

2026년 지역 창업 솔버톤 대회 신청서

일반현황

※ 개인사업자는 '개업연월일', 법인사업자는 '회사성립연월일'을 기재, 예비창업자는 생략

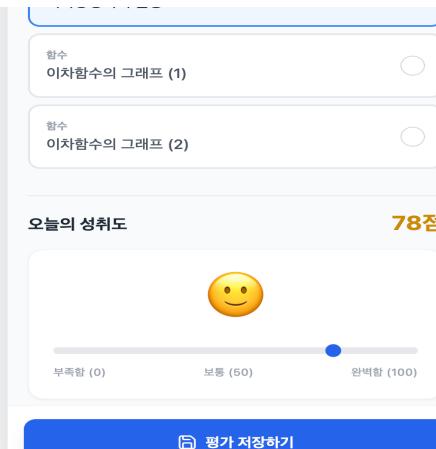
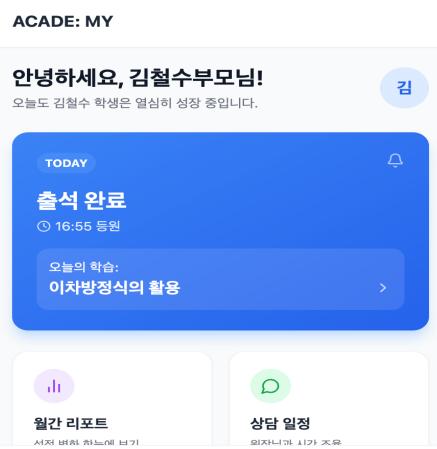
대표자(신청자) 성명	여호린	생년월일	2001.12.13	성별	남
창업기업명 (팀명)	이음				
개업연월일 (회사성립연월일)	-	사업장 소재지 (본사(점))	경상남도 진주시		
아이템명	지방 소형 학원 전용 데이터 기반 관리/ 마케팅 SaaS				
참가 자격 ※ 공고일 기준	<input type="checkbox"/> 개인 신청 (전국 수도권 외 대학(원) 졸업3년 이내, 기창업자) <input checked="" type="checkbox"/> 팀 신청 (팀원 과반수 이상 지방소재 대학(원) 졸업 3년 이내 必, 팀당 5인 내외)				
사업자 구분 (해당 시 체크)	<input type="checkbox"/> 개인사업자	<input type="checkbox"/> 법인사업자	<input checked="" type="checkbox"/> 예비창업자 경상국립대학교		

인력 구성 (대표자(신청자) 제외, 공동대표 및 각자대표 포함)

순번	직급	성명	담당업무	주요경력	대학 지역 구분
1	팀원	이수빈	기획 및 회계관리	CFO	비수도권

※ 팀 구성원(대표자 포함) 중 절반 이상 인원이 지방 소재 대학(원) 재학생 혹은 졸업 3년 이내여야 함

□ 제품·서비스 개요(요약)

