



대학편입 No.1 김영편입

(주)아이비김영

INVESTOR RELATIONS 2021

Disclaimer

본 자료는 투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에서의 정보제공을 목적으로 (주)아이비김영(이하“회사”)에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드리는 바입니다.

본 Presentation에의 참석은 위와 같은 제한 사항의 준수에 대한 동의로 간주될 것이며, 제한 사항에 대한 위반은 관련 증권거래 법률에 대한 위반에 해당 될 수 있음을 유념해주시기 바랍니다.

본 자료에 포함된 회사의 경영실적 및 재무성과와 관련된 모든 정보는 기업회계기준에 따라 작성되었습니다. 본 자료에 포함된 “예측정보”는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 ‘예상’, ‘전망’, ‘계획’, ‘기대’, ‘(E)’ 등과 같은 단어를 포함합니다. 위 “예측정보”는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래실적은 “예측정보”에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다. 또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 개별의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사 및 각 계열사, 자문역 또는 Representative들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다. (과실 및 기타의 경우 포함) 본 문서는 주식의 매매 및 투자를 위한 권유를 구성하지 아니하며 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.



CONTENTS

Prologue

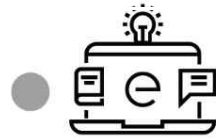
Chapter 01 Company Overview

Chapter 02 Market Analysis

Chapter 03 Investment Highlights

Chapter 04 Growth Engine

Appendix



Prologue

- 01 대학편입 교육시장 NO.1
- 02 아이비김영 사업 로드맵



대학편입 교육시장 업계 부동의 NO.1 아이비김영



NO.1



First

“업계 1위” (2021년 6월 기준)

- ✓ 대학편입 시장점유율 1위, 79.8%
(단과 포함)
- ✓ 대학편입 수험생보유 1위
(학원·인강 1.2만여 명)
- ✓ 대학편입 누적합격생 1위
(20만 8천여 명)
- ✓ 2021년 “대한민국 우수브랜드 대상”,
“교육(편입교육)부분” 대상 수상

“업계 최초”

- ✓ 대학편입 학원 설립
- ✓ 대학편입 인강 서비스 시작
- ✓ “모의지원 풀서비스” 오픈
- ✓ “슈퍼와이드 동영상” 서비스 오픈
- ✓ 단과전문관 오픈
- ✓ 특성화 캠퍼스 운영
- ✓ 파이널 지원전략 설명회 개최
- ✓ 대학편입 박람회 개최

※ 당사 자체 조사 추정

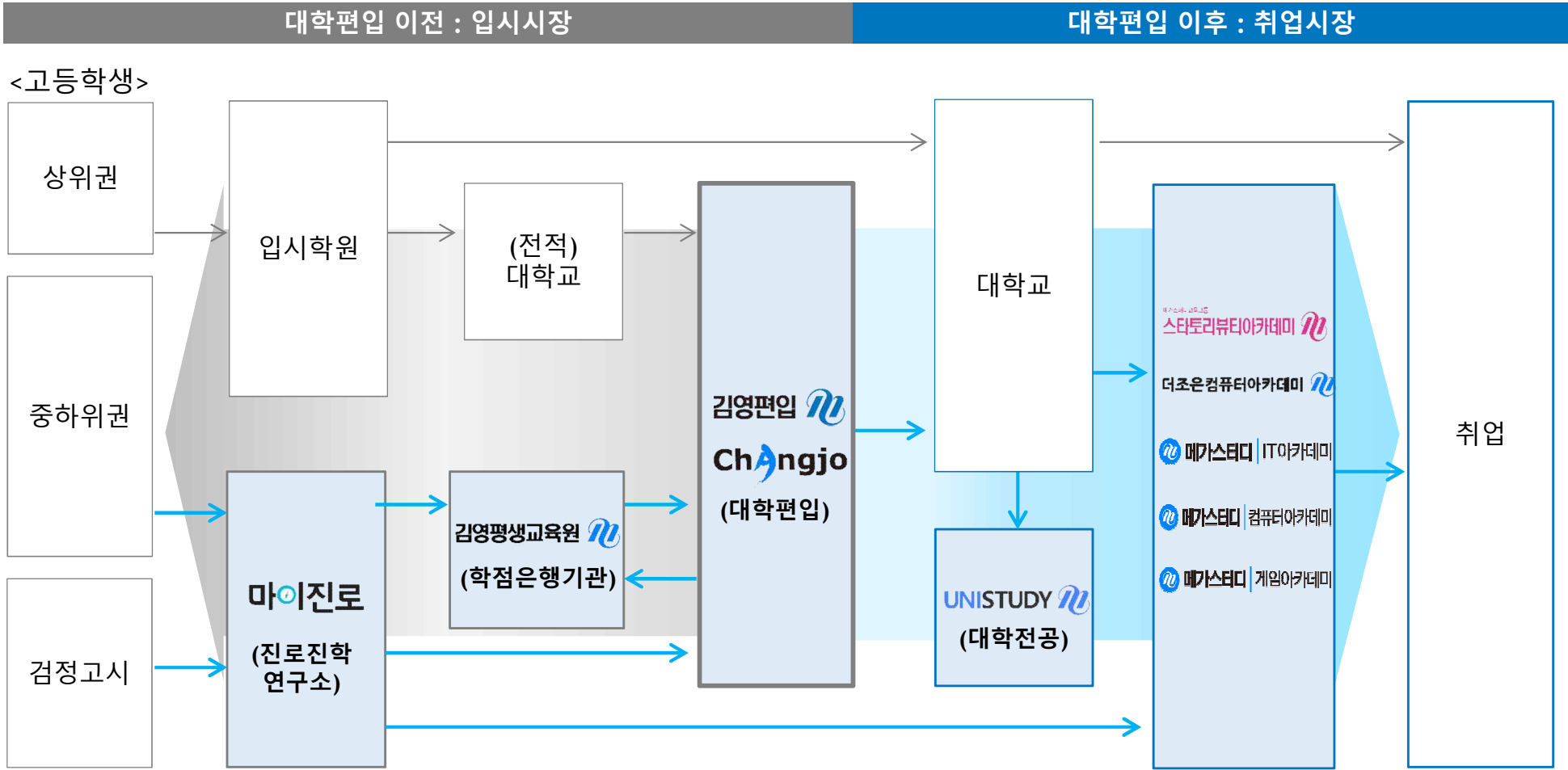
U1

1. 시장점유율 갱신
2. 합격생 수 갱신
3. 브랜드 대상 갱신
4. 수험생 수 : 단과 포함

User, 2021-04-07

02 아이비김영 사업 로드맵

대학편입 이전의 입시시장과 대학편입 이후의 취업시장으로 사업의 영역 확대



Chapter 01 ●



Company Overview

- 01 회사 소개
- 02 Business Milestone
- 03 보유 브랜드 소개
- 04 온/오프라인 인프라
- 05 강사 및 콘텐츠
- 06 강사육성 프로그램
- 07 경영 성과



대학편입 교육시장 NO.1 취업 교육시장 NO.1

회사 개요

회 사 명 (주)아이비김영(IBKIMYOUNG CO.,LTD.)

대 표 이 사 김석철

설 립 일 2005년 05월 20일

주 소 서울시 서초구 강남대로 279, 백향빌딩 4층, 5층

임 직 원 수 375명(2021년 6월 현재)

자 본 금 42.5억

업 종 일반교습학원

주 제 품 대학편입

홈 페이지 www.kimyoung.co.kr

대표이사 소개



대표이사 김석철

- (주)아이비김영 대표이사
- 前 메가엠디(주) CFO
- 前 메가스터디(주) 관리지원팀 팀장

임원 현황

| 성명 | 담당업무 | 주요경력 |
|-----|------|---|
| 오창훈 | COO | <ul style="list-style-type: none"> • (주)아이비김영 COO • 前 (주)아이비김영 총괄사업부장 • 前 메가엠디(주) 편입사업본부장 • 前 메가엠디(주) 이러닝사업부장 |
| 송재광 | CFO | <ul style="list-style-type: none"> • (주)아이비김영 CFO • 前 (주)아이비김영 재경팀장 • 前 메가엠디(주)재경팀장 • 前 메가스터디(주) 회계팀 과장 |

02 Business Milestone

대학편입시장 성공 경험과 메가스터디에 편입된 이후 본격적으로 성인교육 기업으로의 진화

법인 설립 및 메가스터디(주) 계열사로 편입

(2005 ~ 2011)

- 2005. (주)아이비김영 법인 설립
- 2006. 한국경제신문, “퍼스트브랜드” 대상 수상
- 2008. 조선일보 “교육경영대상” 수상
- 2009. “대한민국 교육경영” 대상 수상
- 2011. 메가스터디(주) 계열사로 편입
업계 최초 “모의지원 풀서비스” 오픈

위기를 기회로 - 편입시장 점유율 확대

(2012 ~ 2015)

