

# DIGIT@L D@ESUNG

디 · 지 · 털 · 대 · 성

오직 교육만을 생각하고 연구하는 기업





# Disclaimer

본 자료는 (주)디지털대성이 기관투자자를 대상으로 하는 기업설명회에서 실시되는 Presentation에서의 정보제공을 목적으로 (주)디지털대성에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드립니다.

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 증대한 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, 별도의 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 자료는 어떤 경우에도 투자자의 투자결과에 대한 법적 책임 소재의 입증자료로써 사용될 수 없습니다.

# Contents

**Chapter 01.** 기업 소개

**Chapter 02.** 2019년 1H 실적 요약

**Chapter 03.** 성장 전략



# Chapter 01

## 기업 소개

01. Business Portfolio

02. No.1 브랜드 파워

03. 높은 경쟁력의 콘텐츠 보유





# 1. Business Portfolio

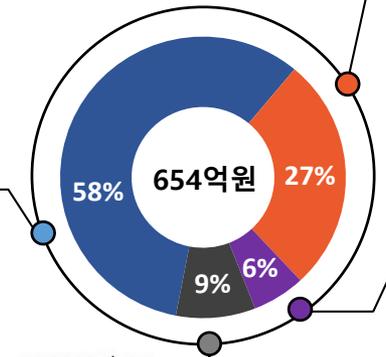
우수한 교육 콘텐츠를 제공하는 국내 대표 온·오프라인 교육 전문 기업

### 온라인 사업부

**대성마이맥**

- 주요 고객 - 재학생 및 N수 학생
- 서비스 강점
  - 안정적 커리큘럼 제공
  - 정확한 입시정보자료 구성
  - 대학별 맞춤 논술특강 제공
  - 전영역 커버 'All Pass' 콘텐츠 구성

**콘텐츠 발전, 우수강사 공유,  
명강의 등을 통한 시너지 창출**



### 이감

**이감** 모의고사, 간쓸개

### 학원 및 교육 프랜차이즈

**大成學院** 재수학원 : 부산대성학원  
 대성N스쿨 직영 : 금천

**대성 N스쿨** (중고생 대상)

**다수인 MATH** (수학: 초,중생 대상)



## 2. No.1 브랜드 파워

경쟁사 대비 압도적인 진학 실적으로 높은 Brand Loyalty 보유

입시·재수학원의 절대강자 대성학원

브랜드 파워

대성마이맥

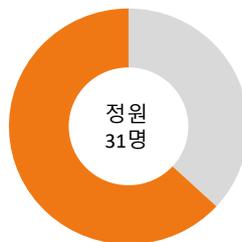
### 2019 대학수학능력시험 Track record

▪ 수능 전과목 만점자 **2명**

서울대 의예과  
정시 합격자 **9명**

연세대 의예과  
정시 합격자 **17명**

▪ 서울대 인문계  
주요학과 정시 합격  
(경영대학 **14명**, 경제학부 **17명**,  
인문계열 **13명**)



역대  
기록들

- 2018 수능 만점자 2명 / 자연계 최고득점자
- 2017 수능 만점자 (자연계 전국유일)  
서울대 의예과 수석 합격
- 2016 수능 만점자 5명
- 2015 수능 만점자 6명
- 2014 수능 만점자 8명
- 2013 자연 전국 수석 2명
- 2012 수능 만점자 7명
- 2011 자연 전국 수석 배출
- 2010 전국 수석 배출

매년 디지털대성이 개최하는 입시설명회에는  
수험생과 학부모 1만 여명 이상 참가





# 3. 높은 경쟁력의 콘텐츠 보유

변화하는 교육환경에 적합한 콘텐츠 구성으로 사업부문별 시너지 창출

## 독서

### 한우리

---

- ✓ 유아부터 고등학생까지
- ✓ 강력한 브랜드 파워
- ✓ 폭넓은 콘텐츠 제공

독서교육을 통한  
창의력·사고력 향상

## 입시

Off-Line

大成學院

On-Line

대성마이맥

---

- ✓ 국내 대표 명문 대성학원
- ✓ 수험 정보 및 입시 노하우
- ✓ 학년별 최적화된 콘텐츠 제공

대성마이맥에서 늘 그랬듯이  
**당신의 성적은  
만드시 오릅니다**

4년간  
단 한번도 바뀌지 않은

1위

수능최저  
점수 유지율 1위

1위

양질의 콘텐츠 구성으로  
종합교육서비스 제공

## TEST

---

- ✓ 국어 능력 향상의 새로운 패러다임
- ✓ 최적화된 학습 관리 시스템
- ✓ 영역확대를 통한 성장 기대

파이널 모의고사  
비밀의 문을 연다!!!

9월 모의고사 2주 전, 수능 2주 전, 이만국어교육연구소가 1년 내내 준비해 온 비밀의 문이 열립니다.

김복소 선생님의 '이만국어 모의고사'는

- 수능 국어 선행기 선행기 수능 출제 문항에 따라 출제된 화제의 모의고사입니다.
- 철저한 EBS 지문 분석을 토대로 살전처럼 대비하는 EBS 연계 모의고사입니다.
- 2017년 6월, 9월 평가원 모의고사를 완전히 분석하여 즉각 반영하는 유일한 모의고사입니다.

