更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

睿艺 Rayee ACE

2018年素质教育行业分析报告

睿 | 艺 | 出 | 品

更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

报告说明

素质教育行业赛道划分：

▪ 睿艺将素质教育行业划分艺术教育赛道、科创教育赛道、体育教育赛道、素养教育赛道、游学营地教育赛道、早幼教赛道和少儿英语教育赛道等细分赛道，其中素养教育赛道包括思维训练、情商教育、财商教育、口才教育等品类。

投融资数据统计：

▪ 种子轮、天使轮均归为种子轮，Pre-A轮、A+轮均归为A轮，其它轮次亦然；同年份同一项目的多轮融资，记为多个融资案例；

▪ 机构披露的融资金额，计算方法如下：数十万=10万元，数百万=300万元，数千万元=3000万元，数亿元=1亿元；近百万元=60万元，近千万元=600万元，近亿元=6000万元；

▪ 机构未披露融资金额的案例，融资金额不计入统计；美元融资金额按2018年月平均汇率比1:6.6117兑换为人民币计算；

▪ 数据统计时间为2018年1月1日至2018年12月31日，机构未披露融资的案例未计入统计。数据资料由睿艺整理所得，但并不意指概括所有信息，可能因更新、完工或修正等原因与实际情况有所出入，特此说明，亦欢迎业者同仁指正补充。

家庭消费数据来源：

▪ 家庭消费数据由睿艺联合家长帮发布调查问卷，收集整理所得，特此说明并感谢家长帮的合作支持。

更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

睿艺 Rayee ACE

行业分析篇

更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

素质教育行业融资量及融资额皆创历年新高　　关键词：创新高 遇寒冬

据睿艺统计，2018年全年素质教育行业融资案例数为196起，全年融资总金额约117亿元，这是历年来素质教育行业最亮眼的一份融资成绩单。

细看历年素质教育行业的融资情况，2013年-2016年可视为素质教育行业的萌芽期，融资案例数虽逐年增长，但皆未超过100起，历年融资金额也均未达到50亿元。2017年素质教育行业迎来成长期，全年融资案例数达到146起，融资总金额约为60亿元。2018年素质教育行业更是迎来爆发式增长，融资案例数和融资总金额皆创新高，相比于2017年，增长率分别为34%、95%。

2018年虽是素质教育行业融资爆发的一年，但从2018年6月份开始，素质教育行业在整体经济下行环境及资本寒冬的影响下，融资案例数也呈现逐月下降的趋势，资本对项目的投资更加谨慎，且愈加聚焦于素质教育行业各细分赛道的头部品牌。2018年1-6月素质教育行业融资案例数为110起，融资总金额约80亿元，而7-12月融资案例数为86起，融资总金额约37亿元，2018年下半年相比于上半年的融资案例数、融资总金额数分别降低了22%、54%。但在资本收紧的下半年，VIP陪练、傲梦编程、优儿学堂等细分领域的教育项目仍获得了过亿高额融资。

更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

政策收紧重塑行业格局　　关键词：整顿 重建

近几年来，素质教育行业在政策加持、资本助力下一路猛跑。然而同时期不断爆出的教育机构资金链断裂跑路、学员人身安全受侵害等行业乱象，暴露出教育机构运营规范度差、市场监管体制松散等行业问题。

2018年，教育部等相关部门加大了对教育行业的监管力度，接连出台多项重磅监管政策，对教育行业的规范发展提出了更多实质性的意见和要求。同时，各地执法部门执行力度增强，在相关政策落地后，各地区相继开展了清除无证及违规教育机构的行动，并定期予以公示。

这些政策的颁发，无一不是对行业乱象的规范制约和苗头趋势的管理预防。面对这些可能颠覆行业格局的政策，素质教育行业正处于行业格局重构的关键时期。

时间	政策法规	重点内容
2018年8月	国务院颁布《关于规范校外培训机构发展的意见》	规范收费问题，校外培训机构不得一次性收取时间跨度超过3个月的费用；规范教学场所，校外培训机构必须有符合安全条件的固定场所，同一培训时段内生均面积不低于3平方米。
2018年9月	教育部发布《关于面向中小学生的全国性竞赛管理办法（试行）》	规范全国性竞赛，竞赛及竞赛产生的结果不作为中小学生招生入学的依据。
2018年11月	教育部等发布《关于健全校外培训机构专项治理整改若干工作机制的通知》	强化在线培训监管，按照线下培训机构管理政策，同步规范线上培训机构；同时需要公示其教师资格证。
2018年11月	国务院颁布《关于学前教育深化改革规范发展的若干意见》	遏制幼儿园资产证券化行为，民办园不准单独或者打包上市，上市公司不得投资或收购盈利性幼儿园资产。

说明：图表中列出的政策法规均是2018年对素质教育行业影响较大的政策意见

更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

在线技术推动素质教育多元化升级　　关键词：优化教学 高效管理

在线化仍是2018年教育行业的热点关键词。教育与在线技术的结合推动了行业的变革升级，开辟了新的市场空间。最先攫取市场、赢得资本青睐的在线K12教育，其头部品牌在2017年基本明确市场占比，行业格局逐渐清晰。K12教育在线化发展的可行性和示范性，激发了众多素质教育机构积极探索在线教学模式与商业模式的多样性。

在线素质教育赛道中，在线少儿英语教育细分赛道的发展速度要领先于其他赛道，因其高刚需性，加上语培类与在线技术的结合有着天然优势，使得该赛道起步更早、发展更快，一直深受资本看重。目前，在线少儿英语教育赛道竞争异常激烈，正处于积极抢占身位、打造自身壁垒阶段，并且不断拓宽用户年龄层，细化市场布局。

其次，在线编程教育、在线思维训练赛道在2018年掀起了一波波投融资热潮。但目前两个细分赛道仍处于早期发展阶段，机构都在各自探索在线教学模式和盈利模式，同时面临着标准化、同质化、规模化等发展挑战。

另外值得一提的是，在2018年，传统的艺术教育赛道中也跑出了多个吸金的在线教育项目，主要集中在在线乐器陪练和在线美术教育领域。部分品牌已取得了不错的市场成绩和资本的青睐，也由此吸引来了更多的竞争者。

此外，在线技术除了颠覆着素质教育项目的教学模式和商业模式，也更加广泛的被应用在教育机构内部的管理及运营中。无论是在线教育项目，还是更注重线下教学场景的教育项目，都在采用在线化管理系统，以提高机构在人员、财务、教务、服务等方面的管理及运营效率，并形成标准化。

更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

K12教育及跨界商业巨头入场素质教育

关键词：多巨头跨界 多维度布局

近年来，K12教育及跨界商业巨头纷纷布局素质教育。其中，如好未来、新东方、精锐教育等K12教育企业，在近几年陆续加大了对素质教育行业的布局。

另外以地产商为突出代表的多行业跨界企业，近几年纷纷利用自身资源优势，向其他领域延伸布局，教育成为其切口之一。投资并购，创办幼儿园、学校、教育综合体，独立或合作创建教育品牌成为三条主要路径。

对于互联网流量巨头，部分玩家首以投资并购的方式进入教育市场，如BAT，三大互联网集团旗下相关投资基金均有投资素质教育项目。其中，腾讯旗下相关投资基金投资力度最大，接连投资了在线少儿英语、幼儿启蒙英语和在线乐器陪练等领域的头部素质教育项目；而百度和阿里旗下相关投资基金先后投资了早幼教、在线思维训练及编程教育等素质教育项目。

另一类互联网玩家则是直接推出自己的素质教育品牌。如网易发力少儿编程，除了引入编程教育游戏，还推出自有少儿编程品牌卡搭编程；今日头条推出在线少儿英语品牌gogokid；相较于其他以身试法的玩家，京东仍发挥自身平台的优势，为教育机构提供了线上营销平台。

更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

机构运营成本急剧增加

关键词： 人力 获客 场地

素质教育机构普遍面临着运营成本过高这一发展痛点。其中，人力成本、获客成本、场地成本已经成为素质教育机构面临的三大核心成本。

对于线下素质教育机构而言，行业优质师资缺乏，专业教师培养周期过长，导致团队建设时间成本和人力成本增加；线上流量居高不下，线下流量的争夺和精细化运营成本也呈增长趋势，机构获客成本压力随之增加；线下素质教育机构逐年增多，而政策对于线下教学场地的要求越来越严格规范，符合国家运营标准的教学场地变得十分稀缺，机构在场地建设及运营方面的成本随之增加。

而对于线上素质教育机构，由于其对技术投入和师资质量要求更高，优质师资和技术团队的资源匮乏，导致机构人力成本增加；其次，当前市场激烈的竞争环境，引发机构之间大打价格战，从而难以提高课程收费；此外，为迅速培养市场的品牌认知度，高成本的线上线下全方位营销推广，与用户转化率不成正比，从而增加了机构的市场运营成本。

更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

家长对素质教育认知度仍需培养

关键词： 培养认知 释放需求

据睿艺调研的数据显示，参与调查的七成家长表示2018年在孩子素质教育上的投入费用要高于2017年，同时家长在素质教育品类的选择上也更趋于多元化。但从素质教育行业实际情况来看，市场需求还未完全打开。

主要原因在于：一、家长对素质教育行业的认知度还处在初级阶段，很多素质教育品类是近两年才走进家长的视线，家长对于素质教育的理解度和品牌的接受度都还处于早期阶段；二、相比于K12，素质教育的刚需性不强，家长更多还是以培养孩子学科教育为主，虽然教育政策的改革方向让学校和家庭都加强了对孩子素质教育培养的重视度，但家长需求度还有待提高；三、家长向来对教育有着“功利性”的效果期待，对于短期内教学效果不明显的素质教育项目，家长与孩子的学习持续性相对脆弱。

在家长对素质教育需求还未充分释放的阶段现状下，对于科创、营地、体育（小众项目）等赛道的素质教育机构来说，仍需要投入更多的时间和成本，培养家长和孩子的认知、刺激家长和孩子的需求；而对于那些家长已有一定认知和需求点的素质教育品类，则需要机构不断提高自身品牌的认知度。而伴随着中国教育体制的改革，素质教育相关政策的不断推进与落实，市场需求将会被逐步释放，家长会越来越重视孩子的素质教育培养。

