

사업계획서 (예비창업가 육성보증용)

신용보증기금 제출용

1. 일반현황

가. 신청인 현황

- 성명: [신청인 성명]
- 생년월일: [생년월일]
- 주소: 서울특별시 [상세주소]
- 연락처: [휴대폰 번호]
- 이메일: [이메일 주소]
- 최종학력: [최종학력]

나. 예정 사업체 개요

- 상호: 주식회사 뉴스런 (NewsLearn)
- 업종: 809016 (교육서비스업/온라인 교육학원)
- 설립예정일: 2025년 12월
- 소재지: 서울특별시 강남구
- 예상 자본금: 1억원
- 예상 직원수: 5명 (1년차), 15명 (2년차), 30명 (3년차)

다. 사업자 경력 및 전문성

- 관련 경력: 에듀테크 사업 기획 및 개발 [X]년
- 보유 기술: AI 기반 개인화 학습 시스템 개발
- 특허 보유: "동적 학습 문제 생성 및 개인화 오답노트 제공 시스템" 출원
- GitHub 포트폴리오: <https://github.com/prior89> (SDK, News API 프로젝트)

2. 사업내용

가. 사업 개요

뉴스런(NewsLearn)은 매일 발생하는 뉴스를 AI 기술로 개인 맞춤형 학습 콘텐츠로 자동 변환하여 제공하는 혁신적 교육 플랫폼입니다.

기존의 정적인 교육 콘텐츠와 달리, 실시간으로 업데이트되는 뉴스를 기반으로 사용자의 연령, 직업, 관심사에 맞는 개인화된 학습 문제를 생성하여 모바일 앱과 웹을 통해 제공합니다.

나. 주요 서비스

(1) 실시간 뉴스 학습 콘텐츠

- 매일 주요 뉴스 선별 및 AI 팩트 추출 (5W1H + 핵심 수치)
- 사용자별 맞춤형 학습 문제 자동 생성
- 모바일 앱/웹을 통한 마이크로러닝 제공 (1일 10분)

(2) 개인화 학습 시스템

- 사용자 프로필 분석 (연령/직업/관심사/학습수준)
- 적응형 난이도 조정 (정답률 기반 실시간 조정)
- 개인별 최적 학습 시간/분량 추천

(3) 인터랙티브 오답노트

- AI 기반 오답 패턴 분석
- 유사 문제 자동 생성 및 제공
- 망각 곡선 기반 최적 복습 스케줄링

다. 기술적 특징

(1) 핵심 기술

- AI 개인화 엔진: 스마트폰 사용기록 기반 동적 학습 문제 생성 (특허 출원)
- 뉴스 콘텐츠 AI 처리: 5W1H 팩트 추출 및 신뢰도 검증
- 하이브리드 아키텍처: 온디바이스 + 클라우드 결합

(2) 기술적 우위

- 세계 최초 뉴스 기반 실시간 개인화 학습 시스템
- AES-256 암호화 및 GDPR/PIPA 글로벌 규정 준수
- 기존 낱말뉴스(Fortune 500급) + LockLearn SDK 기술 융합

라. 사업 목적 및 비전

(1) 사업 목적

- 교육 기회 균등 실현: 고품질 교육을 모든 계층에 제공
- 평생학습 활성화: 성인 학습자의 지속적 성장 지원
- 사회 이슈 이해 증진: 뉴스를 통한 사회 참여 의식 향상

(2) 비전

- 1년차: 국내 뉴스 기반 학습 플랫폼 선도 기업
- 3년차: 아시아 최대 개인화 교육 플랫폼
- 5년차: 글로벌 에듀테크 유니콘 기업

3. 시장분석

가. 시장 규모 및 전망

(1) 국내 시장

- 전체 에듀테크 시장: 10조원 (2025년), 연평균 8.5% 성장
- 온라인 교육 시장: 7.3조원 (2025년)
- 타겟 시장 (뉴스 교육 융합): 1조원 추정

