

蜜糖或是砒霜？

中国K12双师课堂研究报告

2018年



1

本报告中K12双师课堂的概念主要指面向中小學生，以学科类辅导及非应试类英语教学为主要内容，采取主讲与助教相互配合，线上与线下相结合的教学模式。整体教育市场规模庞大却极度分散，三线及以下市场供需矛盾突出，线下和线上模式各有当前难以克服的弊端，为解决规模化扩张和下沉市场难题，双师课堂应运而生。

2

K12双师课堂的发展经历了漫长的萌芽阶段，近三年的商业模式探索，于2018年迎来爆发式增长，根据艾瑞统计估算，2018年的双师教室布局数量达到5000+，同比增速超过100%。目前主要商业模式包括自营模式及合作模式。

3

K12双师课堂的核心要素包括师训体系、教研体系、运营体系和科技体系，自营模式对机构的营收规模和各项能力要求较高，合作模式对机构的要求相对较低，不同类型、具备不同禀赋的机构应根据自身状况采取不同的商业模式，而不能盲目进场。

4

各类代表企业的做法既有趋同之处，又各有特色。双巨头在直营模式下做法趋同，均采用新建双师分校和改造原有教室并行的方法，并以原有分校师资支持双师分校。新东方专注直营模式，高思专注合作模式，好未来双管齐下，外教双师代表USKid也在自营及合作双向发力。

5

双师课堂实质上是线下模式向线上模式过渡的中间形态，但在技术发展至能让线上模式完全媲美线下模式的体验效果前，线下、双师及线上三种模式将会长期并存。对于三线及以下市场，由于自建双师分校的各项成本高昂，手续复杂，未来会以合作模式及头部机构收购兼并为主导。

发展背景：K12双师课堂应运而生

1

发展现状：模式探索后迎来高速增长

2

应用门槛：双师课堂不是“万金油”

