

2020 財年，未來的獨角獸 MPL 收入 1.8 億盧比，虧損增加 162%

Harshit Rakheja, 2021 年 2 月 12 日, Inc42

- 這是 MPL 首次報告運營收入
- 其總營收與 Paytm First Games（也是在 2018 年同期上線）2020 財年數據大致相同
- MPL 的運營收入包括參與費用和平臺費用，這些費用是為了方便線上遊戲比賽而收取的



Mobile Premier League (MPL) 是在 2018 年 10 月才推出其遊戲產品的，當時真錢線上遊戲初創公司正面臨來自印度高等法院的越來越大的壓力。儘管許多人要求禁止真錢線上遊戲，但該行業仍在增長，MPL 也隨之增長。第二年，Dream11 成為印度遊戲行業的第一家獨角獸，為印度線上遊戲的光明前景指明了方向。今年，MPL 在最近一輪 1 億美元融資後的估值為 9.45 億美元。

為了鞏固獨角獸的地位，該公司公開了其營業收入帳戶。在截至 2020 年 3 月 31 日的 2020 財年，MPL 記錄的收入為 1.831 億盧比，而在 2019 財年的收入為 0.427 億盧比，當時公司沒有從運營中獲得任何收入，只是作為定期存款和流動投資的利息。

在其最新的財務檔中，MPL 的運營收入達 1.481 億盧比，包括線上遊戲的銷售服務收入，而其他收入是 0.349 億盧比。這是公司實現多遊戲平臺盈利的第一步，因為它看起來會讓

EBITDA（稅息折舊及攤銷前利潤）更加積極。

文檔指出，該公司的運營收入來自玩家為線上遊戲支付的參與費，以及向真錢遊戲收取的平臺費。運營收入是扣除在該平臺上贏得遊戲比賽的用戶所獲得的獎金。

MPL 如何對抗 Paytm First Games

值得注意的是，MPL 的總收入與 Paytm First Games 的收入大致相同，後者也是在 2018 年同期上線的。在 2020 財年，Paytm First Games 的收入為 1.94 億盧比，其中 1.7 億盧比為運營收入。

在此期間，MPL 的支出增長了 168%，從 2019 財年的 11.06 億盧比到 20 財年的 29.63 億盧比。因此，該公司今年的淨虧損為 27.8 億盧比，較 2019 財年的虧損 10.63 億盧比同比增長 162%。Paytm First Games 在 2020 財年的虧損也同比增長 224%，至 9.7 億盧比。

拆分 MPL 的費用，運營費用增長 57.42% 至 5.629 億盧比；員工福利支出增長了 69%，達到 5.76 億盧比；其他費用，包括租金、燃料、法律、廣告和其他雜項費用，增長了 350%，達到 18 億盧比。這家初創公司每 1 盧比的營業收入支出為 21 盧比。

MPL 的運營費用包括支付給在平臺上贏得比賽的客戶的獎勵或獎品、IT 基礎設施運營成本、遊戲開發和匯入匯款的交易費用。

該公司的廣告和行銷支出增加了 365%，從 2019 財年的 2.962 億盧比增加到 2020 財年的 13.767 億盧比。

印度板球隊隊長維拉特·科利於 2019 年 2 月投資了這家線上遊戲初創公司，並於去年 1 月成為該公司的品牌大使。此後，該公司還聘請了其他寶萊塢演員出演廣告，這將大幅增加廣告成本，儘管該遊戲平臺的交易量在過去 18 個月有所增長。

MPL 的崛起伴隨著遊戲的繁榮

MPL 的 2020 財年財務報表沒有準確反映疫情對公司業績的影響。去年 3 月底至 5 月底，印度實施了全國範圍的封鎖，以遏制 Covid-19 的傳播。在此期間，印度線上遊戲行業蓬勃發展。

在去年 9 月接受 Inc42 採訪時，MPL 負責增長和行銷的高級副總裁 Abhishek Madhavan 稱，公司在 2020 年 3 月至 9 月間增長了 4 倍。此外，這家初創公司的 GMV 從 3 月份的 3.5 億美元增至 10 億美元。

