头豹 LeadLeo

400-072-5588

头豹研究院 | 综合系列深度研究

2019 年
中国在线校外辅导及备考行业研究

行业走势图



TMT 团队

詹欣琪 分析师

邮箱：cs@leadleo.com

相关热点报告

- 综合系列深度研究——2019 年中国智慧教育系统行业概览
- 综合系列深度研究——中国教育行业独立市场研究
- 综合系列深度研究——2019 年中国素质教育白皮书

报告摘要

在线校外辅导与备考行业指通过网站、移动应用程序及其他平台向最终用户提供各类课程的在线课外教育。在线提供的课程包括校外辅导及备考市场的各种垂直领域，包括：(1) 在线学前教育；(2) 在线 K12 教育；(3) 在线大学教育；(4) 在线海外备考；(5) 在线职业培训；(6) 在线语言培训等。中国在线校外辅导及备考市场规模（按营收计）由 2014 年的 421.4 亿元增长至 2018 年的 1,258.0 亿元，年均复合增长率达 31.4%。在行业各细分市场规模受需求驱动的影响下，沙利文预测 2019 年至 2023 年行业将保持高速增长，2023 年市场规模有望达 3,710.1 亿元。

热点一： 家长对于学前教育重要性的意识提高

在线学前教育行业规模由 2014 年的 7.4 亿元增长到 2018 年的 24.2 亿元，年均复合增长率 34.5%，在学前教育普及度增高以及在线化教育渗透率升高的预期下，沙利文预计 2023 年在线学前教育行业市场规模将达 71.2 亿元。

热点二： 内容提供商是在线教育的核心竞争力

虽然在线教育结合了先进的互联网技术，但教育的核心仍然是教育资源的质量，因此内容提供商在产业链中处于重要地位。行业上游内容提供商主要包括三种：(1) 传统培训机构的网络学校、(2) 正规教育机构、(3) 互联网网校。

热点三： 场人士对职业技能提升的需求不断提高

职场人士因工作繁忙，参与教育培训时间有限，但其学习目标明确，自控力强，在线校外辅导和备考教育产品具有灵活度高，针对性强的特性，对职场人士在有限的教育培训时间内提升职业技能有显著成效，提升学历类、职业考试类在线教育产品的受欢迎程度因此保持在较高水平。

目录

1 方法论 4

1.1 方法论 4

1.2 名词解释 4

2 中国在线校外辅导及备考行业市场综述 6

2.1 定义及分类 6

2.2 市场规模 7

2.3 产业链 9

2.3.1 上游 10

2.3.2 中游 11

2.3.3 下游 12

3 中国在线校外辅导及备考行业驱动因素 14

3.1 中国家长教育消费能力和教育意识双提升 14

3.2 职场人士对自身职业技能提升的需求不断提高 15

3.3 在线教育用户规模增长显著 17

3.4 科技升级助力行业发展 18

4 中国在线校外辅导及备考行业制约因素 20

4.1 师资力量薄弱，线上教育服务质量有待提高 20

4.2 用户信息数据安全问题逐渐突出 20

4.3 教育资源整合及研发能力要求高 21
5 中国在线校外辅导及备考行业政策法规分析 21
6 中国在线校外辅导及备考行业发展趋势 24
6.1 个性化定制化在线教育产品 24
6.2 商业模式扩展，发挥平台潜能 25
7 中国在线校外辅导及备考行业市场格局 27
7.1 市场格局 27
7.2 典型企业分析——网易有道 27
7.2.1 企业简介 27
7.2.2 商业模式 27
7.2.3 企业优势 28
7.3 典型企业分析——高顿网校 29
7.3.1 企业简介 29
7.3.2 企业优势 30

图表目录

图 2-1 中国在线校外辅导及备考行业市场规模（按营收计），2014 年至 2023 年预测 8

图 2-2 在线校外辅导及备考行业产业链 10

图 2-3 中国居民校外辅导及备考总支出，2014 年至 2023 年预测 12

图 2-4 中国在线校外辅导及备考课程付费人次，2014 年至 2023 年预测 13

图 3-1 中国城镇居民可支配收入，2014 年至 2023 年预测 14

图 3-2 居民人均教育、文化和娱乐消费支出，2014 至 2018 年 15

图 3-3 K12 在线培训市场规模 2014 至 2023 年预测 15

图 3-4 注册会计师专业阶段考试报名人数，2014 至 2023 年预测 16

图 3-5 在线职业培训市场规模 2014 至 2023 年预测 17

图 3-6 在线教育用户规模及手机在线教育用户规模，2014 至 2023 年预测 18

图 5-1 在线校外辅导和备考行业法规政策 23

图 7-1 高顿网校课程功能 30

1 方法论

1.1 方法论

沙利文研究院布局中国市场，深入研究 10 大行业，54 个垂直行业的市场变化，已经积累了近 50 万行业研究样本，完成近 10,000 多个独立的研究咨询项目。

- ✓ 研究院依托中国活跃的经济环境，从教育、在线教育、大数据等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。

- ✓ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。

- ✓ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

- ✓ 弗若斯特沙利文本次研究于 2019 年 04 月完成。

1.2 名词解释

- ➢ K12——包含学前教育、小学教育及中学教育的基础教育统称。
- ➢ 5G 网络技术——第五代移动通信网络技术，理论其峰值理论传输速度可达 10Gb/s。
- ➢ B2B——Business-to-Business，指企业与企业之间通过专用网络或 Internet，进行数

据信息的交换、传递，开展交易活动的商业模式。

- C2C——Customer-to-Customer，个人与个人之间的商务。
- B2C——Business-to-Customer，直接面向消费者销售产品和服务商业零售模式。
- B2B2C——B 是 Business 的简称，C 是 Customer 的简称，第一个 B 指的是商品或服务的供应商，第二个 B 指的是从事电子商务的企业，C 则是表示消费者。
- O2O——Online To Offline（在线离线/线上到线下），指将线下的商务机会与互联网结合，让互联网成为线下交易的平台。
- 教育信息化——把信息技术手段有效应用于教学与科研，注重教育信息资源的开发和利用。
- 中国大学 MOOC——由网易与高教社携手推出的在线教育平台，承接教育部国家精品开放课程任务，向大众提供中国知名高校的 MOOC 课程，为用户免费提供更优质的高等教育。

2 中国在线校外辅导及备考行业市场综述

2.1 定义及分类

在线校外辅导与备考行业指通过网站、移动应用程序及其他平台向最终用户提供各类课程的在线课外教育。在线提供的课程包括校外辅导及备考市场的各种垂直领域，包括：（1）在线学前教育；（2）在线 K12 教育；（3）在线大学教育；（4）在线海外备考；（5）在线职业培训；（6）在线语言培训等。

- 在线学前教育

在线学前教育面向 3-6 岁幼儿，是互联网与教育融合下的一种新兴幼儿教育模式。通过结合线下实体教学，完善线上的配套课程，使教学内容更丰富，课程体系更多样化。在线幼儿教育课程内容聚焦于自然科学、健康常识、英文以及艺术等领域，重点培养幼儿时期的语言表达能力、动手能力，创新思维能力以及独立思考能力。

- 在线 K12 教育

“K12”在中国指幼儿园到高中学段。在中高考升学环境下，市场有大量升学、考试、补习、作业等可提高学生教学表现的教育刚需。中国 K12 线上教育市场教育产品和方式丰富，包括课外辅导、在线课程、问答答疑、工具类应用等等。

- 在线大学教育

在线大学教育针对高等教育课程内容开展线上教学。大学教育越来越重视学生的学术表现，以及有更多学生或社会人士有修读本专业以外课程的意愿，对于在线大学教育的需求增多。

- 在线海外备考

海外备考教育针对留学前语言考试、入学考试等为学生进行教育培训，此类考试具有电

脑考试和练习的特点，在线辅导使学生可以利用在线教育工具进行课程学习、练习和模拟考试。

- 在线职业培训

在线职业教育为用户提供了丰富的职业教育资源和良好的学习平台。在线职业教育面向的社会人群倾向使用更为便捷省时的在线化工具学习，标准化程度高的职业资格认证考试和部分职业技能类培训的线上教育较为便捷可行。