3

企业案例：相互借鉴又各有侧重

4

用户研究：潜在与实际用户的需求

5

发展趋势：三种模式将会长期并存

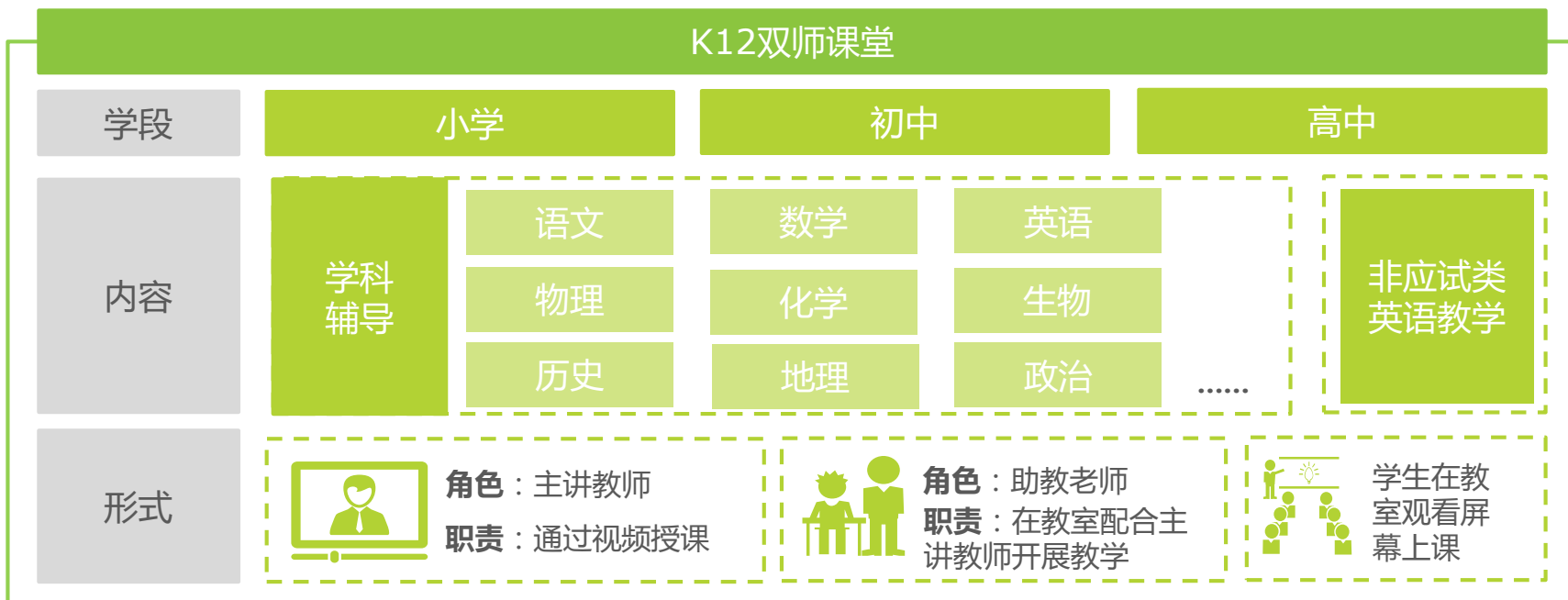
6

K12双师课堂概念界定

主讲和助教相互配合，线上与线下相结合的教学模式

本报告中K12双师课堂的概念主要指面向中小學生，以学科类辅导及非应试类英语教学为主要内容，采取主讲与助教相互配合，线上与线下相结合的教学模式。其中，主讲教师主要通过视频直播的形式讲解课程内容，助教老师在课上负责与主讲老师配合开展教学及互动，观察并记录学生课堂表现，并维持课堂秩序，在课后负责答疑、批改作业、讲解习题及与家长沟通等服务工作。学生仍需到教室观看视频上课，课上通过答题器等设备与主讲老师进行互动。

K12双师课堂的概念界定



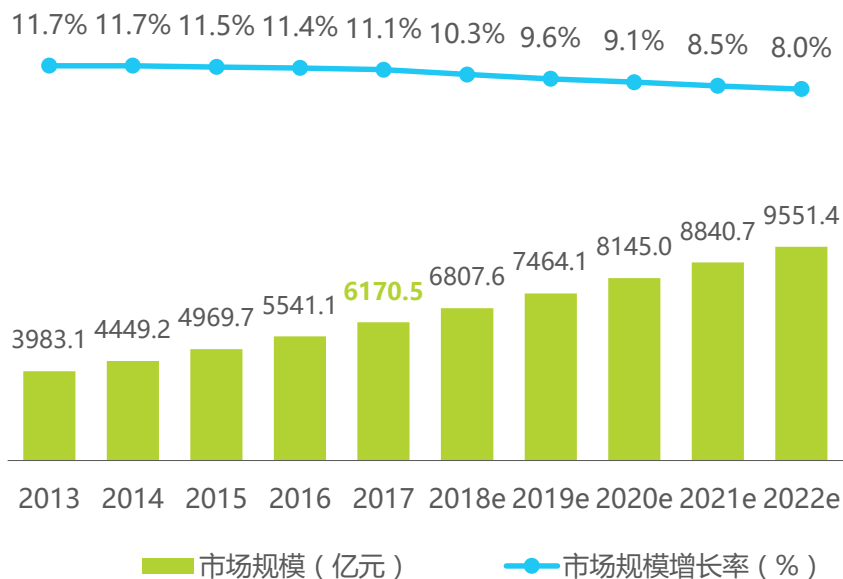
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。注：非应试类英语双师主要指中外教相结合的外教双师模式，用户年龄段通常会下沉至幼儿园。

