

K12网校 头豹词条报告系列



曹亚诺 · 头豹分析师

2023-08-03 未经平台授权，禁止转载

版权有问题？[点此投诉](#)

行业：教育/教育/技能培训、教育辅助及其他教育/技能培训、教育辅助及其他教育

综合性企业



词条目录

行业定义

K12是国际对基础教育的统称，在中国一般将K12界定...

AI访谈

行业分类

目前，K12网校行业分类并没有官方机构对齐进行定...

AI访谈

行业特征

近年来，中国愈加重视中小学教育且K12群体基数大...

AI访谈

发展历程

K12网校行业目前已达到 **4个**阶段

AI访谈

产业链分析

上游分析

中游分析

下游分析

AI访谈

行业规模

K12网校行业规模评级报告 **1篇**

AI访谈

SIZE数据

政策梳理

K12网校行业相关政策 **5篇**

AI访谈

竞争格局

K12网校市场目前竞争热度较低，头部企业优势显著...

AI访谈

数据图表

摘要

K12网校是一种针对基础教育通过互联网进行远程教育和学习的教学方式，隶属于K12在线教育。在2020年新冠疫情的影响下，K12网校市场乘“停课不停学”之风飞速发展。野蛮生长过后，在线教育市场问题逐渐显现，“双减”政策的落地更是进一步使得K12网校增长步伐放缓。随着中国对素质教育重视程度的不断提升，K12网校的转型之路预计会加快步伐。不论企业转型与否，可以预见的是此前K12网校市场资本热捧的局面将很难再现。预计未来竞争格局会朝向网校细分化和技术融合方向发展，AR/VR/AI等新技术将与教育深度融合。(该词条由华东交通大学天佑会计学专业曹亚诺于2023年7月编写完成)

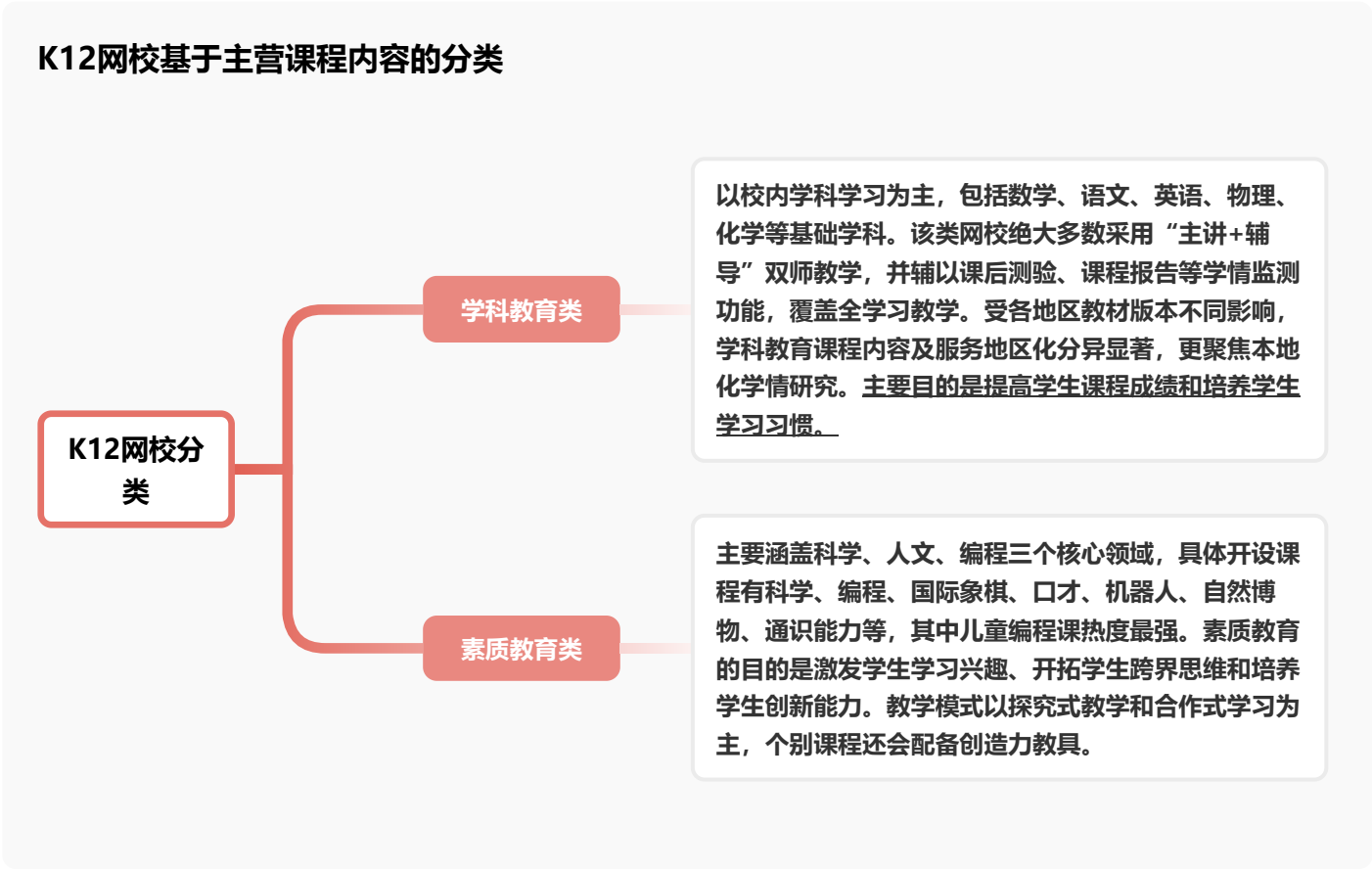
K12网校行业定义^[1]

