



Megastudy

사회과학부 200621108 이재호
인문학부 200920819 박주현

Contents

- 기업소개 및 연혁
- 현황분석
- 문제점
- 대안제시
- 결론

기업소개 및 연혁

- ① 명칭 : 메가스터디 주식회사(www.megastudy.net)
- ② 종업원 수 : 약 650명
- ③ 대표자 : 손주은
- ④ 업종 : 교육서비스업
- ⑤ 회사연혁
- ⑥ 주요사업

<입시컨텐츠 제공>

- 고교생 대상 수능, 논술, 구술면접 등 입시강좌 제공
- 메가스터디 강사진의 입시전략 특강을 담은 동영상 무료 서비스
- 포털사이트 등에 입시강좌 B2B 형식으로 제공

<출판기획,교재판매>

- 학습지 출판회사 등과 제휴, 전략 수험서 기획, 출판, 공동판매

<강사매니지먼트>

- 메가스터디소속 강사들과 전국 학원 연계, 특강 프로그램 기획 및 진행
- 개별 강사와 출판사간의 출판 계약 등 중개

<학원컨설팅>

- 학원 경영 자문, 메가 강사진 파견으로 학원 매출 수익 증가 유도

- 2012.03. 신기술금융사 메가인베스트먼트(주) 설립
- 2011.06. 김영편입학원 경영권 인수, 계열사로 편입
- 2011.02. 대학편입교육 전문 브랜드 '메가UT' 런칭
- 2010.10. 급식 전문 자회사 '메가푸드앤서비스(주)' 출범
- 2010.02. 직무교육 전문 브랜드 '메가HRD' 런칭[메가넥스트(주)]
- 2009.02. 영어학습 전문 브랜드 '메가잉글리시' 런칭[메가넥스트(주)]
- 2009.02. 직무교육 전문 자회사 '메가넥스트(주)' 출범
- 2008.11. **법학전문대학원 입시 전문 브랜드 '메가로스쿨' 런칭[메가엠디(주)]**
- 2008.06. 출판 전문 자회사 '메가북스(주)' 출범
- 2008.05. 전문대학원 및 약학대학 입시 전문 자회사 '메가엠디(주)' 출범
- 2005.12. **TOEIC 강좌 서비스, PMP 다운로드 서비스 시작**
- 2005.05. 고등부 온라인 회원수 100만명 돌파
- 2004.12. 코스닥 상장
- 2004.02. 멀티미디어 답변 솔루션 개발, 서비스 시작 (특허 출원)
- 2005.07. 강남 메가스터디학원(본사 직영) 개원
- 2005.05. **중등부 사이트 엠베스트(www.mbest.co.kr) 오픈**
- 2002.10. 중등부 자회사 메가주니어(주) 설립
- 2002.05. 고화질 동영상 [쌩쌩 서비스] 업계 최초 도입
- 2001.06. 동영상 스트리밍 서비스 개시
- 2000.09. **고등부 사이트 메가스터디(www.megastudy.net) 오픈**
- 2000.07. 메가스터디(주) 법인 설립

현재상황 분석 - SWOT

Strength

- 경쟁업체 대비 뛰어난 학습 콘텐츠와 유명강사 확보
- 회원 수 면에서 업계 독보적 1위로 강사와 학원간의 Win-win 가능
- 확고한 시장 지배력과 인지도
- 자회사 엠베스트교육 흡수합병으로 중등시장까지 확대
- 스타 강사 보유

Weakness

- 고등학교 고학년과 재수생 중심의 시장에 국한
- 오프라인 시장에서는 아직 시장의 선두업체인 대성학원과 종로학원에 시장점유율 열위
- 오프라인 강의 공급의 포화상태
- 강사 영입과정에서의 마찰
- 강사진의 잦은 유출과 교체
- 불법 복사, 공유를 쉽게 막지 못함