K12市场规模庞大却极度分散

整体市场规模6千亿，CR4仅为3%，有待进一步整合

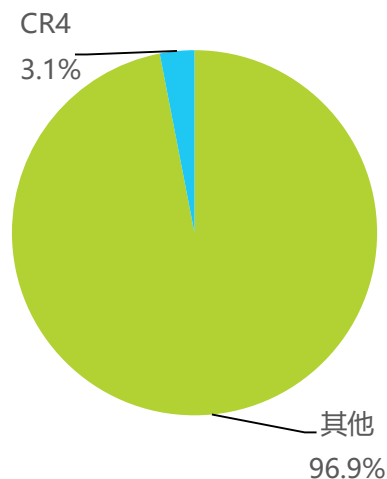
2017年，K12课外培训市场规模为6170.5亿元，同比增长11.1%，预计到2022年市场规模将达到9551.4亿元。尽管K12的时长规模如此庞大，但是市场格局却极度分散，CR4仅为3.1%，大量中小型机构占据了96.9%的时长规模。主要原因在于线下市场的发展受到师资和场地两个关键要素的限制，难以实现快速的规模化扩张，而在线市场受到家长认知和接受度的限制，渗透率不高，暂时也无法实现规模化发展。线下模式和线上模式均有各自的局限性，亟待新模式来破局。

2013-2022年中国K12课外辅导行业市场规模



来源：艾瑞咨询研究院自主统计及核算。

2017年K12课外辅导市场竞争格局



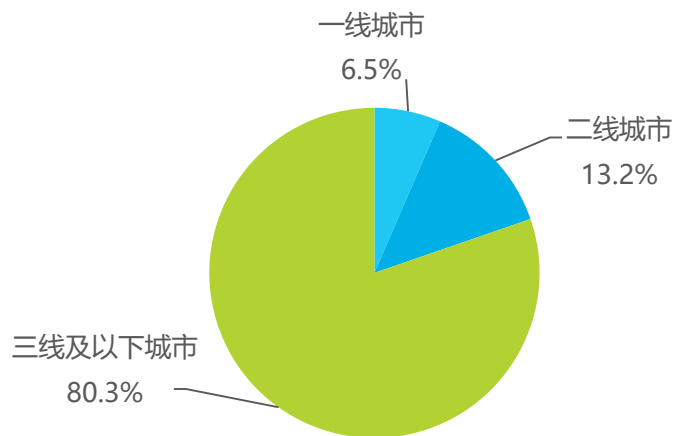
来源：艾瑞咨询研究院自主统计及核算。

三线及以下城市供需矛盾突出

需求端：市场占比达八成，潜在用户1.3亿

按城市级别来划分市场规模，一线城市占比为6.5%，二线城市为13.2%，而广大的三线及以下城市占比高达80.3%。从潜在用户数量看，一线城市的中小学生数量约590万，二线城市约2980万，而三线及以下城市约1.3亿，占比约为82%，可谓潜力无限。随着家庭收入水平的提高和消费升级的影响，年轻一代父母对优质教学资源的需求愈发强烈，拥有庞大潜在用户的三线及以下城市有望在客单价和渗透率方面获得进一步提升。

2017年中国K12课外辅导市场规模细分结构 (按城市级别)



2017年中小学生人数 (按城市级别)

