* 표지의 굵은 선 안은 기재하지 마십시오.

2024 창업성공패키지 지원사업
청년창업사관학교(사업화지원) 신청서

관리번호	*(청년창업사관학교 담당자 기재)*	접수번호	*(청년창업사관학교 담당자 기재)*

Ⅰ. 자가진단표

※ 본 내용은 사업 신청자격 유무를 신청자 본인이 직접 확인하기 위한 절차입니다. 자가진단 결과, 신청 과정별 하기 내용 중 어느 하나에 해당 시 신청 대상에서 제외됩니다. 또한, 서명 또는 증빙자료 등을 누락할 경우 접수 대상에서 제외하며, 신청 및 접수 사항은 K-startup 홈페이지에 등록된 기재내용을 기준으로 인정합니다.

☞ **위 사항을 정확히 확인하였으며, 본 내용에 동의합니다.** 신청인 OOO (서명)

[신청자 체크항목] **해당사항 체크**

1	국세 또는 지방세를 체납 중(징수유예 포함)인 자(기업)	☐
2	한국신용정보원의 "일반신용정보관리규약"에 따라 연체, 대위변제·대지급, 부도, 관련인, 금융질서문란, 화의·법정관리·기업회생신청·청산절차 등 정보가 등록되어 있는 자(기업) * 단, 신용회복위원회의 프리워크아웃, 개인워크아웃 제도에서 채무조정합의서를 체결한 경우, 법원의 개인회생제도에서 변제계획인가를 받거나 파산면책 선고자, 회생인가를 받은 기업은 신청(지원)가능	☐
3	중소벤처기업부(舊 중소기업청)의 창업사업화 지원사업을 통해 지원받은 자(기업) 및 기 선정되어 사업을 수행 중인 자(기업) * 예비창업패키지 수행완료(협약종료)자는 신청가능, 단, 수행 중인 사업의 협약 종료일이 동 사업의 접수 마감일을 기준으로 3개월 이내(2024년 5월 5 일)일 경우 신청가능 * 중앙부처의 창업사업화 지원사업 외 지자체의 사업은 중복 검토대상 사업에서 제외	☐
4	타 중앙부처의 창업사업화 지원사업에 선정되어 사업을 수행중인 자(기업) * 단, 수행 중인 사업의 협약 종료일이 동 사업의 접수 마감일을 기준으로 3개월 이내(2024년 5월 5일)일 경우 신청가능 * 또한, 창업사업화 지원사업으로 1,000만원을 초과하는 지원금을 받는 경우, 사업당 1,000만원 초과액은 정부지원금에서 차감 후 지원	☐
5	고용노동부가 공개하는 체불사업주 명단에 포함된 자(기업)	☐
6	지원제외 대상 업종을 영위하고 있거나 영위하고자 하는 자	☐
7	신청일 현재 휴업중인 기업	☐

창업성공패키지 사업 운영지침에 따라, 신청서를 제출하며 작성한 내용에 허위 사실이 있거나, 첨부 자료 누락 시 선정취소 등 불이익 처분에 동의합니다.

[첨부] 1. 청년창업사관학교(사업화지원) 신청서 1부 (필수서류)
2. 청년창업사관학교 신청 관련 증빙자료 각 1부
3. 개인 (신용)정보 수집.이용.제공.조회 동의서 1부 (필수서류)
4. 기업 (신용)정보 수집.이용.제공.조회 동의서 1부 (필수서류)

2024 년 1 월 16 일

신청인 OOO (인)

중소벤처기업진흥공단 이사장 귀하

Ⅱ. 사업계획서

□ 일반현황

<table>
<tr><td colspan="2">사업화 과제명</td><td colspan="5">생성형 AI 기반의 문제집 튜터링 솔루션 "에듀홈런"</td></tr>
<tr><td colspan="2">신청자 성명
(생년월일)</td><td>OOO
(1998.05.29)</td><td>성별</td><td colspan="3">■ 남 / □ 여</td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="2">기업명</td><td rowspan="2"></td><td>사업자등록번호</td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td>법인등록번호</td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="2">개업연월일
(회사성립연월일)</td><td rowspan="2"></td><td rowspan="2">사업자 구분</td><td colspan="3">□ 개인사업자 ■ 법인사업자</td></tr>
<tr><td colspan="3">■ 단독대표 □ 공동대표
□ 각자대표</td></tr>
<tr><td rowspan="5">사업비
구성계획
(백만원)</td><td colspan="2" rowspan="2">정부지원금</td><td rowspan="2"></td><td>성과지표달성목표</td><td>직전년도(실적)
('23년 12/31 기준)</td><td>금년도(계획)
('24년 11/30기준)</td></tr>
<tr><td>고용
(명)</td><td>2명</td><td>5명</td></tr>
<tr><td rowspan="2">대응
자금</td><td>현금</td><td></td><td>매출
(백만원)</td><td>110백만원</td><td>1,000백만원</td></tr>
<tr><td>현물</td><td></td><td>수출
(백만원)</td><td>0</td><td>50백만원</td></tr>
<tr><td colspan="2">합계</td><td></td><td>투자
(백만원)</td><td>0</td><td>100백만원</td></tr>
</table>