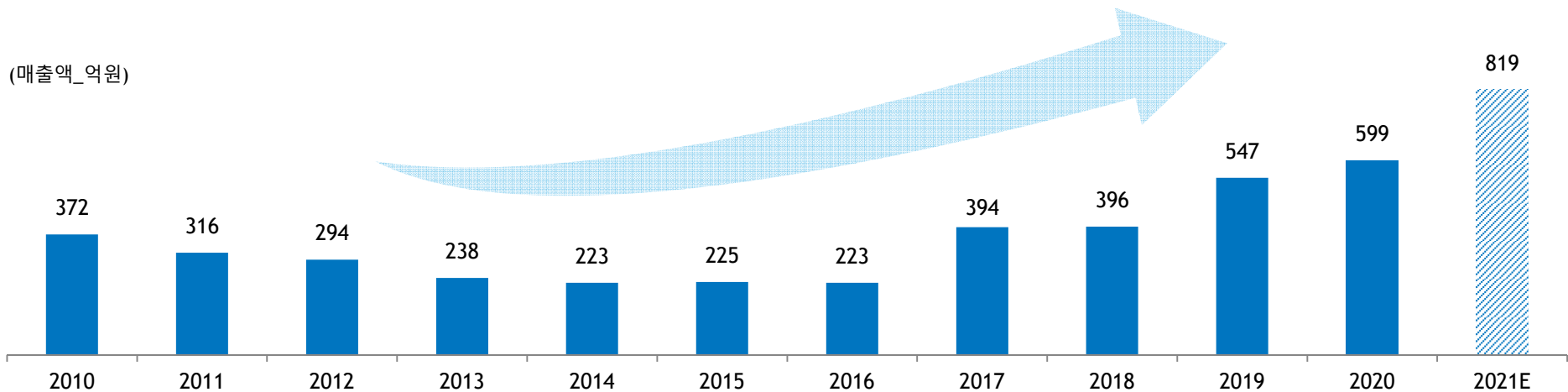
- 2012. 업계 최초 단과전문관 오픈
업계 최초 종일반전용관 오픈
김영편입 의·치대전문관 오픈
- 2014. 메가엠디(주)로부터 편입사업 ‘MegaUT’사업양수 (단과·인강 통합)
- 2015. 이공계 대학생 온라인 학습 ‘유니스터디’ 런칭

서비스 다각화 - 취업 교육시장 진출

(2016 ~)

- 2016. 김석철 대표이사 취임
(주)더조은아카데미 인수 및 컴퓨터 교육 사업 진출
- 2018. 진로진학연구소 ‘마이진로’ 런칭
학점은행제 교육 기관 ‘김영평생교육원’ 런칭
- 2019. 컴퓨터 교육 사업 확장을 위한 (주)커리어게이트 설립
전문 뷰티 인력 양성 기관 ‘스타토리뷰티아카데미’ 사업양수
‘메가스터디IT아카데미’ 런칭
- 2020. ‘메가스터디컴퓨터/게임아카데미’ 런칭
‘유니스터디’ 사업 확대(간호직 공무원, 금융자격증)

(매출액_억원)



*연결기준 매출액

03 보유 브랜드 소개

다양한 교육 분야 진출로 교육시장 선점

| 구분 | | 보유 브랜드 | 사업 내용 |
|-------|--|---|----------------------------------|
| 기존 사업 | 대학편입 이전 (편입)  | 김영편입  | 편입 오프라인 강의 및 온라인 교육 서비스 |
| | | ChAngjo | 미대 편입 오프라인 교육 서비스 |
| | | 마이진로 | 청소년 진로진학 전문 컨설팅 서비스 |
| | | 김영평생교육원  | 대학 학위취득 온라인 교육 서비스 |
| 신규 사업 | 대학편입 이후 (취업)  | <small>메가스터디교육그룹</small> 스타토리뷰티아카데미  | 헤어디자인 외 미용부문 오프라인 교육 서비스 |
| | | UNISTUDY  | 대학 이공계열 전공학습 · 자격증 온라인 교육 서비스 |
| | | 더조은컴퓨터아카데미  | 컴퓨터 분야(국비 지원) 오프라인 교육 서비스 |
| | |  메가스터디 IT아카데미 | 컴퓨터 분야(국비 비지원) 오프라인 교육 서비스 |
| | |  메가스터디 컴퓨터아카데미 | 컴퓨터 프로그래밍 분야(국비 비지원) 오프라인 교육 서비스 |
| | |  메가스터디 게임아카데미 | 게임 그래픽 분야(국비 비지원) 오프라인 교육 서비스 |

U5

1. 유니스터디 소개 수정

User, 2021-04-07

동종업계 최적의 온·오프라인 강의제공 인프라 구축

오프라인 인프라 현황



온라인 인프라 현황

[4개의 온라인 교육 브랜드 운영]

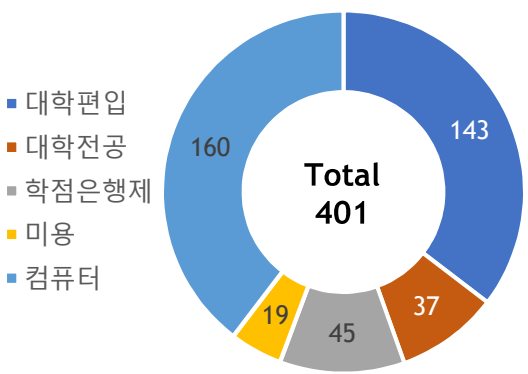
| 주요상표 | 홈페이지 주소 |
|------|---|
| | http://kimyoung.co.kr/ |
| | http://unistudy.co.kr/ |
| | https://www.kystudy.co.kr/ |
| | http://myjinro.co.kr/ |

05 강사 및 콘텐츠

시장내 가장 많은 강사진 보유 및 콘텐츠 연구팀 운영을 통해 최상의 강의 및 콘텐츠 제공

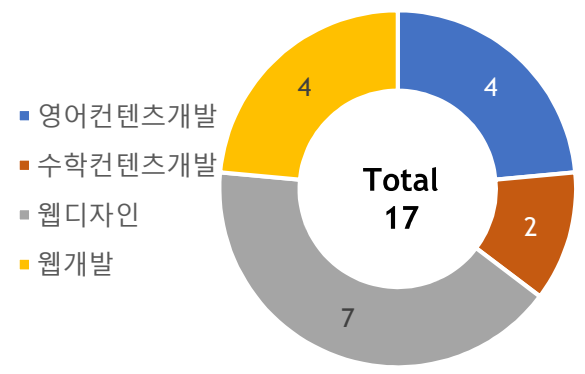
과목별 강사 현황

(단위: 명)



주요 연구인력 현황

(단위: 명)




주요 연구개발 실적

① 교재 개발현황



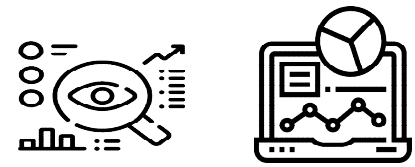
수업교재 **19** 종
시판교재 **38** 종

② 모의고사 연구개발 현황



영어 **330**회 (문항수 14,220)
수학 **248**회 (문항수 5,895)

③ 모의지원 풀서비스 시행현황



일반편입 **122,272**건
학사편입 **37,276**건

U7

1. 모의지원 풀서비스 업데이트
2. 교재 개발 - 20년 12월말 기준
 - 수업교재(1년)
 - 시판교재(시점 기준)-총 43종 중 21년 출간 5종
3. 강사 현황
 - 학은제 : 개발강사 39명, 운영강사 150명(총 보유하고 있는 강사풀은 189명)

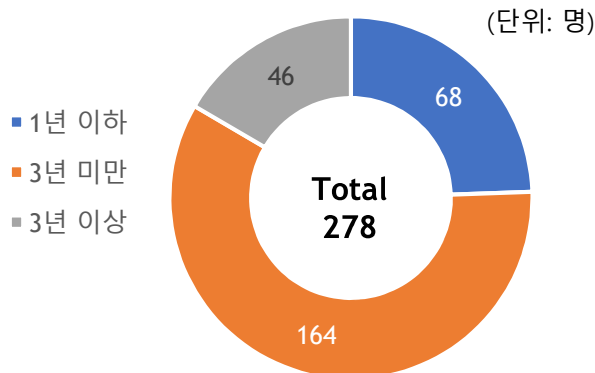
User, 2021-04-08

강사육성 프로그램 및 강의평가 시스템 구축을 통한 우수한 강사 인프라 구축

강사육성 프로그램 및 강의평가 시스템 보유

- 자체 강사육성 프로그램 보유
 - > 육성 강사 전속 계약금 없어 강사료 절감 효과
- 강의평가 결과에 따른 적절한 차등 보상
- 업계 1위로 강사 유출 위험 낮음
- 온라인 강의 지원으로 우수 강사 유입