K12是国际对基础教育的统称，在中国一般将K12界定为从小学到高中合计12年的教育系统。**K12网校则指面向K12教育群体，利用互联网等技术进行远程教育和学习的教学平台，隶属于K12在线教育。**在互联网技术革新和新冠疫情的影响下，K12网校市场乘“停课不停学”之风飞速发展，市场规模不断扩大。然而，“双减”政策的落地使得其近几年增长步伐放缓。

[1] 1: <https://kns.cnki.net> | 2: <https://kns.cnki.net> | 3: <https://kns.cnki.net> | 4: 知网

K12网校行业分类^[2]

目前，K12网校行业分类并没有官方机构对齐进行定义，以下为分析当前市场情况所得。**K12网校按照主营课程内容可分为学科教育类和素质教育类。**学科教育包括数学、语文、英语、物理、化学等校内学科。素质教育主要涵盖科学、人文、编程三个核心领域。



[2] 1: <https://www.xueer...> | 2: <https://www.zhihu....> | 3: 学而思网校,乐读,知乎

K12网校行业特征^[3]

近年来，中国愈加重视中小学教育且K12群体基数大，**市场对于K12网校资源的需求大。**与此同时，**行业市场下沉趋势显著**，企业关注点向二三线城市等新兴地域扩展。头部企业在教师、教研方面**已经建立较高的行业壁垒**，新入企业难以抢夺市场份额。

1 市场需求大

K12群体基数大，且中国愈加重视中小学教育。

教育是社会的一项基本服务，也是社会发展的基础之一。中小学教育作为重要的成长环节一直以来都是国家和家长关注的重点。2023年5月，教育部等十八部门联合印发《关于加强新时代中小学科学教育工作的意见》，进一步推进中小学教育发展。K12网校的教学形式便顺应了当前中国所呼吁的“互联网+教育”的应用模式。除此之外，根据教育部数据显示，2022年中国小学在校生1.07亿人；初中在校生5120.60万人；普通高中学校在校生2713.87万人，**K12阶段中国在校生共计超1.8亿人**，如此大的群体基数蕴藏了巨大的市场需求。

2 市场下沉趋势显著

近年来，K12在线教育企业将关注点向二三线城市等新兴地域扩展。

超一线城市（北京、上海、广州等）作为国内教育行业最早开发的市场，目前其在线教育市场整体已呈现饱和趋势。为寻求新的业务增量，在线教育企业将关注点进一步扩展至二三线城市。与此同时，在互联网的飞速发展和社会水平的提高的影响下，有关教育方面的新思维新理念也借助互联网渠道向全国迅速普及。加之二三线城市经济发展水平的大幅度提升，大批之前受制于经济水平的家庭如今具备了可以承担在线教育产品支出的能力。

3 行业壁垒高

头部企业经多年发展在教师、教研方面已经建立较高的行业壁垒。

K12网校因其教材限制性导致各企业在课程内容上的同质化较为严重，如此一来，其竞争压力便落在了**获客成本和师资成本**两方面。随着K12网校市场的充分竞争，行业头部企业的优势逐步凸显。例如学而思网校和猿辅导两大K12网校平台，由于前期已经积累了良好的口碑，获客方面的压力现如今已大幅减轻。旗下的师资团队在不断的打磨下积累了丰富的教学经验，保证了教学高质量和用户高评价，新入企业难以抢夺市场份额。

[3] 1: <http://www.moe.gov.cn> 2: <https://mp.weixin.qq.com/s/...> 3: 教育部,企查查,中国科学...