지역 문제 해결 등 지역발전 관련성	<ul style="list-style-type: none"> [지역 문제] 지방 소형 학원들의 연쇄 폐업으로 인한 '교육 사막화' 현상 심화. 이는 정주 여건 악화와 젊은 학부모 세대의 지역 이탈(Exodus)로 이어지는 지역 소멸의 악순환을 초래함. [해결 방안] 대형 자본 없이도 지역 원장님이 '관리력'을 증명할 수 있는 **'데이터 시각화 솔루션'**을 보급. 낙후된 지역 학원의 경쟁력을 복원하여 골목 상권 활성화 지역 간 교육 격차 해소에 기여.
제품(서비스) 소개	<p>보이지 않는 관리를 보이는 자산으로</p> <ul style="list-style-type: none"> [주요 타겟] 디지털 전환에서 소외된 지방 거점 도시의 4050 중소형 학원 원장 [핵심 기능] <ol style="list-style-type: none"> Zero-Typing 평가: AI 진도 예측을 통해 터치 한 번으로 학생 평가 완료 안심 리포트 자동화: 학습 과정(태도, 집중도)을 시각화된 그래프로 학부모에게 자동 전송 마케팅 포트폴리오화: 누적된 데이터를 학원 홍보용 콘텐츠로 자동 변환하여 매출 증대 기여
제품(서비스)의 차별성	<ul style="list-style-type: none"> [차별성 1] 기존의 '수동 타이핑' 방식을 'AI 예측 기반 선택' 방식으로 전환하여 고연령층의 진입 장벽 제거. [차별성 2] 단순 정보 전달(알림장)을 넘어, 학부모의 불안을 해소하는 자료를 제공하여 학원 이탈을 봉쇄. [현재 개발 단계] <ul style="list-style-type: none"> - 서비스 기획 및 UI/UX 설계(Figma) 완료 - 초기 검증을 위한 테스트베드(학원 2개소) 확보 완료
국내외 목표시장	<ul style="list-style-type: none"> [국내 시장] <ul style="list-style-type: none"> - 1단계 : 교육 열 대비 인프라가 부족한 지방 거점 도시 '진주' 공략 - 2단계 : 지방의 교육 열과 학원이 밀접한 교육 집중 도시 - 3단계 : 전국 단위 확장 [해외 시장] <ul style="list-style-type: none"> - 타겟: 한국과 유사한 교육 열을 가진 베트남 및 동남아시아 시장
이미지	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>함수 이차함수의 그래프 (1)</p> <p>함수 이차함수의 그래프 (2)</p> <p>오늘의 성취도 78점</p> <p>부족함 (0) 보통 (50) 완벽함 (100)</p> <p>평가 저장하기</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>ACADE: MY</p> <p>안녕하세요, 김철수부모님!</p> <p>오늘도 김철수 학생은 열심히 성장 중입니다.</p> <p>TODAY</p> <p>출석 완료</p> <p>① 16:55 등원</p> <p>오늘의 학습: 이차방정식의 활용</p> <p>월간 리포트</p> <p>상단 일정</p> <p>© Visible Math. All rights reserved.</p> </div> </div> <p>강사용 진도 추론 및 평가 기능</p> <p>학부모용 학생 리포트</p>

1. 문제인식 (Problem)

1-1. 제품·서비스의 개발동기

- 지방 소형 학원 경쟁력 약화 : 지방 사교육 시장의 '78%의 역설(Paradox)':
 - 폐업의 현장에서 발견한 모순: 30년간 한 지역을 지켜온 친인척의 수학 교습소가 폐업하는 과정을 지켜보며, 이것이 단순한 학령인구 감소에 기인한 자연스러운 현상인지에 대한 근본적인 의문을 가지게 되었습니다. 현장의 원장님들은 "아이들이 없다"고 호소하지만, 데이터가 가리키는 현실은 달랐습니다.
 - 데이터가 증명하는 유효 수요 (78.2%): 2024년 교육부 사교육비 조사 결과에 따르면, **중소도시의 중학교 사교육 참여율은 78.2%**에 달합니다. 이는 서울(85.1%)과 비교해도 불과 7%p 차이이며, 지방 학생 10명 중 8명은 여전히 사교육을 필요로 함을 시사합니다.
 - 수요와 공급의 미스매치 : 지역 소형 학원들이 문을 닫는 이유는 수요 부족이 아닌 '공급 역량의 한계' 때문입니다. 수도권 수준의 체계적인 관리를 원하는 학부모들의 눈높이는 높아진 반면, 지역 학원들은 여전히 아날로그 방식의 1인 운영 체제에 머물러 있어, 대형 프랜차이즈나 온라인 플랫폼으로 수요가 이탈하고 있는 것입니다.
- '비대칭 전력 구조와 '보이지 않는 가치'의 증발
 - 무기가 다른 비대칭 경쟁 : 현재 사교육 시장은 자본과 기술의 전쟁터입니다.
 - 대형 학원: '브랜드 인지도'와 '표준화된 시스템'이라는 눈에 보이는 무기 보유.
 - 온라인 플랫폼(인강) : '1타 강사'와 'AI 기술'이라는 화려한 콘텐츠 보유.
 - 지방 소형 학원 : 유일한 경쟁력인 **'강사의 밀착 관리(Human Touch)'**는 데이터로 남지 않고 증발하는 **'무형의 서비스'**임.
 - 가치의 비가시성(Invisibility): 지역 원장님들은 아이의 태도 교정과 기초 학습을 위해 수업 시간 내내 고군분투합니다. 그러나 이러한 '고밀도 케어' 과정이 학부모에게는 전달되지 않는 '블랙박스(Black Box)' 상태로 남게 됩니다. 결과적으로 "체계가 없다", "아이가 방치된다"는 오해를 받으며 경쟁력을 상실하고 있습니다.
- 지역 소형 학원의 '디지털 경쟁력 회복'을 통한 지역 상권 활성화
 - 지역 경제의 모세혈관, '동네 학원' 구원: 골목 상권의 큰 축을 담당하는 소형 학원 및 교습소의 폐업은 단순한 사업 실패를 넘어, 지역 교육 인프라의 붕괴와 상권 침체로 이어집니다.
 - 정주 여건 악화와 학령인구 유출 (Exodus): "교육 때문에 떠난다"는 말처럼, 교육 인프라의 붕괴는 학부모와 학생들이 지역을 떠나게 만드는 가장 큰 요인입니다. 관리를 받기 위해 원거리 대형 학원가(수도권/광역시)로 움직일 때, 이사를 감행하면서, 지역에는