강사 강의계약 체결현황



강사육성 사례

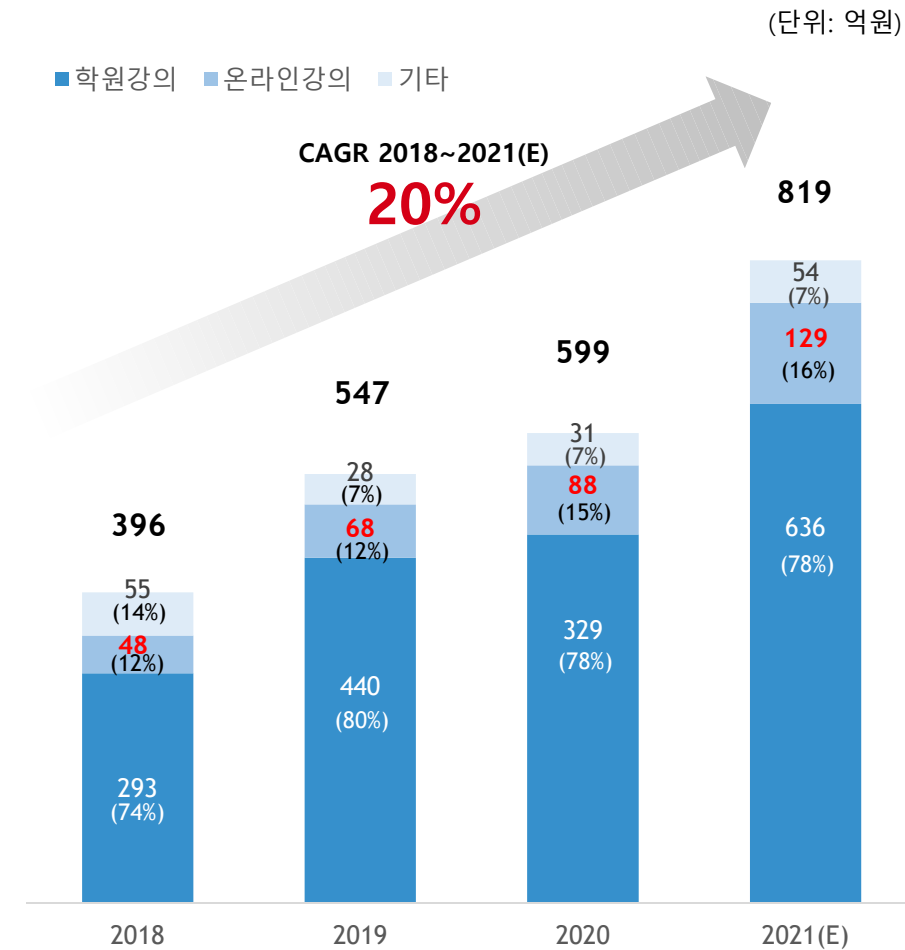
[이진희강사 성공 스토리]

- 2006년 김영편입 노원캠퍼스에서 편입준비
- 2007년 중앙대 편입
- 2008년 김영편입 동대문캠퍼스 연구조교 2년
 - 조교시절 특강 마감 (360명 동시강의 기록)
- 2010년 김영편입 종합반 강의 시작 (동대문, 종로, 김플강남, 노원, 분당, 노량진, 일산, 잠실)
 - 2010년 첫해 강의 만족도 평가 1위
- 2015년 인강 진출
 - 2016년 ~ 2020년 현재 문법강좌 매출 1위
- 2020년 단과전문관 전임강사 입성(강남, 신촌)
 - 4개월 만에 신촌단과 현강 1위 기록

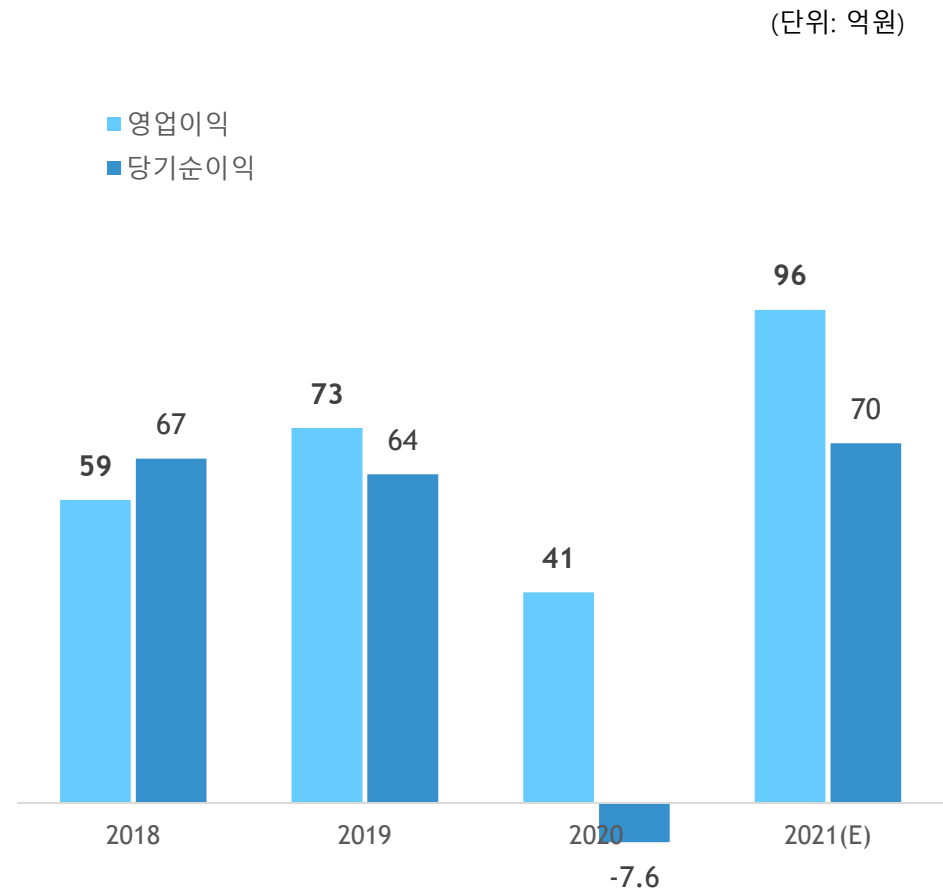


메가스터디와의 시너지 및 고부가가치 온라인 강의 확대를 통한 외형 성장과 수익성 개선

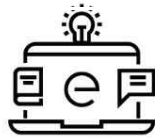
매출액 추이



영업이익 및 당기순이익 추이



Chapter 02 ●



Market Analysis

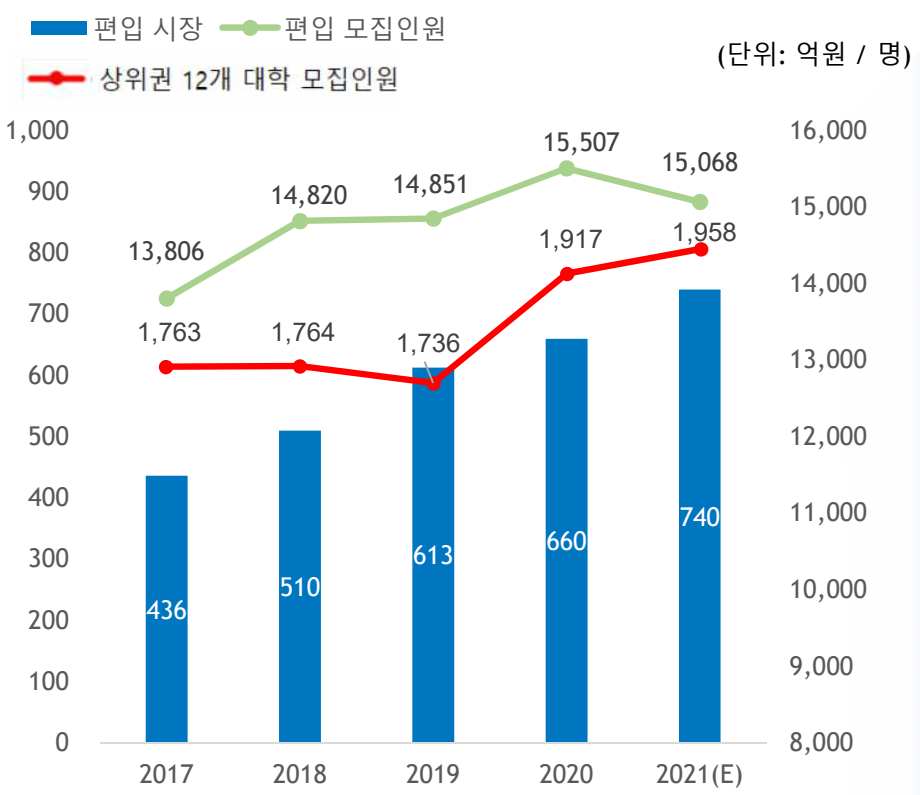
- 01 대학편입 교육시장
- 02 대학편입 제도와 장점
- 03 취업 교육시장



01 대학편입 교육시장

시장 저변 확대 노력과 편입 인원 증가 기대에 따른 시장 확대

대학편입 교육시장 증가 추이



출처: 당사 자체 조사 추정

[시장 수요 증대 요인]

- 편입 시장 저변 확대**
- 수요 연령층 확대
 - 지방시장 확대
 - 인강사업 확대

- 대학의 편입정원 증가 노력**
- 대학 자체지표개선 노력

- 2021 학년도**
- 첨단학과 신설에 따른 전체모집인원은 감소했지만 코로나영향(자퇴증가)으로 예상대비 소폭감소
 - 당사의 타겟 대학인 상위권 대학 모집인원은 증가 추세

- 2022 학년도**
- 약학대학 통합 6년제 편제 개편에 따라 1학년 신입생 선발 개시

- 2023 학년도**
- 경찰대학 편입제도 도입
 - 간호인력 확충에 따른 간호학과 편입 증가 기대

U8

1. 편입모집인원과 회계년도의 불일치
 - 모집인원은 학년도 기준

User, 2021-04-08

편입은 다양한 장점을 가진 입시제도로써 대학교 진학 이후에도 진로를 변경할 수 있는 기회 제공

편입학 제도

대학편입학이란?

