

待整合的千亿市场

中国成人英语市场研究报告

2020年



1

成人英语

成人英语包括以提高各类英语考试的应试能力为主的应试英语培训和以培养英语听说读写应用能力为主的实用英语培训。2019年成人英语市场规模**953亿**，其中应试英语规模293亿、实用英语规模598亿、机构业务62亿。新冠疫情对成人英语市场造成较大冲击，预计2020年市场规模缩水**37.6%**。

2

应试英语

应试英语培训中，托福、雅思等海外考试培训市场份额最大，占比近50%。受国际关系、政策、疫情叠加影响，留学目的国结构将有所变动，雅思培训需求将进一步超越托福。此外，英语作为考研中最重要的科目之一，随着考研人群不断增多、参培率不断提升，其市场规模正不断扩大并逐步成为继海外英语考试外的第二大成人应试英语培训市场。

3

实用英语

实用英语培训市场仍大有可为，其在城镇成人网民中的渗透率超**8%**，有着千亿潜在市场空间且竞争相对温和。目前阶段机构需要作出的改变是提供价格更加亲民、内容更能契合国人英语学习痛点、课程产品更加丰富且学习方式更加灵活的课程服务，以满足普通用户复杂多样的学习需求。

4

市场机会

应试英语培训赛道可关注考研英语和海外考试市场机会；实用英语培训赛道关注技术变革带来的商业模式创新机会，包括借助5G、大数据、AI等技术更好地满足用户多样的需求以及实现课程成本及售价的降低；此外，应试英语和实用英语培训市场都存在新一轮的并购整合机会。

回顾：忆往昔峥嵘岁月

1

现状：新加速器显现

2

聚焦：应试英语培训稳中有变

3

聚焦：实用英语培训迎困境反转

4

展望：市场机会

5

研究对象界定

针对成年人群的培养英语考试技巧或应用能力的英语培训

本报告的研究对象为主要面向成年群体进行的英语培训，包括（1）以提高各类英语考试的应试能力为主的应试英语培训，如四六级、考研、留学考试等，课程内容偏重考试和提分技巧；（2）以培养英语听说读写应用能力为主的实用英语培训，如商务沟通、出国旅游/海外生活、留学/移民等需要的英语能力，课程内容偏重于英语的实际应用能力。

成人英语培训范围界定



成人英语市场特点

应试英语标准化程度高，效果易显化；实用英语需求更加个性化，且效果短期难外化

成人英语培训针对的主要是高等学校在校生和职场人群，相较于K12阶段学生，他们具备如下特点：1）具备更强的认知能力，对课程效果要求更高且能迅速给出反馈；2）多为短期需求。成人的英语学习目的明确，多为短期的英语考试备考培训或是提升实用英语沟通能力培训。

此外，针对在校生的应试英语培训和实用英语培训也有本质不同，应试英语培训课程标准化程度高，效果更易显化。而实用英语培训个性化定制化需求更旺盛，需要千人千面才能更好满足用户需求。

成人英语培训市场特点

	应试英语	实用英语
用户学习需求	•目的性强的短期需求 •多以升学考试和考分考级为目标、刚需性强	•目的性强的短期需求 •以提升英语沟通交流能力为目标，核心刚需用户量级小
用户消费能力	有一定消费能力	•有一定消费能力，容易冲动消费
用户特点	时间更充裕、对学习环境影响不高	•时间紧张，对学习环境影响更高 •有一定社交需求
产品特征	•标准化程度高 •班课为主，线上渗透率高	•个性化程度高 •小班课或1对1为主，线上渗透率相对低
产品定价	几千-几万不等	传统机构产品万元以上居多，随在线教育兴起，价格有所降低
市场规模	2019年约352亿市场规模，竞争格局较稳定	2019年约807亿市场规模，市场空间待挖掘
主要玩家	新东方、环球教育、考满分、沪江网校等	有道精品课、华尔街英语、美联英语、英孚英语等

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

成人英语市场发展历程

应试英语进入成熟阶段，实用英语市场需求待开采

英语培训拉开了我国教培市场的序幕。改革开放后，国内掀起留学热潮，留学考试培训应运而生，教培巨头新东方就发迹于此。此后，随着自费留学放开、改革开放力度加大、中国加入世贸组织，中国经济的全球化进程加速，外企涌入中国，并催生了大量的实用英语培训需求，英孚、韦博、华尔街英语等相继进入中国/诞生，“留学+职场”双引擎驱动下，成人英语培训市场爆发增长。2008年后，应试英语和实用英语培训机构走向分化，应试英语培训机构通过向K12培训拓展实现快速增长。传统实用英语培训机构则一直针对对实用英语有较强需求的核心成人用户，价格较高，产品形态缺乏调整，且不断扩张，问题逐步暴露，以韦博英语倒闭为典型事件，传统实用英语培训市场开始出清。但职场培训英语需求一直存在，随着终身教育理念的进一步深入，预计实用英语培训市场增速将有所提升，但线上培训占比将逐步提高。

成人英语培训市场发展历程

萌芽阶段	快速成长阶段	爆发式增长阶段	应试英语走向成熟	实用英语待开采
(1986-1992年)	(1993-2000年)	(2001-2007年)	(2008-2014年)	(2015年以来)
- 改革开放后，出国热潮兴起，托福、雅思等留学英语考试培训机构应运而生 - 目标人群：准备留学的大学生 - 代表机构：新东方	1993年放开自费留学，留学热潮进一步高涨 - 改革开放力度加大，更多外企进入中国市场，职场人群也有了英语学习需求 - 目标人群：准备留学的大学生、职场人群 - 代表机构：英孚、韦博、华尔街等	- 中国加入WTO,外企在中国发展进一步迎来黄金时代，实用英语培训需求进一步释放 - 留学人数保持高速增长 - 留学英语培训机构开始将业务向国内英语考级和K12学科培训拓展，寻找新的增长引擎，与实用英语培训机构走向不同发展道路	2008年，外商投资达到巅峰，随后国内企业崛起，实用英语培训需求有所放缓 - 传统实用英语培训价格高对需求产生一定抑制，且随语言学习工具涌现，削弱对实用英语培训强需求 - 留学市场走向成熟，增速放缓，留学英语培训需求放缓	- 传统实用英语培训需求增速降低，但培训机构扩张步伐未及时调整，以韦博英语倒闭为典型事件，传统实用英语培训市场开始出清 - 终身教育理念深入，激发长尾需求，实用英语培训活力将被点燃

留学考试驱动

“留学+职场”双引擎

应试英语培训

实用英语培训

回顾：忆往昔峥嵘岁月

1

现状：新加速器显现

2

聚焦：应试英语培训稳中有变

3

聚焦：实用英语培训迎困境反转

4

展望：市场机会

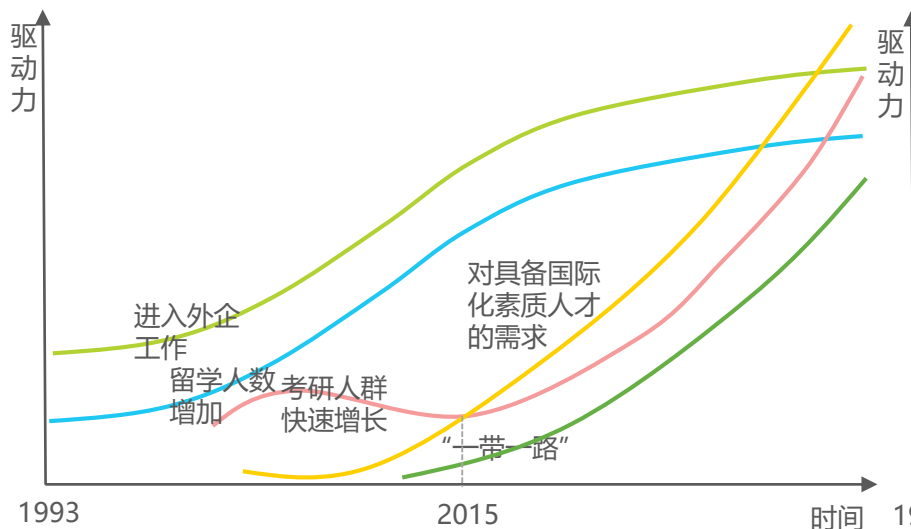
5

成人英语市场增长驱动力

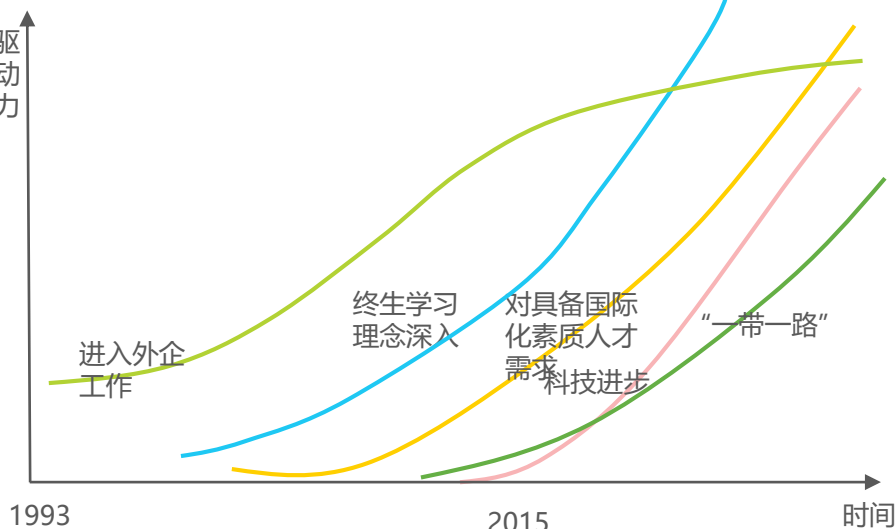
考研人群增长、终生学习理念深入、对具备国际化素质人才的需求和“一带一路”成为新的增长驱动力