更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

睿艺 Rayee ACE

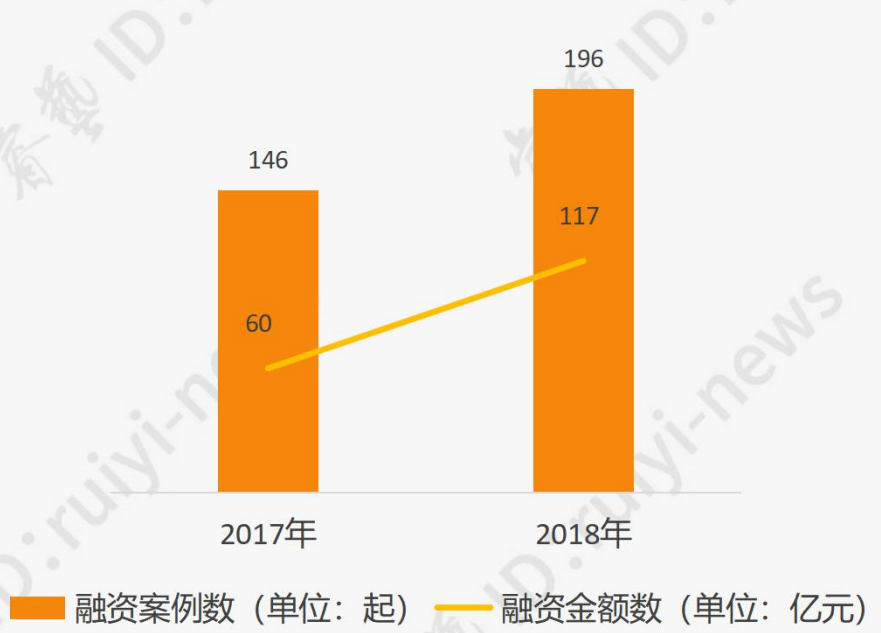
行业投融资篇

更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

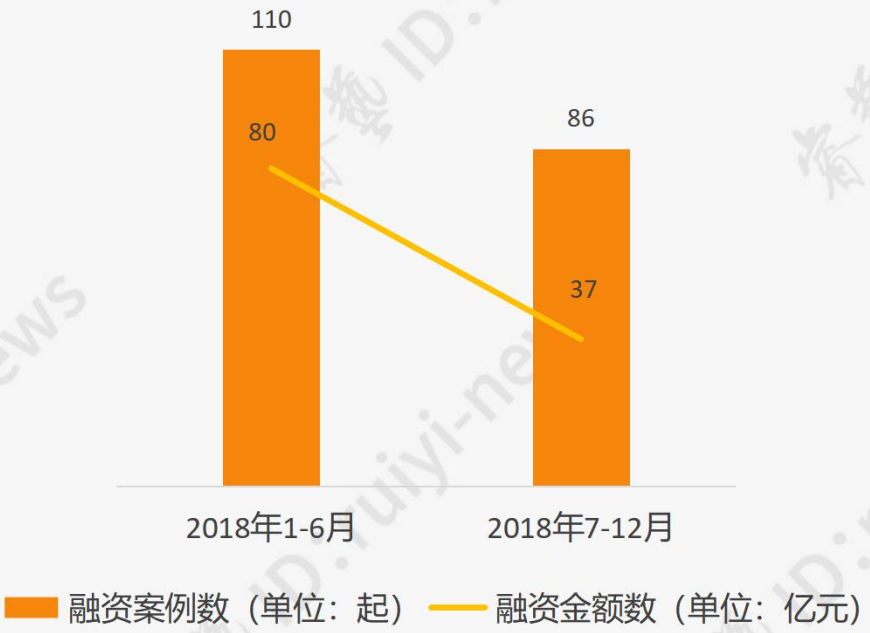
2018年素质教育行业融资案例数共计196起，融资总额超过百亿元

2018年全年，素质教育行业融资案例总数为196起，融资总金额约117亿元；相比于2017年，融资案例总数增长34%，融资总金额增长95%。其中，2018年1-6月融资案例数为110起，融资总金额约80亿元；而7-12月融资案例数为86起，融资总金额约37亿元，2018下半年相比于上半年，融资案例数、融资总金额分别降低了22%、54%。

2017年-2018年素质教育行业融资情况



2018年素质教育行业融资情况

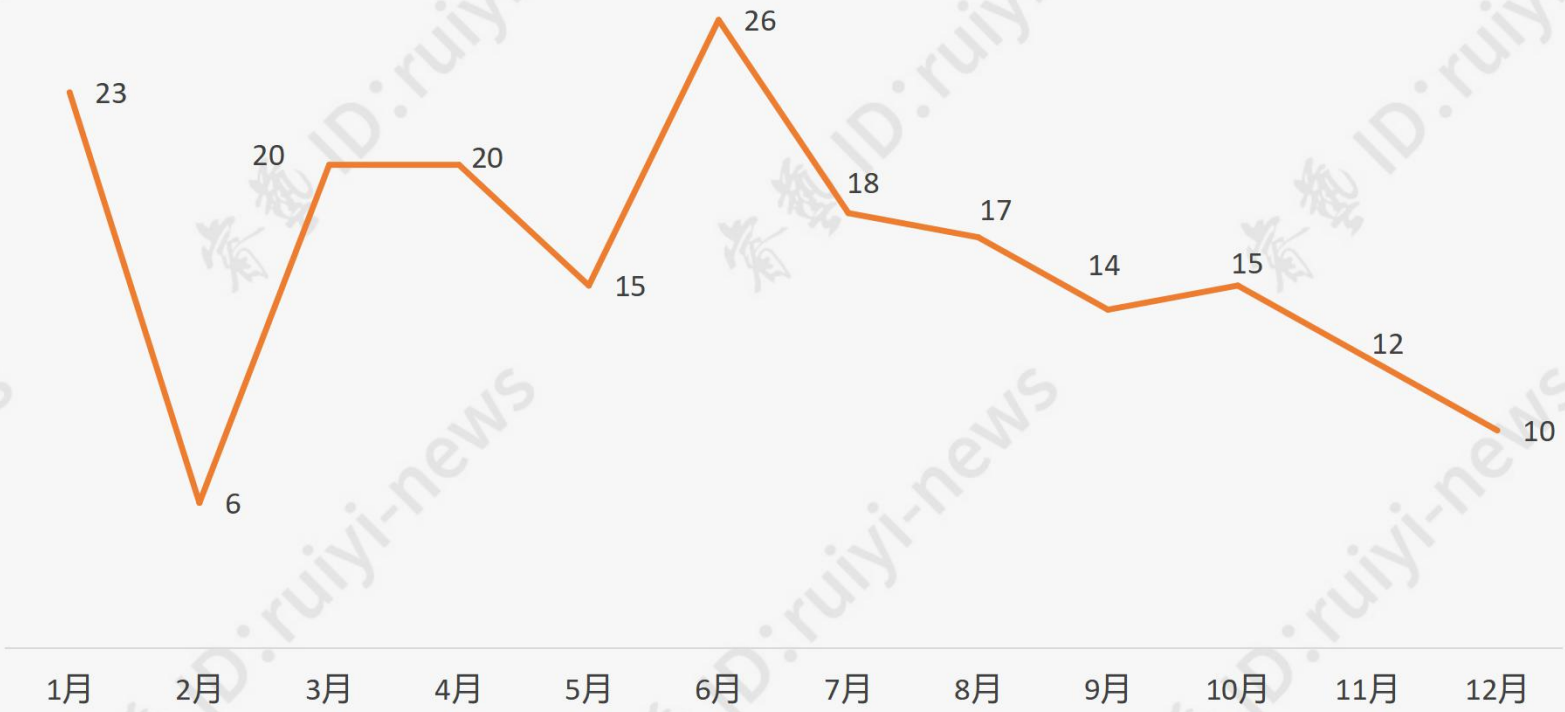


更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

2018年上半年素质教育行业迎来融资热潮，下半年受资本寒冬影响有所下降

2018年上半年素质教育行业迎来资本爆发期，并在6月达到单月融资案例数峰值；2018年下半年素质教育行业受资本寒冬影响，融资案例数开始逐月降低。除受经济环境影响外，国家教育部等相关部门出台的多项意见政策，对素质教育行业的监管也呈收紧之势，使得资本回归理性且出手谨慎。