아이들이 사라지고 젊은 부모 세대의 이탈이 가속화되고 있습니다.

1-2 제품·서비스의 목적(필요성)

- ‘디지털의 역설’과 지역 소형 학원에 대한 불변의 수요
 - **에듀테크의 구조적 한계 (The Limits of Tech):** 디지털 교과서와 AI 튜터가 발전해도, 자기주도학습 능력이 부족한 대다수의 중하위권 학생에게는 옆에서 학습을 강제하고 독려할 수 있는 **'물리적 관리자(Human Manager)'**가 필수적입니다.
 - 인터넷 강의 완강률 5% 미만의 수치는 콘텐츠보다 **'강제성(관리)'**이 학습 완료의 핵심 변수임을 반증합니다.
 - **수학(Math) 시장의 특수성:** 사교육 과목 중 수학의 참여율은 **64.1%**로 전 과목 중 가장 높습니다. 이는 수학이 AI가 풀어주는 것을 보는 것만으로는 해결되지 않으며, 학생이 끝까지 풀어내도록 만드는 **'학습 지구력'**을 길러줄 밀착 관리가 필수적인 고관여 과목이기 때문입니다.
 - 대형 인강이나 AI 코스웨이는 상위권을 위한 도구일 뿐, 대다수 지방 학생들에게는 물리적 공간에서 직접 케어하는 지역 소형 학원이 반드시 존재해야 합니다.
- ‘기술적 개입을 통한 ‘관리의 자산화(Assetization)’’
 - **관리의 시각화 :** 본 서비스의 목적은 강사의 머릿속에만 머물던 학생의 태도, 습관, 성취도 변화를 **'객관적 데이터 리포트'**로 시각화하는 것입니다. 이를 통해 학부모에게 47만 원의 학원비가 단순한 수업료가 아닌, **'체계적인 관리 비용'**임을 증명하고 신뢰를 회복시킵니다.
 - **Zero-Typing 기반의 행정 자동화:** 고연령대 원장이 많은 지방 학원의 특성을 고려하여, 복잡한 입력 없이 **'AI 진도 예측'**과 **'원터치 선택'**만으로 데이터를 생성합니다. 이를 통해 원장님은 행정 잡무에서 해방되어, 확보된 시간을 오직 **'학생 본연의 밀착 관리'**에 재투자할 수 있습니다.
- 신뢰 데이터 구축을 통한 지역 교육 생태계의 선순환
 - **기다림의 근거 제공 (For Parents):** 성적 정체기에도 학부모가 불안해하지 않고 학원을 믿고 기다릴 수 있는 **'과정의 증거(Process Data)'**를 제공하여, 불필요한 오해와 이탈을 방지합니다.
 - **지역 교육 인프라의 존속 (For Region):** 대형 시스템 없이도 지역 소형 학원이 독자적인 경쟁력(관리 데이터)을 갖추게 함으로써, 폐업을 막고 지역 교육 서비스의 질적 상향 평준화를 도모합니다.

