

基于未来职业教育板块的市场前景研究

——以中公教育为例

杨雨萱

北京工商大学, 中国·北京 100000

【摘要】在疫情常态化的背景下,众多行业遭遇“寒冬”,教育领域也面临“大换血”,但在这样的背景下中公教育却有着不俗的表现。在今年的11月,中公教育突出重围,引领行业的先锋,依靠市值与规模,成为了细分领域中的“老大”,这也吸引了大批投资者的注意和同行业企业的关注,中公教育是以大学生职业培训为主营业务,将职业教育作为立足点,开展国考、公考等培训,随着近几年中国的经济形势增速放缓,以及伴随疫情常态化趋势的发展,考研、考公务员、考教师,这些相对稳定的工作逐渐成为年轻人的追求和选择,这也让中公教育“应运而生”,引领行业先锋。

【关键词】职业教育; 远程教育; 投资者建议

1 序言

中公教育以“让每一个考生实现公职梦想、成就锦绣未来。”作为愿景和使命,并在此驱使下,中公教育步步为营。随着疫情时代的来袭,致使众多中小型企业面临巨额亏损甚至倒闭,全球经济形势不景气带来的后果同样殃及就业,大量企业压缩人工成本,进而使得就业成为应届毕业生的一大难题,迫使应届大学毕业生不得不另辟蹊径重新规划职业轨迹。同时对于教育领域而言,线上线下相结合的教育模式成为当务之急。因此面对当前现状,中公教育及时进行战略部署以及战略转型,在2020年实现近乎寡头的行业地位,让教育领域重新进行“大换血”。

2 从行业分析看中公教育表现

中公教育所处细分行业划分为职业教育,是国家政策最支持的教育细分板块,由于职业教育行业的高利润和低门槛吸引了大量的竞争者进入。接下来将引入PEST分析模型,从政策、经济、社会、科技四个方面聚焦职业教育现状。

2.1 政策

2020年是充满未知和挑战的一年,根据国务院的要求与部署,到2020年我国需建成具有中国特色和世界水平的现代职业教育体系,其中职业教育的规模逐渐向高等教育并拢。自2012年以来国务院、教育部、人社部等相关部门已连续出台了一系列政策措施。利用多种方式相结合的特点,并充分利用校企合作、“互联网+”,不断探索和推进职业教育体系的完备,从而更好应对国家发展对劳动力资源的新要求。国家鼓励向应用型人才培养转化,政策上加大支持力度,高度重视推动职业教育发展,同时国务院发布了《关于加快发展现代职业教育的决定》,全面部署加快发展现代职业教育。

2.2 经济

目前中国教育产业已进入高度消费化阶段,根据国家统计局数据发布,智研咨询发布的《2021-2027年中国教育产业发展动态及未来趋势预测报告》显示:中国教育行业支出呈增长态势,2020年1-10月中国教育行业支出27645亿元。并且我国教育经费支出占GDP比例连续六年高于4%(教育财政性经费占GDP的比例国际水平是4%),这一切的数字背后说明中国政府对教育的重视以及公民日益提升的教育意识,公民对教育需求的与日俱增也

促使了职业教育行业的蓬勃发展。

2.3 社会

从人才需求端来看,随着中国的人口红利优势淡化,人才缺口逐渐显著,尤其是应用型与创研型人才短缺,在此现状下推动职业教育的发展刻不容缓。同时聚焦于职业教育市场规模来看,从2012年的181.2亿元的市场规模再到2019年的806.4亿元的市场规模,可见发展迅猛的背后,社会舆论导向在对职业教育助力助燃。

2.4 科学技术

疫情暴发,教育部统一部署,安排教师采取网上授课的模式,学生居家学习,教师居家办公。这种新型模式下,老师和学生利用远程教育进行授课以及答疑解惑。通过直播授课、录播授课等多元的形式进行远程教育。数字化与教育的融合将必定成为未来教育领域的发展趋势。可见,当下互联网技术支持对教育起着推动作用,只有依托技术的支持,才使“远程教育”得以发展,数字赋能,科技成就,教育才能无边界,更好服务学生。