K12网校发展历程^[4]

K12网校发展经历了萌芽期、启动期、高速发展期和震荡期四个时期，目前正处于震荡期。2020年“停课不停学”和2021年“双减”政策的出台都对K12网校行业造成了巨大的影响。在素质教育地位愈加提升的背景下，许多K12网校走向了“转型之路”。

萌芽期 · 2012~2017

2012年，刘延东副总理提出建设教育资源公共服务平台和教育管理公共服务平台，**打开了中国在线教育的大门。**

2014年，平均每天就有2.6家在线教育公司成立。

2017年，中国在线教育市场份额达到了**1733亿元**。

在国家政策的支持下，**中国在线教育市场市场份额不断扩大，为K12网校的发展奠定了行业基础。**

启动期 · 2017~2020

2018年，新东方在线K12课程体系升级，围绕在线授课和课后服务两大环节，让课程更加贴合K12学习场景。

涌现出作业帮、好未来、101教育等多家K12在线教育企业。

人工智能和互联网的发展带动了K12在线教育行业的扩张，K12网校走入人们视线。

高速发展期 · 2020~2021

2020年爆发的新冠疫情迫使迫使全国师生大规模地将课堂由线下搬到线上。

2020年1月，腾讯课堂宣布免佣金支持线下机构在线授课；学而思网校宣布将推出全年级各学科免费直播课和自学课。

2020年2月，字节跳动旗下清北网校宣布在线直播教育系统已向全国中小学免费开放。

2020年，中国青少年在线教育领域吸引投资超过1000亿元。

K12网校行业迎来飞速发展期，各路资本涌入市场，人们对K12网校的了解程度大幅度提高。

震荡期 · 2021~

2021年1月，高途、作业帮、猿辅导、清北网校因虚假宣传遭中纪委发文点名批评，**行业相关公司频繁受到监管部门的通报和处罚。**

2021年7月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》。

2021年9月，新东方在线旗下东方优播决定全面关闭K12业务，并已经全面启动学员退费和员工裁退补偿工作。

2021年11月，好未来（学而思母公司）在官方微博宣布，其在中国内地义务教育阶段的学科类校外培训服务将于2021年12月31日截止，**好未来市值蒸发超3000亿元。**

K12网校行业热度骤降，多家龙头企业走向转型。

K12网校产业链分析^[5]

中国K12网校已形成相对完整的产业链且产业链长度较短，上中下游分别由技术及资源供应商、K12教育内容供应商和C端用户组成。上游环节主要提供在线教育技术支持及课程开发等软硬件基础，代表企业有科大讯飞、竞业达、洋葱学院。中游环节则主要向下游输出K12教育内容，代表APP有学而思网校、新东方在线、猿辅导、掌门1对1。下游环节参与方主要为K12阶段的中小学生及家长，其中手机APP和电脑网页是主要的销售渠道。

作为上游供应商分类之一的技术供应商于近几年乘AI发展之势迅速发展，科技能力大幅度提升。**行业头部企业因拥有着成熟的一系列教育产品和商业模式，导致其教育内容方面的研发及采购成本较低。现如今，“转型”**为中游K12教育内容供应商的发展趋势，素质教育由于学员年龄有重叠、先前已有资金投入的优势接棒学科培训成为K12网校课程内容的主流。除此之外，受到“双减”等国家政策影响，中游企业近一两年的营业增长速度明显放缓。受现如今手机使用为主的生活方式习惯影响，手机APP内置课程购买成为当前K12网校C端用户最常见的购买方式。

上 产业链上游

生产制造端

技术及资源供应商

上游厂商

科大讯飞股份有限公司 >

北京竞业达数码科技股份有限公司 >

杭州方威科技有限公司 >

查看全部 ▾

产业链上游说明

K12网校上游分为**技术供应商**和**资源供应商**。

技术供应商主要为中游K12内容供应商提供在线教育技术支持，服务项目包括提供在线教育云服务、系统对接。该类企业近几年发展十分迅速，例如科大讯飞。2022年5月，科大讯飞发布了星火认知大模型；2022年12月，科大讯飞启动了认知智能大模型的专项攻关；2023年2月，科大讯飞推出AI学习机T20 Pro，并表示类ChatGPT技术将于5月落地，率先用于AI学习机。

