

技术加持资本赋能 教育行业乘风破浪正当时

经济日报社副社长赵子忠：

中国教育站上了行业新起点

■本报记者 谢若琳



12月18日,由《证券日报》社主办的“2020中国教育资本论坛”在京举行,论坛主题为“破浪·融合”。教育企业代表、投资人、相关领域分析师共同探讨新形势下教育行业的未来发展方向,就“教育行业如何打造核心竞争力”、“线上教育面临的机遇与挑战”等问题进行了深入交流。

“教育兴则国家兴,教育强则国家强。”经济日报社副社长赵子忠在现场致辞中表示,“党的十八大以来,以习近平同志为核心的党中央高度重视教育问题,习近平总书记在不同场合多次强调发展教育的重要意义,为教育强国的建设指明了方向。”

今年对于教育工作者来说,是一个非常特殊的年份。年初疫情扩散,1月29日,教育部发布延期开学通知,但学生居家期间的学习需求仍然存在。面对挑战,教育部、工信部及国家广播电视总局“国家队”与民营教育机构共同上阵,教学方向转向线上,缓解了学生居家学习激增带来的压力。赵子忠表示,“众志成城,中国教育不仅经受住了大考,还站上了行业新起点。”

赵子忠指出,中国在线教育市场规模近五年来一直保持稳步增长。一二线城市在线教育市场渐趋成熟,而三四线城市市场仍处于初步发展阶段,随着教育重视程度的提高,国家相关政策的陆续出台,

下沉市场发展潜力巨大。关注下沉市场,推出更低价格的课程,不仅是大势所趋,更应该是教育机构的责任所在。只有真正将教育普及到每一个农村孩子的身边,才能真正实现发展素质教育、推进教育公平、努力让每一个孩子都能享有公平而有质量的教育最终目的。

“教育决定着人类的今天,也决定着人类的未来。人类社会需要通过教育不断培养社会需要的人才,需要通过教育来传授已知、更新旧知、开掘新知、探索未知,从而使人们能够更好地认识世界和改造世界、更好创造人类的美好未来。未来一年、未来五年,中国教育行业可谓任重道远。”赵子忠如是说。

教育产业大咖热议线上线下融合：明年行业还有很大机会 但“步子不要迈太大”



■本报记者 谢岚

即将过去的2020年,教育行业无疑是受疫情影响最大的行业之一,一方面线下教育机构在冲击下艰难求生,另一方面线上教育机构站上风口跑马圈地。越来越多的教育企业开始思考疫情背景下行业发展方向,线上和线下、教育和技术的深度融合已是大势所趋。

12月18日,由《证券日报》社主办的“2020中国教育资本论坛”在京召开。当日举行的圆桌论坛上,在泰合资本董事蒋锐阳的主持下,包括豌豆思维联合创始人兼总裁于大川、世纪海航教育科技集团董事长林水源、三好网总裁余敏、英孚教育副总裁孙鹏和翼联教育副总裁高寒在内的教育产业大咖齐聚一堂,深入探讨线上线下教育如何融合、高昂的获客成本现状如何破解等业界关注的焦点话题。

对明年行业前景充满信心

面对波谲云诡的行业大势,嘉宾们首先各自选择了自己的年度关键词,表达对2020年整个行业的感受。

于大川表示,对于豌豆思维来说,2020年应该用三个词来形容:年初的如履薄冰,年中的乘风破浪,现在的元气满满。“年初的时候我们确实不知道这次疫情会有多大影响,所以当时非常紧张,不过大家还是充满创业精神的进行自救。期间豌豆增长非常快,单月不断创出新高,并购了行业非常强的同业机构。站在年末的时间点,感觉还是充满希望的,2021年这个行业应该是有很大的机会。”

余敏认为2020年是“冰”与“火”的一年。“冰”是疫情让很多线下教育机构很痛苦,“火”是指线上教育烧钱。“整个教育行业在2020年都是不太踏实的一年,也是很忐忑的一年,但是整体来讲,我个人对2021年还是充满信心的。哪怕是有阶段性的回落,未来还是会上涨,包括疫情结束之后,可能线下也会恢复元气。”