(2) 글로벌 시장

- 전체 에듀테크: 3,420억 달러 (2025년)
- AI 교육: 327억 달러 (연 31% 성장)
- 모바일 학습: 1,104억 달러

나. 시장 동향

(1) 정부 정책 지원

- AI 디지털교과서 2025년 전면 도입
- 평생학습 사회 구현 국정과제 추진
- 에듀테크 산업 육성 정책 지원

(2) 사회적 수요 증가

- 성인 94.8% 구독서비스 이용 경험

- 개인화 교육 서비스에 대한 선호 증가
- 모바일 기반 학습 환경 확산

다. 경쟁사 분석

(1) 직접 경쟁사

- 현황: 뉴스 기반 개인화 학습 직접 경쟁사 없음 (블루오션)

(2) 간접 경쟁사

- AI 학습 플랫폼: 독스, 캠프리 등 (특정 과목/언어 한정)
- 교육 콘텐츠: 메가스터디, 패스트캠퍼스 등 (정적 콘텐츠)
- 뉴스 서비스: 네이버뉴스, 조선일보 등 (교육 기능 부재)

(3) 경쟁 우위

- 세계 최초 뉴스 + AI 개인화 + 교육 융합
- 특허 보호 핵심 기술
- 실시간 콘텐츠 업데이트
- 완전 개인화 학습 경험

4. 마케팅 전략

가. 타겟 고객

(1) 1차 타겟: B2B 교육 시장 (70%)

- 기업 교육: 대기업 HR팀, 중소기업 (임직원 시사상식 향상)
- 학교 교육: 초/중/고등학교, 대학교 (사회탐구 보조교재)
- 학원/교습소: 입시학원, 어학원 (배경지식 확장)

(2) 2차 타겟: B2C 개인 시장 (30%)

- 성인 학습자: 직장인, 취업준비생 (상식 확장, 면접 대비)
- 학부모: 자녀 교육 관심 부모 (가정 교육 보조)

나. 마케팅 전략

(1) B2B 마케팅

- 직접 영업: 중견 기업 HR팀 대상 데모 미팅
- 교육 박람회: 에듀테크 코리아 페어 2025 참가
- 파트너십: 네이버 클라우드, 미디어사 제휴

(2) B2C 마케팅

- 디지털 마케팅: SNS, 유튜브 교육 콘텐츠
- 인플루언서: 교육/자기계발 전문가 협업
- 바이럴 마케팅: 친구 추천, 가족 패키지 할인

다. 판매 전략

(1) 수익 모델

- 구독 수익 (80%): B2B 월 100만500만원, B2C 월 9,900원29,900원
- 라이선스 (15%): 학교/정부기관 연간 500만~2천만원
- 컨설팅 (5%): 대기업 맞춤형 건당 500만~2천만원

(2) 가격 전략

- 프리미엄: 기본 서비스 무료 + 고급 기능 유료

- 구독 모델: 월 정기 결제로 안정적 수익 확보
- 단체 할인: 기업/학교 대량 구매 시 할인 혜택

5. 생산 및 운영계획

가. 생산계획 (서비스 개발)

(1) 1년차 (2025년)

- 제품 개발: MVP 안드로이드 앱 출시
- 콘텐츠: 일일 뉴스 10개 → 학습 문제 50개 자동 생성
- 사용자: B2B 20개, B2C 500명

(2) 2년차 (2026년)

- 제품 확장: iOS 앱 + 웹 플랫폼 출시
- 콘텐츠: 다국어 지원 (영어, 중국어)
- 사용자: B2B 50개, B2C 5,000명

(3) 3년차 (2027년)

- 제품 고도화: AI 엔진 고도화 + 해외 진출
- 콘텐츠: 글로벌 뉴스 소스 확대
- 사용자: B2B 100개, B2C 20,000명

나. 운영계획

(1) 조직 구성

- 1년차: 5명 (대표, CTO, 교육전문가, 마케터, 개발자)
- 2년차: 15명 (+개발 5명, +교육 3명, +영업 2명)
- 3년차: 30명 (+글로벌팀 10명, +AI팀 5명)

