

雪球访谈

达内科技CFO聊一季度财报

2015年05月25日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



达内科技CFO V 达内教育CFO季苏海

访谈简介

5月20日，达内科技公布了截至3月31日的2015财年第一季度未经审计财报。报告显示，达内科技第一季度净亏损为250万美元，相比之下去年同期净利润为100万美元，同比转亏。

那么应该如何解读达内科技这一季度的业绩表现呢？净利润同比下降的原因又有哪些？对于目前持有达内科技和看好这家企业的投资人来说，这是他们十分关心的问题。除了业绩数据方面，达内科技近期也有频繁的动作。三月，达内科技推出了自家在线学习平台TMOOC.CN。达内科技表示，将利用公司13年积累的技术和经验为用户提供高质量的专业教育服务。那么这样的布局体现了达内科技怎样的战略构想呢？

本期我们邀请到达内科技的CFO季苏海，与我们的投资者近距离聊一聊达内科技的现状与未来，为我们深度解读达内科技第一季度的财务数据。欢迎大家踊跃参与。

【相关个股】\$达内科技(TEDU)\$

【访谈时间】5月25日15：00-16：00

【参考阅读】

达内科技公布第一季度财报：同比转亏<http://xueqiu.com/S/TEDU/44624459>

([进入雪球查看访谈](#))

本次访谈相关股票：达内科技(TEDU)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

[问] 一条双鱼：

关于[\\$达内科技\(TEDU\)\\$](#)，对[@达内科技CFO](#)说：季总，您好，我是美股投资者也是达内科技的投资者，自然十分关心估值与市值问题。请问公司内部对于达内未来的市值预期是做到多大？以及是否有回归A股上市的设想？

谢谢！

[答] 达内科技CFO：

抱歉这种问题没法回答。市值是不由我们决定的，我们只对公司的运营，如收入规模等，有预期，对市值无法预期。关于私有化，回归A股等我们一律不做评论。

[问] fsjh88：

关于[\\$达内科技\(TEDU\)\\$](#)，对[@达内科技CFO](#)说：对达内的发展还是有信心的。最担心的是是否会私有化回A股？我准备持股3年，但明天宣布私有化就不得不退出了。

[答] 达内科技CFO：

关于私有化，回归A股等我们一律不做评论。

[问] 奋特：

关于[\\$达内科技\(TEDU\)\\$](#)，对[@达内科技CFO](#)说：季总，您好！在网上，很多达内学员对于达内招生方式以及未包就业的抱怨，以至于有污蔑达内为骗子公司的无端指责。虽然我相信大部分的股东唾弃这些无端的指责，但是对于那些不明真相的潜在学员来说，绝对是让他们犹豫不决的坏消息。请问，达内对此有什么针对政策？

[答] 达内科技CFO：

能否就业是不可能在培训机构控制范围内的。就算你读的是哈佛耶鲁之类全球最顶尖的学校也不能保证你能找到工作。我们能做的是尽量把学生教会和提供就业的帮助从而使学员毕业后就业的成功率大大增加。招生方式方面，我们有社招（包括搜索类和求职类）和校园两大渠道，不管哪种渠道，学生们都不傻，他们在报名和缴费前自己都会做研究，和其他培训机构做对比，从而判断和决定达内的培训能否给他们带来价值以及我们的性价比。我们最好的针对政策也很简单，就是把我们的教学质量和教学效果做到最好。任何一个教育机构最重要的资产就是它的品牌和口碑，这是需要很多年的积累才能形成的。毕竟we are only as good as our students

are!

[问] 奋特:

关于\$达内科技(TEDU)\$, 对@达内科技CFO 说: TMooc作为达内网上业务, 达内如何计划让该项目和众多网上IT教程区分开? 比如udemy或者uracity? 尤其后者很多是免费的或者收很少的钱?

[答] 达内科技CFO:

达内是线上线下结合, 更容易商业化。培训内容更符合中国国情, 更接地气。而且达内的线上内容全是自有的, 是经过线下实践被证明有更好学习效果的。其实归根结底, 教育的效果决定教育的形式, 线上或线下, 关键还是要看效果。没有效果, 就是免费也没有人会去上。Udacity和coursera最大的问题就是他们课程的完成率都非常低, 没有达到好的教学效果。

[问] 不靠天:

关于\$达内科技(TEDU)\$, 对@达内科技CFO 说: 请问4月份招生人数的增长情况及5月份过去三周的招生情况

[答] 达内科技CFO:

招生情况不错, 具体数据除业绩电话会上提到的以外均无法披露

[问] 新来的:

关于\$达内科技(TEDU)\$, 对@达内科技CFO 说: 季总, 您好。关于收入, 现在一季度收入28.2, 二季度收入41.37, 如果要完成全年的计划183.64, 那么下半年的收入要达到 $183.64 - 28.2 - 41.37 = 114.07M$ 。这就意味着下半年的收入增长要达到42%左右。去年三季度收入增长41%, 四季度收入增长39%。达内有信心完成这个任务吗? 谢谢