2. 실현가능성 (Solution)

2-1. 제품·서비스의 개발 방안

- 핵심 기술 구성: 데이터 수집부터 자산화까지의 원스톱(One-stop) 프로세스
 - 본 서비스는 강사의 입력 부담을 최소화하고, 산출물의 가치를 극대화하는 3단계 모듈로 구성

1. AI 진도 예측 및 Zero-Typing 평가 모듈 (Input)

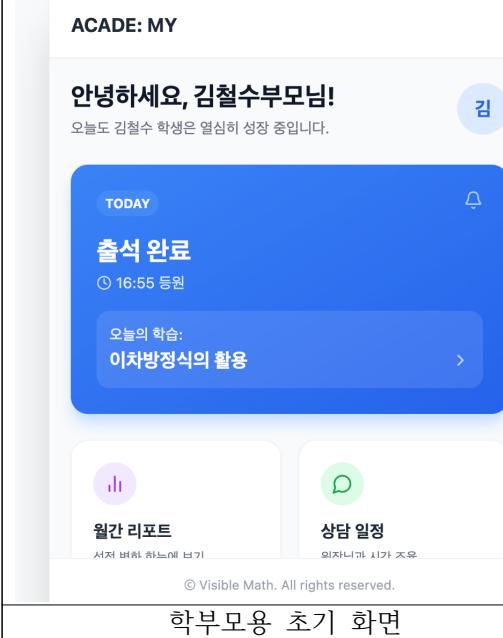
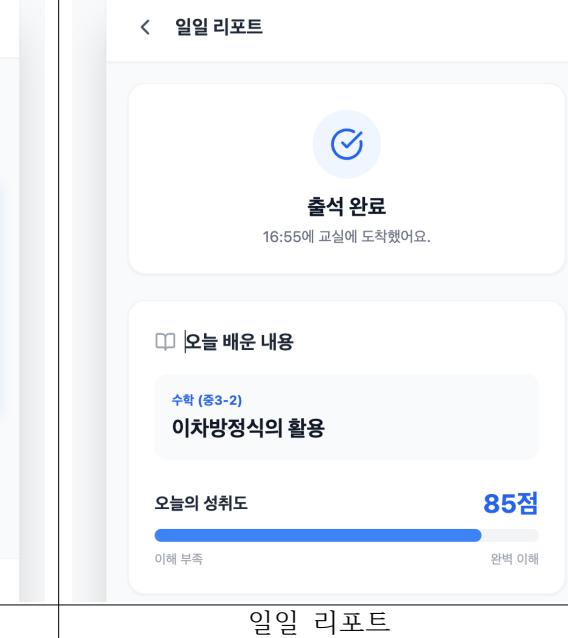
- 기능 정의: 표준 수학 교육과정 및 시중 주요 교재(2,000여 권)의 목차 DB를 기반으로, AI가 당일 수업 진도를 예측하여 제시합니다.
- 구현 기술: Rule-based 알고리즘을 통해 이전 수업 기록과 교재 진도율을 분석하여 다음 진도를 추천하며, 사용자는 클릭(Tap)만으로 학습 내용과 성취도(5단계 척도)를 입력합니다.
- 기대 효과: 텍스트 타이핑 과정을 완전히 제거하여, 학급당 평가 소요 시간을 30초 이내로 단축합니다.

수업 선택 중3 수학 A반 (심화) ① 매주 월/수 저녁 7:00 수업 시작하기 > 중3 수학 B반 (기초) ① 매주 화/목 오후 5:30 수업 시작하기 >	 ◀ 다른 반 선택 중3 수학 A반 (심화) ① 매주 월/수 저녁 7:00 김 철수 평가 대기중 이 영희 평가 대기중 박 민수 평가 대기중 최 지우 평가 대기중
학원 분반 선택 페이지	관리 학생 선택 페이지

