

# 一半是海水，一半是火焰

中国在线教育行业研究报告

2020年



海量行研报告免费读

2020年的新冠疫情外生冲击，让在线教育再次站在聚光灯下。疫情下教育领域获融资最多，而其中在线教育最受资本青睐。据艾瑞咨询统计，2020年教育行业累计融资**1164亿元**，其中在线教育融资金额**1034亿元**，占比**89%**。

风口上的在线教育因其“一半是海水，一半是火焰”的现状，追捧与争议并存：一面是高融资、高估值、高收入，一面是高投放、高获客成本、高亏损；一面是商业模式看似跑通，一面是行业普遍亏损，主要依靠资本输血，距规模化盈利尚有一段距离；一面是行业热火朝天，一面是资源向头部集中趋势明显，中小型机构生存更加困难。2020年资本向在线教育行业累计输送的1034亿元中，**80%都流向了头部的5家公司。在行业处于困境的情况下，会加速洗牌，资源向好的企业集中。**“利润无限好，只是近黄昏”，互联网与资本正在重塑教育这一传统而古老的行业，闷声赚大钱时代结束，创业者们正在以亏损换增长、换市值。

与此同时，教育行业业态在不断进化，O2O、OMO、双师课堂等新名词不断出现，传统的线下教培机构也在不断加入科技元素，在线教育与线下教育正在相互延伸和融合，边界正变得模糊。此背景下，艾瑞咨询也对在线教育行业重新进行了全面的复盘与梳理，对在线教育的核算范围和口径进行了相应调整，导致本报告中的在线教育市场规模与此前报告披露数据产生了一定差异。

希望本报告能有助于读者更好理解当前在线教育行业现状与趋势，以期为企业家、创业者、投资人及产业链上下游相关参与者的决策提供参考。

1

2016-2019年，教育行业整体线上化率由8%-10% 提升至**13%-15%**，2020年疫情外生冲击下，在线教育行业市场规模同比增长**35.5%**至**2573亿元**，整体线上化率**23-25%**。其中低幼及素质教育赛道、K12学科培训赛道在线化进程加快是在线教育市场快速增长的最主要贡献因素。但2020年的高速增长将透支一部分2021年的增速。

2

在线教育行业当前处于“**一半是海水，一半是火焰**”的状态。一边是高增长高融资额的火热景象，一边是获客成本不断提升、行业普遍亏损、距离规模化盈利尚有较长距离，头部玩家仍在更大力度跑马圈地，中小玩家生存更加困难的残酷现实。

3

教育行业市场分散，但正在向集中化方向发展，在线教育尤甚。2020年在线教育行业CR5=**15.2%**，线下教育受疫情影响CR5将提升**3.5个百分点**至**8.1%**。资本向头部化集中趋势更明显，2020年在线教育行业累计融资**1034亿元**，融资金额最大的5家公司累计融资**827亿元**，占比**80%**。

4

细分赛道中，K12及学前阶段仍最为火热。K12学科培训刚需性强、天花板高，线上化开采仍不足，竞争更加白热化，**在线大班迅猛发展成为最主流班型并向本地大班演进**。随着家长教育理念转变和教育消费升级，**低幼和素质教育迅猛发展，新供给、新需求、新内容和新市场产生**，成为原有及新兴教育公司、互联网巨头重兵投入的新战场。

5

近两年，随着在线教育行业商业模式逐渐走向成熟，在线教育公司开始密集赴美上市。在A股，随民法获通过、A股市场化改革不断推进，出现了首例职业教育公司IPO过会案例，预计**后续A股教育资产证券化路径也将逐步打开**。

6

资本加持下，在线教育的跑马圈地仍在持续，预计**2021年将会更加残酷和激烈**。同时，在线教育也面临着更严格的监管，**合规成本提升**。商业模式上，线上教育走向线下，传统线下教育也在积极拥抱科技，开拓线上业务，线上线下正向融合的方向发展。随着一二线城市教培市场竞争更加激烈，**下沉市场成为新的关注点**，但实现下沉并不容易，仍处于探索过程。