[答] 达内科技CFO:

是的, 今年三季度和四季度的同比增长都要在41%以上才能达到全年目标。我们季报里也重申了全年的收入指引。

[问] 新来的:

关于\$达内科技(TEDU)\$，对@达内科技CFO说：会计课程发展这么快，你们的老师使用是否已经饱和？企业已就职员工的再培训是很大的需求，你们是否有计划进入这个领域？

[答] 达内科技CFO：

我们一对多的远程教育决定了我们不需要很多老师，不管每一种课程有多少学生，老师的数目是固定的。再培训当然在我们的考虑范围，其实很多已经通过我们的TMOOC平台在做了。

[问] 新来的：

关于\$达内科技(TEDU)\$，对@达内科技CFO说：根据年报，去年达内的收入的排名前两名的城市是北京和杭州，我看你们公司主页上广州现在的中心数已经超过了杭州，那么广州可能是你们收入的一个重要的增长来源，今年的广州的收入可能超过杭州吗？武汉和西安的高校数量排名全国前五，但是这两个城市的中心数并不多，我觉得以后这两个城市的增长空间还比较大，季总认为呢？另外，去年四季度的电话会议，季总提到，在山东的三线城市新开的中心发展很好，现在达内一般在省份只是在省会城市有中心，那么达内准备在别的省份也进入三线城市吗

[答] 达内科技CFO：

受我们人力资源的限制，我们每个季度只能在有限的城市里开设有限的新的课程，这就决定了我们必须在中心开设上有优先级的考虑。大部分的城市肯定都还有很大的增长空间，但我们必须挑增长最快和需求最大的课程/城市去开中心。这也是为什么我们一季度里开的8个新中心有7个都是会计中心。这当然不代表其它课程或城市就没有开新中心的空间了。

我们按招生数排名前五的城市是北京，上海，深圳，杭州和广州。收入上杭州去年排第二是因为我们利用杭州在税收上的优惠将较多的收入转到杭州。所以还是看招生数更直接一些。广州和杭州的历史招生差距并不大，也就在100-200之间而且这个差距还在缩小。

[问] 新来的：

关于\$达内科技(TEDU)\$，对@达内科技CFO说：制造业要进入4.0时代，现在昆山的富士康的工人已经从11万降到了5万，产出反而提高了，产业机器人开始大量进

入工业生产，以后的制造业工人也要至少本科学历了。达内是否有意进入这种高端的制造业培训？另外，达内是否有意进入 会计的考证业务培训？医学和建筑的考证培训呢？

[答] 达内科技CFO：

今年还没有。但是只要适合我们现有的教学平台并有广泛需求的，以就业为导向的职业教育我们以后都会考虑。

[问] 新来的：

关于\$达内科技(TEDU)\$，对@达内科技CFO 说：前段时间，Linkedin以15亿美元高调收购在线教育培训网站Lynda.com。达内和招聘公司的合作有新的进展吗？

[答] 达内科技CFO：

我们和智联招聘，51job，58同城等招聘类网站都有合作，我们本来就是他们的广告客户。但目前还没有在资本市场层面的合作。

[问] 新来的：

关于\$达内科技(TEDU)\$，对@达内科技CFO 说：作为中国这样一个大国的职业培训领域的龙头企业，我觉得市场估值已经至少是billion 美元level的。现在达内的市值才6亿美元，现阶段达内发展的主要瓶颈是什么？

[答] 达内科技CFO：

这个我们在过去的两次业绩电话会上我已经反复强调了，达内发展的主要瓶颈还是人的瓶颈。

[问] 白龍Lucifiel：

关于\$达内科技(TEDU)\$，对@达内科技CFO 说：公司一季度的生均收入同比下降因为什么？是会计课程的新上线的优惠么？也因为会计课程的生单价有所下降(分几档6000 13000之类的)？未来生均收入是否会上升？课程单价是否还有上升空间(除去季度性的影响)？生均销售费用和2014年年初是持平的状态吗？@Ricky

[答] 达内科技CFO：

这是个好问题，我们在过去的业绩电话会上也做了具体说明和解释。15年一季度生均

收入下降主要还是因为我们目前披露的收入和招生人数的口径不一致，存在着时间差。15年一季度的收入是由过去几个月的招生人数产生的，当季的招生产生的收入是在之后的四个月确认的。例如我们今年3月份的招生人数占了一季度招生总数的75%，但它对一季度收入没有贡献（我们都是月底开课，课程时长4个月，收入也按4个月分摊确认），收入都在4，5，6，7四个月确认。