 × 최지우 학생 평가 오늘 나간 진도는? * AI 추천 AI가 지난 수업을 바탕으로 예측했습니다. 대수 이차방정식의 풀이 대수 이차방정식의 활용 ✓ 함수 이차함수의 그래프 (1) 함수 이차함수의 그래프 (2) 평가 저장하기	 함수 이차함수의 그래프 (1) 함수 이차함수의 그래프 (2) 오늘의 성취도 78점  부족함 (0) 보통 (50) 완벽함 (100) 평가 저장하기
AI 진도 추론 평가 과정 간략화	zero-typing 평가

2. 학습 데이터 시작화 및 리포트 생성 엔진 (Process)

- **기능 정의 :** 입력된 정량(진도, 점수) 및 정성(태도, 집중도) 데이터를 분석하여, 학부모가 직관적으로 이해할 수 있는 그래프와 차트 형태의 이미지 리포트를 자동 생성합니다.
- **구현 기술 :** Chart.js 및 Canvas API를 활용하여 모바일 환경에 최적화된 경량화된 시작화 이미지를 렌더링하고, 카카오톡 알림톡 API를 통해 자동 발송합니다.

 <p>ACADE: MY</p> <p>안녕하세요, 김철수부모님!</p> <p>오늘도 김철수 학생은 열심히 성장 중입니다.</p> <p>TODAY</p> <p>출석 완료</p> <p>① 16:55 등원</p> <p>오늘의 학습: 이차방정식의 활용</p> <p>월간 리포트</p> <p>서제 벅차 학습에 보기</p> <p>상담 일정</p> <p>외자나기 추가 가능</p> <p>© Visible Math. All rights reserved.</p>	<p>< 일일 리포트</p>  <p>출석 완료</p> <p>16:55에 교실에 도착했어요.</p> <p>▣ 오늘 배운 내용</p> <p>수학 (중3-2) 이차방정식의 활용</p> <p>오늘의 성취도 85점</p> <p>이해 부족 완벽 이해</p>
<p>학부모용 초기 화면</p> <p>일일 리포트</p>	
<p>< 월간 분석</p> <p>▲ 주간 성취도 변화</p> <p>1주 2주 3주 4주</p> <p>★ 가장 잘하는 단원 함수 그래프</p> <p>보완이 필요한 단원 도형의 달음</p>	<p>< 상담 예약</p> <p>원장님과 1:1 상담이 필요하신가요? 원하시는 시간을 선택해주시면 확정 문자를 보내드립니다.</p> <p>10/26 (목) 19:00</p> <p>10/27 (금) 14:00</p> <p>10/30 (월) 20:00</p> <p>마감</p> <p>상담 예약하기</p>
<p>월간 분석 리포트</p> <p>학원 상담 예약 기능</p>	

3. 마케팅 포트폴리오 자동화 시스템 (Output)

- **기능 정의:** 누적된 재원생의 학습 데이터를 비식별화 통계 데이터로 변환하여, 학원 홍보용 콘텐츠(성적 상승률, 진도 완주율 등)를 자동 생성합니다.
- **구현 기술 :** 데이터 마이닝을 통해 유의미한 마케팅 지표를 추출하고, 이를 블로그/SNS 게시용 템플릿에 자동 매핑합니다.

2-1-1. 제품·서비스의 개발 방안(사업 전체 로드맵)

- 개발 전략: 대표자 역량 활용을 통한 비용 최소화 및 애자일(Agile) 개발
 - **비용 절감 전략:** 대표자(SW 전공)가 전체 시스템 아키텍처 설계, DB 스키마 구성, UI/UX 디자인(Figma)을 직접 수행하여 개발 리스크를 통제하고 외주 비용을 최소화합니다.
 - **목표 :** 2026년 초 MVP 개발 및 필드 테스트를 완료하고, 확보된 데이터를 바탕으로 2026년 예비창업패키지선정 및 정식 런칭을 목표로 합니다.