산업 및 지적재산권 등록현황 (신청과제 관련 특허, 실용신안, 프로그램 등, 해당시 사본 제출)

재산권 종류	산업 및 지적재산권명	등록번호(년월일)	권리권자
기술특허 출원			주)에듀홈런
디자인 출원			주)에듀홈런
상표권 출원			주)에듀홈런
상표권 등록			주)에듀홈런
상표권 등록			주)에듀홈런
상표권 등록			주)에듀홈런
상표권 등록			주)에듀홈런

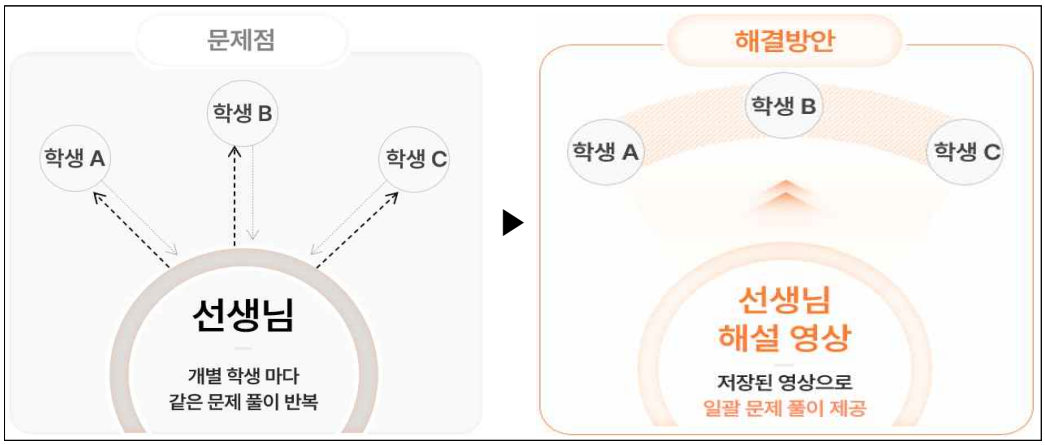
기술개발 및 사업화 실적 (최근 3년이내 개발실적 중요도 순으로 기재)

개발과제 및 내용	개발기간	개발기관	신청자 역할	지원기관
		에듀홈런	개발자	창업진흥원

창업사업화 중복지원 검토 확인사항 (중앙정부 소관 지원사업 수행실적)

사업명	지원기관	지원기간	지원금액
예비창업패키지	창업진흥원	2024.05.01.~2024.12.31.	50백만원

□ 사업화 과제 개요(요약)

<table>
<tr><td rowspan="5">사업화 과제 소개</td><td>서비스명</td><td>'모르는 수학 문제는 착칵!' OCR기술로 이미지 속 문제를 식별하여 원하는 선생님의 풀이 비법을 찾아주는 질의응답 플랫폼 " 에듀홈런 "</td></tr>
<tr><td>목 적</td><td>선생님을 직접 찾아가서 질문 해야하는 학생의 부담감을 덜어주고, 같은 문제에 대해 여러 번 질문을 받는 선생님의 피로감을 해소하기 위함</td></tr>
<tr><td>주요타겟</td><td>① 직접 타겟(사용료 지불) : 여러 번의 답변으로 지친 선생님
② 간접 타겟(무료 이용자) : 대면하여 질문하기를 기피하는 학생</td></tr>
<tr><td rowspan="2">제공기능</td><td>○ 학생이 찍은 사진 속 수학문제 OCR기술로 자동 인식
↓ 원하는 선생님의 인식된 문제 해설 영상을 찾아 카톡 방식 제공
● 선생님 문제 풀이 동영상/이미지를 분류, 저장, 검색 등 데이터 관리
● 한번의 해설 영상과 이미지 제작으로 여러 번 활용</td></tr>
<tr><td></td></tr>
<tr><td>사업화 과제 차별성</td><td colspan="2">1. 서비스 필요성
○ 대부분 수업 현장의 선생님과 학생의 비율은 1:20 이상
○ 10번의 같은 질문을 받으면 선생님은 10번을 답변 해야하는 비효율적 방식
- 한번의 문제 풀이 시 5분 소요라 하면, 총 50분을 낭비함
○ 서비스 활용으로 학생의 수업 이해도 상승 + 해설 영상 활용도 증가


