

貓眼娛樂發佈 2019 年財報，全文娛戰略成效顯著

貓眼娛樂於 3 月 24 日發佈 2019 年業績公告，隨著貓眼全文娛戰略持續落地，2019 年公司總收入 42.675 億元人民幣，較 2018 年同比增長 13.6%；毛利 26.571 億元人民幣，同比增長 12.8%；全年盈利 4.589 億元人民幣，轉虧為盈。值得關注的是，全年經調整 EBITDA 為 9.464 億元人民幣，同比增長 312.9%；經調整溢利淨額 7.032 億元人民幣，同比增長 142.4%。

財報顯示，貓眼娛樂收入結構進一步優化，線上票務業務收入穩中有升的同時，在整體收入中占比從 2018 年的 60.7%降至 54%，娛樂內容服務、廣告及其他業務收入占比明顯提升，分別達到 32.7%和 13.3%。

線上娛樂票務：交易額、出票量增幅均超大盤

2019 年，中國電影總票房為人民幣 642.66 億元，同比增長 5.4%。其中國產電影總票房 411.75 億元，同比增長 8.65%，佔總票房比 64.07%；院線觀影人次為 17.27 億，同比增長 0.5%。在中國電影市場持續增長、線上化率穩定的環境下，貓眼交易用戶數得到持續提升，交易額同比上升 6.7%，出票量同比上升 0.9%，均超過大盤增幅。

按照 2019 年全年電影票務總交易額統計，貓眼的市場佔有率超過 60%。作為國內最大的在線電影票務平台，貓眼大力發展自身平台能力和優勢，通過專業的大數據分析能力開拓市場增量，針對用戶習慣和用戶偏好完善產品體驗，增加多元化的活動形式，將更多的觀眾帶入影院，提升電影票務運營效率。

2019 年，中國現場娛樂票務總市場份額較 2018 年基本持平，貓眼總交易額比去年同期增長 15.1%。貓眼加強現場娛樂票務地面能力拓展，為觀眾提供售票、出票、智慧入場等全流程

服務。在 2019 年，貓眼在現場娛樂票務市場中承擔更重要的角色，貓眼作為票務總代理角色的項目場次數年同比增長超過 8 倍，出票量年同比增長 9 倍，貓眼為林俊傑巡演、周杰倫巡演、陳情令演唱會、ninepercent 演唱會、R.1.S.E 巡演等頭部項目提供總代服務。

貓眼還積極向現場娛樂行業上游拓展，充分利用貓眼的媒體矩陣和平台優勢，聯動抖音、微博、騰訊音樂等優質平台，為藝人和主辦方提供線上、線下全渠道整合營銷服務，成為周傳雄巡演獨家宣發平台、林俊傑巡演合作宣發平台；貓眼還為《斷金》(由張國立、王剛、張鐵林主演)、《陽台》(由陳佩斯主演)、《不眠之夜 Sleep No More》等知名話劇舞台劇，以及著名的 teamLab 系列展覽在宣傳、營銷、舉辦等方面提供了創新性的服務。

貓眼加強智慧場館建設，先後幫助全國數十家大型體育場館和劇院實現了智能化升級，包括人臉識別、無紙化入場方案、票務系統方案、會員及營銷方案、官方微信小程序等全鏈路解決方案。

娛樂內容服務：發行、宣傳、出品均有突破

2019 年，貓眼的發行、宣傳、出品能力均取得了較大突破。2019 年度由貓眼主控發行的影片共 14 部，票房達到人民幣 74 億元。貓眼深度參與並助力中國電影行業的發展，在 2019 年全國票房排名前三十的影片中，國產片總計 18 部，其中由貓眼主控發行、聯合出品、聯合發行的影片總計 12 部。貓眼參與的影片在各個檔期表現優異，其中，《來電狂響》為元旦檔票房冠軍，《反貪風暴 4》為清明檔票房冠軍，《最好的我們》為端午檔票房冠軍，《我和我的祖國》為國慶檔票房冠軍。

貓眼進一步向產業源頭發力，通過投資歡喜傳媒(知名影視公司)、耳東影業(知名影視公司)，深化與 FIRST 青年電影展(青年電影人平台)的合作，加強了與內容創作者的連接，