另外一季度的收入同比增长下降主要还是受到春节时间点的影响。今年的春节在2月18号，这意味着我们在2月底不开班，二月份也几乎不招生，3月份虽然是春节后的招生小高峰，但由于3月底才开班，3月份招的学生产生的收入要在4，5，6，7四个月才能确认（我们的课程是4个月。每月确认四分之一的学费收入），而春节前的1月份招生很少，才三千多人，在一季度产生的收入有限，所以15年一季度的收入大部分都是由14年四季度递延过来的，是由11月和12月份招的学生产生的。而14年的春节在1月底，所以1月份没招生，1月底也没开课，但2月就招了5000多学生，对一季度的收入贡献相对也多一些。

由于以上两个因素，一季度较小的收入和较高的招生数造成了生均收入的下降。所以并不是由于单价下降造成的。我们的课程基本每年都在涨价，优惠所造成的影响非常有限。只要学生毕业后的薪资水平有增长，我们的课单价还是有继续增长的空间。人均销售费用一季度同比有所增长，主要是由于新开的中心数较多但招生还没有上来，全年随着新开中心的招生人数的上升，我们预计人均销售成本会稳中有降。

[问] 白龍Lucifiel:

关于\$达内科技(TEDU)\$，对@达内科技CFO说：3月学生人数为11200,去年同期3月的学生人数大约为多少？

[答] 达内科技CFO:

5198。

[问] 麦热彦:

关于\$达内科技(TEDU)\$，对@达内科技CFO说：感觉目前所有的学习平台都没有什么特别的突破，请问达内在平台方面未来有什么规划呢？竞争力又在哪里？

[答] 达内科技CFO:

我们的教学平台在中国还是很独特的，属于线上线下相结合的模式，经过以往9年的努力（达内从06年开始做远程教学）和实践证明是一个能产生很好的教学效果的平台，

同时也能保障公司有效的扩张和产生一定的规模效应。我们会持续加强我们教学平台的质量（包括师资力量，IT平台，教学内容，辅助就业等方面的持续提升）从而进一步保障我们学员的学习效果。达内的竞争力还是在于我们在招生，培训和就业这三个关键环节都做的不错，而要同时全面复制这三个环节是很难的，至少是需要很多年的积累的。

[问] Ricky:

关于[\\$达内科技\(TEDU\)\\$](#)，对[@达内科技CFO](#)说：恭喜达内在非IT市场取得势如破竹的好成绩，但是在传统IT培训市场，比如Java、iOS/安卓领域，达内既没有开新的教学点，招生的绝对数增长也并不理想（iOS/安卓有增长但是绝对数增长不算多），而根据我观察到的情况，不管是java还是iOS安卓，行业都是有很大增量的，说明有竞争对手在涨而你们没涨，这也意味着你们在这个领域丢掉了一些市场份额，不知道你们是怎么看的？接下来会不会有调整？

[答] 达内科技CFO:

主要还是内部资源投入的问题，您可以注意到我们目前新开的中心很多都是非IT的，比如一季度开的八个中心有七个是会计，因为它是从无到有，增长速度最快而且空间巨大，一旦觉得效果不错，我们要迅速的布局和占领市场，但这不代表IT市场没有增长，而是因为我们的资源有限，每个季度只能开有限数量的中心所以必须做优先级的规划，这也意味着我们以后增长的跑道还很长，以后肯定还会有新的IT领域的教学点。

[问] 牛犇犇犇:

关于[\\$达内科技\(TEDU\)\\$](#)，对[@达内科技CFO](#)说：季总您好,请问目前达内的 IT 类课程 招生数量 与 非IT类课程 的招生数量 比例约为多少？
公司预计未来会稳定在什么样的比例范围之间？

[答] 达内科技CFO:

15年1季度该比例为56%（IT）/44%（非IT）。以后非IT的比例会逐渐升高，这主要是因为二，三线城市对这些非IT类的工作的需求比IT还要高。比如会计和UID在二三线城市的需求肯定要大于C++或iOS。

[问] 白龍Lucifiel:

关于\$达内科技(TEDU)\$，对@达内科技CFO说：和人大继续教育学院的合作我也在电话会里面听到了,不过中间好像中断了,不知道能不能稍微说明一下 谢谢!

[答] 达内科技CFO:

具体内容可参考我们发的新闻稿。主要还是在于学历教育和技能教育的融合。详情也可以参考一下链接：http://news.xinhuanet.com/edu/2015-05/07/c_127775936.htm

[问] 白龍Lucifiel:

关于\$达内科技(TEDU)\$，对@达内科技CFO说：和人大继续教育学院的合作我也在电话会里面听到了,不过中间好像中断了,不知道能不能稍微说明一下 谢谢!

[答] 达内科技CFO:

因为时间关系，今天就到这里，感谢大家对达内的关注和支持!

(完)

以上内容来自雪球访谈，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的
就是比人聪明。



雪球

聪明的投资者都在这里