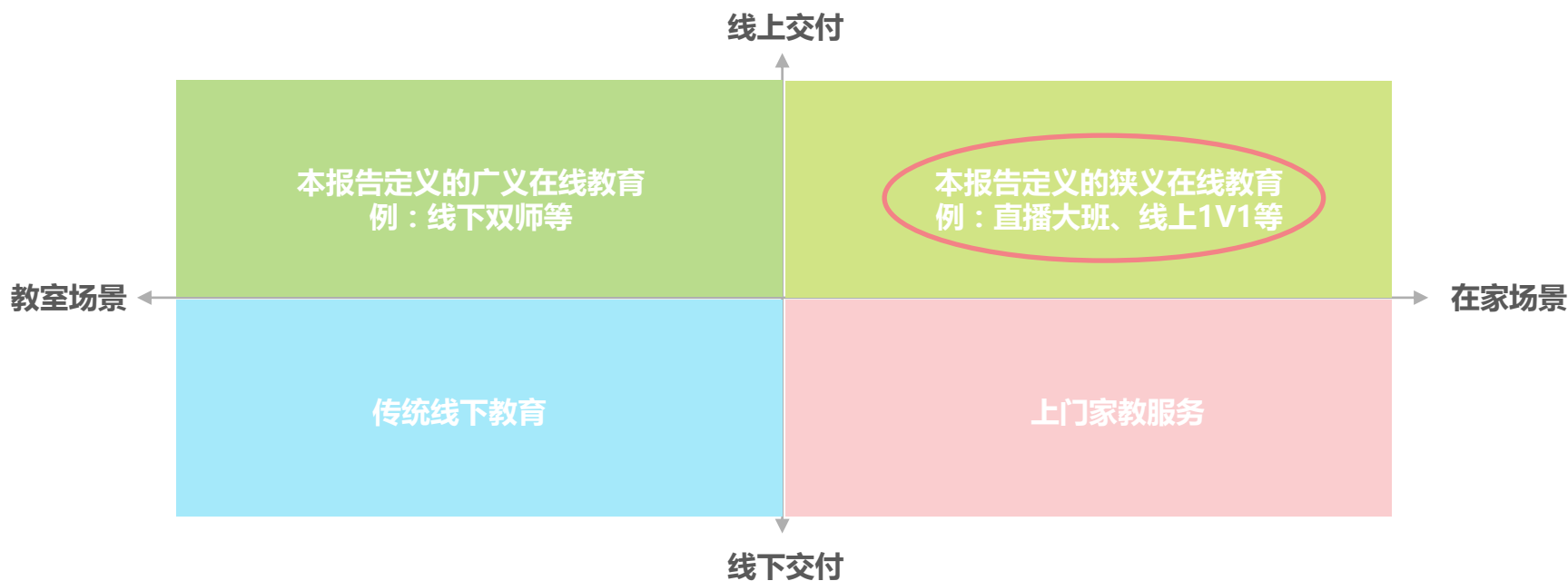
|                      |   |
|----------------------|---|
| 发展现状：K12近半壁江山，头部份额提升 | 1 |
| 行业洞察：海水火焰共存，证券化迎新征程  | 2 |
| 细分市场：K12百舸争流，低幼千帆竞发  | 3 |
| 上市之路：美股热度持续，A股或将破冰   | 4 |
| 趋势展望：加速跑马圈地，掘金下沉市场   | 5 |

# 研究范围界定

## 不局限在固定学习场景，线上交付

2020年，在线教育再次站在聚光灯下，资本鼎力支持，头部玩家跑马圈地。但随行业发展/科技进步，行业业态在不断进化，O2O、OMO、双师课堂等新名词不断出现，传统的线下教培机构也在不断加入科技元素，把一部分招生、管理、教辅甚至教学等环节线上化，而线上教培机构也在通过线下地推、开设线下体验店等方式获客。实际上，目前已不存在纯粹的线下教育和线上教育之分，二者在相互改造和渗透。那么我们现在谈论的在线教育到底是什么，该如何界定在线教育？在本报告中，从学习场景和交付方式两个维度对在线教育进行了界定：狭义的在线教育需同时具备线上交付，不局限在固定学习场景、随处可学的特征；而广义的在线教育只需满足线上交付即可。

