



研究 Match Group, Inc

08.2024

主辦單位



**WE CREATE A
RESEARCH**

**YOU CREATE A
GOOD CHOICE**

[Stonersearch.io](https://stoneresearch.io)



免責聲明

STONERESearch.IO - 研究報告免責聲明。

本報告所載資訊構成 STONERESearch.IO 及其關聯公司的一般評論，並不構成財務、投資、法律、稅務或任何其他建議。本報告無意提供或推薦任何獲取產品和/或服務的途徑。本文所表達的觀點僅基於公開資訊、內部資料或來自其他可靠來源的資訊，並相信其為真實。

儘管我們努力發布和維護準確的資訊，但我們不保證本報告中任何資訊的準確性、完整性或實用性，也不接受、認可或承擔其他方提供的任何資訊的準確性或可靠性的責任。本報告中包含的預測、預報和其他前瞻性陳述代表了STONERESearch.IO根據目前可用資訊所做的假設和預期。此類預測和展望是基於產業趨勢、情況以及與風險、變數和不確定性相關的因素。本報告所表達的意見僅代表我們截至發表當日的現有意見。

對於本報告所產生、包含或衍生之資訊、陳述、意見或事項（明示或默示）的準確性或完整性，或對於本報告中的任何遺漏，收件人未收到任何聲明或保證。對於任何人基於本報告所含資訊和意見或進一步查詢所提供的任何資訊而採取的行動可能導致的任何類型（可預見或其他）的損失或損害，不論是否有任何疏忽、不當行為或缺乏勤勉盡責，均不承擔任何責任。

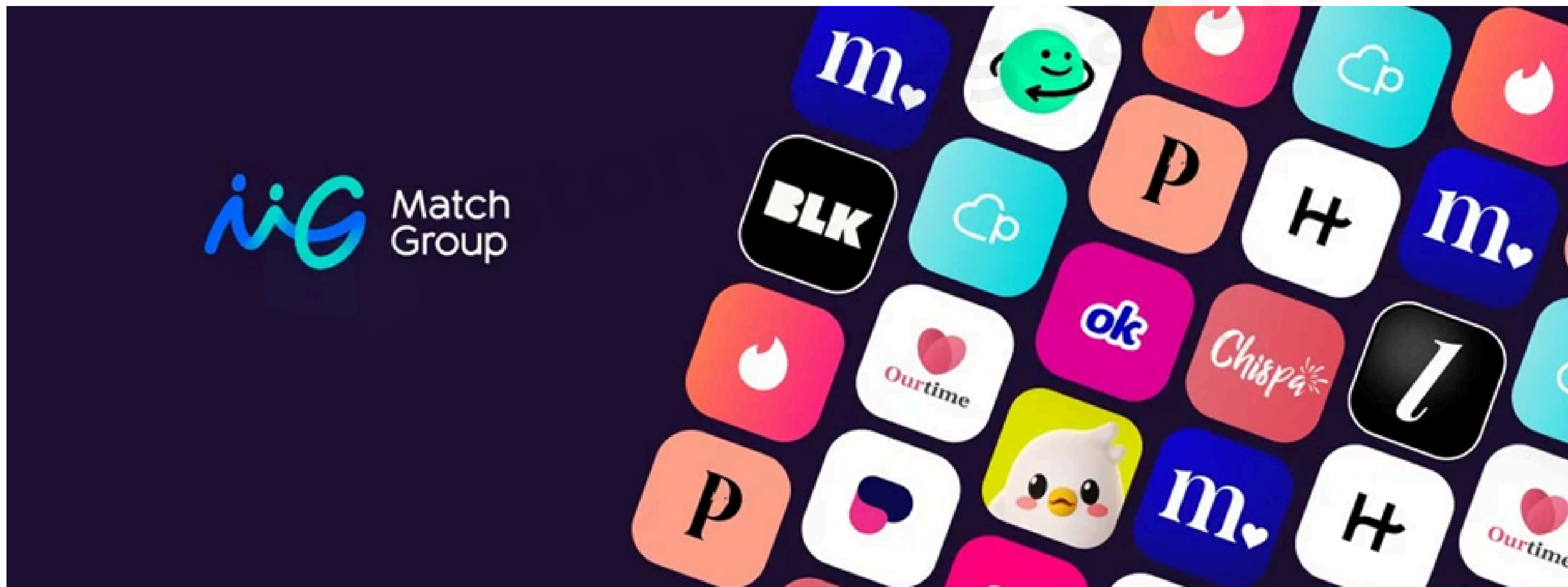
本報告無意公開散布。除非獲得 STONERESearch.IO 的書面許可，否則禁止以任何形式直接或間接複製或散佈 STONERESearch.IO 的研究資料和報告。本報告不針對任何公民或居民或位於司法管轄區的個人或實體，也不擬供其散佈或使用，本報告中出現的品牌和標誌是其各自所有者的註冊商標。

目錄

- 01. 摘要
- 02. 財務分析
- 03. 市場分析
- 04. 競爭分析
- 05. 策略分析
- 06. 基本面分析
- 07. 技術分析
- 08. 我們的觀點
- 09. 我們的團隊
- 10. 交易員
- 11. 內部交易
- 12. 預測
- 13. 犯罪報告
- 14. 投機性資訊
- 15. 研究摘要

匹配小組簡介

Match Group 是線上約會產業的全球領導者，旗下擁有廣泛的約會應用程式與服務組合，滿足全球使用者的需求。該公司成立於 2009 年，隸屬於 InterActiveCorp (IAC)，但在 2020 年分拆為獨立公司，在納斯達克上市，股票代碼為「MTCH」。Match Group 總部設在德州達拉斯，但公司的辦公室和團隊遍佈全球。



