

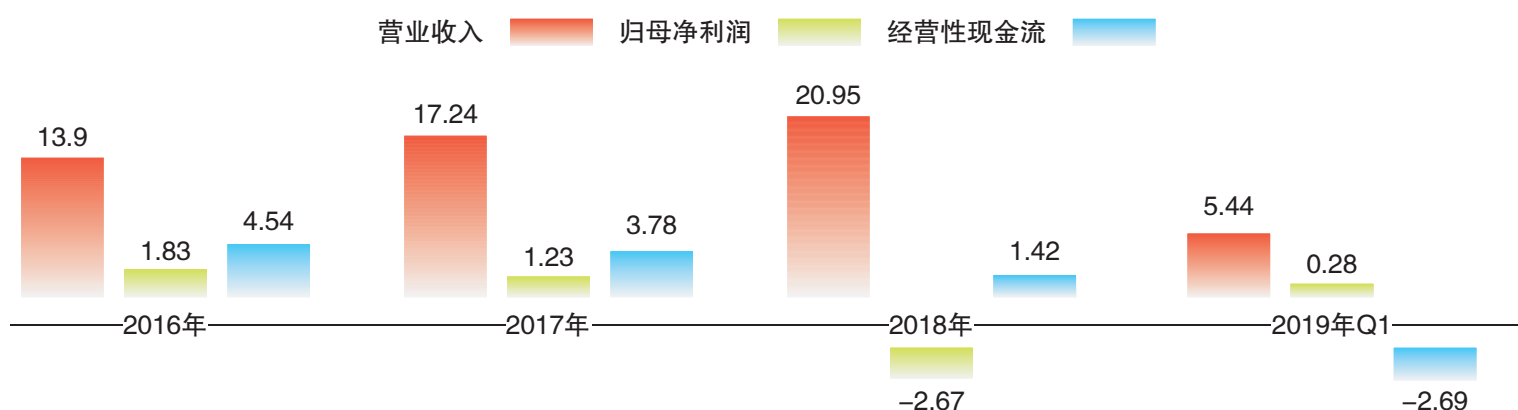
主管副总编辑 刘佳 主编 程铭劼 美编 贾丛丛 责校 刘凯晶 E-mail: 56793630@qq.com



海外并购踩雷 昂立教育如何走出亏损困局

2016年至2019年一季度昂立教育财务数据

(单位:亿元)



昂立教育近日发布公告称,公司收到浦发银行上海分行出具的《告知函》,要求其偿还补足2.2亿元相关并购贷款,否则将向监管部门报告并保留诉讼权利。昂立教育回复称,公司目前现金流充沛。事实上,昔日教培第一股昂立教育不仅因为投资成绩不佳而导致亏损的状态,整个K12辅导机构也正在发生巨大的生态变革。面对业绩亏损和教培机构竞争压力的双重阻击,昂立教育如何走出亏损困局?

投资不善致巨亏

据《告知函》显示,该事件源于2016年8月15日,浦发银行上海分行与上海赛领旗育企业管理咨询有限公司(有限合伙)以下简称“赛领旗育”签订了《并购贷款合同》,约定由浦发银行上海分行向赛领旗育提供总金额为2.21亿元的贷款,用于收购英国伦敦 Astrum Education Group Limited 100%股权项目。约定贷款期限为三年,截至2019年8月11日,贷款剩余未还本金2.16亿元,未还利息162.58万元。

据悉,上海浦发银行通过与赛领旗育及其执行事务合伙人、母基金管理人上海赛领教育投资有限公司的多次沟通,赛领旗育到期将无法全部偿还并购贷款余额。而昂立教育作为赛领旗育母基金上海赛领交大教育股权投资基金合伙企业(有限合伙)的有限合伙人之一,且已于2016年7月29日向浦发银行上海分行出具《资金支持安慰函》,明确对赛领旗育向浦发银行上海分行办理的上述2.21亿元并购贷款业务提供贷款本息差额补足。

对此,昂立教育方面回复称,公司目前现金流充沛,业务开展正常。《告知函》事项对公司日常经营尚未产生资金风险。但事实上,根据2018年财报,昂立教育归属于

上市公司股东净亏损达2.67亿元,同比下降316.68%。而亏损原因正是由于收购的伦敦项目经营状况不佳,公司2018年度对赛领教育基金可供出售金融资产计提减值准备1亿元和计提预计负债1.16亿元所致。

