

猫眼娱乐发布 2019 年财报，全文娱战略成效显著

猫眼娱乐于 3 月 24 日发布 2019 年业绩公告，随着猫眼全文娱战略持续落地，2019 年公司总收入 42.675 亿元人民币，较 2018 年同比增长 13.6%；毛利 26.571 亿元，同比增长 12.8%；全年盈利 4.589 亿元，转亏为盈。值得关注的是，全年经调整 EBITDA 为 9.464 亿元，同比增长 312.9%；经调整溢利净额 7.032 亿元，同比增长 142.4%。

财报显示，猫眼娱乐收入结构进一步优化，在线票务业务收入稳中有升的同时，在整体收入中占比从 2018 年的 60.7% 降至 54%，娱乐内容服务、广告及其他业务收入占比明显提升，分别达到 32.7% 和 13.3%。

在线娱乐票务：交易额、出票量增幅均超大盘

2019 年，中国电影总票房为人民币 642.66 亿元，同比增长 5.4%。其中国产电影总票房 411.75 亿元，同比增长 8.65%，占总票房比 64.07%；院线观影人次为 17.27 亿，同比增长 0.5%。在中国电影市场持续增长、在线化率稳定的环境下，猫眼交易用户数得到持续提升，交易额同比上升 6.7%，出票量同比上升 0.9%，均超过大盘增幅。

按照 2019 年全年电影票务总交易额统计，猫眼的市场占有率超过 60%。作为国内最大的在线电影票务平台，猫眼大力发展自身平台能力和优势，通过专业的大数据分析能力开拓市场增量，针对用户习惯和用户偏好完善产品体验，增加多元化的活动形式，将更多的观众带入影院，提升电影票务运营效率。

2019 年，中国现场娱乐票务总市场份额较 2018 年基本持平，猫眼总交易额比去年同期增长 15.1%。猫眼加强现场娱乐票务地面能力拓展，为观众提供售票、出票、智能入场等全流程服务。在 2019 年，猫眼在现场娱乐票务市场中承担更重要的角色，猫眼作为票务总代理角色的项目场次数年同比增长超过 8 倍，出票量年同比增长 9 倍，猫眼为林俊杰巡演、周杰伦巡演、陈情令演唱会、ninepercent 演唱会、R.1.S.E 巡演等头部项目提供总代服务。

猫眼还积极向现场娱乐行业上游拓展，充分利用猫眼的媒体矩阵和平台优势，联动抖音、微博、腾讯音乐等优质平台，为艺人和主办方提供在线、线下全渠道整合营销服务，成为周传雄巡演独家宣发平台、林俊杰巡演合作宣发平台；猫眼还为《断金》（由张国立、王刚、张铁林主演）、《阳台》（由陈佩斯主演）、《不眠之夜 Sleep No More》等知名话剧舞台剧，以及著名的 teamLab 系列展览在宣传、营销、举办等方面提供了创新性的服务。

猫眼加强智慧场馆建设，先后帮助全国数十家大型体育场馆和剧院实现了智能化升级，包括人脸识别/无纸化入场方案、票务系统方案、会员及营销方案、官方微信小程序等全链路解决方案。

娱乐内容服务：发行、宣传、出品均有突破

2019 年，猫眼的发行、宣传、出品能力均取得了较大突破。2019 年度由猫眼主控发行的影片共 14 部，票房达到人民币 74 亿元。猫眼深度参与并助力中国电影行业的发展，在 2019

年全国票房排名前三十的影片中，国产片总计 18 部，其中由猫眼主控发行、联合出品、联合发行的影片总计 12 部。猫眼参与的影片在各个档期表现优异，其中，《来电狂响》为元旦档票房冠军，《反贪风暴 4》为清明档票房冠军，《最好的我们》为端午档票房冠军，《我和我的祖国》为国庆档票房冠军。

猫眼进一步向产业源头发力，通过投资欢喜传媒、耳东影业，深化与 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更多优秀的影视作品。

此外，猫眼参与出品多部优质剧集。其中，由猫眼联合出品的《长安十二时辰》是 2019 年热度最高的网生剧集之一，《老酒馆》、《父亲的草原母亲的河》、《河山》、《奔腾年代》、《高大霞的火红年代》入选了国家广播电视总局庆祝新中国成立 70 周年“优秀电视剧百日展播活动”剧集作品，《老中医》、《启航》、《河山》、《奔腾年代》、《老酒馆》等则入选了广电总局发布“2018—2022 百部重点电视剧选题剧目”名单。

猫眼致力于为全文娱行业伙伴提供高价值的行业洞见及服务，持续深化产业平台能力并加强基础设施建设，通过提供多元化的服务为行业赋能。

猫眼的“猫眼专业版”向全文娱行业延展，面向电影、电视剧、网生内容、短视频等产业链上下游的从业者提供专业的行业数据及信息，在 2019 年，猫眼的市场关注度获得快速提升。

猫眼的“猫眼研究院”已成为行业领先的影视数据分析平台，2019 年服务影视项目业务增长 120%。猫眼以数据化的视角从市场环境、剧本评估、选角匹配、影片测试、宣发策略等方面深入解析，帮助行业伙伴优化他们在影视产业各个环节的决策。猫眼与 IMAX、索尼、腾讯影业等影视公司建立了战略合作关系；猫眼从无到有拓展行业研究类业务，与阅文、IMAX、杜比等公司建立了合作关系；猫眼推动数据服务产品化，大大提升服务效率；猫眼打造知识型社区，周期性发布市场研究报告，出版图书《一部电影的诞生——电影行业“入圈”指南》，推动行业标准化；猫眼推出“猫眼研究院研习社”第一季影视宣发大师课，与行业从业者共同学习进步。