主要收入來源

Match Group 的收入主要來自訂閱、優質服務和廣告。業務模式基於

高級訂閱

Match Group 提供的大多數應用程式和服務都是以免費模式運作，基本功能免費提供，但若要使用進階選項，例如額外的刷卡、更高的個人資料顯示度或無廣告，則需要訂閱。例如，Tinder 提供 **Tinder Plus**、**Tinder Gold** 和 **Tinder Platinum** 選項，這些選項的功能範圍各有不同。

購物應用

使用者可以選擇一次性購買額外功能，例如「超級喜愛」、「提升」（在指定時間內增加個人資料的能見度）或在應用程式中使用的各種硬幣和代幣。

廣告

有些應用程式 (例如 Tinder) 也會透過顯示廣告來賺取營收，尤其是免費版的應用程式。這些廣告通常會根據使用者的喜好量身打造，從而提高廣告的效果。

Match Group 的主要產品和平台

Match Group 管理多個受歡迎的約會平台，每個平台都針對不同的族群或滿足不同的使用者需求：

01. Tinder

全球知名度最高的約會應用程式，主要針對年輕使用者群。Tinder 推出創新的刷卡機制，已成為線上約會的代名詞。

02. Match.com

歷史最悠久、最具規模的約會網站之一，以尋找長期關係的人士為目標。Match.com 在許多國家營運，適應當地市場。

03. OkCupid

透過詳細的問卷調查，幫助使用者找到志趣相投、價值觀相近的人，從而與其他平台區別開來的平台。OkCupid 在較年輕、較有政治和社會意識的使用者中非常受歡迎。

04. Hinge

該應用程式宣稱自己是「您會刪除的應用程式」，著重於建立更深入、更有意義的關係。Hinge 與 Tinder 及其他應用程式的差異在於提供更詳細的個人資料，並鼓勵根據特定情境進行對話。

05. PlentyOfFish

一個基礎廣泛的交友網站，以易用性和龐大的使用者群而聞名，目標對象為尋找友誼和愛情的人。

06. Meetic

在歐洲很受歡迎的約會網站，運作原則與 Match.com 相似，但更為歐洲使用者量身打造。

07. OurTime

針對 50 歲以上的人尋找友誼和浪漫關係的服務。

08. Pairs

該應用程式在日本和其他東亞國家很受歡迎，主要針對尋求長期關係的年輕專業人士。

未來的計劃與創新

Match Group 正大力投資於創新和新技術，以維持其在約會市場的領導地位。以下是該公司在未來幾年規劃的一些主要發展領域：

社交媒體整合：

Match Group 正在投資開發演算法，以更好地分析使用者偏好，並建議更多相關的配對。人工智慧的目的不僅在於提高配對品質，也在於提供更個人化的使用者體驗。

音訊與視訊服務開發：

為了因應互動式溝通需求的成長，Match Group 計畫開發視訊和音訊服務，讓使用者能以更真實的方式進行聯繫。其中一個例子就是推出直接在應用程式中組織視訊交友的功能。

介紹虛擬實境 (VR) 和擴增實境 (AR)：

該公司正在探索 VR 和 AR 在線上約會中的應用。其中一個例子是在 3D 空間中組織虛擬約會，使用者可以先在虛擬世界中見面，再決定是否在現實中見面。

安全與節制：

Match Group 正在投資改善使用者安全性的技術，包括偵測不當內容的演算法，以及報告和修改系統。公司的目標是創造一個安全的環境，讓使用者能感到舒適，並免受騷擾或詐欺。

將業務拓展至國際市場：

Match Group 計畫進一步拓展國際市場，尤其是亞洲、拉丁美洲和非洲等地區。該公司希望使其產品符合當地文化和約會習慣，從而在這些市場獲得新的使用者。

未來的計劃與創新

開發與使用者福利相關的功能：

為了因應人們對心理健康與幸福問題日益增加的興趣，Match Group 計劃推出支援使用者照顧情緒健康的功能。例如，這些功能可包括健康約會建議、存取人際關係教育內容，或整合冥想與放鬆應用程式。