- ✓ 일정 자격조건을 갖춘 수험생이 4년제 대학 3학년으로 진학하는 제도로 지원자격에 따라 크게 3가지 전형으로 나눌 수 있음

지원자격주1)

일반편입

- 전문대 및 학점은행제 - 전문학사 학위 소지(예정)자
- 4년제 대학의 2학년 수료(예정)자

학사편입

- 4년제 대학 및 학점은행제 - 학사학위 소지(예정)자

특별전형

- 농어촌, 특성화고, 재외국민, 외국인, 의료인력, 군위탁 등 각 전형별 지원자격 요소 충족자

주1) 기본요건 외 각 대학에서 이수학점, 성적, 어학성적 등의 추가 지원 요건 충족 요구

신입학 입시제도와 비교한 편입의 장점

| 편입학 | VS | 신입학 |
|--|----|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ 영어 / 영어+수학 ▪ 지방, 전문대 졸업, 휴학생 ▪ 주로 4~5등급 다수 합격 ▪ 지원 횟수 제한 없음 | | <ul style="list-style-type: none"> ▪ 언어, 수리, 외국어, 탐구 등 ▪ 고3 수험생, 반수, 재수생 ▪ 1~2등급 그들만의 입시 ▪ 정시 기준 최대 3회 |

적은 시험과목

인문계 : 영어
자연계 : 영어 + 수학

중하위권 경쟁자들

상위권(1~2등급)
학생들이 경쟁에서 배제

편입학의 장점

낮은 실질 경쟁률

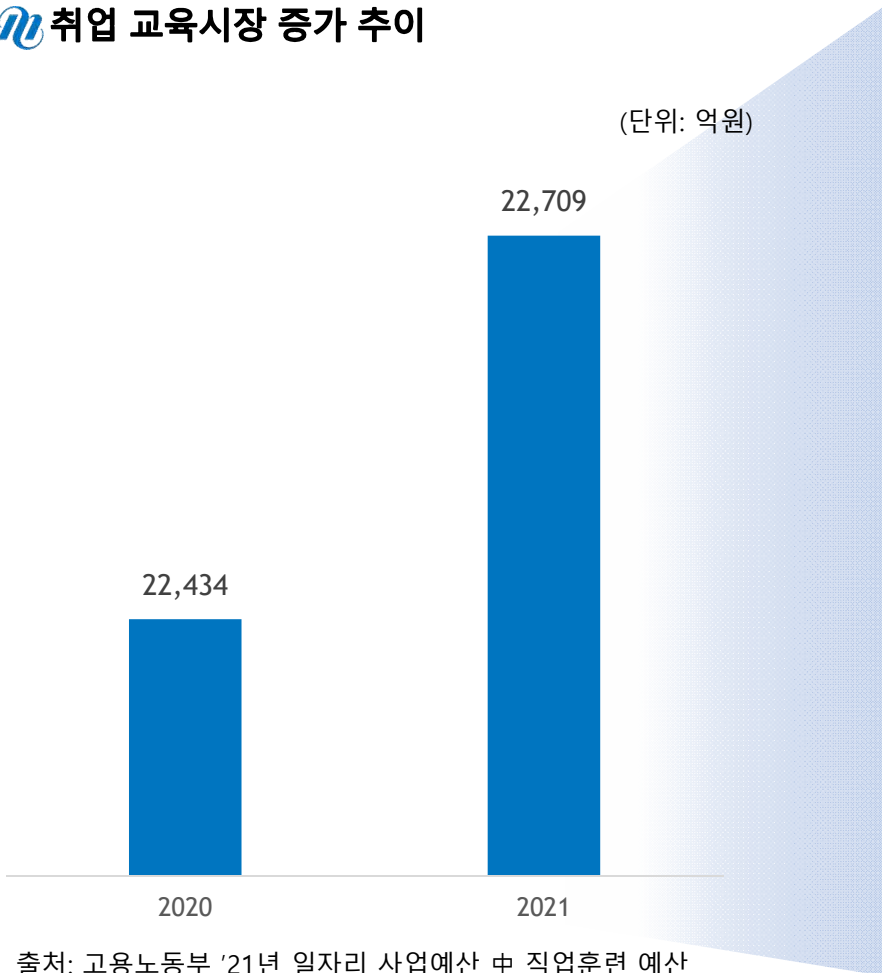
실질 경쟁률 2.5 : 1
복수지원 제한 없음

학업 공백 발생 없음

3학년으로 편입학

취업난 속 정부 지원 확대로 취업 교육시장 지속 성장 전망

취업 교육시장 증가 추이



[정부의 취업 지원 정책 확대]

에듀동아 EDUDONGA
 취업·시험
 김수진 기자
 2019.01.21 15:35

취업판 'SKY캐슬'은 없나? 구직자 71% '취업 사교육 필요해'

프린트 | + - | 기사공유 URL복사

● YTN 靑 "2025년까지 한국판 뉴딜에 76조 원 투입"

| 디지털 뉴딜 | 그린 뉴딜 |
|--|---|
| [1] D.N.A. 생태계 강화 <ul style="list-style-type: none"> ① 국민생활과 밀접한 분야의 데이터 구축·개발·활용 ② 5G 국가망 확산 및 클라우드 전환 ③ 1·2·3차 초산업 5G-AI 융합 확산 ④ AI·SW 핵심인재 10만명 양성 | [5] 도시·공간·생활 인프라 녹색 전환 <ul style="list-style-type: none"> ① 국민생활과 밀접한 공공시설의 제로에너지화 전면 전환 ② 스마트 그린도시 조성을 위한 선도프로젝트 100개 추진 ③ 취수원부터 가정까지 ICT 기반 스마트 상수도 관리체계 구축 |
| [2] 디지털 포용 및 안전망 구축 <ul style="list-style-type: none"> ① 농어촌 초고속 인터넷망 및 공공시설 WiFi 구축 ② K-사이버 보안체계 구축 | [6] 녹색산업 혁신 생태계 구축 <ul style="list-style-type: none"> ① 그린뉴딜 선도 100대 유망기업 및 5대 선도 녹색산업 육성 ② 주력 제조업 녹색전환을 위한 저탄소·녹색산업 조성 |
| [3] 비대면 산업 육성 <ul style="list-style-type: none"> ① 모든 초중고에 디지털 기반 교육 인프라 구축 ② 전국 대학 및 직업훈련기관 온라인 교육 강화 ③ 감염병·안상·비대면인프라 및 건강취약계층 디지털 돌봄 구축 ④ 중소기업 16만개 대상 원격근무 인프라 보급 | [7] 저탄소분산형 에너지 확산 <ul style="list-style-type: none"> ① 에너지관리 효율화 지능형 스마트 그리드 구축 ② 태양광·풍력·수소 등 3대 신재생에너지 확산 기반 구축 ③ 온실가스 저감효과가 큰 친환경 차량·선박으로 조기 전환 |
| [4] SOC 디지털화 <ul style="list-style-type: none"> ① 4대 핵심시설 디지털 관리체계 구축 ② 도시·산단 디지털 혁신 및 스마트 물류 체계 구축 | |
| 유엔(고용안정) 뉴딜(잠정) <ul style="list-style-type: none"> ① 전국민 대상 고용안전망 구축 ② 고용보험 사각지대 생활·고용안정 지원 ③ 미래적응형 직업 훈련체계로 개편 ④ 산업안전 및 근무환경 혁신 ⑤ 고용시장 신규진입 및 전환 지원 | |

