

KOSDAQ | 교육서비스

아이비김영 (339950)

대학편입 1위에서 성인교육 플랫폼으로 확장

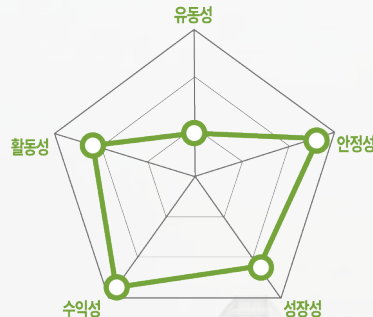
체크포인트

- 아이비김영은 '김영편입'을 기반으로 국내 대학편입 교육시장 내 압도적인 지배력을 보유하고 있으며, 브라운편입 흡수합병을 통해 편입교육 시장 내 브랜드 포트폴리오와 운영 효율성을 추가로 강화하고 있음
- 동사는 편입교육 중심 사업구조에서 벗어나 뷰티교육, IT 직업훈련, 국가기술자격, 학점은행제 등으로 사업영역을 확대하며 성인교육 플랫폼 기업으로 전환 중
- 2026년 연결 실적은 매출액 1,290억원, 영업이익 229억원으로 전망되며, 뷰티교육 온기 반영과 취업교육 손익 개선을 바탕으로 외형 성장과 수익성 개선이 동시에 진행될 전망
- 2026년 예상 실적 기준 현 주가 밸류에이션은 PER 5.2배, PBR 1.4배, ROE 28.0% 수준. 향후 편입사업 효율화, 뷰티교육 매출 확대, 기타 취업교육 손실 축소 등을 바탕으로 밸류에이션 재평가 기대됨

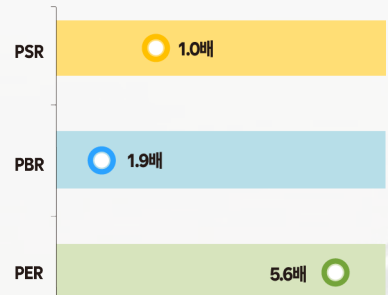
주가 및 주요이벤트



재무지표



밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2025년 기준, PBR은 1Q26 기준, Fnguide WICS 분류상 경기관련소비재산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

아이비김영 (339950)

Analyst 박선영 sypark@kirs.or.kr

RA 정수현 sh.jeong@kirs.or.kr

KOSDAQ

교육서비스

편입교육 시장 내 압도적 지배력과 브라운편입 편입 효과

아이비김영은 '김영편입'을 중심으로 대학편입 시장점유율 1위, 수험생 수 1위, 누적 합격생 수 1위 지위를 확보한 국내 대표 대학편입 교육기업. 동사는 강사진, 콘텐츠, 수험생 데이터를 기반으로 높은 진입장벽을 구축하고 있으며, 2026년 브라운편입 흡수합병을 통해 편입교육 시장 내 브랜드 포트폴리오와 운영 효율성을 추가로 강화할 전망

취업교육 사업의 구조적 확대: 뷰티 + 기타 직무교육

동사는 편입교육 중심 사업구조에서 벗어나 뷰티교육, IT 직업훈련, 국가기술자격, 학점은행제 등으로 성인교육 포트폴리오를 확대하고 있음. 2025년 취업교육 매출 비중은 32.2%까지 상승했으며, 이 중 뷰티교육은 뷰티르사 인수를 통한 MBC아카데미뷰티학원 편입 효과로 외형 성장을 견인하고 있음. 기타 직무교육은 IT, 자격증, 평생교육을 중심으로 운영되며, 구직자와 재직자의 직무역량 강화 수요에 대응. 이를 통해 동사는 편입시장 중심 기업에서 성인교육 플랫폼 기업으로 사업영역을 확장 중

외형 성장과 수익성 개선의 동시 진행

2026년 연결실적은 매출액 1,290억원(YoY +7.9%), 영업이익 229억원(YoY +20.2%), 영업이익률 17.8%를 전망. 편입교육은 브라운편입 흡수합병 효과와 모집정원 확대 흐름을 바탕으로 안정적인 성장 예상, 뷰티교육은 MBC아카데미뷰티학원 실적 온기 반영으로 외형성장을 견인할 전망. 취업교육(기타)은 저수익 IT캠퍼스 조정과 포트폴리오 효율화로 손익개선 기대됨. 2026년 예상 실적 기준 현 추가 밸류에이션은 PER 5.2배, PBR 1.4배, ROE 28.0% 수준. 향후 편입사업 효율화, 뷰티교육 매출 확대, 기타 취업교육 손실 축소 등을 바탕으로 밸류에이션 재평가 기대됨

Forecast earnings & Valuation

	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액(억원)	865	947	1,071	1,195	1,290
YoY(%)	8.9	9.5	13.1	11.6	7.9
영업이익(억원)	31	89	165	191	229
OP 마진(%)	3.6	9.4	15.4	16.0	17.8
지배주주순이익(억원)	3	78	127	207	219
EPS(원)	6	173	282	461	487
YoY(%)	-95.0	2,881.9	63.1	63.6	5.7
PER(배)	330.3	10.7	7.2	4.2	5.2
PSR(배)	1.0	0.9	0.8	0.7	0.9
EV/EBITDA(배)	5.2	2.9	2.8	1.8	1.6
PBR(배)	2.3	1.9	1.7	1.2	1.4
ROE(%)	0.7	18.9	25.4	32.2	28.0
배당수익률(%)	0.0	1.1	1.5	15.4	11.7

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (6/8)	2,470원
52주 최고가	2,850원
52주 최저가	1,793원
KOSDAQ (6/8)	911.39p
자본금	45억원
시가총액	1,110억원
액면가	100원
발행주식수	45백만주
일평균 거래량 (60일)	19만주
일평균 거래액 (60일)	5억원
외국인지분율	36.1%
주요주주	메가스터디교육 외 11인 64.71%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	-9.0	24.5	11.0
상대주가	20.6	26.7	-7.9

참고

1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '부채비율', 성장성 지표는 '매출액 증가율', 수익성 지표는 'ROE', 활동성지표는 '순운전자본회전율', 유동성지표는 '유동비율임. 2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.



기업 개요

1 회사 개요

**아이비김영은 대학편입 교육을
중심으로 뷰티, IT,
국가기술자격증, 학점은행제 등
성인교육 플랫폼 기업으로
도약하고 있음**

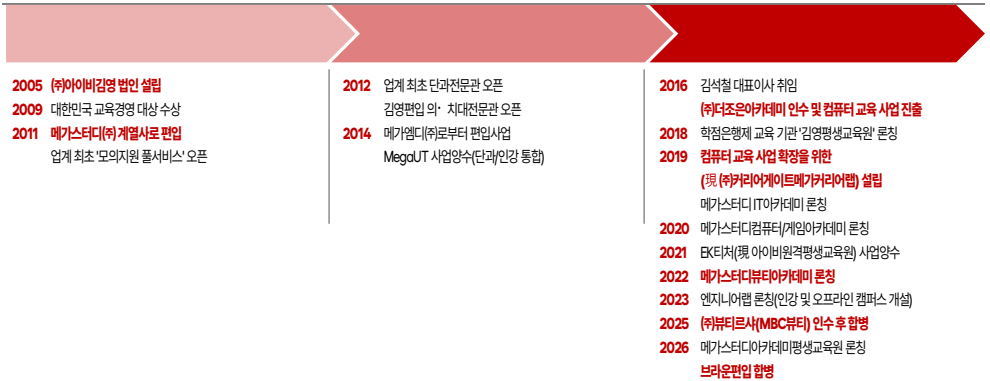
아이비김영은 국내 대학편입 교육시장 내 확고한 지위를 구축하고 있는 대학편입 대표기업이다. 동사의 모태인 '김영편입'은 1977년 시작되었으며, 현 법인은 2005년 설립되었다. 이후 2011년 메가스터디 계열사로 편입되며 교육 콘텐츠 개발, 학원 운영, 온라인 강의 서비스 등에서 그룹의 교육사업 운영 노하우를 활용할 수 있는 기반을 확보하였다. 동사는 '김영편입'을 중심으로 강의, 교재, 지원전략, 배치상담 등 편입 합격에 필요한 서비스를 종합적으로 제공하며 대학편입 교육시장을 선도하고 있다.

동사는 편입교육 중심의 사업구조를 기반으로 성인교육 영역까지 사업을 확장하고 있다. 2016년 (주)더조은아카데미를 인수하며 그래픽, 프로그래밍 등 컴퓨터 교육사업에 진출했고, 2018년에는 '김영평생교육원'을 통해 학점은행제 기반의 학위 취득 및 자격증 교육 서비스를 확대하였다. 2022년에는 '메가스터디뷰티아카데미'를 론칭하며 뷰티 교육 사업을 본격화했고, 2023년에는 공학계열 국가기술자격시험 전문 교육 브랜드인 '엔지니어랩'을 론칭하였다. 2024년에는 '브라운편입' 지분을 인수해 편입교육 시장 내 브랜드 포트폴리오를 강화했으며, 2025년에는 '뷰티르사'를 인수한 뒤 흡수합병해 MBC아카데미뷰티학원을 사업 포트폴리오에 편입하였다. 이에 따라 동사는 대학편입 교육을 핵심 기반으로 뷰티, IT, 국가기술자격증, 학점은행제 등으로 사업영역 확장을 통해 성인교육 플랫폼 기업으로 변화하고 있다.

2026년 3월말 기준 동사의 최대주주는 메가스터디교육(주)으로 지분율은 55.3%이다. 최대주주 및 특수관계인 합산 지분율은 64.7%이며, 동사는 자기주식 3.52%를 보유하고 있다. 메가스터디교육 계열 내에서 동사는 성인 대상 교육 서비스를 담당하는 기업으로, 대학편입 이전의 입시시장과 대학편입 이후의 취업·직무교육 시장까지 교육 커버리지를 확장하고 있다.

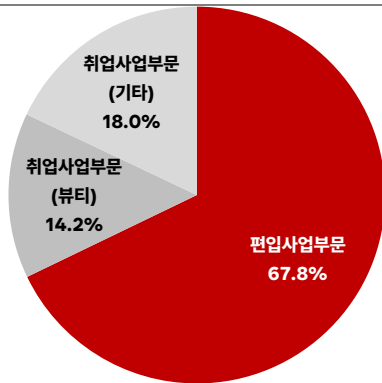
2026년 3월말 기준, 동사는 국내 소재의 종속기업 3개를 통해 성인 교육 콘텐츠 사업을 영위하고 있다. 메가커리어랩은 온라인 및 오프라인 교육학원을 운영하는 종속기업으로, 2026년 1월 동사가 145억원 규모의 유상증자에 참여하면서 지분율이 79.91%에서 90.65%로 상승하였다. 2025년 메가커리어랩은 매출액 156억원, 당기순손실 24억원을 기록하였다. 브라운편입은 대학편입 교육업을 영위하는 종속기업으로, 동사는 2026년 1월 잔여 지분을 추가 인수해 지분율 100.00%를 확보하였다. 이후 경영 효율성 증대와 편입사업부문 경쟁력 강화를 목적으로 브라운편입 흡수합병 절차를 진행했으며, 합병기일은 2026년 6월 1일이다. 이 외에 파인트리컴퍼니는 마케팅과 커머스 창업에 특화된 교육 콘텐츠를 제공하는 종속기업으로, 동사가 지분 100.00%를 보유하고 있다.