區塊鏈和加密貨幣：

該公司正在考慮使用區塊鏈技術和加密貨幣來提高交易安全性、保護用戶資料，並引入新的貨幣化模式，例如忠誠度代幣。

開發人工智慧 (AI) 和匹配演算法：

Match Group 正在投資開發演算法，以更好地分析使用者偏好，並建議更多相關的配對。人工智慧的目的不僅在於提高配對品質，也在於提供更個人化的使用者體驗。

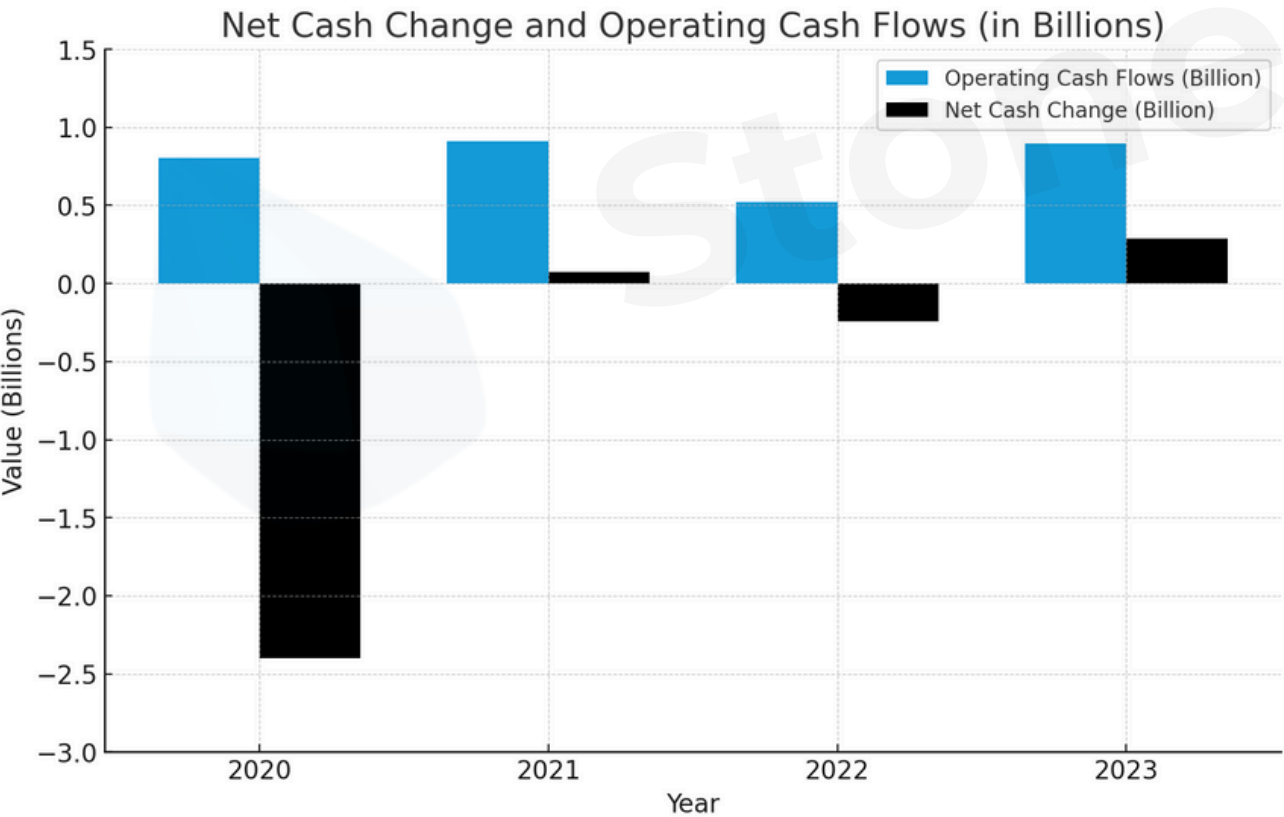
摘要

Match Group 是線上約會行業的全球領導者，其地位來自於廣泛的應用程式和服務組合、先進的技術以及適應用戶不斷變化需求的能力。該公司的收入主要來自訂閱、應用程式內購買和廣告。未來計劃包括開發 AI、VR、AR 等技術，以及拓展新市場，讓 Match Group 能夠維持在業界的領先地位，並吸引更多的使用者。該公司的長期策略是持續投資於創新，不僅能提升服務品質，還能徹底改變人們在數位世界中建立及維繫關係的方式。

詳細分析現金流量表 1/2

Cash Flow Summary

Category	2020	2021	2022	2023
Operating Cash Flows	802.18M	911.33M	523.66M	896.79M
Investing Cash Flows	-4.9B	-941.3M	-82.26M	-78.45M
Financing Cash Flows	1.69B	112.58M	-678.62M	-532.2M
Net Cash Change	-2.4B	76.21M	-243M	289.92M



要注意什麼？

1.每股現金流量值為 \$4.06。每股現金流量高，可能表示營運管理良好，每股產生現金的效率。

2.2023年的營運現金流為9.7999億美元。這是一個重要的指標，顯示公司的核心業務產生大量現金，是營運健康的正面象徵。

3 每股收入為 12.32 美元。此比率顯示公司每股收入的多少，是相對於股份數衡量營運效率的重要指標。

4. 在圖表中，我們可以看到淨現金的顯著變化，特別是在 2020 年和 2021 年，淨現金為負數。只有在 2023 年，公司才實現了正的淨現金流。這顯示該公司之前可能在財務上掙扎，但現在財務狀況已有所改善。

1

Cash Flow per Share (USD)
4.06 USD

Revenue per Share (USD)
12.32 USD

2

Operating Cash Flow (USD)
979.99M USD

3

詳細分析現金流量表 2/2

截至 2023 年 12 月 31 日的財政年度，Match Group, Inc 的營收增加 5.51% 至 33.6 億美元。淨收入增加 79.90% 至 6.5147 億。淨資產值增加 94.69% 至 -19.07M，每股獲利從 1.24 增加至 2.26。

解釋：

現金流量表的結果顯示了公司財務健康的幾個重要方面。首先，來自營運的現金流量非常強勁，將近 9.8 億美元。這表示該公司的核心營運產生大量現金，這對於長期穩定性以及在不產生額外債務的情況下為當前營運和潛在投資提供資金的能力至關重要。