### 本报告中的在线教育范围界定

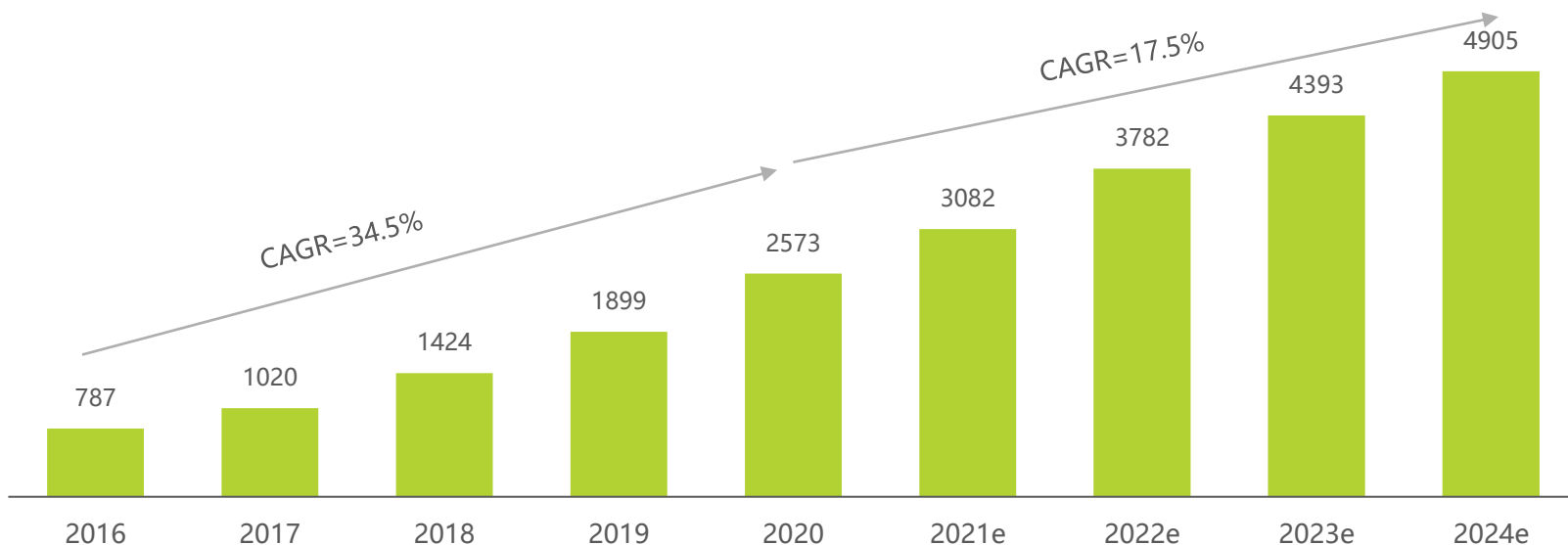


# 在线教育行业市场规模

## 2020年2573亿元，增速35.5%，将透支一部分2021年的增长

据艾瑞咨询统计核算，2020年中国在线教育行业市场规模2573亿元，过去4年的CAGR达34.5%，其中低幼及素质教育赛道、K12学科培训赛道在线化进程加快是在线教育市场快速增长的最主要贡献因素。疫情影响下，低幼及素质教育领域的在线化范围持续纵深，职业教育领域的在线化进程也在不断加速，新的供给和需求不断产生。但同时，2020年疫情外生冲击加快了2020年的在线教育进程，将会透支一部分2021年的增速，艾瑞预计2021年在线教育行业同比增速将回落到20%左右。

2016-2024年中国在线教育行业市场规模（亿元）



注释：2020年是教育行业的变革之年，也是在线教育行业势不可逆快速发展之年。此背景下，艾瑞咨询对在线教育行业重新进行了全面的复盘与梳理，对在线教育的核算范围和口径进行了相应调整：1.只核算了直接面向C端用户的课程、内容、咨询服务部分的确认收入而非现金收入；2.此处在线教育为狭义的在线教育，即必须同时满足线上交付、随处可学的特征，线下双师市场规模不在核算范围内；3.不包含教育工具或媒体等产生的广告等收入；4.不包含在线教育to B/G业务的课程、工具、服务等收入；5.不包含疫情期间原有线下课程临时转到线上，疫情后又回归线下授课的部分产生的课消收入。核算范围和口径调整后，在线教育市场规模与此前报告披露数据产生了一定差异。

