

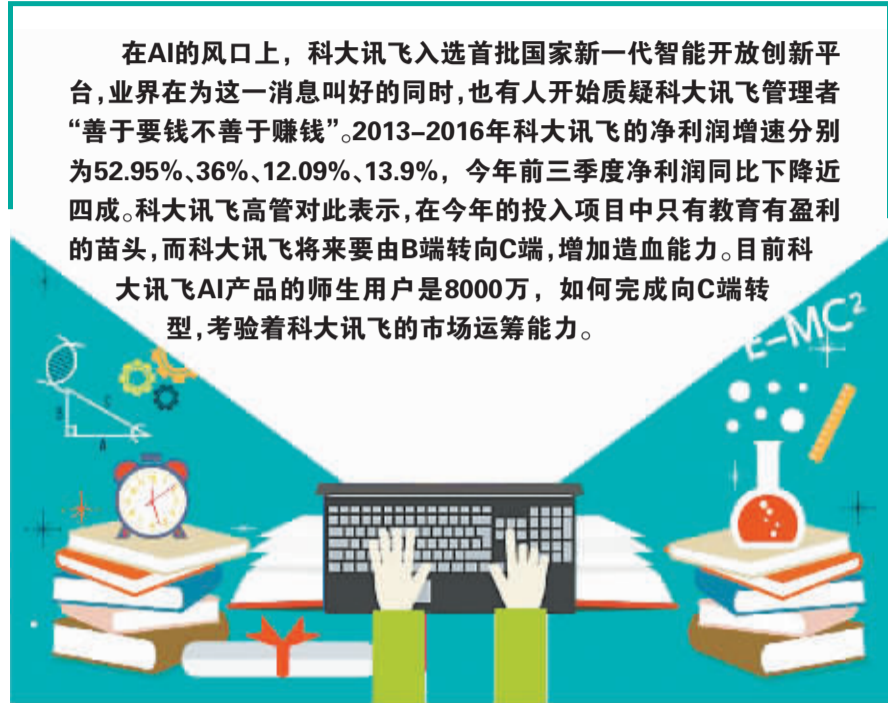
教育AI赋能科大讯飞待考

教育有盈利苗头

刘庆峰在1999年创立了科大讯飞。由于在语音识别领域拥有先发优势,科大讯飞已成为业界关注的人工智能领域的明星公司之一。2008-2015年,科大讯飞的净利润一直保持两位数的同比增长,2015年该公司净利润增长率由上一年度的36%降至12.09%,对于净利润增速大幅下滑的原因,刘庆峰解释称,公司净利润增长率下滑主要是向教育2C业务、输入法、云平台等方向加大了投入。

2013年,刘庆峰在媒体开放日透露,科大讯飞已经把超过1/3的人力投入在线教育。2017年中报显示,教育服务及产品的贡献率超过了30%的收入,同比增长57.7%。在今天的投入项目中只有教育有盈利的苗头。而在这之前2C业务方向的投入如何回收成本并盈利呢?

据了解,科大讯飞股份有限公司与新东方教育科技集团联合成立了东方讯飞教育科技有限公司,日前新公司发布了首个智能学习产品RealSkill。RealSkill产品致力于实现考生的口语与写作的智能评分与批改,而科大讯飞在教育领域中的一大优势技术就是英语作文的智能评分。真格教育基金投资合伙人葛文伟表示,这是科大讯飞向C端转型的一大举措。他认为,面向B端的科大讯飞,如果像全通教育那样自己转型做C端产品,通过自己的B端渠道进行推广,效果并不好。如果和C端教育公司合作,把自



在AI的风口上,科大讯飞入选首批国家新一代智能开放创新平台,业界在为这一消息叫好的同时,也有人开始质疑科大讯飞管理者“善于要钱不善于赚钱”。2013-2016年科大讯飞的净利润增速分别为52.95%、36%、12.09%、13.9%,今年前三季度净利润同比下降近四成。科大讯飞高管对此表示,在今天的投入项目中只有教育有盈利的苗头,而科大讯飞将来要由B端转向C端,增加造血能力。目前科大讯飞AI产品的师生用户是8000万,如何完成向C端转型,考验着科大讯飞的市场运筹能力。

己的技术应用到C端产品,反而能增加造血功能。

面向B端难积累造血能力

2013-2016年科大讯飞的净利润增速分别为52.95%、36%、12.09%、13.9%,今年三季报显示的净利润同比下降近四成。被业界认为是盈利能力下降。科大讯飞逐渐把增加盈利的砝码放到了教育领域。

据科大讯飞相关负责人表示,目前科大讯飞的智慧教育产品已进入超过1.2万所学校,服务师生用户1500万人,

积累课件850万,记录下学习过程数据350亿条。在科大讯飞2017年度发布会上,科大讯飞又推出了“智慧微课工具1.0、智慧纸笔课堂1.0、智慧作业平台1.0、智慧组卷工具1.0”4款智慧教学新产品,发布了智学网的升级版智学网2.0等智慧教育产品。以科大讯飞三季度财报为例,教育领域的前三季度营收同比增长86.74%,毛利同比增长91.69%,智慧课堂产品的应用学校达到3000所。

科大讯飞相关负责人透露,智学网前三季度商业化运营试点效果得到验

证,今年开学复购率超过了65%。谈到科大讯飞面向B端的盈利前景,移动互联网教育产业基金创始合伙人尉迟道坤表示,科大讯飞受益于AI风口和政策红利,然而对教育行业来说,任何新技术哪怕优势再明显,要在短期内变现都有一定的难度。

