

1. 과외 시장 규모 측정

통계청 「2024년 초·중·고 사교육비 조사 결과」

일반 교과 사교육비:

22.6조 원 (전체 사교육비 29.2조 원 중)

개인 및 그룹과외비 (일반교과):

약 2.1조 원 (추정치)

비중:

약 9.3%

2. 경쟁사 데이터를 활용한 과외 규모 추정

경쟁사:

김과외 (매칭 플랫폼)

공개된 튜터/회원 데이터:

선생님 회원 56만 명 (2023년 기준)

추정 근거:

국내에서 가장 큰 과외 매칭 플랫폼, 과외를 하려는 의지가 있는 크기를 보여주는 가장 큰 지표. 이 56만 명 중 상당수 잠재 고객.

경쟁사:

관다과외 (온라인 과외 플랫폼)

공개된 튜터/회원 데이터:

정확한 수치 미공개

추정 근거:

시스템을 활용해 과외를 하려는 과외의 최소 규모. 기술 기반 관리의 필요성을 인정한 핵심 타겟층.

3. 개인 과외 선생님의 월평균 수입 추정

시장 단가 및 지출액 기준:

참여 학생 1인당 월평균 사교육비 (참여 학생 기준): 59만 2천 원 (출처: 통계청, 2024년)

-김과외 월평균 수입 추정:

1. 가정: 일반적인 대학생 과외 아르바이트가 학생 3명을 주 1회(월 4회)씩 가르친다고 가정.
2. 시간당 단가: 과목/경력에 따라 다르나, 일반적으로 시간당 3만 5천 원 ~ 5만 원 선. 시간당 4만 원으로 가정.
3. 수업 횟수: 주 1회, 2시간 수업 × 월 4회 × 학생 3명 = 월 24시간 수업.
4. 월 총수입: 40,000원×24시간=96만 원

-관다 월평균 수입 추정:

수익 구조: 관다과외는 과외도 시스템이라는 슬로건 아래, 과외 학생 매칭 및 관리 시스템을 제공하고 그 대가로 수수료를 받음 (정확한 지급률은 튜터 경력 및 정책에 따라 다름).

1. 가정: 플랫폼 과외는 보통 시간당 2만 원~3만 원 내외로 책정된다. 시간당 2만 5천 원으로 가정.
2. 수업 횟수: 비대면의 장점을 살려 주당 10시간 (월 40시간) 수업한다고 가정.
3. 월 총수입: 25,000원×40시간=100만 원

핵심: 월수입 100만 원 이상의 과외하는 학생에게 앱 월 구독료 3만원은 "업무 시간 5시간 절약"이라는 명확한 투자 대비 효과를 제공.

4. 소비자의 불편과 해결방안

1. 채점 및 오답 관리의 비효율성 (가장 큰 시간 낭비)

수업 외적으로 가장 많은 시간을 소모하는 작업.

불편함: 학생별로 다른 교재, 다른 숙제, 주관식/서술형 문제까지 수기로 채점하고, 틀린 문제와 오답 유형을 일일이 기록해야 함. 이 작업이 시간당 수입을 갉아먹는 주요 원인.

해결방안: 교재 사진을 찍어 올리면, AI가 서술형 및 주관식 키워드까지 분석하여 자동 채점. 학생별 오답 유형과 빈도수를 데이터베이스에 자동 기록.

2. 정량적 진도 및 성과 보고의 어려움

학부모의 눈높이는 높아졌지만, 보고 방식은 여전히 아날로그적.

불편함: 매번 학부모에게 전화나 메시지로 오늘 진도 나갔습니까 보고해야 하며, 학생의 정확한 성취도, 취약점 추이 등을 데이터로 보여주기 어려움. 이는 전문성과 신뢰도를 높이는 데 한계로 작용.

해결방안: 학생의 누적된 진도율, 오답 유형 변화, 성취도 그래프 등을 자동으로 시각화하여 전문적인 보고서를 즉시 생성. 학부모에게 앱 푸시 알림으로 발송

3. 숙제 미제출 및 진도 이탈에 대한 실시간 추적 부재

학생 관리가 어렵고, 학부모와의 소통 과정에서 갈등이 발생하기 쉬움.

불편함: 학생이 숙제를 했는지, 안 했는지 매번 수업 시작 시점에 확인해야 하며, 미제출 시 따로 연락하고 독려해야 하는 부담이 큼. 진도가 밀려도 즉각적인 경고 시스템이 없어 관리가 소홀해지기 쉬움.

해결방안: 학생이 숙제를 제출하면 실시간으로 과외학생에게 알림. 미제출 학생에게는 자동 독려 메시지 발송. 과외학생은 앱 대시보드에서 모든 학생의 진도를 한눈에 파악.

5. 개인과외 시장 성장 근거

1. 학부모의 '초개인화 학습' 수요 증대 (가치 집중)

전체 사교육비는 역대 최고치(29.2조 원, 출처: 통계청 2024년)를 기록하고 있다. 이는 학생 수가 줄어도 자녀 한 명에게 투자하는 비용(1인당 사교육비)이 폭발적으로 증가하고 있음을 의미.

맞춤형 교육의 프리미엄화: 사교육 시장은 획일적인 학원 수강에서 벗어나, 학생의 특정 취약점과 학습 성향에 정확히 맞춘 개별화 학습으로 이동.

개인 과외의 역할: 개인 과외는 원래부터 맞춤형 교육의 최종 단계. AI 기술(당신의 솔루션)이 결합되면서, 학부모들은 이 프리미엄 관리에 기꺼이 높은 비용을 지불 가능성이 높음.

2. 입시/제도 변화에 따른 불안 심리 증폭 (불확실성 회피)

대한민국의 대입 제도 및 교육 정책 변화(예: 고교학점제, 대입 제도 개편)는 학부모들에게 큰 불확실성과 불안감을 안겨줌.

불안감 해소 수단: 이러한 불안정성은 맞춤형 전략에 대한 수요로 이어짐. 대형 학원의 획일적 전략으로는 불안감을 해소할 수 없으며, 개인 과외만이 제공할 수 있는 1:1 밀착형 입시 및 진로 전략이 필수가 됨.

고소득층 지출 확대: 특히 월 소득 800만 원 이상 고소득층 가구는 다른 계

층보다 훨씬 많은 사교육비를 지출하며(67만 6천 원, 출처: 통계청 2024년), 이는 핵심 계층이 자녀 한 명의 성공을 위해 맞춤형 프리미엄 서비스를 포기하지 않음을 보여줌.

3. 에듀테크 기술의 발전과 '온라인 과외'의 대중화 (효율성 확보)

코로나19 팬데믹을 거치며 온라인 학습에 대한 거부감이 사라지고, AI 기술이 과외 시장에 깊숙이 침투하고 있음.

온라인 과외의 성장: 개인 과외는 온라인 과외이라는 새로운 형태로 확장되고 있으며, 이는 지리적 제약을 없애 과외 시장 자체를 확대함.

AI 기술의 역할: 당신의 AI 솔루션과 같은 기술은 과외 선생님이 비효율적으로 사용하던 시간(채점, 숙제 추적)을 줄여주어, 1인당 더 많은 학생을 관리할 수 있게 합니다. 즉, 과외의 공급 효율이 증가하여 개인 과외 서비스의 접근성을 높임.

결론: 과외 시장의 성장은 '사람 수'가 아니라 개인화된 관리 서비스의 필요성과 기술을 통한 효율성에 의해 주도될 것임.