就业压力增加带来的考研人数快速增加、人口素质提升和工作焦虑引起的对英语学习的需要、经济全球化和“一带一路”催生的对具备国际化素质人才的需求成为成人英语培训市场新的驱动力。此外，科技发展对教育模式的变革、在线教育渗透率不断提升也丰富了教育内容的供给、降低学习门槛，催生出更多的需求。

成人应试英语培训驱动力



成人实用英语培训驱动力



- 考研报名人数在2014、2015年出现短暂下降，随后不断增长，2020年进一步达341万，受就业压力增大及疫情影响，考研扩招，预计未来报名人数将进一步攀升；
- 全球经济增长乏力导致区域摩擦不断，欧美留学考试培训需求增速将放缓，但英语作为“一带一路”沿线国家重要通用语言，由此产生的培训需求也将上升。

来源：艾瑞咨询自主研究及绘制。

- 麦肯锡的研究报告《中国与世界：理解变化中的经济联系》显示，2018年，尽管中国有111家企业跻身《财富》世界500强，但它们的营收只有18%来自海外市场，远低于标普500企业的44%。随着中国企业出海程度进一步加强，对具备国际化视野的员工的需求将进一步提升，“一带一路”也将加速这一进程；
- 科技进步、在线教育体验提升，激发了更多非刚需用户的学习需求。

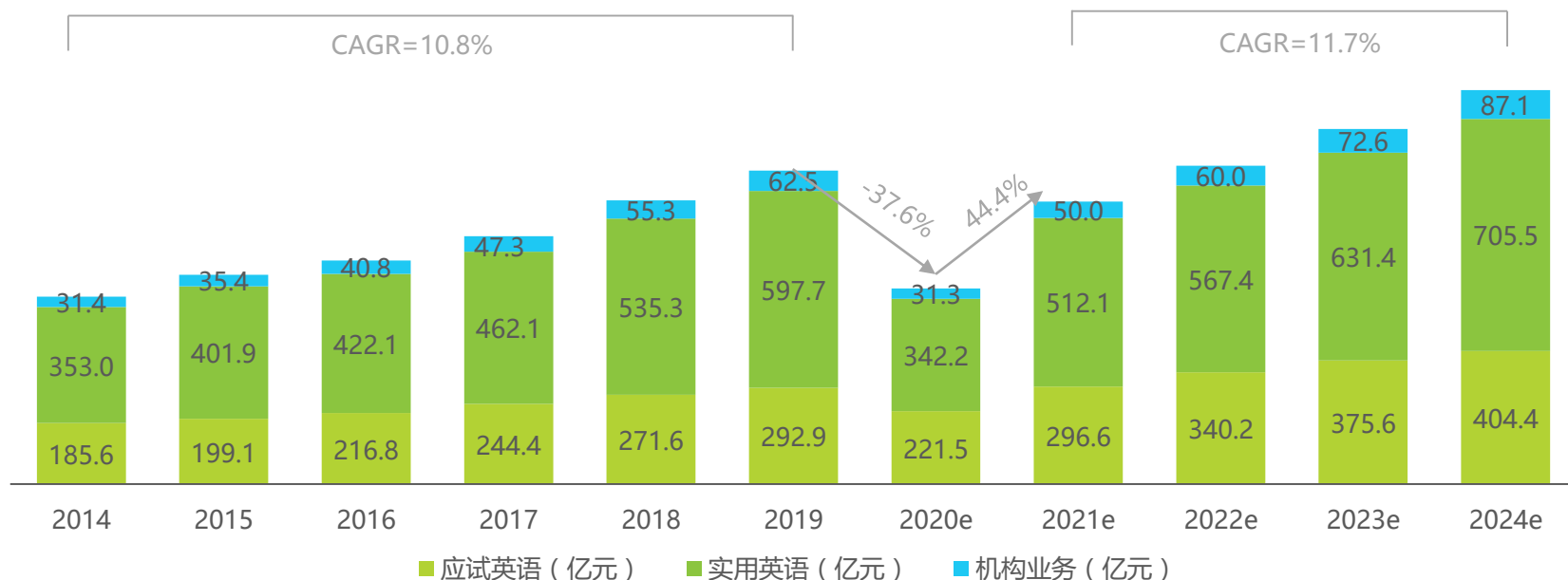
来源：艾瑞咨询自主研究及绘制。

成人英语市场规模

2019年市场规模953亿元，2020年预计缩水近四成

据艾瑞咨询统计测算，2019年成人英语市场规模在953亿元左右，同比增速10.5%。COVID-19疫情对应试类英语培训及线下实用英语培训都造成一定冲击，预计2020年市场规模将缩水37.6%左右降至595亿元，随后逐步恢复，预期2021-2024的CAGR为11.7%。市场结构上，实用英语培训2019年占比为62.7%，随着线上课程品类增多及服务与教学效果改善，更多的实用英语学习需求将被挖掘，预计2021-2024的CAGR在11.3%左右；另外，随着企业出海需求的增加，企业培训需求增速有望提升，机构业务未来几年或将有较快增长，预计2021-2024的CAGR达20.3%。应试英语培训预计2021-2024的CAGR在8.9%左右，考研英语培训将成为应试英语培训规模上升的重要驱动力之一。

2014-2024年中国成人英语市场规模及预测



注释：机构业务属于实用英语范畴，为区分机构业务，此处单独列示。
来源：艾瑞咨询研究院自主统计及核算。

成人英语市场参与者类型

三类主要玩家：垂直领域机构、知识付费个体和综合类平台

成人英语培训市场参与者类型		教育机构		教育/知识付费个体	综合类平台
		应试英语为主类	实用英语为主类		
典型企业	线下（为主）	新东方、环球教育等	美联英语、英孚英语、华尔街英语等	个体老师或小型团队的线下工作室	——
	线上	小站教育、考满分等	有道精品课（教育属性强）、流利说等（知识付费属性强）	微信/微博/抖音/快手、等平台内容创作者	网易云课堂、腾讯课堂、中国大学MOOC等
目标用户	线下（为主）	对海外考试、英语等级考试等有需求的用户，高校学生为最主要群体	最初针对想进入外企工作或出国留学及生活的最核心用户，后英孚英语、美联英语等进一步将目标用户拓展到有较高消费能力的普通白领	工作室周边人群	——
	线上		目标用户池更广，相对低的价格吸引了有刚需的核心用户和非刚需用户	全网用户	全网用户
进入方式	线下（为主）	线下企业成立较早，最初通过路边广告、线下大型宣讲等方式获客，并通过口碑传播取得知名度，培养了教育行业初代“网红”	传统线下企业多成立于对职场英语有大量需求的20世纪90年代，通过外教+良好的学习环境吸引用户	线下个体/团队主要基于信任半径和距离半径开展业务	——
	线上	线上企业获客成为核心，成立社区分享考试信息、推出学习工具类产品、挖名师成为线上品牌吸引用户的重要方式		线上个体/团队通过微信/微博/抖音/快手/B站等平台生产优质内容，吸引用户关注，通过低价标准化产品商业化	多为背靠互联网大厂的全品类教育平台
发展路径		布局线上已成为必选项，应试英语类为主和实用英语类为主机构业务相互渗透		抖音、快手等具有流量优势，为教育个体获客及变现提供了更大平台	流量为核心竞争优势，部分平台型品牌转型自营，互联网背景更强的品牌坚持平台模式