- 在线语言培训

在线外语教育指以互联网为载体进行的语言类教学与学习行为，与传统线下外语教育一致，涵盖文字形态、发音、词汇、语法、听说、阅读、写作等内容，培养学生的语言基础知识、语言基本技能和语言运用能力。

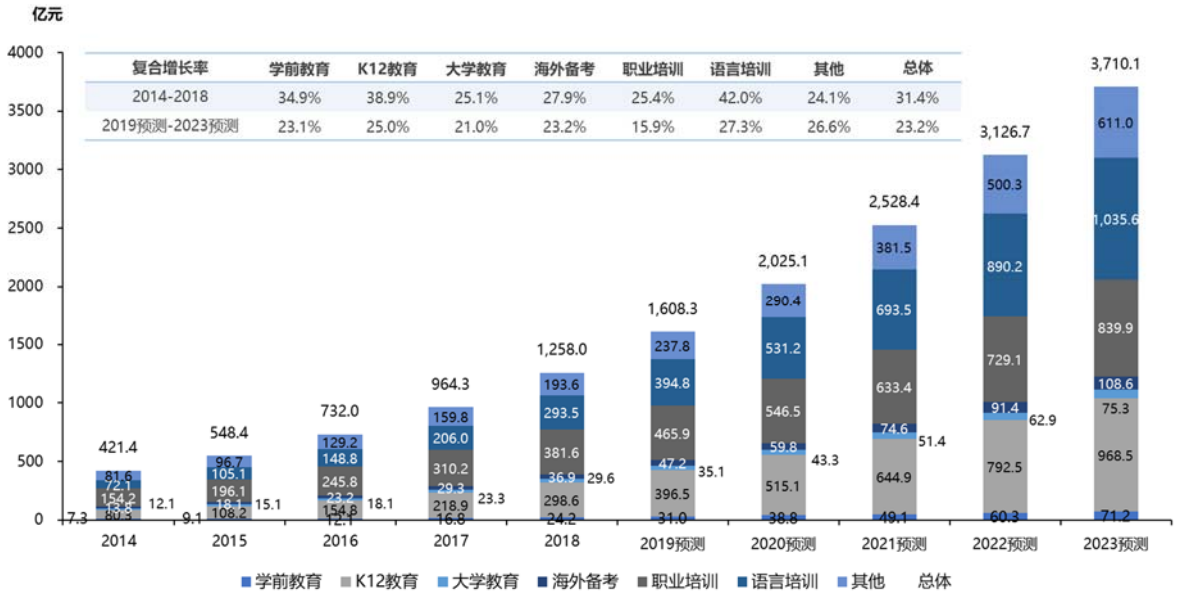
- 其他

其他在线校外辅导及备考市场包括关于爱好及兴趣的在线课程（如烹饪、绘画、乐器、手工等）以及自学教育备考在线课程。

2.2 市场规模

中国在线校外辅导及备考市场规模（按营收计）由 2014 年的 421.4 亿元增长至 2018 年的 1,258.0 亿元，年均复合增长率达 31.4%。在行业各细分市场规模受需求驱动的影响下，沙利文预测 2019 年至 2023 年行业将保持高速增长，2023 年市场规模有望达 3,710.1 亿元。

图 2-1 中国在线校外辅导及备考行业市场规模（按营收计），2014 年至 2023 年预测



来源： fsTEAM 软件采编，沙利文数据中心编制

在线学前教育受益于家长对于学前教育重要性的意识提高，以及学龄前儿童的父母对在线教育的接受程度越来越高，在线学前教育行业规模由 2014 年的 7.4 亿元增长到 2018 年的 24.2 亿元，年均复合增长率 34.5%，在学前教育普及度增高以及在线化教育渗透率升高的预期下，沙利文预计 2023 年在线学前教育行业市场规模将达 71.2 亿元。

在线 K12 教育在学生对提高初高中入学考试及高考成绩的殷切需求下迎来增长。线下优质 K12 教育资源由于地区资源不均衡而难以获得，在线教育打破地域限制，使得优质资源跨区域共享成为可能，并且随着互联网普及率在全国范围内不断升高，更多学生可以简单便捷地接触到在线教育资源。在线 K12 教育细分市场规模由 2014 年的 80.3 亿元增加至 2018 年的 298.6 亿元，年均复合增长率达 38.9%。在线 K12 教育将成为 K12 教育阶段重要的教育内容获取手段与教育工具，渗透率将逐渐提高，2019 年至 2023 年行业规模年均复合增长率将维持高位，达 25.0%。

在线大学教育面对的需求主要来自大学生对本专业大学课程的课外补习需求以及大学生或社会人士对高等教育专业课程的学习需求。考研以及找工作对于大学生学术表现的要求越来越高，促使学生寻找课外辅导，在线课程内容对于学生而言便捷性高。大学授课视频内

容获取主要来自知名院校，吸引专业内外的人群进行学习，提高自身素养。2018 年在线大学教育市场达 29.6 亿元，沙利文预测 2023 年此规模将达 75.3 亿元。

在线海外备考市场受寻求海外教育的付费学生人数日益增长推动。由于在线辅导的便利性，以及相关考试使用计算机系统等特点，在线教育工具对于海外备考学生而言可以进行更好的练习与模拟。2018 年在线海外备考市场规模达 36.9 亿元，预计 2023 年将达 108.6 亿元。

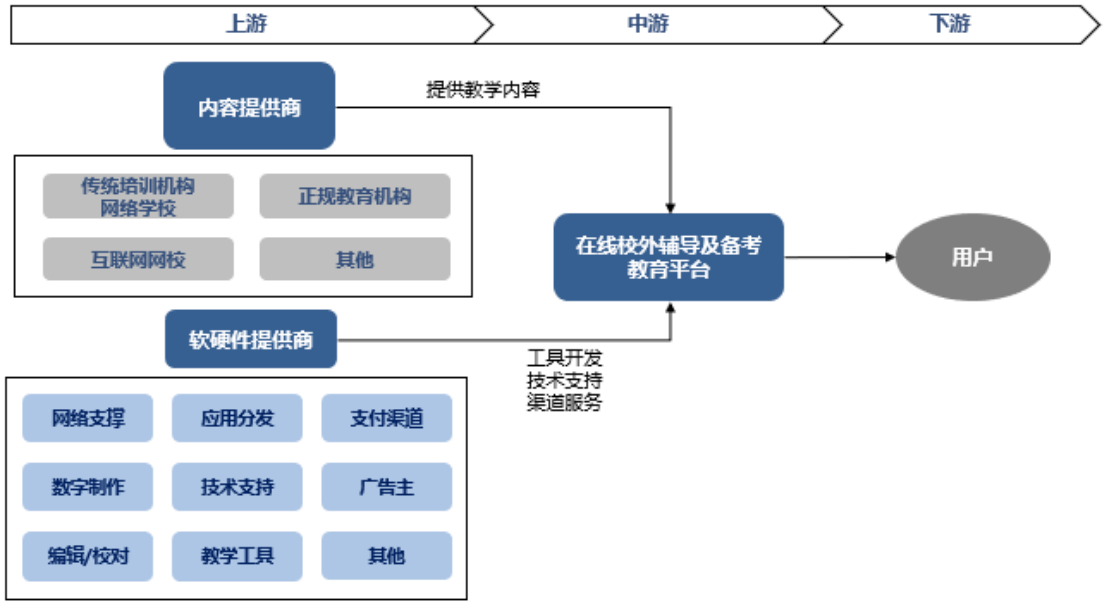
在线职业培训市场在就业市场日趋激烈的竞争环境下快速增长，应届毕业生及社会人士对以经济高效提升自身竞争力有强烈需求，对提高专业技能、获得资格证书等需求推动在线职业培训细分市场快速增长。在线职业培训市场规模由 2014 年的 154.2 亿元增长至 2018 年的 381.6 亿元，并将继续高速增长。

