

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年的高增速将透支一部分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，随民促法获通过、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。

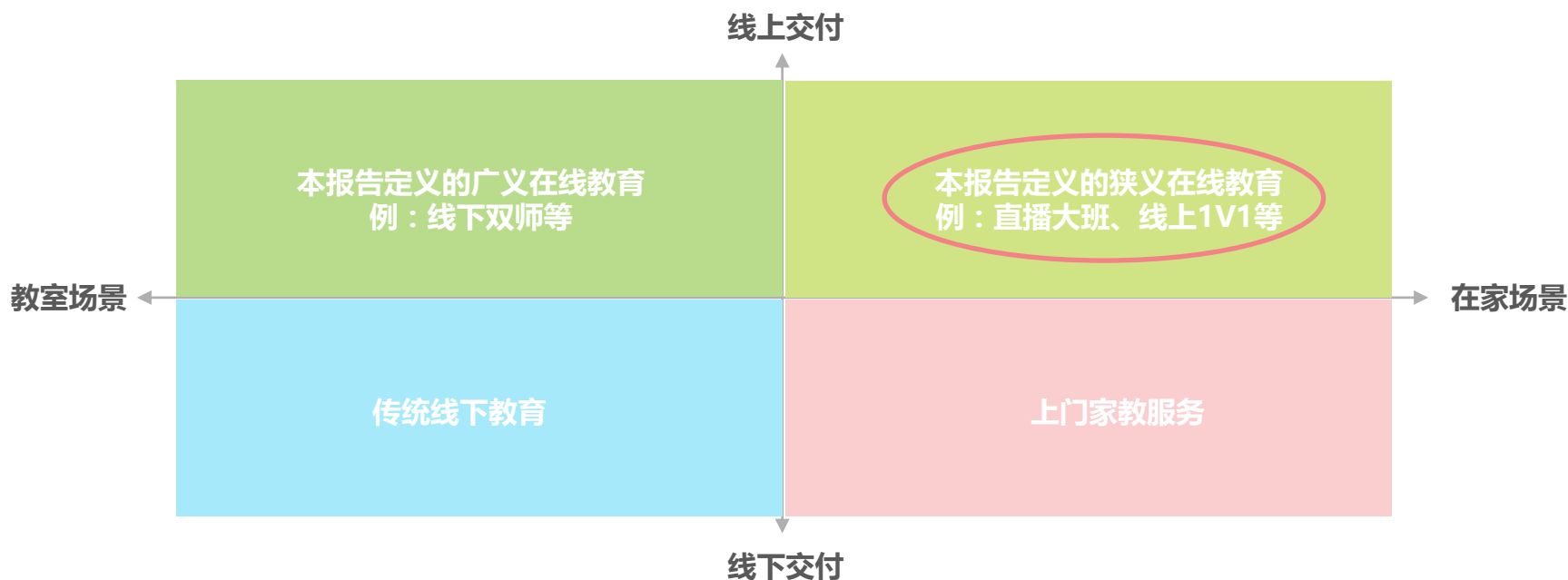
发展现状：K12近半壁江山，头部份额提升	1
行业洞察：海水火焰共存，证券化迎新征程	2
细分市场：K12百舸争流，低幼千帆竞发	3
上市之路：美股热度持续，A股或将破冰	4
趋势展望：加速跑马圈地，掘金下沉市场	5