资源供应商则主要负责K12网校课程开发、教辅制作和师资建设等的建设。作为教育行业的分支，课

程质量和师资力量是衡量K12网校优劣极其重要的标准，这使得中游企业对优质资源供应商的争夺较为激烈。行业头部企业拥有着成熟的一系列教育产品和商业模式，这导致其教育内容方面的研发及采购成本较低。

中

产业链中游

品牌端

K12教育内容供应商

中游厂商

北京猿力教育科技有限公司 >

上海掌小门教育科技有限公司 >

北京希望在线线上学科培训学校 >

查看全部 v

产业链中游说明

现如今，“转型”为中游K12教育内容供应商的发展趋势，素质教育由于学员年龄有重叠、先前已有资金投入的优势接棒学科培训成为K12网校课程内容的主流。作为K12网校行业的头部企业之一，好未来（学而思母公司）于2021年年底结束了其在中国内地多年的义务教育阶段的学科类校外培训服务。2022年8月，好未来公司公布其最新战略，以科教、科创、科普为战略方向，其中“科教”战略即素质教育产品，包括学而思素养、学而思网校等品牌业务。与此同时，转型的成功还得益于新时代家长们对孩子综合素质提升的需求，素质教育市场规模逐渐增长。自2022年以来，好未来、火花思维、作业帮、高途、网易有道、掌门教育等公司均纷纷推出素质教育产品。

除此之外，受到“双减”等国家政策影响，中游企业近一两年的营业增长速度明显放缓。拿好未来公司举例，2022年财报显示好未来实现营收43.91亿美元，相较2021年的44.96亿美元下降2.3%；2023年财报显示，好未来于财年期间营收10.2亿美元，同比下降76.8%，毛利润从2022财年的21.88亿美元下降至5.83亿美元，降幅为73.3%。

下

产业链下游

渠道端及终端客户

C端用户

渠道端

中小学生

家长

(1) 从销售渠道来看，K12网校内置课程的销售渠道可根据设备类别为手机APP和电脑网页。根据手机应用商城数据可知，学而思网校、猿辅导APP累计安装量达3亿次；作业帮直播课、斑马英语APP累计安装量达2亿次；其余较热门APP如掌门1对1、新东方机构等APP累计安装量也均为千万级别。结合现如今手机使用为主的生活方式习惯，我们可以得出，手机APP内置课程购买是当前K12网校C端用户最常见的购买方式。

[5] 1: [https://baijiahao.b...](https://baijiahao.baidu.com/s?id=16681111111111111111) |  2: [http://www.tenpp...](http://www.tenpp.com) |  3: [http://stock.10jqk...](http://stock.10jqk.com) |  4: [https://baijiahao.b...](https://baijiahao.baidu.com/s?id=16681111111111111111) | 

5: [https://mp.weixin....](https://mp.weixin.qq.com/s/...) | 6: 中国科学院大数据挖掘...

根据预计，中国K12网校行业市场规模2017年为228亿元，此后每年均不断增长，其中以2020年63.76%的增长率为最高。**2022年行业规模已达到935.81亿元，预计2027年行业规模将突破1600亿元大关，达到1631.12亿元。**