在线语言培训市场受寻求提高其英语口语技能的学生需求以及学习其他外语的兴趣日益高涨推动。2018 年在线语言培训市场规模达 293.5 亿元。

2.3 产业链

中国在线校外辅导及备考行业产业链上游参与者包括内容提供商、软硬件提供商，中游参与者为平台提供商以及下游以用户构成。各类提供商为产业链提供教育资源、内容分发渠道、后台技术支持等。

图 2-2 在线校外辅导及备考行业产业链



来源：沙利文研究院绘制

2.3.1 上游

➢ 内容提供商

内容提供商是在线教育的核心竞争力。虽然在线教育结合了先进的互联网技术，但教育的核心仍然是教育资源的质量，因此内容提供商在产业链中处于重要地位。行业上游内容提供商主要包括（1）传统培训机构的网络学校；（2）正规教育机构；（3）互联网网校。

传统培训机构的网络学校依托机构在教育行业深耕多年的经验，企业模式成熟稳定。典型传统培训机构网络学校包括新东方在线、学而思网校等。这些培训机构在各自的领域已经形成了一定的品牌效应，受到学生和家长的青睐。通过向线上扩张，这些培训机构加速自身扩张，迅速扩大生源规模。

正规教育机构谋求线上转型，通过提供线上课程扩大学校知名度、增加学校收入，以及向社会传播更多优质教育资源。包括有学校和商业机构合作提供收费课程，以及由国家支持的公益性质线上教育课程。典型代表有华文慕课、Coursera 等。

互联网网校按照互联网模式建立，聘请教研团队制作在线教育资源，通过互联网进行分

发，并且建立了在线答疑、测评等一系列辅助的教学系统。代表企业包括沪江网校、扇贝等。这些网校还会建立相应的论坛，供用户分享经验和资料，以增加用户粘性。

- 软硬件提供商

行业上游软硬件提供商主要包括（1）教育信息化提供商；（2）技术设备提供商；（3）工具类产品供应商。

教育信息化供应商提供教育机构的信息化业务。信息化供应商通过为教育机构建立多媒体教学和网络教学设备，帮助教育机构将线下的课堂转变为线上优秀的教育资源，典型的公司有科大讯飞、天喻信息、拓维信息等。教育信息化软件产品供应商数量较多，以教育信息系统研发及软件应用开发为主。从事教育信息化硬件生产的企业亦会联合布局软件产品的研发生产。

技术设备提供商解决在线教育服务提供过程中的技术问题，如语音系统、视频系统、课件播放系统等；或提供互联网技术，帮助客户完成线上测评、在线课程平台搭建等工作。典型的公司有科大讯飞、ATA、方直科技、中国高科等。由于市场上软、硬件产品类型多样、各具特色，多不兼容互通，技术设备提供商需要具有较强的系统集成能力，以提供一揽子解决方案，解决多类型产品同时运行并能互联互通的难题。

工具类产品面向终端用户，如有道词典和金山词典，以及知乎、果壳等社区建设者。工具类产品的供应商，通过终端用户数据的积累以及用户原创内容（UGC）的增加可以向内容提供商靠拢。

2.3.2 中游

中游为在线校外辅导及备考企业通过搭建平台并获取教学内容后，向下游用户输出教学资源的平台。中游平台供应商商业模式包括（1）B2B 模式：在线教育机构向企业、学校、政府等团体提供在线培训课程；（2）B2C 模式：教育机构向学习者直接提供在线教育服务；

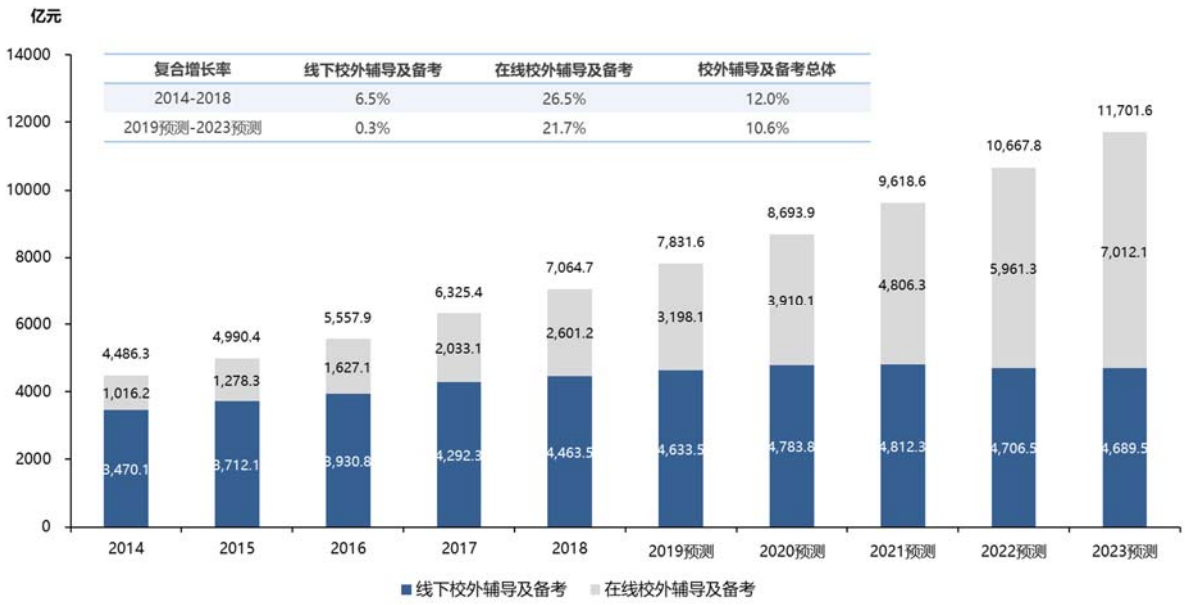
（3）C2C 模式：平台上搭建内容分发平台，自身不提供课程；（4）B2B2C 模式：融合上游内容提供商、中间平台提供商和下游学生；（5）O2O 模式：提供个性化的服务，多见于学业辅导领域。

平台供应商产品面向终端用户，通过用户进行数据积累，一方面可精准营销为提供提供更适合的教学产品，另一方面可结合用户数据提高平台运营效率。

2.3.3 下游

根据沙利文数据，中国居民在校外辅导及备考方面的总开支由 2014 年的 4,486.3 亿元增加到 2018 年的 7,064.7 亿元，年均复合增长率 12.0%。其中在线校外辅导及备考方面的总开支由 2014 年的 1,016.2 亿元增长至 2018 年的 2,601.2 亿元，在线占比由 22.7%上升至 36.8%。由于学生及家长越来越重视学业表现以及专业能力提升，随着居民可支配收入的增加，校外辅导及备考的教育消费需求持续上升。沙利文预测 2023 年校外辅导及备考总支出将达 11,701.6 亿元，其中在线校外辅导及备考总支出达 7,012.1 亿元，在线占比提高至 59.9%。

