

中国移动电竞行业研究报告

2018年





研究背景

2018年移动电竞行业更加成熟,无论是从传 统体育赛事学习先进赛事机制还是在海外推 广上均获得了优秀的成绩。此外, 短视频媒 体的出现帮助移动电竞内容加速传播。我们 预计,未来移动电竞市场将会在职业化、商 业化的道路上持续发展。

移动电竞概念定义



移动电竞概念定义

概念	同屏PvP	大规模赛事
核心移动电竞游戏	√	√
泛移动电竞游戏		\checkmark

〇 移动电竞游戏:指在移动端平台上多人进行同步对抗的移动游戏。

○── 移动电竞: 利用移动电子设备作为运动器械进行的、人与人之间的智力对抗运动。

○── 同屏PvP:指玩家们将同时在同一游戏画面内通过游戏类型进行竞技。

○── 规模赛事:有以该游戏为比赛项目的赛事,包含各类杯赛和联赛。

注释:中国移动电竞行业研究报告以研究核心移动电竞游戏以及其相关的产业链为主,不涉及泛移动电竞游戏或相关产业。

来源: 艾瑞咨询研究院自主研究。

核心发现





市场:受到政策的影响,2018年整体市场规模增速放缓,但是依靠头部游戏对普通用户的付费习惯培养以及细分用户群体的渗透,整体市场规模仍达到了**456亿元**。



政策:游戏审批暂停,与游戏行业整体有紧密联系的移动电竞行业的发展也受到一定的负面影响。



生态: 国内移动电竞产品与赛事纷纷出海。与此同时,整体电竞生态在头部电竞产品的带动下发展愈发完善。



竞争:短视频平台加速传播移动电竞内容,帮助用户学习、了解游戏技巧与赛事内容,完善电竞内容传播渠道。

来源: 艾瑞咨询研究院自主研究。



移动电竞行业概况	1
移动电竞行业趋势	2
移动电竞的竞争分析及企业分析	3
移动电竞用户行为分析	4

中国移动电竞发展阶段及大事记



头部产品带动行业发展 政策影响下逐步出海

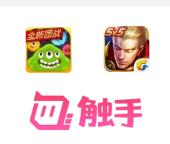
中国移动电竞发展阶段及大事记



- 综合性赛事中尝试加入手 游项目
- 英雄互娱旗下射击手游 《全民枪战》率先突入移 动电竞市场

2013-2014年

萌芽期



- 现象级产品《王者荣耀》出现激活移动电竞市场
- 出现**触手直播**等以移动游戏 为主要内容的直播平台
- · 《球球大作战》为代表的休 闲类移动竞技产品出现

2015年

增长期



- 高规格的《王者荣耀》职业联 赛KPL赛事成功举办
- 更多移动游戏直播平台出现, 且传统直播平台纷纷加大移动 电竞直播内容的投入
- 更多移动电竞游戏品类以及产品出现

2016-2017年

爆发期



- 短视频平台崛起,并且与移动 电竞内容结合加速传播
- 用户完成移动电竞的教育与认同,整体行为呈现重度化
- 相关政策影响整个游戏行业,电竞行业受到影响产业链公司 开始进军海外

2018年往后

调整期

注释: 各个时期上方图标为该时期内出现的平台与直播内容,与该平台、直播内容的市场表现无关。

来源: 艾瑞咨询研究院自主研究。

© 2018.12 iResearch Inc www.iresearch.com.cn

中国移动电竞市场规模



2018年市场规模突破450亿元

受到游戏审批暂停与用户红利逐步消退的影响,2018年整体市场规模增速放缓。但是依靠头部游戏对普通用户的付费习惯培养以及细分用户群体的渗透,整体市场规模仍然达到了456亿元。预计未来随着市场审批限制减少,将会有增长爆发的潜力。

2015-2019年中国移动电竞市场规模



注释:中国移动电子竞技行业市场规模1.电竞赛事收入:包括赛事门票、周边、众筹等用户付费以及赞助、广告等企业围绕赛事产生的收入。2.移动电竞电竞衍生收入:包括移动电竞俱乐部及选手、直播平台及主播等赛事之外的产业链核心环节产生的收入。3.移动电竞游戏收入:包括中国大陆地区用户为狭义电竞游戏消费总金额。以上收入均不包括端游电竞游戏及赛事产生的收入。来源:根据企业公开财报、行业访谈及艾瑞统计预测模型估算,仅供参考。来源:根据企业公开财报、行业访谈及艾瑞统计预测模型估算。

© 2018.12 iResearch Inc www.iresearch.com.cn

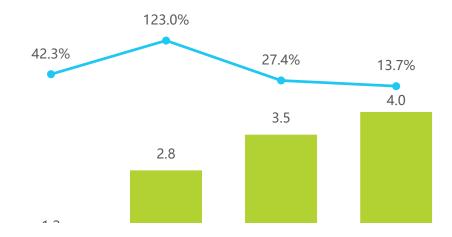
中国移动电竞用户规模与特性



新类型游戏带来用户规模增长

随着新兴游戏类型的出现,移动电竞游戏在巩固原有的用户群体的同时,触及到了更加细分的群体。因此,整体用户规模在互联网移动化红利逐步消退时仍然保持了一定的增长率。预计2018年整体移动电竞用户规模将达到3.5亿。

2015-2019年中国移动电竞用户规模



预览已结束, 完整报告链接和二维码如下:

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1 21182

