

新东方好未来调降营收预期 续费率成新赛点

下调营收预期

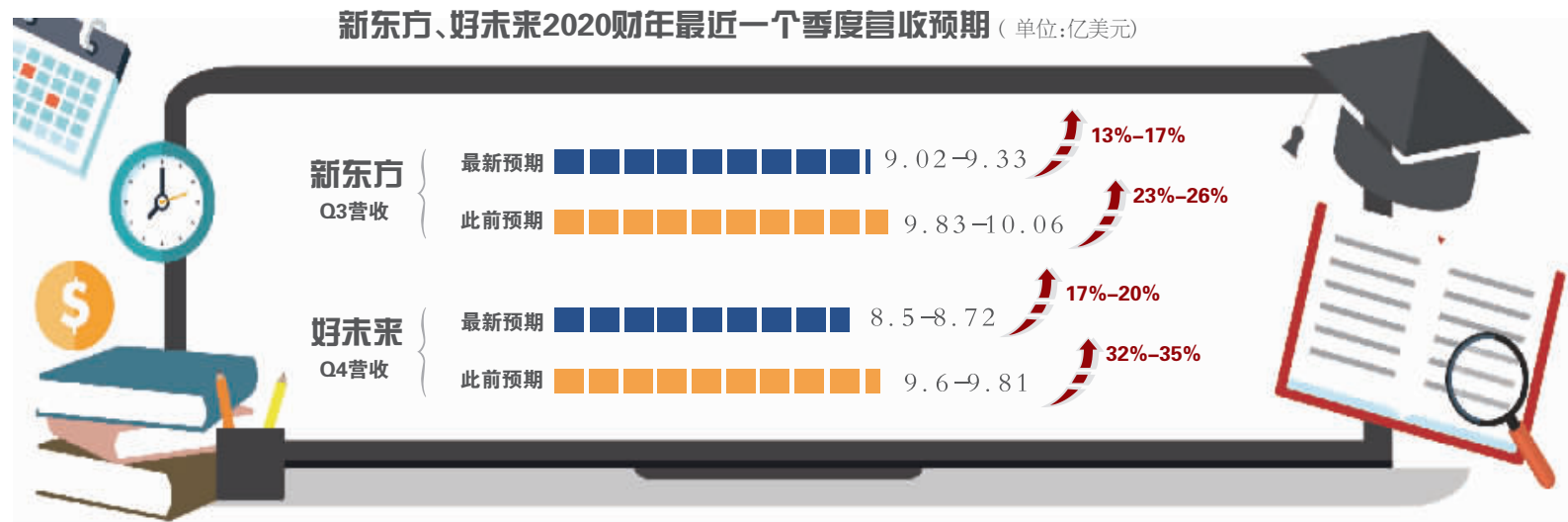
具体来看,新东方(EDU:NYSE)表示,预计2020财年Q3的营收约为9.02亿-9.33亿美元,同比增长13%-17%。此前,在2020财年Q2财报中,新东方预计2020财年Q3营收将位于9.83亿-10.06亿美元之间,同比增长23%-26%。此次新东方营收预期下调约0.8亿美元,营收同比增长预期减少近15%。

无独有偶,好未来(TAL:NYSE)公告也显示,预计2020财年Q4营收约为8.5亿-8.72亿美元,同比增长17%-20%。而在其2020财年Q3财报中,曾预计2020财年Q4营收约9.6亿-9.81亿美元,同比增长32%-35%。两相对比,此次好未来下调2020财年Q4营收预期约1.1亿美元,营收同比增长预期减少15%。

对于下调最近一个季度营收预期的原因,新东方和好未来都表示是受到疫情特殊时期的影响。新东方方面称,最近一个季度通过自身研发的OMO系统采取措施,将线下课堂有效转移至线上小班直播课中,大大抵消了这一影响。好未来方面坦言,对线下业务采取了预防措施,损失被本季度在线课程的学生注册人数和相关收入的增长所抵消。

不论是否真正已抵消影响,疫情下营收受冲击是不争的事实。总体来看,下调幅度在行业预期内,当下众多的免费课资源涌现,在提升了在线教育渗透率的同时,各家对免费流量带来的领课用户争夺异常激烈。今年的春招已经没有了,大部分培训机构将重点工作放在了保续费、保留存、老带新上。延期开学后,周末是否会被占用、暑假是否会缩短都存在不确定性,这些必然影响各机构的营收。”指明灯智库创始人吕森林认为,经过低

