

关注



斗鱼2025年Q2财报:

单季盈利3783万元 创新业务连续十季度增长

8月18日,中国领先的以游戏为核心的内容生态平台斗鱼公布了2025年第二季度未经审计财务报告。财报显示,在经历行业深度调整期后,斗鱼成功实现单季度盈利,标志着其平台商业效率提升取得重大进展,战略转型取得阶段性成功。

根据披露的数据,二季度斗鱼总营收达10.54亿元,较去年同期稳步提升;毛利润1.42亿元,同比大幅增长68.5%;毛利率提升至13.5%,同比显著优化。最令市场瞩目的是,二季度斗鱼实现净利润3783万元,非美国通用会计准则(Non-GAAP)调整后净利润为2528万元,成功扭转亏损局面。

■新快报记者 郑志辉



▼创新业务、广告和其他收入

连续十个季度增长,占比突破45%

本季度财报的最大亮点来自斗鱼的创新业务板块。2025年第二季度,创新业务、广告和其他收入达到4.76亿元,同比增长96.8%,这已是该业务连续十个季度实现同比增长。其中,创新业务在总收入中的占比从去年同期的23.4%大幅提升至45.2%,几乎占据半壁江山。

这一结构性变化标志着斗鱼已成功摆脱对传统直播打赏收入的单一依赖,建立起更加均衡的收入模式。回顾转型历程,自2023年宣布业务结构调整以来,斗鱼的创新业务占比显著提升,而二季度该项业务占比突破45%,标志着转型进入新阶段。

创新业务增长主要来自两大引擎:游戏会员业务和语音社交业务。

在游戏道具售卖方面,斗鱼依托电竞赛事及主播资源联动,推出限时折扣、联名周边等创新玩法。结合暑期节点,斗鱼在三亚落地“海岛之旅”和平精英主题活动,采用“户外娱乐+游戏直播”形式打造沉浸式内容体验,联动限定皮肤返场,大幅提升了用户参与度。

这一创新模式延续了一季度的成功经验。2025年春节期间,斗鱼就曾推出英雄联盟蛇年限定福利专场,涵盖主播专场带货、云顶之弈4V4趣味赛事等配套内容,为游戏道具营销开辟了新路径。

▼语音业务

商业化能力成熟,收入近3亿

语音社交业务作为斗鱼创新业务的重要组成,二季度表现尤为亮眼。二季度该业务收入达2.96亿元,同比增长70.8%,用户覆盖与付费转化效率同步提升。

2025年二季度,语音业务实现平均

月活跃用户46.3万,平均月付费用户8.1万。对比一季度数据(平均月活49.84万,付费用户8.29万),在用户规模保持稳定的同时,付费转化效率进一步提升。

总的来说,二季度中,斗鱼语音社交服务通过持续迭代产品功能,优化流量分发机制,结合季节性营销活动,有效提升了用户参与度和付费意愿。

斗鱼财务副总裁曹昊表示:“二季度公司游戏会员业务和语音社交业务继续展现良好势头,进一步提升斗鱼收入多元化水平。”

▼提质增效

聚焦高价值用户,精准管控成本

在用户运营层面,斗鱼本季度采取精细化分层策略,聚焦高价值用户群体。财报显示,二季度斗鱼移动端MAU为3640万,付费用户数达280万,平均每付费用户收入(ARPPU)为255元。

这一用户数据与一季度相比(移动端MAU4140万,付费用户290万,ARPPU216元)呈现用户规模略有下降但付费效率提升的趋势。这得益于平台持续深耕电竞内容生态,通过独家赛事版权、明星主播孵化及互动玩法创新,构建起差异化竞争优势。

成本控制与运营效率提升是二季度实现盈利的重要推手。二季度,斗鱼毛利润同比增长68.5%至1.42亿元,毛利率从去年同期的低点显著回升至13.5%。

这一改善得益于斗鱼在版权采买策略上的优化和主播薪酬体系的调整。平台主动收缩低效投入,聚焦高价值头部赛事,同时加强自制内容创新能力,有效控制内容成本。

在费用管控方面,斗鱼延续了一季度的严格管理。此前数据显示,2025年一季度销售及市场费用、研发费用、一

般及行政费用分别同比下降3.5%、39.5%、16.4%,这一趋势在二季度继续深化,为利润释放创造了空间。

正如斗鱼联席CEO任思敏所言:“在不断变化的宏观形势和行业竞争中,我们始终致力于收入多元化和提升成本效率的公司战略。”

▼内容生态

赛事矩阵丰富,自制内容创新不断

二季度,斗鱼持续强化电竞赛事矩阵,在官方赛事转播与自制内容创新两方面同时发力:

官方赛事方面,平台覆盖了王者荣耀KPL夏季赛、穿越火线CFPL夏季赛、CS2 Blast里斯本公开赛等头部赛事。尤其值得一提的是,英雄联盟LPL赛事已于7月19日回归斗鱼,而英雄联盟全球总决赛也将在十月上线,为用户提供一站式电竞赛事体验。

自制内容方面,斗鱼创新推出《云顶之弈双人师徒接力赛》《绝地求生鱼虎巅峰赛》等特色活动。其中《云顶之弈双人师徒接力赛》首创全平台师徒协作模式,联动16组跨分区主播,革新积分赛制增强竞技看点,收获较高用户黏性。

这种创新延续了一季度《英雄联盟时光杯S2》的成功经验——当时通过“抢人卡”“教练正在热身”等赛制创新,观赛时长涨幅达134%,日均赛事回流用户增长255%。

▼平台治理

持续开展“清朗行动”

在完善内容生态的同时,斗鱼继续致力于构建积极正向的社区环境。

二季度,平台通过持续开展自查自纠及“清朗行动”,不断优化合规制度。平台强化治理涉赌、私下交易、低俗色

情、网络诈骗等违规违法行为,共永久封禁1146个直播间,禁言账号832个,封禁账号769个,坚决守护直播内容的纯净与健康底线。

这一系列治理措施是斗鱼自2024年以来平台治理工作的延续。根据此前发布的《2024生态治理报告》,斗鱼在过去一年共发布13次处理公示,围绕打击私下交易、处理侵权投诉、打击低俗色情内容等内容落实平台治理工作。

▼未来展望

在复杂环境中持续执行既定战略

面对下半年的市场前景,斗鱼管理层保持了谨慎乐观的态度。

斗鱼财务副总裁曹昊表示:“展望下半年,直播市场格局依然复杂变化。我们准备充分,将继续实施既定的公司战略,应对未来挑战。”

联席CEO任思敏则表示:“未来,在多变的宏观环境中,我们将继续优化用户体验和运营效率,一如既往地为用户提供高质量的游戏赛事、娱乐活动等内容产品。”

斗鱼的财报不仅是一份财务成绩单,更是直播行业转型的缩影。通过持续优化收入结构,斗鱼成功培育出创新业务这一增长引擎;通过精细化用户运营,平台在用户规模适度调整的同时提升了核心用户价值;通过严格的成本管控和效率提升,斗鱼实现了久违的单季度盈利。

随着英雄联盟全球总决赛等重要赛事在下半年陆续登场,以及在AI等技术领域的持续投入,斗鱼能否延续二季度的增长势头,将成为行业转型成效的重要观察窗口。在复杂多变的宏观环境和日益激烈的行业竞争中,斗鱼的转型之路仍面临挑战,但二季度的业绩无疑为其可持续发展奠定了坚实基础。