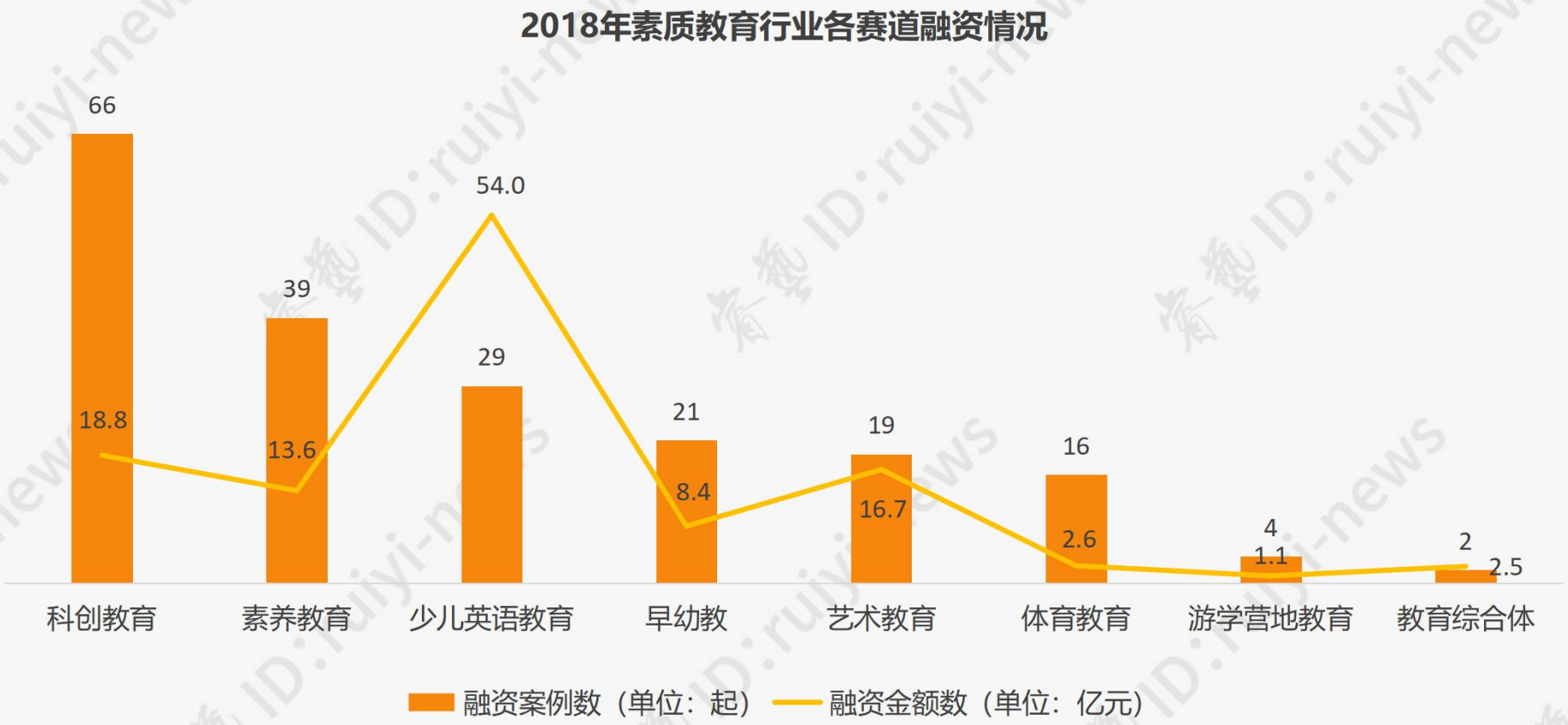
2018年每月融资案例数（单位：起）



更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

科创教育赛道融资案例数最抢眼，少儿英语教育赛道融资项目最吸金

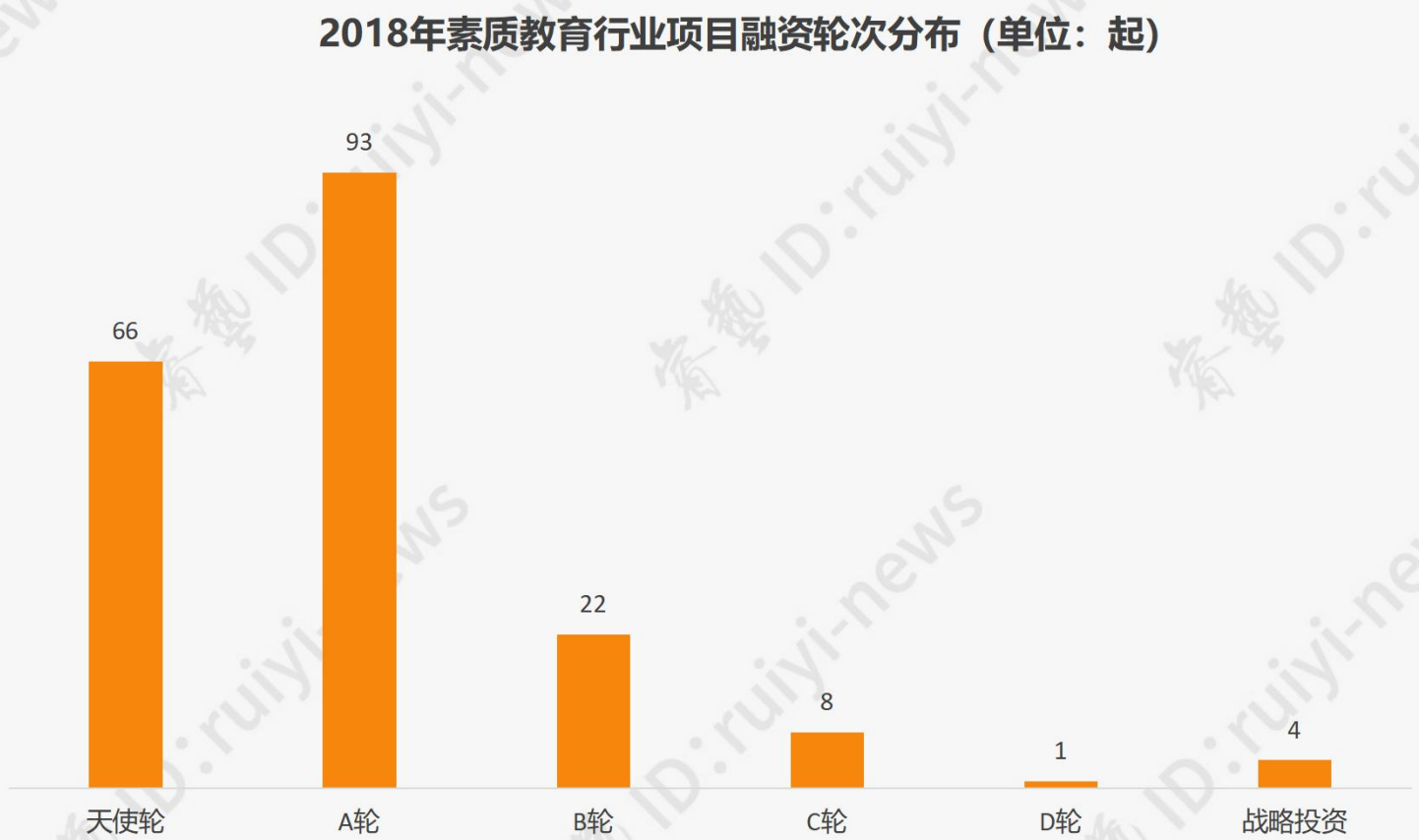
科创教育、素养教育、少儿英语教育赛道位列2018年细分赛道融资热度前三甲：其中科创教育赛道融资案例数为66起，远超其他细分赛道，成为年度最热门素质教育赛道；少儿英语教育赛道融资总金额约54亿元，其中VIPKID摘得素质教育行业年度最高融资额，除去VIPKID的高额融资，少儿英语教育赛道获融资项目的平均融资额约1亿元，成为最吸金赛道。



更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

少儿英语教育赛道融资轮次偏向中后期，其他细分赛道融资轮次多集中于天使轮和A轮

2018年素质教育行业项目融资轮次分布主要集中在天使轮和A轮，占到总融资量的82%。除少儿英语教育赛道项目融资轮次已偏向中后期，其他细分赛道项目融资轮次分布阶段差异不大。整个行业发展仍处于早期角逐阶段。

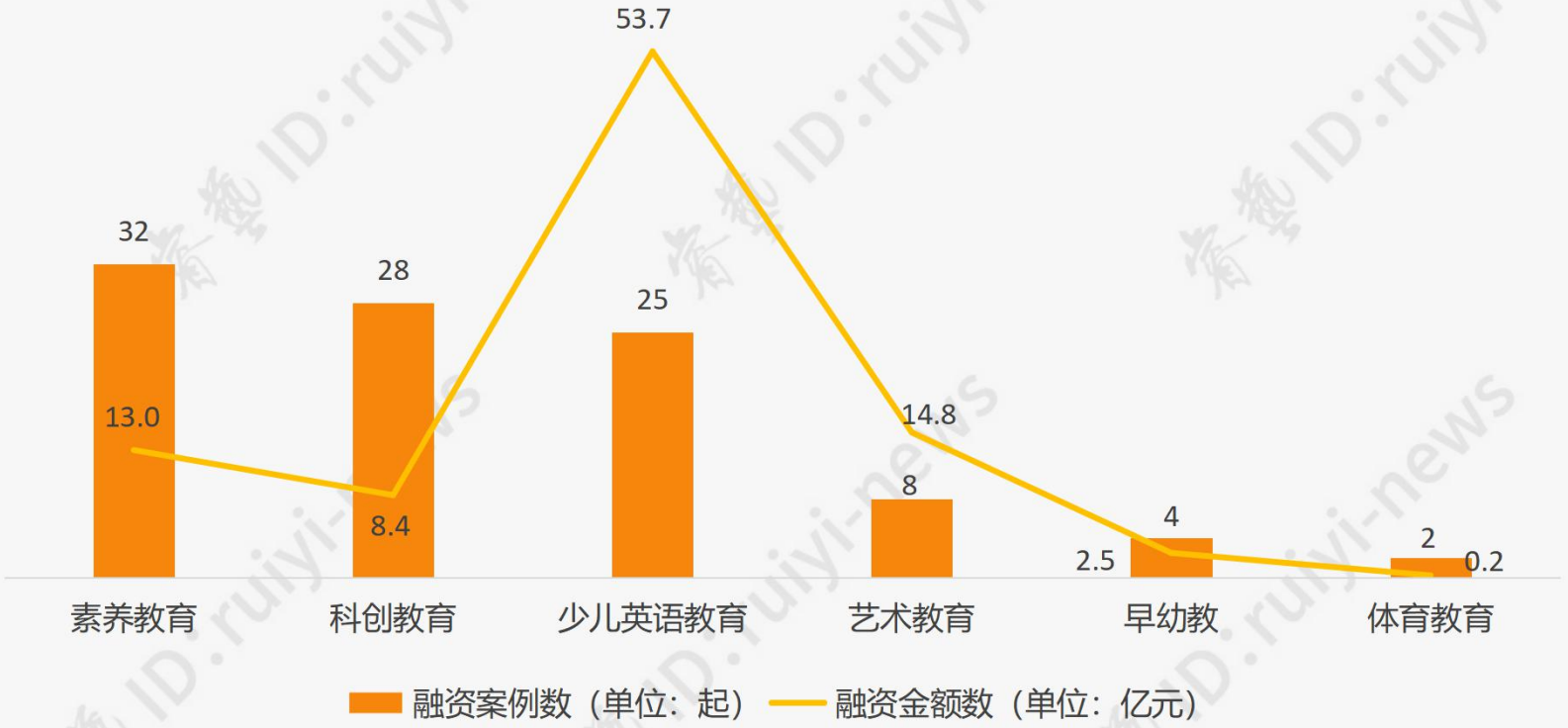


更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

在线素养教育项目获投的案例数最多，在线少儿英语教育项目获投的总金额最高

2018年在线素质教育项目融资案例数为99起，占全年融资案例总数的51%；在线素质教育项目融资总金额约92.6亿元，占全年融资总金额的79%。素养教育、科创教育、少儿英语教育三大赛道的在线教育项目深受资本青睐，其中在线素养教育项目融资案例数为32起，融资总金额约13亿元；在线科创教育项目融资案例数为28起，融资总金额约8.4亿元；在线少儿英语教育项目融资案例数为25起，融资总金额约53.7亿元（VIPKID融资额贡献最多）。

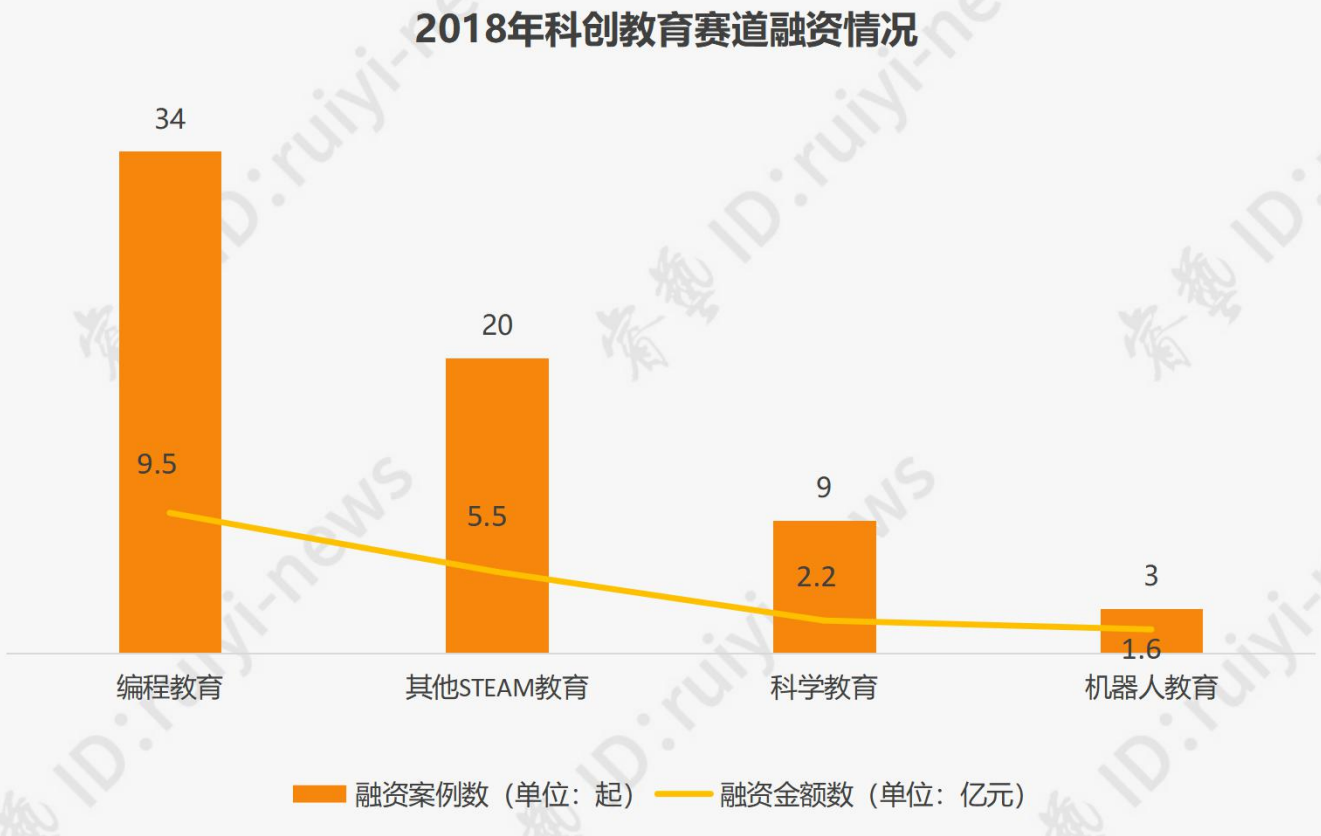
2018年素质教育行业在线教育项目融资情况



更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

科创教育赛道极具爆发潜力，编程教育企业显现独角兽雏形

科创教育赛道成为今年最受资本青睐的细分赛道，从家长端调研数据来看，家长对于孩子接受科创教育的需求度明显增长，同时政策和技术的加持也进一步助推了该赛道的快速发展。其中，更细分的编程教育赛道已有不少亮眼品牌凸显出头部企业特质，以编程猫、小码王等机构为例，均获得过亿融资；达内教育集团Q3财报显示其旗下少儿业务品牌“童程童美”营收过亿，这些代表性机构有望成为该赛道独角兽企业。