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

成人英语市场企业图谱



注释：受篇幅限制，并未所有市场参与者全部展现，此处仅作参考。
来源：艾瑞咨询研究院根据公开资料绘制。

回顾：忆往昔峥嵘岁月

1

现状：新加速器显现

2

聚焦：应试英语培训稳中有变

3

聚焦：实用英语培训迎困境反转

4

展望：市场机会

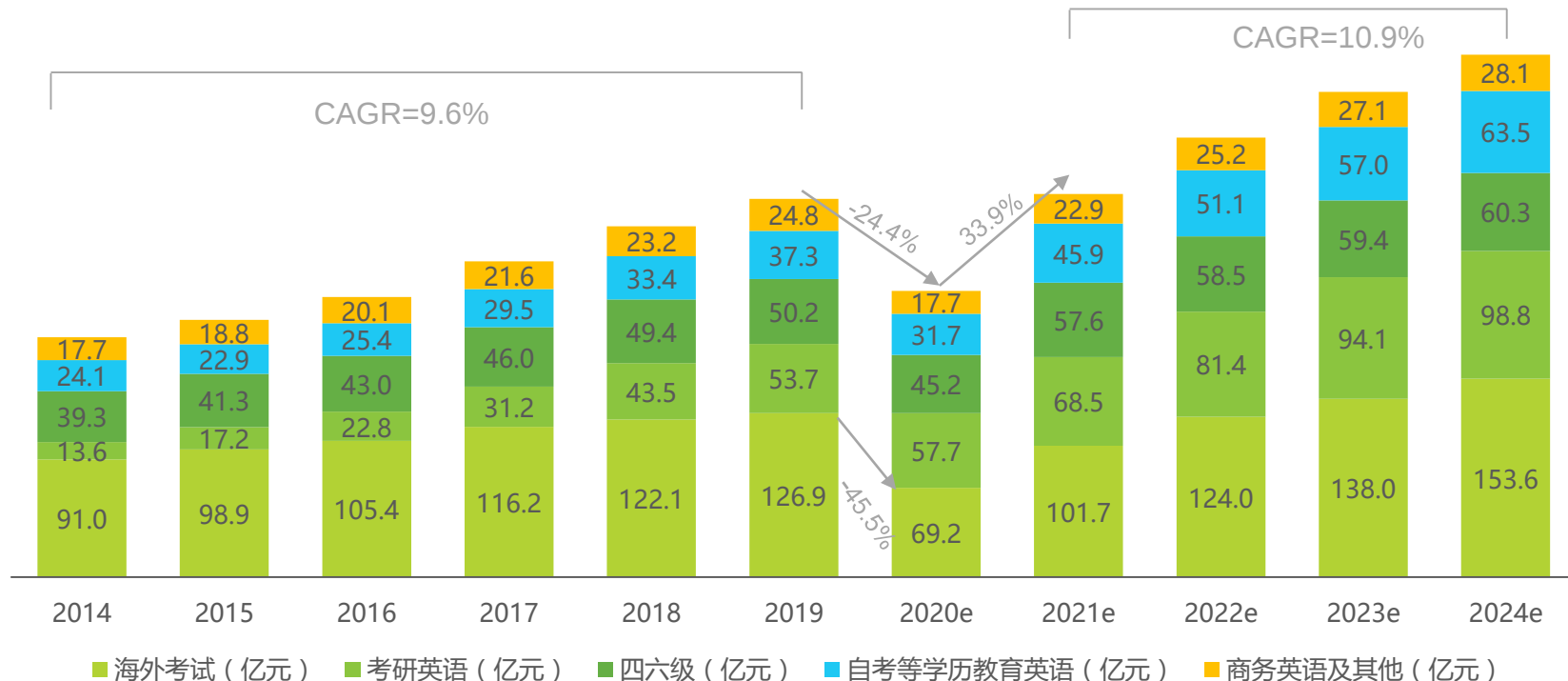
5

成人应试英语市场规模

2019年市场规模293亿，2020年预计缩水2成多，海外考试受影响最大，缩水近五成

据艾瑞咨询统计测算，2019年成人应试英语市场规模292.9亿元，受新冠疫情影响，2020年市场规模同比下降24.4%至221.5亿元，其中托福、雅思等海外考试受影响最大，预计2020年市场规模将下降45.5%，考研英语市场受影响相对较小，预计2020年市场规模仍有一定增长。英语作为考研中最重要的科目之一，随着考研人群不断增多、参培率不断提升，其市场规模正不断扩大并逐步成为继海外英语考试外的第二大成人英语培训市场。

2014-2024年中国成人应试英语市场规模及预测



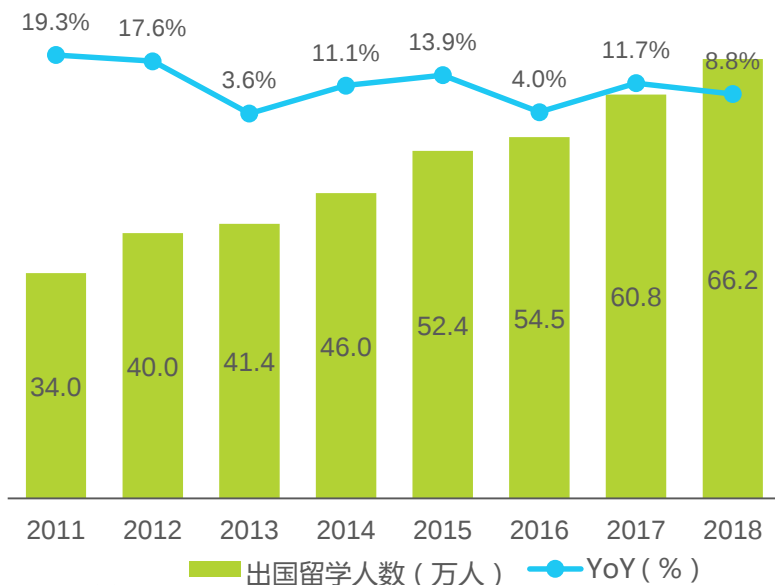
来源：艾瑞咨询研究院自主统计核算。

细分市场：海外考试

出国留学受国际关系、政策、疫情叠加影响，留学目的国结构将有所变动，雅思培训需求将进一步超越托福

以雅思、托福为主的海外考试主要服务于用户的留学/移民需求，此外，作为较权威的英语能力证明，一定比例的非留学群体也会参加雅思/托福培训及考试，以增强在高校申请/求职中的竞争力。留学层面，经历了21世纪初的留学高峰后，近年来，我国留学市场趋于稳定，留学人数增速已经放缓至10%左右的水平。在中美贸易摩擦升级、美国对中国学生赴美留学进行限制、区域冲突不断的大背景下，留学市场尤其是留学目的地构成也将受到较大影响，雅思培训需求将进一步超越托福。2020年初的新冠疫情导致海外考试延期或取消、一些学生的留学计划作出调整，对2020年的海外考试培训市场造成了较大影响。

2011-2018年中国出国留学人数及增速



来源：教育部。

国际关系、政策、疫情对海外考试影响

因素	事件/政策	影响
国际关系	中美贸易摩擦升级、美国对中国学生赴美留学限制增多。	(1) 部分学员留学计划调整，赴北美留学人数将有所减少，更多留学人员将分流至英国及亚洲国家。随着“一带一路”政策推进及“一带一路”教育共同体建设，东亚、“一带一路”国家访学/留学需求也将进一步增多。 (2) 具体到海外考试培训层面，雅思培训需求会进一步超越托福培训。
最新政策	新冠肺炎疫情重塑全球政治经济格局、我国外部发展环境更加错综复杂的特殊背景下，2020年6月，教育部等八部门印发《关于加快和扩大新时代教育对外开放的意见》，强调了教育对外开放的重要性和必要性。对高等教育、职业教育、基础教育的对外开放，都做出了相应安排，并重点强调了“一带一路”教育共同体的建设。	
新冠疫情	海外考试延期或取消，对2020年海外考试培训市场造成较大负面影响。	