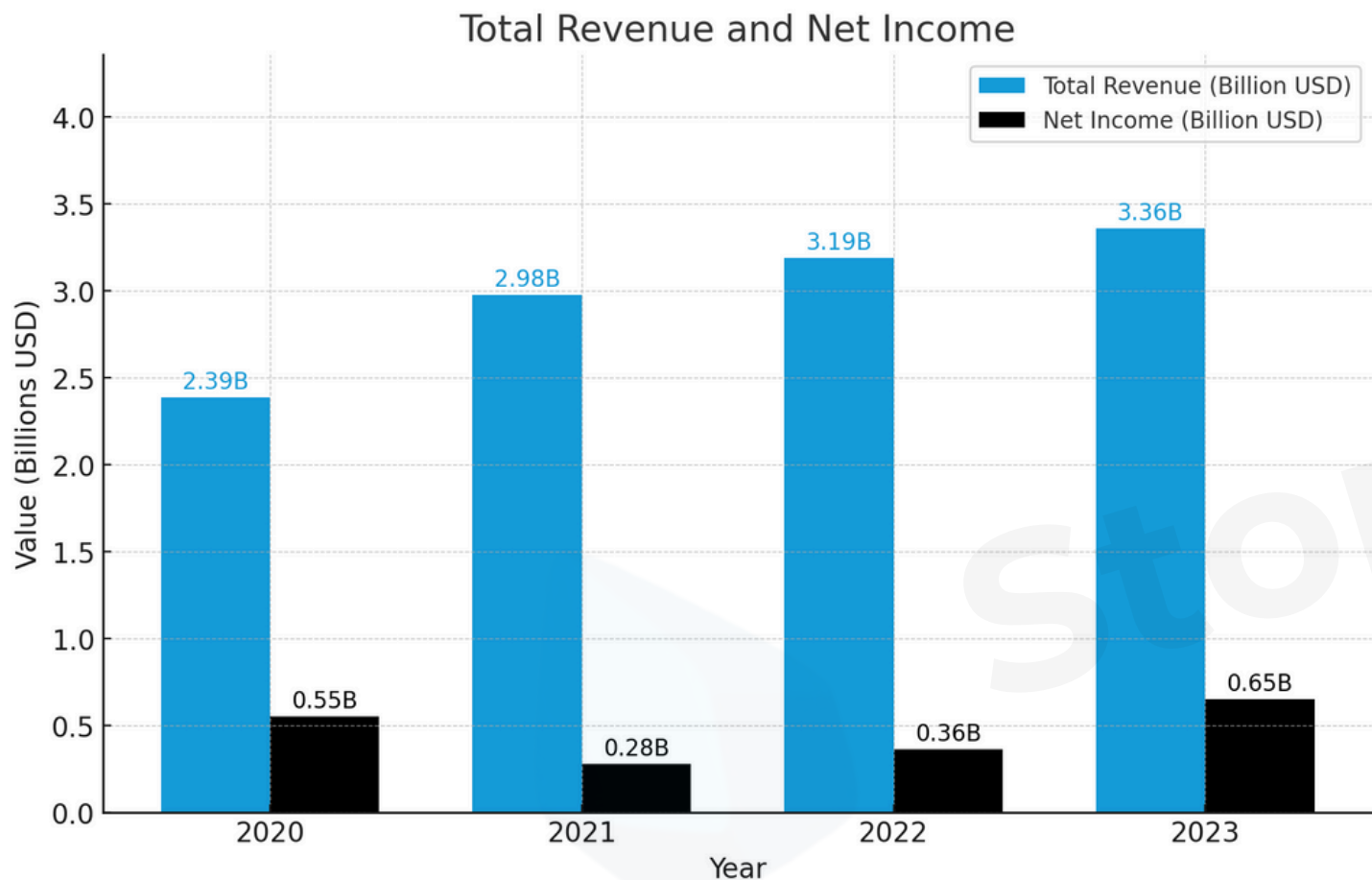
然而，來自投資和融資活動的現金流量卻為負數。來自投資活動的負現金流量 (-7845 萬美元) 顯示該公司正積極投資於成長，例如購買固定資產或資本投資。這可能表示公司希望未來能有進一步的成長，並提高市值。

相反，來自融資活動的負現金流量 (-\$532.2 百萬美元) 可能是由於償還債務、支付股利或購回股票。這可能顯示公司需要償還的財務負擔，令人質疑公司未來處理債務的能力。

另外值得注意的是，淨現金有 2 億 8,992 萬元的正變動。這表示儘管有資本與融資支出，該公司仍能增加其現金餘額，對投資人而言是正面的訊號，顯示該公司有健康的流動資金。



損益表的詳細分析



Gross Margin
68.62%

Net Profit Margin
17.65%

Operating Margin
25.73%

Return on Investment
16.52%

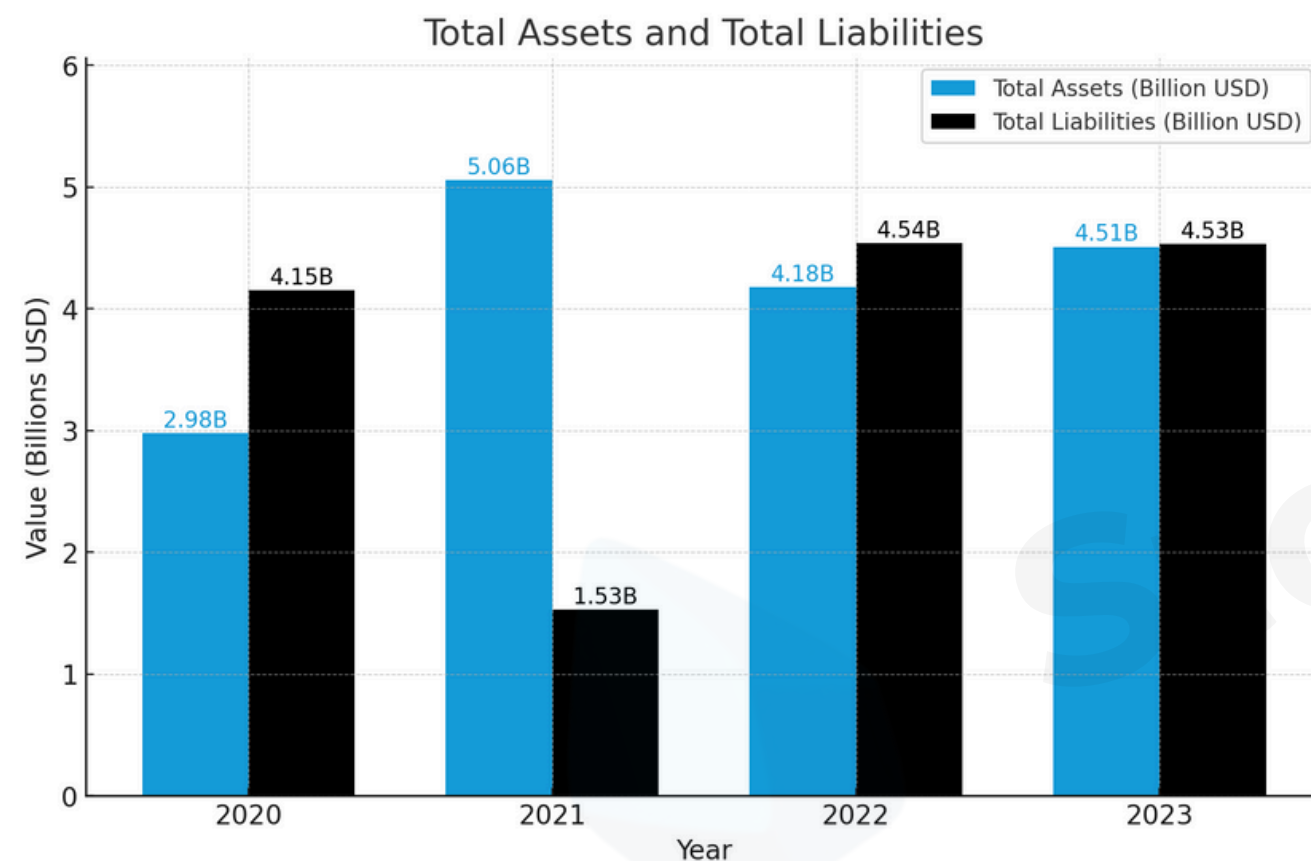
- 關鍵數字：
- 總營收 (2023 年): 33.6 億美元
 - 淨利 (2023 年): 6.5147 億美元
 - 毛利率: 68,62
 - 營運利潤率: 25.73
 - 投資報酬率: 16,52
 - 淨利潤成長率: 79.90