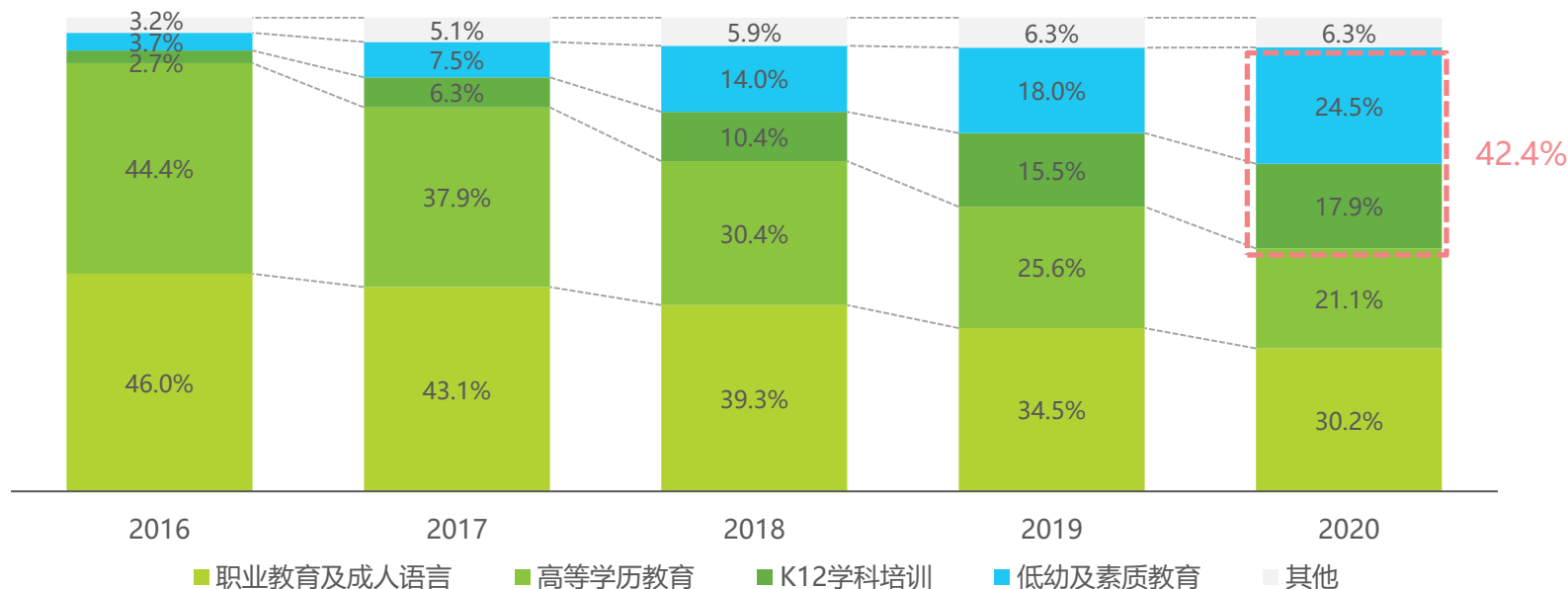
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 在线教育细分结构

## 低幼及素质教育、K12学科培训市场份额不断提升，2020年占比共42.4%，已近半数

低幼及素质教育、K12学科培训近两年在在线教育领域的市场份额持续扩大，2020年市场份额分别为24.5%和17.9%。艾瑞认为，需求侧，随着80/90后成为家长主流，国内教育理念向更加注重儿童综合素养培养的方向转变，低幼及素质教育赛道迎来发展的黄金期。供给侧，低幼及素质教育、K12学科培训的刚需性强，市场天花板高，更受创业者和资本青睐，在线化加速度更大。

2016-2020年中国在线教育细分结构



注释：1.低幼及素质教育指针对3-18岁人群的在线启蒙及素质教育培训，包括APP内容和课程等；2.K12学科培训指以国内K12阶段的提分升学为目的的学科培训；3.高等学历教育包含考研、留学等学历提升培训和成人继续教育培训；4.职业教育包含职业资格培训和职业技能培训，但此处职业技能培训不包含美容美发、汽修驾驶、烹饪糕点等偏蓝领职业培训。5.其他类目主要包含通识教育等。