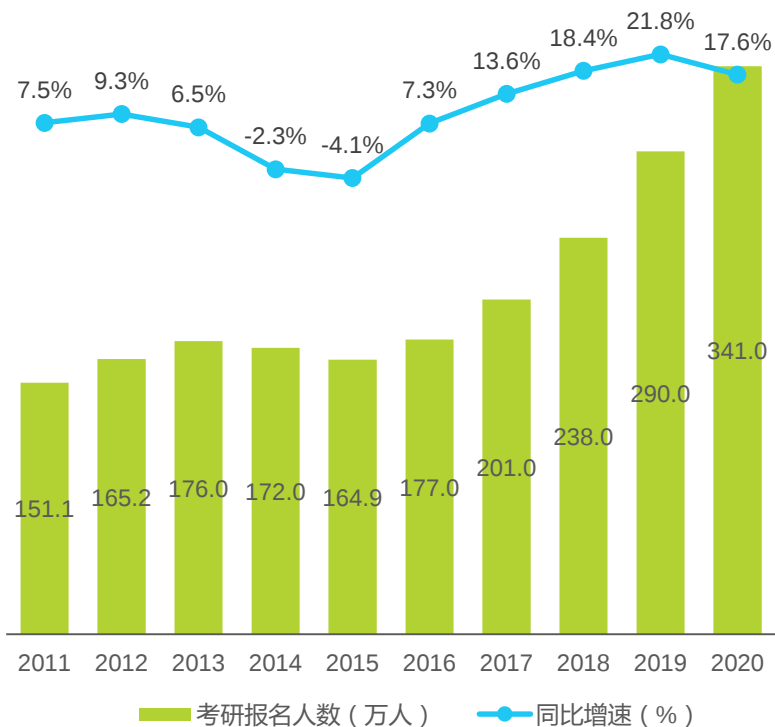
来源：教育部网站、公开资料。

细分市场：考研英语

考研人数上升，参培率、客单价提高，市场规模不断扩大

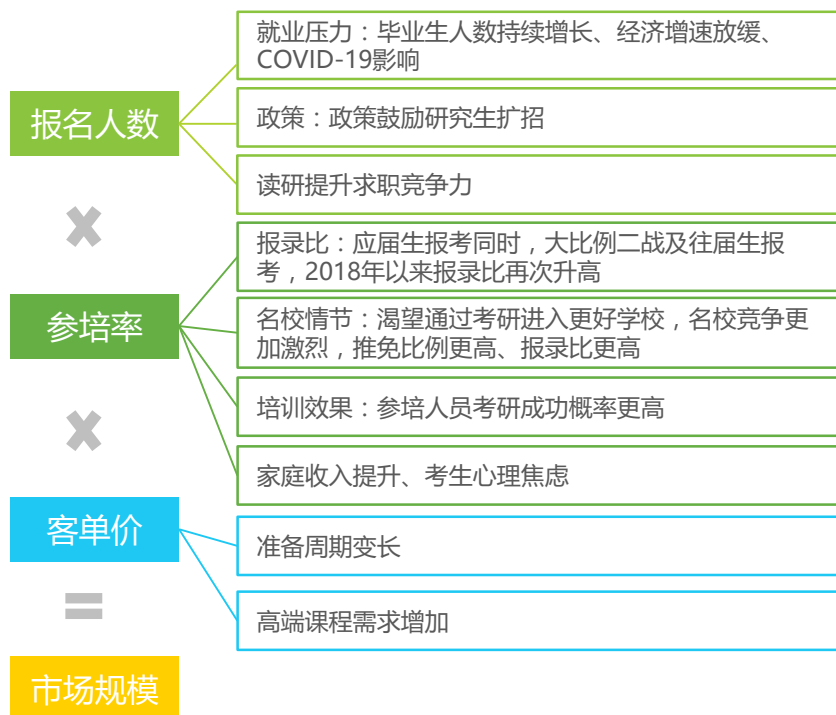
近年来，我国高校毕业生人数不断增多，2020年进一步达到874万，同比增长40万。但与此同时，随着我国经济进入新常态，增速放缓，就业压力增大，越来越多的毕业生选择考研来转移就业压力并提升未来求职竞争力。COVID-19疫情更是加剧了经济增长压力，“六稳六保”成为今年的首要工作，政策层面也鼓励研究生扩招。伴随着研究生报名人数不断创新高，考试竞争更加激烈，参培率逐步提升，考研市场规模不断扩大，考研英语作为其中重要一科目，规模逐步提升。

2011-2020年我国考研报名人数及同比增速



来源：教育部、网络公开资料。

考研英语培训市场利好因素



来源：艾瑞咨询自主研究及绘制。

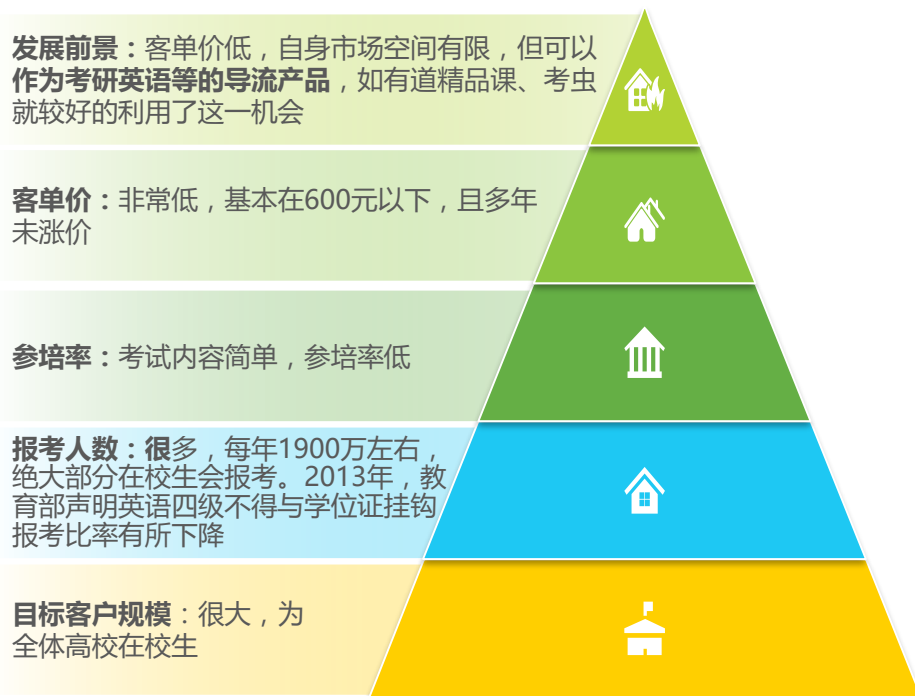
细分市场：四六级、成人学历教育

四六级多为入口级产品，成人学历教育标准化程度低

四六级考试属于低客单价品类，考试难度低、参培率低，产品利润空间小，自身发展空间有限，难以作为盈利的拳头产品，但可以另辟蹊径，挖掘其可能的外部效应。如四六级考试人群为高校在校生，可以借助低价的四六级品类提前建立品牌认知和用户忠诚度，并进一步导流到考研培训及其他考试培训。

此外，英语培训也是成人学历教育市场的重要组成部分之一，但成人学历教育考试科目较多，英语培训作为其中一个品类难以单独开展，且成人学历教育市场地域属性强，自身较为分散。

四六级培训市场分析



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

成人学历教育市场分析

考试类型	品类优势
➢ 统招专升本 ➢ 成人继续教育学历 • 自考 • 成人高考	• 政策支持 • 目标群体基数大 • 客单价高 • 市场规模大
品类劣势	发展前景
• 不同省份、不同学校考试科目不同，内容极不标准化 • 用户触达难，获客成本高	• 市场天花板高，预计未来5年行业仍能保持10%以上复合增速 • 考试内容标准化程度低，市场分散 • 英语仅为诸多考试科目之一，难以作为单独培训科目

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

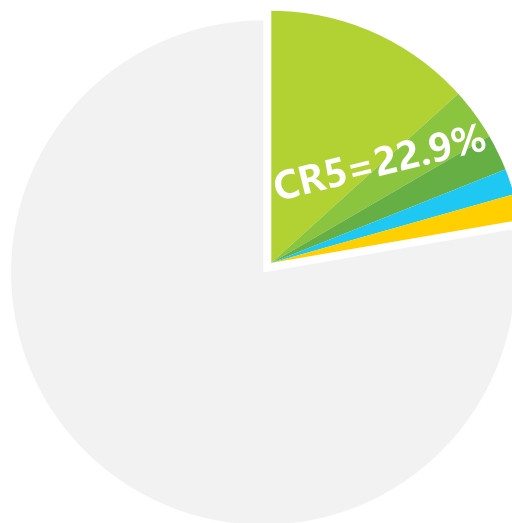
成人应试英语市场集中度

从集中走向分散，但集中度仍较高，CR5=22.9%

教育市场作为一个极度分散的市场，整体CR5只有1%左右，相对而言，成人应试英语培训市场较为集中。市场份额最大的海外考试培训，曾一度近乎被新东方和环球雅思垄断。随着留学业务进一步发展，更多的培训机构和个体不断涌现，包括很多老师“出走机构，自立门户”，应试英语培训市场也逐步走向分散化，头部机构份额被瓜分，但相对而言，市场集中度仍较高。艾瑞数据显示，2019年中国成人应试英语市场规模292.9亿元，行业内年营收排名前5的企业成人应试英语业务营收总额约67亿元，TOP5占据了22.9%的市场份额，即CR5=22.9%。

COVID-19疫情对应试英语培训市场造成了较大打击，尤其是中小型机构，一方面资金储备不足，难以在长期无收入的情况下覆盖教师工资等支出；另一方面，自身规模也不支持对在线教育等新技术的大量投入，转型困难。疫情期间，有多家地方中小型甚至区域龙头机构倒闭。艾瑞预测，疫情将进一步加剧应试英语培训市场的两极分化。

2019年成人应试英语市场CR5



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

回顾：忆往昔峥嵘岁月

1

现状：新加速器显现

2

聚焦：应试英语培训稳中有变

3

聚焦：实用英语培训迎困境反转

4

展望：市场机会

5

路径依赖下，传统实用英语培训遇困

高光时刻过后，供给与需求错配

20世纪90年代以来，尤其是中国加入WTO后，中国经济的全球化进程加速，外企涌入中国，实用英语培训需求井喷，韦博英语、英孚英语等老牌传统英语培训机构迎来其高光时刻。它们普遍以渴望进入或已进入外企的白领为目标客群，环境优雅、外教小班教学、学费高昂亦是其共同特征。而2008-2010年以后，实用英语培训的需求已经出现很大变化：（1）客群上，随国内企业崛起及英语能力越来越成为精英人群的“出厂配置”，仍对实用英语培训有绝对刚需的核心人群几乎不再增长；（2）消费门槛上，老牌实用英语培训机构费用动辄上万，极大削弱了非刚需用户及收入不高用户的学习热情，大量的低价甚至免费资料也让非刚需用户有了更多选择；（3）学习模式上，以线下为主、需要大量集中时间的学习方式满足不了忙碌的白领用户的碎片化、随时随地的学习需求。

老牌实用英语培训机构的目標客群、课程形式、内容未能随外部环境变化做出适应性调整，供需错配下，2008-2010年后，传统实用英语培训机构开始式微。

传统实用英语培训机构的课程供给与需求错配

供给	需求
- 目标客群：有移民、留学等需求的高净值客户；对英语有较强刚需的白领 - 课程形式：小班外教教学，线下为绝对主导 - 学习费用：消费门槛高，万元以上	- 学习人群：核心用户（高净值客户和刚需用户）少，普通大众人群成主流 - 课程形式：线上课快速发展，可以满足忙碌白领随时随地的碎片化学习需求 - 学习费用：价格矩阵丰富，按需选择