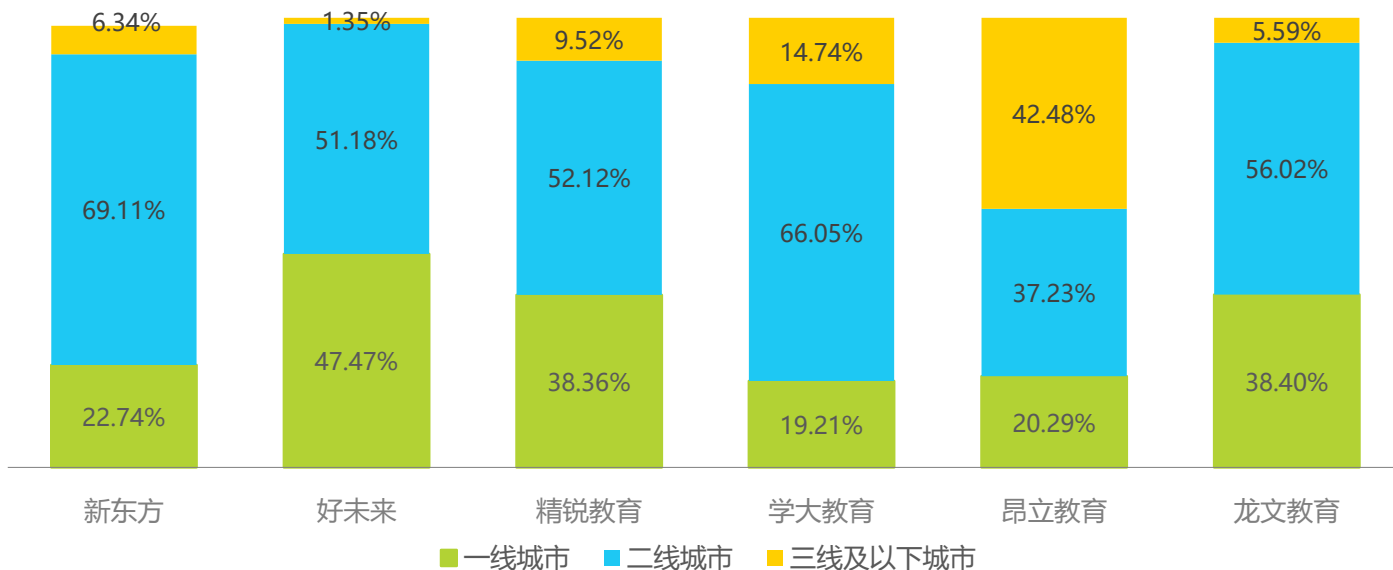


三线及以下城市供需矛盾突出

供给端：全国性头部机构布局集中在一二线城市

整体来看，K12课外辅导的全国性头部机构在分校布局方面，主要集中在一二线城市，在三线及以下城市布局较少。除昂立教育外，其他头部机构在三线及以下城市的分校数量占比不足15%，说明规模庞大的三线及以下市场主要被各地方中小机构瓜分，全国性头部机构暂时还未找到有力的市场下沉方式。对于三线及以下城市，优质的师资和内容供给仍严重不足，与庞大的时长需求形成强烈反差。

2018年K12课外辅导代表企业的校区分布（按城市级别）

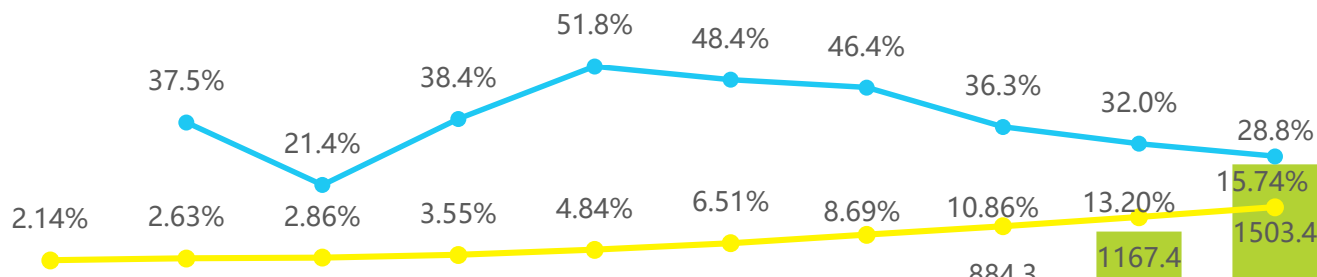


线上及线下模式各有弊端

K12在线课外辅导：体验效果待提升，用户习惯待培养

2017年，K12在线课外辅导市场规模为298.7亿元，同比增长51.8%，预计至2022年市场规模将达到1503.4亿元。尽管在线辅导发展速度显著高于整体K12课外辅导，但其渗透率仍然处于较低水平，2017年仅为4.84%，预计至2022年也只能达到15.74%的水平。主要原因在于当前的在线课程仍然很难媲美线下课程的沉浸感和互动性，导致学生体验不佳，从而影响教学效果。此外，教育的试错成本很高，家长对于新鲜事物多抱有谨慎态度，不愿轻易尝试，也是在线辅导渗透率难以提升的重要因素。

2013-2022年中国K12在线课外辅导行业市场规模



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_21160

