 22.8억 원의 순손실을 기록하였다.

2023년에는 매출 증가에 힘입어 89.4억 원의 영업이익, 9.4%의 영업이익률을 기록하였으며, 순이익도 흑자전환에 성공하여 66.5억 원의 순이익을 시현, 순이익률 7.0%를 기록하며 수익성이 개선되었다.

한편, 2024년 3분기에는 전년 동기 대비 매출액 증가 등의 사유로 영업수익성이 개선되어 14.6%의 영업이익률을 기록하며 전년 동기 7.2% 대비 개선되는 양상을 나타내었다.

[그림 7] 동사 손익계산서 분석

(단위: 억 원, %, K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 사업보고서(2023.12.), 분기보고서(2024.09.), NICE디앤비 재구성

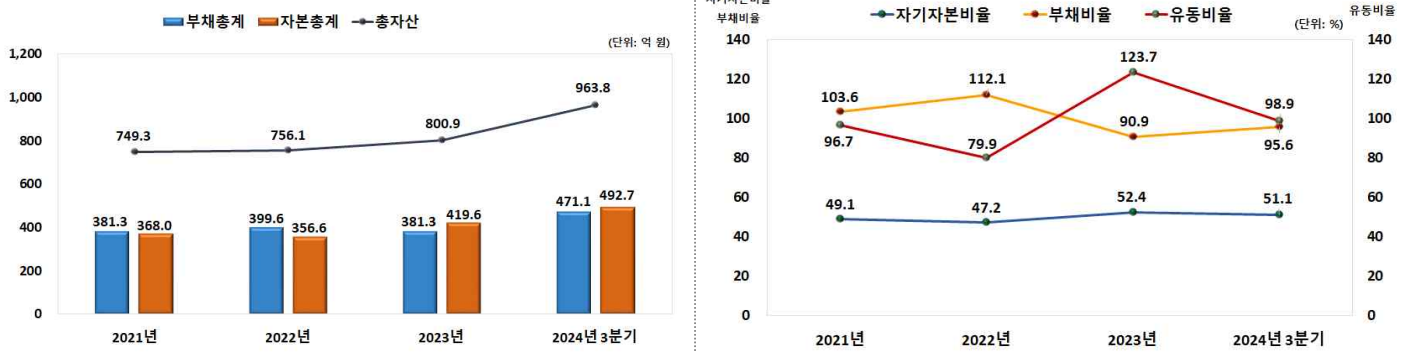
## ■ 주요 재무안정성 지표 양호한 수준

동사의 부채비율은 2021년 103.6%, 2022년 112.1%로 소폭 증가하는 양상을 나타내었으나, 2023년 사용권 자산 감소에 따른 리스부채 감소 등으로 90.9%로 하락하였다, 이후 2024년 3분기 단기리스부채 증가의 영향으로 인해 95.6%의 부채비율을 나타내며 등락을 보였으나, 자본구조가 안정적인 편으로 전반적인 재무안정성 지표는 양호한 수준으로 판단된다.

한편, 최근 3개년간 유동비율은 각각 96.7%, 79.9%, 123.7%를 기록하며 등락을 나타낸 가운데, 2024년 3분기 유동비율은 98.9%를 기록해 100% 내외를 나타낸 바, 단기유동성은 무난한 수준으로 분석된다.

[그림 8] 동사 재무상태표 분석

(단위: 억 원, %, K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 사업보고서(2023.12.), 분기보고서(2024.09.), NICE디앤비 재구성

[표 9] 동사 요약 재무제표

(단위: 억 원, K-IFRS 연결 기준)