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

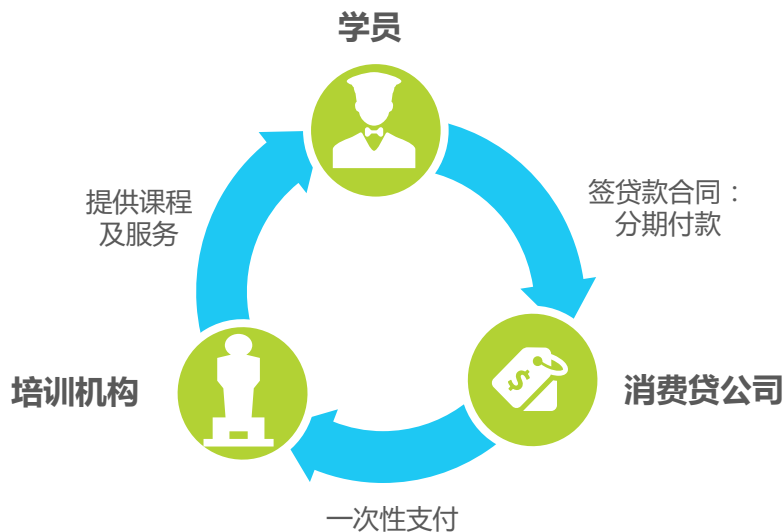
少量核心用户无法支撑快速扩张步伐

引入消费贷 “饮鸩止渴”，本质问题难解决

由于核心用户（高净值客户和刚需用户）数量相对较少，传统线下机构逐渐将目标客群转移到普通白领用户，普遍采取“销售驱动”策略，运用恩威并施的销售话术，刺激有需求的年轻人冲动消费，并与消费贷公司合作以解决年轻人囊中羞涩问题。金融机构将为学员提供分期贷款业务：报名学员和与培训机构有合作的消费贷公司签订贷款合同，消费贷公司将学费一次性支付给培训机构，而学员随后分期付款给消费贷公司并支付一定比例手续费。

但纯粹靠销售驱动只是饮鸩止渴，行业整体式微背景下，引入消费贷刺激消费并非健康的成长模式，一方面，刺激培训机构逆势非理性扩张；另一方面，采取消费贷方式付款的学员退费率更高。对于学员和消费贷公司，这一模式也存在极大隐患，韦博英语倒闭把其中的风险揭露出来：因为学员是与消费贷公司签订的借贷合同，消费贷公司已经将学费一次性支付给培训机构，所以法律上讲，即使韦博英语倒闭，无法再为学员提供服务，且资金链断裂，学员无法拿到退款的情况下，学员仍要履行分期还款义务。

传统实用英语培训机构普遍采用的消费贷模式



传统实用英语培训机构寻求出售

华尔街英语被并购基金收购，英孚英语拟出售中国区业务

教培行业预收现金流的行业特性也造成了很多培训机构的非理性扩张，问题不断积累，2018年以来，传统实用英语培训机构存在的问题开始集中暴露：扩张最猛的韦博英语资金链断裂，帝国轰然倒塌；华尔街英语被培生集团出售给中信资本和霸菱亚洲，随后，华尔街英语正逐步关闭线下门店。一直家族经营的英孚英语据报道将引入璞米资本旗下公司对英孚旗下英孚青少儿英语的瑞士总部及中国和印尼业务进行多数股权投资，但不包括成人英语业务；四大老牌英语培训机构中，只有美联英语最终在美股独立上市但路径也相对坎坷，IPO折戟后转战借壳SPAC EdtechX Holdings曲线上市。虽然美联、英孚近年来开始发力线上业务，但线下仍占据主导，COVID-19疫情又对传统实用英语培训机构造成了二次冲击。

传统四大实用英语培训机构近期动态

公司名称	近期动态
韦博英语	2019年10月，韦博英语资金链断裂，机构倒闭，众多学员退款尚未归还
美联英语	2019年5月，美联英语在美股提交招股书，一直未有进展。2020年3月，美联英语借壳SPAC EdtechX Holdings曲线上市
英孚英语	据报道，全球私募股权基金公司璞米资本旗下公司将对英孚旗下英孚青少儿英语的瑞士总部及中国和印尼业务进行多数股权投资，但不包括成人英语业务。
华尔街英语	2018年3月，中信资本和霸菱亚洲从培生集团处收购华尔街英语。随后，华尔街英语开始逐步关闭线下门店

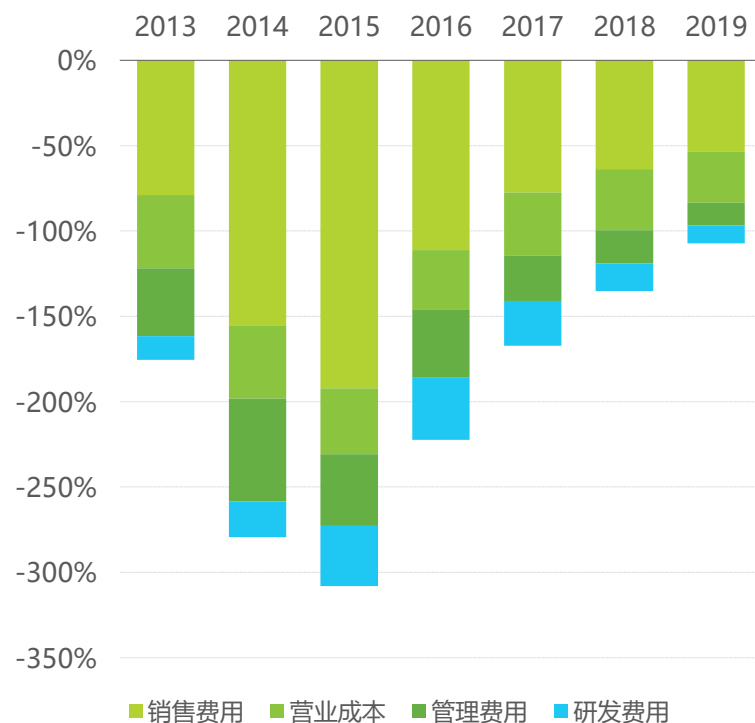
来源：公司公告、网络公开资料。

线上实用英语培训机构遇盈利难题

高额的获客成本导致难盈利

成人通用英语培训需求往往是非刚需性需求，获客困难，线上成人通用英语培训获客更是难上加难，获客成本高企且用户生命周期短，商业模式难跑通。以美股上市公司51Talk为例，其以成人通用英语培训业务起家，但受高额的销售费用拖累，一直处于亏损状态，2014-2016年期间获客成本（CAC）一直高于客单价（ARPPU）。2015年，51Talk把主营业务转向少儿英语培训，客单价才开始逐步提升并能够覆盖获客成本。

2013-2019年51Talk经营支出占收入比重



2013-2019年51Talk获客成本及客单价

时间	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
CAC	1232	2822	4336	3563	3809	4310	4608
ARPPU-1	1559	1813	2263	3203	4916	6754	8593
ARPPU-2		4063	5153	6659	8272	10041	12097
CAC/ARPPU-1		1.56	1.92	1.11	0.77	0.64	0.54

CAC：获客成本（Customer Acquisition Cost），计算方式为CAC=销售费用/当期付费用户数

ARPPU：客单价（Average Revenue Per Paying User），计算方式为ARPPU-1=收入/当期付费用户数；ARPPU-2=现金流水/当期付费用户数

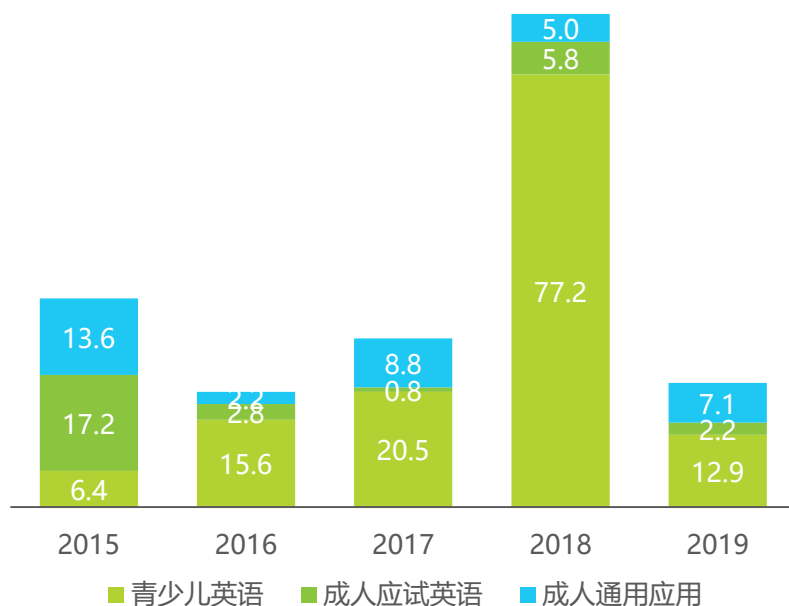
来源：艾瑞咨询根据51Talk公开财报数据自主计算。

少儿英语培训火爆，成人英语培训遇冷

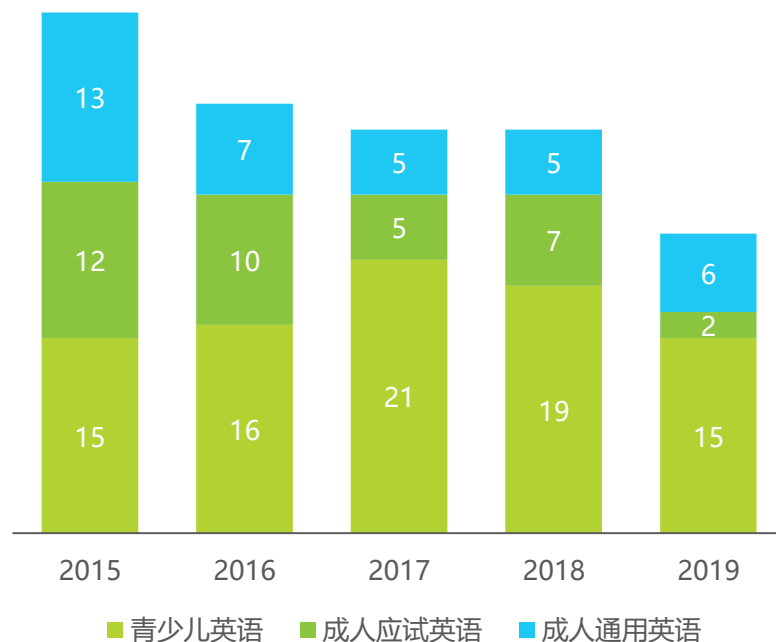
成人英语培训融资金额断崖式下跌

与少儿英语培训相比，成人实用英语培训不具有刚需性，市场潜力难挖掘，而成人应试英语培训市场格局也趋于稳定，在创业者或投资人看来，成人英语培训都不如青少儿英语性感。2016年，青少儿英语培训融资额大增，并超越成人英语，此后，在资本市场，成人英语一直都较受冷落，主做线上成人英语培训的机构也纷纷转型或拓展青少儿英语业务，希望以此扭转收入遇到瓶颈及难盈利的困境。