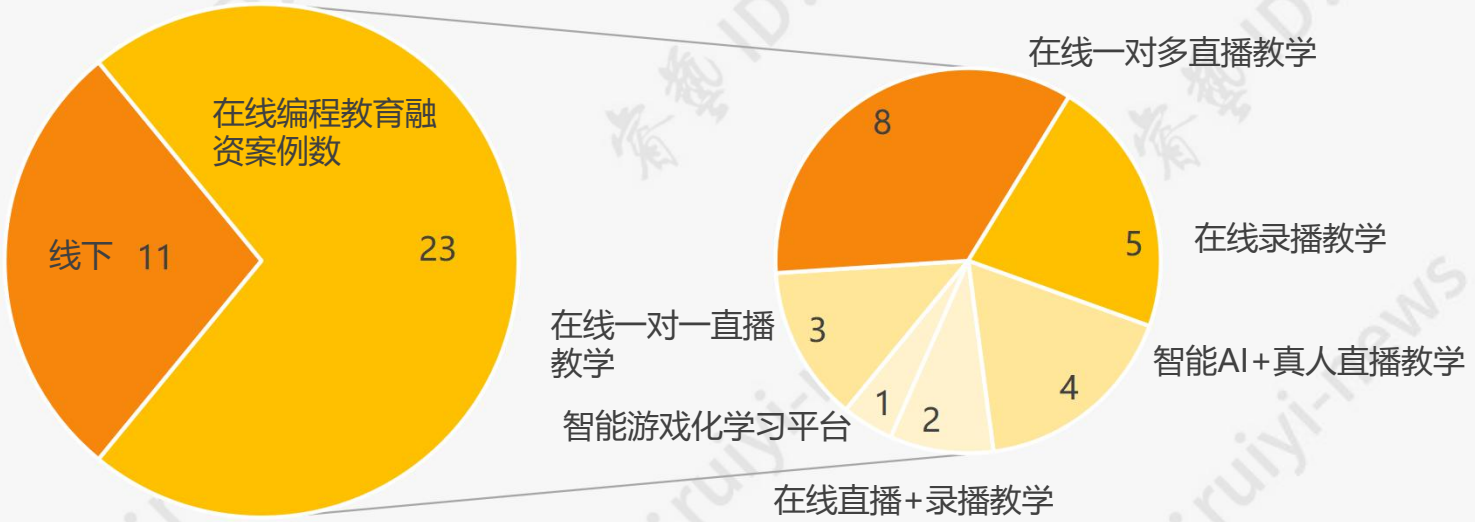


更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

编程教育处于多元化教学模式探索期，在线一对多模式引资本簇拥

2018年编程教育融资案例数共34起，其中线下编程教育项目融资案例数有11起，在线编程教育项目融资案例数有23起。整体来看，该赛道还处于多元化教学模式探索期，市场效果有待时间检验。其中线下教学模式多以小班课面授为主，同时不少线下编程教育机构也在搭建线上教学平台，采取“线上+线下”并行的业务布局。而在线教学模式多是采取视频直播的教学方式，其中在线一对多直播的教学模式最受资本偏爱，融资案例数共有8起；一对一直播教学模式的融资案例数有3起。其次，在线录播教学和智能AI+真人直播教学模式的融资案例数分别有5起和4起。

2018年编程教育赛道融资案例分析（单位：起）

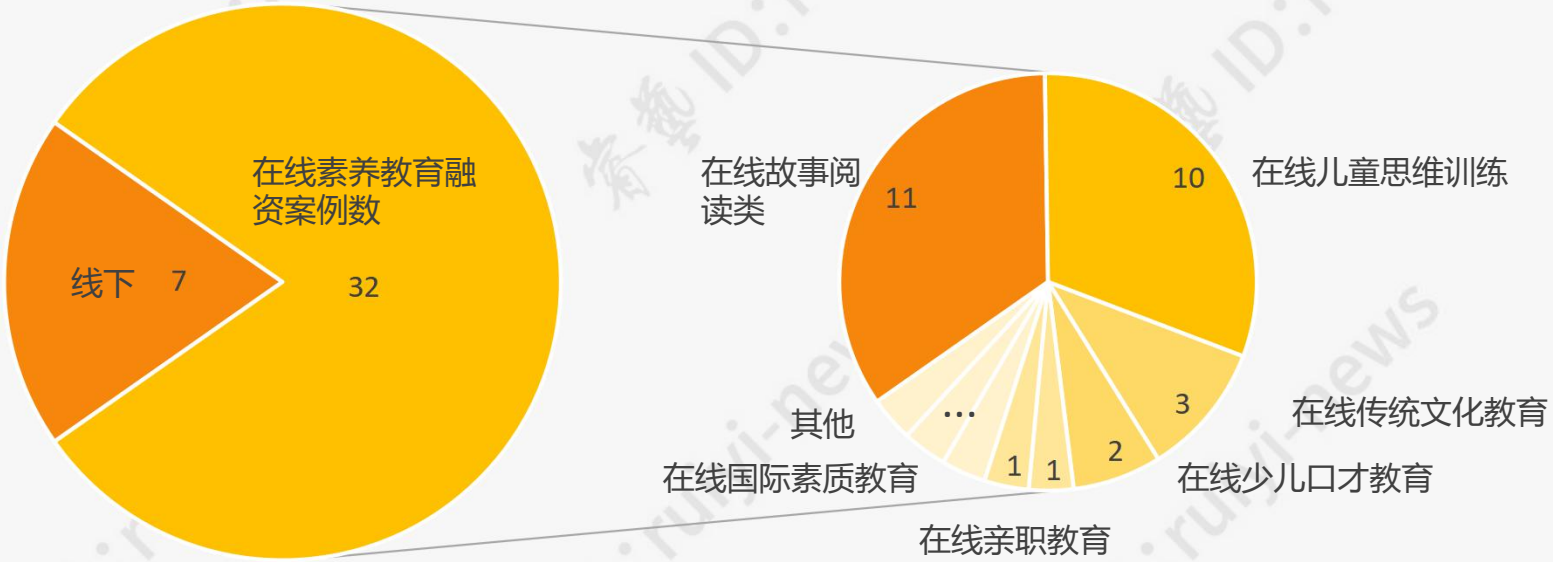


更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

儿童思维训练及故事阅读类项目融资实力占据素养教育赛道C位

2018年素养教育融资案例数共39起，其中线下素养教育融资案例数有7起，在线素养教育融资案例数有32起。在线素养教育融资项目主要集中在故事阅读类及儿童思维训练类，其中在线故事阅读类融资案例数有11起，代表机构如凯叔讲故事、考拉阅读等，均获得过亿融资；在线儿童思维训练融资案例数有10起，代表机构如成长保、火花思维等，均在今年获得多轮融资。而从家长端调研数据来看，家长对在线故事阅读类及逻辑思维类产品的需求度，仅次于在线少儿英语教育产品，家长端的高需求度有助于该赛道的加速发展。

2018年素养教育赛道融资案例分析（单位：起）

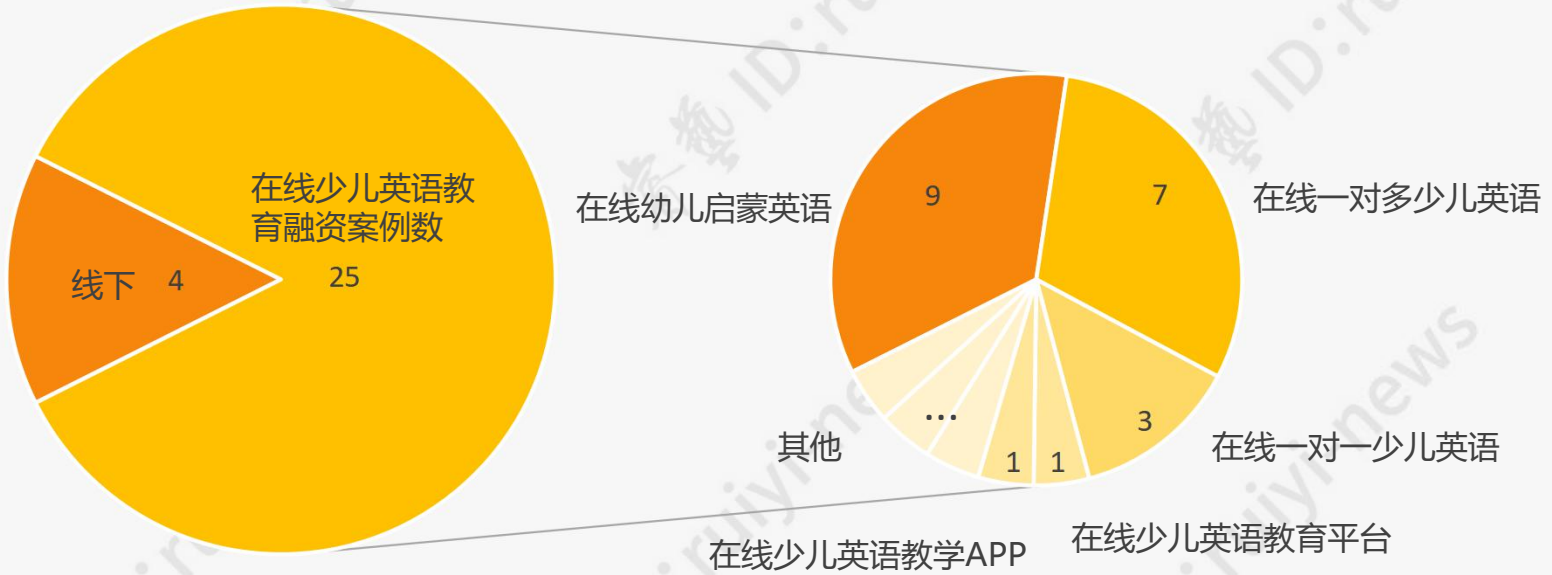


更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

在线幼儿启蒙英语融资案例数达到9起，融资热度超过在线一对多少儿英语

少儿英语教育因切中家长刚性需求，一直以来都是资本追逐的热门赛道。2018年该赛道融资案例数共29起，其中线下少儿英语教育融资案例数有4起，在线少儿英语教育融资案例数有25起。在线少儿英语在教学模式上已经发展的比较成熟，其中在线一对多的教学模式比在线一对一的教学模式更受资本喜爱，融资案例数分别为7起和3起。此外，今年在线幼儿启蒙英语项目成资本新宠，融资案例数有9起。少儿英语教育机构在不断下沉用户年龄层，发掘行业机会，例如VIPKID、兰迪少儿英语等品牌均有发布幼儿启蒙英语教育产品。