교육개발 및 평가를  
위한 시스템 구축

# Chapter 02

## 2019년 1H 실적 요약

01. 2019년 2Q 경영 성과
02. 온라인 사업부(대성마이맥)
03. 한우리 열린교육
04. 이감(모의고사,간쓸개)
05. 우량한 재무구조

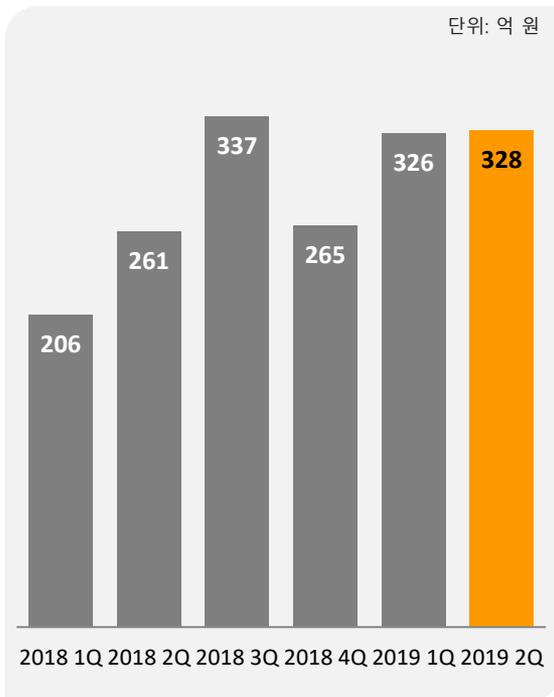




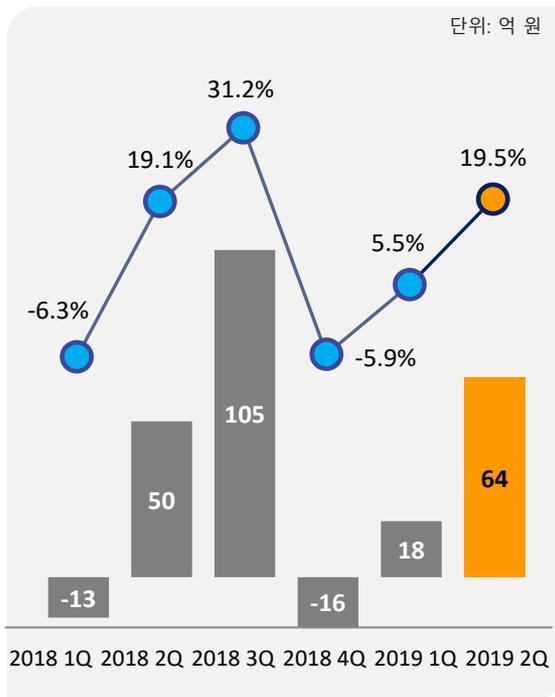
# 1. 2019년 2Q 경영 성과

온라인 회원수 증가 실적 호조 지속

## 매출액



## 영업이익(률)



## 당기순이익(률)







# 3. 한우리 열린교육

독서교육 대표 기업인 한우리의 인수 후 매출 증가 및 이익률 개선

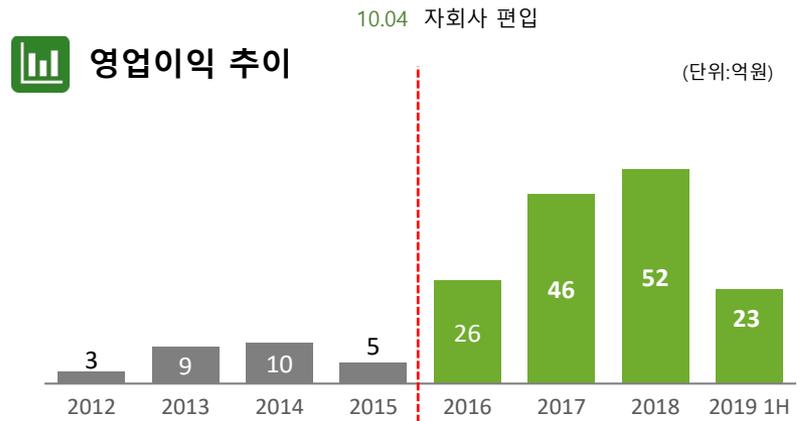
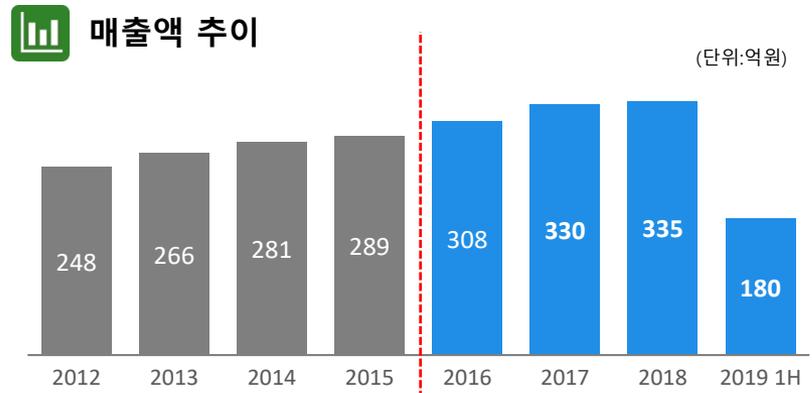


- 1990년 설립 (29년 업력)
- 2015년 10월 인수
- 영등포 본사 (사옥)