2. 요구 사항 -> 질의응답 과정의 디지털화
○ 해당 강의를 진행한 담당 선생님에게 문제 풀이를 듣고 싶어함
○ 수강한 강의 내용의 방향성과 같은 방식의 해설을 원함
○ 비대면 수업으로 원활하지 않은 질의응답으로 수업 참여도와 이해도가 낮아지는 문제점 개선 요구</td></tr>
<tr><td>국내외 목표시장</td><td colspan="2">1. 목표시장 : 월평균 40만원대의 사교육비 발생, 자사 서비스로 30% 절감 목표


- TAM : 국내 사교육 시장 25.9조원
- SAM : 중,고등 수학 사교육 시장 4조원
- SOM : 디지털 사교육 시장 1.7조원 *Kosis 초중고사교육비조사, 2023년 근거
2. 시장진입 전략 : 데이터마이닝이 가장 어려운 수식 구조의 수학 사교육 시장을 우선 확보 후 상대적으로 쉬운 국어, 영어 등 과목으로 손쉽게 시장확장
3. 고객정의 : 학교, 학원, 개인튜터 등 원격수업 및 학생관리 시스템이 필요한 시장
가. 국내 초,중,고등학교 수는 약 11,800개교가 있음.
→ 국내 초,중,고등학교에 종사 중인 교원 수는 총 496,263명_2018년 기준
나. 국내 사설학원 수는 81,868개_2021년 기준_통계청</td></tr>
</table>

→ 학원 소속 활동강사의 수는 316,337명, 수강인원은 총 14,265,795명

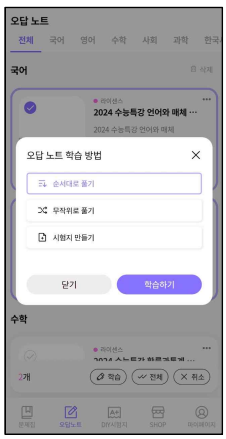
사업기간내 성과달성목표

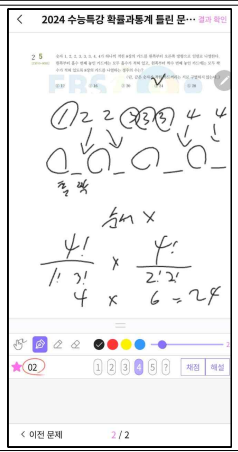
계량 KPI 설정	전년도 성과	목표 설정
신규 매출창출	110백만원	1,000백만원
고용실적	2	5
수출	-	50백만원
투자유치	-	100백만원

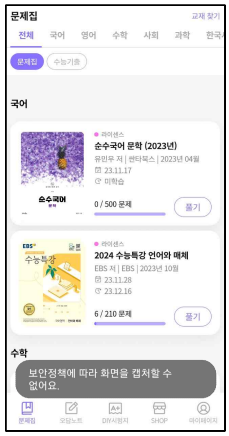
비계량 KPI	전년도 성과	목표설정
특허등록	상표권 4건	기술특허 2건 등록
제품출시	안드로이드 1건	안드로이드 1건 출시
홈페이지 개발	아임웹 1건	홈페이지 1건 출시

이미지









에듀홈런 서비스 이미지

□ 사업화 과제 개요(요약)

1. 문제인식 (Problem)

(본문)

1-1. 제품·서비스의 개발동기

(1) 외부적 동기 : 비대면 교육시대, 편리한 플랫폼과 솔루션으로 사교육비 대응요구

○ 코로나 시기 불가피한 상황에서 진행되던 온라인 수업이 장기화되면서 온라인 수업의 편리함을 활용하고자 하는 선호 경향이 증가하게 됨.