회사 연혁



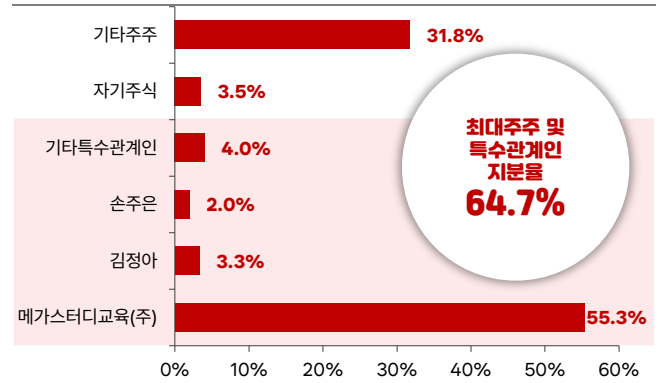
자료: 아이비김영, 한국IR협의회 기업리서치센터

사업 부문별 매출액 비중(2025년 연결 기준)



자료: 아이비김영, 한국IR협의회 기업리서치센터

주주 현황(2026년 3월 말 기준)



자료: 아이비김영, 한국IR협의회 기업리서치센터

종속기업 현황(2026년 3월 말 기준)

(단위: 억원)

종속기업명	지분율	소재지	영위 사업	매출액(25)	당기순손익(25)
(주)메가커리어랩	90.65%	한국	컴퓨터 교육업 및 뷰티 교육업	156	-24
(주)브라운편입	100.0%	한국	대학 편입 교육업	27	-4
(주)파인트리컴퍼니	100.0%	한국	마케팅 및 커머스 창업 교육업	0	0

자료: 아이비김영, 한국IR협의회 기업리서치센터

주요 사업부문

아이비김영은 성인교육 전문기업으로, 대학편입 교육을 중심으로 뷰티교육, IT 직업훈련, 학점은행제 원격교육, 국가기술자격증 교육 등을 제공하고 있다. 2025년 연결 매출액 1,195억원 기준 사업부문별 매출 비중은 편입사업부문 67.8%, 취업사업부문(뷰티) 14.2%, 취업사업부문(기타) 18.0%로 구성된다. 편입사업부문은 동사의 핵심 사업으로 온·오프라인 대학편입 교육 서비스를 제공하고 있으며, 취업사업부문(뷰티)은 미용 자격증 취득 및 미용 입시교육을 중심으로 운영된다. 취업사업부문(기타)은 학점은행제 원격교육, IT 직업훈련, 국가기술자격증 교육 등을 포괄한다.

(1) 편입사업부문

매출비중 67.8%

국내 대학편입 교육시장 1위

브랜드인 '김영편입'을 중심으로
운영

편입사업부문은 동사의 핵심 사업으로, 국내 대학편입 교육시장 1위 브랜드인 '김영편입'을 중심으로 운영되고 있다. 동사는 서울, 수도권 및 지방권을 아우르는 오프라인 캠퍼스와 온라인 강의 플랫폼을 통해 편입영어, 편입수학, 전공과목, 논술, 공인영어, 연고대·의약대·경찰대 등 다양한 편입 교육 콘텐츠를 제공하고 있다. 2025년 기준 편입사업부문 매출액은 811억원으로 연결 매출의 67.8%를 차지하며, 동사의 가장 중요한 매출 기반이다.

오프라인 강의는 수강생의 수준과 목표 대학에 따라 종합반, 단과, 독학센터, 전문관 형태로 운영된다. 종합반은 정해진 커리큘럼에 따라 학습관리가 병행되는 구조이며, 단과는 수강생이 필요한 강의를 선택해 학습하는 방식이다. 단과 캠퍼스는 일반 단과뿐 아니라 연고대 전문관, 의약대 전문관, 경찰대 전문관 등으로 세분화되어 있다. 미대편입 브랜드인 '미대편입창조'는 시각디자인, 산업디자인, 패션디자인, 공예, 회화 등 미술·디자인계열 편입 수요에 대응하고 있다.

온라인 강의는 수강생이 개별 강의를 선택해 수강하는 단강좌와, 복수 강의를 묶어 수강할 수 있는 패키지형 패스강좌로 구성된다. 현재 동사는 편입영어, 편입수학, 연고대, 의약대, 경찰대, 전공과목 등 편입교육 전반에 걸친 온라인 콘텐츠를 제공하고 있다. 또한 진로진학연구소와 콘텐츠연구소를 통해 입시 분석 리포트, 편입교재, 모의고사를 기획·제작하고 있으며, 인터넷서점을 통해 자사 교재와 모의고사를 판매하고 있다. 동사는 난이도별, 계열별, 학습형태별, 지역별로 폭넓은 상품 라인업을 구축하고 있어 대학편입 수험생의 다양한 학습 수요에 대응할 수 있는 구조를 보유하고 있다.

(2) 취업사업부문(뷰티)

매출비중 14.2%

MBC아카데미뷰티학원,

메가스터디뷰티아카데미 중심으로
운영되는 미용·뷰티 교육 사업

취업사업부문(뷰티)은 MBC아카데미뷰티학원과 메가스터디뷰티아카데미를 중심으로 운영되는 미용·뷰티 교육 사업이다. 2025년 매출액은 170억원으로 연결 매출의 14.2%를 차지하였다. 해당 사업부문은 헤어, 메이크업, 네일아트, 에스테틱 등 실습 중심의 오프라인 교육을 제공하며, 미용 국가자격증 취득, 취업, 창업, 미용대학 입시 등으로 교육 수요가 구분된다.

동사는 2019년 스타토리뷰티아카데미 사업양수를 통해 뷰티교육 시장에 진출했으며, 2022년 메가스터디뷰티아카데미를 론칭하며 전문 뷰티 아티스트 양성기관으로서 사업 기반을 확대하였다. 2025년에는 뷰티르사를 인수한 뒤 흡수 합병하며 MBC아카데미뷰티학원을 사업 포트폴리오에 편입하였다. 이에 따라 기존 메가스터디뷰티아카데미와 MBC아카데미뷰티학원을 함께 운영하는 구조가 마련되었고, 뷰티교육 사업의 브랜드와 지점 기반이 확대되었다.

MBC아카데미뷰티학원은 전국 22개 지점(직영 8개, 가맹 14개)을 기반으로 메이크업, 헤어, 네일아트 등 실습 위주의

오프라인 교육을 제공하고 있다. 기존 자격증 취득 및 샵 운영 교육에 더해 미용대학 진학을 준비하는 입시교육까지 서비스 영역을 확대하고 있으며, 실습 과정에서 사용되는 화장품과 미용 소도구 등 교보재 매출도 함께 발생한다. 또한 메이크업 전문 브랜드 'LESHA(르샤)'를 통해 실습용 화장품과 교보재를 자체 제공하고 있어, 강의 매출과 상품 매출이 결합된 사업모델을 보유하고 있다. 메가스터디뷰티아카데미는 메가스터디 브랜드를 기반으로 입시, 취업, 창업 목적의 뷰티교육 서비스를 제공하며, MBC아카데미뷰티학원과의 시너지를 통해 교육역량을 강화하고 있다.

(3) 취업사업부문(기타)

매출비중 18.0%

IT 교육, 학점은행제 원격교육, 국가기술자격증 교육, 직무교육 등을 포함하는 성인 대상 직무교육 사업

취업사업부문(기타)은 IT 교육, 학점은행제 원격교육, 국가기술자격증 교육, 직무교육 등을 포함하는 성인 대상 직무교육 사업이다. 2025년 매출액은 215억원으로 연결 매출의 18.0%를 기록하였다. 주요 브랜드는 더조은아카데미, 메가스터디아카데미, 김영평생교육원, 아이비원격평생교육원, 메가스터디아카데미평생교육원, 엔지니어랩 등이다.

온라인 평생교육은 자격증 취득과 학위 취득 목적의 교육 서비스를 중심으로 운영된다. 김영평생교육원과 아이비원격 평생교육원은 사회복지사, 한국어교원 등 자격증 취득 과정과 학점은행제 기반의 학위 취득 과정을 제공하고 있다. 해당 교육 과정은 주로 온라인 강의로 구성되어 있으며, 직장인과 성인 학습자의 시간 제약을 보완할 수 있는 구조를 갖고 있다. 동사는 편입교육 사업에서 확보한 온라인 강의 제작 및 학습관리 역량을 평생교육 영역으로 확장하고 있다.

IT 직업훈련은 더조은아카데미와 메가스터디아카데미를 중심으로 운영된다. 더조은아카데미는 개발 및 IT 기초 직무 중심의 국비지원 직업훈련기관으로 운영되고 있으며, 메가스터디아카데미는 AI, 빅데이터, 반도체 등 첨단 융합기술 분야 중심의 교육을 제공하고 있다. 동사는 2017년 빅데이터 과정, 2020년 AI 과정, 2025년 반도체 설계 과정을 도입하며 IT 교육 커리큘럼을 확장해왔다. 또한 고용노동부의 K-디지털 트레이닝 과정에 참여해 AI, 빅데이터, 반도체 등 첨단기술 분야 교육을 운영하고 있으며, 산학협력 기반 취업 연계형 교육 프로그램도 확대하고 있다.

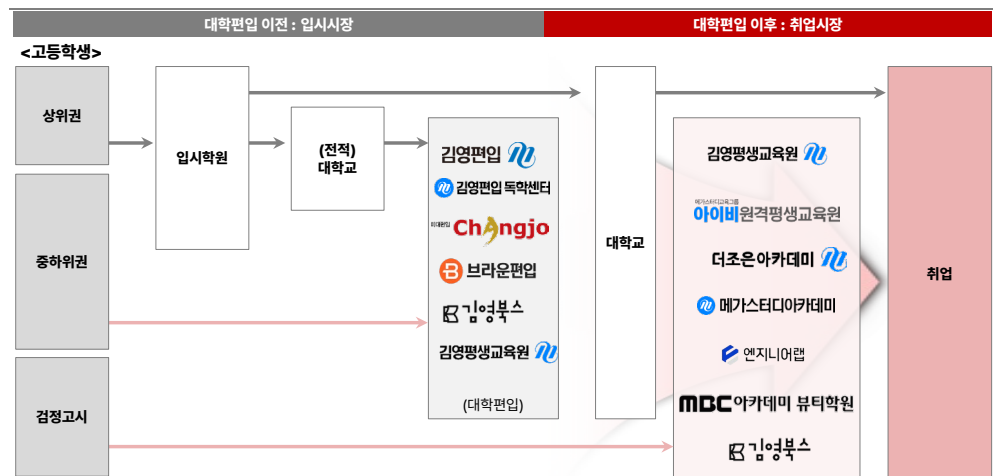
국가기술자격증 교육은 공학계열 자격시험 전문 브랜드인 '엔지니어랩'을 통해 제공된다. 엔지니어랩은 전기기사, 소방기사 등 기술자격 취득 수요에 대응하기 위해 2023년 론칭된 브랜드로, 온·오프라인 강의를 병행하는 구조를 갖고 있다. 동사는 이를 통해 기존 편입교육과 평생교육을 넘어 국가기술자격증 및 실무형 직무교육 시장까지 사업 영역을 확장하고 있다.

