

## 2020 财年，未来的独角兽 MPL 的收入 1.8 亿卢比，亏损增加 162%

Harshit Rakheja, 2021 年 2 月 12 日, Inc42

- 这是 MPL 首次报告运营收入
- 其总营收与 Paytm First Games（也是在 2018 年同期上线）2020 财年数据大致相同
- MPL 的运营收入包括参与费用和平台费用，这些费用是为了方便在线游戏比赛而收取的



Mobile Premier League (MPL) 是在 2018 年 10 月才推出其游戏产品的，当时真钱在线游戏初创公司正面临来自印度高等法院的越来越大的压力。尽管许多人要求禁止真钱在线游戏，但该行业仍在增长，MPL 也随之增长。第二年，Dream11 成为印度游戏行业的第一家独角兽，为印度在线游戏的光明前景指明了方向。今年，MPL 在最近一轮 1 亿美元融资后的估值为 9.45 亿美元。

为了巩固独角兽的地位，该公司公开了其营业收入账户。在截至 2020 年 3 月 31 日的 2020 财年，MPL 记录的收入为 1.831 亿卢比，而在 2019 财年的收入为 0.427 亿卢比，当时公司没有从运营中获得任何收入，只是作为定期存款和流动投资的利息。

在其最新的财务文件中，MPL 的运营收入达 1.481 亿卢比，包括在线游戏的销售服务收入，而其他收入是 0.349 亿卢比。这是公司实现多游戏平台盈利的第一步，因为它看起来会让

EBITDA（税息折旧及摊销前利润）更加积极。

文件指出，该公司的运营收入来自玩家为在线游戏支付的参与费，以及向真钱游戏收取的平台费。运营收入是扣除在该平台上赢得游戏比赛的用户所获得的奖金。

## MPL 如何对抗 Paytm First Games

值得注意的是，MPL 的总收入与 Paytm First Games 的收入大致相同，后者也是在 2018 年同期上线的。在 2020 财年，Paytm First Games 的收入为 1.94 亿卢比，其中 1.7 亿卢比为运营收入。

在此期间，MPL 的支出增长了 168%，从 2019 财年的 11.06 亿卢比到 20 财年的 29.63 亿卢比。因此，该公司今年的净亏损为 27.8 亿卢比，较 2019 财年的亏损 10.63 亿卢比同比增长 162%。Paytm First Games 在 2020 财年的亏损也同比增长 224%，至 9.7 亿卢比。

拆分 MPL 的费用，运营费用增长 57.42% 至 5.629 亿卢比；员工福利支出增长了 69%，达到 5.76 亿卢比；其他费用，包括租金、燃料、法律、广告和其他杂项费用，增长了 350%，达到 18 亿卢比。这家初创公司每 1 卢比的营业收入支出为 21 卢比。

MPL 的运营费用包括支付给在平台上赢得比赛的客户的奖励或奖品、IT 基础设施运营成本、游戏开发和汇入汇款的交易费用。

该公司的广告和营销支出增加了 365%，从 2019 财年的 2.962 亿卢比增加到 2020 财年的 13.767 亿卢比。

印度板球队队长维拉特·科利于 2019 年 2 月投资了这家在线游戏初创公司，并于去年 1 月成为该公司的品牌大使。此后，该公司还聘请了其他宝莱坞演员出演广告，这将大幅增加广告成本，尽管该游戏平台的交易量在过去 18 个月有所增长。

## MPL 的崛起伴随着游戏的繁荣

MPL 的 2020 财年财务报表没有准确反映疫情对公司业绩的影响。去年 3 月底至 5 月底，印度实施了全国范围的封锁，以遏制 Covid-19 的传播。在此期间，印度在线游戏行业蓬勃发展。

在去年 9 月接受 Inc42 采访时，MPL 负责增长和营销的高级副总裁 Abhishek Madhavan 称，公司在 2020 年 3 月至 9 月间增长了 4 倍。此外，这家初创公司的 GMV 从 3 月份的 3.5 亿美元增至 10 亿美元。