助力行業夥伴創造出更多優秀的影視作品。

此外，貓眼參與出品多部優質劇集。其中，由貓眼聯合出品的《長安十二時辰》是 2019 年熱度最高的網生劇集之一，《老酒館》、《父親的草原母親的河》、《河山》、《奔騰年代》、《高大霞的火紅年代》入選了國家廣播電視總局慶祝新中國成立 70 週年「優秀電視劇百日展播活動」劇集作品，《老中醫》、《啟航》、《河山》、《奔騰年代》、《老酒館》等則入選了廣電總局發佈「2018 - 2022 百部重點電視劇選題劇目」名單。

貓眼致力於為全文娛行業夥伴提供高價值的行業洞見及服務，持續深化產業平台能力並加強基礎設施建設，通過提供多元化的服務為行業賦能。

貓眼的「貓眼專業版」向全文娛行業延展，面向電影、電視劇、網生內容、短視頻等產業鏈上下游的從業者提供專業的行業數據及信息，在 2019 年，貓眼的市場關注度獲得快速提升。

貓眼的「貓眼研究院」已成為行業領先的影視數據分析平台，2019 年服務影視項目業務增長 120%。貓眼以數據化的視角從市場環境、劇本評估、選角匹配、影片測試、宣發策略等方面深入解析，幫助行業夥伴優化他們在影視產業各個環節的決策。貓眼與 IMAX、索尼、騰訊影業等影視公司建立了戰略合作關係；貓眼從無到有拓展行業研究類業務，與閱文、IMAX、杜比等公司建立了合作關係；貓眼推動數據服務產品化，大大提升服務效率；貓眼打造知識型社區，周期性發佈市場研究報告，出版圖書《一部電影的誕生 - 電影行業「入圈」指南》，推動行業標準化；貓眼推出「貓眼研究院研習社」第一季影視宣發大師課，與行業從業者共同學習進步。

貓眼的全文娛智能工具化平台「貓眼通」為行業夥伴提供覆蓋概念階段、製作階段、宣發階段、上映階段的智能化管理工具，幫助他們實現影視全流程一站式管理。截至 2019 年 12 月

31 日，「貓眼通」已為近 200 個影視項目提供專業服務。

此外，貓眼還推出了全文娛數據分析平台「貓眼智多星」，數據覆蓋電影、劇集、綜藝、小說、藝人、現場娛樂等全品類文娛領域；數據分析維度豐富，囊括社媒渠道、長視頻平台、短視頻平台等上千項維度的數據指標，7X24 小時實時更新；數據應用場景多維，包括行業市場分析、市場政策分析、AI 劇本評估、受眾消費行為研究等。

廣告服務及其他：平臺能力建設支撐收入大幅提升

2019 年，貓眼的廣告服務及其他收入取得了大幅提高，比去年同期增長 39.7%，這得益於貓眼營銷平台和資金服務平台的持續建設。

貓眼深化了更加豐富的娛樂整合營銷策略，進一步充分覆蓋社交、電商、生活消費等所有場景的 6 大流量入口（微信、QQ、美團、大眾點評、貓眼、格瓦拉）。

貓眼建設成了超過 3.5 億用戶量的國內娛樂票務排名第一的小程式生態。同時，貓眼還構建了包括貓眼電影、小小莎老師等數百個賬號組成的 3 億以上粉絲量的自媒體矩陣，並成為了中國最頭部的文娛媒體之一。

貓眼已建成「自有流量和平台生態流量」雙輪同步驅動的可控及穩固的流量體系，貓眼 APP 自有流量場景月活千萬級，並在國內移動互聯網 APP 的娛樂票務領域連續霸佔榜首。

貓眼視頻 MCN 憑借在抖音、微博、快手等多平台的佈局，榮獲「年度最具商業價值 MCN 機構」大獎。通過自孵化、機構獨家戰略合作，引入優質的短視頻內容賦能文娛產業，構建一站式整合內容、品牌、用戶需求的娛樂營銷生態。

貓眼為瑪氏集團提供了從自媒體短視頻營銷、明星藝人、電影票券到線上線下廣告資源的立體化一站式整合營銷服務，同時也為京東、抖音、別克、蒂芙尼、香奈兒、肯德基等百餘家品牌客戶提供優質廣告投放，為品牌產出近百個個性化定制營銷方案。

貓眼推出全文娛資金服務平台，向行業輸出定制化資金解決方案，為全娛樂產業上下游企業提供資金支持，幫助行業解決融資難、資金流轉速度慢的行業痛點，服務對象涵蓋影院、電影發行方和投資方、電視劇出品方及演出主辦方等。