(2) 시설 및 장비

- 사무실: 강남/판교 임차 (30평 → 50평 → 100평)
- 서버: 네이버 클라우드 플랫폼 활용
- 개발 장비: 맥북, 개발 서버, 테스트 디바이스

다. 품질관리

(1) 콘텐츠 품질

- AI 생성 콘텐츠 95% 이상 정확도 유지
- 교육 전문가 최종 검토 시스템
- 사용자 피드백 실시간 반영

(2) 서비스 품질

- 99.9% 이상 서비스 가용성
- 2초 이내 콘텐츠 로딩 시간
- 24시간 고객 지원 시스템

6. 재무계획

가. 자금조달 계획

(1) 신용보증기금 활용

- 보증 금액: 5천만원 (전액보증)
- 보증 료율: 0.3% (청년창업 최저율)
- 상환 기간: 36개월
- 자금 용도: 콘텐츠 개발 60% + 마케팅 40%

(2) 추가 자금 조달

- 시리즈A (2026년): 30억원 (에듀테크 전문 VC)
- 시리즈B (2027년): 100억원 (전략적 투자자)

나. 매출 계획

(1) 3년 매출 예측

1년차 (2025년)

- B2B: 20개 × 평균 150만원 × 10개월 = 3.0억원
- B2C: 500명 × 평균 15,000원 × 8개월 = 0.6억원
- 라이선스: 2건 × 1,000만원 = 0.2억원
- 총 매출: 3.8억원

2년차 (2026년)

- B2B: 50개 × 평균 200만원 × 12개월 = 12.0억원
- B2C: 5,000명 × 평균 18,000원 × 12개월 = 10.8억원
- 라이선스: 5건 × 평균 1,500만원 = 0.75억원
- 컨설팅: 3건 × 평균 1,000만원 = 0.3억원
- 총 매출: 23.85억원

3년차 (2027년)

- B2B: 100개 × 평균 250만원 × 12개월 = 30.0억원
- B2C: 20,000명 × 평균 20,000원 × 12개월 = 48.0억원
- 라이선스: 10건 × 평균 2,000만원 = 2.0억원
- 컨설팅: 5건 × 평균 2,000만원 = 1.0억원
- 총 매출: 81.0억원

다. 비용 계획

(1) 주요 비용 항목

1년차 (2025년)

- 인건비: 3.0억원 (5명 × 연 6,000만원)
- 서버/인프라: 0.6억원
- 마케팅: 0.8억원
- 기타 운영비: 0.4억원
- 총 비용: 4.8억원
- 순손실: △1.0억원

2년차 (2026년)

- 인건비: 9.0억원 (15명)
- 서버/인프라: 2.0억원
- 마케팅: 3.0억원
- 기타 운영비: 1.0억원
- 총 비용: 15.0억원
- 순이익: 8.85억원

3년차 (2027년)

- 인건비: 18.0억원 (30명)
- 서버/인프라: 5.0억원
- 마케팅: 10.0억원
- 기타 운영비: 3.0억원
- 총 비용: 36.0억원
- 순이익: 45.0억원

라. 손익분기점 분석

- 손익분기점: 2년차 달성 예정
- 투자 회수: 3년 내 완전 회수
- 신용보증 상환: 순이익으로 조기 상환 예정

7. 소요자금 및 조달계획

가. 소요자금 내역

(1) 1년차 소요자금 (총 5천만원)

가) 콘텐츠 개발비 (3천만원, 60%)

- AI 모델 훈련 및 최적화: 1,500만원
- 뉴스 콘텐츠 라이선스: 800만원
- 교육 커리큘럼 개발: 700만원

나) 마케팅비 (2천만원, 40%)