사업 분야

구분	보유브랜드	사업 내용
대학편입사업 	김영편입	편입 온·오프라인 교육 서비스
	브라운편입	편입 온·오프라인 교육 서비스
	Changjo	미대 편입 오프라인 교육 서비스
	김영박스	교육도서전문 출판사(대학편입, 자격증 수험서, 컴퓨터/IT 실용서)
	김영편입 독학센터	담당과 학습매니저를 통한 완전 학습
취업교육사업 	메가스터디 뷰티아카데미	관련 취업 및 입시 분야 오프라인 교육 서비스
	MBC아카데미 뷰티학원	뷰티 관련 취업 및 입시 분야 오프라인 교육 서비스
	김영평생교육원	편입 학위 취득 및 사회복지사 등의 자격증 취득 온라인 교육 서비스
	아이비원격평생교육원	편입 학위 취득 및 사회복지사 등의 자격증 취득 온라인 교육 서비스
	메가스터디아카데미 원격평생교육원	건축&토목 학위 취득 및 사회복지사 등의 자격증 취득 온라인 교육 서비스
	메가스터디아카데미	국비 비지원 컴퓨터 및 뷰티 관련 취업 분야 온·오프라인 교육 서비스
	더조은아카데미	국비 지원 컴퓨터 분야(그래픽, 프로그래밍 등) 오프라인 교육 서비스
	엔지니어랩	기술자격증(전기기사 등) 관련 온·오프라인 교육 서비스

자료: 아이비김영, 한국IR협회의 기업리서치센터

사업 로드맵: 대학 편입 및 취업 시장



자료: 아이비김영, 한국IR협회의 기업리서치센터



1 대학편입 교육시장: 학령인구 감소와 별개로 확대되는 편입 모집정원

대학편입 시장은 대학 내 결원,
상위권 재도전 수요, 의약학 계열
모집 확대를 기반으로 독자적인
성장 흐름을 나타내고 있음

대학편입학은 일정 자격요건을 갖춘 수험생이 4년제 대학의 3학년 과정으로 진학하는 입시제도이다. 일반적으로 전문대 졸업자, 4년제 대학 2학년 이상 수료자, 학점은행제 학위취득자 등이 지원 대상이 되며, 전형은 일반편입, 학사편입, 특별전형 등으로 구분된다. 신입학이 고등학교 졸업 예정자와 재수생을 중심으로 형성되는 시장이라면, 편입학은 대학 재학생, 전문대 졸업생, 학점은행제 학습자, 직장인 등 상대적으로 다양한 수요층을 대상으로 한다. 또한 대학 입학 이후 전공과 학교를 다시 선택하려는 수요, 상위권 대학 재도전 수요, 취업 경쟁력 확보를 위한 학벌 개선 수요가 결합되어 있다는 점에서 성인 입시시장에 가까운 성격을 갖는다.

국내 교육서비스 시장은 학령인구 감소라는 구조적 부담을 안고 있다. 초·중·고 학생 수 감소는 고등학생 대상 입시교육 시장의 장기 성장성을 제약하는 요인이다. 그러나 대학편입 시장은 학령인구와 직접적으로 연동되는 신입학 시장과 수요 구조가 다르다. 편입 모집정원은 대학별 결원, 중도탈락, 학칙 등에 따라 결정되며, 대학 내 재학생 이탈을 충원하는 제도적 성격을 갖고 있다. 따라서 학령인구가 감소하더라도 대학 내 중도탈락이 늘어나거나, 정원 미충원 및 전공 이동 수요가 확대될 경우 편입 모집정원은 오히려 증가할 수 있다. 이 점이 편입교육 시장을 일반 입시교육 시장과 구분하는 핵심적인 구조이다.

최근 편입시장 수요 확대는 대학생의 이동성 증가와 맞물려 있다. 대입 경쟁 심화, 상위권 대학 선호, 전공 선택의 불확실성, 취업시장 내 학벌 및 전공 경쟁력 증시 현상은 대학 입학 이후에도 재도전 수요를 발생시키고 있다. 수능 재도전이나 반수는 시간과 비용 부담이 큰 반면, 편입학은 기존 대학 재학 기간을 일정 부분 인정받으면서 3학년으로 진학할 수 있다는 장점이 있다. 또한 대학별 전형이 분산되어 있고 복수 지원이 가능하다는 점에서 수험생 입장에서는 신입학 정시 대비 선택지가 넓다. 인문계는 편입영어, 자연계는 편입영어와 편입수학 중심으로 준비하는 경우가 많아 시험과목이 상대적으로 집중되어 있다는 점도 편입학 수요를 뒷받침한다.

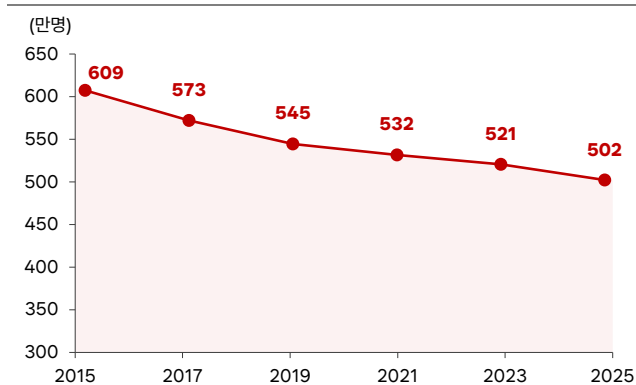
편입 모집정원은 최근 우호적인 흐름을 보이고 있다. 주요 46개 대학의 편입 모집정원은 2021학년도 9,440명에서 2026학년도 12,685명으로 확대되었고, 주요 15개 대학 모집정원도 같은 기간 3,531명에서 4,499명으로 증가하였다. 이는 편입학이 단순한 보완적 입시제도를 넘어 상위권 대학 진학을 위한 주요 경로로 자리잡고 있음을 의미한다. 특히 대학 중도탈락 확대는 편입 모집정원 증가의 직접적인 요인으로 작용한다. 상위권 대학일수록 반수, 재수, 의약학 계열 재도전 등으로 인한 재학생 이탈이 발생할 수 있으며, 이 과정에서 발생한 결원이 다음 편입 모집정원으로 연결된다. 따라서 편입시장은 학령인구 감소에도 불구하고 대학 내 결원 구조와 입시 재도전 수요에 따라 독자적인 성장 논리를 형성하고 있다.

의약학 계열 편입 확대도 시장 성장의 주요 변수이다. 의학, 치의학, 수의학, 한의학, 약학 등 의약학 계열은 높은 취업 안정성과 전문직 선호를 바탕으로 입시 수요가 집중되는 분야이다. 의약학 계열 편입 모집정원은 2021학년도 143명에서 2026학년도 598명으로 증가하였다. 특히 약학과는 2024학년도부터 통합 6년제 전환 이후 편입 모집이 본격화

되면서 2026학년도 모집정원이 302명까지 증가하였다. 의학계열은 일반 편입보다 준비 난도가 높고 수험생의 교육비 지출 의사도 상대적으로 높기 때문에, 전문 강의, 모의고사, 지원전략 서비스가 결합된 고부가 교육시장으로 형성될 가능성이 크다.

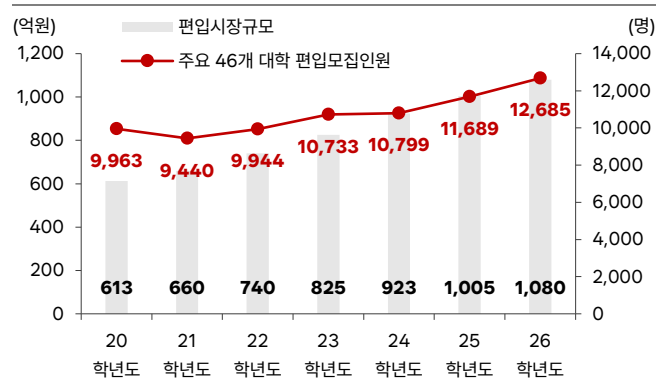
대학편입 교육시장은 단순 강의 공급을 넘어 시험정보, 커리큘럼, 교재, 모의고사, 합격 데이터, 대학별 지원전략이 결합된 정보집약형 시장이다. 수험생은 대학별 전형 방식, 모집정원, 경쟁률, 합격선, 전공별 난이도 등을 종합적으로 판단해야 하며, 교육기관은 강의 콘텐츠뿐 아니라 지원전략과 학습관리 서비스를 함께 제공해야 한다. 이 때문에 편입교육 시장은 장기간 축적된 데이터, 강사진, 콘텐츠 개발 역량, 오프라인 학습 인프라를 보유한 사업자에게 유리한 구조를 갖는다. 학령인구 감소는 전통 입시교육 시장의 부담 요인이지만, 대학 내 결원 발생, 상위권 대학 재도전 수요, 의학계열 편입 확대, 전공 재선택 수요가 지속되는 한 대학편입 교육시장은 성인 입시교육 내에서 차별화된 수요 기반을 유지할 것으로 판단된다.