未來發展：持續深耕貓眼全文娛戰略

根據公告，貓眼將在全文娛行業持續深耕，通過「貓爪戰略模型」的佈局，進一步發展在全文娛產業票務平台、產品平台、數據平台、營銷平台及資金平台等方面的能力，加強業務協同和價值聚合，致力於為全文娛行業創造更多的價值。同時，貓眼也將基於所處行業以及自身發展的核心需求、遇到的挑戰和商業可能性，不斷拓寬和提升貓眼的業務場景和能力。

在票務平台方面，貓眼將繼續加強與上下游產業鏈的合作深度和廣度，持續探索和推進映前廣告、售票系統、與上游源頭的項目投資等合作，為行業帶來更多市場增量和商業價值空間；在產品平台方面，貓眼將持續加強內部研發、優化業務協同以及聚合、豐富產品組合，進一步強化互聯網屬性優勢、拓寬在線業務產品運營，並持續建設「貓眼通」、「場館通」等全流程服務的產品矩陣。在數據平台方面，貓眼將繼續推動提升數據分析能力和工具化能力，助力行業數字化發展和升級；在營銷平台方面，貓眼將持續建設在線全網覆蓋、線下超強整合的聚合性營銷平台，整合行業資源，豐富娛樂營銷場景，拓展影院廣告、現場娛樂廣告等新的業務形態，推進完善更加多元化的娛樂整合營銷服務；在資金平台方面，貓眼將提供更為優化和適合的方案，與行業合作夥伴繼續攜手共進、實現共贏。

貓眼上市至今，一直致力於加強與股東之間的戰略合作。例如，貓眼與公司重要的戰略股東騰訊共同搭建「騰貓聯盟」、簽署合作框架協議，與騰訊進一步加強線上、線下多方面深度合作。2019 年 12 月，方源資本成為貓眼新的股東，通過方源資本在文化娛樂行業的投資經驗和已有佈局，推動貓眼進一步擴展業務版圖、實現長遠發展，為行業帶來更優質的娛樂內容和體驗。

2020 年初新冠疫情爆發，對全球經濟產生了重大影響，也讓全文娛行業受到嚴峻考驗。貓眼作為行業的重要參與者，始終把用戶的利益放在第一位，同時高度關心、關注行業夥伴和公司員工。春節檔影片剛剛宣佈撤檔，貓眼立刻主動發佈公告通知所有貓眼用戶均可無條件、全額退票退款，同時貓眼先行墊付所有退票款，最大程度維護用戶權益，僅 3 天時間就完成春節檔影片的全部退票工作，累計退票 500 萬余張。貓眼與行業上下游合作夥伴並肩同行、共克時艱，在業務合作、資金等方面盡力提供幫助和支援。貓眼協助影院上線美團平臺，以外賣方式幫助影院消化春節賣品庫存。貓眼高度重視員工安全，及時採取靈活辦公、採購防疫物資等措施，確保每一位員工的健康安全。

貓眼娛樂 CEO 鄭志昊在公告中表達了對未來發展的信心，他說：“疫情終會過去，全文娛行業、中國經濟都將迎來更好的發展，貓眼和眾多夥伴們都會有更多的機會去推動行業長期的可持續發展。”

【關於公司】

貓眼娛樂是中國提供創新互聯網賦能娛樂服務的領先平臺，通過持續地能力建設，如今的貓

眼娛樂不僅僅是中國最大的在線電影票務平臺和第二大的現場娛樂線上票務平臺，更是能夠為整個文娛行業多條產業鏈提供全方位服務的“互聯網+娛樂”平臺，具體業務包括線上票務服務、娛樂內容服務、廣告及其他業務。

2019 年 7 月，貓眼娛樂發佈貓眼全文娛戰略，並正式啟動與騰訊的戰略合作“騰貓聯盟”。

貓眼全文娛戰略提出的“貓爪”模型，主要由貓眼全文娛票務平臺、貓眼全文娛產品平臺、貓眼全文娛數據平臺、貓眼全文娛營銷平臺及貓眼全文娛資金平臺五大平臺組成，全面服務電影、現場娛樂、劇集、視頻、短視頻、文娛媒體、音樂、藝人及 KOL 等各個領域。

如您有任何問詢，歡迎聯絡我們：

貓眼娛樂

郵件：ir@maoyan.com

ICR Inc.
Xinran Rao

郵件：Maoyan@icrinc.com

電話：+1 (212) 517-4035