猫眼的全文娱智能工具化平台“猫眼通”为行业伙伴提供覆盖概念阶段、制作阶段、宣发阶段、上映阶段的智能化管理工具，帮助他们实现影视全流程一站式管理。截至 2019 年 12 月 31 日，“猫眼通”已为近 200 个影视项目提供专业服务。

此外，猫眼还推出了全文娱数据分析平台“猫眼智多星”，数据覆盖电影、剧集、综艺、小说、艺人、现场娱乐等全品类文娱领域；数据分析维度丰富，囊括社媒渠道、长视频平台、短视频平台等上千项维度的数据指针，7X24 小时实时更新；数据应用场景多维，包括行业市场分析、市场政策分析、AI 剧本评估、受众消费行为研究等。

广告服务及其他：平台能力建设支撑收入大幅提升

2019 年，猫眼的广告服务及其他收入取得了大幅提高，比去年同期增长 39.7%，这得益于猫眼营销平台和资金服务平台的持续建设。

猫眼深化了更加丰富的娱乐整合营销策略，进一步充分覆盖社交、电商、生活消费等所有场

景的 6 大流量入口（微信、QQ、美团、大众点评、猫眼、格瓦拉）。

猫眼建设成了超过 3.5 亿用户量的国内娱乐票务排名第一的小程序生态。同时，猫眼还构建了包括猫眼电影、小小莎老师等数百个账号组成的 3 亿以上粉丝量的自媒体矩阵，并成为了中国最头部的文娱媒体之一。

猫眼已建成”自有流量和平台生态流量”双轮同步驱动的可控及稳固的流量体系，猫眼 APP 自有流量场景月活千万级，并在国内移动互联网 APP 的娱乐票务领域连续霸占榜首。

猫眼视频 MCN 凭借在抖音、微博、快手等多平台的布局，荣获”年度最具商业价值 MCN 机构”大奖。通过自孵化、机构独家战略合作，引入优质的短视频内容赋能文娱产业，构建一站式整合内容、品牌、用户需求的娱乐营销生态。

猫眼为玛氏集团提供了从自媒体短视频营销、明星艺人、电影票券到线上线下广告资源的立体化一站式整合营销服务，同时也为京东、抖音、别克、蒂芙尼、香奈儿、肯德基等百余家品牌客户提供优质广告投放，为品牌产出近百个个性化定制营销方案。

猫眼推出全文娱资金服务平台，向行业输出定制化资金解决方案，为全娱乐产业上下游企业提供资金支持，帮助行业解决融资难、资金流转速度慢的行业痛点，服务对象涵盖影院、电影发行方和投资方、电视剧出品方及演出主办方等。

未来发展：持续深耕猫眼全文娱战略

根据公告，猫眼将在全文娱行业持续深耕，通过”猫爪战略模型”的布局，进一步发展在全文娱产业票务平台、产品平台、数据平台、营销平台及资金平台等方面的能力，加强业务协同和价值聚合，致力于为全文娱行业创造更多的价值。同时，猫眼也将基于所处行业以及自身发展的核心需求、遇到的挑战和商业可能性，不断拓宽和提升猫眼的业务场景和能力。

在票务平台方面，猫眼将继续加强与上下游产业链的合作深度和广度，持续探索和推进映前广告、售票系统、上游源头的项目投资等合作，为行业带来更多市场增量和商业价值空间；在产品平台方面，猫眼将持续加强内部研发、优化业务协同以及聚合、丰富产品组合，进一步强化互联网属性优势、拓宽在线业务产品运营，并持续建设”猫眼通”、”场馆通”等全流程服务的产品矩阵。在数据平台方面，猫眼将继续推动提升数据分析能力和工具化能力，助力行业数字化发展和升级；在营销平台方面，猫眼将持续建设线上全网覆盖、线下超强整合的聚合性营销平台，整合行业资源，丰富娱乐营销场景，拓展影院广告、现场娱乐广告等新的业务形态，推进完善更加多元化的娱乐整合营销服务；在资金平台方面，猫眼将提供更为优化和适合的方案，与行业合作伙伴继续携手共进、实现共赢。

猫眼上市至今，一直致力于加强与股东之间的战略合作。例如，猫眼与公司重要的战略股东腾讯共同搭建”腾猫联盟”、签署合作框架协议，与腾讯进一步加强线上、线下多方面深度合作。2019 年 12 月，方源资本成为猫眼新的股东，通过方源资本在文化娱乐行业的投资经验和已有布局，推动猫眼进一步扩展业务版图、实现长远发展，为行业带来更优质的娱乐内容和体验。

2020 年初新冠疫情爆发，对整个中国经济和世界经济产生了重大影响，也让全文娱行业受到严峻考验。猫眼作为行业的重要参与者，虽然自身也面临冲击，但始终把用户的利益放在第一位，同时高度关心、关注行业伙伴和公司员工。春节档影片刚刚宣布撤档，猫眼立刻主动发布公告通知所有猫眼用户均可无条件、全额退票退款，同时猫眼先行垫付所有退票款，最大程度维护用户权益，仅 3 天时间就完成春节档影片的全部退票工作，累计退票 500 万余张。猫眼与行业上下游合作伙伴并肩同行、共克时艰，在业务合作、资金等方面尽力提供帮助和支持。猫眼协助影院上线美团平台，以外卖方式帮助影院消化春节卖品库存。猫眼高度重视员工安全，及时采取灵活办公、采购防疫物资等措施，确保每一位员工的健康安全。

猫眼娱乐 CEO 郑志昊在公告中表达了对未来发展的信心，他说：“疫情终会过去，全文娱行业、中国经济都将迎来更好的发展，猫眼和众多伙伴们都会有更多的机会去推动行业长期的可持续发展。”