초/중/고 학생수 추이



자료: 아이비김영(KOSIS 국가통계포털초중고학생수), 한국R협의회 기업리서치센터

편입시장 규모 및 주요 46개 대학 편입모집인원 추이



자료: 아이비김영, 한국R협의회 기업리서치센터

의학계열 포함 주요대학의 지속적인 편입모집인원 증가

(단위: 명)

편입모집현황(21-26 학년)

구분	21 학년도	22 학년도	23 학년도	24 학년도	25 학년도	26 학년도
주요 15개 대학	3,531	3,663	3,941	3,928	4,191	4,499
주요 46개 대학	9,440	9,944	10,733	10,799	11,689	12,685

의학계열 편입모집현황(21-26 학년)

전공	21 학년도	22 학년도	23 학년도	24 학년도	25 학년도	26 학년도
의학과	53	57	59	55	42	85
치의학과	18	32	34	35	36	42
수의학과	38	56	81	52	84	95
한의학과	34	33	48	37	40	74
약학과	0	0	0	144	226	302
의학계열 합계	143	178	222	323	428	598

자료: 아이비김영, 한국R협의회 기업리서치센터

취업교육시장: 실무형 직무교육과 뷰티교육을 중심으로 수요 확대

취업교육시장은 디지털 전환과
직무 재교육 수요, K-뷰티 확산을
기반으로 실무형 직무교육과
뷰티교육 중심의 성장세

취업교육시장은 구직자와 재직자를 대상으로 직무 수행에 필요한 기술, 자격, 실무역량을 제공하는 성인교육 시장이다. 과거 취업교육은 컴퓨터 활용, 회계, 디자인, 어학, 자격증 취득 등 비교적 표준화된 과정 중심으로 형성되었다. 그러나 최근에는 산업구조 변화와 기술 전환 속도가 빨라지면서 교육 수요가 세분화되고 있다. 구직자는 취업 가능성을 높이기 위해 실무 프로젝트 중심의 교육을 선호하고, 재직자는 직무 전환과 경력 개발을 위해 신기술 교육을 필요로 한다. 이에 따라 취업교육시장은 단순 자격 취득형 교육에서 IT·디지털 기술, 국가기술자격, 기업 맞춤형 훈련, 직무 재교육, 창업교육 등으로 범위가 확대되고 있다.

취업교육시장의 가장 큰 변화는 실무형 직무교육 수요 확대이다. AI, 빅데이터, 클라우드, 정보보안, 반도체, 로봇, 생성형 AI 등 신기술이 산업 전반에 확산되면서 기업은 즉시 현장 투입이 가능한 인재를 필요로 하고 있다. 이러한 환경에서는 이론 중심 강의보다 프로젝트 기반 실습, 포트폴리오 제작, 기업 협력형 커리큘럼, 취업 연계 프로그램의 중요성이 높아진다. 또한 신기술 직무는 산업 변화 속도가 빠르기 때문에 교육 콘텐츠의 업데이트 주기도 짧다. 교육기관 입장에서는 시장 수요 변화에 맞춰 커리큘럼을 지속적으로 개편해야 하며, 이에 따라 콘텐츠 개발 역량과 산업 연계성이 취업교육 사업자의 핵심 경쟁력으로 부각되고 있다.

정책적 지원도 취업교육시장 성장의 주요 배경이다. 직업훈련 시장은 정부의 구직자·재직자 훈련비 지원과 밀접하게 연결되어 있다. 국민내일배움카드, 국가기간·전략산업직종훈련, K-디지털 트레이닝 등은 민간 직업훈련기관이 구직자와 재직자를 대상으로 교육서비스를 제공할 수 있는 제도적 기반이다. 특히 정부가 디지털·AI 인재 양성을 핵심 정책과제로 설정하면서 AI, 빅데이터, 반도체 등 첨단기술 분야 교육과정이 확대되고 있다. 이와 함께 산업구조 변화에 대응하기 위한 지역 맞춤형 훈련, 기업 위탁교육, 대학교 연계 교육 등도 확대되고 있어 취업교육시장은 공공 재정과 민간 수요가 함께 형성하는 구조를 보이고 있다.

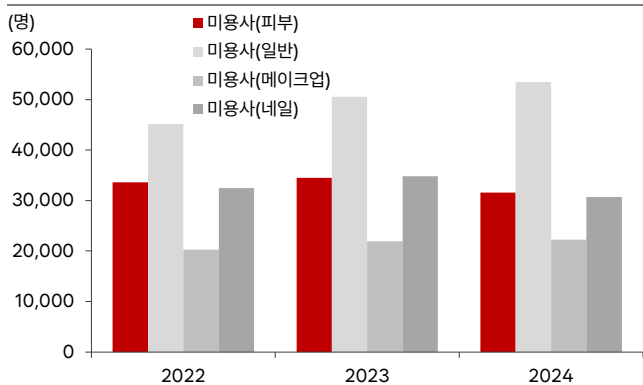
취업교육시장은 국비지원 시장과 비지원 시장으로 구분된다. 국비지원 시장은 정부 예산과 고용정책에 영향을 받는 정책 주도형 시장이다. 수강생 입장에서는 교육비 부담이 낮고, 교육기관 입장에서는 승인받은 과정의 운영 안정성이 높다는 장점이 있다. 반면 과정 승인, 행정관리, 취업을 관리 등 운영 요건이 까다롭고 정책 변화에 민감하다는 특징도 갖는다. 비지원 시장은 수강생이 직접 비용을 부담하는 트렌드 주도형 시장이다. 생성형 AI, 데이터 엔지니어링, 클라우드, 디자인, 디지털 마케팅 등 최신 직무 수요가 빠르게 반영되며, 교육기관의 브랜드, 강사진, 커리큘럼 차별화가 경쟁력으로 작용한다. 취업교육 시장은 국비지원 기반의 안정성과 비지원 시장의 성장성이 병존하는 구조로 발전하고 있다.

뷰티교육은 취업교육시장 내에서 별도의 성장축을 형성하고 있다. 뷰티산업은 헤어, 메이크업, 피부관리, 네일아트, 에스테틱, 화장품 등 미용 관련 서비스와 제품을 포괄하는 산업으로, 자격증 취득과 실습 중심 교육이 필수적이다. 미용 분야는 국가자격 취득이 취업과 창업의 기본 요건으로 작용하는 경우가 많아 교육 수요가 비교적 명확하다. 또한 K-뷰티의 글로벌 인지도 확대, SNS와 콘텐츠 플랫폼을 통한 뷰티 트렌드 확산, 개인의 외모 관리 및 자기표현 수요 증가는 뷰티교육 시장의 저변을 넓히고 있다. 최근에는 단순 자격증 교육을 넘어 미용대학 입시, 현장 실무, 창업, 브랜드 운영, 제품 판매와 연계된 교육으로 시장 범위가 확대되고 있다.

뷰티교육 시장의 특징은 실습 기반 오프라인 교육의 중요성이 높다는 점이다. 헤어, 메이크업, 네일, 피부관리 등은 강의 수강만으로 완성되기 어렵고, 반복 실습과 강사의 피드백, 장비 및 재료 사용 경험이 필요하다. 이 때문에 온라인 전환이 빠르게 진행된 일반 교육시장과 달리 뷰티교육은 오프라인 학원 인프라와 실습 환경의 가치가 유지된다. 동시에 교육 과정에서 화장품, 미용도구, 실습재료 등 부가 상품 수요가 함께 발생한다. 교육기관은 강의 매출 외에도 교보재와 실습재료 판매, 입시 컨설팅, 취업·창업 연계 등을 통해 수익원을 다변화할 수 있다.

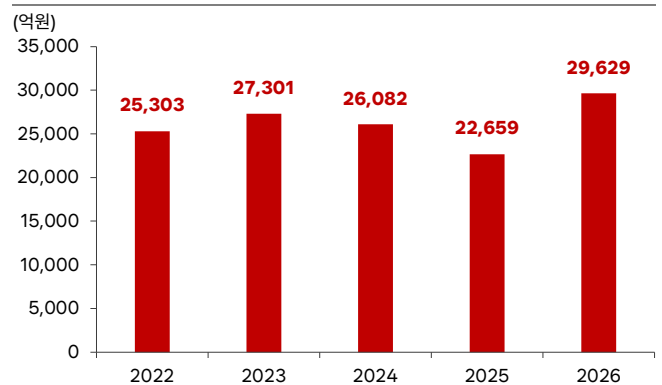
향후 취업교육시장은 실무형 기술교육과 뷰티교육을 중심으로 성인교육 내 비중이 확대될 가능성이 높다. 청년층의 취업 경쟁은 지속되고 있고, 재직자의 직무 전환 수요도 증가하고 있다. 기업은 빠르게 변화하는 기술환경에 맞춰 외부 교육기관과 협력해 인재를 양성하려는 수요가 커지고 있다. 여기에 정부의 디지털 인재 양성 정책, K-뷰티 산업 성장, 국가자격 취득 수요가 결합되면서 취업교육시장은 입시교육과 다른 성장 경로를 형성하고 있다. 다만 정책 예산 변화, 과정 승인 기준, 취업을 관리, 오프라인 학원 고정비, 트렌드 변화에 따른 콘텐츠 노후화는 지속적으로 관리해야 할 변수이다. 그럼에도 성인 재교육과 직무 전환이 구조적 수요로 자리잡고 있다는 점에서 취업교육시장은 중장기적으로 교육서비스 산업 내 중요한 성장 영역으로 판단된다.

미용사 국가자격 응시자 수 추이



자료: 아이비김영(Q-net 국가자격 종목별 상세정보), 한국IR협의회 기업리서치센터

직업훈련 예산 추이



자료: 아이비김영(고용노동부'26년 일자리 사업예산중직업훈련예산), 한국IR협의회 기업리서치센터



투자포인트

1 편입교육 시장 내 압도적 지배력과 브라운편입 편입 효과

**편입교육 시장 내 브랜드, 콘텐츠,
데이터 경쟁력을 기반으로 압도적
지배력 확보. 브라운편입 흡수합병
및 편입 모집정원 확대 추세는
우호적인 사업기회로 작용할 전망**

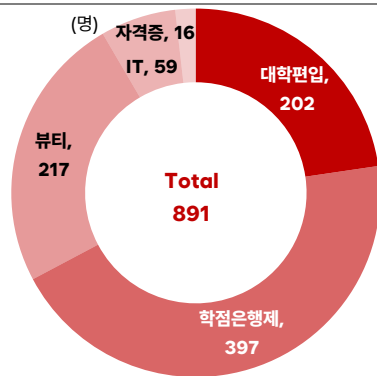
아이비김영은 국내 대학편입 교육시장 내 확고한 지배력을 보유한 사업자이다. 대학편입은 일반 대입과 달리 대학별 전형, 모집정원, 지원자격, 전공별 경쟁률, 합격선 등에 대한 정보 비대칭이 큰 시장이다. 수험생 입장에서는 단순 강의 수강을 넘어 목표 대학 선정, 학습전략, 모의고사, 지원전략, 배치상담까지 포함한 종합 입시서비스가 필요하다. 동사는 '김영편입'을 중심으로 장기간 편입교육 시장을 선도해왔으며, 대학편입 시장점유율 1위, 수험생 수 1위, 누적 합격생 수 1위, 대학편입 온라인교육부문 브랜드 1위 등의 지위를 확보하고 있다. 편입교육 시장은 합격 사례와 브랜드 신뢰도가 신규 수강생 유입으로 연결되는 특성이 강하다. 동사가 보유한 누적 합격생 기반과 온·오프라인 채널은 수험생 모집 과정에서 높은 브랜드 우위로 작용하고 있으며, 이는 1위 사업자의 선순환 구조로 이어지고 있다.