Financial Summary

Category	2020	2021	2022	2023
Total Revenue	2.39B	2.98B	3.19B	3.36B
Gross Profit	1.71B	2.07B	1.82B	2.3B
Operating Profit	745.72M	851.68M	515.01M	916.9M
Net Income	553.91M	278.38M	362.13M	651.47M

解釋：
收益表顯示出令人印象深刻的業績，尤其是淨利的成長，較去年同期成長近 80%，達到 6.5147 億美元。如此大幅的成長，顯示出公司的營運效率，以及將收入轉化為利潤的能力。
68.62% 的毛利率和 25.73% 的營業毛利率是高盈利能力的指標，說明公司有效控制了營運成本。這表示即使材料或勞工成本增加，公司仍有足夠的毛利率維持獲利能力。
16.52% 的高投資報酬率 (ROI) 是非常正面的指標，顯示該公司有效運用資產來創造利潤。投資人可將此視為該公司擁有健全投資策略的象徵，且此策略在未來可能持續，進而使公司價值進一步提升。

詳細資產負債表分析



Quick Ratio

2.51

Long-term Debt/Equity

-2,952.68%

Current Ratio

2.51

Total Debt/Equity

708.97%

關鍵數字：

- 總資產 (2023 年): 45.1 億美元
- 總負債 (2023 年): 45.3 億美元
- 權益總額 (2023 年): -1,907 萬美元
- 流動比率: 2.51
- 總負債/權益: 708.97

Total Assets, Liabilities, and Equity Summary

Category	2020	2021	2022	2023
Total Assets	2.98B	5.06B	4.18B	4.51B
Total Liabilities	4.15B	1.53B	4.54B	4.53B
Total Equity	-1.18B	-194.58M	-358.88M	-19.07M

解釋：

公司的資產負債表揭示了一些挑戰，尤其是在資本結構方面。總資產為 45.1 億美元，接近總負債 (45.3 億美元)。這表示該公司有大量負債，幾乎完全抵銷其資產。最令人不安的指標是 -1,907 萬美元的負資產。負資產表示負債超過資產，這表示該公司主要以債務而非股本來融資。

流動比率為 2.51，表示公司有能力和流動資產支付短期負債，這是正面的訊號。然而，708.97% 的總負債/權益比率非常高，顯示該公司負債龐大。這種資本結構可能會造成嚴重的風險，尤其是當市況惡化時，可能會增加償債成本或限制取得額外融資的機會。

投資人摘要與詮釋

該公司的財務業績描繪了這樣一幅圖景：一方面，該公司擁有令人印象深刻的盈利能力和強勁的現金流，但另一方面，卻面臨著與高負債水平和負資產相關的重大挑戰。

從獲利能力的角度來看，公司的狀況非常良好。高營運利潤率和毛利率，以及淨收入的顯著成長，都顯示公司即使在充滿挑戰的市場環境下，仍有能力創造利潤。投資人可能會將此視為公司擁有穩固的營運基本面，未來能持續增加收入和利潤的象徵。

然而，資產負債表結構是明顯的風險來源。負資產及極高的負債權益比（超過 700%）顯示該公司可能難以管理其負債，尤其是面臨可能的財務困難或經濟危機時。如果利率上升或信貸狀況惡化，公司可能會面臨償債成本上升的挑戰。

然而，現金流是公司資產負債表上的強項。來自營運的強勁現金流和正的現金淨變動顯示，該公司能夠產生足夠的現金來滿足目前的融資需求，同時也能部分償還債務。這讓公司在財務運作上有一定的彈性，儘管持續償還債務的需求可能會限制投資機會。

投資者的結論：

- 對於投資人而言，公司既有機會也有風險。優勢包括高獲利能力、強勁的現金流量及成長潛力。風險主要來自於高額債務與負資產，長期而言可能會對公司的償債能力構成重大風險。
- 投資者應仔細考慮其在該公司股票上的風險，同時考慮到目前強勁的獲利能力和潛在的長期債務風險。監察該公司未來打算如何管理其資產負債表 - 是否會採取措施減少債務或進行資本重組，也是非常重要的。
- 如果該公司能夠成功管理其債務並改善其資本結構，從股票進一步升值的角度來看，它可能是一個具有吸引力的投資選擇。然而，風險承受能力較低的投資者可能會暫緩投資，直到該公司在財務管理和減少債務方面展現出明顯的改善。

主要財務指標詮釋

獲利能力

- **ROE (股本報酬率):** 由於權益為負數 (-1,907 萬美元)，因此無法以傳統方式計算 ROE (權益報酬率)。負權益表示公司的負債多於淨資產，這是不利的情況，對投資人而言是紅色警告信號。在這種情況下，ROE 並不是有用的指標，因為負值可能會扭曲獲利能力的真實情況。
- **ROA (資產報酬率)** 可計算為淨收入與總資產的比率。該公司的 ROA 為 14.44% (6.5147 億美元/45.1 億美元)。這個指標顯示該公司的資產回報相當穩健。ROA 超過 10%，即表示公司有效運用其資產來創造利潤，是一個很好的結果。