3 从股票市场看中公教育

2018年底,中公教育借壳“亚夏汽车”成功上市,从上市到如今,经历的两次极值分别为3.83元/股和43.58元/股。而这近乎超越10倍的股价涨幅才经历短短两年时间,估值也同样如此。在浩荡无垠的教培市场中增速迅猛依托的一定是内外部的利好,从外部来看,疫情这个大环境给教育领域带来的主要影响可以从以下两点来描述。

3.1 线下课程的被迫叫停。

一些中小型教育机构特别是地域性质的主推线下培训,例如线下小班教学,一对一培训等,疫情叫停了它们的固有经营模式,而小型培训机构相对大型机构来说资源有限,相应缺乏完善的设备支持,对于市场变化反应迟缓,线上转型面临巨大的难题从而无法快速调整战略,导致资金无法正常运转致使倒闭。

3.2 重新审视职业生涯规划

作为民间常有“铁饭碗”之称的国考公考再次引发关注,疫情对各行各业的冲击都是无限的,因此人们看到了众多企业的裁员、倒闭,甚至整个行业的消失,年轻人对于未来职业生涯的规划也更加实际,稳定的工作直接带来的利好是稳定的收入,因此中公教育也恰逢是以公考国考为主营业务开展的以大学生群体为

主的职业教育从而备受关注，受到的冲击也相对较少。

综上，从外部角度来看，中公教育在股票市场的出色表现源于机构实力雄厚背后的资源加持和产品定位符合当下基于市场背景的需要。

作为中公教育所在的职业教育细分的赛道，每一次的翻转都源于时代背景的需要和中国政策的改革。

以时间作为轴线来看，伴随中国改革开放重新恢复对教育的重视，由此开启的留学潮，留学大军如雨后春笋般涌出，留学语言培训成为刚需，“新东方”应运而生，以市值第一成为细分“赛道”中的龙头。

1999年开启的全国高校扩招政策，以“提高一分，干掉千人”“教育要从娃娃抓起”等等口号的宣传，让更多的人相信教育，重视教育，肯定投资教育带来的价值是可以延续的，于是越来越多人把高考作为实现跨越阶层、改变命运的途径，将目光聚焦于国内升学，好未来依托K12课外培训业务，市值超越新东方。

4 从经营模式看中公教育

中公教育之所以能在股票市场中大放异彩，从内部原因来看是中公教育经营模式的创新和突破。中公教育成功的经营模式的背后在于产品定位清晰和签约对赌协议班模式。首先从产品定位角度，中公教育主打公考国考这个细分市场，并且在细分市场中做大做强，中公教育的广告直击大学校园，并开展讲座，让学生们提到公考和国考，就能想到中公教育。其次从签约

对赌协议班这个模式来看，对于公考培训消费群体普遍存在三大特点分别是参配率高，付费意愿高，客单价高。这就导致消费群体心甘情愿为自己的未来“买单”。根据数据调研显示，中公教育的对赌协议班收入占比超过80%，以“考不上全额退款”进行宣传，直击消费群体的痛点。

5 结束语

基于我国近年来对于职业教育的重视程度以及政策导向，未来职业教育板块会涌入新的竞争者，中公教育在2020年交出了一份满意的答卷，“对赌协议班”的创新经营模式无疑是中公教育“名利双收”的好模式，之后能否守住自己的护城河，是资本扩张还是专注于现有市场都是一个未知数。对于中国职业教育整体的发展前景是十分看好的，投资者也可以额外关注，保持“长期持有”的乐观态度。

参考文献：

[1] 龚梦泽. 中公教育集团 CEO 王振东：回归教育本质 筑好企业护城河[N]. 证券日报, 2020-12-21 (B03).

[2] 姚利磊. 中公教育 千亿估值靠什么[J]. 英才, 2019 (Z3): 48-49.

作者简介：

杨雨萱 (1999.4—)，女，回族，北京市，北京工商大学本科在读，研究方向：财务管理 北京工商大学商学院，北京市，100000。