



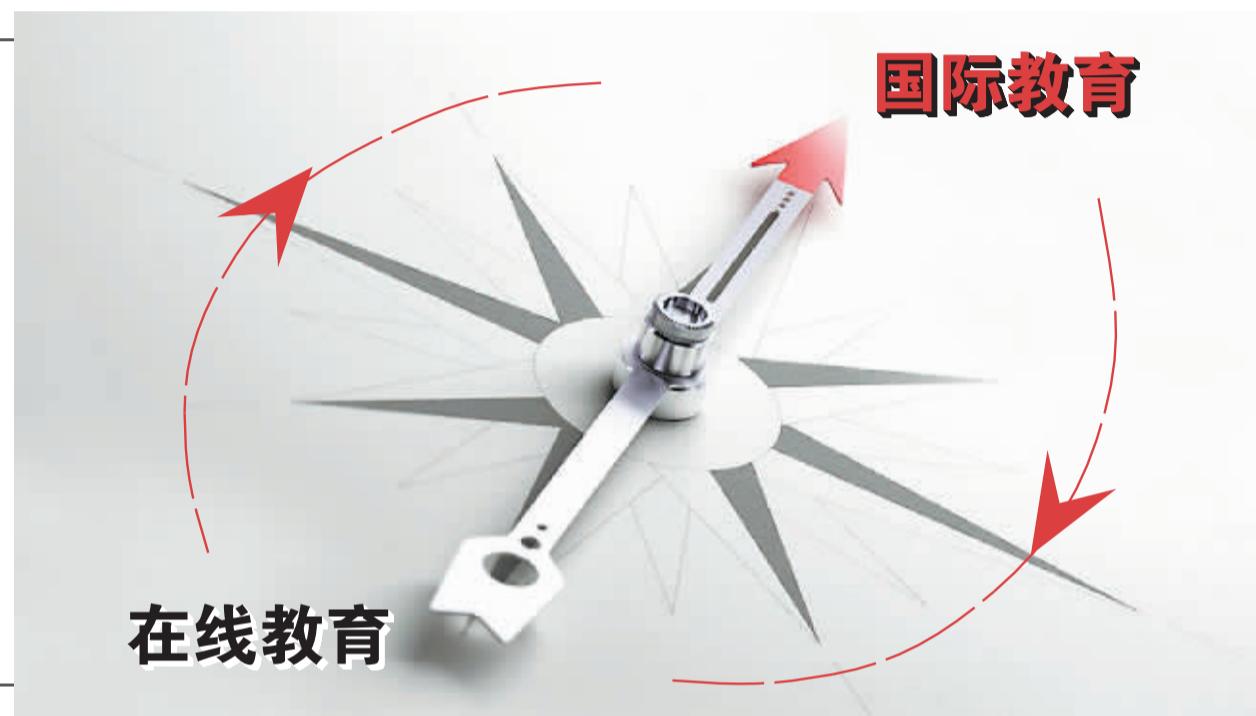
教育产业观察订阅号

C3-C4

2016.3.8

# 一对一对寻新风口 学大豪赌国际教育

学大教育从纽交所回归A股，已经进入倒计时，据学大内部人士透露，目前就等换汇出境汇款了。学大回归后计划以20多亿元投资在线教育，30多亿元投资国际学校。业界认为学大在2012年曾经吃过互联网的亏，而最近几年的净利润也不尽如人意，回归A股后，学大在布局K12教育生态链的同时，或许会把宝押在国际教育领域。至于能否翻身，拭目以待。



## 在线教育投入少于国际教育

学大教育于去年12月16日在特别股东大会上通过私有化协议，以约3.5亿美元(约23亿元人民币)对学大教育进行私有化，交易预计于本月底完成。学大作为在纽交所上市公司，近几年财报并不好看，2014年净亏损近1000万美元，2015财年Q1净利润90万美元，Q2净利润1070万美元，Q3的净亏损460万美元。在今年4月学大受到A股邀约，报价为每股3.38美元。

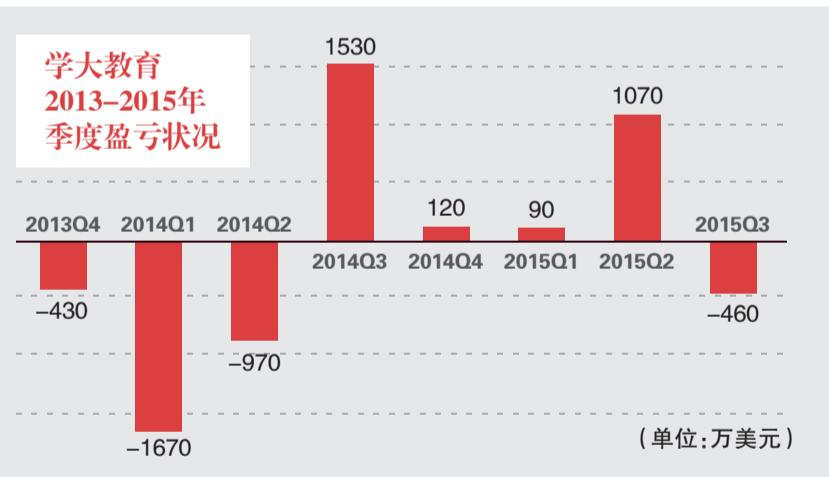
回归A股后，学大腰包会鼓不少，将会有何布局？学大内部人士透露，学大将投资20多亿元用于在线教育，30多亿元用于国际学校，做留学业务。显然，在线教育不是学大的重头戏。