- 국내 독서논술 교육 분야 시장점유율 압도적 1위

- 회원수 10만여명
- 4,500여명의 독서논술 지도교사

- 전국 464개 독서토론논술 지역센터
- 아동 출판사의 네트워크



10.04 자회사 편입

10.04 자회사 편입



# 4. 이감

2012년 설립 후 국어모의고사 시장에서 매년 2배 이상 성장

## 이감

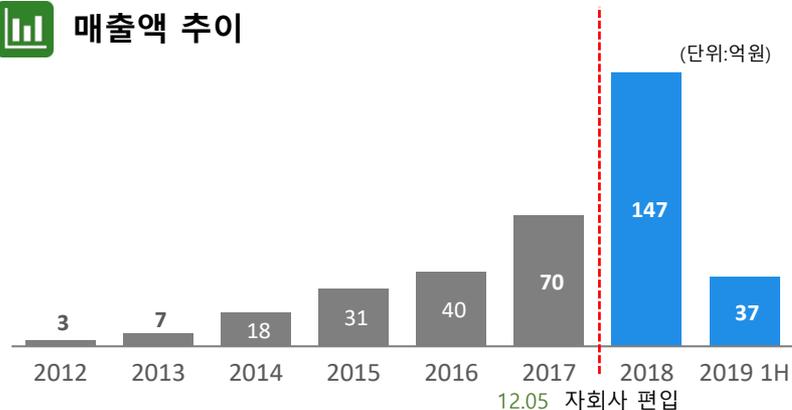
- 2012년 설립
- 2017년 12월 자회사편입

- 국내 국어모의고사 분야
- 시장점유율 1위

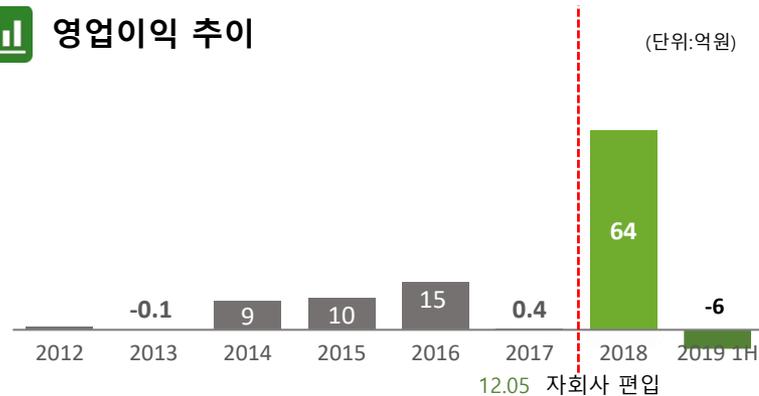
- 회원수 4만여명
- 매년 2배 이상의 회원수 성장

- 평가콘텐츠(모의고사+간쓸개) 기반
- 체계적 국어콘텐츠 학습 지원

### 매출액 추이



### 영업이익 추이





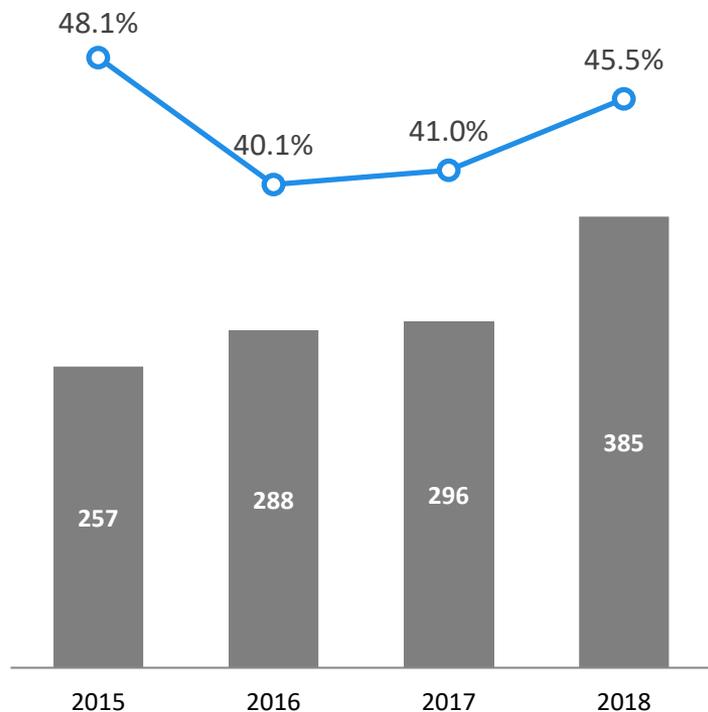
# 5. 우량한 재무구조

안정적인 재무구조와 주주 친화적 정책 지속



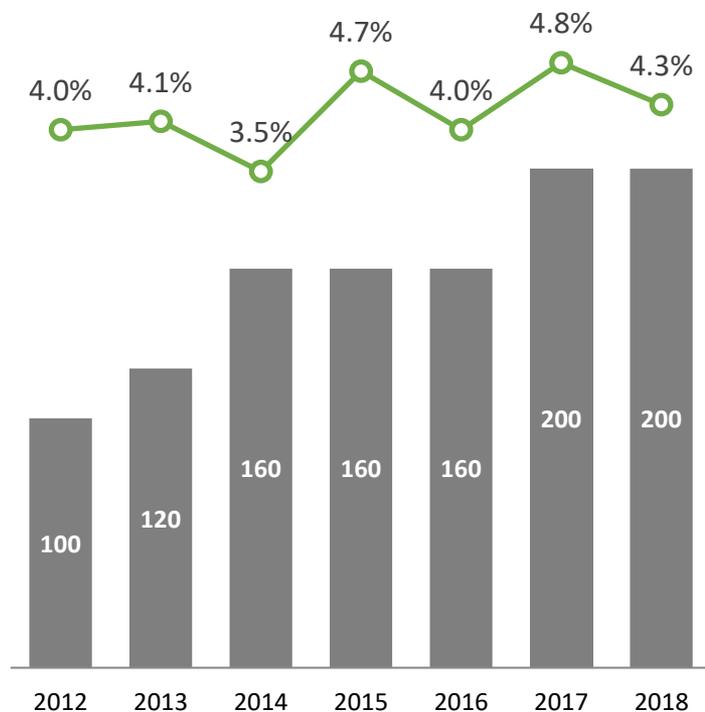
유동자산 및 부채비율 추이

(단위: 억원)