2015-2019年英语培训机构融资金额（亿元）



2015-2019年英语培训机构融资笔数（个）



注释：1.融资金额数百万假设为100万，数千万假设为1000万，未透露计算金额时不统计；2.美元人民币汇率采用当年平均汇率计算；3.若一个公司主做两种业务，则两个分类均计算相应金额。

来源：艾瑞咨询研究院根据IT桔子数据整理。

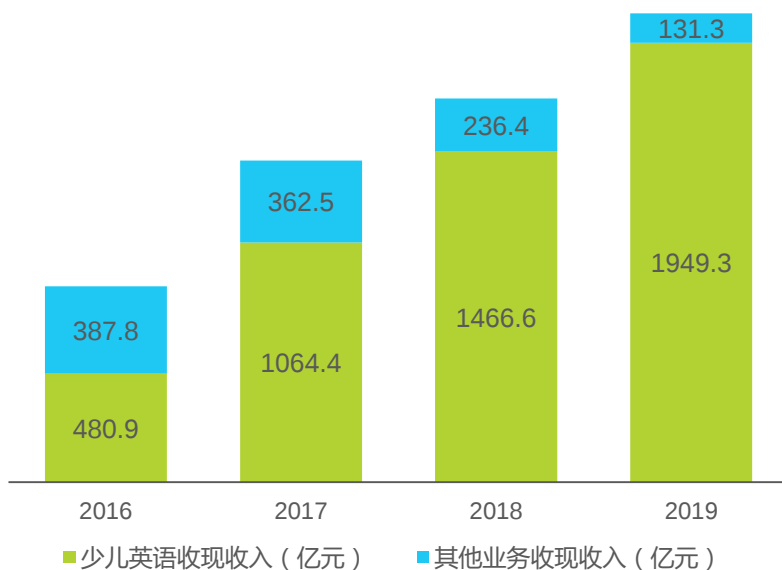
来源：艾瑞咨询研究院根据IT桔子数据整理。

部分培训机构向少儿英语业务转型/拓展 iResearch 艾瑞咨询

51Talk全面转型少儿英语，多家机构大力拓展少儿英语业务

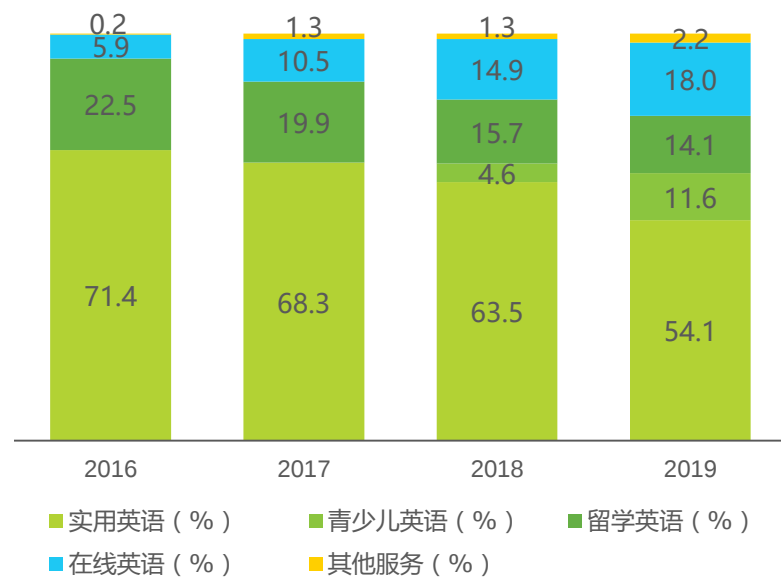
成人实用英语市场不被看好的背景下，一些实用英语培训机构也开始寻求向少儿英语业务拓展或转型。以51Talk为例，其以成人实用英语培训业务起家，但受高额的销售费用拖累，一直处于亏损状态，2014-2016年期间获客成本一直高于客单价。2015年，51Talk把主营业务转向少儿英语培训，客单价才开始逐步提升并能够覆盖获客成本。2019年，少儿英语培训已经贡献51Talk 93.7%的流水（Gross Billings）。此外，美联英语、英孚英语等传统实用英语培训机构也纷纷发力少儿英语业务，据美联英语招股书资料，自2018年推出青少儿英语以来，其在营收中占比不断提高，由2018年的4.6%提升至2019年的18%。

2016-2019年51Talk流水构成



来源：51Talk财报。

2016-2019年美联英语营收构成



来源：美联英语招股书及财报。

实用英语培训已是夕阳行业？

目标用户群更广但刚需性减弱，对内容和课程形式要求更高

传统实用英语培训机构遇困，资本市场反映冷淡，不禁令人认为实用英语培训已是夕阳行业。但通过调研和桌面研究我们发现，实用英语培训市场仍大有可为，其在城镇成人网民中的渗透率达8%，有着千亿潜在市场空间且竞争相对温和。成人实用英语的困境其实来自于消费门槛高，削弱了大部分人的学习意愿，一旦消费门槛降低，将涌现大量用户。以流利说为例，据其2019财报，其累计注册用户数达1.6亿，说明潜在用户规模体量很大。目前阶段机构需要作出的改变是提供价格更加亲民、课程产品更加丰富且学习方式更加灵活的课程服务，以满足普通用户的复杂多样的学习需求。

近两年，我们也看到了提供相对较重服务且价格相对亲民的有道精品课实用英语业务的快速发展以及轻服务偏向知识付费类课程内容的流利说等机构的迅速崛起。

现阶段实用英语培训产品应具备的特征



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

例证：网易有道

深耕教育的智能学习公司，月度活跃用户超1亿

网易有道成立于2006年，2019年10月登陆纽交所，股票代码为“DAO”，成为网易集团首个独立上市的公司。2007年，网易有道推出有道词典，随后又陆续打造了一系列深受用户喜欢的口碑型大众学习工具产品，并积累了大量用户和品牌知名度，据年报披露，其2019年平均月活近1.08亿。2014年，网易有道宣布正式进军互联网教育行业。2016年后，有道进一步发力B2C教育模式，教育产品矩阵不断丰富。目前，有道已经形成了覆盖全年龄段、多科目，软硬件结合的多元教育产品矩阵。

网易有道学习产品矩阵

在线课程



有道精品课



网易云课堂



中国大学MOOC

互动学习APP



有道数学



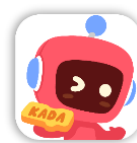
有道乐读



有道少儿英语



有道小图灵



有道卡搭

智能学习硬件



有道翻译王



有道智能笔



有道词典笔



有道云笔

学习工具



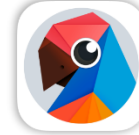
有道词典



有道少儿词典



U-Dictionary
(海外)



有道翻译官



有道云笔记

来源：网易有道招股书及公开资料。

例证：网易有道

成人英语业务在19Q4和20Q1均取得3倍以上同比增长

据有道业绩说明会，其实用英语业务在19Q4和20Q1均取得了3倍以上同比增长，19Q4实用英语业务总流水同比增308%达0.86亿元；20Q1成人课程业务（以实用英语为主）再次同比增300%达2.54亿元。用户友好的课程内容、丰富的产品矩阵和科技对在线教育体验的改善成为有道精品课成人英语业务在行业貌似式微的背景下仍能取得高速增长的重要原因。2016年有道精品课推出“同道计划”，宣布拿出5亿资金孵化20个教育工作室，吸引有优质内容的名师共同打磨课程产品，有道为其提供资金、流量、营销、技术等支持，并通过利润分成计划激励名师打磨优质课程产品。逻辑英语、有道考神成为最先较为成功的IP，受到大量用户欢迎。良好的利润分成模式也激励名师们不断开发新的产品，2020年又新推出了全民英语背诵营、口语教练等新的受欢迎课程产品，用户可以结合自身需求选择合适的课程。加之有道不断将AI等技术应用到线上课中，提升了用户的学习体验，完课率、续费率等有所提升，促成其流水和营收的高速增长。