3月3日凌晨,新东方、好未来的股价分别以134.47美元和58美元报收,上涨5.15%及6.64%。而在3月2日晚,两家相继发布公告宣布,受疫情影响下调最近一个季度营收预期,下调后各家至少损失1亿美元。但从资本市场看,对于两大培训巨头的前景依然看好。有业内人士指出,众多的免费课资源导致各家对用户争夺更加激烈,目前春招已经取消了,保续费和保留存是竞争关键所在。不可否认,当下是教培行业的低谷期,但长远来看教育培训机构的需求和机构的营收都会反弹。



谷期后,长远来看需求和营收都会反弹。

47%机构预计营收减少50%

新东方和好未来的日子不好过,中小机构的日子则更加“煎熬”。根据中国民办教育协会培训教育专业委员会最新的调研报告显示,受疫情影响,包括线上教育在内的许多培训机构都面临严峻挑战。经营严重困难、可能倒闭的机构占比为29%,36.6%的机构表示“影响很大”、经营暂时停顿。机构认为,最关键的因素是营收减少、场地租金压力和人力

成本过高。47%的机构预计,2020年上半年的营收同比减少50%以上,29%的机构预计同比减少30%-50%,另有35.42%的在线教育机构预计收入同比缩水一半以上。

同时,教育部通知开学时间原则上继续推迟,这让教培行业面临的事态更加严峻。“教培行业的线下复课一定会晚于公立校复课时间。如果公立校复课时间在‘五一’之后,教培行业的线下复课时间还会更晚。”资深从业者彭迪向北京商报记者表示了担忧。

也有家长表示,就算学校复课后,仍担心会有个别数量的病例增长。这也意味着线下

教培行业恢复正常还会滞后,甚至到6月才会恢复。而这个节点已基本触达除新东方、好未来之外多数教培机构的“底线”。根据中国民办教育协会的调研报告,79%的培训机构称,账上资金只能够维持3个月以内,8%的机构仅能支撑半个月以内。

在彭迪看来,5月或成为教培机构对新增收入有重要影响的节点,目前大家把主要精力放在争取免费流量做转化和控制退费率、保障服务上,也是为暑假招生打基础。但如果5月底线下培训才能复课,对2020年全年的收入打击是巨大的。不排除新东方、好未来接下

来的营收仍会受影响。

机构需要留存思维

作为17年前曾经亲历过非典疫情的新东方,深知传染性疫情的危害性。在疫情未全面暴发前便关闭了全国几千家线下教育培训中心,转战线上。承载在线业务的新东方在线率先发起免费“停课”模式。而好未来从3月1日起,旗下学而思培优北京分校继续面向全市中小學生提供免费的第二学期内同步巩固直播课。

作为打响大规模免费课大战的两位“先行军”,两家机构在收获了大量免费流量的同时,也给自身和行业机构带来了盈利、营收的挑战,如何运营、维系和转化,其系统和相关资源能否有效承接,都成为重大考验。

有业内人士指出,疫情导致教培行业重新洗牌,加速强者恒强的竞争局面,也加速淘汰财务状况不够健康的中小企业,致使大量教育资源以及生源更向头部企业集中。不可否认,对于新东方、好未来这样的巨无霸,除了可继续吸收一二线城市的线上增量外,还可以趁着地县级线下中小机构停摆的时机顺势下沉,填补市场空白。

在爱培优创始人兼CEO张金荣看来,流量并不是越多越好,现在机构需要的不是获客思维而是留存思维,在免费资源过剩的时候,要通过差异化打法拿出最核心的内容做集中转化。教培机构的核心壁垒是品牌加持持续输出优质体验的能力,这是新东方、好未来这样巨头的优势所在,也是中小机构突围的机会所在。

毋庸置疑,疫情会让更多市场资源汇集于行业头部企业,产业升级也因此加速,但不论任何时刻,教培机构需要的还是良好的口碑、优质的师资供给和教研教学输出能力。

北京商报记者 刘斯文

《法证先锋4》热播 老IP能否担纲TVB“降压药”

TVB 2020年的开年大戏《法证先锋4》自开播以来热度不断攀升,并打破TVB近八年的剧集首播纪录。然而,在《法证先锋4》越来越受关注的同时,也有不少目光转向了背后的TVB。近年来,TVB屡屡面对发展挑战,不仅经营业绩连年下滑甚至是亏损,还出现裁员等风波。尽管TVB也通过强化内地布局、开拍王牌剧集等方式来稳定自身发展,但TVB仍预计2019年股东应占亏损将超过2018年。在此背景下,热播中的《法证先锋4》能否持续保持高收视,成为TVB的“降压药”呢?