2018年少儿英语教育赛道融资案例分析（单位：起）

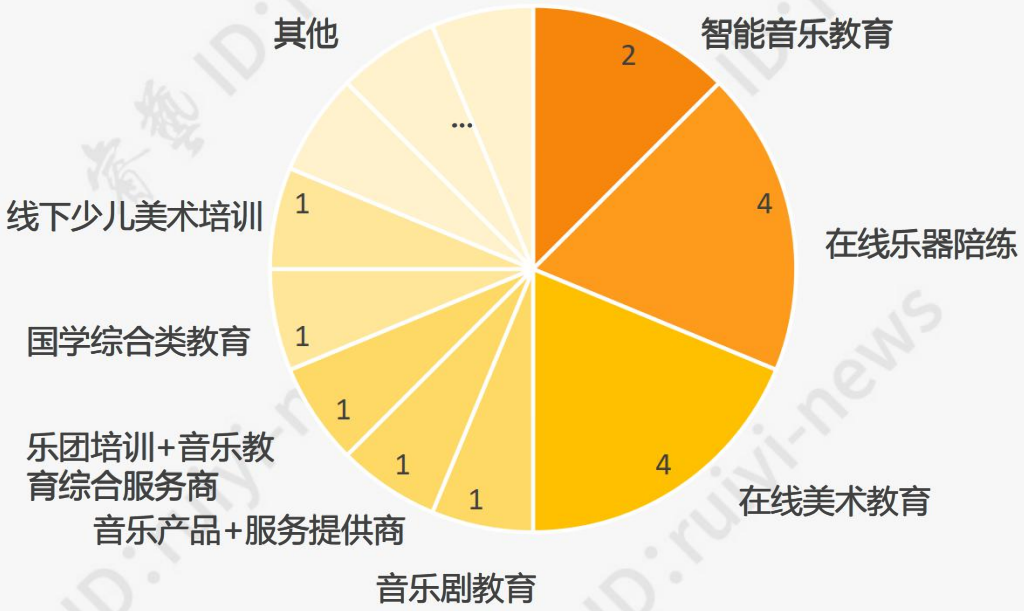


更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

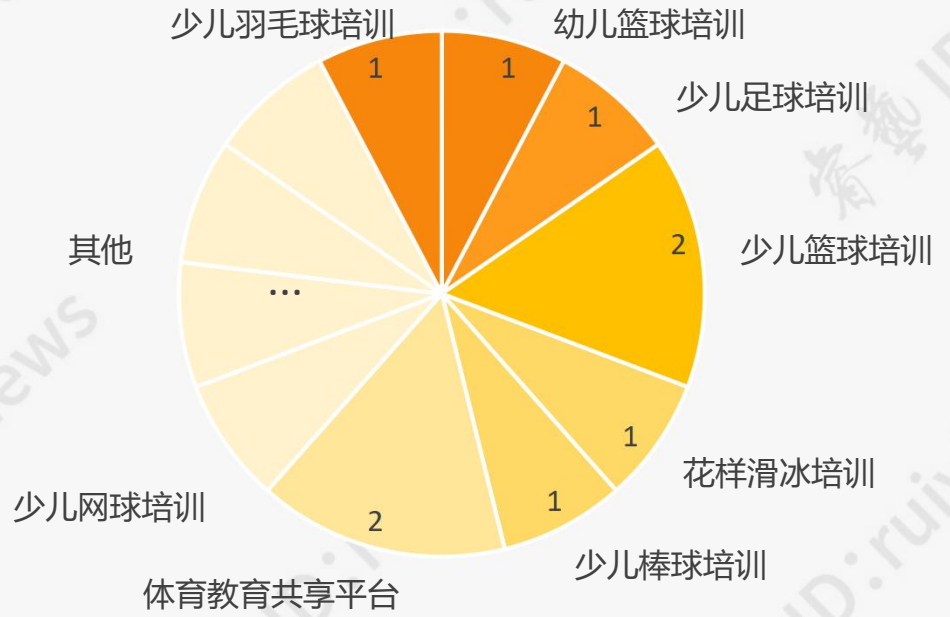
在线乐器陪练、美术教育项目融资表现成艺术教育赛道焦点，体育教育赛道热点有待开发

艺术教育赛道中，去年热度较高的智能音乐教育在今年有所降温，而在线乐器陪练和在线美术教育项目融资表现亮眼，尤其是在线乐器陪练品牌VIP陪练和在线美术教育品牌画啦啦，成为资本关注的热点，且都取得了不错的市场成绩和效果反馈。VIP陪练在2018年创下1359万元的单日最高营收，且其获得了合计约十亿元的两轮融资；画啦啦2018年获好未来领投，真格教育基金跟投的数千万元融资。艺术教育在线化已释放出的空间和潜能，吸引了更多教育机构的加入，探索多元化的在线商业模式。体育教育赛道融资项目品类较为丰富，篮球、足球、滑冰等细分赛道均有项目获得融资，因其融资项目分布较为分散，融资热点还有待资本开发。

2018年艺术教育赛道融资案例分析（单位：起）



2018年体育教育赛道融资案例分析（单位：起）



更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

2018年各方资本高度聚焦素质教育行业，好未来投资活跃度最高

从2018年素质教育行业投资机构活跃度来看，好未来在素质教育领域的投资力度最大；而另一教育巨头新东方，在素质教育领域的投资布局相对来看比较保守谨慎。除这些有自身产业布局需求的教育巨头活跃度较高，不少知名投资机构也在素质教育行业进行了密集布局，如真格基金、金沙江创投、山行资本、创新工场等。此外，互联网巨头腾讯在素质教育领域投资活跃度也较高。各方资本对素质教育行业的高度聚焦，有助于带给素质教育行业更多机遇和发展空间。

更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

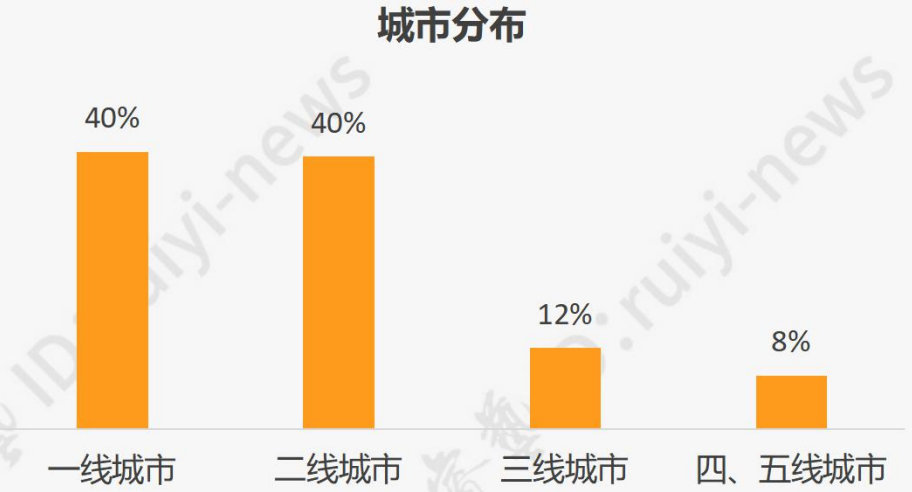
睿艺 Rayee ACE

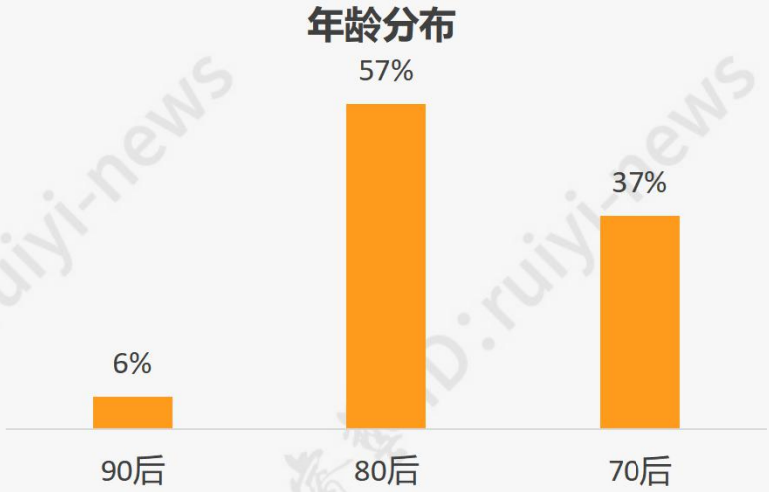
家庭消费篇

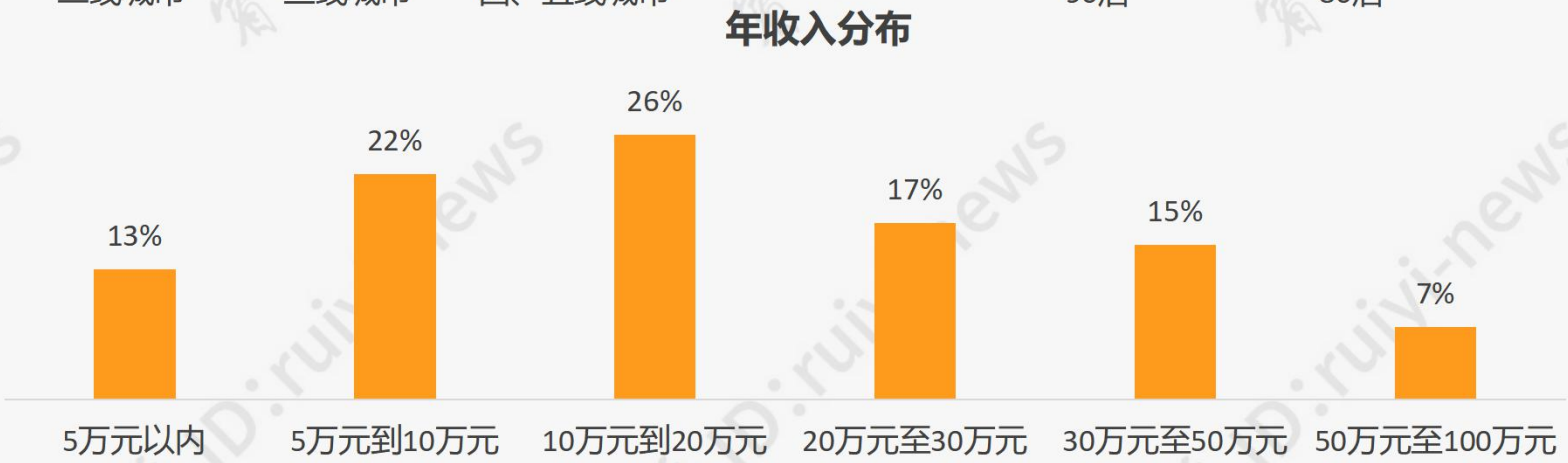
更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

一二线城市，家庭年收入约10-20万元的80后父母群体为主要调研对象

此次参与调研的对象中，一二线城市的家庭合计占比为80%；80后父母占比57%；年收入20万元以上的家庭合计占比为39%，年收入10-20万元的家庭占比为26%，年收入5-10万元的家庭占比22%。