有道精品课“同道计划”及成人英语课程产品



来源：网易有道招股书及网站。

例证：流利说等轻服务型机构崛起

推出碎片化、个性化低价服务，吸引非刚需用户

2018年9月，首家AI+教育公司流利说在美股上市交易，AI老师、个性化自适应学习、价格低甚至免费成为其吸引用户的一大卖点，据其财报披露，其主流产品价格1000元以下，远低于传统真人英语培训的课程价格，用户可以随时随地自主学习。此外，近年来，其他针对成人实用英语培训、主打碎片化、低价格的轻服务产品也不断涌现，如开言英语、鲜榨口语等。开言英语主打真人情景对话，用户可以通过订阅成为其会员，选择自己需要的主题学习。而鲜榨口语模式则更加新颖，做成了一个英语短视频社区，用户可以在APP内观看英语母语用户发布的生活日常并与其交流。随着信息技术的变革，成人英语培训的模式也更加新颖。

主打：AI老师

2017-2019年流利说注册用户数及付费用户数

时间	2017	2018	2019
注册用户数（百万）	61.3	110.3	161.6
付费用户数（百万）	0.8	2.5	3

流利说主要产品收费

流利说	懂你英语（标准版）	地道发音	达尔文英语	流利阅读	拼读课
收费	99元/30天 499元/180天 998元/年	1688元/180天 2188元/年	698元/180天 1298元/年	199元/100天 388元/180天 499元/年	798元/年

主打：真人情景对话

开言英语产品收费

产品	开言英语
收费	68元/月 799元/年

主打：浸泡母语环境

鲜榨口语的“英语版抖音”



注释：本报告中轻服务指教育机构发挥较少的督导作用，而是将英语内容制作成模块化、碎片化、在线化内容供用户随时随地学习，是针对传统真人老师体系性授课而言。

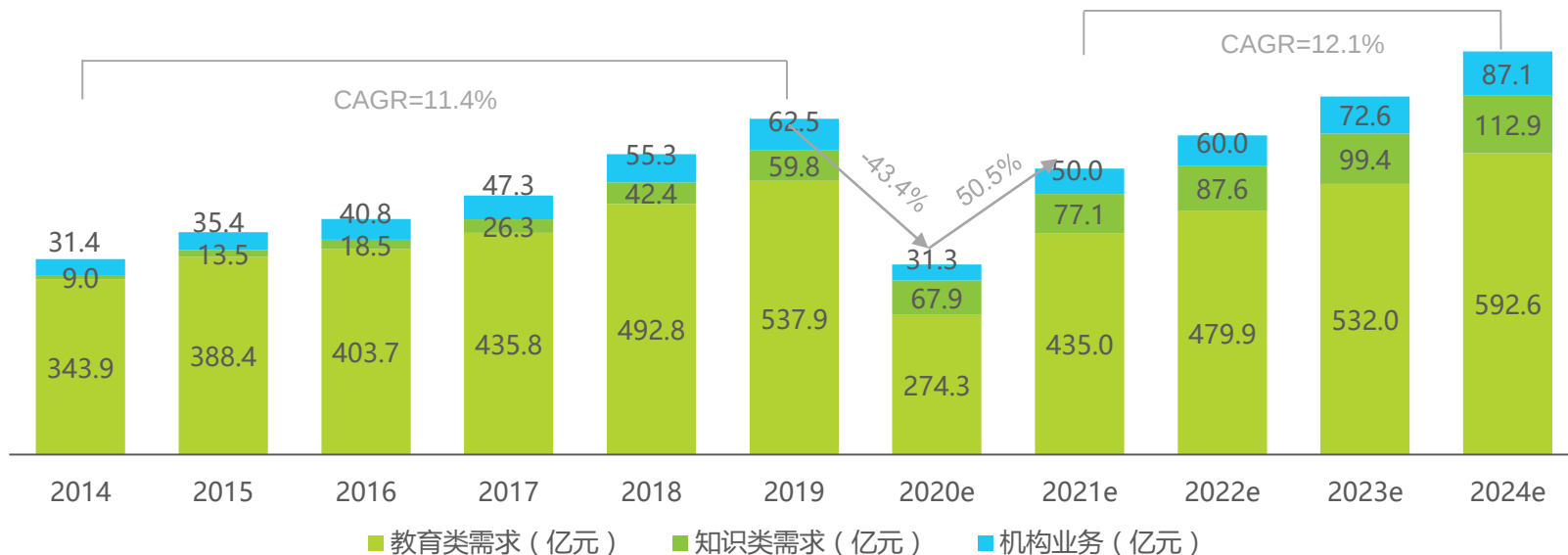
来源：流利说相关数据根据其财务报告整理；开言英语、鲜榨口语相关内容根据其APP整理。

实用英语培训市场规模

2019年市场规模660.2亿，预计2020年缩水超4成

据艾瑞咨询统计核算，2019年成人实用英语市场规模660.2亿元，新冠疫情对成人实用英语市场造成了较大冲击，预计2020年市场规模将缩水43.4%至373.4亿元，后续逐渐恢复，预计2021-2024年CAGR为12.1%。我们按照用户需求不同，将成人实用英语分为三类：（1）针对有较强学习欲望和付费意愿的较核心用户的教育类需求，他们希望获得系统的有针对性地教育服务并愿意为此支付更高价格，这一类市场规模最大，占比超80%；（2）针对学习及付费意愿不那么强烈的非核心用户的英语知识学习类需求，他们通常会购买千元以下的标准化内容，此类市场规模相对较小，不足百亿；（3）针对机构客户的英语培训服务，如航空公司、有国际业务的企业为其员工购买的英语课程服务。此类市场规模相对较小，但随着我国企业出海程度的加深，机构服务未来几年将有较高增速。

2014-2024年中国成人实用英语市场规模及预测



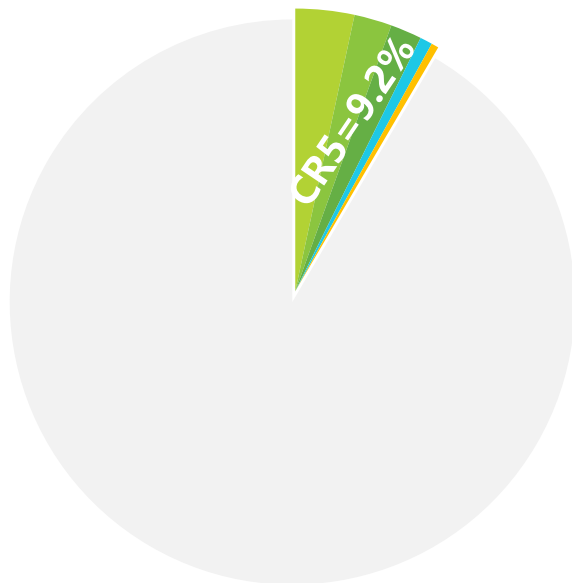
来源：艾瑞咨询研究院自主统计核算。

实用英语培训市场集中度

CR5=9.2%，前3名为传统龙头机构，具备优质内容和资金实力的机构有好的入局机会

艾瑞数据显示，2019年中国成人实用英语市场规模660.2亿元，行业内年营收排名前5的企业成人实用英语业务营收总额约60.8亿元，TOP5占据了9.2%的市场份额，即CR5=9.2%，市场十分分散。目前，实用英语培训龙头仍为英孚英语、美联英语、华尔街英语等传统机构，招生、管理模式、课程内容及上课形式相对而言更为传统，发展速度已变慢，加之行业极度分散且竞争相对温和，为有优质内容并具备资金实力的新兴机构提供了较好的入局机会。