图 2-3 中国居民校外辅导及备考总支出，2014 年至 2023 年预测

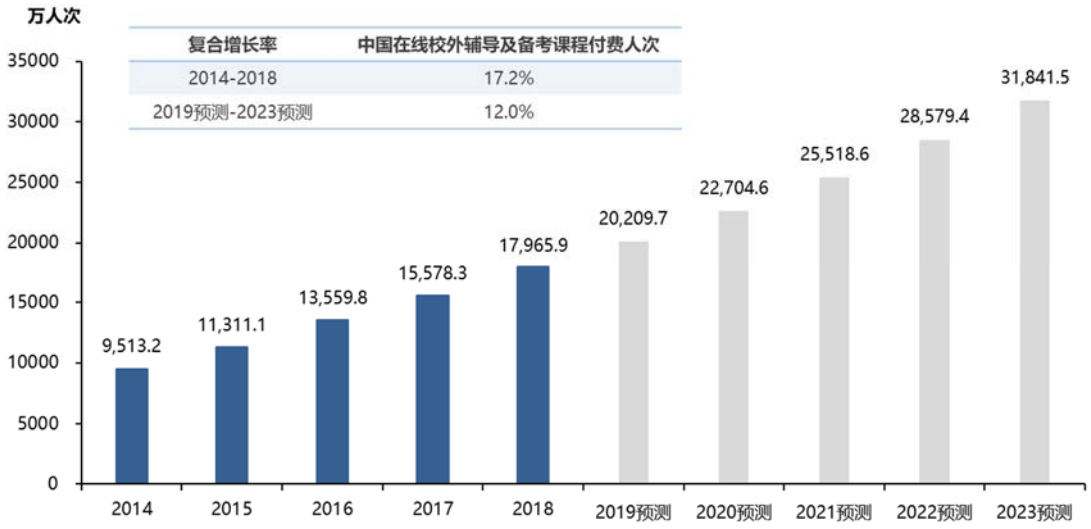


来源： fsTEAM 软件采编，沙利文数据中心编制

随着技术进步及在线教育工具日益普及和易获取，在线教育的优势更加突出，在线校外

辅导及备考将受到更多学生及家长青睐。中国在线校外辅导及备考的付费学生人次由 2014 年的 9,513.2 万人增加至 2018 年的 17,965.9 万人，年均复合增长率达 17.2%，沙利文预期该趋势将持续，在用户人数上升及教育付费增强的影响下，2023 年付费学生人数将达 31,841.5 万人次。

图 2-4 中国在线校外辅导及备考课程付费人次，2014 年至 2023 年预测



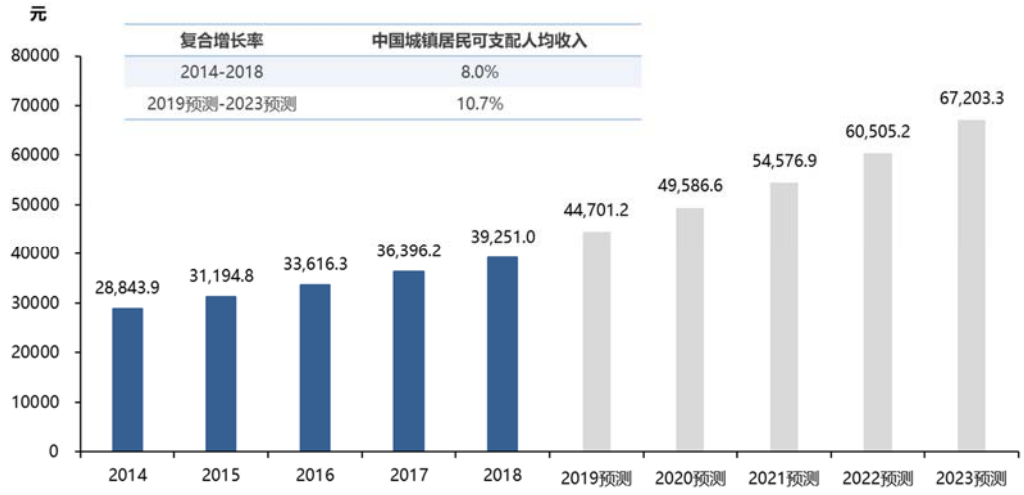
来源： fsTEAM 软件采编，沙利文数据中心编制

3 中国在线校外辅导及备考行业驱动因素

3.1 中国家长教育消费能力和教育意识双提升

中国经济发展迅速，人均可支配收入增长明显，中国家长对子女教育的消费能力随之提高。据国家统计局数据显示，2018 年中国城镇居民人均可支配收入为 39,251.0 元，同比增长 8.0% （见图 3-1）。在此宏观经济背景下，中国家长在教育方面的消费能力显著提升。

图 3-1 中国城镇居民可支配收入，2014 年至 2023 年预测



来源：国家统计局，沙利文数据中心编制

受教育程度逐步提升的 80 后、90 后中国家长对子女教育的重视程度亦进一步提高，教育意识升级，中国家长在教育方面的消费意愿明显提高，促使优质教育产品和服务需求增长。据国家统计局数据显示，2018 年，中国居民人均教育、文化和娱乐消费支出为 2,226.0 元，2014-2018 年复合增长率为 9.7%（见图 3-2），居民人均教育、文化和娱乐消费支出在居民人均消费支出中所占比例 2014 年至 2017 年呈逐步上升趋势，2018 年略有回落，但仍处于 10%以上。

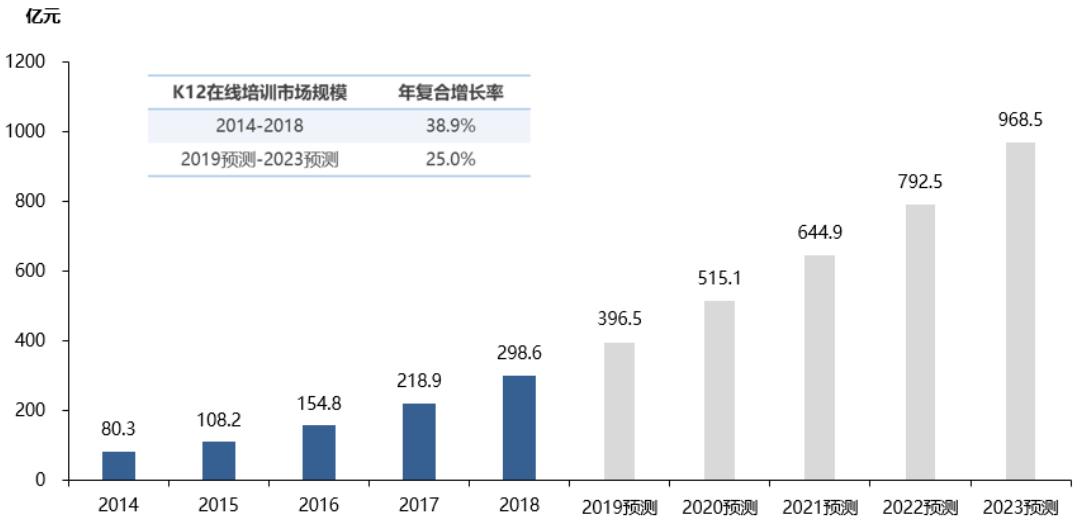
图 3-2 居民人均教育、文化和娱乐消费支出，2014 至 2018 年



来源：国家统计局，沙利文数据中心编制

在线校外辅导和备考教育产品形式灵活，具有个性化定制功能，加上新一代孩子对互联网熟悉程度越来越高，在线校外辅导和备考教育产品被 K12 家长和学生接受程度会进一步提高，未来市场发展规模逐步增长。据沙利文统计，K12 在线培训市场规模从 2014 年的 80.3 亿元上升至 2018 年的 298.6 亿元，年复合增长率为 38.9%，预测 2023 年将增长至 968.5 亿元，2019 年至 2023 年复合增长率将达 25.0%（见图 3-3）。

图 3-3 K12 在线培训市场规模 2014 至 2023 年预测



来源：fsTEAM 软件采编，沙利文数据中心编制

3.2 职场人士对自身职业技能提升的需求不断提高

当今社会职场竞争愈发激烈，职场人士通过提升自身职业技能来提升职场竞争力的需求

不断提高，主要表现在提升学历、考证等场景中。以注册会计师专业阶段考试报名人数为例，据中国注册会计师协会统计数据显示（见图 3-4），2014 年注册会计师专业阶段考试报名人数为 63.2 万人，2018 年数据上升至 139.3 万人，呈现逐年上升趋势，2014 年至 2018 年复合增长率为 21.8%。