동사의 강사진과 콘텐츠는 편입교육 시장 내 높은 진입장벽을 형성하고 있다. 편입시험은 인문계 편입영어, 자연계 편입영어·수학, 연고대·의약대·경찰대 등 전형별 난이도와 출제 방식이 상이해 세분화된 강의와 교재 개발 역량이 필요하다. 동사는 대학편입 분야 강사 202명을 포함한 강사진을 확보하고 있으며, 영어·수학·연고의약계열 등 주요 전형별 콘텐츠 개발 조직을 운영하고 있다. 또한 수강교재, 시판교재, 모의고사, 모의지원 풀서비스 등을 통해 강의 외 입시 전반의 서비스를 제공하고 있다. 편입교육은 매년 대학별 모집정원과 합격선이 달라지는 시장이기 때문에, 장기간 축적된 데이터와 콘텐츠 개발 역량이 사업자의 핵심 경쟁력으로 작용한다.

브라운편입 인수 및 흡수합병은 동사의 편입교육 시장 지배력을 한층 강화하는 요인이다. 동사는 2024년 브라운편입 지분 49.06%를 인수한 뒤 2025년 1월 지분율을 67.04%로 확대했으며, 2026년 1월 잔여 지분을 추가 인수해 브라운편입을 100% 자회사화하였다. 이후 2026년 6월 브라운편입 흡수합병을 완료하며 편입사업 운영 효율성을 높일 수 있는 기반을 마련하였다. 브라운편입은 편입교육 시장에서 인지도를 보유한 브랜드로, 동사 입장에서 기존 김영편입 중심의 사업구조에 추가적인 브랜드와 수강생 접점을 확보했다는 의미가 있다. 기존 김영편입이 전국 단위 오프라인 학원, 온라인 강의, 미대편입창조 등을 통해 편입교육 시장을 포괄해왔다면, 브라운편입 편입 이후에는 복수 브랜드 기반의 수강생 모집과 시장 커버리지 확대가 가능하다. 또한 주요 편입 브랜드를 계열 내로 편입함에 따라 콘텐츠 공유, 강사진 운영, 마케팅 집행, 상담·지원전략 서비스 측면에서 운영 효율화 여지도 커질 것으로 판단된다.

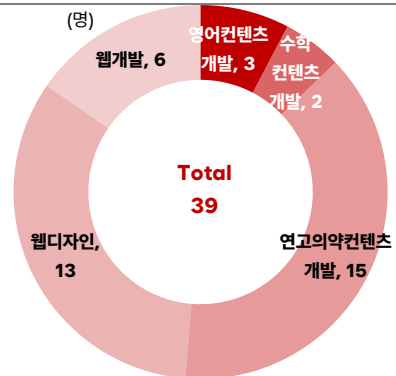
최근 편입시장 환경은 동사에게 기회요인으로 작용할 가능성이 높다. 주요 46개 대학의 편입 모집정원 및 주요 15개 대학 편입 모집정원이 크게 확대되고 있다. 편입 모집정원은 학령인구보다 대학별 결원, 중도탈락, 학칙에 따라 결정되는 구조를 갖고 있어 일반 입시시장과 다른 성장 논리를 보인다. 최근 첨단학과 신설, 수능 문·이과 통합, 무전공 선발 확대 등 입시제도 변화는 대학 입학 이후 전공·학교 재선택 수요를 높이고 있으며, 이는 대학 중도탈락과 편입 모집정원 확대 요인으로 연결되고 있다. 의약학 계열 편입 모집정원도 2021학년도 143명에서 2026학년도 598명으로 증가하며 상위권 편입 수요를 확대시키고 있다. 동사는 일반편입부터 연고대, 의약대, 경찰대, 미대편입까지 세분화된 커리큘럼과 데이터 기반 지원전략을 보유하고 있어, 편입 모집정원 확대와 상위권 편입 수요 증가 국면에서 시장 성장의 수혜를 흡수할 수 있는 대표 사업자로 판단된다.

과목별 강사 현황



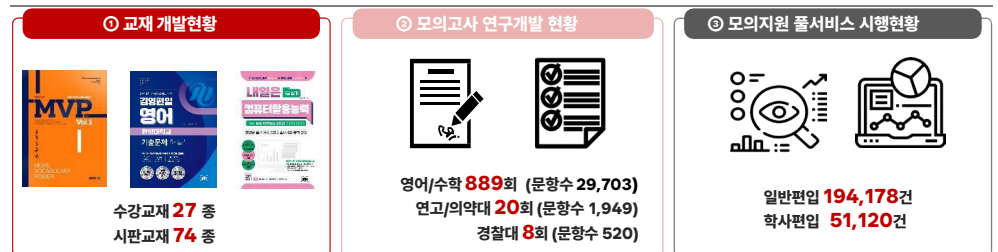
자료: 아이비김영, 한국IR협회의 기업리서치센터

주요 연구인력 현황



자료: 아이비김영, 한국IR협회의 기업리서치센터

최상의 강의 콘텐츠 제공



자료: 아이비김영, 한국IR협회의 기업리서치센터

❏ 취업교육 사업의 구조적 확대: 뷰티 + 기타 직무교육

**뷰티교육과 IT·자격증 평생교육
중심의 취업교육 사업 확대를 통해
편입 중심 기업에서 성인교육
플랫폼 기업으로 사업구조 다변화**

아이비김영은 편입교육 중심 기업에서 뷰티와 기타 직무교육을 함께 보유한 성인교육 플랫폼 기업으로 사업구조를 확장하고 있다. 동사는 2016년 더조은아카데미 인수를 통해 컴퓨터 교육사업에 진출한 이후 학점은행제 원격교육, IT 교육, 국가기술자격, 뷰티교육 등으로 취업교육 포트폴리오를 넓혀왔다. 2025년 기준 취업사업부문 매출액은 취업사업부문(뷰티) 170억원, 취업사업부문(기타) 215억원으로, 전체 매출의 32.2%(뷰티 14.2%, 기타 18.0%)를 차지하고 있다. 편입교육이 대학생의 상위권 대학 재도전 수요를 기반으로 한 성인 입시교육이라면, 취업교육은 구직자와 재직자의 직무역량 강화, 자격증 취득, 학위 취득, 경력 전환 수요를 대상으로 한다. 수요의 발생 원천이 서로 다른 만큼, 취업교육 비중 확대는 동사의 사업구조를 편입시장 중심에서 성인교육 전반으로 넓히는 중요한 성장동력으로 판단된다.

뷰티사업은 최근 동사가 외형 확대를 집중적으로 추진하고 있는 신성장동력이다. 동사는 2025년 뷰티르샤 인수 및 흡수합병을 통해 MBC아카데미뷰티학원을 사업 포트폴리오에 편입하였다. 기존 메가스터디뷰티아카데미에 MBC아카데미뷰티학원이 더해지면서 브랜드와 캠퍼스 기반이 확대되었으며, 뷰티부문 매출액은 2024년 46억원에서 2025년 170억원으로 크게 증가했다. 뷰티교육은 헤어, 메이크업, 네일아트, 에스테틱 등 실습 중심의 오프라인 교육이 핵심이며, 국가자격증 취득, 취업, 창업, 미용대학 입시 등으로 수요가 구분된다. 동사의 뷰티교육 서비스는 기존 자격증 및 샵 운영 교육에서 미용대학 진학을 준비하는 입시교육까지 서비스 영역을 확장하고 있으며, 실습 과정에서 사용되는 화장품, 미용 소도구 등 교보재 매출 비중이 높아 강의 매출과 상품 매출이 함께 발생하는 구조를 보유하고 있다.

취업사업부문(기타)은 IT 교육, 학점은행제 원격교육, 국가기술자격, 직무교육을 포괄한다. 더조은아카데미와 메가스터디아카데미는 컴퓨터 그래픽, 프로그래밍, AI, 빅데이터, 반도체 설계 등 실무형 IT 교육을 제공하고 있으며, 김영평생교육원과 아이비원격평생교육원은 학위 취득과 사회복지사, 한국어교원 등 자격증 교육을 담당한다. 2023년 론칭한 엔지니어랩은 전기기사, 소방기사 등 공학계열 국가기술자격 교육을 담당하는 브랜드다. 디지털 전환, AI 확산, 산업 안전 관리 중요성 확대, 기술직 인력 수요 증가는 IT 및 국가기술자격 교육 수요를 뒷받침하고 있다. 특히 성인 직무교육은 취업 준비, 직무 전환, 자격 취득, 재직자 재교육으로 이어지는 반복 수요를 갖고 있어 단일 입시 이벤트에 의존하지 않는 매출 기반을 형성할 수 있다는 장점이 있다.

취업교육 사업 확대는 기존 교육사업 운영역량의 활용 측면에서도 의미가 있다. 동사는 편입교육 사업을 통해 온라인 강의 제작, 오프라인 학원 운영, 강사진 관리, 수강생 모집, 학습관리, 교재 개발 역량을 축적해왔으며, 이러한 역량은 뷰티, IT, 자격증, 평생교육 과정에서도 활용 가능하다. 특히 온라인 강의와 오프라인 학원을 동시에 운영하는 하이브리드 교육 모델은 성인교육 시장에서 채널 확장성이 높다. 뷰티교육은 오프라인 실습 중심, IT·자격증 교육은 온라인과 오프라인 병행 구조로 운영될 수 있어 사업부문별 채널 특성도 분산되어 있다. 편입사업에서 확보한 브랜드 운영과 마케팅 역량이 취업교육 부문으로 이전되면서 동사는 편입시장 중심 기업에서 성인교육 전반을 아우르는 플랫폼 기업으로 변화하고 있다.

외형 성장과 수익성 개선의 동시 진행

편입교육의 안정적 매출 기반에 취업교육 확대와 고정비 레버리지 더해지며 외형 성장과 수익성 개선 동시 진행중

아이비김영은 최근 외형 성장과 수익성 개선이 동시에 진행되고 있다. 동사의 연결 매출액은 2020년 599억원에서 2025년 1,195억원으로 확대되며 5년간 연평균 14.8% 성장하였다. 같은 기간 영업이익은 41억원에서 191억원으로 증가했고, 영업이익률은 6.8%에서 16.0%로 상승하였다. 코로나19 영향으로 오프라인 학원 운영이 위축되었던 2020년 이후 편입교육 회복, 온라인 강의 확대, 취업교육 사업 성장, 브라운편입과 뷰티르사 편입 효과가 순차적으로 반영되며 매출 규모가 확대되었다. 교육서비스업은 콘텐츠 개발비, 강사진, 임차료, 마케팅비 등 고정비 성격의 비용 부담이 크지만, 일정 수준 이상의 수강생 규모를 확보하면 매출 증가분이 이익 개선으로 연결되는 레버리지 효과가 나타난다. 최근 동사의 수익성 개선은 매출 규모 확대와 고정비 흡수 효과가 함께 반영된 결과로 판단된다.