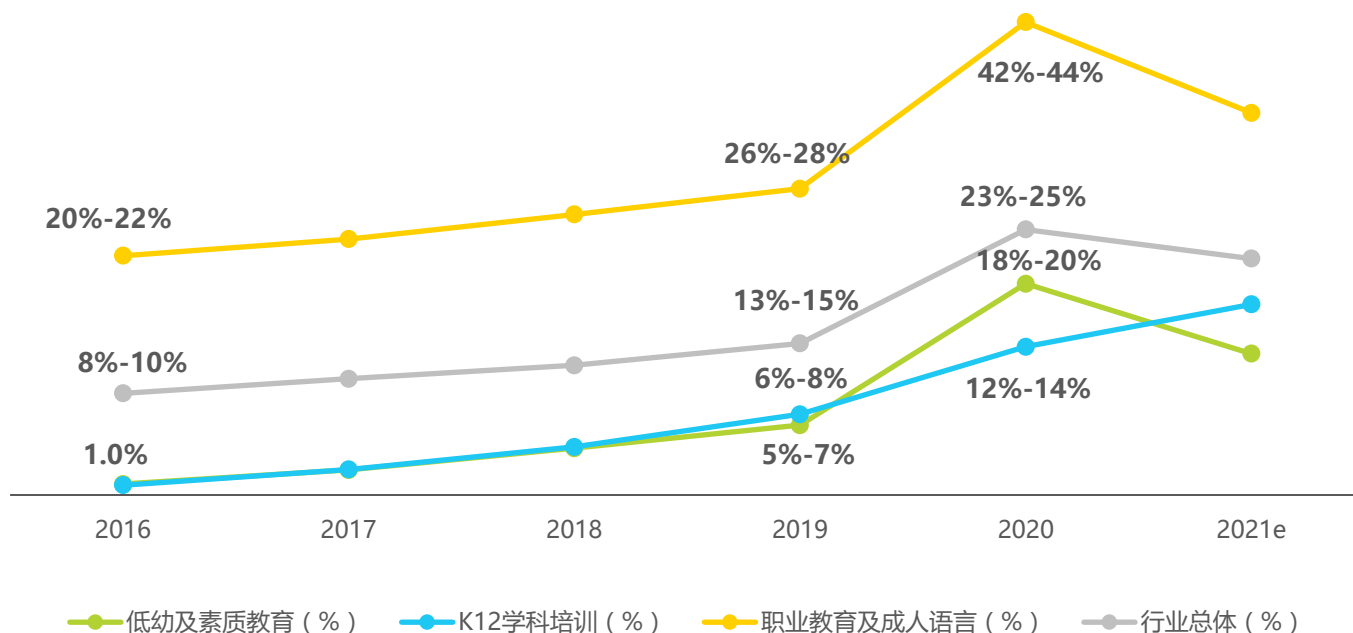
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 教育行业线上化率及变化

## 2016-2019年整体线上化率提升5个百分点至13%-15%，疫情催化下2020年整体线上化率23%-25%

2016年之前，在线教育仍以录播课形式为主，主要应用在高等教育和职业培训等成人教育领域。2017年直播技术成熟为在线教育带来规模化变现渠道，在线教育迎来加速发展期。从2016到2019年，教育行业线上化率从8%-10%提升5个百分点至13%-15%，平均每年提升约1.7个百分点。其中K12学科培训、低幼及素质教育线上化率由此前的1%提升至5%-8%。2020年疫情影响下，一方面线上教育快速开采，同时线下教育规模大幅缩水，整体和细分市场的线上化率有较大提升。而随着疫情影响减弱，居民教育生活回归正轨，预计行业的线上化率会出现一定幅度下降。