- 디지털 마케팅 (구글/네이버 광고): 1,200만원
- 교육 박람회 참가 및 홍보: 500만원
- 파일럿 고객 확보 활동: 300만원

(2) 자금 조달 계획

- 신용보증기금: 5천만원 (100%)
- 자기자본: 추후 시리즈A 투자로 확충

나. 자금 사용 일정

(1) 분기별 자금 사용 계획

분기	콘텐츠 개발	마케팅	계
Q4 2025	1,500만원	800만원	2,300만원
Q1 2026	800만원	600만원	1,400만원
Q2 2026	700만원	600만원	1,300만원
총계	3,000만원	2,000만원	5,000만원

다. 상환계획

(1) 상환 방식

- 원금균등분할상환 (36개월)
- 월 상환액: 약 140만원 (원금 + 이자)

- 상환 자원: 영업 수익

(2) 상환 가능성

- 2년차부터 흑자 전환으로 안정적 상환 가능
- 매출 증가에 따른 조기 상환 검토

8. 기대효과

가. 경제적 효과

(1) 직접 효과

- 매출 창출: 3년 누적 108.65억원
- 고용 창출: 30명 정규직 고용 (3년차)
- 세수 증대: 법인세 및 부가세 기여

(2) 간접 효과

- 생태계 활성화: 파트너사 동반 성장
- 혁신 확산: 에듀테크 산업 발전 견인
- 글로벌 진출: 한국 기술의 해외 수출

나. 사회적 효과

(1) 교육적 효과

- 교육 격차 해소: 경제적 배경 관계없이 고품질 교육 제공
- 민주 시민 교육: 사회 이슈 이해력 향상
- 평생학습: 성인 학습자 역량 강화

(2) 사회적 가치

- 정보 접근성: 신뢰할 수 있는 뉴스 정보 제공
- 디지털 교육: 4차 산업혁명 인재 양성
- K-에듀테크: 한국 교육 기술 브랜드 구축

다. 기술적 파급효과

(1) 기술 혁신

- AI 개인화 기술의 교육 분야 적용 확산
- 뉴스 콘텐츠의 교육적 활용 모델 제시
- 모바일 기반 학습 환경 고도화

(2) 산업 발전

- 에듀테크와 미디어 산업의 융합 촉진
- 새로운 교육 서비스 모델 확산
- 관련 기술 생태계 성장 동력 제공

9. 위험요소 및 대응방안

가. 주요 위험요소

(1) 기술적 위험

- 위험: AI 모델 성능 한계
- 대응: 다중 AI 모델 활용 + 지속적 학습

- **모니터링:** 주간 성능 지표 측정

(2) 시장 위험

- **위험:** 대기업 경쟁사 진입
- **대응:** 특허 보호 + 빠른 시장 선점
- **모니터링:** 경쟁사 동향 상시 추적

(3) 재무 위험

- **위험:** 초기 자금 부족
- **대응:** 단계적 투자 유치 계획
- **모니터링:** 월간 현금흐름 관리

나. 위험 완화 전략

(1) 기술 위험 완화

- 오픈소스 기술 활용으로 개발 비용 절감
- 클라우드 기반 인프라로 확장성 확보
- 전문가 자문단 구성

(2) 시장 위험 완화

- 니치 시장 선점을 통한 초기 고객 확보
- 차별화된 기술력으로 경쟁 우위 유지
- 파트너십을 통한 시장 진입 가속화

(3) 재무 위험 완화

- 보수적 지출 관리 및 단계적 성장
- 다양한 수익원 확보로 위험 분산
- 정기적 투자유치로 자금 안정성 확보

10. 향후 사업전개 계획

가. 단계별 사업 추진 계획

(1) 1단계: 기반 구축 (2025년)

- **목표:** MVP 완성 + 초기 고객 확보
- **주요 활동:**
 - 신용보증기금 자금 확보
 - 핵심 개발팀 구성
 - 베타 서비스 출시 및 고객 피드백 반영

