

股价飞涨其实业绩平平

在线教育火爆背后存隐忧

一个多月前,A股第一高价股纪录被上市一年多的全通教育刷新,其股价一度涨至348元。虽然全通教育多次提醒其股票动态市盈率高达748.20倍,与公司所处行业偏离较大,且公司在线教育业务市场拓展可能存在不达预期的风险,但其股价还是长期高居300元以上。

如今的在线教育领域,除了新东方、好未来、学大教育等一票老牌教育公司,还有百度、阿里巴巴、腾讯、欢聚时代等一大帮互联网玩家,甚至大唐电信、科大讯飞、拓维信息等非互联网企业也已入场。不过在外界看来,在线教育虽然看起来很美,但其发展还只是处于初期,规模偏小、同质化和概念炒作严重都给行业蒙上了诸多不确定性。



在线教育板块行情火爆

在线教育概念成了助推股价的神器。27日晚间,科大讯飞公告显示,拟以31.46元/股的价格,非公开发行不超过6840万股,定增21.5亿。按照科大讯飞的说法,其将用18亿加码在线教育,受此消息影响,28日科大讯飞股价涨停,收报49.8元/股。

受益于在线教育的股票远不只这一家。在A股上市公司中,拓维信息、立思辰、华平股份等都是软件服务和信息系统整合提供商,不断通过外延式扩张拓展在线教育业务。以全通教育为例,上市之初其主要收入还来自家校服务平台“校讯通”业务,属于软件和

信息技术服务业。但由于它是A股唯一被冠以“教育”字样的公司,加上全通教育启动多宗教育领域重组,其股价开始坐上火箭。中投顾问文化行业研究员蔡灵说,受益于国家对教育信息化的关注程度、政策力度不断提升,以及在线教育目前的市场热度较高,从今年

1月开始,在线教育板块便步入单边上涨行情,至今涨幅高达99%左右。

在在线教育红火的背景下,A股已经成为教育类公司上市首选。截至目前,已有华图教育、华博教育、北教传媒等10余家教育企业在新三板挂牌。

在线业务其实业绩平平

与公司股价疯狂飞涨形成对比的,是在线业务业绩平平。根据全通教育发布的财报,今年一季度其增收不增利,营业收入虽上涨30%

至4911.44万元,但归属于股东的净利润仅有569.67万元,同比下滑22.71%。而具体到给全通教育带来在线教育概念的全课网,财报显

示,截至2014年末,仅有约1.4万名老师、超100万名学生、超320万名家长正在使用。

至于老牌教育企业,根

据新东方财报,今年一季度,其在线直播平台新东方在线业务营收1020万美元,同比增长39%,占新东方总营收接近4%。

在线教育诸多难题待解

传统教育企业积极转型,互联网巨头也在深耕教育。据记者了解,当前百度、阿里巴巴、腾讯、欢聚时代、360、网易、金山等互联网公司也都已涉足这一领域。而另一方面,在线教育领域的创业热度不减。来自融资服务交易平台投融界的

数据显示,在2013年~2015年期间,在线教育项目数量呈现快速增长态势,2013年在线教育项目740个,2014年增至2058个,而2015年前三个月的项目数量就超2013年全年总量达811个,平均每天有9个项目发布。

然而纯互联网教育企业

并不被看好。在华图教育董事长易定宏看来,在教育领域,师资资源最重要,资本进入纯互联网教育胜算不大,纯互联网教育企业往后融资会越来越难。

互联网教育研究院院长吕森林表示,2013年和2014年在线教育投资火、创业火,

但实际上应用层面并未火起来,近一两年在线教育发展都还处于初期。吕森林指出,据互联网教育研究院估计,当前在线教育从业企业在2400家~2500家,从业人员8万到10万,相应的教育课程也达数十万门,但用户能过亿的在线教育公司非常少。

2015年加速优胜劣汰

据在线教育网站芥末堆统计,截至2014年12月,倒闭或转型的在线教育企业多达60家,其中早教类11家、K12(基础教育阶段)类12家、英语(课程)类9家、职业类5家、出国留学课程4家、服务提供商5家,其他平台13家。其中最典型的是世纪佳缘创始人

龚海燕在一年半内先后推出的三个在线教育网站,因战线过长,2014年9月她关闭了K12领域的免费共享教育资源的梯子网,以及K12直播互动的收费教育网站那好网。2015年1月,龚海燕最早创建的一对一外语培训平台91外教被51Talk整体收购。

方创资本副总裁迟耀明认为,在线教育领域创业失败的原因主要有两个,一是细分市场没找对,二是没有用互联网方式解决好教育问题。他分析,如果说2014年是在线教育初创企业获得融资的爆发年,那么2015年资本则主要投资在业务趋于稳健、用户