2016-2021年中国教育行业线上化率及变化情况



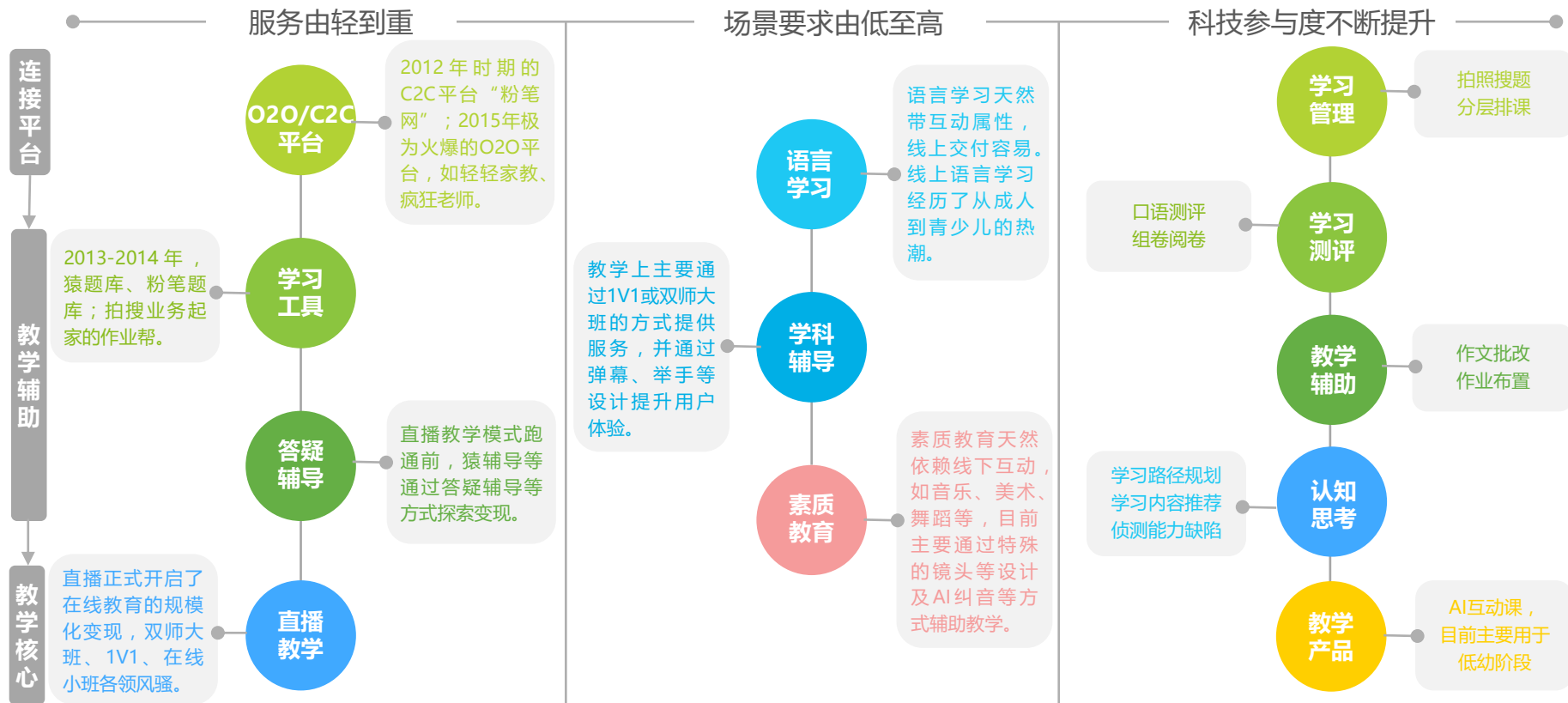
来源：艾瑞咨询研究院自主统计及核算。



# 在线教育产品发展趋势

从互联网打法到教育打法：服务由轻到重、场景要求由低至高、科技参与度不断提升

在线教育产品发展趋势



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2021.1 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

9

# 主要参与者类型与特征

## 六类不同背景参与者，依托各自优势布局不同赛道

新东方、好未来等线下教育机构为保持竞争力、业务扩张和升级、打通产业链，通过自建和投资并购的方式入局在线教育；纯在线教育创业企业也不断涌现，在各个细分领域全面开花；BAT、今日头条等消费互联网公司看好在线教育行业，依托流量和资金优势进入市场；此外，移动通信公司、人工智能科技公司等也借助自身的渠道、流量、科技等优势切入不同领域。

