



金吉列否认出售 传统留学中介如何突围

北京商报记者于近日独家获悉,留学中介机构金吉列正在寻找买家整体出售,包括旗下的金吉列移民和留学两项重要资产。为此,记者致电金吉列首席运营官郭明斐,但对方表示“消息不属实”。尽管如此,仍有业内知情人士透露说潜在买家为首控基金。

面临互联网机构竞争带来的生源下滑现象,传统留学中介如何寻找突破点成为整个行业亟待解决的问题。作为传统留学中介的老大之一,金吉列没像启德一样将触角伸向国际K12市场,而是选择海外扩张布局开设分公司。想要加速转型布局的金吉列会不会真的选择拥抱资本呢?

金吉列出售传闻真假难辨

虽然业界众说纷纭,但金吉列要卖的传闻已经不绝于耳。“我是在近期听说金吉列要卖出的,多少价格不知道,我是听金吉列内部人士说的。”一位刚刚从金吉列留学离职的业内人士表示。一位在留学行业工作多年的公司老板表示:“我在去年底就听说要卖了,不过具体价格还不知道。”而有的业内人士则说,金吉列此番拟出售的价格是8亿元,但具体的交易方案和价格还没有最终敲定。

为了求证消息的真实性,北京商报记者致电金吉列留学首席运营官郭明斐,对方否认了该传闻。

金吉列留学到底要卖还是不卖,目前说法不一。然而,传统留学机构纷纷找出路确是不争的事实。2016年保龄宝拟以16.7亿元的价格收购新通教育,结果交易未达成。神州数码拟以40多亿元收购启德留学,启德留学承诺三年净利润达9亿元,目前该重组还未尘埃落定。

传闻中涉及到的买方首控基金是一家专注于教育领域的投资PE基金,据统计,2016-2017年,首控基金先后投资了10家教育标的,耗资约36.91亿元,所投资的机构包括美联英语、北京市实验外国语学校、济南世纪英华学校等,

首控基金擅长全产业链布局,投资的业态既包括艺术院校、职业教育机构,也有海外幼教集团。但在留学市场尚未有布局动作。

金吉列寻求多方面突围

金吉列近年来在业务上也在寻求多个方向突围。2017年2月,金吉列留学与小站教育宣布达成战略合作,实现语言培训与择校申请的对接,试图打造一站式留学服务平台。2017年7月,金吉列温哥华公司成立,该公司业务范围包括英语培训、各类签证服务、升转学规划、寄宿家庭安排、实习就业等留学中和留学后服务。郭明斐在2017年底对媒体表示,金吉列正在布局海外,计划两年之内开设20家分公司。今年的3月26日,金吉列多伦多公司在加拿大多伦多开业,这一举动金吉列留学对外宣称是“服务升级、共享全球”境外战略布局的进一步完善。

对于金吉列的种种举动,留学监管网创始人胡本未表示,留学服务从中介环节向前后端延伸是发展的选择,在一定程度上也是迫不得已。留学机构自己做语培或者与语培机构深度合作,业界的机构各自选择不同,每一个业务形态都有其基因,当自己不能做好留学中介

或者语培业务的时候,选择合作或者并购是可行的。不同的基因如何1+1=2都可能是一个疑问,更不用说1+1一定大于2。留学中介的起源是信息不对称,受益于此,也必受限于此。传统留学机构做到一定阶段,要么背靠资本,要么往前后端发展或者从服务型中介机构转型为教育培训公司(或学校)。

学美留学前市场推广总监王赞斌表示,在海外建立分公司,为留学生提供留学中和留学后服务,这些可以看出金吉列的全球化布局。需要注意的是,金吉列如果想增加客户流量,可以多和海外名校合作。金吉列留学在海外建立分公司,也可以使得海外学生到中国留学,但目前这些分公司不是分布在“一带一路”沿线国家,而是在加拿大,未来可以考虑在“一带一路”上布局。

拥抱资本并非坏事

“留学机构拥抱资本,在商言商,无关情怀,都可以理解。传统留学机构成长性比较差,果断地转型或者拥抱资本,都可能是好事。”胡本未表示。他还透露,2016年一家资方想买一家传统留学巨头,当时这家巨头报价有些高,没成交。2017年又有资方来咨询价格,这家巨头价格降了,结果也没成交。今年

如果再接着卖,价格还得降低。当然,传统留学中介巨头的老板并不愿意接受这样的现实。

对于金吉列的估值,胡本未表示,资本有自己的估值模型。如果交易案真的出来了,那么金吉列的营收规模和净利润也会披露,从中就可以估算出价格是否合理。

北京商报记者查询了另外两家已经积极拥抱资本的留学中介公司数据,其中启行教育在2015年、2016年和2017年1-8月实现营业收入分别为9.37亿元、10.09亿元和7.11亿元,实现净利润分别为1.44亿元、1.63亿元和7278.74万元。新通教育2015年营收为6.96亿元,净利润7030万元。

“虽然没有办法通过竞品公司的数据来推断金吉列的身价,但留学中介机构想要在将来拓展中外交流的业务,或许接受资方进场是出路之一。”北京智教信息研究院院长马铁鹰表示。

谈到未来,传统留学机构的出路在哪里?桑澎表示:“随着消费需求的提升,传统留学服务要满足市场的需求必须不断完善服务是行业的共识,很多企业已经调整了自己的业务,包括延长服务链条,推出了早期留学规划、背景提升、境外服务和留学后就业服务等;也有些企业调整了服务内容,针对某一国家或某一学段推出精品项目,不再做大而全。有些机构转变服务手段,例如线上服务或线上、线下结合的服务方式,即便是传统机构也在不断增加科技含量”。

与金吉列不同的是,另一家多次与资本打交道的留学中介公司启德今年开始发力国际K12,启德国际K12包括幼小部学树堂和初高中部两部分。幼小部学树堂面向3-12岁幼儿园和小学阶段的学生,提供美式英语阅读写作课程、STEAM课程、入学辅导课程以及国际人才能力综合培养课程。国际K12初高中部NP为中国学生提供美国中学英语语言艺术课程、备考课程和学科课程。目前来看,金吉列没有选择这条路,而是逐渐把留学中介业务向海外拓展。

桑澎表示,各个留学机构都在考虑自己的出路,转让只是一种比较直接的形式,由于目前还处在初始阶段,很难下结论。总之,在政府审批制度改革后,留学市场更加丰富多彩、更具活力,也面临新的挑战,按照业内的话来讲,变是永恒的,不变迟早要被淘汰。

北京商报记者 刘亚力