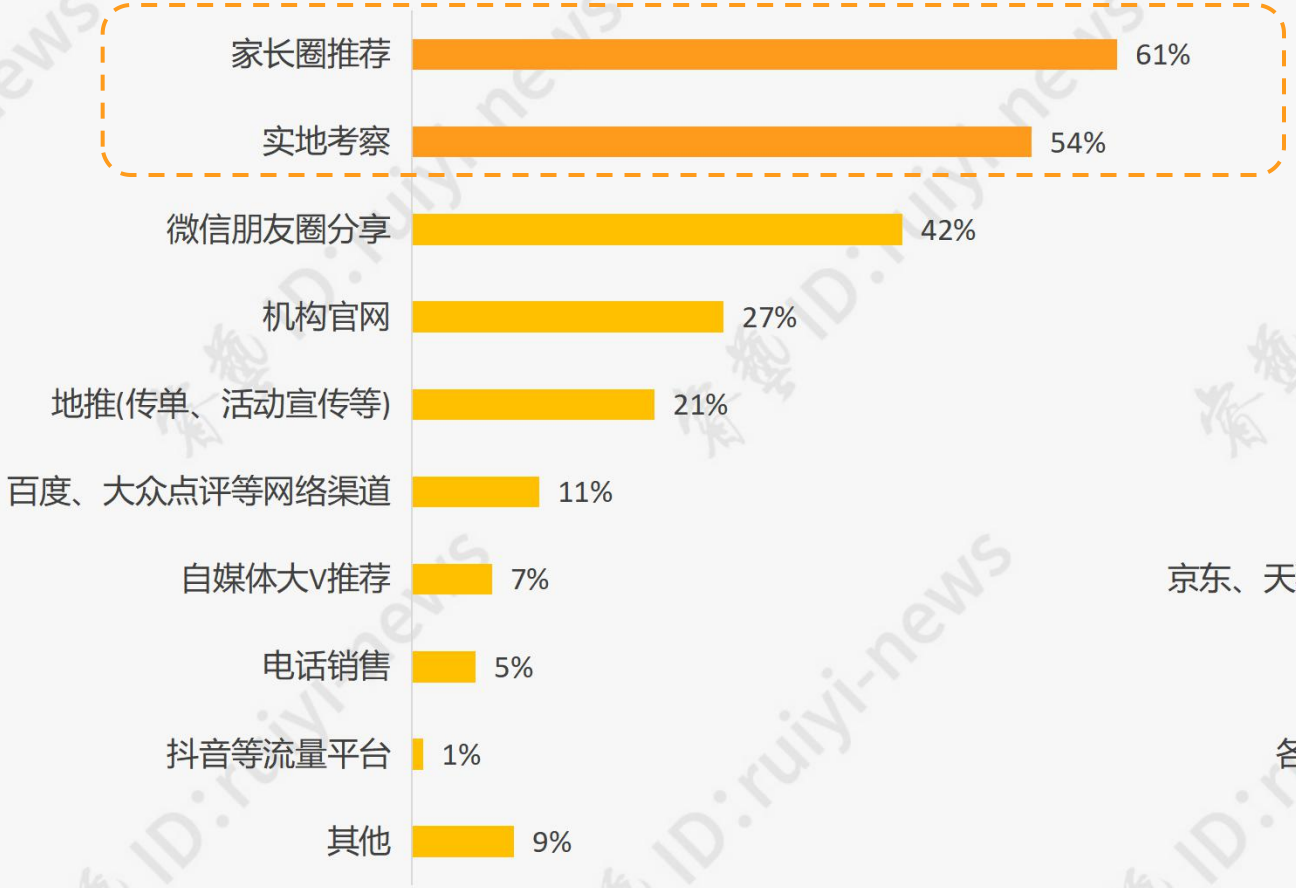


更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

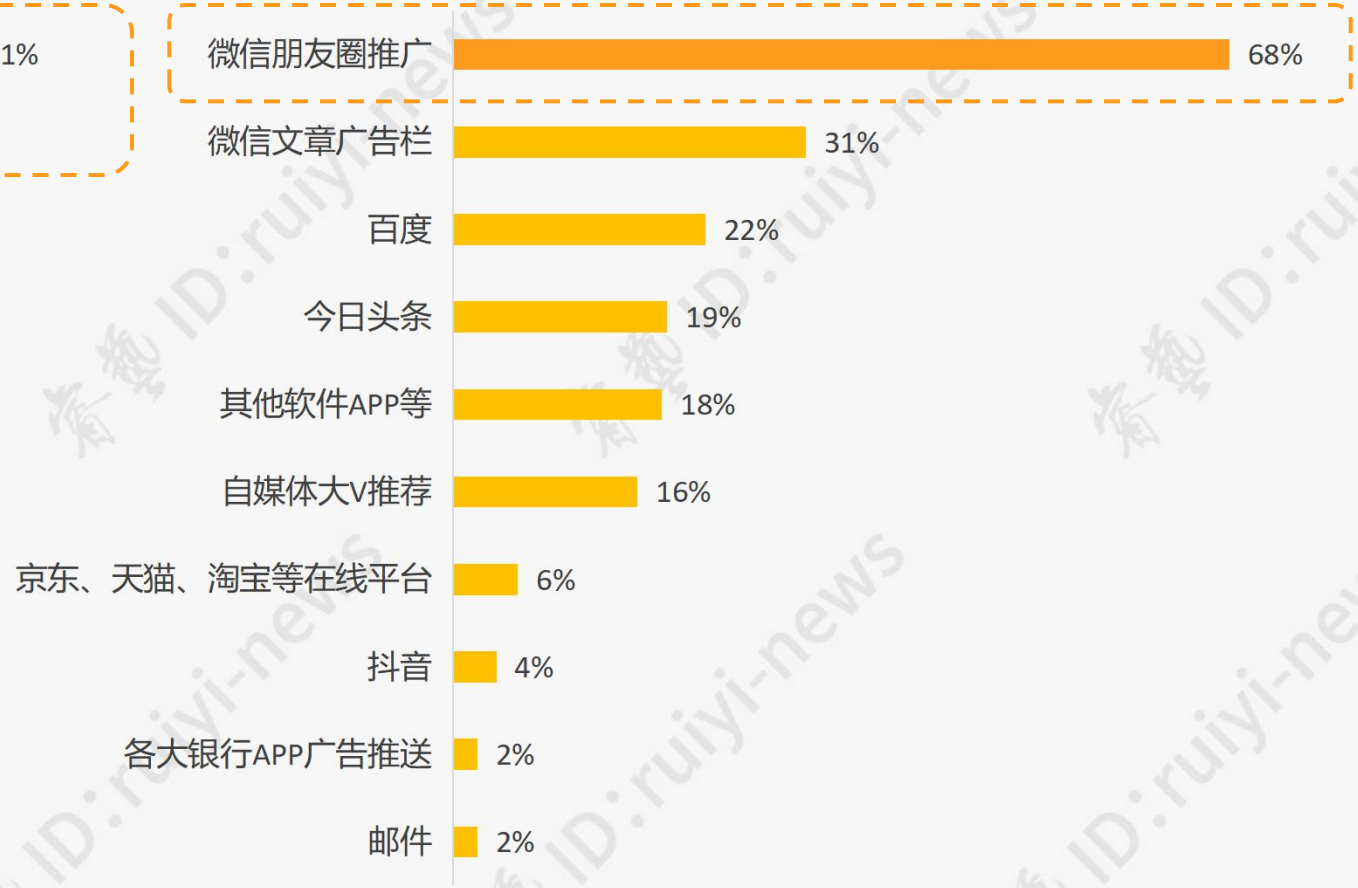
家长圈推荐、实地考察为家长了解培训机构的首选方式，微信朋友圈推广最有效

家长目前了解培训机构最直接的方式是家长圈推荐和实地考察，占比分别达到61%和54%；在线上推广渠道中，微信朋友圈推广最有效果，家长关注度高达68%，而其他线上推广渠道仍有优化和拓展的空间。

家长了解机构方式



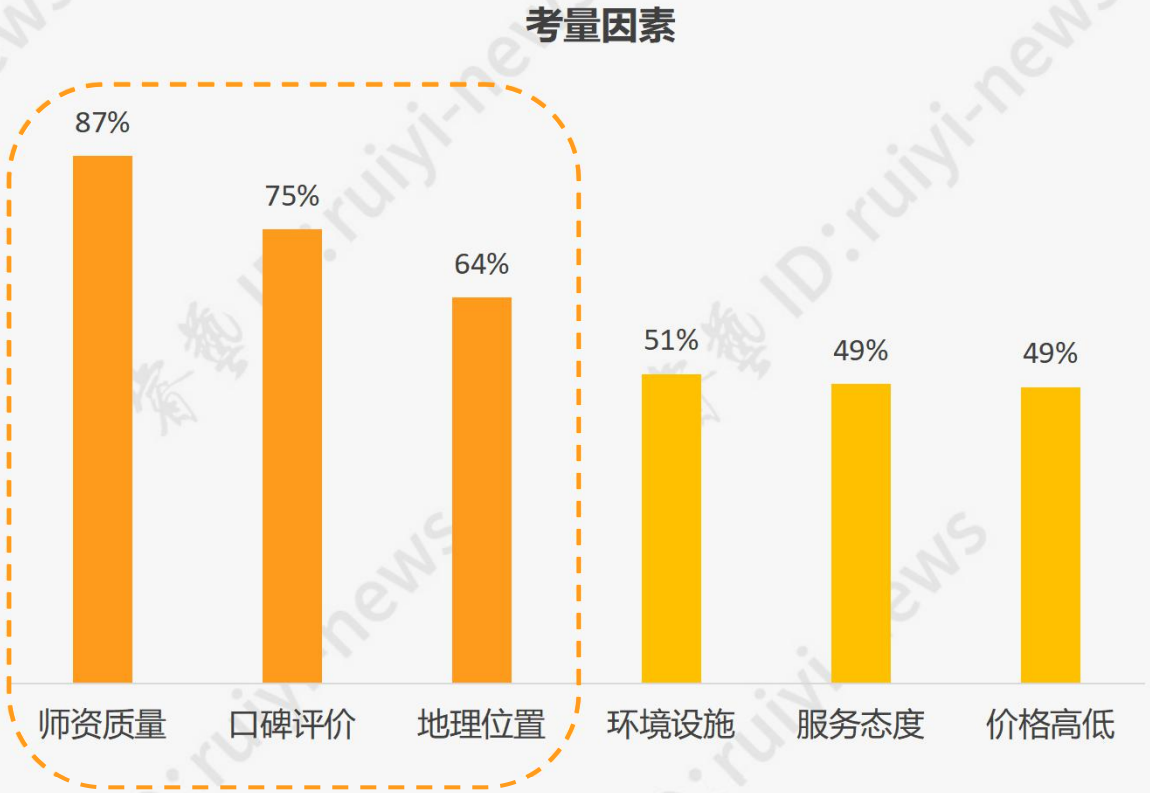
家长关注的线上推广渠道

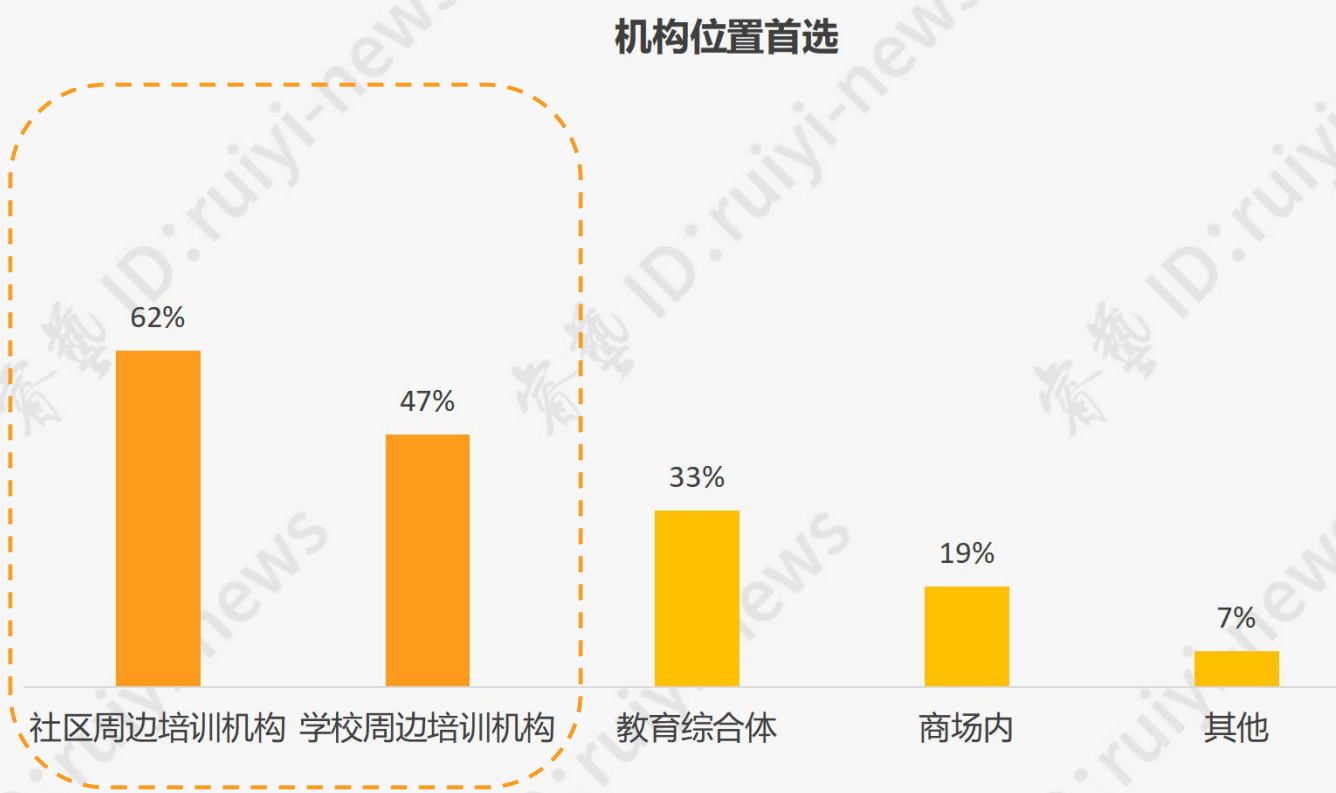


更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

师资、口碑、位置是家长选择培训机构时重点考量的三点，其中位于社区、学校周边的培训机构家长会优先考虑

家长选择素质教育机构时，首要考量的因素是机构的师资质量，重视度高达87%；其次，家长非常在意机构的口碑评价、地理位置，重视度分别达到75%、64%。其中家长优先考虑位于社区、学校周边的培训机构，占比为62%和47%。可见，在交通成本和时间成本越来越高的现实情况下，接送方便是影响家长决策的重要因素之一。