출처: 기획재정부

Chapter 03 ●

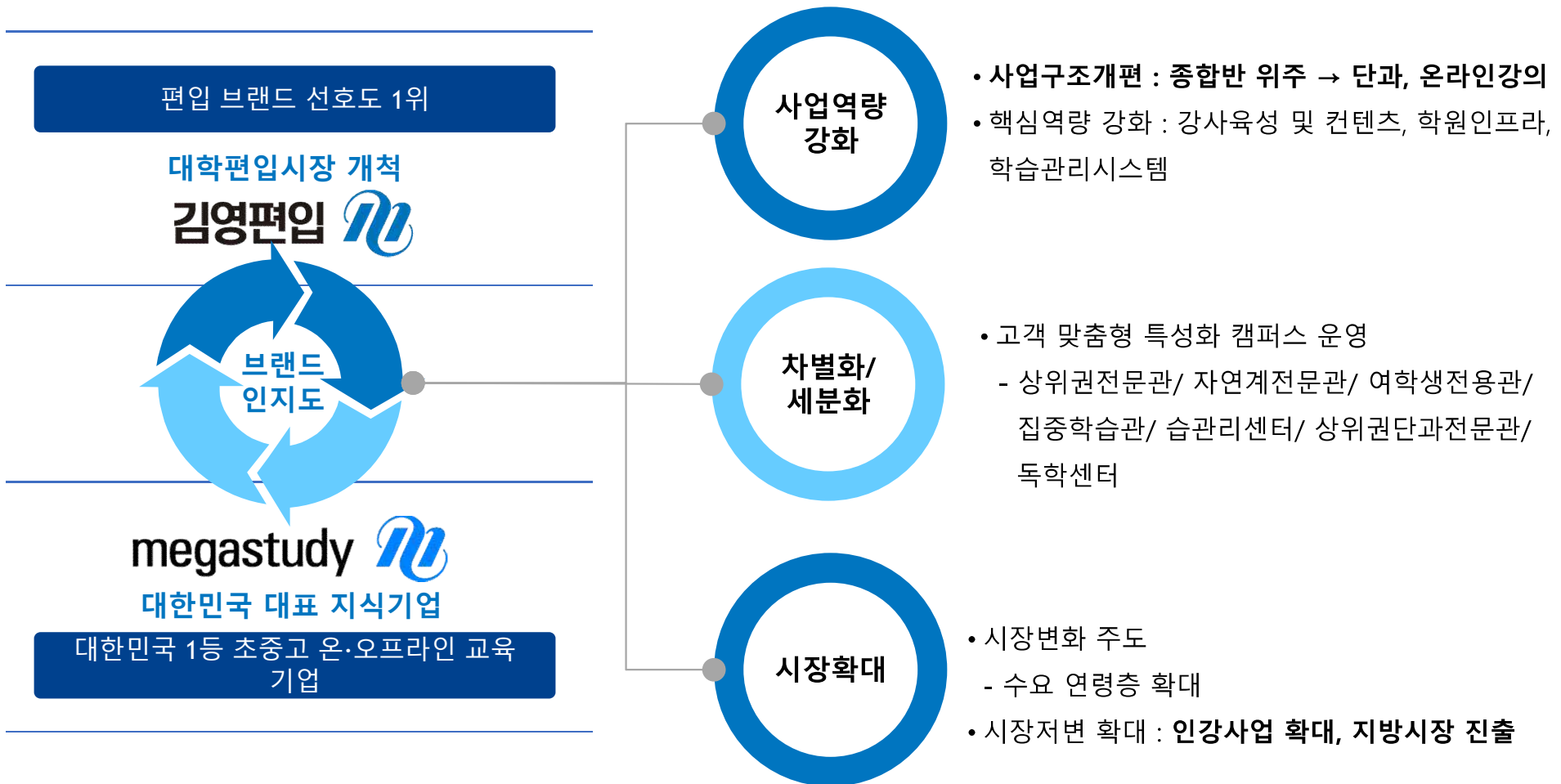


Investment Highlights

- 01 메가스터디교육그룹과의 시너지효과
- 02 대학편입시장 No.1 아이비김영
- 03 대학편입시장 압도적 비교우위
- 04 언택트, 온라인사업 강화
- 05 높은 수익성 실현

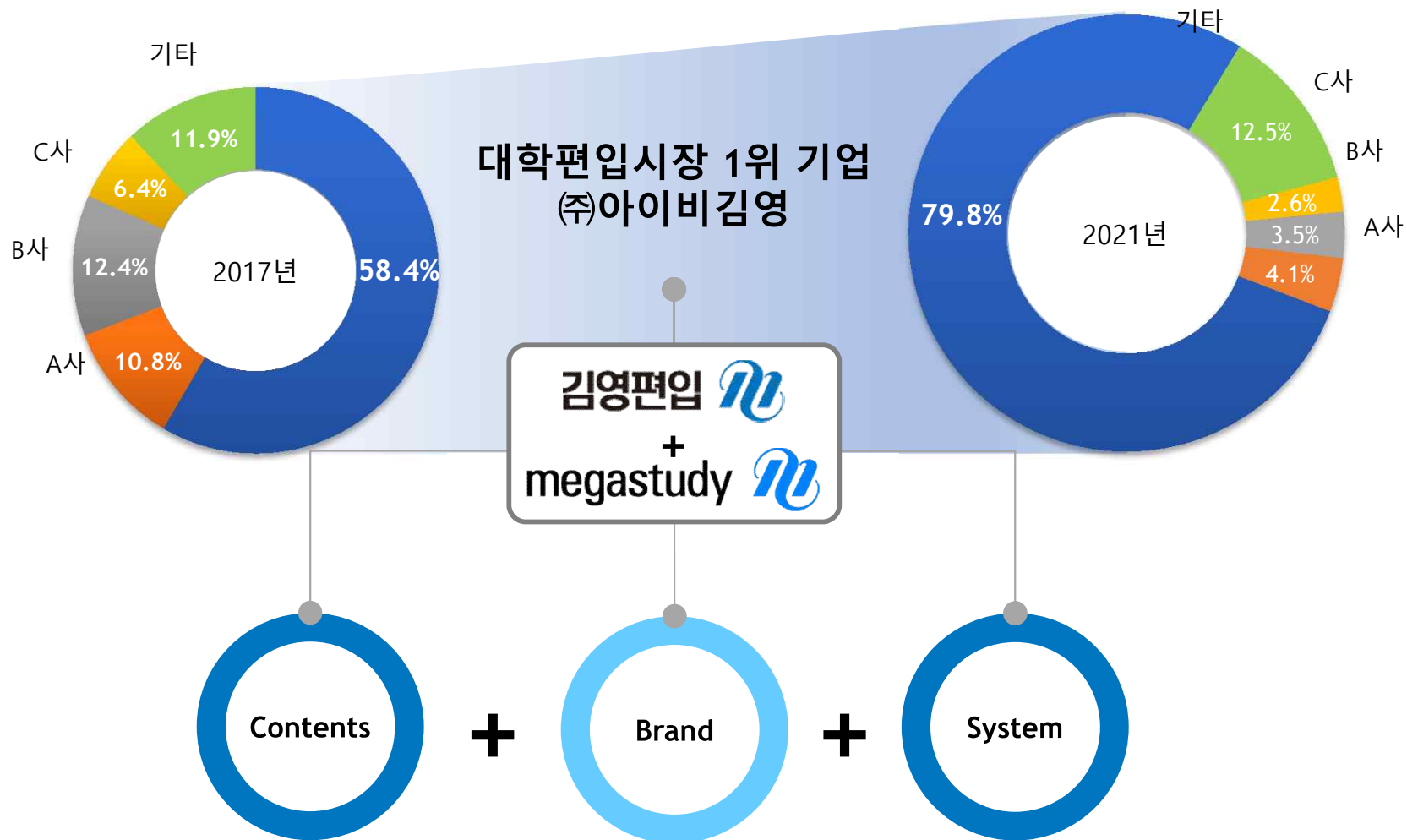


메가스터디교육그룹의 검증된 시스템 및 성공 노하우로 대학편입 시장을 리딩



02 대학편입시장 No.1 아이비김영

김영편입+메가스터디 브랜드 기반 대학편입시장 점유율 79.8%로 압도적 1위



U6

21년도 3월 기준 수정
User, 2021-04-07

03 대학편입시장 압도적 비교우위

경쟁사 대비 비교우위 요소들을 기반으로 진입장벽 구축

| | 아이비김영 | A사 | B사 | C사 |
|----------------|-----------------|-------------|-------------|-------------|
| 학원수 | 20개 | 3개 | 5개 | 2개 |
| 종합반/단과전문관 | 17/3 | 3/0 | 5/0 | 2/0 |
| 강의 분야 | 영어/수학/ 전공/논술 | 영어/수학 | 영어/수학/전공 | 영어/수학/전 |
| 온라인 강좌 | 1,545개 | 605개 | 160개 | 114개 |
| 온라인 강사 | 53명 | 25명 | 20명 | 14명 |
| 강사진 (A급 강사) | 118명 (36명) | 18명 (2명) | 17명 (3명) | 17명 (2명) |
| 수강생수 | 6,392명 | 299명 | 257명 | 188명 |

업계 최다 편입 합격자 배출
대학편입 누적합격생 1위

편입 브랜드 선호도 1위
편입모의고사 응시인원수 1위

국내 최고의 편입합격시스템
국내 유일 모든 대학편입 콘텐츠
보유

출처: 당사 자체 조사 추정(21년도 3월 기준)