此前,昂立教育曾将业绩亏损从3000万元修改下调至2.65亿元,这一行为不仅收到深交所问询,还遭到4名高管的明确反对。有业内人士透露,昂立教育内部新股东中金集团和老股东上海交大存在利益较量。持反对意见的公司高管皆为上海交大一系,昂立教育计提商誉减值和或有负债,对公司的利润影响很大,会影响股价,从而会降低原大股东的减持收益。”汇丰银行分析师刘静表示,这或许也是他们反对计提减值的重要原因。

业务显疲态

据悉,1984年,上海交通大学学生勤工俭学中心成立,启用了“昂立Only”的名称,这是昂立教育的前身。1992年,上海交大昂立科技有限公司成立,1999年,昂立教育由全民所有制企业改制为有限责任公司,改制后,上海交大企业管理中心出资比例60%,创始人刘常科出资比例为14%。至此,昂立教育开始谋求在公开市场资本化。彼时,新南洋的股东交大产业集团,与

昂立教育的股东交大企管中心,同为上海交大的全资子公司。于是,在2014年6月,昂立教育借壳新南洋如愿登陆A股,坐实了A股教育培训第一股的名号。公开资料显示,当时的昂立教育在上海拥有超60个校区,业务模式中大班与一对一并存,小班业务占比约70%。具体类目上,英语培训贡献了40%的收入。同时昂立教育已经放弃了针对成人、大学生的四六级培训,主攻K12课外辅导科目。

值得注意的是,2014年、2015年、2016年,昂立教育连续三年的归母扣非净利润均超过当期业绩承诺,完成了业绩对赌。

作为上海老牌教育企业,昂立教育已经经营35年,其业务、盈利模式相对成熟。但自去年底国家相继颁布的对校外培训机构监管政策,以及新东方、好未来、精锐教育等对其市场份额的抢食,对昂立教育主营业务造成一定冲击。根据2019年一季报,公司营收5.44亿元,相比2017、2018年同期的3.49亿元、4.48亿元业务规模有所增长。但毛利率从2017年的43.55%下降到2019年的40.33%,盈利能力在下降。选取2017年起至2018年前三季度共计七个季度的业绩数据,有四个季度的净利润增幅仅在10%上下徘徊;另有两个季度净利润同比明显减少,甚至出现近40%和近100%

的大幅缩水。

资深教培机构财务人员李峰告诉北京商报记者,在业务疲软背景下,昂立教育选择以投资并购模式开拓版图无可厚非,但问题在于,近年来昂立教育的投资并购,并不像其主营业务K12辅导做得“如鱼得水”,伦敦项目就是典型。公司2018年度对该事项确认了预计负债1.16亿元,剩余的1.05亿元如承担安慰函责任,需在2019年度确认。公司2019年一季度显示归母净利润0.28亿元,其余三个季度的盈利情况将直接影响着昂立教育的未来命运。

亏损下仍扩张

亏损面前,昂立教育依旧收购。在4月发布修改业绩预告的当天,昂立教育还宣布拟收购凯顿科技91%的股权。而截至2018年期末,凯顿科技总资产为1.26亿元,总负债1.41亿元,资产负债率达112%,净资产为-1548.1万元。

收购这样一家资不抵债的公司,昂立教育看中了什么?刘静指出,凯顿科技主营幼儿英语教育,股东为汇添富基金,从公司运作来看,之所以净资产为负,是公司利用学费不断拆借周转扩张规模,目前已有16家分校。将一种模式快速复制,扩大营收和规模,然后上市或出售给上市公司这种方

法在教育行业有很多。

在李峰看来,昂立教育若想扭转亏损局面,还需加强成本费用控制,提升企业盈利质量;并加强风险管理意识,审慎出具对外担保;对已经发生风险的,跟踪上海赛领教育经营和资信能力,采取切实有效的手段将担保风险化解。同时,密切跟踪持有的可供出售金融资产市场价值变化,在合理时间进行处置,实现价值最大化。特别要实施谨慎收购,避免盲目扩张。

