主管副总编辑 刘佳 主编 程铭劼 美编 高蕾 责校 杨志强 E-mail：56793630@qq.com

资本涌入 少儿编程开启排位赛

在政策助推下，少儿编程在2019年仍是资本最追捧的赛道之一。近日，少儿编程教育品牌“核桃编程”宣布获得5000万美元B轮融资，刷新了少儿编程赛道最大融资额。而编程猫此前已累计融资近6亿元，暂时领先行业；此外，西瓜创客宣布获得1.5亿元B轮融资，从线下切入赛道的小码王年初完成了过亿元的B+轮融资。有业内人士表示，今年总的融资事件明显少于去年。目前的投资人更加谨慎，倒逼企业更加关注经营数据和自我造血，少儿编程进入众玩家比拼内功从而卡位的时代，通过“烧钱”圈市场的阶段已然过去。

刷新融资额

距离年初宣布获得1.2亿元A+轮融资半年有余，核桃编程再次宣布获得B轮5000万美元融资。由高瓴资本和华兴资本联合领投。此次融资成为目前国内少儿编程教育赛道上金额最高的一笔融资。据悉，核桃编程成立于2017年，通过“AI人机双师互动学习系统”，将真人老师与人工智能进行结合，为6-12岁儿童提供少儿编程教学服务和课程产品。B轮融资前，公司已完成3轮融资，合计融资金额近2亿元。

创始人兼CEO曾鹏轩介绍，此轮融资后将在技术升级、师资储备方面持续投入，也将在未来一年投入1.5亿元用于AI教学产品建设与技术升级，2020年计划新设立7家师资基地。同时，他表示，目前核桃编程同期在读学员超65万人，2019年暑期营收超过1亿元，学员复购率达到91%。

两个月前，同样以“AI双师模式”切入赛道的西瓜创客也宣布完成了1.5亿元B轮融资，由新东方教育文化产业基金领投。据介绍，西瓜创客在全球范围内拥有超百万免费用户和30万付费学员，2019年8月营收同比增长10倍。在今年初，从线下切入赛道的小码王宣布完成过亿元B+轮融资。而编程猫也宣布获得新一轮投资，累计融资近6亿元人民币，暂时领先行业，用户突破千万，合作学校超7000家。

这四家企业基本构成了2019年少儿编程赛道融资头部战队。少儿编程的风口在政策导向下产生，从2014年起，与编程教育相关的政策红利喷涌。2017年，国务院《新一代人工智能发展规划》出台，明确强调要逐步推广编程教育，鼓励社会力量参与寓教于乐的编程教学软件、游戏的开发和推广。2018年，教育部“新课标”中大幅提升了对编程、计算思维、算法方法的能力要求，浙江省高考已出现了编程相关的题目。

“随着更多中国家庭关注素质教育、注重思维培养、认识编程重要性，少儿编程将会成为未来全球教育发展的一个重要方向”，高瓴资本创投业务合伙人王蓓表示。同时，华兴新经济基金管理合伙人杜永波告诉北京商报记者，人工智能时代下，不被时代抛弃的方式就是要尽早拥抱它适应它，而编程学习可以获得良好的思维能力的训练，为孩子长久学习打下良好基础。看好少儿编程赛道，该赛道到了爆发前沿期。

马太效应加剧

2018年起，编程教育市场一片火热，一线投资基金如红杉、经纬、高瓴以及教育巨头好未来、新东方等都已纷纷入场。有数据显示，2018年约有33起少儿编程投资事件，而进入2019年，资本在整体状况不佳的情况下明显趋于理性。

“资本热闹进入，进一步导致赛道进来了很多盲目跟风者。目前，行业竞争还未进入激烈抢夺客户阶段，布局整个生态系统的企业在未来具有竞争优势”，学易时代咨询创始人吕森林表示。有编程项目从业者透露，2017年下半年至2018年上半年，资本重点关注团队、故事、用户增速、现金流水。而2018年下半年以来，资本的关注点开始转向业务增长实况和经营健康度，包括现金流、续费率、获客成本、财务模型健康度等。

可见，投资人正在变得更加谨慎，如果说2018年及以前编程培训机构的融资都很容易，那随着资本市场遇冷，行业马太效应加剧，企业更加关注经营数据和自我造血，众玩家比拼内功从而卡位的时代已到来。

