



RIAEDU Insight Program: 멀티모달 AI 분석·학습 하이브리드 SaaS

교육·활동 데이터 분석 & 리포팅 프로그램

데이터 기반 교육 운영을 완성하는

B2B SaaS 운영 허브

I . RIA EDU Insight Program B2B

1. 기술 전제

본 설계는 연구 과제 수준의 가능성 검증이 아니라,
 학원 운영 환경에서 실제로 안정적으로 운영 가능한 MVP 구축 목표



AI는 판단 주체가 아니다.
 (교사의 판단을 보조하는 지표 및
 참고 정보 생성에 한정)



**모든 AI 처리는 사용자 요청과
 분리된 비동기 Job 기반으로
 수행한다.**
 (요청-처리 분리로 운영 리스크 최소화)



**MVP 단계에서는
 안정성·재현성·운영 통제를
 최우선으로 하며,
 데이터 축적과 현장 검증을 전제로
 이후 단계적으로 AI 기능을 고도화 한다**

I . RIA EDU Insight Program B2B

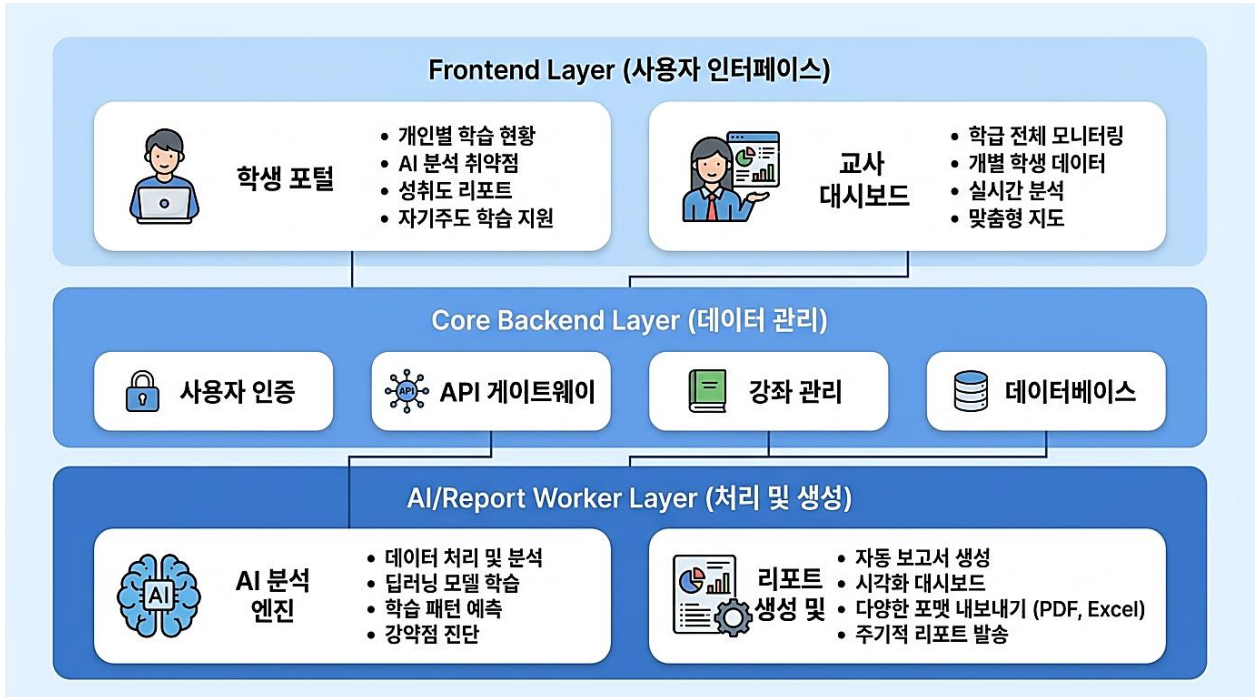
2. 리포트 생성 구조



I . RIA EDU Insight Program B2B

3. RIA EDU Insight Program 요약

AI/ MVP 개요



I . RIA EDU Insight Program B2B

3. 업무 및 비용 효율성



30%+

인적 자원 최적화 (Labor Saving)

심층 상담 및 리포트 작성 자동화로 교사 업무 30% 이상 단축.
품질은 비약적 향상.