(2) 2단계: 시장 확장 (2026년)

- **목표:** 본격적 시장 진입 + 수익성 확보
- **주요 활동:**
 - 네이버 클라우드 파트너십 체결
 - 시리즈A 투자 유치
 - 전국 단위 마케팅 확대

(3) 3단계: 시장 선도 (2027년)

- **목표:** 시장 리더십 확보 + 글로벌 진출
- **주요 활동:**
 - 해외 진출 (동남아시아)

- 시리즈B 투자 유치
- IPO 준비

나. 핵심 성과 지표 (KPI)

(1) 비즈니스 지표

- 고객 증가율: 월 20% 이상
- 매출 성장률: 전년 대비 300% 이상
- 고객 만족도: NPS 50 이상

(2) 교육 효과 지표

- 학습 완주율: 80% 이상
- 지식 향상도: 사전/사후 평가 20% 향상
- 학습 지속률: 6개월 이상 80%

다. 장기 비전 (5~10년)

(1) 사업 확장

- 국내: 에듀테크 시장 점유율 10% 달성
- 해외: 아시아 5개국 진출
- 매출: 연 1,000억원 달성

(2) 기술 혁신

- AI 고도화: 차세대 개인화 학습 엔진 개발
- 플랫폼 확장: VR/AR 기반 몰입형 학습 환경
- 생태계: 교육 파트너 100개사 연동

11. 첨부서류

가. 필수 서류

1. 사업자등록증 (발급 예정)
2. 개인신용정보 동의서
3. 약약서 (예비창업가 육성보증용)
4. 신분증 사본

나. 참고 자료

1. 특허 출원서: 동적 학습 문제 생성 시스템
2. 기술 검증 자료: MVP 프로토타입 및 테스트 결과
3. 시장 조사 보고서: 에듀테크 시장 분석
4. 추천서: 교육 전문가 의견서

다. 포트폴리오

1. GitHub 프로젝트: <https://github.com/prior89>
 - SDK 프로젝트: LockLearn 모바일 학습 플랫폼
 - News API: 깔깔뉴스 AI 뉴스 처리 시스템
2. 기술 데모: 실시간 뉴스 → 학습 문제 변환 시연
3. 고객 인터뷰: 타겟 고객 니즈 검증 자료

12. 결론

가. 사업의 성공 가능성

본 사업은 다음과 같은 이유로 높은 성공 가능성을 가지고 있습니다:

- 시장 기회:** 10조원 규모의 성장하는 에듀테크 시장
- 기술적 우위:** 특허 보유 및 검증된 AI 기술
- 정책 지원:** 정부의 AI 교육 정책과 완벽 부합
- 사회적 가치:** 교육 격차 해소 및 평생학습 실현

나. 기대 효과

(1) 개인적 성과

- 안정적 사업 운영을 통한 경제적 자립
- 교육 혁신 분야의 전문가로 성장
- 사회에 기여하는 의미 있는 사업 추진

(2) 사회적 기여

- 새로운 교육 방법론 제시를 통한 교육 혁신
- 모든 계층을 위한 양질의 교육 서비스 제공
- 4차 산업혁명 시대에 적합한 인재 양성 지원

다. 향후 계획

신용보증기금의 지원을 통해 안정적으로 사업을 시작하고, 단계적 성장을 통해 국내 에듀테크 선도 기업으로 발전시켜 나갈 계획입니다.

궁극적으로는 글로벌 교육 기술 기업으로 성장하여 전 세계 학습자들에게 혁신적인 교육 경험을 제공하는 것이 목표입니다.

신청일: 2025년 8월 19일

신청인: [신청인 성명]

연락처: [연락처]

"매일 접하는 뉴스가 나만의 맞춤형 학습 콘텐츠로 바뀌는
혁신적인 교육 경험을 모든 사람에게 선사하겠습니다."