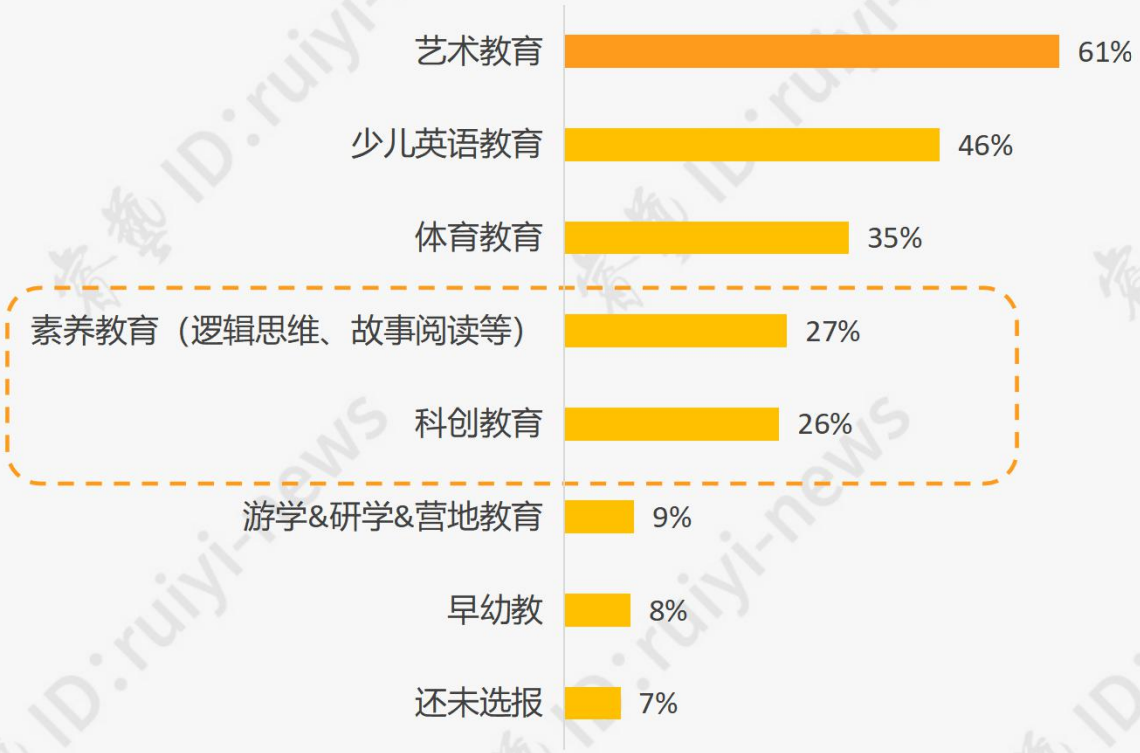


更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

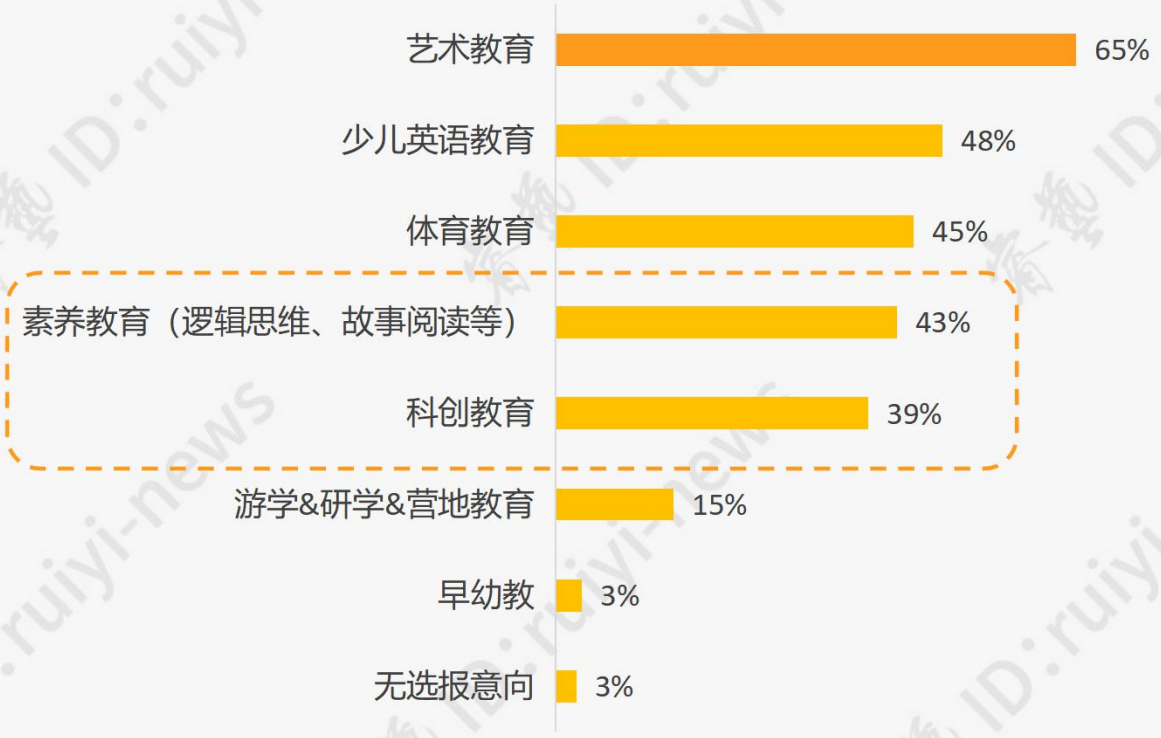
艺术教育仍最深受家长青睐，科创教育、素养教育家长选报意愿高涨

数据显示，艺术教育和少儿英语教育作为传统性和刚需性素质教育项目，仍最受家长青睐，目前已为孩子选报了艺术教育和少儿英语教育的家长，分别占比61%、46%；而这两年拥有较高热度的素养教育项目和科创教育项目，相较于实际选报情况，家长意向选报的比例更高，分别为43%和39%。随着家长对素养教育和科创教育认知度的提升，这两个赛道也必将迎来高速发展。

目前已选报项目



意向选报项目

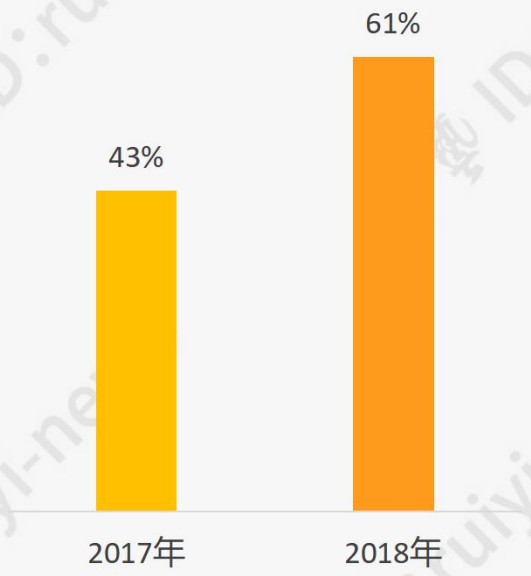


更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

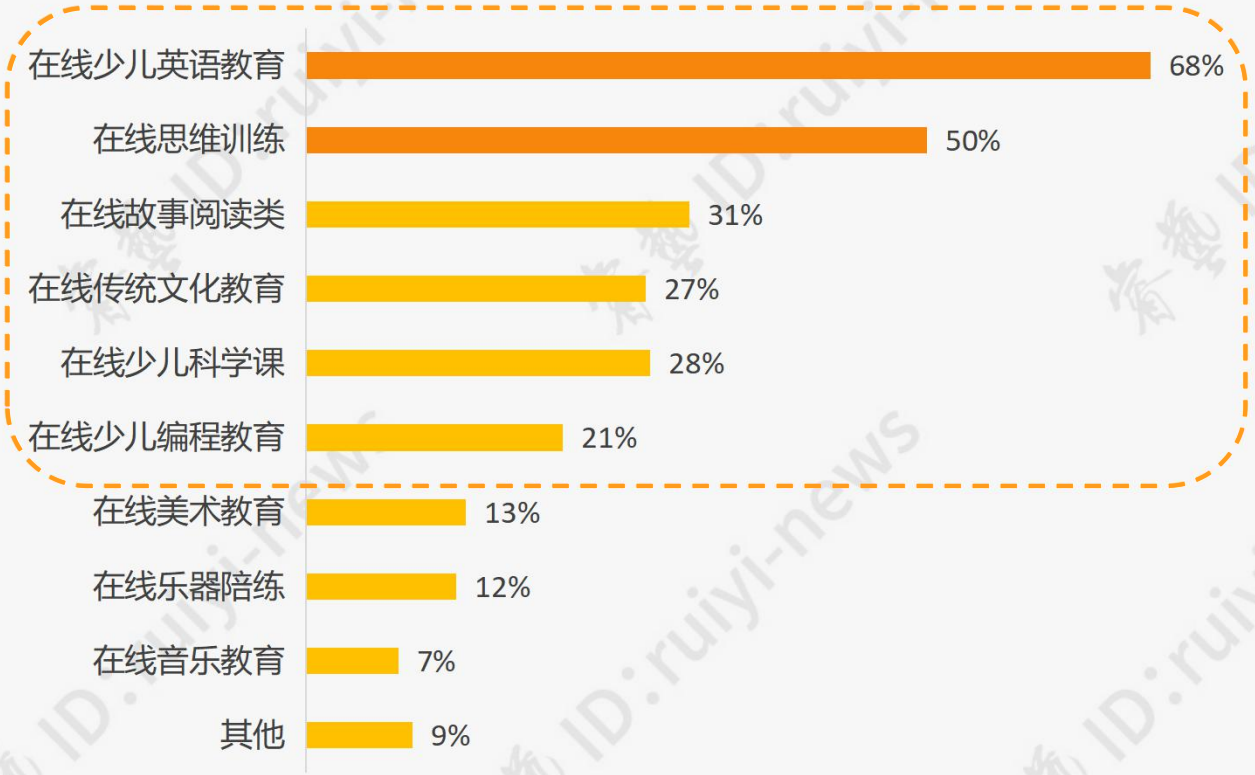
六成家长接受在线教育，对于在线少儿英语教育、思维训练项目需求度高

调研数据显示，2018年家长对在线教育模式的接受度达到61%，而在睿艺2017年的调研反馈中，只有43%的家长接受在线教育模式。在线素质教育项目中，家长选报意向最高的是在线少儿英语教育项目，占比为68%；其次家长选报意向较高的是：在线思维训练教育项目，占比为50%；在线故事阅读类，占比为31%；在线传统文化教育项目，占比为27%；在线科学项目，占比为28%；在线编程教育项目，占比为21%。家长选报意愿较高的在线素质教育项目，均是今年颇受资本关注的热点项目，可见在线素质教育项目市场潜力巨大。