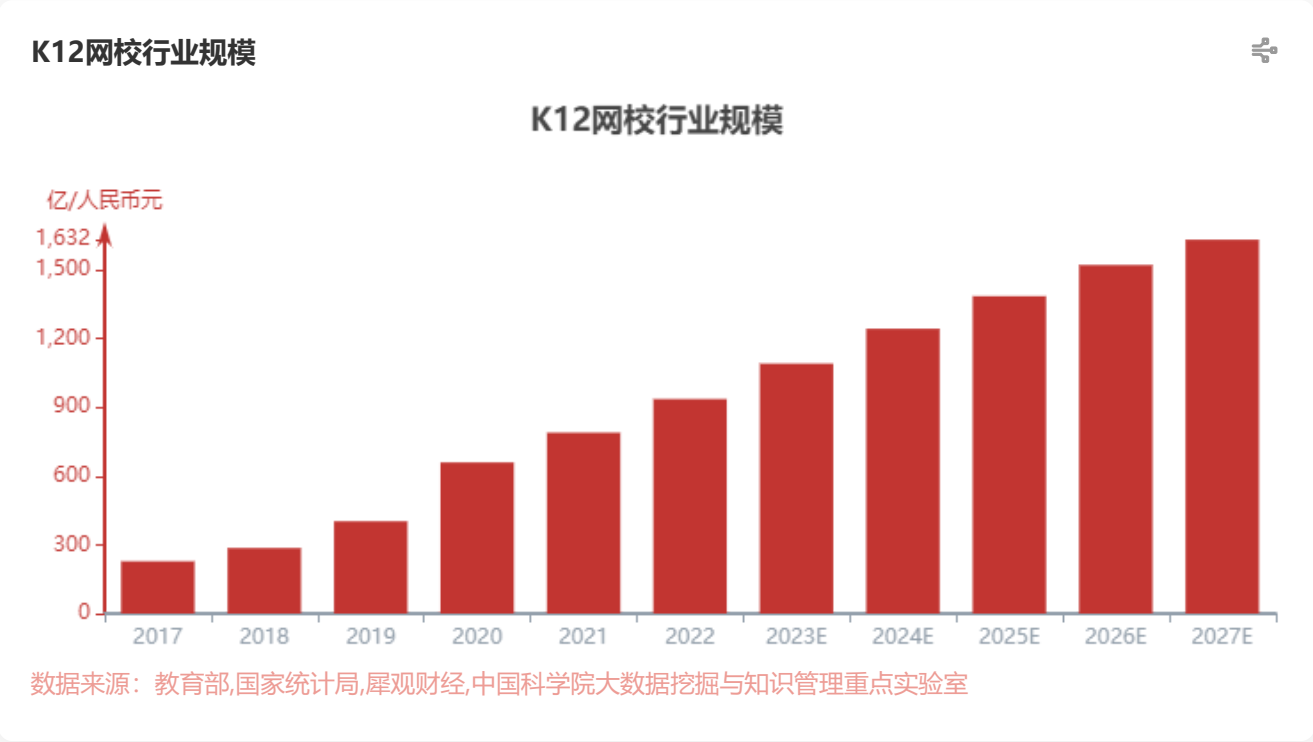
中国K12网校行业的市场规模主要受以下几方面因素驱动：**一是国家政策。**2020年国家所提倡的“停课不停学”方针使得K12网校行业迅速发展，各路资本进入市场，市场规模爆发式增长，增长率高达63.76%。然而随着2021年“双减”政策的落地，K12网校市场热度削减，一部分企业选择退出该赛道，另一部分企业则选择朝着素质教育转型，增长率骤降至19.69%。**二是互联网技术和家长观念。**随着中国互联网科技水平的迅速，K12网校的硬件配备不断升级，学生学习体验感和沉浸感明显改善。与此同时，生活质量的提高带动家长们教育观念更加开明先进，线上教育认可度大幅提升，行业渗透率愈加上升。

从2017-2022年行业发展情况来看，中国K12网校行业规模总体不断扩大。在国家注重K12群体素质教育的发展背景下，预计未来5年K12网校行业规模仍将保持增长趋势，有概率突破1600亿元。

企业VIP免费

K12网校行业规模

★★★★★ 4星评级



K12网校政策梳理^[6]

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》	国务院	2015-07	8
政策内容	鼓励互联网企业与社会教育机构根据市场需求开发数字教育资源，提供网络化教育服务。			
政策解读	该政策旨在把推进互联网的创新成果与经济社会各领域深度融合。“互联网+教育”顺应政策的发展，K12在线教育市场应迎来发展机会。			
政策性质	鼓励性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响