구분	1개월	2개월	3개월	4개월	5개월	6개월	7개월	8개월	비고
기획 및 설계	■	■							Figma, DB설계
프론트/백엔드 개발		■	■	■					핵심 기능 외주
표준 DB 구축			■	■	■				교재 목차 데이터화
MVP 테스트						■	■		학원 2곳 이상 도입
고도화 및 디버깅							■	■	사용자 피드백 반영

2-2. 고객 요구사항에 대한 대응방안 (차별화 전략)

- 경쟁 서비스 대비 차별화 요소 비교

- 현재 시장의 경쟁자들은 '행정 편의(ERP)'나 '콘텐츠 제공(LMS)'에 집중하고 있어, 지역 소형 학원의 핵심 니즈인 **'관리의 가시화'**와 '마케팅 연계' 기능을 충족시키지 못하고 있습니다.

구분	기존 학원 관리 프로그램 (ERP)	온라인 학습 플랫폼 (LMS)	ACADE : MY (자사)
핵심 가치	행정 업무 효율화 (수납, 출결 관리)	학습 콘텐츠 제공 (문제은행, 동영상)	매출 증대 및 이탈 방지 (관리의 시각화, 마케팅)
데이터 입력	수동 텍스트 입력 필수 (높은 업무 강도)	학생이 직접 풀이 입력 (강사 개입 적음)	AI 예측 기반 선택형 입력 (업무 강도 'Zero')
학부 모 소통	텍스트 중심 알림 (단순 정보 전달)	성적표 열람 방식 (수동적 확인)	시각화된 분석 리포트 발송 (능동적 관심 제공)
확장 성	내부 관리 도구로 한정	학습 보조 도구로 한정	외부 홍보용 포트폴리오로 확장
타겟 적합 성	시스템 익숙한 대형 학원	자기주도학습 가능한 학생	시스템 낮은 지역 소형 학원

- 세부 차별화 전략 (Detailed Strategy)

입력 방식의 혁신 :

- 기존 서비스는 강사가 학생별 특이사항을 일일이 타이핑해야 하므로, 수업과 병행하기 어렵습니다.
- 자사는 'AI 진도 예측'기술을 도입하여, 강사가 미리 생성된 선택지를 터치하는 것만으로 평가를 완료할 수 있게 합니다. 이는 고연령대 원장님들의 진입 장벽을 제거하는 핵심 요소입니다.

데이터의 가치 전환 :

- 기존 ERP에 저장된 데이터는 단순 기록 보관용(Archive)으로, 시간이 지나면 가치가 사라집니다.
- 자사는 축적된 데이터를 분석하여 '성적 향상 그래프', '취약점 보완 사례'등 학원 홍보에 즉시 사용할 수 있는 **'마케팅 자산(Asset)'**으로 가공해 제공합니다. 이는 학원 운영의 본질적 목표인 '매출 증대'에 기여합니다.

정성적 관리의 정량화 :

- 성적 외에 태도나 습관 변화는 객관적으로 증명하기 어렵습니다.
- '집중도', '과제 수행 완성도', '풀이 속도' 등 정성적 요소를 지수화하여 그래프로 보여줌으로써, 성적 정체기에도 학부모가 **'학습 과정의 개선'**을 눈으로 확인하고 안심할 수 있도록 합니다.

3. 성장전략 (Scale-up)

3-1. 시장진입 및 성과창출 전략

3-1-1. 내수시장 현황 (경쟁 및 판매가능성)

- 데이터로 입증된 '지방 수학 학원'의 기회
 - **수요의 확실성** : 업로드 된 2024년 교육부 데이터에 따르면, 중소도시의 종학교 사교육 참여율은 **78.2%**에 달하며, 특히 **수학 과목의 참여율은 64.1%**로 전 과목 중 가장 높습니다. 이는 지방에서도 수학 사교육은 선택이 아닌 '필수재'임을 입증합니다.
 - **공급의 불균형** : 중소도시의 학생 1인당 월평균 사교육비는 약 **47.8만 원**으로 서울(69.1만 원)의 70% 수준입니다. 이는 지역 학원들이 '**저비용 고효율**'시스템을 갖추지 않으면 생존하기 어려운 구조임을 시사하며, 별도의 시스템 구축 비용이 없는 본 서비스의 최적 타겟이 됩니다.
- 진출 시기 및 단계별 전략
 - **진출 시기:** 2026년 상반기 (MVP 개발 직후)
 - **단계별 로드맵:**
 - **Phase 1 (진주, 창원)** : 교육열은 높으나 인프라가 낙후된 지방 거점 도시(Test-bed) 1곳을 선정하여 점유율 20% 달성을 목표.
 - **Phase 2 (권역 확산)** : 확보된 성공 사례(Reference)를 바탕으로 인접 중소도시로 서비스 권역 확대.
 - **Phase 3 (전국화)** : 데이터 기반 마케팅 자동화 기능(Upselling)을 무기로 전국 프랜차이즈화되지 않은 개별 학원 시장 공략.
- 글로벌 진출 실적 및 추가시장 창출 방안