少儿编程企业也开始寻找新的出路。从线下切入的小码王开始布局线上，以录播+真人辅导+练习模式为主，形成线上线下业务闭环，解除地域限制。编程猫在兼具工具、培训与平台业态外选择做加盟，据悉，目前全国加盟已经超过500家。在杭州做创客教育加盟的顾心告诉北京商报记者，“对于企业来说，加盟只能作为短期套现的工具，改善现金流，解决获客问题是关键。在线的少儿编程去做线下加盟，实际是一个左右手互搏的游戏，客户基本不会选择线上、线下同时消费”。

像核桃编程和西瓜创客属于线上的录播课模式，在融资后纷纷表示在技术层面不断加大投入。此类企业用边际成本和用户试错成本低的商业模式降低了新产品进入市场的门槛，一定程度匹配了少儿编程现阶段发展的需求，短时间内收获大量用户。

不过，有业内人士认为，虽然多家机构对外宣布有十几万、几十万的付费用户，但都是累计用户，实际的收入规模有限。另一方面，录播课的问题是完课率低、续费率低，这同样是用资本的钱流血买用户，如果不能有效升级商业模式，获取盈利，同样无法持久。曾鹏轩亦表示，投资人关心收益和获客，企业可以借助于资本，从而跑得更快，但是不能依赖于资本生存，自身要有造血能力，有现金流正的能力。他也坦承，核桃编程目前还没有盈利。

构建护城河

根据亿欧智库的估算，未来少儿编程教育行业的天空仍有巨大的“筑梦空间”。我国少儿编程目前的参培渗透率约为1.2%，少儿编程市场规模约为31亿-40亿元，未来五年预期市场规模将达到80亿-400亿元左右。

“少儿编程赛道今年已经进入爆发期，整个市场是一个数量级的提升，目前市场已经开始构建护城河，向头部企业发展了”，曾鹏轩认为。可见，因为市场热度而进场的玩家，如果获客模型、课程体系、课程质量、服务水平等不佳，今年之后或被淘汰出局。从目前企业规模和融资情况来看，头部效应日益凸显，行业分化将进一步加剧。

业内有观点认为，师资是少儿编程赛道的大问题。这个市场原本就没有少儿编程的老师，师资是企业自己培养出来的。这意味着当下的少儿编程没有形成量化的标准与优质的师资教学标准，导致在教学成果层面难以获得普遍认可。据了解，头部企业已开始用AI试图解决教师端的供给问题。编程猫自主研发了AI教学系统，由AI老师帮助解决部分问题，实现AI系统高效辅助真人老师，协同合作。

同时，有数据显示，目前80%以上的少儿编程市场分布在一线、新一线和二线城市，省会级别的二线城市的渗透率正处于快速上升阶段。由于相关政策和渠道布局等原因，去年年中以来，少儿编程在三四线城市的渗透率也有明显提升。这也意味着，率先抢占下沉渠道的企业拥有进入排位赛的资格。

此外，少儿编程企业未来的核心竞争力一定不是工具，而是课程。目前企业都是自己或联合知名大学、科技协会建立课程教学标准，行业没有统一的标准可参照。如何通过课程差异化地提高学习效果，是少儿编程企业需要重点思考的。说到底，支撑招生成本与获客成本的，是学习内容的体系化与标准化。

北京商报记者 刘斯文

市场关注 Market focus

七成家长对幼升小感到焦虑 巨大需求倒逼幼小衔接行业升级

北京商报讯（记者 刘斯文）随着家长对孩子的教育前置性越发重视，幼小衔接近几年成为热词。根据艾瑞咨询近日发布的《2019年中国幼小衔接行业趋势白皮书》，69.1%的国内幼儿园大班和一年级家长对幼升小阶段感到焦虑。幼升小阶段培养学习习惯和兴趣至关重要，而家长面临孩子专注力弱、独立性不够等问题。超七成家长对报读幼小衔接持认可态度，新一线城市的课程报读率最高。同时，业内专家指出，目前幼小衔接市场宣传以知识培训这一刚需为主，但家长的需求更多在于从心理、态度上帮助孩子过渡。需求和市场存在较大缺口，倒逼幼小衔接行业升级。