○ 그러나 학생들은 교사와의 비대면 소통채널이 부재하여 '카카오톡' 등 메신저 채널을 활용하거나 학원 선생님을 통해 문제를 해결할 수 밖에 없어 결국 사교육 시장을 부추김

○ 일선 교사들은 카카오톡, 유튜브, 밴드, 블로그 등의 어플을 통해 학생들의 질문을 비대면으로 받아주면서 수업시간에 해소되지 않는 문제들을 해결하고 있음

○ 그러나 "줌", "카카오톡" 등은 일반 메신저의 활용도 한계와 상대적으로 느린 공교육 시스템상 비대면 교육도 "콴다", "족보닷컴" 등 사교육 시장에서 먼저 진입하고 있는 상황

(2) 내부적 동기 : 온라인 질문들 중 다수 중복, 어플로 답변 검색을 편리하게

○ 교사로 재직하면서 교사 한 명당 최소 20~50명의 학생을 커버하고 있으며, 학생들이 매번 묻는 질문이 유사하여 중복된 질문을 매년 지속적으로 답변하는 번거로움이 있음을 발견.

○ 선생님들이 "과거에 저장했던 답변 영상(사진)"을 편리하게 검색하면 도움이 될 거라는 단순한 아이디어에서 개발을 시작함.

○ 결국 매번 묻는 질문은 수백 개의 문제 중 하나로 좁혀지지만, 선생님들은 "과거 답변 영상(사진)" 을 찾기 어려워서 재사용하지 못하는 상황들이 많았음.

○ 기존 "문제은행"을 제공하는 서비스들은 학생이 올린 문제와 풀이가 혼합되어 있어 소위 "더미 데이터"로 신뢰도 문제와 데이터 필터링 문제가 심각해 사용 불가능.

○ 코로나 기간 동안 여러 학원 선생님들의 답변 영상 활용에 대한 재활용 비율을 조사 (재활용 비율 10% 미만)

○ 교사들의 공개된 질문답변 데이터" 1만개를 학습 데이터로 확보, OCR 기반으로 이미지에서 문제를 추출하고 검색되는 서비스를 자체개발(1년 6개월, 개발비용 1억원)

○ 앱을 앱스토어에 공개하고 일부 허락된 테스터 50명 정도와 내부 테스트를 진행하면서 UI / UX를 수정하고 있음.

1-2 제품·서비스의 목적 (필요성)

(1) 국내외 목표시장 현황

월평균 40만원대의 사교육비 발생, 자사 서비스로 30% 절감 목표

학생 1인당 월평균 사교육비(초등학교)	학생 1인당 월평균 사교육비(중학교)	학생 1인당 월평균 사교육비(고등학교)
37.2 (만원)	43.8 (만원)	46.0 (만원)
통계청, 초중고사교육비조사, 2022년	통계청, 초중고사교육비조사, 2022년	통계청, 초중고사교육비조사, 2022년



구 분	2021년	2026년
세계 시장규모	115억달러	467억달러
국내 시장규모	8.1억달러	32.7억달러

*출처 : Marketsandmarkets의 Digital Education Market with Covid-19 Impact Global forecast to 2026

(2) 고객정의 : 학교, 학원, 개인튜터 등 원격수업 및 학생관리 시스템이 필요한 시장

가. 국내 초,중,고등학교 수는 약 11,800개교가 있음.

→ 국내 초,중,고등학교에 종사 중인 교원 수는 총 496,263명_2018년 기준

나. 국내 사설학원 수는 81,868개_2021년 기준_통계청

→ 학원 소속 활동강사의 수는 316,337명, 수강인원은 총 14,265,795명

(3) 목표고객 및 수익시장 : 600만명 이상 모수 X 구독료

- 22년 현재 학업인구는 748만명이고 이중 중,고등학생 수는 300만명
- 학교(교실), 학원 별로 서비스 요금부과(그룹방 단위, 학생수 기준 카운트)
- 통계에 의하면 학생들의 평균 2~3개의 학원들을 다니고 있어, 목표시장의 이용자 규모는 현재 학업 인구의 2~3배로 추정

2. 실현가능성 (Solution)