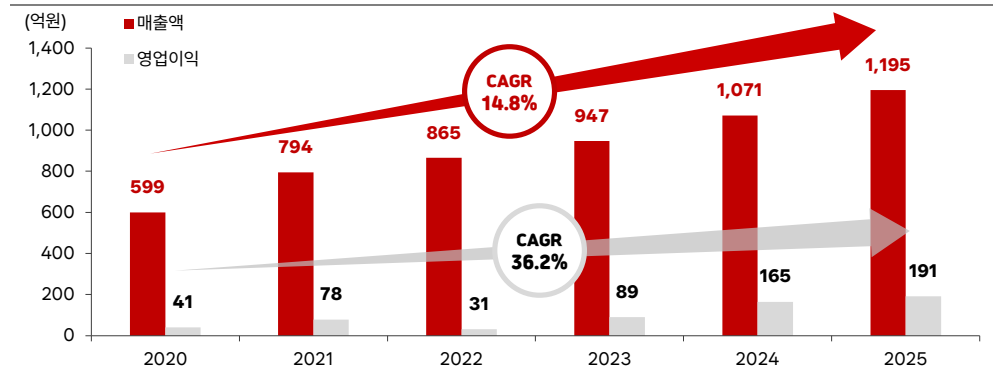
수익성 개선의 기반은 매출원 다변화와 운영 레버리지 확대이다. 동사의 매출은 학원강의, 온라인강의, 도서 및 교보재, 기타매출로 구성된다. 2025년 기준 학원강의 매출은 편입사업, 뷰티사업, 기타 직무교육에서 발생하고 있으며, 온라인 강의는 편입사업과 기타 취업교육 부문에서 주요 매출원으로 자리하고 있다. 온라인강의는 초기 콘텐츠 제작 이후 추가 수강생 유입에 따른 변동비 부담이 제한적이기 때문에 수강생 규모가 확대될수록 수익성 개선에 기여할 수 있다. 도서 및 교보재 매출은 편입 교재와 뷰티 실습재료 판매를 통해 강의 매출과 연동되며, 모의고사, 대학광고, 임대 등 기타 매출도 부가 수익원으로 작용한다. 단일 오프라인 강의 중심 구조에서 벗어나 온라인 콘텐츠, 교재, 교보재, 모의고사, 평생교육, 자격증 교육 등으로 수익원이 다변화되면서 외형 성장의 질도 개선되고 있다.

비용 구조도 안정화되고 있다. 동사의 판관비율은 2022년 65.4%에서 2023년 60.3%, 2024년 54.8%, 2025년 55.2%로 낮아졌으며, 같은 기간 영업이익률은 3.6%에서 9.4%, 15.4%, 16.0%로 상승하였다. 2025년에는 브라운편입 연결 효과와 뷰티르사 인수 효과가 반영되었음에도 영업이익률이 16% 수준을 유지하였다. 신규 사업 편입 과정에

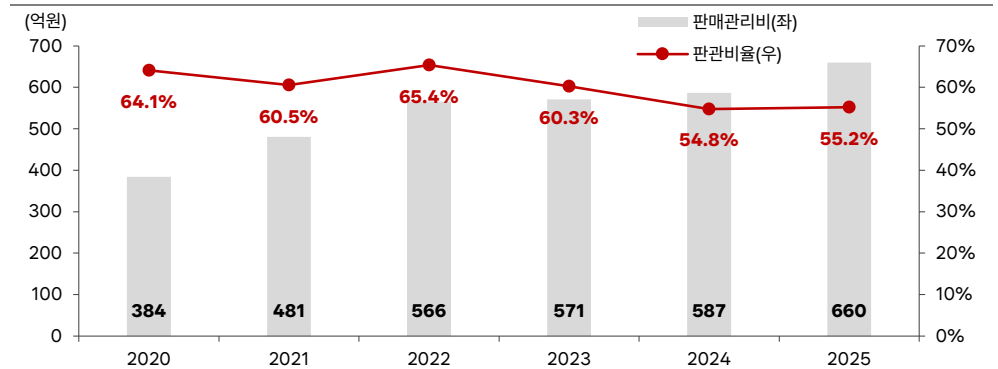
서는 인건비, 임차료, 마케팅비 부담이 발생할 수 있으나, 기존 교육 플랫폼과 운영관리 체계를 활용하면서 비용 증가를 일정 부분 흡수한 것으로 판단된다. 특히 오프라인 학원은 개설 초기 고정비 부담이 선행되지만, 수강생 모집이 안정화되면 매출 증가분이 이익으로 연결되는 레버리지 효과가 크다.

향후 실적 성장의 핵심은 편입교육과 취업교육의 동시 성장 여부이다. 편입교육은 모집정원 확대와 상위권 대학 재도전 수요를 기반으로 안정적인 현금창출원 역할을 담당하고, 취업교육은 뷰티, IT, 국가기술자격, 학점은행제 등을 중심으로 추가 성장 여력을 제공할 전망이다. 2025년 취업사업부문 매출 비중이 32.2%까지 확대되면서 동사의 성장동력은 편입시장 중심에서 성인교육 전반으로 확장되었다. 브라운편입 100% 자회사화에 따른 편입사업 효율화, 뷰티교육 캠퍼스 안정화, 엔지니어랩 등 자격증 교육 성장, 평생교육원 과정 다변화가 이어질 경우 외형 성장과 수익성 개선 흐름이 이어질 것으로 기대된다.

매출 및 영업이익 추이



판매관리비 및 판관비율 추이





실적 추이 및 전망

2025년 실적 추이

아이비김영의 2025년 연결실적은 매출액 1,195억원(YoY +11.6%), 영업이익 191억원(YoY +15.6%), 영업이익률 16.0%(YoY 0.6%p 개선), 지배주주순이익 207억원(YoY +63.6%)이다. 편입교육의 안정적인 매출 기반이 유지되는 가운데, 뷰티교육 사업 확대가 전사 외형 성장을 견인했으며, 매출총이익률 개선에 힘입어 영업이익 증가율은 매출 성장률을 상회하였다.

사업부문별로는 편입교육 매출액이 2024년 796억원에서 2025년 811억원으로 전년 대비 1.8% 증가하며 안정적인 흐름을 유지하였다. 취업교육(뷰티) 사업부문 매출액은 2024년 46억원에서 2025년 170억원으로 전년대비 268.2% 증가하며 전사 매출 성장을 견인했다. 2025년 1월 뷰티르사 지분 100% 인수 및 8월 흡수합병을 통해 MBC아카데미 뷰티학원이 연결 실적에 반영되었으며, 기존 메가스터디뷰티아카데미와 함께 뷰티교육 사업 기반이 확대된 영향으로 판단된다. 취업교육(기타) 매출액은 2024년 228억원에서 2025년 215억원으로 전년 대비 6.0% 감소하였다. IT·국가 기술자격증·학점은행제 등 기존 직무교육 사업은 유지되고 있으나, 수익성이 낮은 일부 IT캠퍼스 조정 및 포트폴리오 재편 영향이 반영된 것으로 판단된다.

수익성 측면에서는 매출총이익률과 영업이익률이 모두 개선되었다. 매출총이익률은 2024년 70.2%에서 2025년 71.2%로 전년대비 1.0%p 개선되었으나, 뷰티르사 인수 합병과 신규 사업 확대에 따른 인건비, 임차료, 마케팅비 등 비용 부담이 반영되며 판관비율은 2024년 54.8%에서 2025년 55.2%로 0.4%p 상승하였다. 매출총이익률 개선 폭이 판관비율 상승 폭을 상회하면서 연결 영업이익률은 2024년 15.4%에서 2025년 16.0%로 0.6%p 개선되었다.

2026년 실적 전망

2026년 연결실적은 매출액 1,290억원(YoY +7.9%), 영업이익 229억원(YoY +20.2%), 영업이익률 17.8%(YoY 1.8%p 개선), 지배주주순이익 219억원(YoY +5.8%)을 전망한다.

사업부문별로는 편입교육 매출액이 2025년 811억원에서 2026년 852억원으로 전년 대비 5.1% 증가할 것으로 전망한다. 2026년에는 브라운편입 100% 자회사화 및 흡수합병 효과가 반영되면서 편입사업 내 브랜드 포트폴리오와 수강생 접점이 확대될 전망이다. 주요 대학 편입 모집정원 확대와 의학학 계열 편입 수요 증가도 동사의 편입교육 매출 성장에 우호적인 요인으로 작용할 것으로 판단된다.

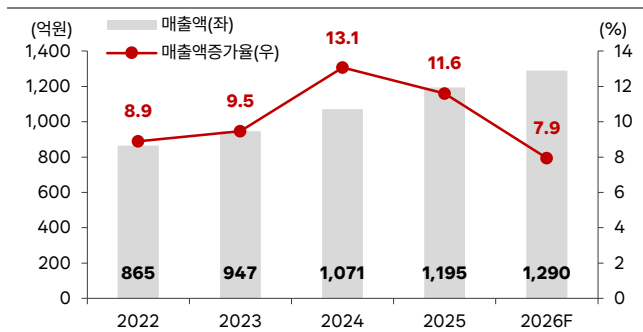
취업교육(뷰티) 매출액은 2025년 170억원에서 2026년 232억원으로 전년 대비 36.8% 증가할 것으로 전망한다. 2025년에는 뷰티르사 인수 및 흡수합병 효과가 연중 일부 기간에 반영되었으나, 2026년에는 MBC아카데미뷰티학원 실적이 온기로 반영될 예정이다. 기존 메가스터디뷰티아카데미에 MBC아카데미뷰티학원이 더해지면서 뷰티교육 사업의 브랜드와 캠퍼스 기반이 확대되었고, 미용 국가자격증, 취업, 창업, 미용대학 입시 등으로 수요가 다변화됨에 따라 취업교육(뷰티)은 2026년 전사 외형 성장을 견인하는 핵심 사업부문으로 자리잡을 전망이다.

취업교육(기타) 매출액은 2025년 215억원에서 2026년 205억원으로 전년 대비 4.7% 감소할 것으로 추정한다. 엔지니어랩을 통한 국가기술자격증 교육, 평생교육원 과정 다변화, AI·빅데이터·반도체 등 첨단 직무교육 과정 확대 등은 긍정적으로 전망되나, 수익성이 낮은 일부 IT캠퍼스 조정 등의 영향으로 전체 매출은 소폭 감소할 전망이다. 동 사업부문은 단기적으로는 외형 성장보다 손익 개선에 초점이 맞춰질 가능성이 높다고 판단된다.