在业界看来，在线教育公司发展迅速，然而，互联网并不了解教育的痛点，正如新东方教育集团董事长俞敏洪所说，“中国的教育深层次问题，跟互联网半毛钱关系都没有。所以，互联网只是在技术上可能对教育的效率和效果产生一定影响”。他还调侃道，过去说要颠覆新东方的公司现在已经有五六十家自己把自己颠覆了。

学大教育清醒地认识到了这一点，投资上在线教育只是战略布局的一部分，“在线教育对于职业教育、大学生、高中生有一定自学能力，自我管理能力强，而且目标性比较强的用户比较适合。对于K12的中小学，在线教育效果并不好。”学大教育相关负责人讲道。

## 学大并不看好家教O2O

“学大对于在线教育投资很谨慎，原因在于2012年吃了互联网扩张的亏。”互联网研究院院长吕森林表示，2011年学



大创新教学模式，新组建了产品部和技术部，两个部门运行时间不长，成本急剧增加，消耗掉8000多万元。有分析人士认为，这个项目导致学大教育2011年四季度净亏损990万美元，2011年全年净利润也从1030万美元下滑至480万美元。

“回归后20多亿元用于投资并购现有的好项目为上策，可以考虑投资技术和内容型的互联网公司。”吕森林建议，一对一对可以从网络上突破，在服务质量和成本上下功夫。然而，业内资深分析师杨恒认为，一对一对已经做到了极致，很难有利润增长空间。学大需要延伸产业链。

2014年3月，学大推出了自己的在线教育产品e学大。通过e学大，学生可以查找题库、翻阅真题、接受微课程讲解等等。2015年3月，学大宣布与奇虎360达成合作，建立合资公司阳光兔。去年9月，阳光兔推出了首款产品口袋老师，通过拍照搜题和真人在线答疑的模式进军在线教育。

据了解，产品推出时其注册老师中有50%来自于学大。

口袋老师和e学大这样的App作为学大K12用户的辅导产品，还没有发现盈利模式。去年掀起血雨腥风的家教O2O不仅在资本上表现抢眼，同样也以“颠覆传统”的口号令业内广泛关注其与传统一对一对抗。学大显然也意识到了家教O2O对其业务拓展的可行性，2015年4月，主营一对一上门家教业务的致优教育获学大天使轮融资。

然而，学大并不看好家教O2O，之所以投资致优教育，是看好它上门一对一对抗的管控服务模式。学大认为，现在的家教O2O对老师的可控性太差。而且家教是低频次、高需求的服务，家教O2O平台是满足不了的。学大看好致优教育的“iPad教学过程管理系统”，能够实现公司对老师强管控的B2C模式，家长也能够通过这个系统了解孩子和教师的上课效果。“疯

狂老师发展得风生水起，但学大拒绝给其融资。”一位业内人士讲道。

神州佳教联合创始人马振肖表示：“这是学大发展过程中的选择，但也可以看出学大有一些保守的因素在其中。就像国美和格力，格力开了很多专卖店，国美开了商城，商城有聚合效应，格力就相当于丢了聚合效应。这样的做法对暂时的发展是好事，但从用户角度来说，用户可能更喜欢家教O2O平台，原因在于可选择的教师更多。”

## 发力国际教育是学大正常的选择

据透露，学大的战略布局中，在国际学校投资30多亿元，目前北京两个留学项目正在建设中，并且在外地拓展，收购国际学校。学大在前两年推出了国际游学项目，尽管后来项目没有进行下去，但说明，学大早就青睐于留学这块领域，并不断地试水。2012年6月，学大投资北京蔚蓝国际教育科技公司，该公司为中国留学生提供短期留学服务；2012年7月，学大收购励步英语12.72%的股权；2014年7月，学大收购西奈山国际教育25%的股权，这一系列动作看出其进军国际教育的端倪。

杨恒认为，学大做一对一对积累了用户基础，K12用户有的到了高中或者大学开始留学，学大正好把这些资源衔接上，做了产业链延伸。现在留学增长虽然比较缓慢，但是毕竟是高付费的行业。从国内教育企业来看，新东方本来就是语言培训起家的，好未来投资顺顺留学，这几年也在留学领域布局，并且有优势。学大加紧在国际学校的战略布局很正常，但也面临很大的挑战，至于能否胜出要看执行情况。

北京商报记者 刘亚力 郑艺佳/文  
张彬/制表