孙鹏选择了“活着”作为年度关键词。“今年年初我们线下的学校基本上全部关闭,用了大概两周的时间把线下所有学员转移到了线上。疫情期间我们的内部效率在提升,降低成本提升效率就是为了最终能够坚持下去。”

“要是我选一个词的话,我会选‘融合’这两个字。”高寒表示,疫情不仅让教育培训企业开始大量做线上课程,中小学其实也都开始做线上课程。“过去的半年时间里,我们也和很多学校一块推进这件事情,现在逐渐看到有阶段性结果出来。2020年应该是线上线下融合的一个元年或者是起点。”

线上线下融合内涵变丰富

谈及疫情影响下线上教育和线下教育的加速融合,与会嘉宾从自身企业的实践出发分享了各自的观点和看法。

高寒认为,这绝对不再是线下培训机构额外去开一个线上的课程,其内涵变得更为丰富和深刻,主要体现在几个层面:一是教学资源变得融合;二是教学形式的融合;三是硬件平台包括教学硬件线上线下的融合。

孙鹏介绍说,英孚其实从1996年开始就做了线上平台,到了2005年开了第一家线下学校,并坚定了线上和线下融合的方向。“过去十五年,我

教育行业核心是产品和内容 细分赛道未来或面临更多机会



■本报记者 李春莲

2020年,在线教育行业迎来了爆发式增长,而线下教育却经历了倒闭和洗牌。这一年即将结束,教育行业未来面临着怎样的机会?

12月18日,《证券日报》社主办的“2020中国教育资本论坛”,邀请行业头部企业、知名投资机构,共同探讨在新的历史环境下教育行业未来发展方向。

在第二场圆桌论坛中,掌门教育联合创始人吴佳峻表示,从行业来看,“边界”这个词比较重要,但疫情把“边界”打破了,很多人看到并尝试在线教育,行业渗透率明显提高。

学霸君副总裁宋超则表示,教育本质是以人为本,好的内容和服务才是基础。在这个基础上,技术赋能教育,才能真正有效发挥作用,实现

它的价值。

教育行业核心是产品和内容

今年是非常特殊的一年,疫情之下,线上和线下教育可谓冰火两重天。

吴佳峻认为,线上和线下各有优势。未来有可能是家长看孩子的具体情况选择线上还是线下,或者二者融合。现在大家讨论这个问题,有可能是家长不知道孩子到底需要什么,有一种“乱投医”的感觉。

网易有道副总裁苏鹏认为,今年特殊的情况让大家在被动或者主动的情况下接触了在线教育,所有人都在对在线教育有了认知。但同时,大家肯定会遇到各种各样的问题,比如现有产品是否适合不同地区、不同程度学生的需要。谈及2020年的关键词,多位企业人士

提到,今年在线教育渗透率在不断提高。

拉勾创始人兼CEO许单单表示,“今年的关键词就是‘跨界’,我们本来是做招聘的,碰到疫情,招聘业务放缓,教育业务却跑得很快。也就是说,疫情促使我们跨界更快了一些”。

学霸君副总裁宋超则表示,2020年的关键词,一是下沉,由于疫情影响停课不停学,让学生和家长对在线教育的认知度提高,在三四五线城市的渗透度有突飞猛进的提升,效率完全显现出来;二是回归教育本身,今年资本市场有一个理念就是让教育回归初心,更重要的就是教学和师资质量以及学习成本。

“从行业角度来说,今年的关键词应该是‘熬战’。”VIPKID副总裁李国训认为,“一是温度高了,在线教育今年是井喷式发展;二是少儿英语领域经过这几年的厮杀,格局已经明朗,每家都有不少于10亿美元的子弹,明年要烧掉,前几年担心怎么赚钱,现在担心怎么花钱,这是很头疼的学问;三是教育是慢火,需要熬,慢慢磨。教育周期够长,这个过程中必须要有耐心做正确的事情,巩固最好的资源。”

细分赛道和差异化产品机会更多

百年大计,教育为本。教育行业的前景毋庸置疑,那么未来十年教育行业的最大机会在哪里?