최근 배당 및 배당수익률 추이

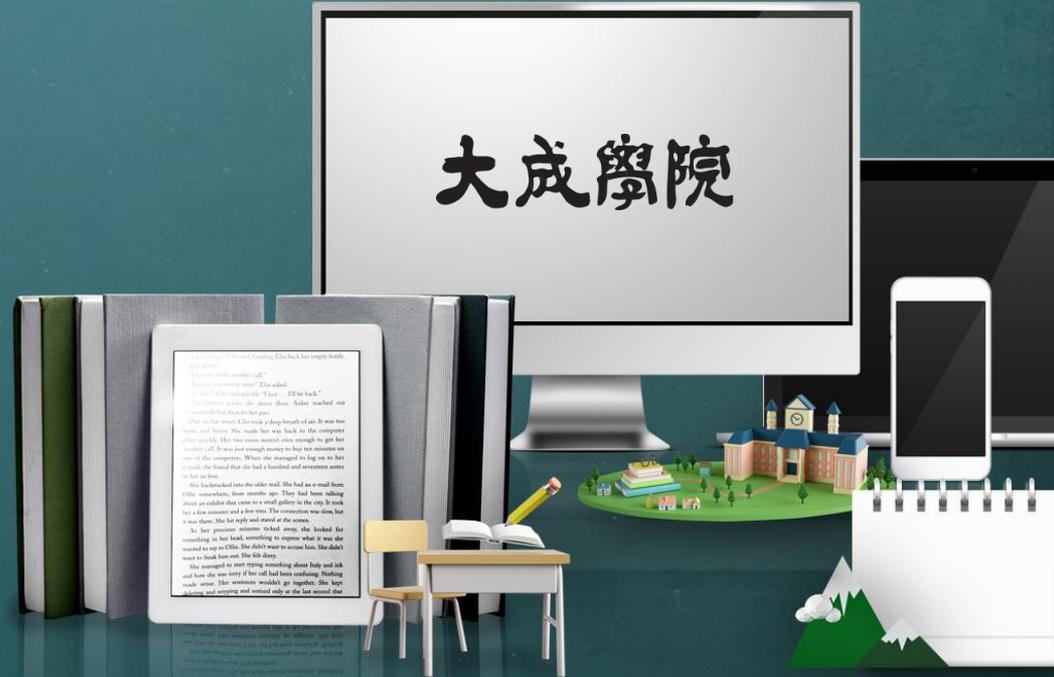
(단위: 원)



# Chapter 03

## 성장 전략

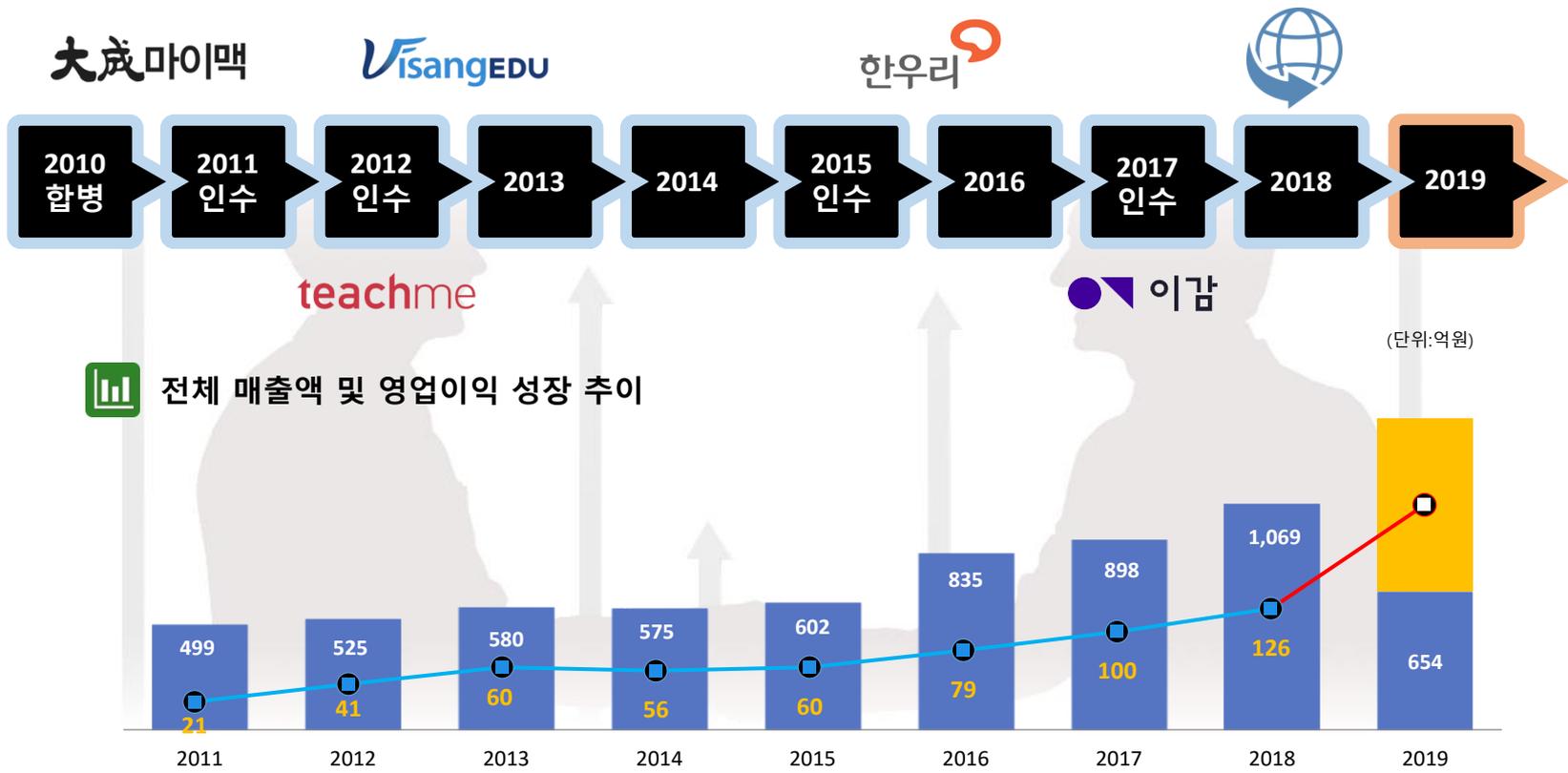
01. M&A를 통한 성장
02. 온라인 부문 성장
03. 한우리 온라인 독서시장 진출
04. 이감의 지식교양 콘텐츠 사업
05. 국제학교 사업을 통한 해외진출
06. 해외사업 중심 제2의 도약
07. 중장기 성장전략