热播

作为TVB刑侦题材剧《法证先锋》系列的第四部作品《法证先锋4》现阶段正在香港与内地同步热播中,数据显示,该剧的收视开了一个好头。

以香港的收视情况为例,《法证先锋4》不仅实现首播收视率超过33点,打破了TVB近八年来的首播收视纪录,同时首映7天跨平台收视高达37.1点,实现平均240万人观看。而在内地市场,据猫眼专业版显示,《法证先锋4》的猫眼全网热度历史最高值可达9482.19,并曾进入单日排行榜的前三位,此外在播出平台的剧集热度榜上,《法证先锋4》也排在第三位,超过同期播出的多部作品。

《法证先锋4》播出以来获得的较高关注,与该IP通过前作积累不少忠实观众密不可分。公开资料显示,首部《法证先锋》于2006年6月正式播出,最高收视曾一度达到43点,成为TVB 2006年十大收视剧集的第二名。随后TVB趁热打铁,分别于2008年和2011年推出该系列第二、第三部作品,也均实现较好的反馈。接连三部作品的播出,让《法证先锋》被观众称为TVB刑侦题材的经典IP,而《法证先锋4》则是该系列时隔九年后才推出的续作。

值得注意的是,《法证先锋4》并非是TVB近期推出的唯一一部经典IP续作。近年来,TVB相继重新启动多个经典IP,就在一周前,TVB王牌剧集《陀枪师姐》正式开拍,而此前

包括《冲上云霄》《创世纪》等IP在内也纷纷开拍新作品。一系列IP相继启动的背后,实际也反映出TVB当下面临的发展挑战。

承压

如今的TVB早已不复曾经的辉煌,自2014年以来,该公司便连续多年出现年度溢利下滑的情况,并在2018年出现亏损净额达到1.99亿港元。尽管TVB暂时尚未公布2019年的业绩情况,但该公司此前已对外透露了2019年全年业绩并不尽如人意的消息。

TVB曾在公告中表示,自2019年6月开始出现社会动荡以来,香港经济及经营环境陷入逆境及全球市场存在不肯定因素,导致本集团的广告收入出现急速下跌。根据初步未经审核综合管理账目,估计其于2019年度的溢利净额(未扣除任何减值支出/亏损)将会微薄。此外,近期暴发的新冠肺炎疫情已导致内地影院暂停运营,这对收回星美债券的投资造成非常重大的不利影响,可换股债券的公允价值将降至极低水平。对此,TVB预计2019年度的股东应占亏损(经扣除减值支出/亏损)将超过2018年度。

在业绩持续下滑的同时,TVB还多次陷入裁员风波。其中在2018年10月,TVB便曾透露裁减约150名员工的消息,受影响的人数占当时职员总数约4%,而在2019年12月,TVB再次宣布裁员,涉及员工约350人,并集中于美术部(台、灯、声)、幕后工程和维修等部门,这也令TVB瞬间被推至风口浪尖。

在新元智智创始人刘德良看来,裁员是

相关公司减少成本的一种方式,且相较于内地影视市场近年来的快速发展,香港本地市场的拓展空间较为有限,无疑在一定程度上限制了TVB的发展并带来挑战。

挑战

随着《法证先锋4》的热播,不免令外界好奇该剧能否缓解TVB的经营压力。与此同时,《法证先锋4》的口碑也逐渐出现下滑的趋势。据豆瓣电影显示,该剧评分已从首播时的7.5分降至5.8分,且38.4%的评价者给予该剧三星的评分,四星及五星评分占比仅为27.5%,并有部分观众反映剧情老套。

影视传媒行业分析师曾荣认为,TVB所面临的业绩挑战并非是一部《法证先锋4》便可缓解的,关键是TVB调整自身的业务结构并适合当下的市场环境。

TVB对外事务科高级经理黄凯琪表示,香港自去年6月出现社会动荡、全球市场存在不明朗因素,加上今年初暴发的疫情,令香港经济及经营环境陷入逆境,对香港大小企业包括无线电视造成严重影响。就TVB业务发展及如何应对当下的挑战,会在此后的年度业绩公布。而未来,TVB会继续致力提升制作水平和加强与内地网络平台合作。