对此,火花思维创始人兼CEO罗剑认为,在线教育的投资基本差不多了,现在“活着的”头部企业都是品牌和口

碑比较好的。在线教育企业之前交了很多学费,也摸索了很多经验,现在踏踏实实做下去就行。

“未来还是有很多机会的,赛道还没有细分。”吴佳峻表示,现在再去做大班课很难做下去,因为有头部在做。一定要错位竞争,做有特色的课程和“小而美”的产品,或者有不一样的思路。他还提到,针对下沉和低端市场,需要对这个行业和用户的需求继续细分,这样可以做出有特色、差异化的产品。

实际上,教育行业竞争越来越激烈,有一个重要的原因就是同质化产品太多。只要有一个产品有市场,资本和企业就会涌入。

苏鹏表示,现在在线教育门槛已经很高了,大量的投入如果做同样的事情,确实创业机会很小。教育行业归根到底要做产品和内容,它是以结果为导向,产品为渠道的行业。核心机会是不能创造出高质量的产品提供给家长、学生和受众,让他们感知到这个产品独特的价值。

实际上,随着资本的不断涌入,教育行业各细分赛道也有望涌现出更多有创新性的产品。

宋超则认为,未来十年,技术赋能能够给教育行业创造更大的机会。“我们会看到越来越多的技术提升教育、帮助教育减负增效的场景出现,通过技术赋能,让越来越多的学生、家长体验到更满意的教育服务。”

而在李国训看来,未来十年应该是一个百花齐放的时代。一方面,中国的家长是全世界最愿意在教育方面做投资的。另一方面,信息化社会,更大范围的教育赛道里有很多机会。

疫情下教育业马太效应加剧 资本赋能将甄选优质赛道



■本报记者 王宁

疫情下,2020年教育行业迎来马太效应加剧的一年。一方面,头部公司进一步发力线上赛道,另一方面,坚守线下赛道的机构则在寻求突破。

12月18日,在由《证券日报》社主办的“2020中国教育资本论坛”上,多家投资机构人士对教育产业的发展进行了总结与展望。

坚守教育产业 加注原有项目

《证券日报》记者注意到,虽然2020年的疫情打乱了投资机构的投资计划,但多数投资机构却并未放弃对教育产业的资本赋能,相反,他们仍然坚守初心,加注原有项目的投资,在教育行业

加速分化发展的背景下,甄选出更优质的细分领域机会。

峰瑞资本副总裁咸金彤在出席圆桌论坛环节时表示,公司在成立之初便布局教育领域,回顾来看,目前与其他机构合作参投的教育项目,所取得的成绩还是不错的。“今年我们在原有的项目基础上进行了追加投资。对于风投来说,选择投资标的往往是在还未被验证商机时,抢先一步进入,如果市场已经看到了机会,此时的估值就会偏高,不存在较高的投资价值。”

华平投资执行董事沈威也表示,公司布局教育行业是比较早的。早在2017年便投资了猿辅导,此后又投资了高思教育,同时,在这些公司的后续融资时仍会持续加码。“今年主要是在被投的项目中持续投资,但也会看新的项目,不过相对要更谨慎些。”

沈威认为,今年教育行业有两大明显特征:一是市场上的资金较多;二是头部效应较强。从这个角度来讲,头部企业在竞争格局中的优势会越来越大,而持续加注这些企业仍然拥有较好的回报。“公司在2017年投资了在线大班课和在线一对一的头部企业,那时的竞争格局较为清晰,之所以这样选择还是因为赛道的天花板足够高,都是几千亿元的市场。”他说。

红杉中国董事总经理翟佳介绍说,疫情提升了头部在线教育项目集中度,也加快了头部在线教育公司的发展,因此,公司把资金更多地投在了已经投资的头部企业当中,比如作业帮、火花思维。

借助资本 挖掘更多细分领域机会

在多位创投人士看来,坚守教育领域,加大对原有项目的投资已成为了共识,同时,也需要借助更多资本力量,在教育产业细分领域中挖掘更多机会。

华创资本副总裁魏绪表示,“虽然公司今年并没有出手新的教育项目,而是对已经投了的项目进行新的‘加注’,但是我们相信创新的价值,也就是在做项目筛选的时候会看重本身的创新性,而创新可以分成商业模式的创新、本身内容的创新、技术的创新等几个部分。”

对于接下来在投资过程当中将比较看重的细分赛道,可能不再局限于某一个学科或者某一个赛道,更希望看到