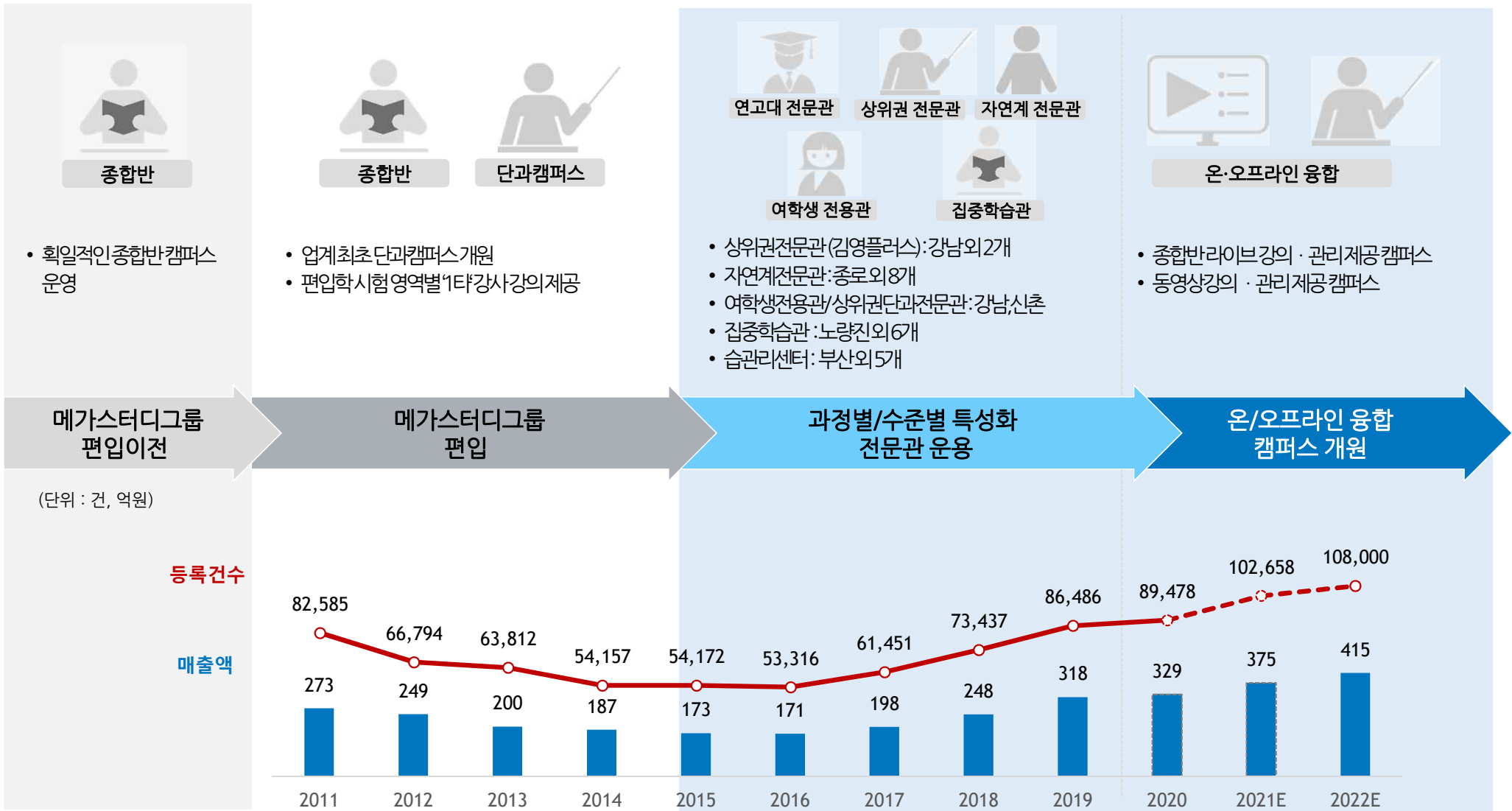
U9

1. 온라인 강좌 : 개설강좌 / 경쟁사 : 프리패스 구성 강좌
 2. 연 수강생수 : 1~3월 오프라인 결재건수
 3. 강사진 : 오프라인 강사 확인
- 3월 누적 개념이 아니라 3월 시점 개념으로 수정

User, 2021-04-08

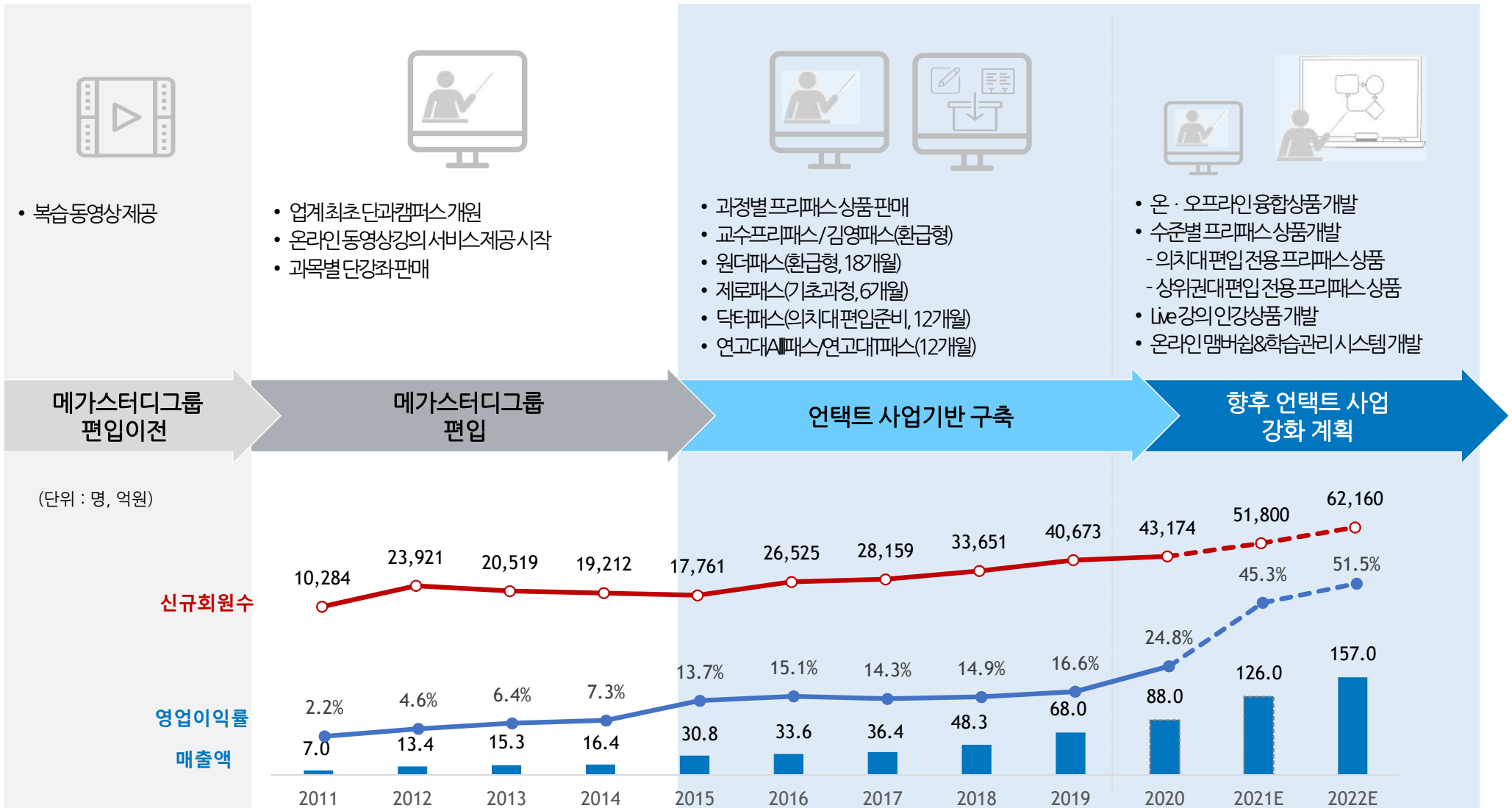
04 대학편입 상품의 차별화_오프라인 사업

다양한 고객 니즈에 맞는 과정별/수준별 세분화 상품 개발 운용



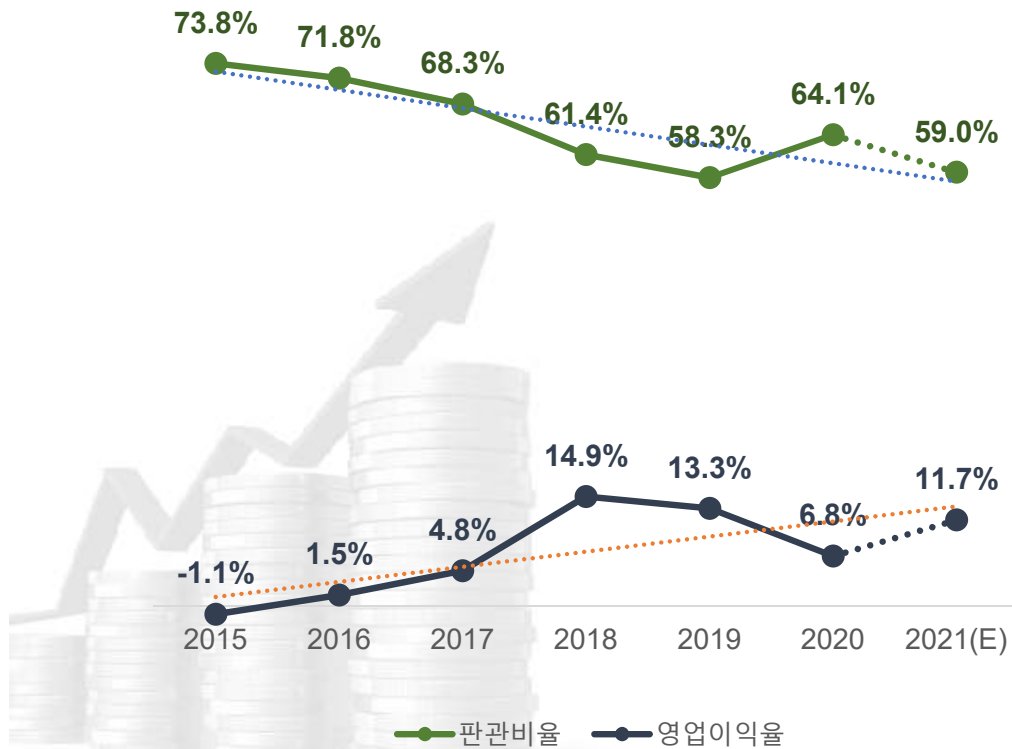
04 대학편입 상품의 차별화_온라인 사업

고부가가치 온라인강의 매출 확대를 위해 다양한 온라인 상품 및 브랜드 출시



매출 증가 및 판관비 비중 하락에 따른 수익성 개선

영업이익률/ 판관비율 추이



* 2020년 코로나 상황에 따른 일시적 수익성 감소

매출 증가, 이익률 상승



수익성 개선의 이유

- 온라인 강의 확대를 통한 수익성 향상
- 경쟁사의 경쟁력 하락으로 인한 당사 점유율 증가
- 자체 강사 육성을 통한 강사료 원가 절감
- 핵심역량 강화, 차별화/세분화 전략