科大讯飞主要是面向学校或to B的客户,而且以硬件产品为主,而不是面向普通消费者的服务变现,C端应用的“奇点”远未到来。因此这种类似系统集成的商业模式决定了它的毛利率不会太高,随着竞争门槛降低,毛利将会逐年下滑,无法积累其自我造血的能力。

通过合作开拓C端市场

互联网教育研究院院长吕森林表示,人工智能做教育的行业商业模式,只能是通过服务收费的方式,要么是跟学校收费,要么是跟家长收费。在中小学教育行业收费会有政策障碍,说家长对收费会提出异议。这个是科大讯飞必须解决的问题。

科大讯飞在自己的B端渠道向家长收费较难,通过和C端企业合作,达到开拓C端市场的目的。早在2016年12月14日,新东方宣布与科大讯飞共同投资成立东方讯飞教育科技有限公司,在科大讯飞智能语音与人工智能技术与新东方教育资源的基础上,探索与拓展相关教育产品的合作与研发。据了解,双方成立的合资公司将专门来做基于智能识别的口语和作文批改。

北京商报记者 刘亚力 实习记者 贾娜

英语流利说三季度盈利近亿元

北京商报讯(记者 刘亚力 实习记者 贾娜)盈利模式的探索仍然是今年在线教育发展的瓶颈,然而,英语流利说相关负责人透露,英语流利说今年三季度实现盈利近亿元,实现了扭亏为盈。

据了解,英语流利说是一家人工智能驱动的教育科技公司,由王翌、胡哲人和林晖在2012年9月共同创立,C端用户达千万级。

英语流利说创始人王翌在日前举行的GET2017教育科技大会上表示:“与一般to C以卖服务为生的语言培训企业不同,英语流利说卖的不是服务,也不是老师时间,而是产品。今天英语流利说已经实现了商业模式正循环,从2月实现规模化盈利”。

英语流利说如何实现规模化盈利?据了解,英语流利说的旗舰产品“英语流利说”App于2013年2月1日上线,目前注册用户数已超过5000万人,付费学员超过60万人,覆盖全球175个国家,全

国379个城市,是流利说语音识别、打分引擎和自适应学习系统等核心技术的全面体现,不仅有着场景对话、配音秀、听力等丰富的学习内容和形式,还装载了AI英语老师课程。

AI老师定制课程是英语流利说于2016年7月正式推出的核心付费课程,是一个基于AI深度学习的移动端自适应系统课程。据悉,这位“非人类”老师的研发历时两年,耗资数千万元,上线半年就帮英语流利说实现规模化盈利。

传统的培训机构有三大成本:招生成本、老师成本和场地租金的成本,除此以外,很多机构还有带宽、运营成本。而英语流利说自建的教研团队为“AI老师”打造出了内容丰富的课程库。用户学习的大部分时间都是人工智能老师在授课,因此省去了教师成本。谈到获客渠道,英语流利说相关负责人表示,2014年开的UGC讨论社区,共有5000万注册用

户,其中很多用户就直接导流成为付费用户。英语流利说不是直播的模式,因此带宽成本较低。

谈到英语流利说将来的规划,相关负责人透露,中考流利说于2017年4月6日上线,目前处在内部研发状态,不久将会推出。

AI老师能否满足线上用户的需求?一位在英语流利说App上学习口语的职场白领表示:“我是英语专业毕业,在英语流利说学习了一个月之后,我感觉AI老师测试出的水平等级比实际水平低,提供的课程比较简单,满足不了我的真实需求。”北京智教信息研究院院长马铁鹰表示,英语流利说的AI老师能满足一部分用户的需求。在线外教一对一和AI老师授课,能满足不同经济水平的用户需求。AI老师进行线上授课是否具有市场前景,互联网教育研究院院长吕森林对AI模式表示比较看好;短期人工智能很难取代人,几年之后会有大量的代替人,尤其是外教”。

· 资讯 ·

创新创业教育培训服务联盟成立

北京商报讯(记者 刘亚力 实习记者 贾娜)中国生产力促进中心协会“创新创业教育培训服务联盟大会”第一次会议于11月26日在京召开。会上,中国生产力促进中心协会创新创业教育培训服务联盟(以下简称“联盟”)正式成立。

经过联盟全体成员共同决议,聘请国务院原参事、科技部原秘书长石定寰为联盟主席。此外,大会审议通过了《创新创业教育培训服务联盟共同工作规则(试行)》的章程,并且确定了包括全球性创新创业服务技术交流平台、创新创业教育体系研究与开发以及社会创新创业服务体系研究等八项联盟业务范围。

未来学校大会探讨数据驱动的课堂革命

北京商报讯(记者 刘亚力 实习记者 贾娜)以“数据驱动的课堂革命”为主题的第四届中国未来学校大会于11月25日-27日在京召开。本次大会主要聚焦于未来学校的课程构建,围绕课堂改革、前沿科技、数据融合以及实践创新展开交流探索。

中国教育科学研究院院长田慧生与会表示,如何将信息技术、大数据以及智能化的学习环境与教育改革的核心目标相结合,真正建立以学生为中心的人才培养模式,是我国未来学校建设的核心任务。教育部科技司司长雷朝滋与会表示,从明年开始,国家自然科学基金委将专门开辟支持教育科学研究的渠道。