	《国务院关于印发国家教育事业发 展“十三五”规划的通知》	国务院	2017-01	9
政策内容	制定在线教育和数字教育资源质量标准，推动建立数字教育资源的准入和监管机制，完善数字教育资源知识产权保护机制，鼓励企业和其他社会力量开发数字教育资源，形成公平有序的市场环境，培育社会化的数字教育资源服务市场，探索建立“互联网+教育”管理规范，发展互联网教育服务新业态。			
政策解读	该政策提出了体系制度建设和教育信息化的目标，明确了形成信息技术与教育融合创新发展的新局面，鼓励K12网校进一步发展。			
政策性质	鼓励性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《关于促进在线教育健康发展的指导意见》	教育部等十一部门	2019-09	8
政策内容	鼓励社会力量举办在线教育机构，开发在线教育资源，提供优质教育服务。支持互联网企业与在线教育机构深度合作，综合运用大数据分析、云计算等手段，充分挖掘新兴教育需求，大力发展智能化、交互式在线教育模式，增强在线教育体验感。			
政策解读	该政策不仅对在线教育既提出了成体系的扶持政策,又明确了相关服务和监管措施。可以看出，教育部等十一部门对在线教育的重视程度之高，鼓励大力发展在线教育。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》	中共中央办公厅	2021-07	-8
政策内容	建立培训内容备案与监督制度，制定出台校外培训机构培训材料管理办法。严禁超标超前培训，严禁非学科类培训机构从事学科类培训。严格控制资本过度涌入培训机构，培训机构融资及收费应主要用于培训业务经营，坚决禁止为推销业务以虚构原价、虚假折扣、虚假宣传等方式进行不正当竞争，依法依规坚决查处行业垄断行为。			
政策解读	该政策导致各K12网校不得以“应试教育”为主导，许多K12网校开始往素质教育、职业教育、海外留学等方向转型。			

政策性质	规范类政策
------	-------

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《教育部办公厅等六部门关于做好 现有线上学科类培训机构由备案改 为审批工作的通知》	教育部等六部门	2021-09	-9
政策内容	坚持依法依规，按照《中华人民共和国民办教育促进法》及其实施条例，对线上机构实施审批，确保证照齐全、规范运营。坚持严格审批，不符合条件的不予发放办学许可证，未经许可不得以任何线上方式从事有偿性学科类培训。			
政策解读	该政策发布之后，新东方、好未来、网易有道等在内的头部教育集团已纷纷发公告宣告剥离、停止 K12 学科培训业务。设立单独的非营利性公司运营 K12 网校，争取合规的营转非办学许可证已经成为绝大部分教育公司的选择，学科培训进入公益、普惠的阶段。			
政策性质	规范类政策			

[6]

1: <https://www.gov.c...>

2: <https://www.gov.c...>

3: <http://www.moe.g...>

4: <https://www.gov.c...>

5: <http://www.moe.g...>

6: 国务院,教育部,中共中央...