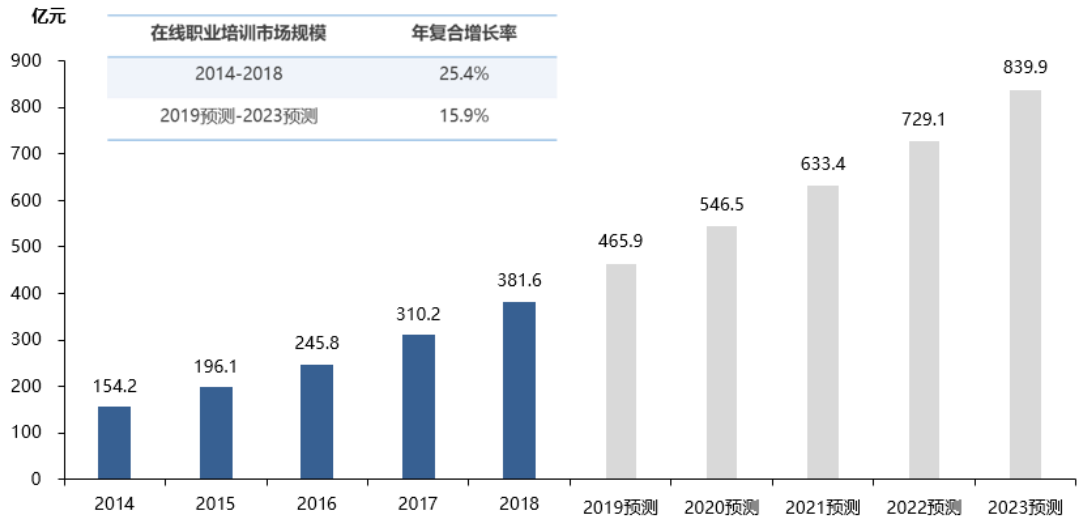
图 3-4 注册会计师专业阶段考试报名人数，2014 至 2018 年



来源：中国注册会计师协会，沙利文数据中心编制

职场人士因工作繁忙，参与教育培训时间有限，但其学习目标明确，自控力强，在线校外辅导和备考教育产品具有灵活度高，针对性强的特性，对职场人士在有限的教育培训时间内提升职业技能有显著成效，提升学历类、职业考试类在线教育产品的受欢迎程度因此保持在高水平。据沙利文统计（见图 3-5），在线职业培训市场规模从 2014 年的 154.2 亿元增长至 2018 年的 381.6 亿元，年复合增长率为 25.4%，预测至 2023 年将增长到 839.9 亿元，2019 年至 2023 年复合增长率为 15.9%。

图 3-5 在线职业培训市场规模 2014 至 2023 年预测



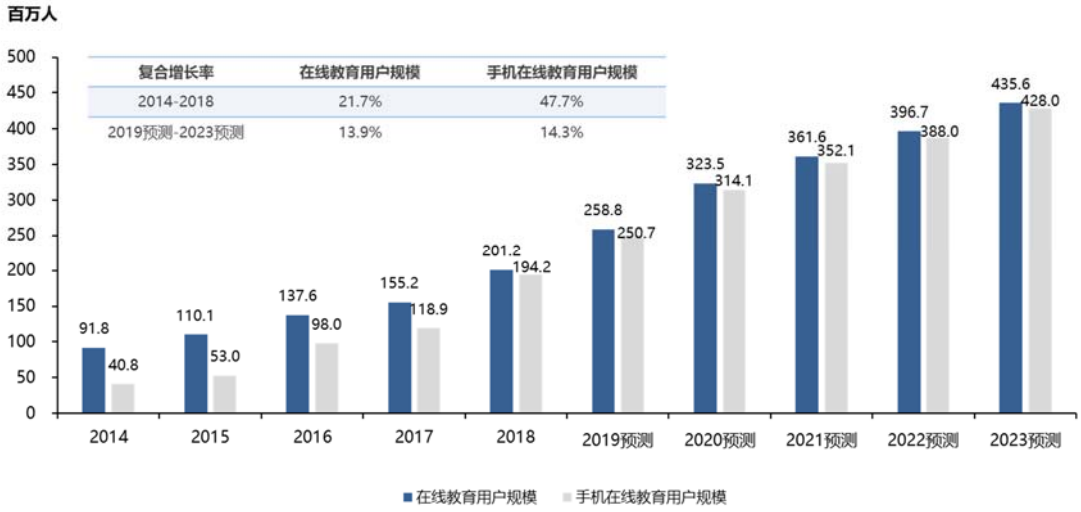
来源：fsTEAM 软件采编，沙利文数据中心编制

3.3 在线教育用户规模增长显著

据沙利文数据(见图 3-6)，2018 年中国在线教育用户规模达 2.0 亿人，同比增长 29.7%，2014-2018 年在线教育用户数年复合增长率为 21.7%；2018 年手机在线教育用户规模达 1.9 亿人，同比增长 63.3%，2014-2018 年手机在线教育用户数年复合增长率为 47.7%，在线教育用户规模呈现不断增长发展态势，其中手机在线教育用户规模增长尤为显著，2018 年，手机在线教育用户占整体在线教育用户的 96.5%，在线教育移动化程度加深，主要因为结构化、碎片化的知识更易嵌入到移动端设备当中，移动互联网的升级给在线教育带来更多发展空间。

在线校外辅导和备考教育作为在线教育的重要部分，发展空间可观，辅导类、备考类知识本身的结构化、碎片化特性明显，有利于嵌入移动端设备学习场景当中。据沙利文预测，随着中国 5G 技术的逐步推广发展，在线教育用户规模及手机在线教育用户规模都将保持增长态势，2023 年在线教育用户规模将近 4.4 亿人，2019-2023 年复合增长率将达 13.9%；手机在线教育用户规模将近 4.3 亿人，2019 年至 2023 年复合增长率将达 14.3%。

图 3-6 在线教育用户规模及手机在线教育用户规模，2014 至 2023 年预测



来源：中国互联网络信息中心，沙利文数据中心编制

3.4 科技升级助力行业发展

人工智能、大数据、云服务、语音识别等技术发展迅速，并逐步进入到在线校外辅导和备考教育行业，显著提升行业服务质量。通过人工智能和大数据技术，教师可以通过专业算法和数据得出来的结果来了解学生的行为习惯和能力水平，从而可以更高效和准确地为学生定制课程设计。

云储存、语音识别等基础技术的良好发展使得直播课堂逐步推广开来。直播课堂设置灵活性高，一对一、一对多、双师教堂等模式可满足客户多样化的需求。直播课堂让师生突破时空限制实现实时互动，与线下课堂场景还原度高，教学效果亦逐步得到市场认可，受欢迎程度逐步提高。直播课堂还有助于改善教育资源不平衡的问题，能满足缺乏优质教育资源的低线城市逐步增长的在线校外辅导及备考教育培训需求。社交网络是助力在线校外辅导和备考行业发展的重要一环，以微信为例，通过微信群、公众号、小程序等工具来吸引用户，吸引新用户成本低，并可进行持续性分享，提升用户黏性，推广效果显著。

innovation 创新地图 map

推广

前哨2020 科技特训营

掌握创新武器　抓住科技红利

Insights into Tech and the Future

直播时间
每周四20:00-21:00

全年50次直播课程
+私享群互动

随报随听



王煜全

海银资本创始合伙人
得到《全球创新260讲》主理人

扫码报名

微信咨询：InnovationmapSM
电话咨询：157-1284-6605

4 中国在线校外辅导及备考行业制约因素

4.1 师资力量薄弱，线上教育服务质量有待提高

和线下教育一样，师资力量对于在线教育的发展起着关键作用，虽然在线教育形式灵活度高，一对一，一对多，双师教堂等多种教学模式可供用户选择，但是由于在线教育行业兴起发展时间短，欠缺师资力量的沉淀，出现召集优质教师队伍难，名师出走率高，线上教师无法适应多样教学模式，线上教育服务质量不高等问题。