'해당사항 없음'

3-1-2. 해외시장 현황 (경쟁 및 판매가능성)

- 베트남 및 동남아시아 주요 도시 (하노이, 호치민 등)
 - **선정 이유 1 (유사한 교육열):** 베트남은 한국과 유사하게 높은 교육열과 학부모의 관리 니즈를 가지고 있으나, 체계적인 학원 관리 시스템은 한국의 90년대 수준에 머물러 있습니다.
 - **선정 이유 2 (모바일 친화성):** PC 보급률보다 모바일 보급률이 압도적으로 높은 시장 특성상, PC 기반의 무거운 ERP보다 '**'모바일 First'**인 본 서비스의 경쟁력이 높습니다.

- 진출 시기 및 전략

- **진출 시기:** 2039년 (국내 서비스 안정화 및 데이터 모델 고도화 이후)
- **시장진입 전략 (B2B Partnership):**
 - **현지화(Localization)의 한계 극복:** 직접 진출보다는 현지 교육 기업이나 학원 프랜차이즈에 솔루션을 공급하는 B2B SaaS 형태나 **White Labeling(브랜드만 현지화)** 방식으로 진출합니다.
 - **K-Math 시스템 수출:** 단순 앱 판매가 아니라, "한국 강남의 수학 관리 시스템"이라는 브랜딩을 통해 **'한국식 밀착 관리 노하우'**를 솔루션화하여 수출합니다.

- 경쟁 우위 및 판매 가능성

- **경쟁 현황:** 현지 시장은 출석 체크 위주의 단순 앱이나 종이 알림장이 주를 이루고 있어, **'학습 과정의 시각화'**를 제공하는 본 서비스의 대체재가 전무한 블루오션입니다.
- **판매 가능성:** 한국 사교육 시스템에 대한 신뢰도가 높은 아시아권 학부모들에게 **'한국식 데이터 리포트'**는 학원의 프리미엄 이미지를 구축할 수 있는 강력한 마케팅 수단이 되므로, 현지 학원들의 도입 니즈가 충분합니다.

- 글로벌 진출 실적 및 추가시장 창출 방안

'해당사항 없음'

4. 기업 구성 (Team)

4-1. 대표자· 및 팀원의 보유역량

○ 대표자 현황 및 역량

여호린

- 경상국립대학교 항공우주공학부 4학년
- 진주시 'B수학학원' 초중등 전임 강사 3년 활동

○ 팀원 현황 및 역량

이수빈

- 경상국립대학교 회계세무학과 4학년

○ 업무파트너(협력기업 등) 현황 및 역량

"MVP 즉시 검증 가능한 'Family-Testbed' 및 고밀도 강사 네트워크 보유"

스타트업의 가장 큰 난관인 초기 고객 확보를 해결할 확실한 기반 보유.

즉시 가능 한 테스트베드 (Secure Test-bed):

부모님 및 친인척 운영 학원 (총 2개소): 개발 즉시 현장에 도입하여 데이터를 쌓고 피드백을 받을 수 있는 샌드박스 확보.

이를 통해 경쟁사 대비 압도적으로 빠른 속도의 기능 검증(PoC) 및 고도화 가능.

강력한 로컬 강사 네트워크 :

현직 강사 시절 구축한 지역 내 원장 및 강사 커뮤니티(오프라인 모임 등)와 긴밀한 관계 유지.

서비스 런칭 시, 마케팅 비용 없이 구전 효과(Word of Mouth)를 일으킬 수 있는 상태.