# 1. M&A를 통한 성장

M&A를 통한 사업 외형확장과 시너지 극대화



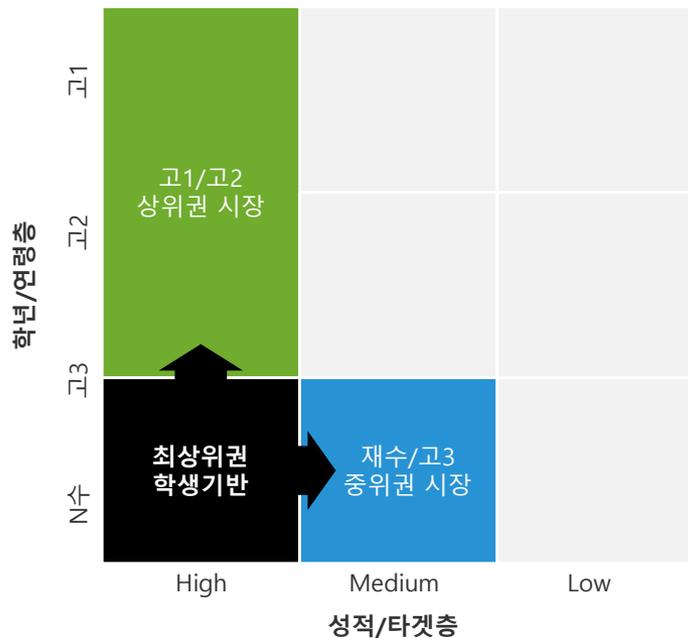


## 2. 온라인 부문 성장

### 이러닝 회원의 급증으로 업계 양강 체제 구축

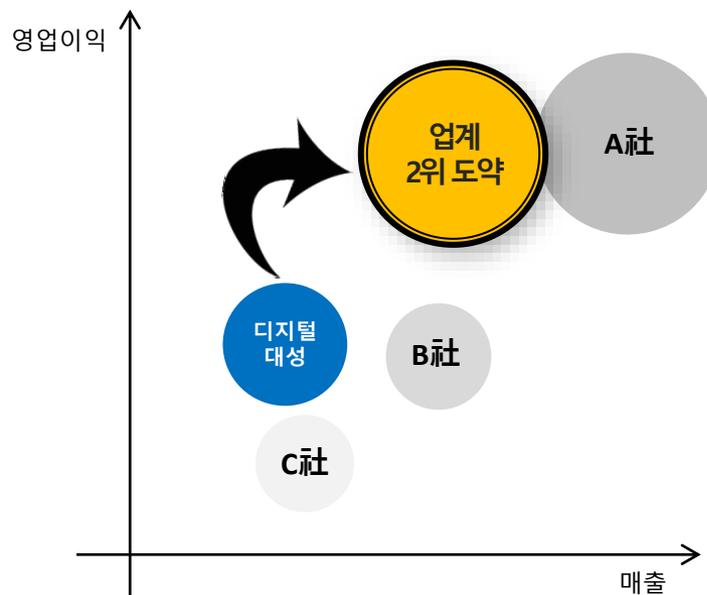
#### 고객 확대 포지셔닝 전략

- 세분화된 수준별 학습 콘텐츠 제공
- 저학년 대상 다양한 기초 학습 프로그램 개발



#### 온라인 매출 성장

- 고객 확대를 통한 매출 성장 지속
- 온라인 교육 2위로 도약





## 2. 온라인 부문 성장

단계별 타겟층 확대 및 콘텐츠 강화로 온라인 교육시장 내 시장점유율 확대

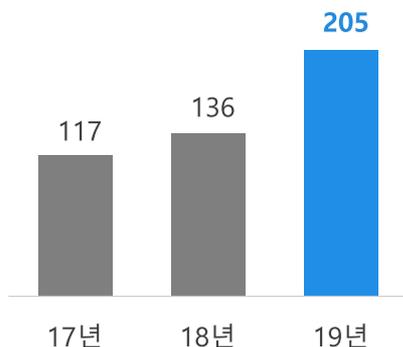
수능 모든 영역의 1타 강사들 보유로 완벽한 강사진 구성

다수의 신규 강사 영입으로 19패스의 우월성 강화



### 유료 회원수 증가

(단위 : 천명)



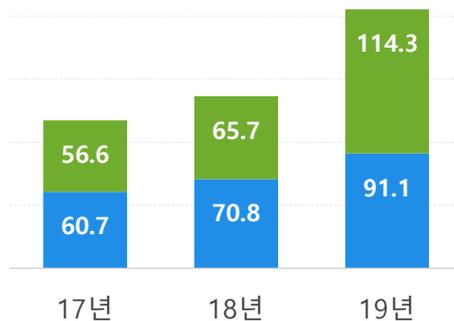
- ✓ 19패스 회원증가로 유료회원 20만명 돌파
- ✓ 이러닝 업계 최대 유료회원 보유
- ✓ 업계 양강 체제 구축



### 전국적 회원 확대

(단위 : 천명)

■ 기타지역 ■ 서울경기



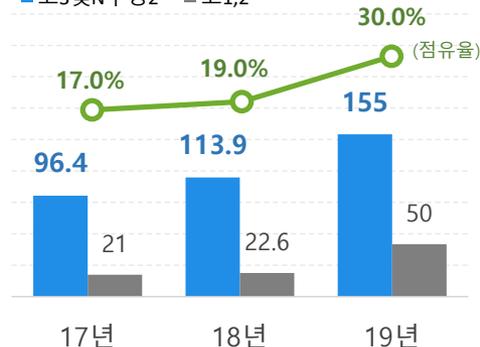
- ✓ 최근 회원증가의 70%가 서울경기 외 지역
- ✓ 전국적으로 EBS 중심에서 19패스로 이동 가속화
- ✓ 장기적인 성장 동력 확대



### 재학생 회원수 증가

(단위 : 천명)

■ 고3및N수생2 ■ 고1,2

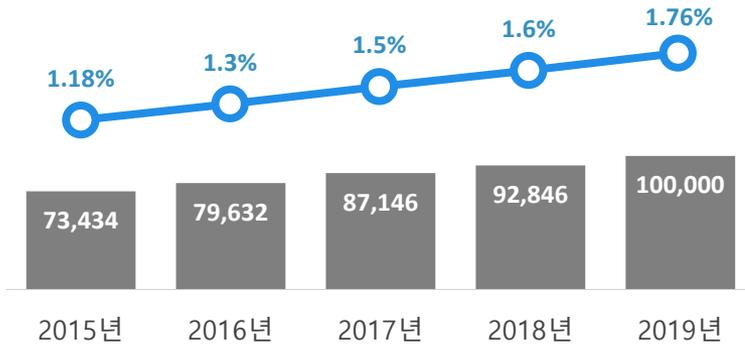


- ✓ 고1,2생 회원이 전년대비 2배 증가
- ✓ 19패스는 내신과 수능을 동시에 공략 가능한 최선의 선택
- ✓ 고1,2생 회원의 증가로 회원 확보를 위한 선 순환고리 완성