线上校外辅导和备考教育机构对于线上教师队伍的建设主要可分为对入行者的培训以及吸引其他公司的优秀教师两种途径，两者均可能代价高昂且耗时长久。2018 年 11 月，教育部等三部门发布的《关于健全校外培训机构专项治理整改若干工作机制的通知》提出，线上培训机构必须将教师的姓名、照片、教师班次及教师资格证号在其网站显著位置予以公示，由于许多教师尚未取得相关资格，该规定使在线校外辅导和备考教育机构召集教师增加难度。

相比线下教育，线上教育用户需求更多样，线上教师需适应不同教学场景之间的切换，由于在线校外辅导和备考教育机构普遍尚未建立完善的线上教师培训机制，线上教师在多种教学场景下输出优质教育服务的能力不高，教育体验和效果有待进一步提高。

4.2 用户信息数据安全问题逐渐突出

随着在线教育用户规模逐步增长，在线教育用户的个人隐私信息安全问题也变得突出。2018 年，在线教育用户规模达 2.0 亿人，面对随之而来的庞大个人隐私信息数据，监管部门和在线教育相关培训机构本身的监管和保护意识仍不高，缺乏具体到位的监管保护措施。而用户信息数据安全问题直接关系到用户对线上教育的信任度和好感度，缺乏对个人隐私信息具体到位的保护容易爆发个人信息数据泄露等问题，问题一旦爆发将对行业发展产生巨大

负面影响，用户对于线上教育服务会信心大减，使行业发展速度锐减。

4.3 教育资源整合及研发能力要求高

制定优质课程内容是在线校外辅导及备考教育机构的竞争力关键体现之一，这要求在线校外辅导及备考教育机构与现有从业者合作的教育机构、出版社或官方测试服务商订立合作伙伴关系来整合教育资源，提升课程内容制定质量，这一过程需要强大的教育资源整合能力。在课程研发方面，为满足线上教育用户个性化定制需求，在线校外辅导及备考教育机构在线上教育产品的研发能力上必须要求严格，通过能力到位的专业人士充分整合相关教育资源来提高量身定制产品的合适性，提高机构发展竞争力。许多在线校外辅导及备考教育机构在教育资源和研发能力上仍未达到高水准，面临缺乏竞争力而被淘汰的发展压力。

5 中国在线校外辅导及备考行业政策法规分析

在线校外辅导和备考行业在“互联网+”、教育信息化、远程教育、在线教育等概念背景下得到有力政策支持，助力行业快速成长发展，而 2018 年起，政府部门出台多部涉及在线校外辅导和备考行业监管规范文件，显示出对行业监管力度加大的趋向，行业进入规范化发展阶段。

2015 年 7 月，国务院发布《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，开启了互联网+多领域的联动发展时代，而互联网+教育是其中提及的重要部分。该意见提出，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；鼓励学校通过与互联网企业合作等方式，对接线上线下教育资源，探索基础教育、职业教育等教育公共服务提供新方式。互联网+教育概念自此得到广泛关注，在线校外和备考行业在此背景下亦崭露头角，并逐步成为教育投资领域的热点之一。

在互联网+政策导向下，互联网+教育、远程教育、在线教育关注度提升，并进入到国

家教育事业发展规划当中。2017 年 1 月，国务院发布的《国家教育事业发展“十三五”规划》提到，要发展现代远程教育和在线教育，实施“互联网+教育培训”行动，支持“互联网+教育”教学新模式，发展“互联网+教育”服务新业态。

除了“互联网+”，教育信息化是助力在线校外和备考行业发展的另一重要政策概念。2018 年 4 月，教育部发布《教育信息化 2.0 行动计划》，提出要优化“平台+教育”服务模式与能力。提升慕课服务，汇聚高校、企业等各方力量，提供精品大规模在线开放课程，达成优质的个性化学习体验，满足学习者、教学者和管理者的个性化需求。

在一系列行业利好政策推动下，在线校外辅导及备考行业进入高速增长阶段，迎来一股投资热潮。然而，行业在高速发展的过程中亦出现诸多问题，如服务质量差，乱收费，流量虚高、涉黄等，这些突出问题引来了行业相关监管部门的关注。2018 年，行业相关监管部门出台了多部涉及在线校外辅导及备考行业的监管政策，对在线校外辅导及备考机构的审批登记、经营许可、培训内容审核等方面都有更严格细致的规定，显示出对行业的监管力度有逐步加大的趋势。

2018 年 2 月，教育部等四部委下发《关于切实减轻中小学生课外负担开展校外培训机构专项治理行动的通知》开始，同年 8 月，国务院办公厅印发了《关于规范校外培训机构发展的意见》，同年 11 月，教育部等三部委发布《关于健全校外培训机构专项治理整改若干工作机制的通知》，政府部门对校外培训机构的监管整治升级。在线校外辅导服务热潮涌起，在线校外辅导机构也成为了重点监管关注对象，其中《关于健全校外培训机构专项治理整改若干工作机制的通知》提到要按照线下培训机构管理政策，同步规范线上教育培训机构；线上培训机构所办学科类培训班具体信息必须在机构住所地省级教育行政部门备案，教师相关具体信息必须在网站显著位置予以公示。

对于在线校外辅导及备考机构的经营许可，《中华人民共和国民办教育促进法实施条例（修订草案）（送审稿）》提出了更明确的指引，要求在线职业资格、职业技能、校外辅导培训机构应当取得相应互联网经营许可，并向相应省级教育行政部门、人力资源社会保障部门备案。线上教育培训平台应对加入平台的个人和机构进行身份信息审核和等级。

国家在政策面上支持在线校外辅导及备考行业发展，利好的政府政策措施将继续推动在线校外辅导及备考市场扩张。政府部门对行业的监管整治力度加大使行业发展进一步规范化，有利于行业稳健发展。

图 5-1 在线校外辅导和备考行业法规政策

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》	2015-07	国务院	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。鼓励学校通过与互联网企业合作等方式，对接线上线下教育资源，探索基础教育、职业教育等教育公共服务提供新方式
《国家教育事业发展“十三五”规划》	2017-01	国务院	发展现代远程教育和在线教育，实施“互联网+教育培训”行动，支持“互联网+教育”教学新模式，发展“互联网+教育”服务新业态。鼓励学校或地方通过与具备资质的企业合作、采用线上线下结合等方式，推动在线开放资源平台建设和移动教育应用软件研发
《关于切实减轻中小学生课外负担开展校外培训机构专项治理行动的通知》	2018-02	教育部 民政部 人力资源社会保障部 工商总会	提出要坚决纠正校外培训机构开展学科类培训（主要指语文、数学等）出现的“超纲教学”“提前教学”“强化应试”等不良行为。校外培训机构开展学科类培训的班次、内容、招生对象、上课时间等要向所在地教育行政部门进行审核备案并向社会公布
《教育信息化2.0行动计划》	2018-04	教育部	提出要优化“平台+教育”服务模式与能力。提升慕课服务，汇聚高校、企业等各方力量，提供精品大规模在线开放课程，达成优质的个性化学习体验，满足学习者、教学者和管理者的个性化需求
《中华人民共和国民办教育促进法实施条例（修订草案）（送审稿）》	2018-08	司法部	提出在线职业资格、职业技能、校外辅导培训机构应当取得相应互联网经营许可，并向相应省级教育行政部门、人力资源社会保障部门备案。线上教育培训平台应对加入平台的个人和机构进行身份信息审核和等级
《国务院办公厅关于规范校外培训机构发展的意见》	2018-08	国务院	提出了明确设置标准、依法审批登记、规范培训行为、强化监督管理、提高中小学育人能力、加强组织领导等方面具体政策举措，突出问题导向，通过着眼于“谁来管”、“管什么”、“怎么管”来规范校外培训机构、减轻中小学生过重课外负担的关键环节
《关于健全校外培训机构专项治理整改若干工作机制的通知》	2018-11	教育部 国家市场监管总局 应急管理部	提出要按照线下培训机构管理政策，同步规范线上教育培训机构。线上培训机构所办学科类培训班具体信息必须在机构住所地省级教育行政部门备案，教师相关具体信息必须在网站显著位置予以公示