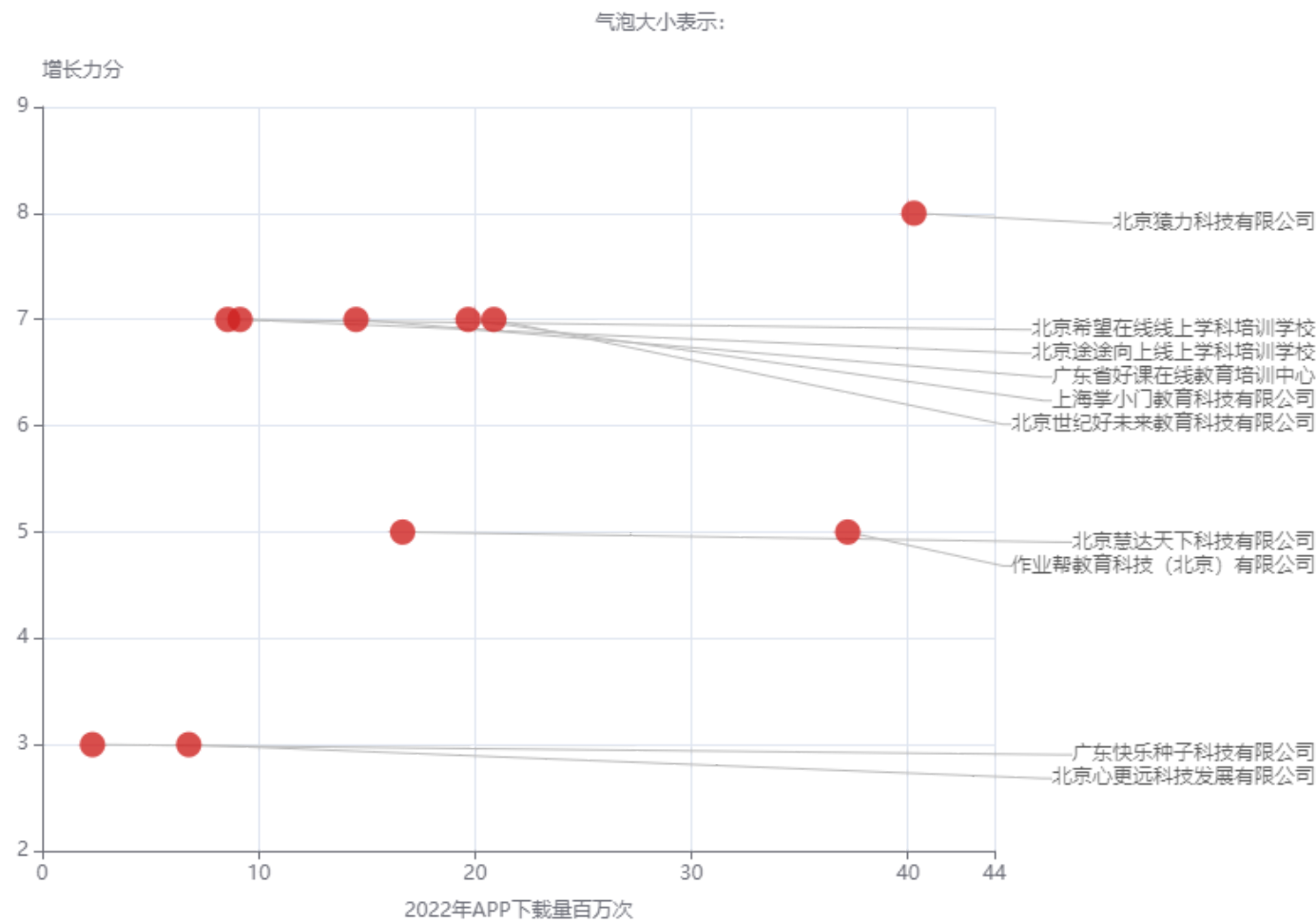
K12网校竞争格局

K12网校市场目前竞争热度较低，头部企业优势显著，新入企业数量较少，课程受众和课程种类是当前K12网校企业未来增长的关键。猿辅导、好未来、掌门1对1等企业位于头部梯度，其中好未来和掌门1对1分别主打素质教育和学科教育，而猿辅导同时兼顾两种课程类型。

随着2021年“双减”意见等一系列新规的出台和配套措施落实，校外培训机构上市公司的行情也随之掉头向下，截至2021年7月，高途、好未来、新东方等股票价格相对前期高点都已跌去近九成，许多资本纷纷撤资K12网校市场，企业数量骤减。**留下的部分企业则走上了转型之路，头部企业好未来放弃学科教育专攻素质教育赛道，另一头部企业新东方全面关闭K12相关教育专攻成人教育和职业教育。但相较于学科类万亿级的市场规模，千亿级的素质教育的天花板并不算高。因为素质教育品类繁多，用户群体被分散成一个个群组，各个细分赛道也均有一定规模的公司存在，所以仍有较多企业坚守学科教育之路。**

不论企业转型与否，可以预见的是此前K12网校市场资本热捧的局面将很难再现。2023年以来，AI技术搅动行业风云，尤其是最先落地的教育行业迎来新一轮的发展热潮。行业巨头猿辅导趁势推出“小猿学练机”，为学

生带来了更加便捷、高效、智能的学习方式。预计未来竞争格局会朝向网校细分化和技术融合方向发展，AR/VR/AI等新技术将与教育深度融合。



[8]

上市公司速览

0			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	-	-	-

[7] 1: <https://www.qimai...> | 2: 七麦数据

[8] 1: 好课在线,火花思维,途途...

K12网校代表企业分析^[9]

1 上海掌小门教育科技有限公司

公司信息

企业状态	存续	注册资本	3000万人民币
企业总部	市辖区	行业	专业技术服务业
法人	黄煜权	统一社会信用代码	91310105MA1FW2E44G
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）	成立时间	2016-04-14
品牌名称	上海掌小门教育科技有限公司		
经营范围	从事教育科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；出版物经营；电子商务... 查看更多		

竞争优势

1对1辅导专属定制：为学生专属定制学习计划，体系化辅导全方位覆盖。课程针对性更强，有利于学生查漏补缺，补习效率大幅度提高。帮助学生建立学科知识体系，系统化梳理各科知识点。

2 北京猿力科技有限公司

公司信息

企业状态	存续	注册资本	1000万人民币
企业总部	市辖区	行业	科技推广和应用服务业
法人	李鑫	统一社会信用代码	911101055938807191
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)	成立时间	2012-03-31
品牌名称	北京猿力科技有限公司		
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨... 查看更多		