此外，憑藉與真人秀節目《大老闆》（big Boss）和 T20 板球比賽、印度板球超級聯賽（IPL）等大型電視節目的高調聯繫，該公司的品牌形象明顯得到了改善。然而，人們會想知道，對於一家成立僅兩年的初創公司來說，在廣告上花大筆錢在財政上是否明智。畢竟，當一家遊戲公司成為真人秀《大老闆》的贊助商時，它的投資回報率是多少呢？

Madhavan 告訴 Inc42，他們的行銷目標是在印度成為一個家喻戶曉的名字，並解釋說公司的目標用戶不只是遊戲迷，而是任何擁有智能手機和網路連接的人。

MPL 由連續創業家 Sai Srinivas Kiran G 和 Shubham Malhotra 創立，聲稱在印度擁有 600 萬用戶，在印尼開設業務一年後，又擁有 350 萬強大的用戶基礎。該平臺在班加羅爾、浦那、雅加達和新加坡擁有 500 名員工，目前已推出 70 多款遊戲。

MPL 平臺上的所有遊戲都不是該公司自己開發的，相反，它遵循了一種市場模式，即開發者可以加入並基於 MPL 的理念創造遊戲。這種方法還有助於公司更快發展，因為它減少了創建遊戲組合所需的精力和時間。

在去年 11 月，MPL 為遊戲開發者提供了 500 萬美元的資金，幫助他們面向國內外用戶開發遊戲。該基金對所有開發者和工作室開放。

對於該基金，MPL 曾表示將推出一款單窗口線上遊戲機，供遊戲開發商申請基金，並將其遊戲提交給公司進行篩選和發行。

印度的 MPL 公司在技巧、機會和監管之間進退兩難

作為一個即將成為獨角獸的公司，MPL 擁有不斷擴張的業務和不斷增長的用戶基礎，目前看來 MPL 的前景無疑是一片光明。然而，麻煩可能正在一個邦一個邦地向它的辦公室逼近。

2018 年，泰倫加納邦禁止了真錢網路遊戲。去年下半年，安得拉邦和泰米爾納德邦也紛紛效仿。卡納塔克邦政府也在考慮類似的立法，喀拉拉邦高等法院有一項公益訴訟，要求邦實施一項關於博彩的網路遊戲的禁令。這些州認為，網路遊戲鼓勵年輕人賭博成癮，導致一些人在陷入債務迴圈後自殺。

一些網路遊戲在技巧、機會和嚴格的監管之間徘徊。

自 20 世紀 60 年代以來，最高法院的判決一直認為，撲克和拉米紙牌等遊戲的“技巧”元素占主導地位，而多於“機會”元素。因此，最高法院裁定，這兩種遊戲都是基於技巧的紙牌遊戲，因此，應免受反博彩法規的限制。

然而，鑒於印度不同的行政區已經制定了他們的法律，其中一些已經徹底禁止所有真錢線上卡牌遊戲。除了上面提到的南部各邦，奧裏薩邦也全面禁止賭博紙牌遊戲。

在錫金和那加蘭邦，儘管兩邦政府已將在技能類遊戲上投注資金排除在賭博範圍之外，但線上遊戲門戶網站的運營商在邦內開展業務必須獲得許可證。

這類技巧遊戲也被禁止在谷歌 Play Store 上市，這限制了印度線上遊戲公司有機行銷其產品的潛力。

儘管如此，根據 Inc42 Plus 的一份題為《解鎖手機遊戲：12 億美元背後印度機遇》的報告，

截至去年擁有 3.26 億手機遊戲玩家的印度手機遊戲市場，預計到 2020 年底將擁有 12 億美元的市場機遇。以這樣的市場規模，印度本應在 2020 年位居全球第 6 位，並在用戶基礎方面躋身世界前五大手機遊戲市場。

此外，該報告還預計印度手機遊戲市場將以 6.1% 的複合年增長率增長，並在 2025 年達到 16 億美元的市場規模。