流動性指標

- **流動比率為 2.51**，表示該公司每 1 美元的流動負債就有 2.51 美元的流動資產。這是一個健康的比率，表示公司能夠輕易支付其流動負債。比率值高於 2 通常被視為良好，證明公司有足夠的流動資金來滿足目前的財務需求。

債務

- **D/E 比率 (Debt to Equity Ratio) 極高**，達 708.97%。此比率表示該公司負債龐大，會增加財務風險。高 D/E 比率表示該公司依賴外部融資，如果利率上升或公司債務再融資出現問題，這可能會很危險。對投資人而言，這是一個重要的警示，表示在做投資決策時需要謹慎。

績效指標

- **資產週轉率為 0.74 (總收入 33.6 億美元/資產 45.1 億美元)**。這是一個適中的比率，表示該公司每投入 1 美元的資產，就能產生 0.74 美元的營收。雖然這個比率不是很高，但顯示該公司能夠相當有效地管理其資產以創造營收。然而，公司仍有改善的空間，以提高資產使用的效率。

財務預測

樂觀的情況：

在樂觀的情況下，假設公司能夠在目前的獲利能力和有效的營運管理基礎上，進一步增加收入和淨利。收入增長可能來自新投資、市場擴張或營運效率的改善。此外，如果公司選擇透過財務重組或增加股本來降低債務的策略，債務比率可能會改善。在此情況下，資產負債表結構的改善可能會導致股票市值進一步增加，並提高公司對投資人的吸引力。

悲觀的情況：

在悲觀的情況下，公司可能面臨難以償還高額債務的風險，尤其是在利率上升或宏觀經濟狀況惡化的情況下。融資成本增加可能會對淨利產生負面影響，公司可能被迫尋求額外融資或出售資產以償債。如果資產負債表進一步惡化，公司的信用評等可能會被調降，這將進一步增加償債成本，並可能導致股東價值下降。

投資者的結論：

投資者應考慮這兩種情況，並密切監控公司的營運表現及其財務管理策略。尤其是，追蹤公司為改善資產負債表結構及降低債務所採取的措施，將至關重要。願意承擔較高風險的投資者可能會發現該公司有進一步成長的潛力，尤其是如果樂觀的預測成真。另一方面，較為謹慎的投資人可能會等待資本結構改善的跡象，然後才決定投入更多的資金在該公司的股票上。

產業分析

市場概述:

Match Group 經營全球線上約會市場，包括讓使用者建立聯繫、安排約會及建立關係的應用程式和網際網路平台。這個市場是更廣泛的網際網路和行動服務領域的一部分。

市場規模與成長動能:

全球線上約會市場經歷了顯著的成長。2023 年，此市場的價值估計約為 85 億美元，預測顯示未來幾年將以每年約 5-7% 的速度進一步成長。這項成長的動力來自於網路交友的接受度日益提高，尤其是年輕世代，以及全球網際網路和行動服務的覆蓋範圍不斷擴大。

市場趨勢:

- **個人化與 AI:** 人工智慧演算法在媒合合作夥伴和個人化使用者體驗方面的重要性與日俱增。
- **安全性:** 更加注重使用者的安全與隱私，進而開發先進的安全功能。
- **貨幣化:** 訂閱模式的成長，以及可增加使用者參與度和收入的新優質功能的推出。
- **利基與多樣性:** 針對特定人口族群的應用程式越來越多，例如 LGBTQ+ 人士、老年人或有特定興趣的人。

競爭:

Match Group 在全球市場面臨數個重要的競爭者:



Bumble Inc: 主要競爭對手，其 Bumble 應用程式讓女性在約會過程中擁有更大的控制權。



Facebook 約會: Meta Platforms 利用 Facebook 龐大的使用者群推出的服務。



Grindr: 針對 LGBTQ+ 族群，尤其受男性歡迎。

公司在市場上的地位：

市場佔有率：

Match Group 是線上約會市場的領導者，擁有絕對的市場佔有率，根據不同的估計，約佔全球市場的 50-60%。
該公司擁有許多熱門的約會平台，包括 Tinder、Match.com、Meetic、OkCupid、Hinge、PlentyOfFish 以及利基應用程式。

- **競爭優勢：**
- **品牌組合：** Match Group 擁有多樣化的平台，能迎合不同的市場區隔，使其在適應使用者喜好變化時更具優勢。
- **可擴展性：** 由於業務遍及全球，公司可以大規模地推出創新和新功能，快速回應使用者喜好的變化。
- **技術投資：** 強調技術創新，包括人工智能和大數據，改善匹配品質和使用者體驗。



與其他公司競爭：

儘管 Match Group 擁有優勢地位，但仍必須面臨日益激烈的競爭，尤其是來自 Bumble 等公司的競爭，這些公司推出了創新的線上約會方式。儘管面臨競爭，Match Group 仍能保持優勢，這要歸功於其廣泛的產品組合以及吸收或主宰利基市場的能力。