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

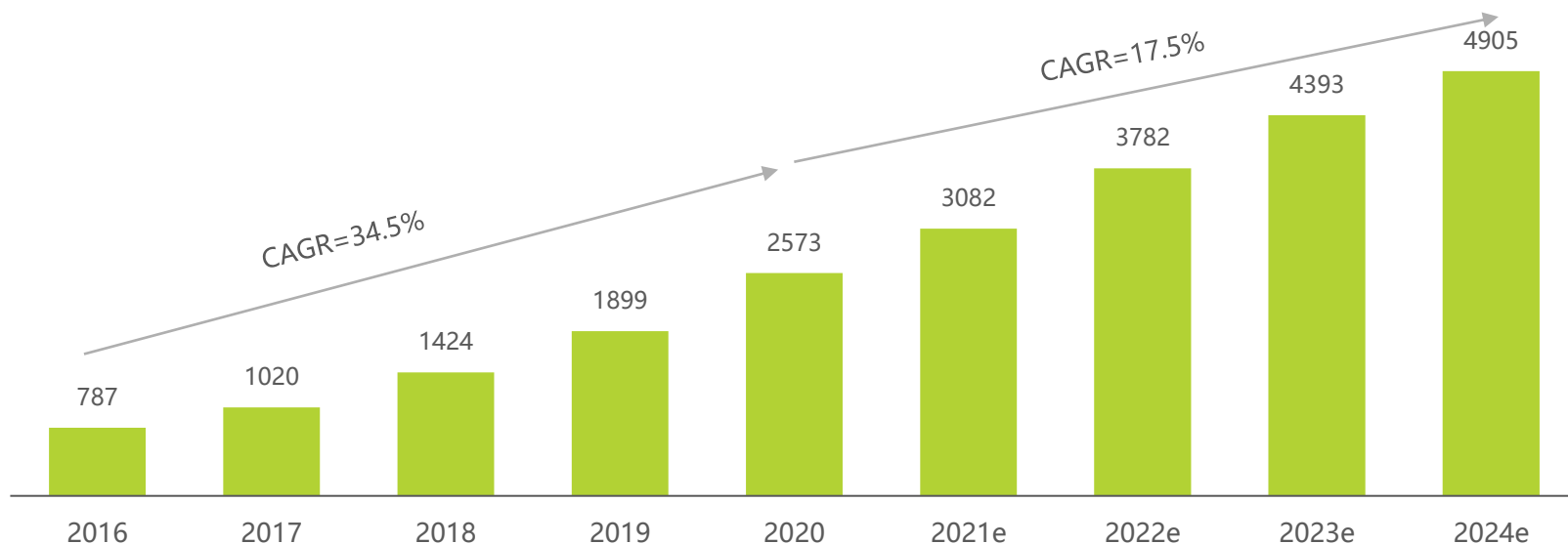


在线教育行业市场规模

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。

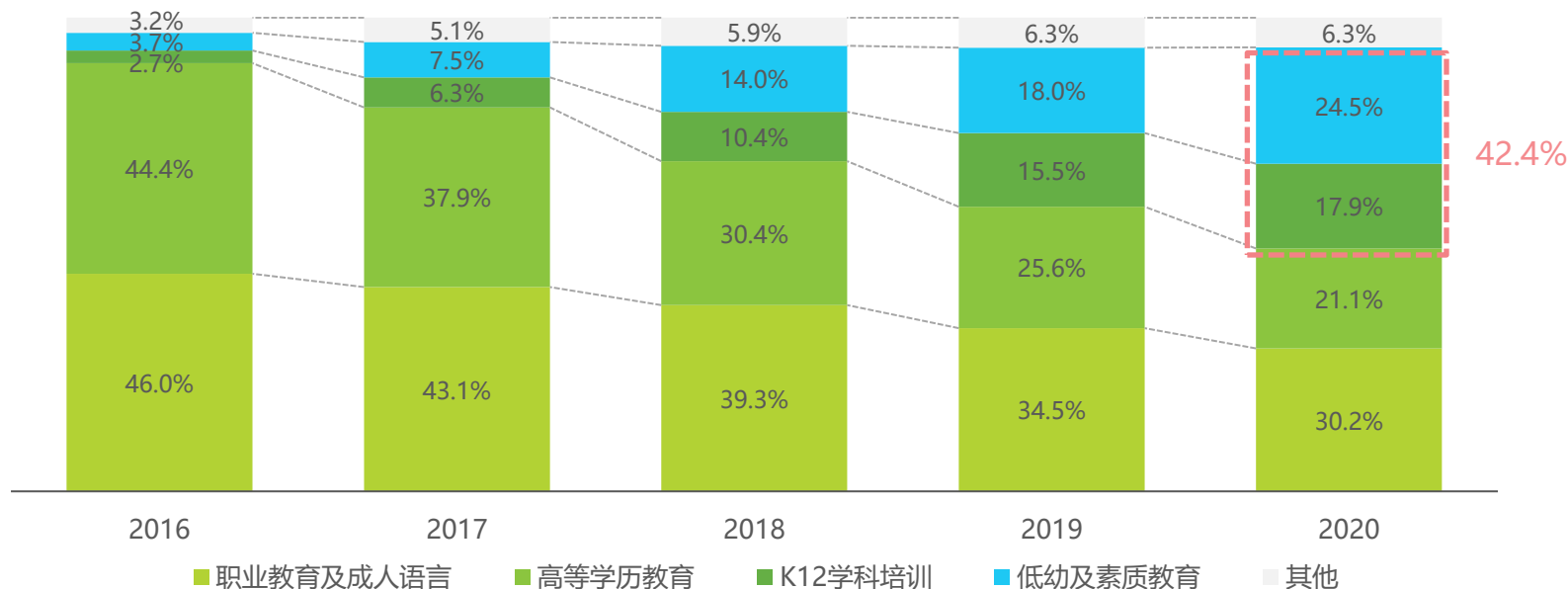
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

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。

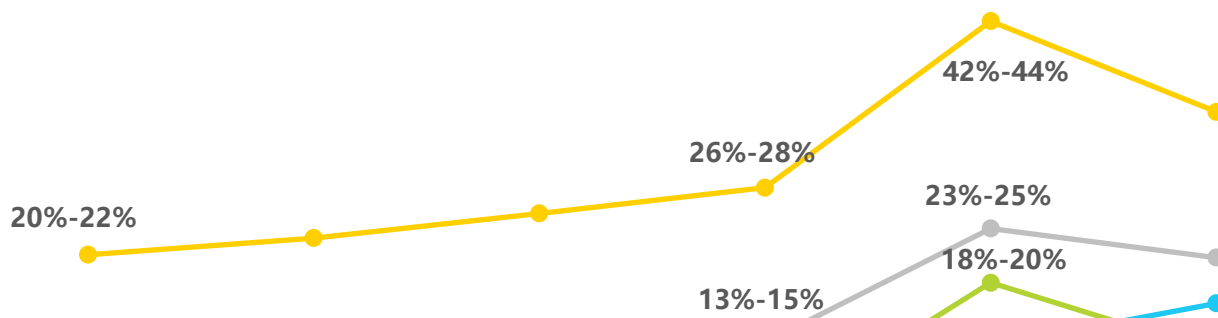
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

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



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_21164