融资信息

融资时间	披露时间	投资企业	金额	轮次	投资比例	估值
-	2020-12-24	云锋基金	3亿美元	战略融资	-	-
-	2020-10-21	DST Global, CPE源峰, GIC新加坡政府投资公司, Temasek淡马锡, 挚信资本, 德弘资本, 景林投资, 丹合资本	10亿美元	G+轮	6.45%	155亿美元
-	2020-08-31	腾讯投资, 高瓴资本, 博裕资本	12亿美元	战略融资	9.23%	130亿美元
-	2020-03-31	高瓴资本, 腾讯投资, 博裕资本, IDG资本	10亿美元	G轮	12.82%	78亿美元
-	2018-	腾讯投资, 经纬创投, 华平投资, IDG资本	3亿美元	F轮	10%	30亿美

融资信息

	12-25					元
-	2017-05-31	华平投资，腾讯投资	1.2亿美元	E轮	-	-
-	2016-05-31	腾讯投资	4000万美元	D+轮	-	-
-	2015-03-30	CMC资本，新天域资本，经纬创投，IDG资本	6000万美元	D轮	-	3.6亿美元
-	2014-07-01	IDG资本，经纬创投	1500万美元	C轮	-	-
-	2013-08-01	经纬创投，IDG资本	700万美元	B轮	-	-
-	2012-08-01	IDG资本	200万美元	A轮	-	-



竞争优势

积极推进政企合作：和新华出版社宣布联合推出语文教辅产品《我们的语文》，该产品预计在2023年将陆续进入全国范围内200所重点学校。双方还联合宣布签订战略合作：在中小学教辅图书领域展开一系列探索，通过多媒体阅读与线上交互教学形式，共同致力促进青少年核心素养发展。

3 北京世纪好未来教育科技有限公司

公司信息			
企业状态	存续	注册资本	20000万美元
企业总部	市辖区	行业	软件和信息技术服务业

法人	冯星星	统一社会信用代码	911101086742533119
企业类型	有限责任公司(台港澳法人独资)	成立时间	2008-05-08
品牌名称	北京世纪好未来教育科技有限公司		
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬... 查看更多		



竞争优势

海外市场发展迅速：海外市场是目前好未来业务的一大重点，其海外学习服务业务 Think Academy 近几年在总收入和长期班学员数量方面均实现了连续增长，开始向全球提供学习服务、学习内容解决方案和技术解决方案。

竞争优势2

品牌认可度高：2021财年好未来全年长期正价课学生总人次约 1,868 万，财年末全国网点数量合计超 1,000 个，无论是在积累的客户数量还是认知度好未来均属业内第一梯队，使得公司未来在获客和潜在用户转化上具备明显优势。

[9] 1: <http://k.sina.com.c...> 2: <https://www.zaker...> 3: 新浪网,ZAKER

法律声明

权利归属：头豹上关于页面内容的补充说明、描述，以及其中包含的头豹标识、版面设计、排版方式、文本、图片、图形等，相关知识产权归头豹所有，均受著作权法、商标法及其它法律保护。

尊重原创：头豹上发布的内容（包括但不限于页面中呈现的数据、文字、图表、图像等），著作权均归发布者所有。头豹有权但无义务对用户发布的内容进行审核，有权根据相关证据结合法律法规对侵权信息进行处理。头豹不对发布者发布内容的知识产权权属进行保证，并且尊重权利人的知识产权及其他合法权益。如果权利人认为头豹平台上发布者发布的内容侵犯自身的知识产权及其他合法权益，可依法向头豹（联系邮箱：support@leadleo.com）发出书面说明，并提供具有

证明效力的证据材料。头豹在书面审核相关材料后，有权根据《中华人民共和国侵权责任法》等法律法规删除相关内容，并依法保留相关数据。

内容使用：未经发布方及头豹事先书面许可，任何人不得以任何方式直接或间接地复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编上述内容，或用于任何商业目的。任何第三方如需转载、引用或基于任何商业目的使用本页面上的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等），可根据页面相关的指引进行授权操作；或联系头豹取得相应授权，联系邮箱：support@leadleo.com。

合作维权：头豹已获得发布方的授权，如果任何第三方侵犯了发布方相关的权利，发布方或将授权头豹或其指定的代理人代表头豹自身或发布方对该第三方提出警告、投诉、发起诉讼、进行上诉，或谈判和解，或在认为必要的情况下参与共同维权。

完整性：以上声明和本页内容以及本平台所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、视频、数据）构成不可分割的部分，在未详细阅读并认可本声明所有条款的前提下，请勿对本页面以及头豹所有内容做任何形式的浏览、点击、引用或下载。