同时,也有观点认为,公司想改变亏损局面,可能只能通过收购利润丰厚的公司对冲或者减少经营支出,同时以交大昂立为代表的投资项目进行大笔分红,通过非经营性收入扭亏为盈。

5月底时,昂立教育曾发布公告称,新股东中金集团及其一致行动人从2019年5月19日起,将继续增持公司股份。与此同时,昂立教育开始回购股票。而股权变动的同时,业绩依然是上市公司的硬指标。2019年一季报显示,昂立教育经营活动产生的现金流量净额为-2.69亿元,较上年同期亏损扩大。

接下来,昂立教育的2019年半年报一定程度上关乎其未来是否能够顺利履行银行还款义务。

北京商报记者 刘斯文/文 贾丛丛/制表

· 行业观察 ·

超半数在线机构未完全公示外教信息

教育部等六部门发布的《关于规范校外线上培训的实施意见》(以下简称《意见》)已经落地整一个月。北京商报记者查看近10家在线英语教育校外培训机构官网发现,仍有部分机构的页面没有可查看外教信息的入口;虽然有一些机构为了配合师资宣传,在页面上公布了几名外教信息,但想要了解更多外教的信息则需要注册登录后才能查看。据不完全统计,有超过半数的在线语培机构没有完全公示外教信息。面临《意见》中提出的2019年12月底的整改期限,各家机构正在面临不小的合规压力。

在贝乐英语官网,师资描述外籍教师成功上岗通过率不足7%,但全页面找不到查看外籍教师信息的入口。哈沃在线的外教介绍显示均持有TESOL、TEFL证书,2%以下的超严格录取率,北京商报记者致电哈沃在线客服咨询为何看不到外教信息,客服表示有部分外籍教师有证书,外国的证明与中国的不一样,不会

展示在平台上给家长看。

除了完全没有外教信息展示的机构,Gogokid仅公示了三名外教信息,北京商报记者询问该公司的客服为何只有三位外教的信息,客服回应称公司平台有几千名外教,但网站罗列不下,只有在用户注册后约课时可以看到。魔力耳朵也公示了三位外教的个人介绍从业经历等,但没有教师资格信息。阿卡索外教网放了12位外教的自我介绍录音在平台,个别教师提及自己持有TESOL及TEFL证书。还有DaDa英语、VIPKID、51talk均表示只有在购买课程后才能选择外教看到信息。

根据《意见》,省级教育行政部门将会同多部门制订排查方案,组织对在本省(区、市)申请备案的校外线上培训开展排查,于2019年12月底前完成排查,并对存在的问题提出整改意见。校外线上培训机构应当积极开展自查,主动配合排查工作。广东省教育厅已率先发布通知,要求外籍教师必须持外国人工作许

可的必备材料和证件上岗,而TESOL/TEFL/TEFL等资格证作为是否聘任的依据。可以预见,在线语培机构将会迎来一轮关于外教师资的大检查、规范和整改。

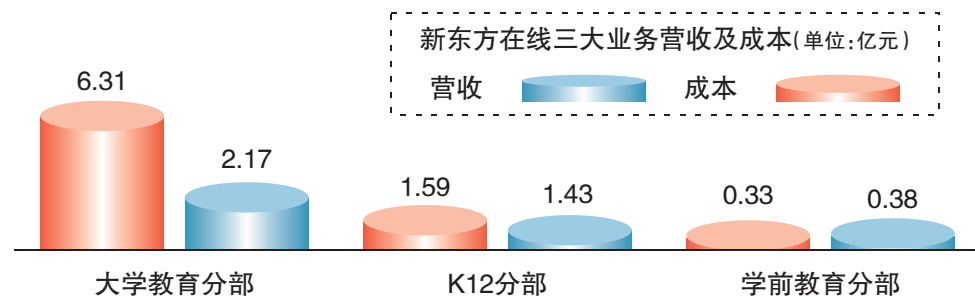
事实上,因外教市场乱象频发,使得外教资质问题备受社会关注。而目前在线语培机构几乎均未落实关于线上培训的《意见》,使得消费者对于外教的资质在付费前根本无从查证。因外教的资质与承诺不符,也成为不少投诉平台消费者要求退费退款的重要原因之一。