수익성 측면에서는 뷰티교육의 매출 확대, 취업교육 부문의 손실 축소, 온라인 강의와 교재·교보재 등 부가 매출원의 확대 등이 복합적으로 반영되며 2026년에도 영업이익률 개선이 이어질 전망이다. 편입교육의 안정적인 고수익 구조가 유지되는 가운데, 뷰티교육 매출 확대와 취업교육(기타) 부문의 포트폴리오 효율화가 매출총이익률 개선에 기여함에 따라 매출총이익률은 2025년 71.2%에서 2026년 71.7%로 전년 대비 0.5%p 개선될 전망이다. 판관비율은 2025년 뷰티르사 인수·합병 과정에서 발생한 비용 부담이 완화되고, 기존 교육 플랫폼과 운영관리 체계를 활용한 고정비 레버리지 효과가 확대되면서 2025년 55.2%에서 2026년 54.0%로 전년대비 1.2%p 하락할 것으로 추정한다.

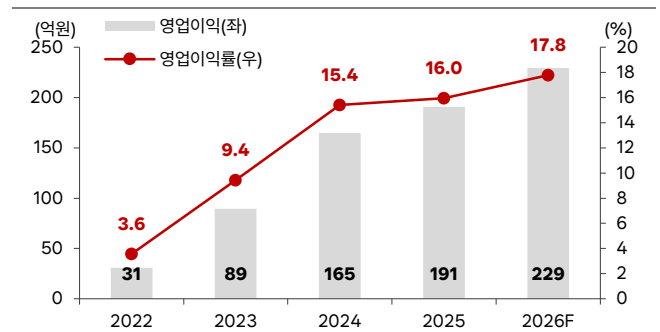
2026년 1분기 실적은 매출액 242억원(YoY +6.3%), 영업이익 3억원을 기록하며 전년 동기 대비 흑자전환하였다. 편입교육 비수기 구간임에도 매출 성장과 수익성 개선이 확인되었다는 점에서, 2026년 연간 실적 개선 전망을 뒷받침하는 흐름으로 판단된다.

매출액 추이



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

영업이익 추이



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

실적 추이 및 전망

(단위: 억원, %)

	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	865	947	1,071	1,195	1,290
증가율 (%)	8.9	9.5	13.1	11.6	7.9
편입교육	609	679	796	811	852
취업교육(뷰티)*		30	46	170	232
취업교육(기타)	256	238	228	215	205
매출원가	269	287	319	345	365
매출원가율 (%)	31.1	30.3	29.8	28.9	28.3
매출총이익	596	660	751	850	925
매출총이익률 (%)	68.9	69.7	70.2	71.2	71.7
영업이익	31	89	165	191	229
영업이익률 (%)	3.6	9.4	15.4	16.0	17.8
세전계속사업이익	-0	92	156	250	264
(지배주주)당기순이익	3	78	127	207	219

주: 취업교육(뷰티) 부문은 2023년부터 취업교육에서 뷰티, 기타로 세분화됨, 자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Valuation
1 편입교육의 안정적 이익 창출력과 취업교육 부문의 성장성 확인이 중요

2026년 예상실적 기준
PER 5.2배, PBR 1.4배,
ROE 28.0% 수준

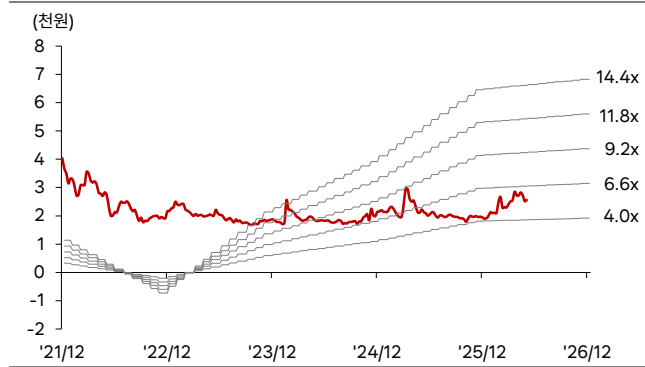
아이비김영의 2026년 예상실적 매출액 1,290억원, 영업이익 229억원, 지배주주순이익 219억원 기준 주가 밸류에이션은 PER 5.2배, PBR 1.4배 수준이다. 동사는 국내 대학편입 교육시장 내 독보적인 1위 사업자이나, 대학편입 전문 상장기업이 부재하다는 점에서 직접적인 밸류에이션 비교에는 한계가 있다. 이에 따라 국내 상장 교육기업 중 대학입시 교육, 성인교육, 직무교육 사업을 영위하는 메가스터디교육, 디지털대성, 멀티캠퍼스를 동종기업으로 선정해 밸류에이션 수준을 비교하였다.

PER 기준으로는 현 주가의 부담이 크지 않은 구간으로 판단된다. 메가스터디교육과 디지털대성의 2026년 컨센서스 기준 PER은 각각 4.4배, 7.5배이며, 아이비김영의 2026F PER 5.2배는 두 기업의 중간 수준에 위치한다. 멀티캠퍼스는 2026년 컨센서스가 제공되지 않아 직접 비교에는 제한이 있으나, 2025년 기준 PER은 7.0배 수준이다. 이를 감안하면 동사의 현재 주가는 이익 기준으로 교육업종 내 평균적인 멀티플 범위에 위치한 것으로 판단된다. 특히 2025년 이후 영업이익률이 16%대로 상승했고, 2026년에도 영업이익 증가가 예상된다는 점에서 과거 대비 이익 체력은 개선된 구간으로 볼 수 있다.

PBR 기준으로는 동종기업 대비 프리미엄이 존재하나, ROE 수준을 감안하면 과도한 부담으로 보기는 어렵다. 2026F 기준 아이비김영의 PBR은 1.4배로, 메가스터디교육 0.7배, 디지털대성 1.3배 대비 높은 편이다. 다만 동사의 2026F ROE는 28.0%로, 메가스터디교육 17.7%, 디지털대성 19.3%를 상회한다. 동사는 오프라인 학원과 온라인 콘텐츠를 병행하는 교육서비스 기업으로, 제조업 대비 유형자산 부담이 크지 않고 수강생 규모 확대 시 이익 레버리지가 발생하는 구조를 보유하고 있다. 편입교육에서 안정적인 이익을 창출하는 가운데 뷰티교육과 기타 직무교육으로 매출원을 다변화하고 있어, 높은 ROE가 유지된다면 동종기업 대비 PBR 프리미엄은 일정 부분 정당화될 수 있다고 판단된다.

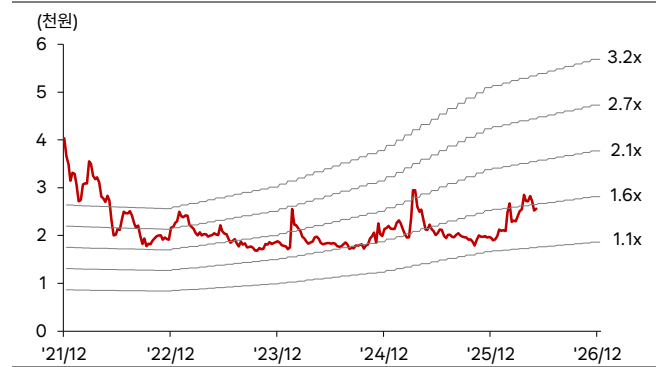
동사의 밸류에이션 재평가 여부는 편입교육의 안정적 이익 창출력과 취업교육 부문의 성장성 확인에 달려 있다. 편입교육은 김영편입과 브라운편입을 중심으로 안정적인 현금창출원 역할을 담당하고 있으며, 2026년에는 브라운편입 100% 자회사화 및 흡수합병 효과가 반영될 전망이다. 취업교육에서는 뷰티사업의 온기 반영과 기타 직무교육의 수익성 개선 여부가 중요하다. 2026년은 이익 체력 개선을 확인해가는 구간으로, 향후 편입사업 효율화, 뷰티교육 매출 확대, 기타 취업교육 손실 축소가 실적으로 확인될 경우 밸류에이션 재평가가 진행될 것으로 기대된다.

PER 밴드 차트



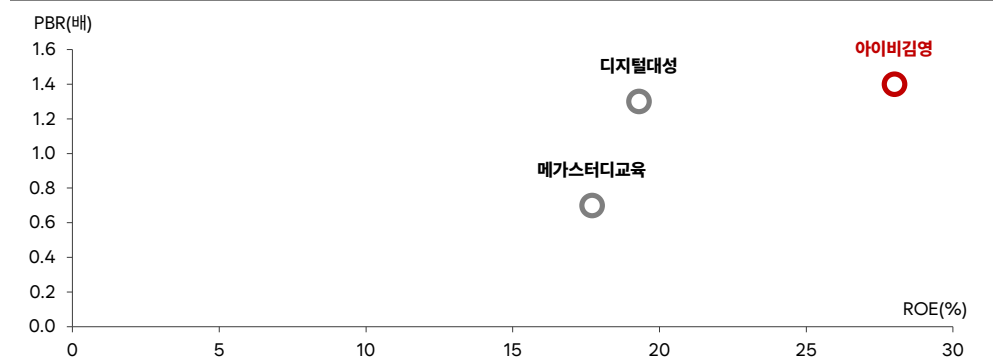
자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

PBR 밴드 차트



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

동종기업 ROE-PBR 산포도(2026년 예상실적 기준)



주: 동종기업들의 2026년 예상실적은 컨센서스 적용

자료: FnGuide, 한국IR협회의 기업리서치센터

동종기업 비교

(단위: 원, 억원, %, 배)

		아이비김영	메가스터디교육	디지털대성	멀티캠퍼스
주가(원) 2026년 6월 8일 종가 기준		2,470	36,500	7,440	23,600
시가총액(억원)		1,110	3,783	2,059	1,399
자산총계(억원)	2023	801	9,555	2,476	3,118
	2024	979	8,783	3,380	3,207
	2025	1,208	8,962	3,460	3,220
	2026F	1,490	9,773	3,563	N/A
자본총계(억원)	2023	420	4,915	1,687	1,974
	2024	526	4,667	1,611	2,210
	2025	709	5,206	1,705	2,353
	2026F	792	5,827	1,808	N/A
매출액(억원)	2023	947	9,352	2,115	3,586
	2024	1,071	9,422	2,177	3,527
	2025	1,195	8,849	2,538	3,308
	2026F	1,290	8,869	2,809	N/A
영업이익(억원)	2023	89	1,274	250	403
	2024	165	1,236	237	389
	2025	191	1,210	316	319
	2026F	229	1,172	446	N/A
영업이익률(%)	2023	9.4	13.6	11.8	11.2
	2024	15.4	13.1	10.9	11.0
	2025	16.0	13.7	12.4	9.6
	2026F	17.8	13.2	15.9	N/A
지배주주순이익(억원)	2023	78	946	125	315
	2024	127	462	152	311
	2025	207	853	209	262
	2026F	219	932	280	N/A
PER(배)	2023	10.7	7.6	13.5	6.4
	2024	7.2	11.0	12.6	5.7
	2025	4.2	5.3	10.4	7.0
	2026F	5.2	4.4	7.5	N/A
PBR(배)	2023	1.9	1.5	1.0	1.0
	2024	1.7	1.1	1.4	0.8
	2025	1.2	0.9	1.5	0.8
	2026F	1.4	0.7	1.3	N/A
ROE(%)	2023	18.9	21.1	8.0	17.4
	2024	25.4	10.0	10.5	15.2
	2025	32.2	18.0	15.4	11.7
	2026F	28.0	17.7	19.3	N/A
PSR(배)	2023	0.9	0.8	0.8	0.6
	2024	0.8	0.5	0.9	0.5
	2025	0.7	0.5	0.9	0.6
	2026F	0.9	0.5	0.8	N/A