家长对在线教育接受度



选报/意向选报在线教育项目

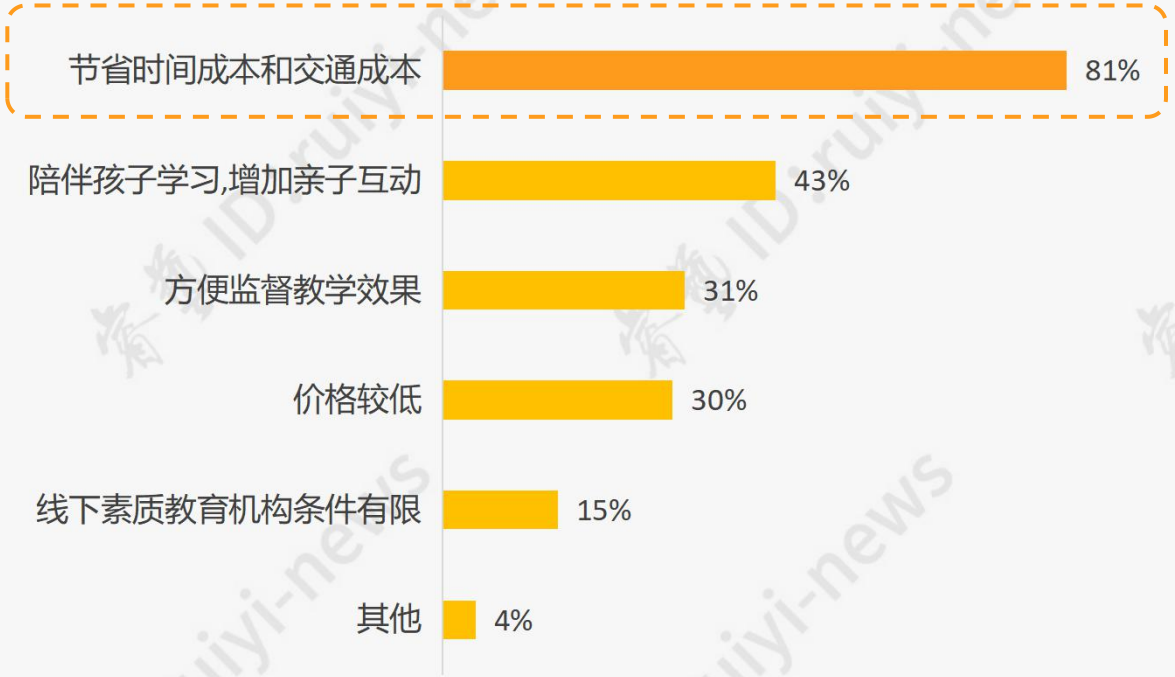


更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

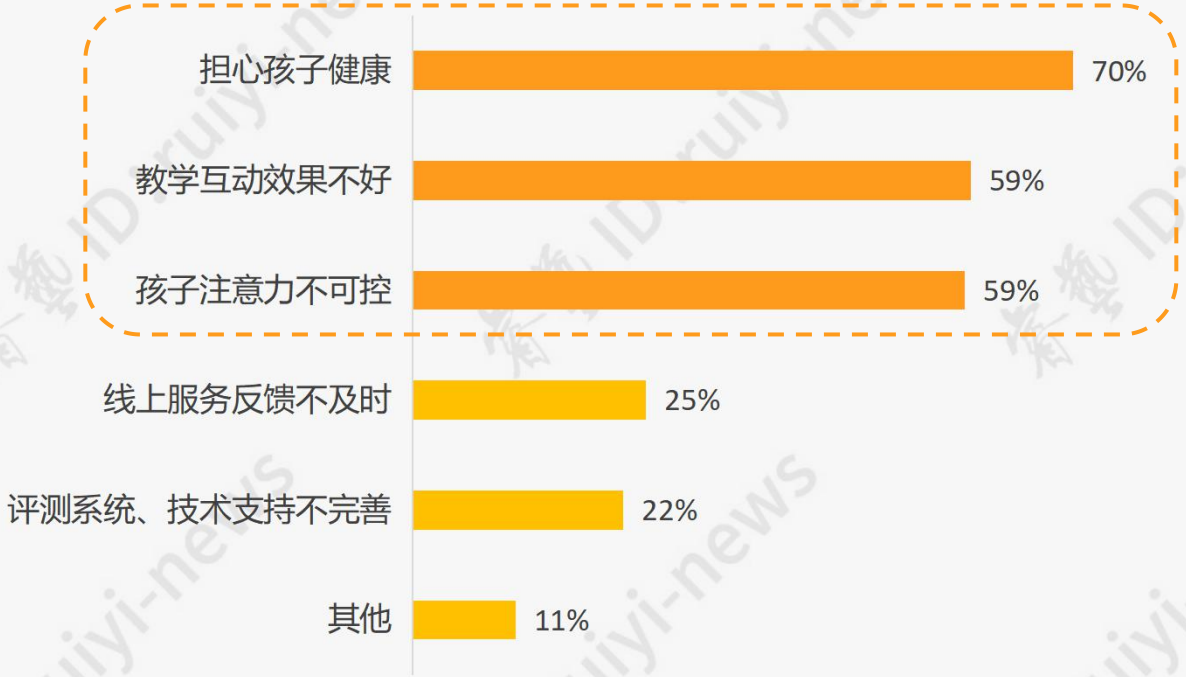
家长接受在线教育原因：节省时间、交通成本；接受度低的家长主要担心孩子健康、教学效果等问题

愿意接受在线教育的家长，81%是出于节省时间成本和交通成本的考虑；而家长不愿接受在线教育的原因，主要是担心孩子长期接触电脑、IPAD等电子产品影响孩子身体健康，占比达到70%。其次，59%的家长担心线上教学效果和孩子注意力不可控。

接受在线教育原因



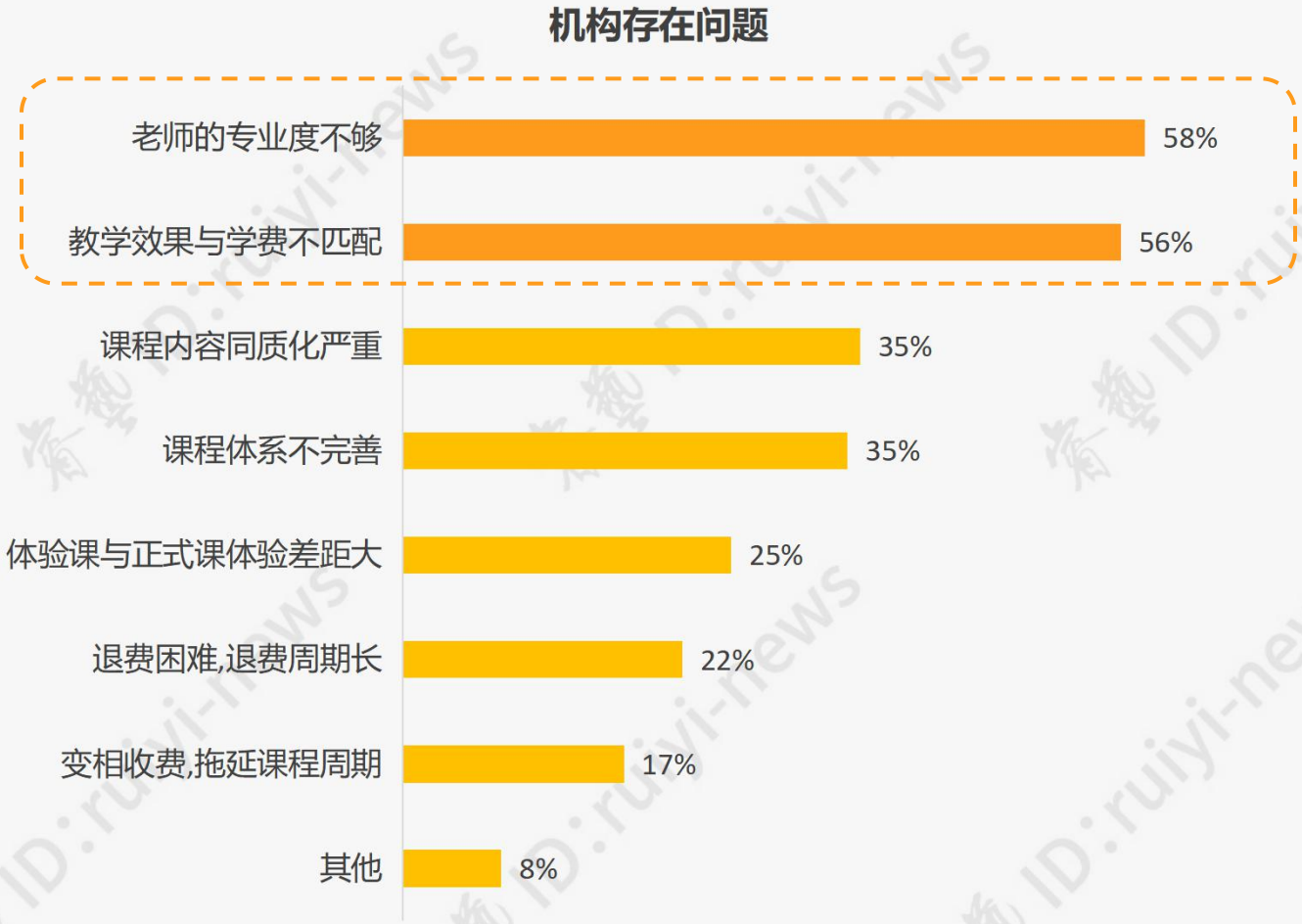
不接受在线教育原因



更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

家长对培训机构老师专业度要求较高，看中教学效果性价比

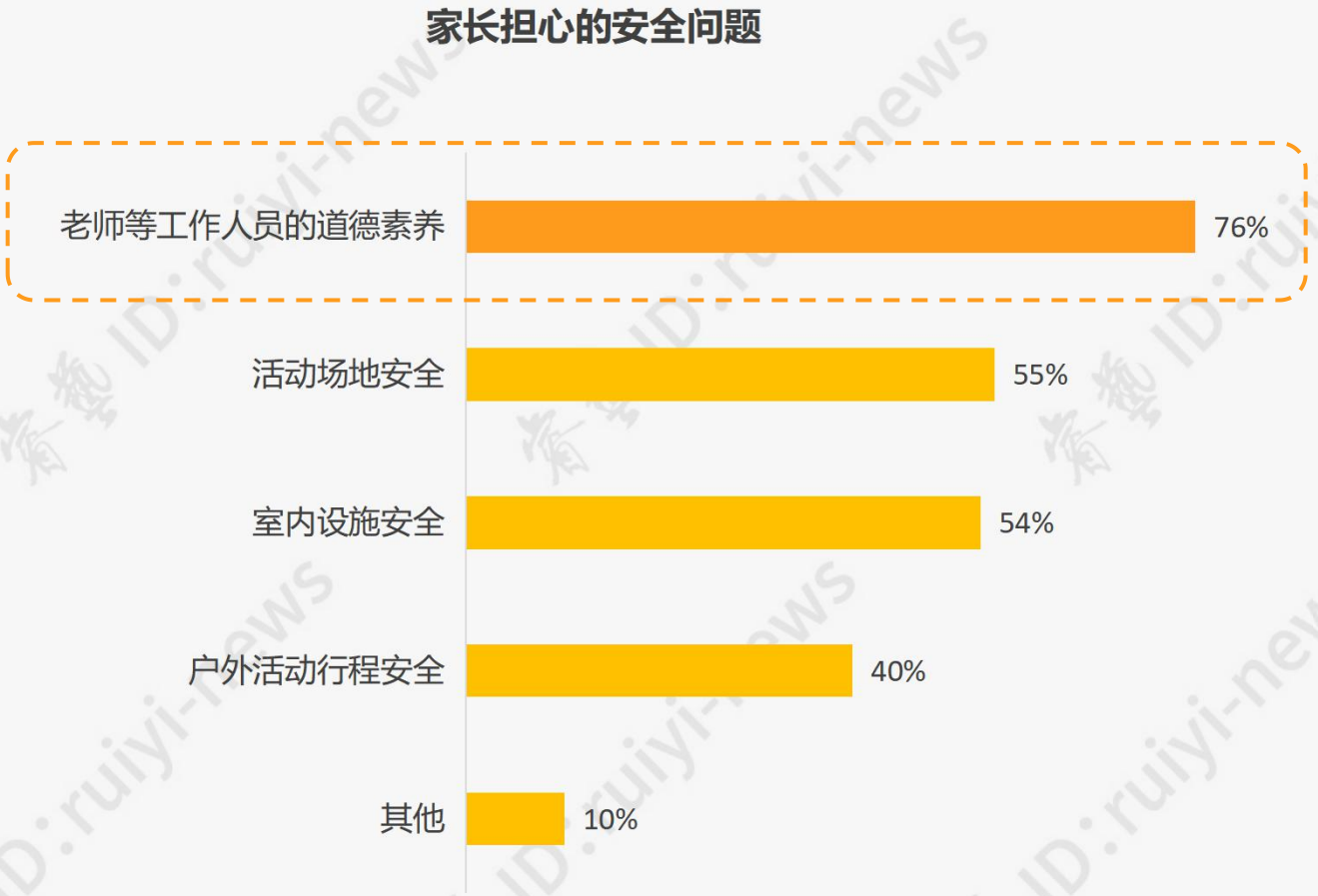
目前，素质教育培训机构在师资专业度和市场规范度方面仍存在诸多问题。而从调查数据来看，家长也认为当前素质教育机构存在最突出的两大问题在于老师专业度不够，以及机构教学效果与学费性价比不匹配。另外，35%的家长认为培训机构还存在课程内容同质化严重、课程体系不完善的问题。可见提高师资质量和教研能力才是培训机构赢得家长认可的关键。



更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

安全问题成教育隐患，家长高度重视老师等工作人员的道德素养

2018年教育行业频发的虐童、性侵等安全问题，让家长对孩子在素质教育机构的人身安全问题格外重视，其中76%的家长高度重视老师等工作人员的道德素养，55%的家长担心素质教育机构活动场地的安全性，54%的家长关注素质教育机构室内设施的安全系数。



更多细分领域报告请关注公众号：搜搜报告（sosoyanbao）获取，行研君微信：sosobaogao

睿艺公众订阅号

睿艺行业分析师：聂敏

Thanks