黏性得到证明的公司上。2014年是百家争鸣,2015年是加速优胜劣汰。吕森林则指出,教育行业需要很长的投入期,一些公司太着急了,对在线教育的理解不是很透彻,一段时期不见成效就不会再跟进,此外还有部分项目商业模式不清晰,最终导致失败。

职业教育将成热点

到底用户对在线教育的接受度如何?根据企鹅智酷发布的2015年互联网跨界报告,在其调查的25930个样本中,有半数用户尚未接触过在线教育,超过一半的用户表示对在线教育满意度一般。而具体到在线教育的具体产品,语言、技能和职考

三类在线教育渗透率最高,其中,技能、职考类教育在二、三线城市的渗透率还高于一线城市。

艾媒咨询CEO张毅说,虽然全通教育的股价走势确实体现出被市场过度爆炒的情况,但由于在线教育可以解决公平性、地域性、时间性、内

容丰富性等问题,学历教育、职业资格教育、婴幼儿启蒙教育依然有刚性需求。

吕森林也持类似观点。在吕森林看来,在当前在线教育企业从事的领域中,K12、职业教育、语言学习和技术是热门领域,职业教育具有非常明显的优势,职

业在线教育可以大大节约受众者在交通、时间上的成本,此外,基于高薪职位和职业前途的晋升等强烈需求,成人对于在线学习的接受度较高,同时成年人的自控能力和学习能力较强,更愿意付费。预计职业教育的市场格局将能更早地定下来。

教育股红火存一定泡沫

蔡灵认为,在“互联网+”国家战略的推广下,在线教育的确存在较大发展潜力,但不可否认的是,当前教育股在资本市场的红火景象存在一定泡沫。“当前在线教育股的市盈率普遍较高,全通教育的市

盈率甚至高达六七百倍,但实际上比较合适的市盈率在30%至50%之间。”

以全通教育为例,一方面其业绩无法支撑股价,另一方面其校讯通业务面临整顿存在风险。据记者了解,在过去

很长一段时间,家校互动信息服务收入占营收的90%以上。但近期,国内多省市对校讯通业务进行清理整顿,要求学校和教师不得以“校讯通”等信息管理服务手段取代教师家访、布置作业、等正常教

学活动,防止学生因未参加“校讯通”业务而受到影响。

在新东方CEO俞敏洪看来,重视教育概念是好事,但靠炒作并不能把教育做好。一哄而上炒作最后吃亏的肯定是小股民。

分析

在线教育发展空间很大

到底在线教育有多大的前景?行业内也持不同看法。在不少传统线下机构的老师看来,对于自制力较差的中小學生来说,在电脑前上课效率不如线下,在线教育只是一个概念。但在俞敏洪看来,互联网的发展打破了教育的门槛,让教育无处不在,但也让教育成为互联网的最大受害者。他认为,线上和线下业务的区别在于年龄,对于18岁以下的孩子,还是需要强制性地把他带入某种特定的环境中去,让他完成必须完成的任务;但18岁以上的人群,从心里想学东西,使用互联网学习就没有问题。

张毅则指出,当前我国教育行业支出与GDP的比值仅为3.6%,是发达国家的一半左右,与印度、泰国等发展中国家相比也有较大差距。以美国为例,美国教育支出占GDP整体的9%左右。考虑到中国经济的极大体量及GDP增长情况等,2017年时我国教育整体支出至少还有一倍的发展空间,到2017年在线教育市场规模将达2860亿,未来5年在线教育复合增长率将达31.7%。

从业者说

自主创业生源是关键

“在线教育的优点很多,对于教师创业来讲,成本比在线下创业成本低得多,打破了时间和空间限制。”有12年授课经历的前新东方老师苏巍说。

跟以前备课、上课较为单纯的教育工作相比,辞职后苏巍需要自己做课程推广,现在他已经可以熟练利用微博、微信、QQ群做推广,因为在新东方时已小有名气,他招生并不太费劲。在他看来,流量和招生问题是阻碍许多老师在线上授课的最主要因素,老师需要自己想办法做营销,但是市面上大多数平台依然没有很有效地解决招生的问题。

原环球雅思英语老师小陈去年起辞职单干,从事一对一英语培训。小陈的工作室依靠原有口碑有不少生源,不过她对网上直播上课兴趣寥寥。“我认识的一些人现在要搞网上上课,基本上都把精力放在营销上,并没有好好钻研业务,但并不是每个老师都喜欢这种广告化的方式。”

(据京华时报)

现象

现实

预测