

【新闻稿】



## 猫眼娱乐首次盈利，经调整净利 3.8 亿元 业务取得多项突破 全文娱战略初见成效

香港，2019 年 8 月 15 日 – 猫眼娱乐（「猫眼」或「本公司」，HKEx：1896）今日发布财报，2019 年上半年经调整溢利净额<sup>1</sup>为 3.804 亿元人民币，成功实现首次盈利；公司整体收入结构持续优化，全文娱战略初见成效。

财报显示，截至 2019 年 6 月 30 日，猫眼经调整净利为 3.804 亿元人民币，净利润 2.574 亿元人民币，成功实现首次盈利。猫眼上半年总收入 19.846 亿元，其中，娱乐内容服务上半年收入 6.657 亿元人民币，同比增长 18.7%；广告业务收入 1.564 亿元人民币，同比大幅增加 78.1%。此外，公司的销售及营销开支同比减少 46.7%。

### 收入结构持续优化 全文娱战略初见成效

2019 年上半年，猫眼收入结构持续优化，娱乐内容服务和广告服务收入的占比明显提升。期内，公司娱乐内容服务所得收益达人民币 6.657 亿元，同比增加 18.7%，占公司总收益由去年同期的 29.6%增加至 33.5%。猫眼的广告服务及其他收入比去年同期大幅增长 78.1% 至人民币 1.564 亿元，占公司总收益由去年同期的 4.6%增加至 7.9%。

猫眼的电影线上票务市场份额继续保持第一，不仅稳居 60%以上且仍有提升，同时，现场娱乐线上票务的 GMV 增长高达 40.5%。在公司整体收入中，线上票务业务占比由 2018 年同期的 60.6%下降至 54.6%。

业内分析认为，整体而言，猫眼收入结构持续多元化，在线娱乐票务在整体收益占比进一步降低，而娱乐内容服务、广告服务及其他业务的比重则稳步提升，标志着猫眼全文娱战略初见成效。

---

<sup>1</sup> 于 2018 年及 2019 年上半年，猫眼将经调整溢利/（亏损）净额界定为六个月内经加回以股份为基础的报酬、可转换债券及按公允价值计入损益的金融负债亏损净额、上市开支、因业务合并产生的无形资产摊销及因业务合并产生商誉的减值拨备而调整的溢利/（亏损）净额。

## 业务发展取得多项突破

### 娱乐内容服务表现亮眼 全力打造全文娱产业链

过去六个月，猫眼的发行、宣传、出品能力取得了阶段性的突破，报告期内，猫眼主控发行的影片票房达到 41 亿人民币。其中，《来电狂响》为元旦档票房冠军，《白蛇：缘起》为上半年猫眼评分影史第一的国产动画电影，《飞驰人生》为春节档票房探花，《反贪风暴 4》为清明档票房冠军，《老师·好》为 2019 上半年最大的黑马影片。除此之外，由猫眼联合发行的《熊出没·原始时代》为春节档动画电影冠军，《最好的我们》为端午档票房冠军。猫眼参与投资的《流浪地球》为 2019 上半年票房冠军。

除了电影，猫眼也积极拓展剧集业务，由猫眼联合出品的《长安十二时辰》是 2019 年上半年热度最高的网生剧集之一，同时猫眼还联合出品了《老中医》《逆流而上的你》等优秀的电视剧作品。猫眼还进一步向产业源头发力，通过投资欢喜传媒、耳东影业等知名影视公司，深化与著名青年电影人平台 FIRST 青年电影展的合作，加强了与内容创作者的连接，助力行业伙伴创造出优秀的影视作品。

此外，「猫眼专业版」向全文娱行业延展，为产业链上下游的从业者提供专业的行业数据及资讯，月活跃用户数比去年同期增长 26.6%。「猫眼研究院」已成为行业领先的影视数据分析平台，与 IMAX、索尼、腾讯影业等影视公司建立了战略合作关系，并为百余部影视作品提供了数据分析服务。猫眼还推出了全文娱智慧工具化平台「猫眼通」，为行业伙伴提供覆盖概念、制作、宣发、上映等阶段的智慧化工具，帮助他们实现影视全流程一站式管理，并已于 120 多个影视项目提供专业服务。