2-1. 제품·서비스의 개발 방안

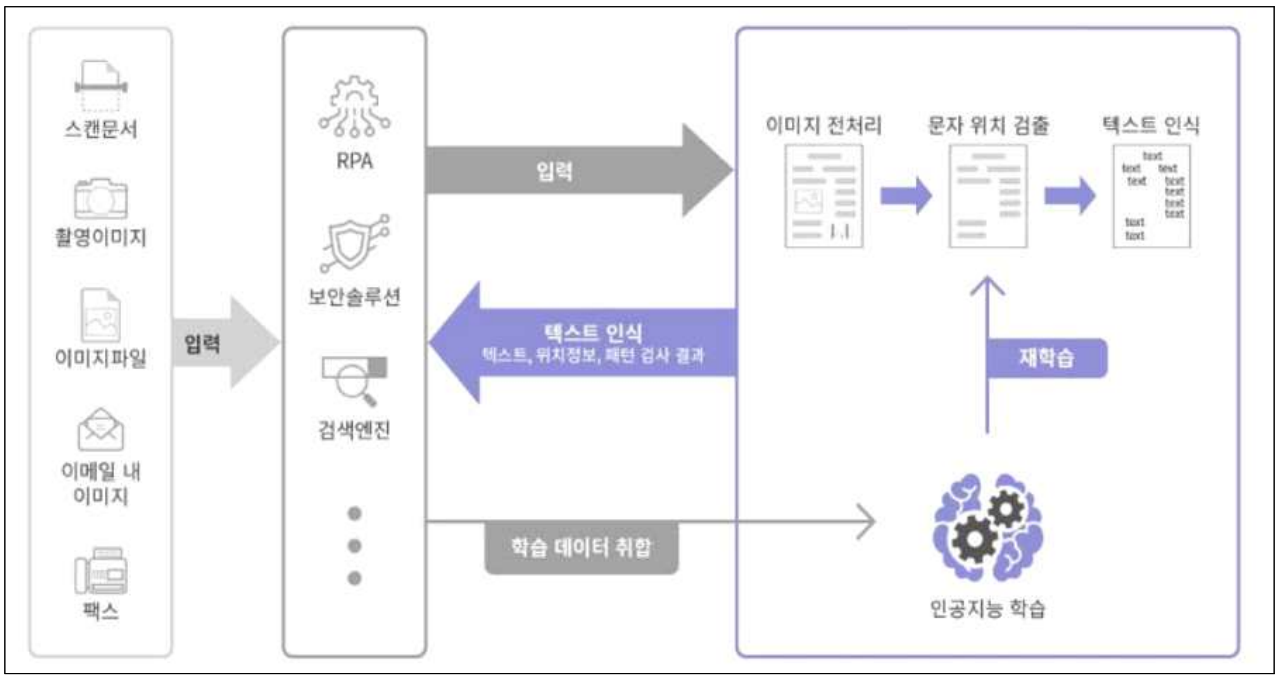
(1) 에듀홈헌 버전 2.0 개발



<그림. "에듀홈런" 버전 2.0 개발>

(2) 제품·서비스 원천기술 확보

- 인공지능 방식으로 자체 개발된 자사 OCR은 최고 수준의 한글/영어/숫자에 대한 인식율 달성하였으며, 기존의 구글, 네이버, Tesseract 등 Open Source 기반의 OCR 솔루션과 비교하여 월등한 인식 능력이 확인됨.



<그림. 자사 AI-OCR 솔루션 적용 원리>

(3) 서비스 앱 개발

- 1차 앱 기획은 2024년 1월 자체적으로 수업을 실제 하시는 대형학원의 선생님들의

자료를 기초로 외주사를 통해 개발완료, 2월 법인설립 완료(총 1년 6월, 1억 투입)

- 22년 4월 10일, 어플 2.0 개발 완료 → UI 업그레이드, 카톡 UI와 유사하게 구현
- 22년 4월 17일, 어플 2.0으로 정식 런칭 → 대형학원 4개사와 협약완료, 매출발생
- 24년도 어플 3.0 개발 착수 → 수식/도형 OCR 고도화, 부가 기능인 스케줄러 / 앱코인 개발 → 마케팅 사업부 신설, 전략적 마케팅 실시로 B2B2C 서비스 출시



<그림. 버전2.0 UX /UI >

< 사업 추진일정 >

순번	추진 내용	추진 기간	세부 내용
1	플랫폼 서비스 고도화	24년 상반기	3.0 버전 앱 개발
2	OCR 솔루션 고도화	24년 06월~09월	기능 고도화
3	3.0버전 정식 출시	24년 7월~12월	이용자 1만명, 유료 이용자 확보
4	학교, 학원 영업개시	24년 9월~12월	학교 시범사업 실시
5	영어, 국어 버전 개발	25년 3월~9월	기술특허 및 상표권 등록
6	4.0버전 출시	25년 9월~12월	전과목 서비스
7	해외 서비스 출시	25년 1월~6월	해외 서비스 확장
8	Series 투자유치	26년 7월~12월	매출 및 유저확보로 시리즈 투자
9	M&A	2026년~2027년	M&A를 통한 엑시트 실현