法規環境：

法律規定：

在全球市場營運的 Match 集團須遵守不同司法管轄區的各種法律法規：

01. 個人資料保護：

歐洲的 GDPR 等法規規定 Match 集團有義務保護使用者的個人資料，因此需要在 IT 安全和遵守法律方面進行大量投資

02. 反托拉斯法規

由於其市場支配地位，公司在遵守反壟斷法方面受到監管機構的審查，尤其是在歐盟和美國。

03. 內容規定：

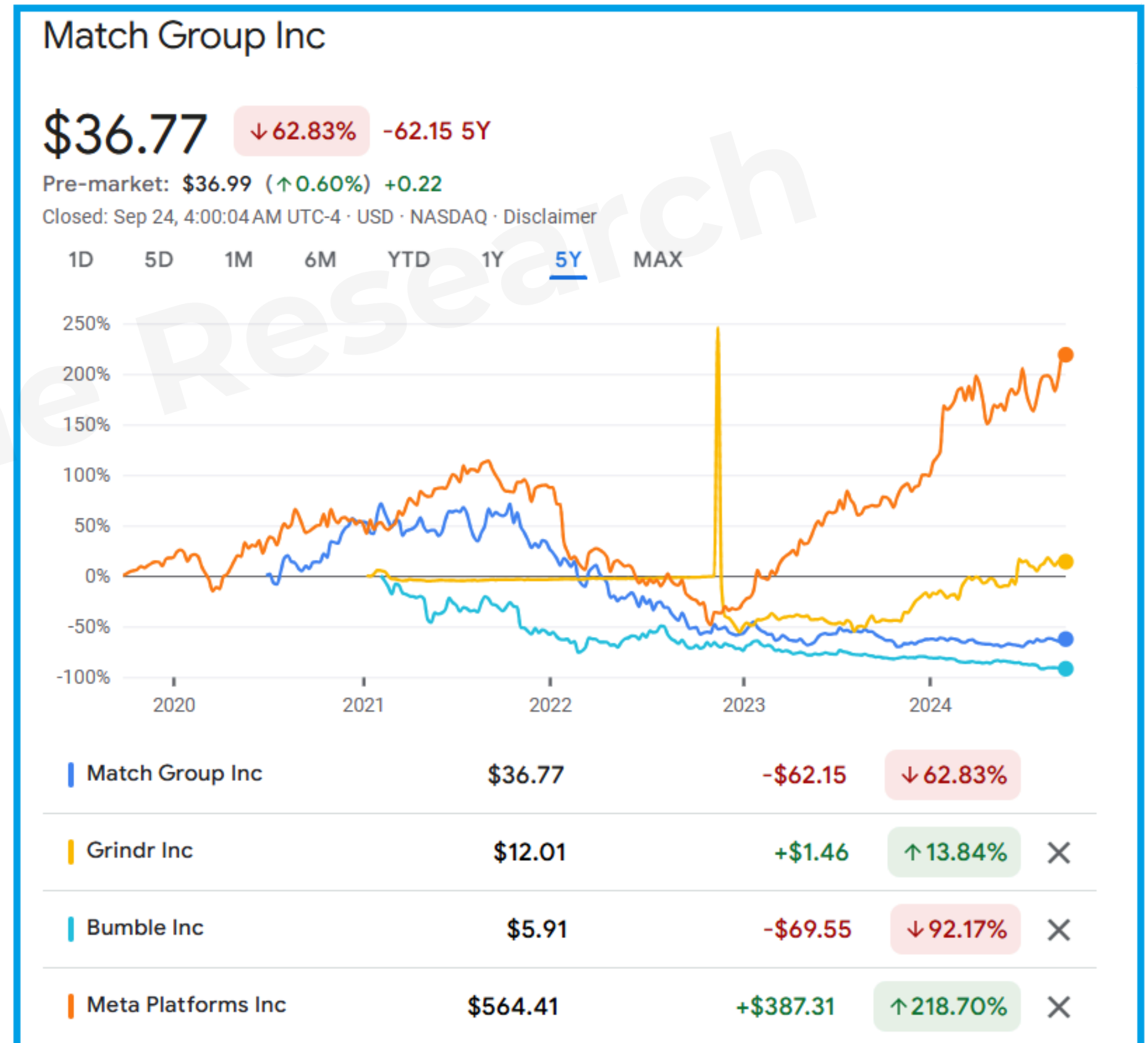
Match Group 也必須適應當地的內容法規，這些法規可能會限制或禁止其應用程式中的某些內容，尤其是在具有限制性文化或宗教法律的地區（例如中東）。

摘要：

Match Group 是全球線上約會市場的主導者，擁有廣泛的品牌組合及龐大的營運規模。該公司所經營的市場具有動態成長的特點，並受到人工智慧和個人化等技術趨勢的驅動。該公司憑藉其多元化的產品和創新，已為競爭做好充分準備，儘管它也必須不斷監控其服務市場中不斷演變的法律法規。

Match Group 競爭分析

Match Group 擁有 Tinder、Match.com、Hinge、OkCupid 等應用程式，是線上約會產業的領導者，但其經營環境競爭激烈。Match Group 的競爭對手既有大型跨國公司，也有小型利基應用程式，這些應用程式試圖以獨特的功能和約會方式吸引使用者。以下是我對 Match Group 競爭者的詳細分析，包括市場上的主要競爭者、他們造成的主要威脅，以及對 Match Group 的影響。



競爭帶來的主要威脅

產品創新：

Match Group 的競爭對手不斷推出可吸引使用者的創新功能，例如視訊通話功能 (Badoo) 或允許女性主動聯繫 (Bumble)。如果 Match Group 的應用程式無法快速導入新功能，可能會導致使用者流失。

服務多元化：

Bumble 推出 Bumble BFF 和 Bumble Bizz，使其服務更多元化。這個策略可以吸引那些不只尋找約會，也尋找友誼和職業聯繫的使用者。Match Group 可將此視為潛在的發展方向。

依賴特定人口群體：

Grindr 或 Happn 等應用程式以特定的利基或人口群體為目標，使它們能夠主宰某些細分市場，讓 Match Group 更難進入這些領域。

免費的商業模式：

Facebook Dating 等競爭對手提供免費服務，可吸引原本可能願意為 Match Group 應用程式付費的使用者。如果免費的替代方案仍然同樣具有吸引力，免費模式可能會變得不那麼有效。

結論：

Match Group 的競爭激烈且多樣化，市場上的主要廠商都會推出創新功能和策略來吸引使用者。為了維持其領導地位，Match Group 必須持續創新、確保產品組合的多樣性，並適應不斷改變的使用者偏好。忽視日益激烈的競爭可能導致市場佔有率和營收的損失。