Opportunity

- 오프라인 강의의 반복 학습 불가
- 가장 교육열이 높은 대학 입시 시장을 타겟
- 공교육에 대한 불신과 사교육에 대한 맹신
- 인터넷기반과 스마트폰 등 포터블 미디어 재생기의 확대
- 시장 확대 가능성이 높은 중등 이러닝 시장
- Off-line 강의 공급의 포화상태
- 사교육비(학원, 고액과외)의 부담 증가, 상대적으로 저렴한 가격 어필

SWOT

Threat

- 빠르게 변화하는 국내 입시제도 환경
- 정부의 공교육 활성화 정책
- EBS에서 진행하는 무료 교육 서비스
- 온라인 경쟁 업체들의 출현
- 저 출산으로 인한 장기 교육시장의 협소화 예상
- 지속적으로 성장하고 있는 사교육 시장
- 국내 소비 지출 중에서 사교육비 비중의 꾸준한 감소

현재상황 분석

- 정보통신 산업분석 모형

기술

E-러닝 기술 :
하드웨어 기술 + 소프트웨어 기술

- 모바일 웹 서비스
- M-러닝 서비스
- U-러닝 서비스
- TCC
- 쌍쌍 플레이어

문제점 : 기술 평준화
정보 과부화로 인한 혼란
기술 개발비 상승

정책

지속적인 EBS비중 증가

문제점 : 많은 교재 수
가격부담
다수의 오류, 오타
인터넷강의 낮은 질

문제점

- 정부의 EBS지원 강화
 - 수능의 70%가 EBS에서 출제
- 다각화 문제 및 국내 입시시장 포화
 - 경쟁 심화로 인한 무리한 다각화로 핵심역량을 잃을 수 있는 상황, 더불어 고교부 핵심사업의 포화 상태로 위기에 봉착
- 낮은 신기술 선점효과
 - 신기술을 개발해도 모방이 쉬워 기술부분의 선점효과가 미미함

대안1 - EBS에 대한 대응

1) EBS 전담 팀 구성

메가스터디 내에 EBS 전담 팀을 구성
EBS 교재 내용을 최대한 반영한 강의를 제작
EBS 전문가를 영입

2) 30%를 잡아라!

EBS의 비중 70%외 나머지 30% 타겟
30%에서 변별력이 발생할 고난위도의 문제가 출제될 가능성 높음
상위권학생들에게 맞춤형 강의 및 교재 제공

대안2 - 다각화 문제 대응

1) 다각화 사업 정리

현재 다각화로 인하여 본래의 핵심역량 및 핵심사업의 본질을 잃어버릴 우려가 있기 때문에 핵심사업인 중,고등부 사업을 제외한 나머지 사업의 단계적 정리를 실시한다.

ex) GE의 사업 구조조정 사례

2) 핵심역량 바탕으로 신 사업 진출

나머지 사업의 단계적 정리를 통해 기존 핵심 사업을 유지하지만, 이것만으로는 경쟁력 확보하기 힘들다고 판단하여 기존 핵심역량을 바탕으로 엔터테인먼트 사업으로의 확장을 시도.

단, 기존 회사의 인수나 신설 등의 확장방법 대신 기존 E&M회사에 메니지먼트 부분이나 스타육성 시스템의 전문 아웃소싱을 제공하는 사업을 진행한다.

ex) IBM의 아웃소싱 사업 사례

※ 핵심역량 : 손주는 리더십, 강사메니지먼트 및 스타강사 육성시스템

대안3 – 기술에 대한 대응

특허권 강화

국내 E-러닝 기술의 경우 모방성이 높음. 차별화 어려움.
메가스터디는 수많은 기술들을 개발했음에도 불구하고
기술부분에 있어 선두주자 우위를 갖지 못함.
선두주자 우위를 갖기 위해 기술의 특허권을 강화하는 전략.
특허 관련 전담 변호사를 영입

결론

메가스터디는 여전히 고등부 시장에서 점유율 1위를 지키고 있음

→ 이를 유지하기 위해 정부의 EBS강화 정책에 대한 철저한 대비가 필요

장기적인 사업 확장을 위해
비핵심사업의 구조조정과 핵심역량 강화 사업의
확장이 필요

선점효과 유지를 위해 기술 보호에 투자해야 함