시간 단축 + 품질 향상



CAC/Churn ↓

고객 유지 비용 절감

학습 행동 인사이트 제공으로 만족도 향상.
낮은 이탈률과 높은 재등록률로 마케팅 비용 감소.

이탈률 ↓ + 재등록률 ↑



SaaS 아키텍처 최적화

인프라 및 운영 비용 절감 (OpEx Saving)

서버 자원 자동 스케일링 및 효율적 클라우드 관리로
인프라 비용 20%+ 절감. 유지 보수 간소화.

서버 비용 ↓ + 운영 효율 ↑

I . RIA EDU Insight Program B2B

4. 주요 강점


**명확한 기술적 설계와
안정성 확보**

- 실제 학원 환경에 맞춤 MVP 구축
- 비동기 Job 기반으로 운영 리스크 최소화

실용성 + 안정성 최우선

**차별화된 '멀티모달 AI'
분석 가치**

- 텍스트, 오디오, 영상, 행동 데이터 결합
- 망설임과 자신감 같은 정성적 지표 도출

"수치를 넘어 행동을 읽는다"

**B2B와 B2C를 잇는
하이브리드 모델**

- 학원 SaaS(B2B)로 데이터 확보 후 가정(B2C) 확장
- 학원-가정 동기화 LMS 허브로 고객 락인 효과

수익성 + 확장성 확보



RIAEDU Home Insight: 시공간 제약을 넘는 하이브리드 e-러닝

개인 맞춤 프로그램 & 자기주도학습 플랫폼

멀티모달 AI의 분석과 하이브리드 학습의 완성

B2C SaaS 학습 허브

Summit Rise Edu Co., Ltd.

II. RIA EDU Home Insight B2C

1. Direct to Consumer(B2C)확장

멀티모달 AI 기술력을 바탕으로 개인 맞춤형 교육 시장을 확장하는 SaaS



개인가입B2C모델

장소의 제약을 넘어선 온디맨드(On-demand) 학습 환경
RIA만의 고도화된 멀티모달 학습 분석 서비스를 이용할 수 있는
개인 맞춤형 환경 제공



지속 가능한 수익 모델(Recurring Revenue)구축

학교 및 학원 연동 학습 관리와 개인별 정기 구독 형태의
맞춤형 학습 관리 서비스를 결합한 안정적인 수익 구조 확보.












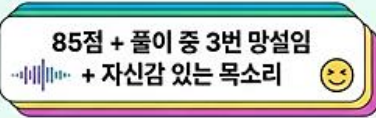

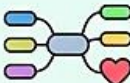
시장 확장성

B2C 모델을 통해 광범위한 Real-Data를 확보하고,
이를 바탕으로 서비스 고도화 및 개인 사용자 기반 매출 극대화

II. RIA EDU Home Insight B2C

2. 멀티모달 AI 기반의 개인화 학습 분석 및 하이브리드 SaaS 교육 플랫폼

교육서비스의 멀티모달과 SaaS를 모두 담아 전문성 강화

	일반 AI (Single-modal) General AI (Single-modal)	VS	 멀티모달 AI (RIAEDU) Multimodal AI (RIAEDU)
		분석 대상 Analysis Target	 텍스트  오디오  영상  행동
	→ next difficulty recommendation 다음 난이도 추천	인사이트 Insights	 85점 + 풀이 중 3번 망설임 + 자신감 있는 목소리
	→ next difficulty recommendation 다음 난이도 추천	인사이트 Insights	 personalized psychological care and supplementary learning 개인화된 심리 케어 및 보충 학습

II. RIA EDU Home Insight B2C

3. Self-Directed Learning

교사의 공백을 채울 수 있는 완벽한 지능형 케어



AI Tutoring

궁금증에 대한 AI의
즉각적 응대
(질의응답, 힌트제공 등)



실시간 피드백

서술형 답안 및 음성인식
교사의 개입 없이도
AI가 즉시 교정 및
가이드를 제시하여 학습
몰입도 유지



개인화 학습경로

학습자의 수준과 약점을
분석하여 최적화된
학습 콘텐츠 추천

II. RIA EDU Home Insight B2C

4. RIA EDU Home Insight 3대 핵심 가치

- 학원과 가정의 연결이라는 RIA EDU 하이브리드 학습 솔루션
- 점수를 넘어 가능성에 접근하는 RIA EDU 인텔리전트 학습 솔루션
- 멀티모달 AI 분석 기반 교육 운영을 완성하는 B2C SaaS 학습 허브