来源：沙利文研究院绘制

6 中国在线校外辅导及备考行业发展趋势

6.1 个性化定制化在线教育产品

在线校外辅导与备考企业寻求突破技术瓶颈，研发个性化与定制化产品服务能力，获得差异化优势。当前在线教育产品以易标准化的课件产品等为主，虽然目前有一对一，一对多，双师教堂等多种教学模式可供用户选择，但教学内容重复性较高，针对学生水平和需求的个性化教学体验较少。对于行业企业而言，个性化与定制化产品的商业化将带来巨大优势。

在政策的支持下，在线教育产品的因材施教程度将逐渐深入。2018 年 4 月，教育部发布《教育信息化 2.0 行动计划》，提出要优化“平台+教育”服务模式与能力。提升慕课服务，汇聚高校、企业等各方力量，提供精品大规模在线开放课程，达成优质的个性化学习体验，满足学习者、教学者和管理者的个性化需求。政策层面对于满足各方个性化教学、学习需求的指导将为相关产品投放带来动力。

技术应用对于个性化与定制化在线教育产品的研发至关重要。研发过程需要依赖大数据技术挖掘学生属性、需求与提供精准服务。大数据技术对教育的改变不仅仅在于对教师教学与学生学习的手段与工具的改进，更是对教育模式的突破，大数据技术应用驱使在线教育的个性化产品服务发展。

教学模式如直播互动类方式的普及满足个性化定制化教学需求。新东方、好未来等教育行业巨头开始由“在线录播+线下课程”拓展至“在线直播+在线录播+线下课程”模式；以往的工具类在线教育产品也开始向在线直播课程内容拓展，如猿题库推出直播课程平台猿辅导，一起作业网与学点云在线合作开发直播课程。社区类、互动类的教学模式革新将促进在线教育个性化与定制化产品发展。

6.2 商业模式扩展，发挥平台潜能

在线教育行业除传统教育的课程类教学产品销售外，还具有平台属性。利用其对教师与学生的互联网连接作用，开拓扩展工具类产品如题库、互动类产品如直播间、社区论坛等，并发展相应商业模式。传统教育类产品面向学生端收费，在线校外辅导与备考行业的商业模式主要有课时费、内容费、增值服务费、平台佣金、广告费等形式。课时收费的模式是当前行业的主要盈利模式，其他模式仍处于探索阶段。

随着互联网技术的发展以及在线教育市场的不断壮大，在线教育平台将逐渐形成社区化，用户除了进行单一的培训之外还能和老师，其他学员进行更多的交流以此来提高教学质量和用户体验。

- 课时收费

课时费是当前平台盈利最主要的形式，主要包括录播课时费和直播课时费。收取课时费沿用了线下市场的思维：用户为效果付费。随着家长群体对在线教育新模式接受度的提高，用户对优质在线内容的付费意愿将会提升，预计内容收费的占比会迎来增长，而课时费的占比将有所下降。

- 内容收费

内容收费主要是对提供的高质量的数字原创内容（如课程和资料）收费。一些拥有知识产权的教育企业和机构把网络作为高效便捷的分销渠道吸引部分习惯于通过网络学习的用户群体，他们搭建自己的专有网站，依靠其专业性极强的、有独特价值的内容而向用户收费。

- 增值服务

在线校外辅导及备考平台通过为学员提供考试服务、择校咨询等服务收取费用。网络咨询服务内容可以针对相关培训和学习中的问题进行在线答疑或者提供 24 小时内解决问题的咨询服务，并针对问题的数目进行包月收费。这种盈利模式很好地解决了网络教育过程中的

互动性、个性化问题，提供了区别于一般数字内容的增值服务，降低了被盗版的风险。

- 平台佣金

对进驻平台的教育机构收取佣金，进而允许教育机构在平台上提供课程和资料。一些教育资源创作机构与教育内容版权商在网络运营方面并不具备相关的资源优势和运作经验，通过战略合作或者外包的方式将网络分销渠道赋予特定的网站运营商。网络运营商负责代理其数字内容的在线服务，并针对视频点播、在线课堂等宽带服务向版权商收取一定的运营费用。

此外，在线辅导与备考企业可提供平台，与外部讲师签约，获取课程或频道的直播、订阅、打赏分成。

- 广告模式

在线广告是互联网平台比较普遍的盈利模式，网络教育网站也是如此。其形式繁多，从横幅、图标广告，到 Flash 多媒体动画等多种多样。从收费的方式来看，现在比较受欢迎的是按点击次数收费。几乎每一个教育类网站都会提供相关广告位，但是能够单独依靠广告来盈利的还只是少数具备品牌优势，能带来大量流量、点击量的网站。

7 中国在线校外辅导及备考行业市场格局

7.1 市场格局

中国在线校外辅导及备考行业市场高度分散。2017 年行业头部企业新东方在线营业收入 6.0 亿元，沪江网校营收 5.6 亿元，学而思网校营收 3.2 亿元，仅占总体在线校外辅导及备考市场份额的 1.2%，行业集中率低。

7.2 典型企业分析——网易有道

7.2.1 企业简介

网易有道成立于 2006 年，是网易旗下利用大数据技术提供移动互联网应用、布局教育的子公司。网易有道公司已推出有道词典、有道云笔记、有道精品课等一系列产品，涉猎 K12 在线培训、少儿编程、考研、四六级、职业技能培训等。2019 年 3 月 19 日，原网易公司教育产品部运营的产品网易云课堂、中国大学 MOOC 产品并入网易有道。业务合并后，网易有道负责教育业务，重点聚焦 K12 培训。有道已推出十几款产品，总用户超 8 亿，日均活跃用户量超过 2200 万，是目前中国用户量最大的互联网教育品牌。2018 年 4 月 17 日，网易有道宣布完成首次战略融资，投后估值为 11 亿美元。

7.2.2 商业模式

网易有道为一家全链条的教育科技公司，分为付费直播课程、学习 Apps 和学习型硬件三大类，其中付费直播课程为“有道精品课”；学习 APPs 涵盖此前网易云课堂、中国大学 MOOC 等原属于网易教育事业部产品，覆盖各种学习场景的学习 Apps 承担流量池的功能；学习型硬件则是公司在探索打通线上到线下体验的一个闭环。网易有道采取工具加 toC 的课程，加 toB 服务，以及智能硬件的业务架构。

7.2.3 企业优势

7.2.3.1 产品优势

- 有道词典

有道词典是基于搜索引擎技术的全能免费语言翻译软件，通过独创的网络释义功能，囊括互联网上的流行词汇与海量例句，并完整收录多部权威词典数据。有道词典适配多种终端平台，包括手机端、PC 端、平板电脑端、网页端、及各个浏览器插件。有道词典为语言工具类市场头部产品。

- 有道精品课

有道精品课（原名有道学堂）是网易有道旗下的在线教育课程平台，平台专注于教育培训，致力于打造高质量的精品课程，提供优质原创的精品学习内容和良好的用户学习体验。APP+精品课程模式为用户提供四六级、考研、出国留学、职业教育、小语种等课程品类。2018 年有道精品课课程报名人次达 2000 万，服务用户超 500 万人，其中 K12 业务用户数量增长 5 倍，K12 营收增长 3 倍。