### 在线教育主要市场参与者类型与特征

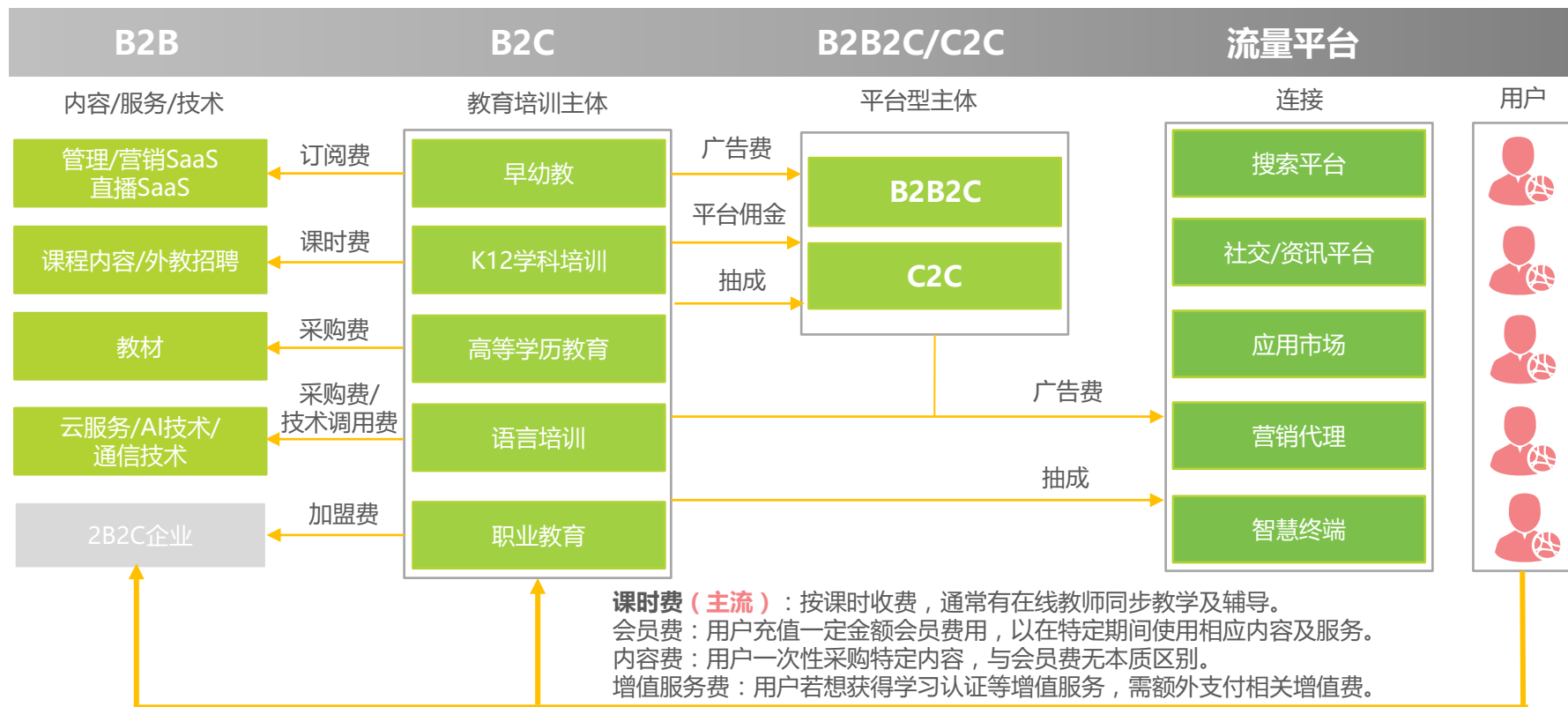


来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 产业链各环节盈利模式

上游供应商收取订阅/课时/采购费，教育培训主体以课时费为主，平台型主体和流量平台主要收取广告费和抽成

## 在线教育产业链主要参与方盈利模式



# 在线教育企业图谱

iResearch

艾瑞咨询

教学内容

洋葱学院  
微语言

教学系统  
智学网  
ego  
钉钉

软件系统

练习测评  
一起  
knowbox  
小盒科技  
极课大数据  
FCLASSROOM  
科大讯飞  
IFLYTEK

管理  
晓羊集团  
希悦  
云校  
校宝在线

硬件设备  
seewo希沃  
佳友教育  
JIAFA TE  
鸿合 HiteVision

教育信息化

校内

出生 3-4岁 6-7岁

15-16岁 18-19岁

家庭启蒙

视图类  
咪咕看书  
KoDo故事  
伴鱼绘本  
音频类  
宝宝巴士  
儿歌点点  
互动类  
ihuman  
悟空识字

K12学科培训

在线大班  
学而思网校  
高途课堂  
猿辅导  
有道精品课  
作业帮直播课  
一起学网校  
新东方在线  
盐课堂  
清北网校  
北京四中网校  
www.etiantian.com

1V1  
掌门1对1  
轻轻1对1  
在线小班  
学而思培优在线  
新东方  
新东方 XDF.CN  
东方优播  
AI智适应  
松鼠Ai 1对1

高等教育

继续教育  
尚德机构  
ChinaEdu  
弘成教育  
奥鹏教育  
考研  
新东方在线  
offcn中公考研  
文都教育  
海天教育

职业教育

招录/职业资格考试  
公考/教师  
offcn中公网校  
金融财会  
中华会计网校  
www.chinaacc.com  
法律类  
厚大  
法学  
wan/guo万国  
医学类  
壹医考  
建工类  
优路教育  
消防类  
一过网  
职业技能培训  
IT类  
博学谷  
设计类  
火星时代教育  
运营类  
3节课  
sunjike.cn  
AAA教育  
平台类  
腾讯课堂  
51CTO学院  
淘宝教育  
网易云课堂  
平安知鸟  
我的职业课堂