根据白皮书，在幼小衔接阶段，七成家长会感到焦虑，焦虑程度相比2018年未有缓解。其中，一线城市焦虑程度尤为严重，特别是北京、上海等发达城市，焦虑程度远超平均水平。且收入越高的群体，焦虑感越深，月收入超过3万元的人群，有将近1/4感到“非常焦虑”。

从幼儿园的“玩中学”转为小学的“专科学习”，家长一方面担心孩子能否适应并且跟上学习知识的进度；另一方面，亦担心孩子出现注意力不集中、坐不住、上课不认真等能力、习惯、规则意识上的问题。但比起长远的能力培养，大部分的家长还是优先选择了知识启蒙作为短期冲刺的选择。无论是幼儿园还是小学家长，近九成的家长认为“提前进行学科知识学习很有必要”，甚至超过五成的家长认为“需要尽量多学”。

在朝阳区垂杨柳中心小学校长钟亚利看来，学前阶段的孩子该重点培养与建立对学习的责任感和兴趣，以及良好的学习习惯、过硬的身心素质和一定的社交能力，从而建立任务意识、规则意识和责任感，这些是孩子社会化的开始，是真正的起跑点。

白皮书通过调研发现，家长对于幼小衔接阶段孩子能力培养的认知相比2018年已有所上升。报读需求上，大部分家长还尚未能找到符合自己预期的优质机构。

一方面，专业幼小衔接机构以线下教点为核心，扩张缓慢，难以全面覆盖；另一方面，依托市场需求兴起的大批小型机构，教学理念与教学质量良莠不齐，给行业专业化和师资力量带来挑战，也造成部分家长对于幼小衔接教育的错误认知。

从整体来看，家长的幼小衔接理念已经逐步转变，从单纯要求“提前学”到更关注孩子综合能力的培养。这一观念的改变，也意味着家长对高质量幼小衔接教育的需求将会逐步倒逼行业升级。未来，幼小衔接机构应注重专业性、综合性和延续性，突破学前突击班的概念。

此外，针对未来课程设计，调研显示，家长对幼小衔接课程中培养孩子长期受益的“软实力”的课程设计最感兴趣，包括专门的思维训练课程、能力培养内容等。另外，期望幼小衔接课程可以灵活运用教学方法，结合低龄孩子特点设计课程，引起孩子兴趣同时培养孩子能力，避免出现课堂枯燥、孩子厌学等问题。

·人物声音·

上市不是企业巅峰时刻 保有创造价值的能力是立身根本

网易有道CEO周枫

其实学习这件事听起来不是一件太性感的事情，但是比较幸运的是，我和我们的团队都非常喜欢自己做的事情。这可能也是一个非常重要的做事的心法，就是你是不是发自内心地热爱自己当下做的事情。我早年在伯克利读书，本来一心想要去高校教书，我当时就觉得自己的未来就应该从讲师到助理教授再到副教授最后拿到终身教职。虽然最后阴差阳错没有成为老师，但绕了个圈发现还是回到了当初自己想做的事情，只不过今天我们做的事情可能会影响的是有着更迫切需求的潜在数量巨大的人群。

我们在互联网浪潮中开始创业。值得庆幸的是，学习这个领域也足够的广阔和重要，使得我们可以不断接受新的挑战。一路走来，我们用自己的产品几乎见证了中国年轻人不断学习迭代的过程，有幸在这样一场时代变迁中用互联网技术的力量为时代的进步做了一点事。

有道成为了一家公众的公司，这意味着我们会变得更加公开透明，同时这意味着我们承担的责任更多，面临的挑战和外界的考问也会更多。那我们要怎么去看这件事情呢？上市一定不是一家公司的巅峰时刻，它不过是比较成熟的融资渠道之一。我们也不会因为资本市场的短期波动而做决定，有道的决策仍然会着眼于长期。

无论是个人还是公司，保有创造价值的能力是立身的根本。在当下这个过于喧嚣的年代，个人也好公司也好，如果内心缺少了明确的方向做秤砣，都容易感到无措和迷失。我们要时刻记得，在任何时候我们都要保护好自己创造价值的能力，因为这样会带你走出困惑。

（以上观点不代表本报立场）

栏目主持：程铭劼