2-2. 고객 요구사항에 대한 대응방안

(1) 앱 3.0 버전 출시를 위한 기능 고도화

- 현재는 한글 인식만으로 검색 정확도 98% 이상이지만 향후 유사 문제추천을 위해 수식 인식 OCR이 필요
- 수식(도형까지 목표)을 인식할 수 있게 고도화 작업 목표
- 학습 스케줄러, 오답 노트, 자체 TEST, 유사 문제 추천, 학업상담, 앱코인 등과 같은 학습 부가 기능을 추가

단계	세부절차	상세내용	단계별 산출물
기획 및 설계	기획 및 설계	▪ 시스템 개발 전략 수립 ▪ 업무 시나리오 정의	▪ 사업 수행 계획서 ▪ 스토리보드
아키텍쳐 설계	아키텍쳐 설계 및 구축	▪ 데이터베이스 설계 및 구축 ▪ 서버 아키텍쳐 설계 및 구축	▪ 아키텍처 구성도 ▪ 클라우드 서버 구축
제품 개발	WYSIWYG 전자책 출판 시스템 개발	▪ 전자책 출판 편집기 기능 구현 ▪ 장바구니 및 결제 기능 구현	▪ 전자책 출판 편집기 ▪ PG 결제 시스템 연동
	문제집 강의 플랫폼 개발	▪ 강의 생성, 목록, 플레이어 구현 ▪ 장바구니 및 결제/정산 기능 구현	▪ 문제집 강의 플랫폼 ▪ PG 결제 시스템 연동
	강의 분석 및 요약 시스템 개발	▪ Speech-To-Text를 통한 음성인식 ▪ 강의 영상 구간별 내용 요약	▪ Speech-To-Text 연동 ▪ 구간별 색인 시스템
	오답 분석 및 강의 영상 추천 시스템 개발	▪ 생성형 AI를 통한 문제 설명 및 연관 강의 추천 시스템 구현	▪ LLM 모델 구현 ▪ 연관 강의 추천 기능
디버깅 및 테스트	디버깅 및 테스트	▪ 테스트 계획 수립 및 단위테스트 ▪ 통합 테스트	▪ 시험 테스트 결과 ▪ 시험 서비스 평가서

(4) 사업화를 위한 서비스 홍보 채널 구축 및 업무협약

- 어플 홍보를 위한 홈페이지와 블로그 작업실시
- 협약기간내에 외주사와의 협력을 통해 바이럴을 위한 제품 사용자 후기, 홍보영상을 10개 제작하고 이를 유통할 수 있는 소셜채널을 구축할 계획
- 학교, 학원등 비대면 질의응답에 뚜렷한 해결책을 갖지 못한 교육업체가 다수이므로 지속적 홍보로 고객사 확보 노력.

3. 성장전략 (Scale-up)

3-1. 자금소요 및 조달계획



< 사업비 세부내역(정부지원금+대응자금) >

비 목	산출근거	금액(원)			
		정부지원금 (ⓐ)	대응자금(ⓑ)		합계 (ⓐ+ⓑ)
			현금	현물	
서버비	•서버 유지비 (30만원 X 10개월)	3,000,000			3,000,000
외주용역비	• OCR 알고리즘 고도화	14,000,000			14,000,000
특허권 등 무형자산취득	• 3.0 앱 개발비 : 2,000만원 • 특허 출원비 : 300만원 • 성능 시험 및 인증비 : 500만원	28,000,000			28,000,000
인건비	• 대표자 인건비(현물) : 572만원 X 1인 X 10개월X50%=2,860만원			28,600,000	28,600,000
	< 개발인력 인건비 3인> • 상주 백엔드 프로그래머 1명 300만원 X 1인 X 10개월 X 50% = 1,500만원 • 개발, 영업직원 2명 250만원 X 2인 X 10개월 X 50% = 2,500만원	40,000,000			40,000,000
	< 일용임금 > • 바이럴 홍보물 제작을 위한 인플루언서 섭외 출연료 : 500만원	5,000,000			5,000,000
국내여비	• 교통비(10만원 X2인 X10회) = 200만원 • 숙박비(10만원 X2인 X10회) = 200만원	4,000,000			4,000,000
지급수수료	• 국내 전시회 참가비 200만원X3회=6,000,000	6,000,000			6,000,000
광고선전비	• 홈페이지 제작 : 640만원 • SNS 홍보 채널 운영비 : 500만원 • 마케팅을 위한 광고비 : 300만원		14,400,000		14,400,000
합 계		100,000,000	14,400,000	28,600,000	143,000,000

3-2. 시장진입 및 성과창출 전략

3-2-1. 내수시장 확보 방안 (경쟁 및 판매가능성)