Chapter 04 ●

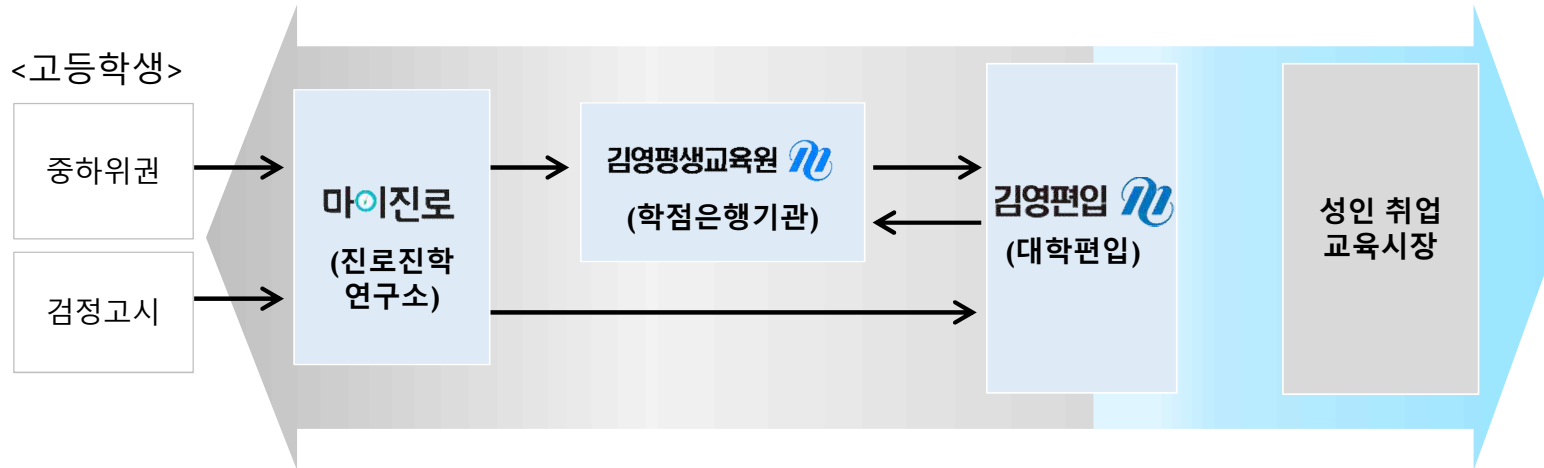


Growth Engine

- 01 대학편입 이전 교육시장 진출
- 02 대학편입 이후 취업 교육시장
(1)(2)(3)
- 03 VISION



대학편입 이전의 입시교육 시장 진출을 통한 고객군 확장으로 대학편입 시장 저변 확대



마이진로



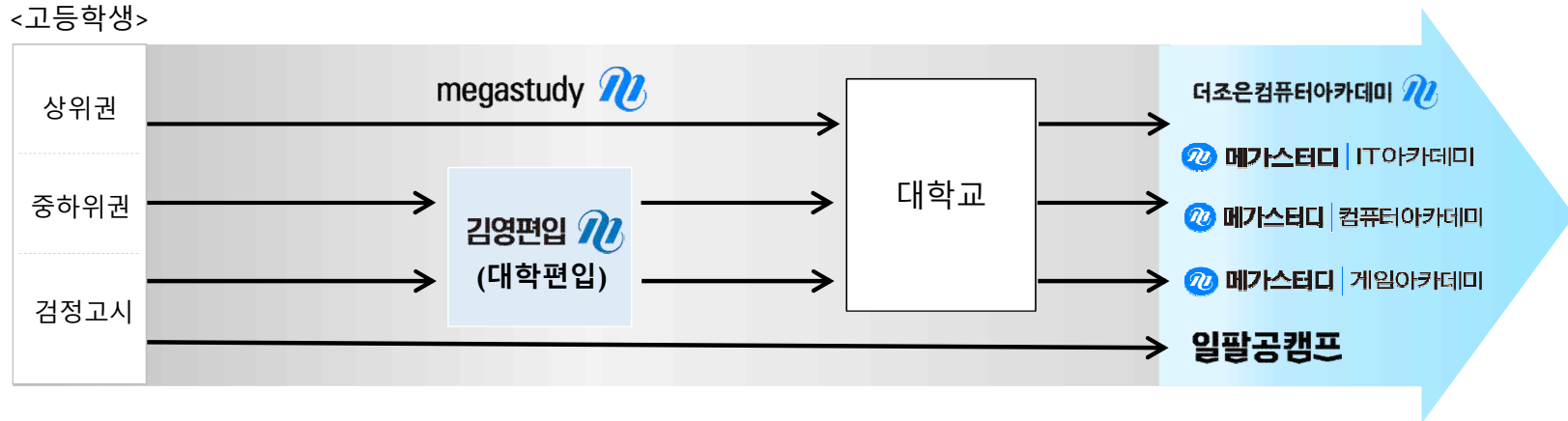
- 성인교육 시장에 한정되었던 사업구조를 입시교육 시장까지 확장하기 위해 ‘마이진로’ 설립
- 고등학생 진로진학 컨설팅으로 김영편입&김영평생교육원으로 연계
- 편입이전 시장 수험생들에게 다양한 스펙의 개인 맞춤형 대입전략 제시




김영평생교육원

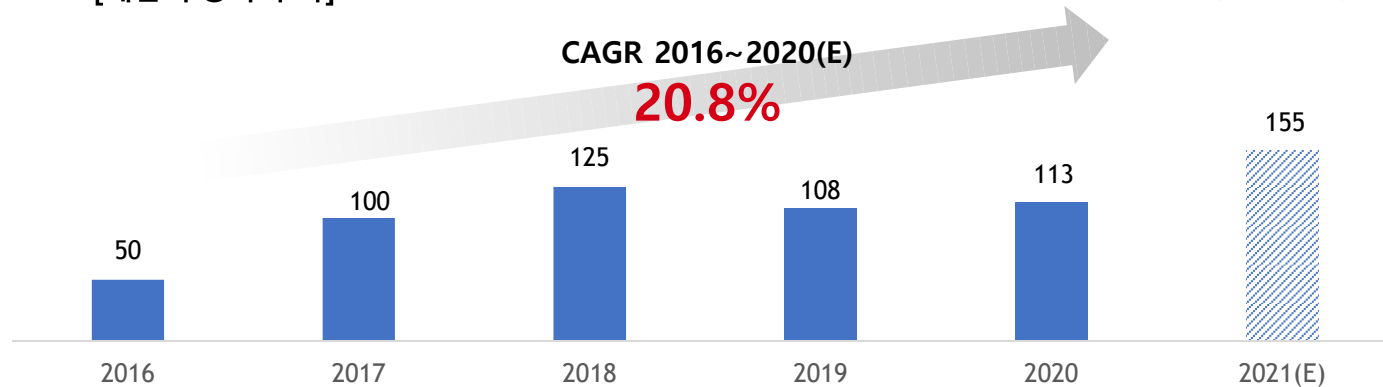


- 직접적인 학점 제공을 통한 편입생 유입 확대 및 관리 강화
- 고등학교 졸업자를 직접적인 편입수요로 유도, 2019년 하반기부터 고등학교 대상으로 방문 영업전개
- 원격 학점은행기관 총 75개이며, 2016년부터 2018년까지 꾸준한 성장, 공시자료 기준 약 2,000억의 시장 규모 형성

메가스터디 브랜드 파워를 이용한 컴퓨터분야 온·오프교육 점유율 확대

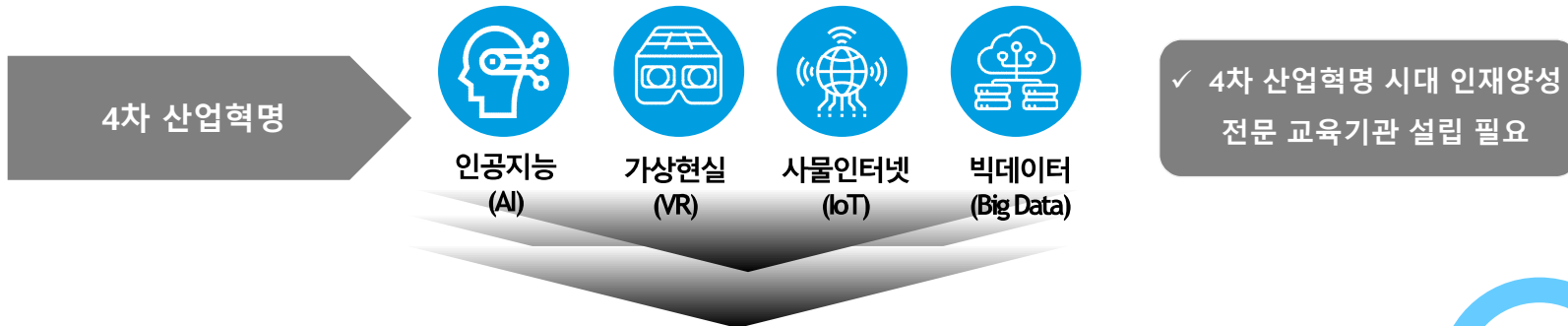


 국비지원 과정 컴퓨터분야 교육학원   (단위: 억원)



- 2016년 M&A 이후 성공적인 PMI로 성장 지속
- 직업능력 개발 훈련 관련 예산의 증가와 함께 훈련인원 역시 계속 증가할 것으로 예상되어 안정적 매출처로서 향후 성장의 기반