# 3. 한우리 온라인 독서 시장 진입

10만명 회원 달성, 하지만 아직은 2% 미만, 온라인 독서 시장 진출

학생수(초~고1) 대비 회원수(비율) (단위 : 명)



시장 환경

**RIDI 리디북스**  
 ✓ 18년 매출 888억원  
 ✓ 전년대비 30% 성장

**밀리의서재**  
 ✓ 16년 설립  
 ✓ 전자책 3만여권서비스  
 ✓ 100억원 투자유치

**TREVARI 트레바리**  
 ✓ 15년 설립, 독서모임스타트업  
 ✓ 50억투자 유치

한우리 경쟁력

10만명의 회원 보유  
 압도적 브랜드 파워  
 시장점유율 1.76%로  
 확대 가능

전국 4,500명의  
 독서지도교사

아동, 청소년 대상  
 출판사와의 최고  
 네트워크 구축

독해력, 표현력,  
 사고력 등 성공지능을  
 융합한 최고의 독서  
 콘텐츠 보유



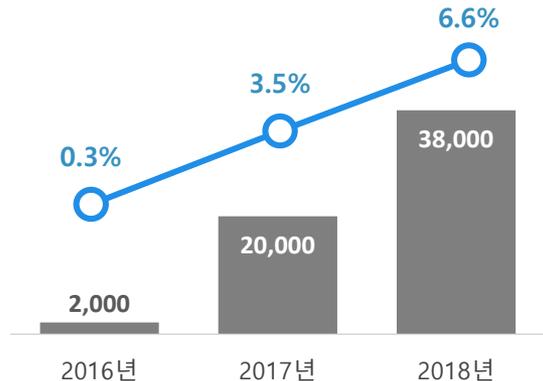
**온라인 독서시장  
 진출로 시장확장**



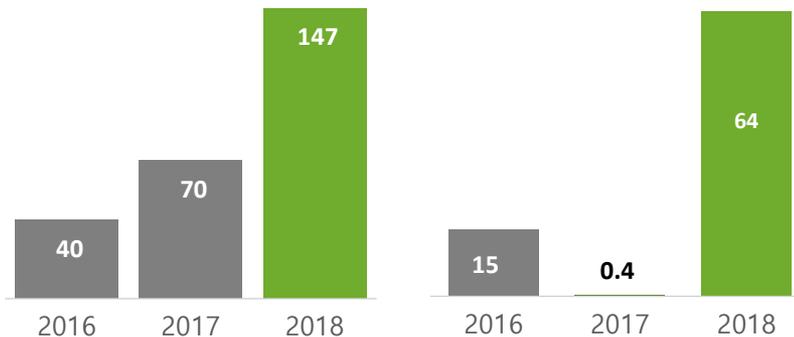
# 4. 이감, 콘텐츠 사업 확대

시장점유율 압도적 1위, 지식교양 콘텐츠 사업 확대와 상장준비

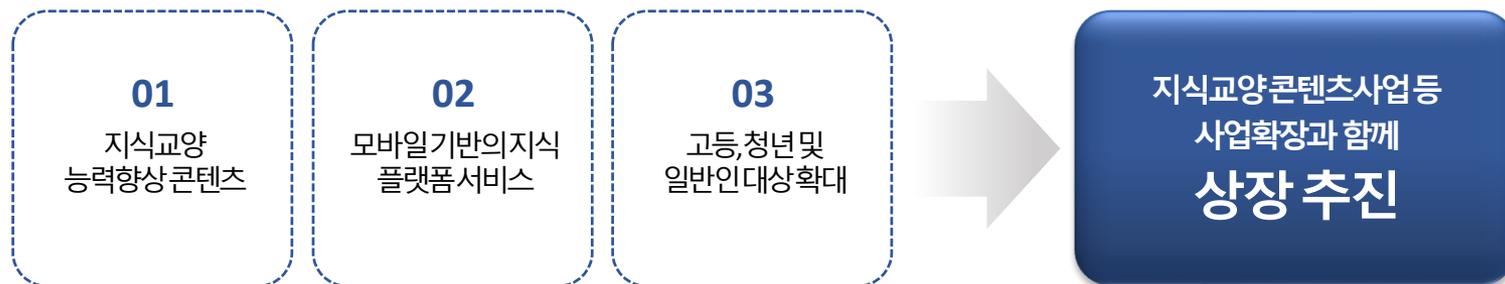
**학생수 대비 회원 비율** (단위:명)