리포트

수치를 넘어 행동을 읽다,
멀티모달 기반
전인적 성장 가이드



AI 튜터

질문을 기다리지 않는
AI의 선제적 대응,
24/7 지능형 페이스메이커



학습 관리

학원의 정교함과
가정의 자율성을 잇는
데이터 중심의 교육 연계

II. RIA EDU Home Insight B2C

5. RIA EDU Home Insight 오프라인 기능 비교

RIA EDU는 단절될 수 있는 교육 현장과 가정의 데이터를 실시간으로 동기화하는 LMS(학습관리시스템) 허브 역할을 수행합니다.

기능분류	기존 학원 모델	RIA Home Insight
가입방식	학원등록필수	개인 웹/앱 직접가입
학습방식	교사 주도 대면 수업	AI기반 자기주도학습 학원연결 Insight Program
피드백	교사 개입 필요	AI 실시간 자동 피드백
학부모 모니터링	제한	부분적 학부모 대시보드
비용 모델	학원비	월구독형 SaaS



RIAEDU Insight Program:

규모 및 타겟 시장 분석

Market Size & Target Market

RIA EDU Market Feasibility &
Economic Feasibility

데이터 기반 교육 운영을 완성하는

B2B SaaS 운영 허브

Ⅲ. RIA EDU Market Analysis

1. 시장 규모 및 타겟 분석(Market Size)

2024~2026 전망을 바탕으로 TAM-SAM-SOM 프레임워크.

RIA EDU의 핵심 차별점인 멀티모달 AI(행동 분석)와 B2B SaaS(학원 운영 허브)의 특성을 반영.

항목	영어 교육	수학 교육	합계/특징
TAM	28.5조 원 (100%)	29.2조 원 (100%)	57.7조 원 합산
SAM	15조 원 (52.6%)	12조 원 (41.1%)	27조 원 유효 시장
SOM	300-500억 (1.75%)	600억 (2.1%)	900-1,100억 목표
핵심 메시지	AI 전환 가장 활발	2025 DX 타이밍	듀얼 트랙 전략

III. RIA EDU Market Analysis

2. 시장의 기회 요소

글로벌 표준을 선도하는 국내 교육 시장의 성장성

RIA EDU의 핵심 차별점인 멀티모달 AI(행동 분석)와 B2B SaaS(학원 운영 허브)의 특성을 반영.



학부모의 AI 수용도

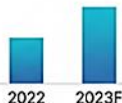
편의성과 통찰력을 제공하는 AI 학원 관리 서비스 사용 의향

RIAEDU의 B2B2C 확장 용이성 증명



디지털 대전환의 가속화

전통 학원의 디지털 시스템 도입 및 온라인 교육 플랫폼 수요 증가



개인화 학습 수요 증대

개별 맞춤형 커리큘럼 및 학습 성취도 분석에 대한 학부모의 높은 니즈

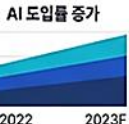
고객 만족도 4.5/5

BOTTOM ROW AI Integration & Corporate Services (AI 통합 및 기업 서비스)



AI 기술의 산업 전반 확산

교육을 넘어 다양한 산업군에서 AI 기반 효율화 및 자동화 요구 급증



B2B 솔루션 시장의 기회

기업 고객의 디지털 인프라 구축 및 운영 효율성 극대화를 위한 AI SaaS 도입 활발

시장 구조: B2B vs B2C



글로벌 시장 진출 잠재력

국내 성공 사례를 기반으로 K-EdTech 및 AI 솔루션의 해외 시장 수출 기회 모색



III. RIA EDU Market Analysis

3. 영어교육 시장의 기회요소 (Market Insight)

글로벌 디지털 수학 학습 시장은 개인화 학습(Adaptive Learning)기술을 중심으로 매년 성장

구 분	대형 어학원 플랫폼 (LMS)	글로벌 AI 튜터 (B2C 앱)	RIAEDU (Insight Program)
분석 데이터	정답률, 진도율 (Single-modal)	발음 정확도, 문법 (Single-modal)	텍스트+음성+영상+행동 (Multi-modal)
분석 깊이	결과 중심 (Score)	발화량 및 정확도 중심	과정 중심 (망설임, 자신감, 몰입도)
교사 활용성	단순 채점 및 출결 관리	교사 대체 (Self-study)	상담 지표 및 보조 도구 (Insight Report)
비즈니스 모델	오프라인 종속형	개인 구독형 (B2C)	학원-가정 연동 하이브리드SaaS (B2B2C)
기술적 차별점	전통적 DB 관리	LLM 기반 단순 대화	비동기 Job 기반 안정적 행동 분석