항목	2021년	2022년	2023년	2023년 3분기 누적	2024년 3분기 누적
매출액	794.4	865.1	947.0	673.9	765.1
매출액증가율(%)	32.6	8.9	9.5	9.2	13.5
영업이익	78.4	30.8	89.4	48.5	111.4
영업이익률(%)	9.9	3.6	9.4	7.2	14.6
순이익	40.1	-22.8	66.5	34.3	82.2
순이익률(%)	5.0	-2.6	7.0	5.1	10.7
부채총계	381.3	399.6	381.3	426.7	471.1
자본총계	368.0	356.6	419.6	394.6	492.7
총자산	749.3	756.1	800.9	821.2	963.8
유동비율(%)	96.7	79.9	123.7	108.2	98.9
부채비율(%)	103.6	112.1	90.9	108.1	95.6
자기자본비율(%)	49.1	47.2	52.4	48.0	51.1
영업현금흐름	212.7	145.9	210.5	194.7	267.5
투자현금흐름	-168.7	-84.7	-141.3	-119.8	-174.2
재무현금흐름	-30.5	-84.2	-77.4	-60.0	-69.3
기말 현금	69.5	46.5	38.3	61.4	62.4

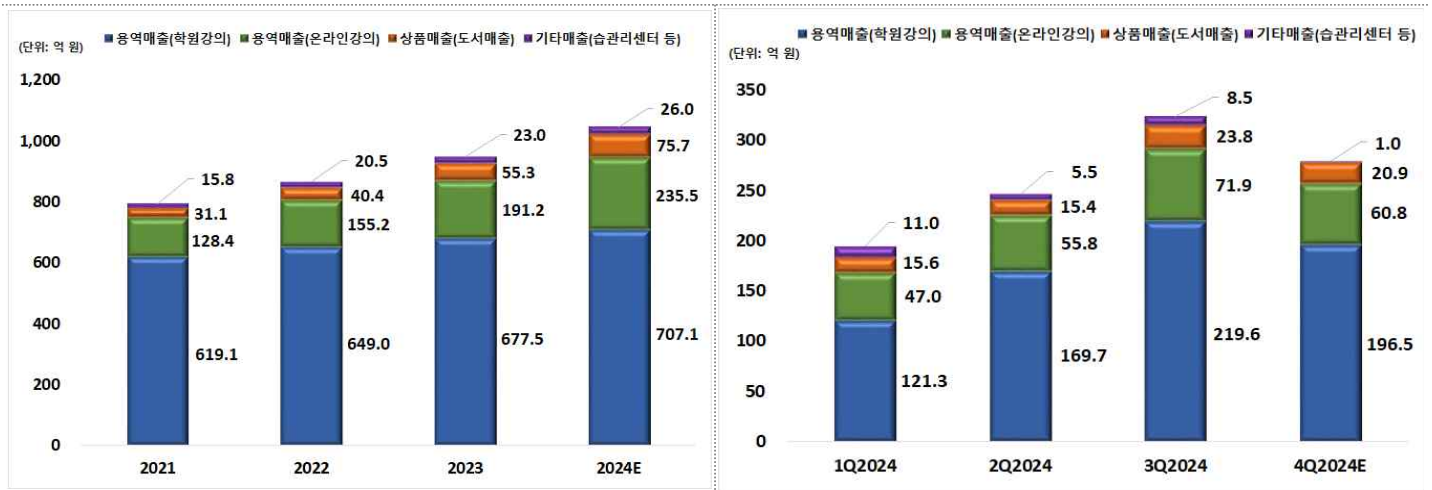
자료: 동사 사업보고서(2023.12.), 분기보고서(2024.09.)

## ■ 동사 실적 전망

COVID-19에 따른 비대면 온라인강의 매출 증가와 온라인강의 호조의 영향으로 3개년 매출 성장세를 지속하였다. 2024년 연중 학원강의, 온라인강의, 도서매출 등 전반의 사업영역에서 실적이 개선됨에 따라 2024년 3분기 누적 전년 동기 대비 13.5% 증가한 765.1억 원의 매출을 기록한 바, 2024년에도 매출 성장세를 이어나갈 것으로 전망된다.