**매출/ 영업이익 추이** (단위:억원)



**성장 전략**

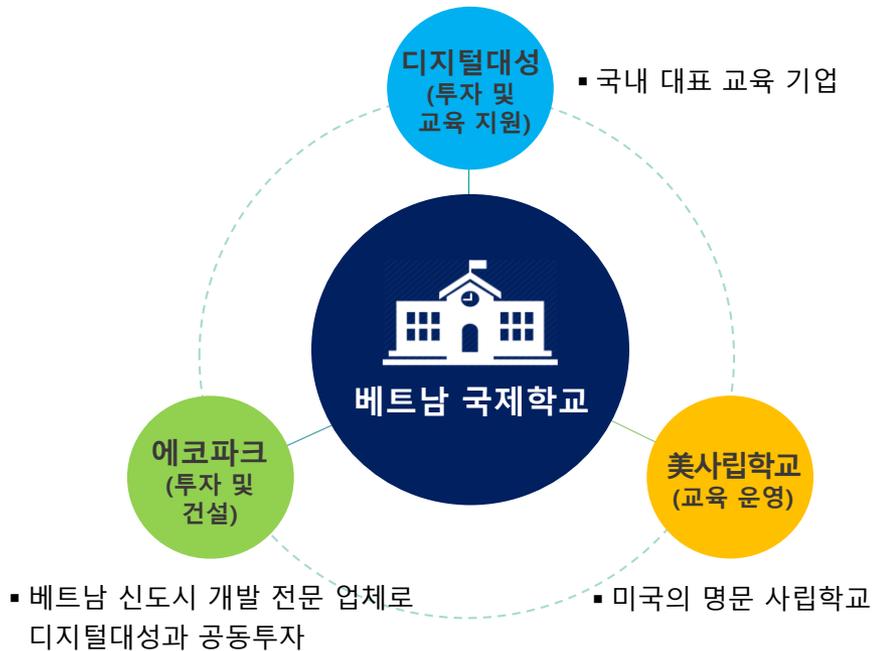






# 5. 국제학교 사업을 통한 해외진출

최고의 전문가 + 최적의 입지 + 최상의 교육콘텐츠로 전세계 진출



## 국제 학교 사업 성공 요인

전문성

- 분야별 전문 기업의 협력관계로 시너지 극대화
- 글로벌 최고의 교육프로그램 제공
- 한국 학생들에 대한 귀국 대비 특별 프로그램 운영

성장성

- 국제학교 수요에 대한 증가
- 최고의 입지와 시설
- 국제학교 추가 설립 또는 인수를 통한 확장

수익성

- 입학 후 졸업까지 안정된 학생 확보 가능
- 연간 평균 학비 \$30,000달러 이상으로 고수익 사업
- 학생수 증가에 따라 이익율 급증

베트남을 기반으로 전세계로 확장

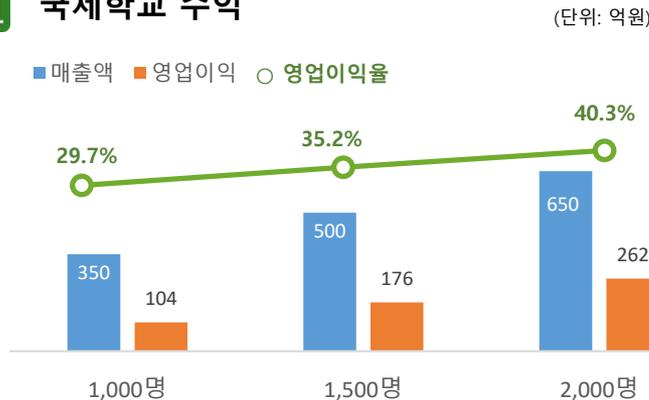
# 5. 국제학교 사업을 통한 해외진출

## 베트남을 기반으로 세계 전지역으로 사업 확대

### 베트남 국제학교 개요

|      |  |
|------|--|
| 수용규모 | 최대 2,000명 (적정 1,500명 수용 규모)                        |
| 학교위치 | 하노이 접경 신도시 Ecopark 내 4.7 헥타르 교지                    |
| 개설학년 | Kinder ~ K12                                       |
| 목표대상 | Vietnamese(40~50%), Korean(30~40%), Others(20~30%) |
| 학비수준 | 현재 하노이 최고 학교로 인식되는 UNIS 수준의 학비                     |

### 국제학교 수익



### 글로벌 시장으로 확대





# 7. 중장기 성장전략

글로벌 교육 전문 기업으로 성장

## 해외 진출

### 베트남 교육시장 진출

- 2018년 4월 베트남 교육 시장 진출
- 국제학교 사업 본격 추진



## 외형성장

### 디지털대성의 성장전략

- 성공적인 인수 노하우 보유
- M&A를 통한 외형 성장 지속 전략



## 브랜드 파워

### 브랜드 파워

- 교육 분야별 1위 브랜드
- 입시학원 : 대성학원  
온라인강의 : 대성마이백  
독서논술교육 : 한우리  
국어모의고사 : 이감



## 사업 다각화

### 新 성장동력 확보

- 온·오프라인 경험을 바탕으로 교육업 외 다양한 분야 사업 진출 검토



성장을 통한 기업가치 향상과 주주가치 제고

# Appendix

01 기업개요

02 성장연혁

03 연결요약재무제표



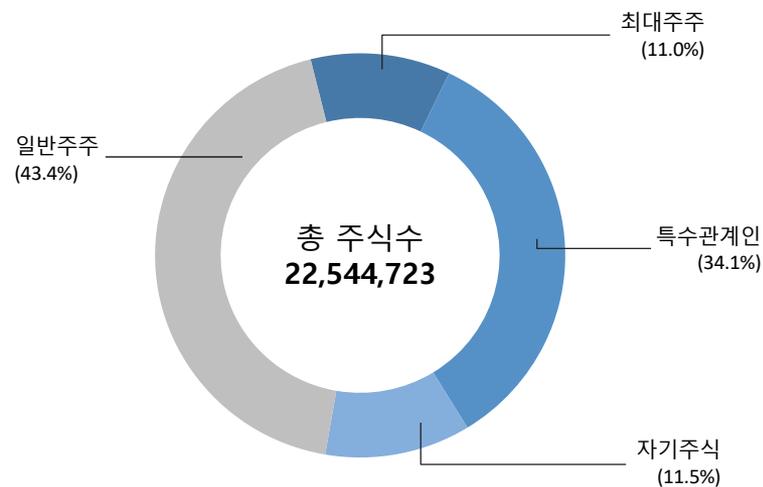


# 1. 기업개요

## 일반현황

|      |                          |
|------|--------------------------|
| 기업명  | 주식회사 디지털대성               |
| 대표이사 | 김 희 선                    |
| 설립일  | 2000년 3월 10일             |
| 자본금  | 112억원                    |
| 사업분야 | 온라인교육서비스, 교육프랜차이즈, 직영학원  |
| 직원수  | 261명(19년 6월말 기준)         |
| 홈페이지 | www.digitaldaesung.co.kr |