有资深从业者告诉记者,目前外教市场是严重的供小于需的状态。像TEFL这种基本的从业证书在国外很容易拿到,而优质的语培机构该对外教的学历证(外国)教师资格证和TESL证(有资格教授母语为非英语人群)三证做出严格规定。对于外教的聘请,我国的规定是非常严格的,并会越来越严格。

北京商报记者 刘斯文

· 财报 ·

新东方在线上市首份年报由盈转亏



北京商报讯(记者 刘斯文)8月16日晚间,新东方在线(HK:01797)发布上市后首份财报,公布2019财年(2018年5月-2019年5月)业绩,这也是新东方在线上市5个月后的首份财报。根据财报显示,公司2019财年营收9.19亿元,年内亏损6410.9万元,同比下降178.2%,经调整年内亏损为28.9万元。同时,新东方在线董事席位调整,原执行董事潘欣正式离职,由新东方原中国副总裁孙东旭代替。

根据财报,新东方在线大学教育分部业务营收6.31亿元,成本2.17亿;K12分部营收1.59亿元,成本1.43亿元;学前教育分部营收0.33亿元,成本0.38亿元。尽管三部分业务营收都有大幅增长,但毛利率却在下降。财报显示,毛利率由2018财年的61.2%减少至2019财年的55.1%,主要由于拓展K12分部,尤其是教学人员成本增加。而K12分部毛利率从39.2%下降至10%。此外,值得注意的是,新东方在线的销售及营销开支剧增。由2018财年的2.24亿元增加98.2%,至2019财年的4.44亿元。

对此,新东方在线的解释是主要由于继续投资推广大学课程设置及K12分部,导致营销开支,特别是线上媒体推广相关开支大幅增加。K12分部营销开支主要是

由于力图扩大市场知名度,及透过线上营销活动,更精准地接触目标学生。在教培机构资深财务人员李峰看来,新东方在线大幅的营销费用支出有些以“利润换规模”的意义,导致成本费用增速与营业收入增速不匹配。

事实上,对于销售及营销开支的增加,新东方董事长俞敏洪早有预料。在新东方在线上市当天接受媒体采访时,俞敏洪曾表示,尽管公司之前是持续盈利的,但是后面两到三年肯定会让它亏钱,因为你要以最快的速度铺设市场”。

自5月开始,线上各家教育机构营销战如火如荼,作业帮、猿辅导、好未来等争相竞争在线教育市场占有率,有消息称,营销费用每天过千万。尽管如此,对于在线教育市场的争夺,新东方在线似乎势在必得。财报透露,未来新东方在线将继续在多地建立教学培训中心,吸引更多优质教师,并提供定制培训课程。

在财报发布的同时,新东方在线同时宣布,由其全资附属公司北京前程,以9400万元向天津前程收购东方优播。新东方在线K12分部核心业务)剩下49%股权,此前已持有51%股权。东方优播2019财年营收5690万元,毛利2033万元,净亏损4970万元。 贾丛丛/制表

考生高考志愿填报仍未重视“专业选择”

8月15日,在第三届青年责任与发展峰会上,申请方(ApplySquare)创始人王刚发布了《2019年圆梦大学白皮书》。

白皮书显示,考生填报志愿时,选择地域偏好的比例高于专业偏好的比例,而在选择报考策略时,“学校优先”仍是全国大多数考生填报志愿的首要考虑因素,并没有因为新高考的实施立刻实现

学生向“专业”的选择,考生咨询的高频词汇是“专业”、“学校”、“分数线”、“学院”、“宿舍”、“环境”等。白皮书还显示,近年来考生对于大学生生活环境和未来发展前景的关注呈现持续上升趋势。

此外,在本次峰会上,一批“圆梦大学·高考报考公益计划”优秀志愿者受到了表彰。据悉,该公益计划是由申请方

(ApplySquare)主办的公益活动,主要通过招募并培训大学生志愿者,为广大考生尤其是贫困地区考生提供免费的高考报考指导。三年来,有10万大学生报名成为“圆梦大学·高考报考公益计划”志愿者,累计帮助了超过172万考生和家长,覆盖全国7000余所高中,73%以上的贫困县。 北京商报记者 程铭劼