此外，凭借与真人秀节目《大老板》（big Boss）和 T20 板球比赛、印度板球超级联赛（IPL）等大型电视节目的高调联系，该公司的品牌形象明显得到了改善。然而，人们会想知道，对于一家成立仅两年的初创公司来说，在广告上花大笔钱在财政上是否明智。毕竟，当一家游戏公司成为真人秀《大老板》的赞助商时，它的投资回报率是多少呢？

Madhavan 告诉 Inc42，他们的营销目标是在印度成为一个家喻户晓的名字，并解释说公司的目标用户不只是游戏迷，而是任何拥有智能手机和网络连接的人。

MPL 由连续创业家 Sai Srinivas Kiran G 和 Shubham Malhotra 创立，声称在印度拥有 600 万用户，在印度尼西亚开设业务一年后，又拥有 350 万强大的用户基础。该平台在班加罗尔、浦那、雅加达和新加坡拥有 500 名员工，目前已推出 70 多款游戏。

MPL 平台上的所有游戏都不是该公司自己开发的，相反，它遵循了一种市场模式，即开发者可以加入并基于 MPL 的理念创造游戏。这种方法还有助于公司更快发展，因为它减少了创建游戏组合所需的精力和时间。

在去年 11 月，MPL 为游戏开发者提供了 500 万美元的资金，帮助他们面向国内外用户开发游戏。该基金对所有开发者和工作室开放。

对于该基金，MPL 曾表示将推出一款单窗口在线游戏机，供游戏开发商申请基金，并将其游戏提交给公司进行筛选和发行。

## 印度的 MPL 公司在技巧、机会和监管之间进退两难

作为一个即将成为独角兽的公司，MPL 拥有不断扩张的业务和不断增长的用户基础，目前看来 MPL 的前景无疑是一片光明。然而，麻烦可能正在一个邦一个邦地向它的办公室逼近。

2018 年，泰伦加纳邦禁止了真钱网络游戏。去年下半年，安得拉邦和泰米尔纳德邦也纷纷效仿。卡纳塔克邦政府也在考虑类似的立法，喀拉拉邦高等法院有一项公益诉讼，要求邦实施一项关于博彩的网络游戏的禁令。这些州认为，网络游戏鼓励年轻人赌博成瘾，导致一些人在陷入债务循环后自杀。

一些网络游戏在技巧、机会和严格的监管之间徘徊。

自 20 世纪 60 年代以来，最高法院的判决一直认为，扑克和拉米纸牌等游戏的“技巧”元素占主导地位，而多于“机会”元素。因此，最高法院裁定，这两种游戏都是基于技巧的纸牌游戏，因此，应免受反博彩法规的限制。

然而，鉴于印度不同的行政区已经制定了他们的法律，其中一些已经彻底禁止所有真钱在线卡牌游戏。除了上面提到的南部各邦，奥里萨邦也全面禁止赌博纸牌游戏。

在锡金和那加兰邦，尽管两邦政府已将在技能类游戏上投注资金排除在赌博范围之外，但在线游戏门户网站的运营商在邦内开展业务必须获得许可证。

这类技巧游戏也被禁止在谷歌 Play Store 上市，这限制了印度在线游戏公司有机营销其产品的潜力。

尽管如此，根据 Inc42 Plus 的一份题为《解锁手机游戏：12 亿美元背后印度机遇》的报告，

截至去年拥有 3.26 亿手机游戏玩家的印度手机游戏市场，预计到 2020 年底将拥有 12 亿美元的市场机遇。以这样的市场规模，印度本应在 2020 年位居全球第 6 位，并在用户基础方面跻身世界前五大手机游戏市场。

此外，该报告还预计印度手机游戏市场将以 6.1% 的复合年增长率增长，并在 2025 年达到 16 亿美元的市场规模。