## 주주 현황 (2019년 6월말 기준)



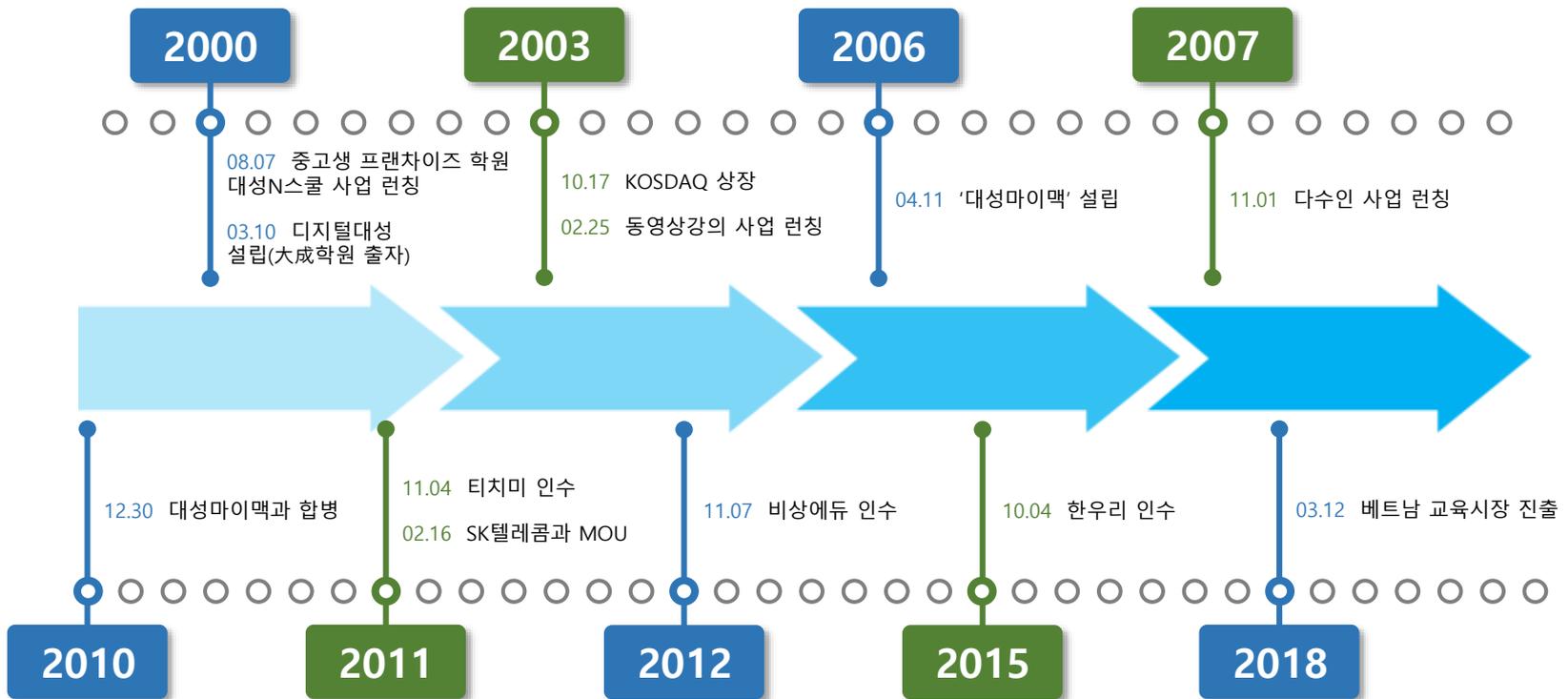
최대주주: ㈜대성출판 (대성학원 법인명)

특수관계인: 대성학원 관계사 임원 및 친인척(36인)



## 2. 성장연혁

On/Off line 및 초/중/고 통합 교육 전문기업으로 성장





### 3. 연결요약 재무제표

#### 연결요약 재무상태표

(단위: 백만원)

| 구분          | 2016          | 2017           | 2018           | 2019 1H        |
|-------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| 유동자산        | 28,787        | 29,645         | 38,502         | 55,880         |
| 비유동자산       | 65,838        | 74,935         | 73,710         | 77,017         |
| <b>자산총계</b> | <b>94,625</b> | <b>104,580</b> | <b>112,212</b> | <b>132,897</b> |
| 유동부채        | 23,002        | 25,537         | 30,407         | 36,776         |
| 비유동부채       | 4,074         | 4,872          | 4,694          | 9,133          |
| <b>부채총계</b> | <b>27,076</b> | <b>30,410</b>  | <b>35,101</b>  | <b>45,909</b>  |
| 자본금         | 11,113        | 11,184         | 11,222         | 11,272         |
| 자본잉여금       | 32,270        | 32,758         | 33,025         | 39,840         |
| 이익 잉여금      | 23,537        | 27,755         | 29,402         | 31,673         |
| <b>자본총계</b> | <b>67,548</b> | <b>74,171</b>  | <b>77,111</b>  | <b>86,988</b>  |

\*K-IFRS 기준

#### 연결요약 손익계산서

(단위: 백만원)

| 구분                        | 2016          | 2017          | 2018           | 2019 1H       |
|---------------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|
| <b>매출액</b>                | <b>83,510</b> | <b>89,840</b> | <b>106,906</b> | <b>65,431</b> |
| 매출원가                      | 42,490        | 45,027        | 53,179         | 34,492        |
| <b>매출총이익</b>              | <b>41,020</b> | <b>44,813</b> | <b>53,727</b>  | <b>30,939</b> |
| 판매비와 관리비                  | 33,121        | 34,805        | 41,123         | 22,712        |
| <b>영업이익</b>               | <b>7,898</b>  | <b>10,008</b> | <b>12,604</b>  | <b>8,227</b>  |
| 기타수익                      | 362           | 327           | 181            | 98            |
| 기타비용                      | 268           | 585           | 1,041          | 412           |
| 금융수익                      | 914           | 835           | 801            | 614           |
| 금융비용                      | 219           | 123           | 103            | 137           |
| <b>법인세비용 차감 전<br/>순이익</b> | <b>8,687</b>  | <b>10,463</b> | <b>12,443</b>  | <b>8,390</b>  |
| <b>당기순이익</b>              | <b>7,980</b>  | <b>8,261</b>  | <b>9,853</b>   | <b>6,397</b>  |

\*K-IFRS 기준