(1) 시장진입 전략 : 데이터마이닝이 가장 어려운 수식 구조의 수학 사교육 시장을 우선 확보 후 상대적으로 쉬운 국어, 영어 등 과목으로 손쉽게 국내, 해외시장 확장

(2) 무료버전 출시, 학급단위 도입 챌린지

- 서비스 횟수, 용량제한 등 무료버전 출시로 이용자 확보
- 문제 데이터 축적으로 서비스 품질 누적 모델
- 학급단위 무료도입으로 사실상 2개 학급 도입 시 모든 학교 도입 가능

(3) 경쟁기관 및 차별화 전략

- 기존 어플의 방식과 다른 점

① 학생이 수업받는 원하는 선생님에게 질문이 가능하다는 점
(기존 타 어플은 불특정 선생님을 매칭하여 답변을 달아주는 방식)

② 선생님이 본인의 질문 답변 데이터를 분류 저장하여 재사용할 수 있다는 점
(기존 타 어플은 선생님이 본인의 질문답변 데이터를 찾아 재사용할수 없음)
③ 허락된 학생들만 허락된 범주 내에서 검색이 가능하다는 점
(기존 타 어플은 누구나 모든 데이터에 접근 가능함)
④ 개설된 강의를 검색하여 강의 질문 참여를 신청할 수 있다는 점
⑤ 그룹별(학교/학원) 질문 pool을 형성하여 공유 및 활용 가능하다는 점

항목	콴다	교육지대(족보닷컴)	메가스터디(큐브)	에듀홈런
로고				
성장	누적투자 1,424.5억원 연매출 18.6억(2021년)	매출액 188억 3,413만원 (2021)	누적투자 15.1억원 연매출 7,038.6억(2021년)	연매출 11억원
제공 서비스	AI 문제풀이 솔루션	기출문제 제공	5분 수학 개념 정리 강좌연계	학생이 수업받는 원하는 선생님에게 질문하는 기능
장점	높은 인지도	기출문제 데이터 확보	메가스터디의 문제 및 강의 서비스를 연계	문제, 풀이영상, 사진 AI 추천
단점	원하는 교사에게 피드백 불가능 교사 개인화 없음	단순 문제 제공에 그치는 단순한 서비스	고정된 교육 프로그램 안에서만 서비스 제공모델	낮은 시장 인지도

< 추정 매출 >

순번	목표시장(고객)	제품(서비스)	진출 시기(기간)	판매(이용)량	가격	판매 금액
1		에듀홈런 3.0	23년 7월~	200명	80만/월	
2		에듀홈런 3.0	22년 7월~	5,000명	1470만/월	
3		에듀홈런 3.0	22년 7월~	3,000명	870만/월	
4		에듀홈런 3.0	22년 7월~	5,00명	120만/월	

(4) 비즈니스모델

○ 비즈니스 모델1
- 선생님(또는 학원/학교의 장)이 소속되어 있는 학생 수만큼 이용 요금
- 기본 무료 등록 학생 수가 있고 추가 등록 학생 수 만큼 과금
- 학생은 무료로 이용

○ 비즈니스 모델 2
- 선생님의 답변 영상(사진)을 축적하면서 사용되는 저장 공간 만큼 사용 요금

- 학원(학교)에 소속되어 있더라도 저장 공간에 대한 요금은 선생님 개별 과금
- 기본 무료 저장 용량이 주어지고 추가 저장 용량에 대해 과금

○ 비즈니스 모델 3
- 자사 플랫폼을 통해 강좌 및 교재를 홍보하고자 하는 학원, 교육기업 광고
- 온라인 인강 수업등록 구매링크, 강사홍보 등 적용
- 자사 온라인 강좌 및 교재 등 향후 출시 예정

○ 내수시장 진출 실적

< 매출 실적 >

순번	목표시장(고객)	제품(서비스)	진입 시기(기간)	판매(이용)량	가격	판매 금액
1	올인원수학	에듀홈런 1.0	22년1월~현재	200명	80만/월	누적 160만원

3-2-3. 협약기간(2024.1.~2025.3.31.) 내 성과 목표 및 달성 방안

[협약기간 내 달성목표]

(1) "에듀홈런" 3.0 앱 개발
(2) OCR 솔루션 및 고객 서비스 기능개선을 위한 기술 개발
(3) 어플리케이션 홍보를 위한 홍보영상 10개 개발
(4) 관련 기술 특허출원 1건

[협약기간 내 달성방안]