### 广告服务带来增长新动力

另一方面，猫眼的广告业务增长迅速，在广告市场激烈的竞争中脱颖而出。由于长期从事文娱内容的宣发业务，猫眼的营销资源和方法一开始就与娱乐消费场景紧密结合，在娱乐营销领域有先天的优势，从而获得了广告主的认可。猫眼为玛氏 M&M's 和《蜘蛛侠：决战千里》（内地译名《蜘蛛侠·英雄远征》）在中国区的联合营销提供服务，单个营销案例曝光量 17.8 亿次，引起了广告营销行业的广泛关注。据了解，猫眼上半年为通用汽车、百胜集团、京东等多家知名品牌提供了娱乐整合营销服务。

### 现场娱乐业务高速发展

现场娱乐 GMV 大幅提升 40.5%的背后，是猫眼建设了线上线下立体化宣传能力，为艺人和内容提供宣传服务。今年上半年，猫眼为王力宏、杨千嬅、林俊杰、莫文蔚等头部艺人

演唱会，以及《断金》（由张国立、王刚、张铁林主演）、《阳台》（由陈佩斯主演）等知名话剧，在宣传、营销、举办等方面提供了创新性的服务。

## 五大平台全方位支持业务发展

猫眼娱乐于 7 月 9 日在北京发布「猫眼全文娱」战略，提出涵盖 5 大平台的「猫爪模型」：猫眼全文娱票务平台、产品平台、数据平台、营销平台、资金平台。在各项业务中，五大平台互相配合，发挥了重要作用。

例如，猫眼全文娱产品平台中的「猫眼通」在影片和电视剧集的投制宣发全流程各环节中均发挥了关键作用，「场馆通」为影院、剧场、体育馆从 SaaS 系统、智慧硬体两个层面，为场馆提供精细化运营和智慧升级服务。猫眼的数据平台、营销平台在各个业务的增长中也各自扮演了不可或缺的角色。

猫眼全文娱营销平台拥有覆盖社交、电商、生活消费所有场景的 6 大流量入口（微信、QQ、美团、大众点评、猫眼、格瓦拉），以及 2 亿以上使用者的小程式生态；猫眼还成为了中国最头部的文娱媒体之一，其媒体内容持续霸榜抖音、微博等主流平台，全网粉丝量接近 2 亿。猫眼还与 9,500 多家影院深入合作，并在 42 个城市、130 多个核心商圈、460 多所高校拥有 100 万个以上曝光点位。如此「线上全网覆盖、线下超强整合」的营销能力，为包括娱乐内容服务、广告服务在内的多个业务增长提供了保障。

分析认为，猫眼成功实现首次盈利，说明猫眼全文娱战略初见成效。中国文化产业拥有广阔的市场前景，猫眼正在全文娱领域进行品类拓展，逐步实现在电影、现场娱乐、剧集、短视频、文娱媒体、音乐、艺人/KOL 等各产业链的布局，有望为全文娱行业创造更大的价值。

- 完 -

### **有关猫眼娱乐（HKEx：1896）**

猫眼娱乐是中国提供创新互联网赋能娱乐服务的领先平台，通过持续地能力建设，如今的猫眼娱乐不仅仅是中国最大的在线电影票务平台和第二大的现场娱乐线上票务平台，更是能够为整个文娱行业多条产业链提供全方位服务的「互联网+娱乐」平台，具体业务包括线上票务服务、娱乐内容服务、娱乐电商服务、广告及其他业务。

2019 年 7 月，猫眼娱乐发布猫眼全文娱战略，并正式启动与腾讯的战略合作「腾猫联盟」。猫眼全文娱战略提出的「猫爪」模型，主要由猫眼全文娱票务平台、猫眼全文娱产品平台、猫眼全文娱数据平台、猫眼全文娱营销平台及猫眼全文娱资金平台五大平台组成，全面服务电影、现场娱乐、剧集、视频、短视频、文娱媒体、音乐、艺人及 KOL 等各个领域。

#### **媒体查询：**

汇思讯中国有限公司

陈洁仪

电话：+852 2232 3933

电邮：schan@christensenir.com