素质教育（不含语言）

数理思维  
火花思维  
THINK  
豌豆思维  
斑马AI课  
掌门少儿  
大语文  
诸葛学堂  
云舒写  
音乐  
VIP陪练  
美术  
美术宝1对1  
在线少儿美术  
棋类  
真朴围棋  
编程  
编程猫  
西瓜创客

语言学习

启蒙英语  
斑马AI课  
ABCmouse  
腾讯开心鼠英语  
宝宝玩英语  
叽里呱啦  
青少儿英语  
VIPKID  
SITalk  
兰迪少儿英语  
LANDI ENGLISH  
Qkids久趣英语  
伴鱼少儿英语  
平安好英语  
新航道在线  
留学语培  
新东方在线  
KMF考满分  
小站教育  
zhan.com  
成人英语  
有道精品课  
跟谁学  
HiTalk  
沪江网校  
CCTalk

企业培训

平安知鸟  
魔学院  
时代光华

解决方案

爱学习  
未来魔法校  
爱乐奇  
乐乐课堂  
凹凸个性教育

教学评测

科大讯飞  
IFLYTEK  
驰声  
CHIVOX

师训

腾跃教育科技  
校长邦

直播授课系统

ego  
拓课云  
Talk-Cloud  
百家云  
声网  
POLYV

管理运营系统

钉钉  
校宝在线

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2021.1 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

12

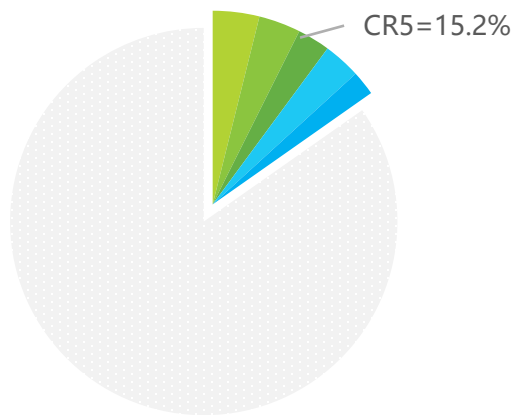
# 行业集中度

## 2020年在线教育行业CR5=15.2%，约为线下教育3.3倍

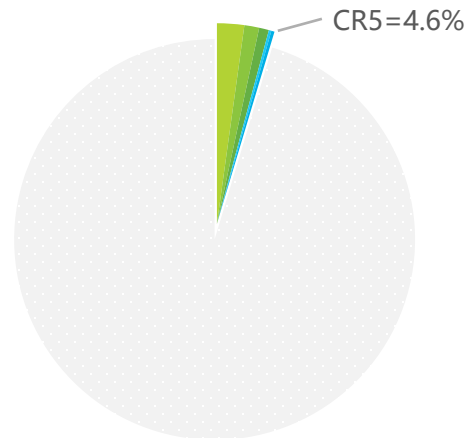
据艾瑞咨询统计核算，2020年在线教育行业市场规模2573亿元，其中营收前5的企业营收合计约392亿元，CR5为15.2%。由于疫情外生冲击影响较大，线下教育市场2020年的CR5不具代表性，而以2019年为基准计算的CR5约为4.6%。可见，在线教育的行业集中度显著高于线下市场。

教育行业具有高度分散的属性，与其他行业相比集中度偏低，但无论在线教育还是线下教育，都在向更加集中的方向变化，而2020年疫情对中小企业的冲击也加速了这一变化。据艾瑞测算，2020年线下教育市场的CR5将提升3.5个百分点至8.1%左右。

2020年在线教育行业CR5



2019年线下教育行业CR5



|                      |    |
|----------------------|----|
| 发展现状：K12近半壁江山，头部份额提升 | 1  |
| 行业洞察：海水火焰共存，证券化迎新征程  | 2  |
| 特征：一半是海水，一半是火焰       | 15 |
| 技术：科技在教育领域持续纵深       | 16 |
| 产业链：To B赛道百花齐放       | 22 |
| 业态：从在线教育到OMO         | 28 |
| 企业：头部公司正获得更多奖励       | 30 |
| 资本市场：教育资产证券化新阶段开启    | 31 |
| 细分市场：K12百舸争流，低幼千帆竞发  | 3  |
| 上市之路：美股热度持续，A股或将破冰   | 4  |
| 趋势展望：加速跑马圈地，掘金下沉市场   | 5  |



**扫码添加客服免费获取完整报告**