在线教育的核心依然是内容品质，内容创作者已经从单个的名师变成一个内容团队；内容的形式也不再只有单一的课程，还包括了伴学服务等一系列配套的产品。有道精品课已经孵化出 4 个头部教育 IP，包括有道考神四六级、有道考神考研、有道高中牛师团和逻辑英语。

- 网易云课堂

云课堂是网易公司打造的在线实用技能学习平台，主要为学习者提供海量、优质的课程，用户可以根据自身的学习程度，自主安排学习进度。云课堂与多家权威教育、培训机构建立合作，课程数量已达 10000+，课时总数超 100000，涵盖实用软件、IT 与互联网、外语学习、生活家居、兴趣爱好、职场技能、金融管理、考试认证、中小学、亲子教育等十余大门

类。从用户生活、职业、娱乐等多个维度，为用户打造实用学习平台。云课堂目前拥有 Web 端、移动端(Android、iOS)。

7.2.3.2 技术优势

网易有道作为人工智能 NLP（自然语言处理）领域的领先企业，致力于 AI+教育解决方案，与华为云共同发布 DarwinPro（达尔文）智慧教育系统，针对当前教育行业存在的多个痛点、难点给出具体解决方案，切实推进教育信息化发展，变革教学方法，进一步提升学习效率及效果。

集“在线课堂、在线伴学、纸笔习练”三大场景于一体的达尔文智能教学系统有望借助 AI 打通老师和学生双方在“教、学、练、测、评”的效率和体验，通过 AI 技术与配套硬件智能笔，实现教师端和学生端的高效教与学的同步提升。系统整合升级超低延迟的直播系统，运用有道自研的直播系统，可以将直播延迟降低至 200-500 毫秒，远低于传统的 5-10 秒延时。此外，达尔文系统的纸笔练习还还原了学生熟悉的书写交互方式，通过有道智能笔运用点阵码追踪技术，能实时收集用户书写数据，联动达尔文系统的大数据库以及手写识别和公式识别，可对部分答案实时批改并生成个人错题库、学情报告和知识图谱，针对薄弱点智能推题。

网易有道 AI 技术围绕语言主线展开，解决各个场景下的语言处理问题。目前，网易有道已推出的 NMT（神经网络翻译）、OCR（图像翻译）、TTS（语言合成）、ASR（语言识别）等自主研发的人工智能技术产品，并都取得了不错的效果。NLP 作为 AI+教育的下一个重要方向，网易有道的持续运用技术和 AI 与教育将稳固自身行业地位。

7.3 典型企业分析——高顿网校

7.3.1 企业简介

高顿教育集团是中国头部专业财经教育机构。集团拥有 B2B（高顿财税学院）、B2C（高

顿财经、高顿网校）两大事业群和七大事业部。高顿教育用科技驱动教育创新，基于自身构建的财经知识图谱和积累的用户学习数据，探索使用大数据和科技为教育赋能的行业发展之路。

高顿网校是高顿教育旗下网络教育品牌，专注于财经网络教育，集财经教育核心资源于一身，旗下拥有高顿公开课、在线直播、网站联盟、高顿题库、高顿部落、APP 客户端等平台资源，课程涵盖 ACCA、CFA、CMA、AICPA、FRM、CIMA、CPA、CTA、CIA、会计职称、会计从业、证券从业、期货从业、银行从业等 10 余类 100 多个细分课程。

7.3.2 企业优势

7.3.2.1 产品优势

- 网校课程

高顿联合国际权威财经组织、全球顶尖商学院、以及知名跨国企业，推广财经职业资格认证，为用户提供专业的培训与学习方案。

图 7-1 高顿网校课程功能

功能	内容
学习计划	协助制定学习计划，达到知识能力、时间、教学进度的完成
你问我答	提供专业、权威的解答，通过金钱悬赏，双方获取收益
论坛互动	考试交流，资料共享，快乐交友，互动学习
免费试听	注册立马享受指定网课免费试听，完全真实体验
移动学习	手机App免费下载，随时随地享受学习乐趣
督导学习	为了避免学习过程中的懈怠、孤单，网校根据考生网络学习特点，制定科学的班主任督学体系
章节练习	解读最新大纲，剖析命题规律，把握节点考点要点，精准命题预测
模拟考场	全国先进的在线考试系统，实战演练，直取高分，全站免费做题
试题纠错	题库在线功能扩展，在线纠错
试题收藏	将懂的、不懂的难点，是否有疑问的收藏，方便考前温习做题
在线批改	主观题回答后，专业老师在线批改，享受贴心服务
资讯订阅	报考信息、考情变化、考试资讯，免费推送，实时掌握
音频下载	YY录音、课程资料均可免费下载，支持多种播放格式
课堂笔记	随时标注记录学习过程中的点点滴滴，学习进度了然与心；资料分享—实用的学习交互平台，上传有价值资料，赚取现金；求购急需的资料，悬赏征求

- 高顿公开课

高顿公开课是一个开放式的网络课程平台。平台汇集海内外优质财经视频资源，分享传播权威的财务管理经验及理念，搭建企业财务沟通互动桥梁，内容包括名家讲坛、CFO 观点、GTS 峰会、职业发展、财经小常识等。

- 在线直播

高顿在线直播课程为用户提供优质精品课程，同时打破传统单向灌输式教学模式，实现信息交流、双向传播互动式教学，将传统教学与网络教学优势得到极化整合。

- 网站联盟

高顿联盟平台集成了高顿教育旗下所有的优质教学资源，为方便各合作伙伴开展业务及提升业绩等开发的专业智能平台。任何公司或个人加入高顿联盟并投放相应广告链接，并最终完成有效购买行为，都可以获得销售提成。

- 高顿部落

高顿部落是高顿教育旗下财经学习社区，致力于为财经考生提供专业资料，互动交流，专业问答的平台。

- 财经题库

财经题库系统是高顿基于大数据的人工智能算法研发而成，题库根据财经考试的考点、考频、难度分布，并根据用户对各个考点的掌握情况，利用人工智能算法实现的一对一智能出题。

- 客户端

APP 客户端由高顿独立研发出品，依托于高顿教育强大的师资力量与教学资源，为财经学习学习者打造的财经学习随身宝典。移动客户端为广大考生提供免费公共课、名师精讲课程、专题突破、冲刺串讲、考点精练、微视频等短、精、准的移动高清课程。

7.3.2.2 资金优势

2018 年 11 月，高顿集团宣布获得人民币 8 亿元的 C 轮融资，本轮融资由本初资本担任独家财务顾问，由高瓴资本、摩根士丹利联合领投，涌铧投资、嘉御基金跟投。此次融募的资金将用于持续打造国际化的终身财经教育生态，并加强在人工智能、大数据、云计算等科技领域的投入，深化其在业务场景的应用，从而为其数量庞大的学员群体带来更具成效的学习体验，提供更为细腻和人性化的服务。

从 2014 年 A 轮获得新东方战略投资，到 2015 年 B 轮引入前程无忧战略投资，再到 2018 年 C 轮引入高瓴、摩根士丹利等知名财务投资机构，高顿的融资体现了企业对发展节奏和未来发展战略的严谨把控。

头豹研究院简介

- 头豹研究院是中国大陆地区首家 B2B 模式人工智能技术的互联网商业咨询平台，已形成集行业研究、政企咨询、产业规划、会展会议行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- 公司致力于以优质商业资源共享为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务：

企业服务

为企业提供**定制化报告**服务、**管理咨询**、**战略**调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师**外派驻场**服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、**奖项**评选、行业**白皮书**等服务

园区规划、产业规划

地方**产业规划**，**园区**企业孵化服务

报告阅读渠道

头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报



头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫右侧二维码阅读研报


图说


表说


专家说


数说

详情请咨询

客服电话

400-072-5588

上海

王先生： 13611634866
李女士： 13061967127

南京

杨先生： 13120628075
唐先生： 18014813521

深圳

李先生： 18916233114
李女士： 18049912451