[그림 9] 동사의 사업부문별 실적 및 전망

(단위: 억 원, K-IFRS 연결 기준)



자료: 동사 사업보고서(2023.12.), 분기보고서(2024.09.), NICE디앤비 재구성

[표 10] 동사의 사업부문별 연간 실적 및 분기별 전망

(단위: 억 원, K-IFRS 연결 기준)

항목	2021	2022	2023	2024E	1Q2024	2Q2024	3Q2024	4Q2024E
매출액	794.4	865.1	947.0	1,044.3	194.9	246.4	323.8	279.2
용역매출(학원강의)	619.1	649.0	677.5	707.1	121.3	169.7	219.6	196.5
용역매출(온라인강의)	128.4	155.2	191.2	235.5	47.0	55.8	71.9	60.8
상품매출(도서매출)	31.1	40.4	55.3	75.7	15.6	15.4	23.8	20.9
기타매출(학습관리센터 등)	15.8	20.5	23.0	26.0	11.0	5.5	8.5	1.0

자료: 동사 사업보고서(2023.12.), 분기보고서(2024.09.), NICE디앤비 재구성

## V. 주요 변동사항 및 향후 전망

### (주)브라운편입 신규 종속회사 편입 및 온라인 교육 플랫폼 강화

소수정예 편입 학원인 (주)브라운편입 신규 연결 및 온라인 미용전문학사 학위 취득 과정 개설 등의 온라인 교육 플랫폼 강화로 수익구조를 다양화하고, 더 많은 학생들에게 접근성을 높이고 있다.

#### ■ (주)브라운편입 신규 연결, (주)메가제이앤씨 연결 제외

(주)브라운편입은 종로와 강남에 영업점을 보유하고 있는 편입학 전문학원이다. 1:1, 소수정예로 체계적인 관리를 서비스 제공을 특징으로 한다. 당사는 2024년 1월 15일자로 (주)브라운편입의 49.06%지분을 신규로 취득하였고, 연결실체의 소유지분율이 50% 미만이나 주주간 협약을 통해 실질지배력에 대한 추가적인 사실과 상황을 고려하여 종속기업으로 분류하였다. 당사는 본 취득을 통해 편입 교육서비스를 강화하여 시장 점유율을 높일 것으로 기대하고 있다.

한편, 컴퓨터분야(국비지원) 오프라인 강의 서비스를 제공하는 (주)메가제이앤씨는 2024년 8월 1일 동 사업을 영위하는 (주)커리어게이트에 흡수합병(자회사 간 합병) 되어 연결대상회사에서 제외되었다.

#### ■ 온라인 교육 플랫폼 강화

당사는 COVID-19 이후 온라인 교육의 수요가 증가함에 따라, 온라인강의 및 자료를 강화하고 있다. 현재 교육 트렌드에 맞게 기존의 온라인 콘텐츠를 업데이트하였고, 훈련생들에게 온·오프라인 맞춤 교육 서비스를 제공하여 학습 효율성 향상 및 취업률 증가를 모색하고 있다. 또한, 온라인에 적합한 새로운 콘텐츠를 기획하고 개발하여 제작하고 있으며 이를 바탕으로 온라인 국비 과정(K-디지털 크레딧)도 승인받아 운영 중이다.

사회복지사와 한국어교원 자격증 취득 및 관련 학위 제공을 주업으로 하는 '아이비원격평생교육원'은 2021년 7월 사업 양수도를 통해 당사에서 운영하기 시작했다. 2024년에는 온라인 과정만으로 미용전문학사 학위 및 미용 면허 취득을 할 수 있는 미용학 과정 개설을 승인받아 수익구조를 다양화하고, 더 많은 학생들에게 접근성을 높이고 있다.



증권사 투자의견

작성기관                      투자의견                      목표주가                      작성일

투자의견 없음

시장정보(주가 및 거래량)



자료: 네이버증권(2024.12.11.)

최근 6개월간 한국거래소 시장경보제도 지정여부

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~제3조의7

기업명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
아이비김영	X	X	X