추진기간	추진목표	달성방안
M1~M2	○사업 세부계획 수립 ○전반적 로드맵 기획	- 사업 세부계획 및 예산수립 - 내부 신규인력 채용 및 외주 개발업체 선정 - 사업화 스케쥴링 및 로드맵
M3~M6	○AI 취약점 분석 ○영상, 문제은행 매칭	- 학습 데이터 API 연동 - 데이터 가공 전문업체 위탁 데이터 표준화 작업 - 학습자 테스트를 통해 취약점 분석 솔루션 개발 - 학습자 취약점 대비 콘텐츠 연동 알고리즘 개발
M5~M7	○서비스 플랫폼 개발	- 웹/앱 기능의 서비스 플랫폼 개발 - 3.0 어플리케이션 개발
M6~M7	○마케팅 기획 및 판로 개척	- 국내 학교 교육청 및 학원 영업 개시 - 전문 매니저 인력 고용 및 영업확장
M8~M9	○시제품 출시	- 시제품 출시 및 소비자 피드백 반영 - 지속적인 데이터 확보로 추천 알고리즘 고도화
M10~M12	○홍보영상 제작	- 바이럴 마케팅을 위한 홍보영상 제작

4. 팀 구성 (Team)

4-1. 대표자·직원의 보유역량 및 기술보호 노력

○ 대표자 현황 및 역량

성 명	OOO	최종학력(학위)		전공	
주요경력	기 간	근 무 처	근무처 업종	최종직위(담당업무)	
자격사항	취득연월일	종 류		발행기관	
학위과정이외 창업·경영관련 교육 이수실적	교육수료일자	교육과정명	교육기관	비고	

○ 현재 재직인원 및 고용계획

현재 재직인원 (대표자 제외)	2명	추가 고용계획 (협약기간 내)	3명

○ 직원 현황 및 역량

순번	직급	성명	주요 담당업무	경력 및 학력 등	채용 연월	일자리 안정자금 수혜여부
1	부장				23.7	X
2	실장				23.6	X

○ 추가 인력 고용계획

순번	주요 담당업무	요구되는 경력 및 학력 등	채용시기
1	S/W 개발	IT분야 전공 학사 이상	'24. 5.
2	AI 개발자	코딩, LLM 생성형 알고리즘 개발 경력	'24. 5.
3	영업 인력	학원 및 기업영업	'24. 5.

○ 업무파트너(협력기업 등) 현황 및 역량

순번	파트너명	주요역량	주요 협력사항	비고
1				
2				
3				

○ 기술보호 노력

- 기술특허 출원 및 상표권 등록

재산권 종류	산업 및 지적재산권명	등록번호(년월일)	권리권자
기술특허 출원			주)에듀홈런
디자인 출원			주)에듀홈런
상표권 출원			주)에듀홈런
상표권 등록			주)에듀홈런
상표권 등록			주)에듀홈런
상표권 등록			주)에듀홈런
상표권 등록			주)에듀홈런

- 특허와 직결되는 문서 등에 대한 연구소와 보안설정 및 보안 시스템 구축
- 직원을 상대로 주기적 기술보호 교육 및 출입관리 기록 시스템 구축

4-2. 사회적 가치 실천계획

- (일,생활균형 캠페인) 3대 핵심 분야 '취업규칙제정'
- (미래성과공유협약) 근로휴가, 스톡옵션, 중소벤처기업부 인증
- (멘토링 재능기부) 지역사회 발전 및 창업자를 지원하는 기업 지향
- 신규 인력에 대한 직무 교육 프로그램 등의 기술 인력 육성
- 신규 직원들을 상대로 업무에 필요한 기술 및 업무에 필요한 신입직원 교육 제도 마련

< 중소기업 성과공유제 도입현황 및 계획 >

제도명	도입 여부	주요내용	실적*
근로자휴가제도	예정('24.04)	문화체육관광부 주관의 근로자 휴가 제도를 도입하여 성과공유협약을 맺음	예정
스톡옵션	예정('24.04)	'22.6월 제도도입 이후 기업 주주총회를 통해 스톡옵션 부여, 정관에 해당 내용을 공표함	예정
내일채움공제	예정('24.05)	정관 취업규칙 등 내부 규정과 주요내용을 발췌하여 기재	예정
...			

4-3. 지역특화 아이디어 기반 사업추진계획

○ 현재 경남 창원에 "경남혁신도시 산학연 클러스터" 입주 중

- 다수의 산학연 기관 및 창원소재의 중소방역 업체 50개사와 연대하여 지역의 방역사업 활성화 및 판로개척을 실시할 예정임