빠른 트렌드 변화에 부합하기 위해 ‘적극적인 커리큘럼 개발’이 가능한 일반과정 컴퓨터학원 설립



 메가스터디 | 컴퓨터아카데미

컴퓨터&그래픽 디자인 교육 전문기관

실무형 교육으로 현장맞춤 전문가 양성 학원

 메가스터디 | IT아카데미

차세대 기술인재 양성 IT교육 전문기관

웹프로그래머, 앱개발자, 게임개발자, 정보보안 빅데이터 전문가 등 차세대 기술인재 양성 학원

 메가스터디 | 게임아카데미

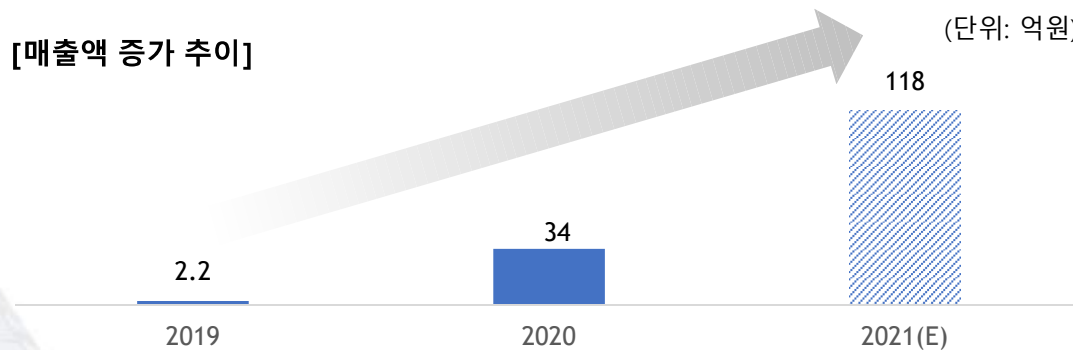
게임 그래픽 분야 교육 전문기관

게임원화, 게임그래픽 디자이너 양성 학원

차별화 전략

- ✓ 프로젝트반 활성화로 실력증대와 포트폴리오 콘텐츠 생성
- ✓ 수강평가 및 피드백 도구 개발
- ✓ 트렌드에 맞는 활발한 신규과정 개발

[매출액 증가 추이]



→ 실무 위주의 교육을 통해 시장 입지 확대

다양한 카테고리 교육시장 진출을 위한 브랜드 출시 지속

간호 교육시장

- ✓ 간호사의 인력 부족으로 간호사 및 간호공무원 증원 계획
- ✓ 2019학년도부터 2023학년 간호학과를 운영하는 전문대에 편입생을 받을 수 있도록 허가

미용 국가자격증 교육시장

- ✓ 전세계적으로 K-뷰티 유행
- ✓ 미용전문 고등학교 등 청소년기부터 뷰티를 준비하는 지원자들이 증가

상경계열 취업 시장

- ✓ 상경계열 취업 시장은 진입장벽이 낮으며 정형화된 준비과정 등 많은 장점으로 대학생에게 선호도가 높음

마케팅 전문 실무 교육 시장

- ✓ 온라인 쇼핑몰, 스마트 스토어 창업 성공 노하우 프로그램
- ✓ 취준생 대상 디지털 마케팅 교육 프로그램

4차 산업 혁명 핵심 기술 교육 시장

- ✓ 인공지능, 데이터리터러시, 블록체인 등 고급 기술 분야 온라인 교육 프로그램
- ✓ 석박사급 강사진 활용 학습 관리 시스템 구축

UNISTUDY 

간호공무원 합격의 길
(온라인 교육제공)

최상위 금융권 취업인강
(온라인 교육제공)

온라인

메가스터디교육그룹

스타토리뷰티아카데미 

전문 뷰티 아티스트 양성기관

오프라인



파인트리컴퍼니

Marketing Link+

마케팅지식링크

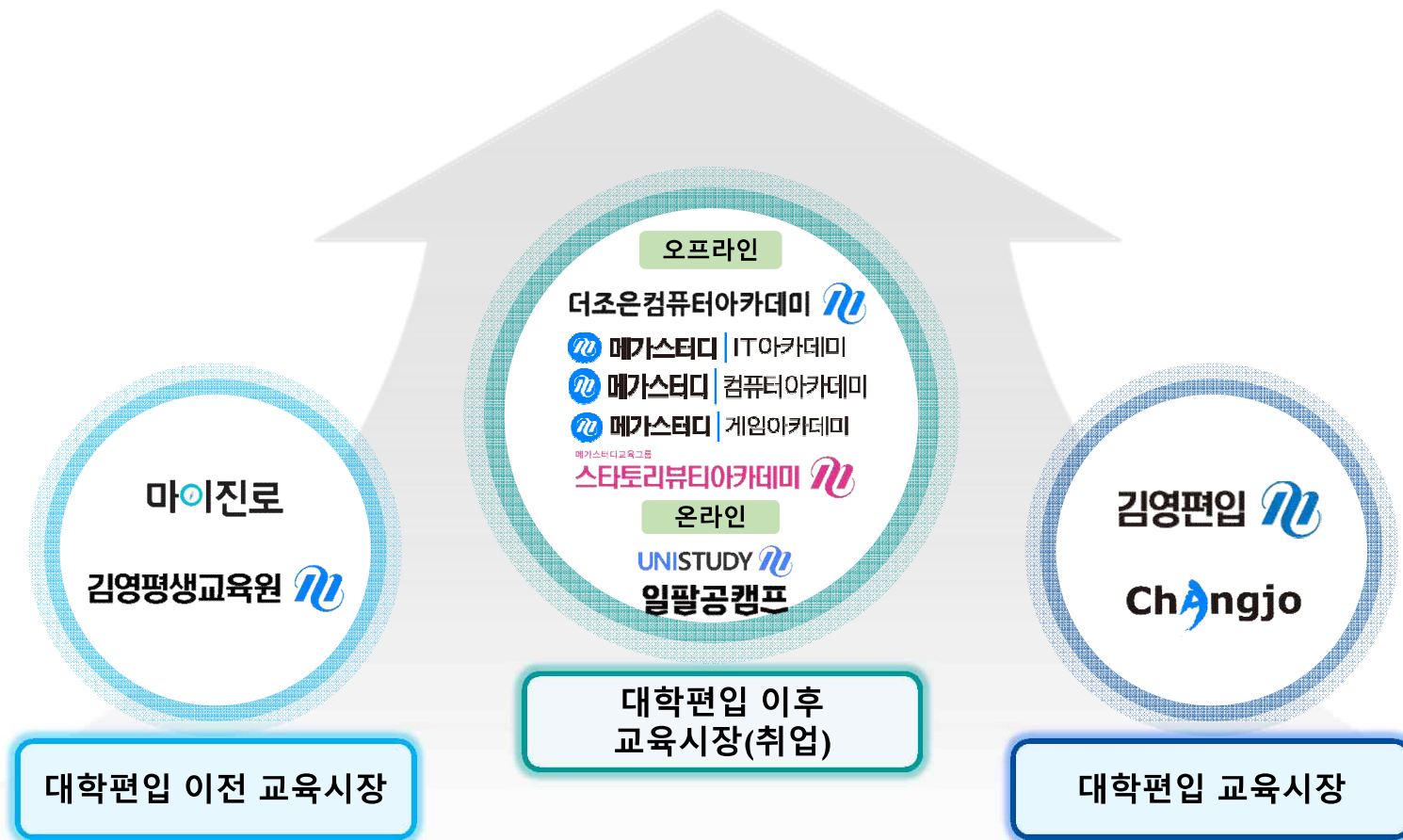
온라인

SKILL#

스킬샷

취업 교육시장 확대로 대한민국 대표 '성인 교육 브랜드'로 성장

교육시장 NO.1





Appendix

요약 연결 재무제표



02 요약 연결재무제표

 요약 연결재무상태표

(단위: 백만원)

| | 2018 | 2019 | 2020 |
|----------------|---------|--------|--------|
| 유동자산 | 7,539 | 10,451 | 15,985 |
| 비유동자산 | 17,563 | 31,483 | 43,487 |
| 자산총계 | 25,102 | 41,934 | 59,472 |
| 유동부채 | 11,978 | 15,980 | 18,863 |
| 비유동부채 | 3,285 | 9,972 | 12,094 |
| 부채총계 | 15,262 | 25,952 | 30,957 |
| 자본금 | 14,418 | 3,509 | 4,248 |
| 기타자본항목 | (743) | 10,227 | 21,814 |
| 이익잉여금 (결손금) | (4,314) | 2,065 | 1,510 |
| 기타포괄손익 누계액 | 257 | 104 | 5 |
| 비지배지분 | 221 | 77 | 937 |
| 자본총계 | 9,839 | 15,982 | 28,515 |

 요약 연결손익계산서

(단위: 백만원)

| | 2018 | 2019 | 2020 |
|---------------|--------|--------|--------|
| 매출액 | 39,605 | 54,705 | 59,897 |
| 매출원가 | 9,384 | 15,482 | 17,441 |
| 매출총이익 | 30,221 | 39,223 | 42,455 |
| 판매비와관리비 | 24,319 | 31,889 | 38,394 |
| 영업이익 | 5,902 | 7,334 | 4,062 |
| 기타수익 | 196 | 430 | 403 |
| 기타비용 | 631 | 21 | 3,982 |
| 금융수익 | 208 | 790 | 365 |
| 금융비용 | 195 | 506 | 516 |
| 법인세차감전 순이익 | 5,479 | 8,027 | 332 |
| 당기순이익 | 6,741 | 6,393 | (759) |