2019年成人实用英语市场CR5



回顾：忆往昔峥嵘岁月

1

现状：新加速器显现

2

聚焦：应试英语培训稳中有变

3

聚焦：实用英语培训迎困境反转

4

展望：市场机会

5

应试英语:考研、海外考试仍有较大空间

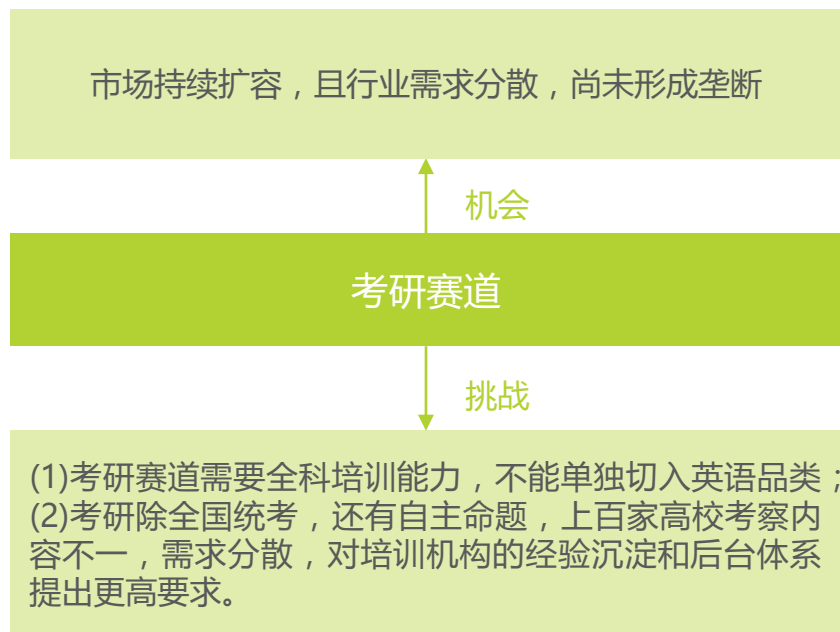
iResearch

艾 瑞 咨 询

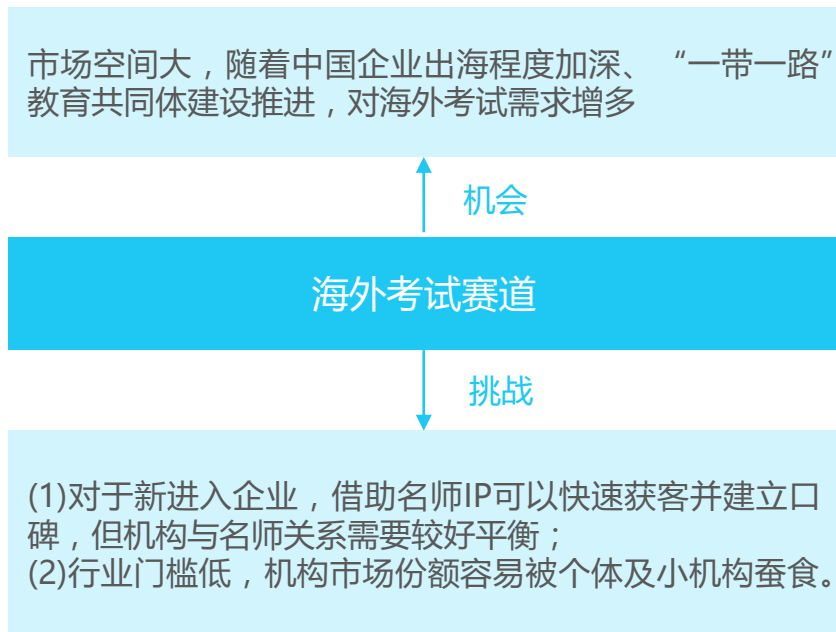
考研、海外考试赛道持续扩容

海外考试和考研英语市场是成人应试英语市场规模最大且最具有增长潜力的两大细分领域，是较好的布局赛道，但二者也各有其挑战，如考研赛道需求分散，且对机构的经验沉淀和后台体系要求高；海外考试赛道行业门槛低，机构市场份额容易被个体及小机构蚕食。

考研赛道的机会和挑战



海外考试赛道的机会和挑战



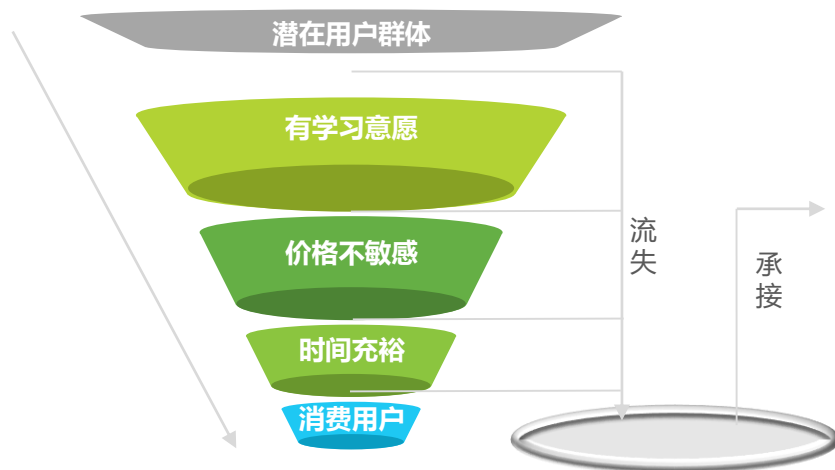
实用英语：技术创新改进商业模式

成人实用英语培训有大量未被激活需求，在线教育及其配套设施的完善将帮助开拓更大规模的市场

传统实用英语培训高昂的价格只圈定了对实用英语有刚需的核心圈层，还有大量有学习意愿但受制于价格、时间等因素而迟迟未动的人群，艾瑞此前的调研显示，这样的需求是普遍存在的，即使是受过良好应试英语教育的高等学历人群，也普遍认为自己的口语能力需要提升。艾瑞2020年6月的最新调研显示，实用英语学习在城镇人群中的渗透率达8%。据流利说财报，截止至2019年末，其累计注册用户数达1.6亿，进一步佐证了实用英语培训具有广大的用户群体。

现实的矛盾是供给无法很好的满足用户需求，导致市场空间没有被释放。近年来，信息技术的发展一定程度缓解了供需矛盾，如提供更低价格纯线上英语培训服务的有道精品课其实用英语业务就取得了较高速增长。此外，一些轻服务知识付费类产品也大量涌现，如借助AI实现千人千面的流利说、主打真人情景对话的开言英语、创建英文短视频社区的鲜榨口语等产品，抖音、快手内更是出现了一大批英语宝藏教师，低廉的价格、碎片化的学习方式将有助于转化更多的非刚需用户。

传统实用英语培训只圈定了少部分用户



价格更亲民的实用英语培训仍有很大市场空间



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

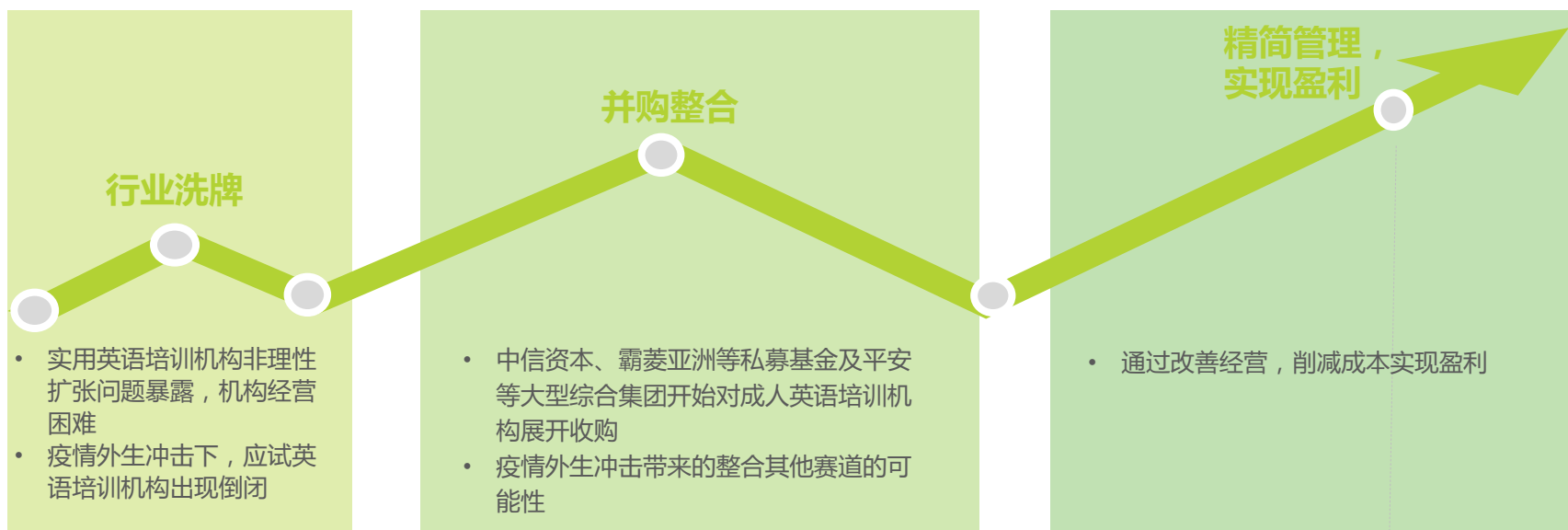
应试和实用英语培训均存在并购机会

通过收购承接现有需求，精简管理提升效率和盈利能力

随实用英语培训行业问题集中暴露，市场进入并购整合期：华尔街英语两度易主，最终被并购基金中信资本和霸菱亚洲收购；英孚英语据传拟出售中国业务，并购基金为潜在买家；中国平安入股iTutorGroup。行业问题暴露的同时也带来了新的并购整合机会。可以看到，并购基金或产业资本正开始展开对实用英语培训机构的收购，而并购基金的获利模式即为通过改善管理，削减冗余支出来达到提升管理效率并盈利的目的。经过前期的非理性扩张，实用英语培训机构普遍面临管理臃肿、成本上升的问题，若能实现管理优化，可以带来稳定的现金流。此外，受疫情影响，很多传统线下应试英语培训机构也开始出现倒闭现象，如成都市英语培训龙头百弗英语即在2020年2月被传已倒闭。

艾瑞咨询认为，随着市场出清，成人英语培训的竞争将趋于理性，行业洗牌也带来了并购整合机会，可以通过承接现有需求及改善管理实现盈利。

成人英语培训市场并购整合机会



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

关于艾瑞

在艾瑞 我们相信数据的力量，专注驱动大数据洞察为企业赋能。

在艾瑞 我们提供专业的数据、信息和咨询服务，让您更容易、更快捷的洞察市场、预见未来。

在艾瑞 我们重视人才培养，Keep Learning，坚信只有专业的团队，才能更好的为您服务。

在艾瑞 我们专注创新和变革，打破行业边界，探索更多可能。

在艾瑞 我们秉承汇聚智慧、成就价值理念为您赋能。

● 我们是艾瑞，我们致敬匠心 始终坚信“工匠精神，持之以恒”，致力于成为您专属的商业决策智囊。



扫描二维码
读懂全行业

海量的数据 专业的报告



400-026-2099



ask@iresearch.com.cn

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS



艾 瑞 咨 询