III. RIA EDU Market Analysis

4. 수학교육 시장의 기회요소 (Market Insight)

글로벌 디지털 수학 학습 시장은 개인화 학습(Adaptive Learning)기술을 중심으로 매년 성장

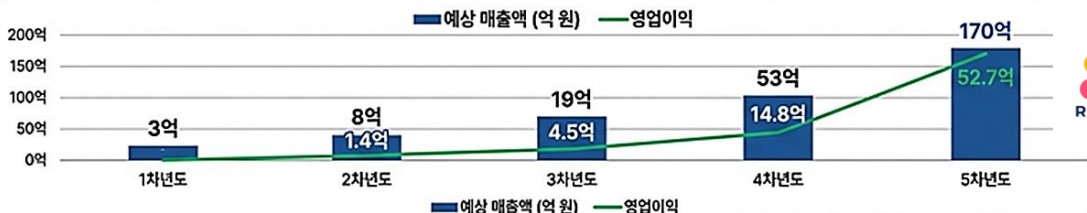
구 분	B2B 수학 LMS (A사: 매쓰플랫폼 등)	AI 문제풀이/튜터 (B사: 칸다 등)	RIAEDU (Insight Program)
핵심 가치	문제 은행 및 채점 효율화	모르는 문제 즉시 해설	학습 행동 및 태도 인사이트
분석 방식	오답 기반 유형 추천 (IRT/KST)	이미지 인식 및 유사 문제 추천	멀티모달 AI (시간+망설임+태도)
데이터 범위	정답/오답 (결과값)	검색 기록 및 풀이 이력	풀이 과정의 질적 데이터 (Behavior)
B2B 연동	학원 전용 관리 툴 중심	학생 개인 사용 중심	학원-가정 실시간 데이터 허브
차별점	방대한 문제 DB 보유	높은 브랜드 인지도 및 트래픽	심리 케어 및 정밀 상담 지표 제공

III. RIA EDU Market Analysis

5. 매출 및 영업이익 추정 (2026~2030)

RIA EDU는 B2B 사업을 통해 확보된 학습 데이터를 기반으로 B2C 시장에 진입하며, 2차년도 BEP(손익분기점) 달성 후 가능성에 높은 이익 성장을 실현합니다.

구분	1차년도 (2026)	2차년도 (2027)	3차년도 (2028)	4차년도 (2029)	5차년도 (2030)
B2B 가맹 학원 수	30개	100개	300개	600개	1,200개
월이용료	89,000원	89,000원	89,000원	89,000원	89,000원
B2C 유료 구독자 수	500명	2,000명	5,000명	15,000명	50,000명
월구독료	26,000원	26,000원	26,000원	26,000원	26,000원
예상 매출액 (억 원)	3억	8억	19억	53억	170억
영업 이익율	- (R&D)	17%	23%	28%	31%
영업이익	-	1.4억	4.5억	14.8억	52.7억



III. RIA EDU Market Analysis

6. Exit 전략

LEFT SECTION (50%)

IPO (공개상장)

타임라인: 2030-2031년

목표 시장: 코스닥 or 코넥스

기업 가치: 850-1,000억 원

PSR (Price-to-Sales): 5-6배 (고수익 SaaS)

- 2030년 매출 170억, 영업이익 52.7억 (31%)
- B2B 1,200개 학원 + B2C 50,000명 확보
- 안정적 MRR 기반 수익 모델 입증

투자자 수익률: 5-7배 (IRR 40%+)

RIGHT SECTION (50%)

M&A (인수합병)

타임라인: 2028-2030년

잠재적 인수자:

- 국내 대형 에듀테크 기업 (메가스터디, 대교 등)
- 글로벌 플랫폼 (구글, MS, 애플)
- 교육 그룹 (대성그룹, 웅진씨앤씨 등)

인수 가치: 600-800억 원

- 멀티모달 AI 기술력 확보
- 1,200개 학원 + 50,000명 데이터 자산

감사합니다



Summit Rise Edu Co., Ltd.