주: 아이비김영의 미래전망치는 당사 전망치, 경쟁사의 미래전망치는 컨센서스 적용

자료: FnGuide, 한국IR협회의 기업리서치센터

⚠️ 리스크 요인

1 편입 모집정원 및 입시제도 변화 가능성

**편입교육 시장의 제도 변화
관심있게 확인할 필요**

아이비김영의 핵심 리스크는 편입교육 시장의 제도 변화 가능성이다. 동사는 국내 대학편입 교육시장 내 압도적인 지배력을 보유하고 있으나, 편입교육 수요는 대학별 모집정원, 전형 방식, 지원자격, 시험과목 등 입시제도 변화에 직접적인 영향을 받는다. 최근 주요 대학의 편입 모집정원 확대와 의약학 계열 편입 수요 증가는 동사에 우호적인 환경으로 작용하고 있으나, 향후 대학별 정원 축소, 편입 선발 방식 변경, 특정 전형 축소 등이 발생할 경우 수험생 유입과 강의 수요가 둔화될 수 있다.

특히 동사는 편입교육 시장 내 점유율이 높은 만큼, 시장 전체의 방향성이 실적에 미치는 영향도 크다. 시장지배력이 높다는 점은 성장 국면에서 수혜를 크게 흡수할 수 있는 요인이지만, 반대로 편입 모집정원 감소나 입시제도 개편이 발생할 경우 실적 민감도도 높아질 수 있다. 투자자 입장에서는 주요 대학 편입 모집정원 추이, 의약학 계열 편입 선발 규모, 편입시험 과목 변화, 대학 중도탈락률 등 편입시장 수요를 결정하는 지표를 지속적으로 확인할 필요가 있다.

2 취업교육 사업 확대에 따른 수익성 검증 필요

**뷰티교육의 이익 기여 확대와
기타 직무교육의 손익 개선 여부
주시**

두 번째 리스크는 취업교육 사업의 외형 확대가 이익 기여로 연결될 수 있는지 여부이다. 동사는 뷰티교육과 기타 직무교육을 중심으로 취업교육 사업을 확대하고 있으며, 2025년 기준 취업사업부문 매출 비중은 32.2%까지 상승하였다. 다만 취업교육은 편입교육과 달리 뷰티, IT, 국가기술자격증, 학점은행제, 직무교육 등으로 수요가 세분화되어 있고, 각 시장의 경쟁 강도와 성장 속도도 상이하다. 외형 성장만으로 투자 매력도가 높아지기보다는, 신규 편입 사업의 캠퍼스 안정화와 손익 개선이 함께 확인되어야 한다.

다만 관련 리스크는 점진적으로 완화되고 있는 것으로 판단된다. 뷰티교육은 오프라인 실습 중심 사업으로 강사진, 임차료, 인테리어, 교보재 등 고정비 부담이 선행될 수 있으나, 2025년 이미 흑자전환 기반을 마련한 것으로 파악된다. 기타 직무교육은 정부 직업훈련 정책, 과정 승인, 수강생 모집 상황에 따라 실적 변동성이 발생할 수 있으나, 수익성이 낮은 일부 IT캠퍼스 조정과 포트폴리오 효율화를 통해 2026년 흑자전환이 기대된다. 투자자 입장에서는 뷰티교육의 이익 기여 확대와 기타 직무교육의 손익 개선 여부를 2026년 실적의 주요 확인 지표로 볼 필요가 있다고 판단된다.

포괄손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
매출액	865	947	1,071	1,195	1,290
증가율(%)	8.9	9.5	13.1	11.6	7.9
매출원가	269	287	319	345	365
매출원가율(%)	31.1	30.3	29.8	28.9	28.3
매출총이익	596	660	751	850	925
매출이익률(%)	68.9	69.7	70.2	71.2	71.7
판매관리비	566	571	587	660	696
판매비율(%)	65.4	60.3	54.8	55.2	54.0
EBITDA	161	211	287	325	364
EBITDA 이익률(%)	18.7	22.3	26.8	27.2	28.3
증가율(%)	-13.2	30.9	35.8	13.2	12.2
영업이익	31	89	165	191	229
영업이익률(%)	3.6	9.4	15.4	16.0	17.8
증가율(%)	-60.7	189.9	84.5	15.6	20.2
영업외손익	-31	3	-9	52	27
금융수익	7	18	17	25	36
금융비용	10	7	8	8	8
기타영업외손익	-28	-9	-18	34	-1
종속/관계기업관련손익	0	0	0	7	7
세전계속사업이익	-0	92	156	250	264
증가율(%)	적전	흑전	69.1	59.8	5.7
법인세비용	23	26	34	49	51
계속사업이익	-23	67	122	201	213
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	-23	67	122	201	213
당기순이익률(%)	-2.6	7.0	11.4	16.8	16.5
증가율(%)	적전	흑전	83.1	65.1	5.7
지배주주지분 순이익	3	78	127	207	219

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
영업활동으로인한현금흐름	146	210	291	328	523
당기순이익	-23	67	122	201	213
유형자산 상각비	126	117	118	129	129
무형자산 상각비	5	5	4	5	6
외환손익	0	0	0	0	0
운전자본의감소(증가)	-5	1	8	14	189
기타	43	20	39	-21	-14
투자활동으로인한현금흐름	-85	-141	-160	-144	-123
투자자산의 감소(증가)	-2	-135	51	-138	5
유형자산의 감소	0	4	1	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-57	-46	-35	-37	-130
기타	-26	36	-177	31	2
재무활동으로인한현금흐름	-84	-77	-73	-141	-125
차입금의 증가(감소)	-1	-1	0	-18	5
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	0	0
배당금	0	0	-9	-13	-130
기타	-83	-76	-64	-110	0
기타현금흐름	0	0	0	0	-1
현금의증가(감소)	-23	-8	57	43	274
기초현금	69	47	38	95	138
기말현금	47	38	95	138	412

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025	2026F
유동자산	242	377	285	470	749
현금성자산	47	38	95	138	412
단기투자자산	153	288	134	261	261
매출채권	17	21	22	25	27
재고자산	4	5	9	16	18
기타유동자산	22	25	25	29	31
비유동자산	514	424	694	739	742
유형자산	109	99	95	95	96
무형자산	37	33	40	72	72
투자자산	18	21	162	181	183
기타비유동자산	350	271	397	391	391
자산총계	756	801	979	1,208	1,490
유동부채	303	305	369	429	626
단기차입금	30	31	32	35	35
매입채무	24	28	35	33	36
기타유동부채	249	246	302	361	555
비유동부채	96	77	84	70	72
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	1	0	0	0	0
기타비유동부채	95	77	84	70	72
부채총계	400	381	454	499	699
지배주주지분	373	448	549	738	827
자본금	45	45	45	45	45
자본잉여금	286	286	273	67	67
자본조정 등	-38	-34	-44	-47	-47
기타포괄이익누계액	0	0	0	0	0
이익잉여금	81	151	276	673	762
자본총계	357	420	526	709	792

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025	2026F
P/E(배)	330.3	10.7	7.2	4.2	5.2
P/B(배)	2.3	1.9	1.7	1.2	1.4
P/S(배)	1.0	0.9	0.8	0.7	0.9
EV/EBITDA(배)	5.2	2.9	2.8	1.8	1.6
배당수익률(%)	0.0	1.1	1.5	15.4	11.7
EPS(원)	6	173	282	461	487
BPS(원)	831	996	1,221	1,642	1,840
SPS(원)	1,925	2,107	2,382	2,658	2,870
DPS(원)	0	20	30	300	300
수익성(%)					
ROE	0.7	18.9	25.4	32.2	28.0
ROA	-3.0	8.5	13.7	18.4	15.8
ROIC	58,942.6	-261.4	-201.3	-162.7	-97.8
안정성(%)					
유동비율	79.9	123.7	77.3	109.5	119.5
부채비율	112.1	90.9	86.2	70.4	88.3
순차입금비율	-2.8	-44.1	-17.3	-36.9	-67.0
이자보상배율	4.3	15.3	22.6	25.5	30.3
활동성(%)					
총자산회전율	1.1	1.2	1.2	1.1	1.0
매출채권회전율	51.6	50.7	49.9	50.4	49.3
재고자산회전율	206.9	211.6	158.1	95.5	76.2

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자주의 환기 등을 통해 불공정거래를 사전에 예방하기 위한 제도를 시행하고 있습니다. 시장경보제도는 '투자주의종목 투자경고종목 투자위험종목'의 단계를 거쳐 이루어지게 됩니다.
※관련근거: 시장감시규정 제5조의2, 제5조의3 및 시장감시규정 시행세칙 제3조~제3조의 7

종목명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
아이비김영	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2026.06.10	아이비김영-대학편입 1위에서 성인교육 플랫폼으로 확장
2022.07.29	아이비김영-대학편입 교육시장 부동의 1위 기업

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원과 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회 산하 독립 (리서치) 조직인 기업리서치센터가 작성한 기업분석 보고서입니다. 본 자료는 투자자들에게 국내 상장기업에 대한 양질의 투자정보 제공 및 건전한 투자문화 정착을 위해 무상으로 작성되었습니다.

- 당사 리서치센터는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트와 그 배우자 등 관계자는 자료 작성일 현재 조사분석 대상법인의 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 본 자료는 중소형 기업 소개를 위해 작성되었으며, 매수 및 매도 추천 의견은 포함하고 있지 않습니다.
- 본 자료에 게재된 내용은 애널리스트의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.
- 본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 자료제공일 현재 시점의 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다.
- 본 조사자료는 투자 참고 자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 투자자의 투자 결과에 대한 법적 책임 소재의 증명자료로 사용될 수 없습니다.
- 본 조사자료의 지적재산권은 당사에 있으므로, 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.
- 본 자료는 텔레그램에서 "한국IR협의회(<https://t.me/kirsofficial>)" 채널을 추가하시어 보고서 발간 소식을 안내받으실 수 있습니다.
- 한국IR협의회가 운영하는 유튜브 채널 'IRTV'에서 1) 애널리스트가 직접 취재한 기업탐방으로 CEO인터뷰 등이 있는 '소중한탐방'과 2) 기업보고서 심층해설방송인 '가치한 리포트 가치보기'를 보실 수 있습니다.