不难发现,深入内地市场仍是TVB坚持实施的发展战略之一。TVB行政总裁李宝安曾于去年12月对外表示:“在香港前景不明朗的情况下,公司会加快在内地,特别是大湾区的业务发展,并扩大营运设施及资源投放。海外方面,在线付费电视平台‘TVB Anywhere’也正积极在东南亚和北美市场推出新产品和服务,加强拓展业务。”

而在此前,TVB不仅联手内地资本,与华人文化产业股权投资中心及上海东方传媒集团有限公司成立了上海翡翠东方传媒有限公司,还加紧与主要视频平台合作,除了输出影视作品外,还采用与平台合作模式。曾荣认为,TVB当下的处境虽受到客观环境的影响,强化内地市场布局的发展方向也确实能够扩大发展空间,但TVB还需以更多优质内容为基石,重新获得观众与市场的认可。

北京商报记者 卢扬 郑蕊

拟出让旗下通航50%股权 南航混改迈大步

北京商报讯(记者 关子辰)货运物流和通用航空作为南航混改的两大重点一直备受瞩目。3月3日,北交所披露消息显示,拥有亚太地区最大直升机机队和运营基地的南航通用航空有限公司(以下简称“南航通航”),计划引入2-4名战略投资方,并开展员工持股,由此也跨出混改新一步。

具体来看,在此次南航通航增资项目中,战略投资者将持有约50%公司股权,员工持股比例为5%-10%,而引进新股东后,南航通航的持股比例从100%约降至40%左右。业内人士表示,从短期看,南航通航受油价等因素制约,溢价有待观察,但长远看具备市场发展潜力。

据了解,南航通航前身为民航湛江直升机中队,1980年5月成立,后经不同的发展阶段,于2014年11月经中国南方航空股份有限公司珠海直升机分公司改制而成,并于2016年5月获得民航局的运行许可,注册资本10亿元。截至2019年11月,该公司共执管24架通用飞机,其中自有17架、代管7架、租赁5架;拥有三亚直升机场、珠海九洲直升机场、湛江新塘直升机场;共有常年作业基地4个、作业点2个、临时作业点8个。

作为国家骨干通用航空企业,南航通航同时也是中国海上油气田第二大飞行服务商。主营业务是为中外石油公司的海上石油、天然气开采提供飞行服务,为企业提供公务机代管服务、直升机电力巡线、航空护林、海上救助、飞行驾驶培训、无人机作业和其他临时包机业务等。其中海洋石油直升机服务是公司的核心业务,从成立之日起,就曾先后为中海油、雪佛龙、哈斯基和BG等国际知名石油公司提供海上直升机飞行服务。

事实上,去年南航相关负责人就曾透露,旗下有货运物流、通用航空两个国企改革“双百”项目正在推进中,且两个项目各有侧重:“在货运物流方面,南航通航要整合相关资源,形成一个完整的物流产业链,打造具有航空特色的中国物流服务供应

商;而通航则主要是寻找适合配合业务发展需要的战略投资者和财务投资方,达到混改的目的,目前正积极与行业内的企业、外资潜在投资者洽谈”。

除了在外寻找合作者外,近年来,南航通航自身也在不断扩大业务范围。今年2月28日,珠海市应急管理局就与南航通航签订应急救援合作协议,为珠海市应急救援提供海岛急救飞行、海上搜救、山上搜救、森林灭火、警务消防、城市巡查等飞行保障服务。

虽然业务不断增多,不过随着近几年

40%

在此次南航通航增资项目中,战略投资者将持有约50%公司股权,员工持股比例为5%-10%,而引进新股东后,南航通航的持股比例从100%约降至40%左右。

通航航空市场企业数量的快速上升,市场竞争也越发激烈。同时由于国内对航空飞行方面的各种严格审批,飞行程序极为繁琐,很大程度上限制了消费级通航产业的发展以及农业领域的运用。

对于南航通航的混改,资深民航专家葛琦分析表示,近年来,南航集团就曾在货运物流领域推进混改,此次将混改拓展至通用航空领域,也是其整体混改战略的一部分。从此次公布的增资比例看,混改后南航通航将依旧为这家公司的控股股东,并在运营方面持续输出,而引入的战略投资方将带来更多其他领域的资源。此外,就南航通航而言,其主要业务为油田提供飞行服务,由于近一段时间国际油价一直处于低位,短期来看受业务影响,该公司业绩也受到一定压制,不过从长远看,由于通用航空市场的不断扩大,该公司还是具有较好的发展“钱”途。