主要競爭對手 1/3



Bumble Inc. 管理約會應用程式 Bumble 和 Badoo。Bumble 於 2014 年推出，因其獨特的功能可讓女性在互動中先下手為強而大受歡迎。Badoo 是全球最大的約會應用程式之一，在歐洲和拉丁美洲尤其受歡迎。

策略：

女性主動： Bumble 宣傳自己是一個讓女性控制互動的應用程式，吸引了追求更平衡、更可控互動的使用者。

多樣化： Bumble 已將其活動擴展到其他領域，例如交友 (Bumble BFF) 和職業網路 (Bumble Bizz)，增加了其應用程式的覆蓋範圍和對使用者的吸引力。

威脅：

市場份額增長： Bumble 正在快速增加其市場佔有率，尤其是在北美和歐洲。這可能會侵蝕 Match Group 應用程式的使用者基礎。

全球擴張： 隨著Badoo在國際市場越來越受歡迎，Bumble可能會加速全球擴張，挑戰 Match Group 的地位。



Facebook Dating 是生態系統的一部分，於 2019 年推出。它利用 龐大的用戶資料庫，根據用戶的興趣、群組和參與的活動將人們聯繫起來。

策略：

與 整合： *Facebook Dating* 使用 龐大的資料資源，能更精準地匹配伴侶。

負擔能力： 這項服務是免費的，相較於付費的應用程式，這是一項顯著的競爭優勢。

威脅：

免費的商業模式： *Facebook Dating* 可能會吸引那些不願意支付約會服務費用的使用者，可能會影響 *Match Group* 的營收。

隱私權疑慮： *Facebook* 的隱私問題可能會讓一些使用者不敢使用 *Facebook Dating*，而醜聞可能會引起監管機構對整個產業的關注，也會影響 *Match Group*。

主要競爭對手 2/3



Grindr

Grindr 是全球最大的 LGBT+ 約會應用程式，特別受同性戀和雙性戀男性歡迎。尋求短期和長期關係的人都廣泛使用此應用程式。

策略：

- **在利基市場中的強勢地位：** Grindr 在 LGBT+ 約會應用程式市場佔有主導地位，使其得以維持忠實的使用者群。
- **貨幣化：** Grindr 透過高級訂閱和針對特定人口族群的廣告賺取收入，提升行銷活動的成效。

威脅：

- **利基市場的主導地位：** Match Group 雖擁有 Chispa (拉丁美洲人) 或 BLK (非裔美國人) 等利基應用程式，但與 Grindr 相比，在 LGBT+ 領域的表現較弱，限制了其滲透該市場的能力。
- **隱私權問題：** Grindr 常常被批評隱私權保障措施薄弱，這可能會為競爭者敞開大門。



eHarmony

eHarmony 是 2000 年推出的約會服務，專注於長期關係。該平台根據詳細的性格問卷使用先進的匹配演算法。

策略：

- **長期相容性：** eHarmony 在市場上脫穎而出，專注於長期關係，吸引追求認真承諾的人。

值得信賴的品牌： eHarmony 在尋求長期關係的使用者中擁有悠久的歷史和良好的聲譽，這使得 eHarmony 成為特定市場區塊的吸引人的選擇。

威脅：

- **專業化：** 對長期關係的強烈關注限制了該平台吸引更多廣泛用戶群的能力，尤其是年輕用戶，他們可能更喜歡 Tinder 等更隨意的應用程式。
- **技術停滯：** 與新興公司相比，eHarmony 缺乏技術創新，這可能導致 eHarmony 失去對年輕使用者的吸引力。

主要競爭對手 3/3



Happn 是一款交友應用程式，可讓使用者結識在現實生活中有交集的人。它以位置為運作基礎，讓使用者能與鄰近的人聯繫。

策略：

- **本地化：** Happn 以其獨特的約會方式脫穎而出，它以真實生活中的邂逅為基礎，對於想要在自己附近認識對象的人來說更有吸引力。
- **吸引城市使用者：** 此應用程式在大城市尤其受歡迎，因為在大城市與其他使用者巧遇的可能性較高。

威脅：

- **覆蓋範圍有限：** 它專注於當地會面，限制了應用程式潛在的全球影響力。
- **小眾吸引力：** 雖然 Happn 在城市很受歡迎，但它可能難以吸引鄉村或小城鎮的使用者，因為在這些地方與其他使用者交會的次數較少。



競爭對手造成的威脅



競爭對手增加市場佔有率

Bumble 和 Facebook Dating 等競爭對手正積極擴大市場佔有率，尤其是在北美和歐洲。對於傳統上主宰這些市場的 Match Group 來說，這意味著必須加強行銷力度並推出創新產品，以留住現有使用者並吸引新使用者。

產品與技術創新

新的競爭者正在推出可以吸引使用者的創新功能，例如視訊通話 (Badoo)、女性優先計畫 (Bumble) 或基於位置的會議 (Happn)。Match Group 若要維持其領導地位，就必須持續投資於技術開發，並推出符合使用者不斷演進需求的新功能。

競爭對手的服務多元化

競爭對手，例如 Bumble，正在提供多樣化的服務，使他們能夠吸引更多廣泛的使用者群體 (例如 Bumble BFF 和 Bumble Bizz)。雖然 Match Group 已經擁有廣泛的應用程式組合，但仍必須考慮進一步的多樣化。

全球對不同約會應用程式的興趣

1. Tinder

北美和歐洲： Tinder 仍是這兩個地區最熱門的約會應用程式。它擁有龐大的使用者群，尤其是 18-34 歲的年輕族群。它的突出之處在於其簡單性及以滑動為基礎的配對系統。

2. Badoo

歐洲和非洲： Badoo 在歐洲和南非尤其受歡迎。它提供「附近的人」等功能，使其廣泛用於約會和社交聚會。Badoo 在義大利等國家擁有強大的市場佔有率，許多使用者都依賴這個平台進行隨意約會和建立新的聯繫。

3. Bumble

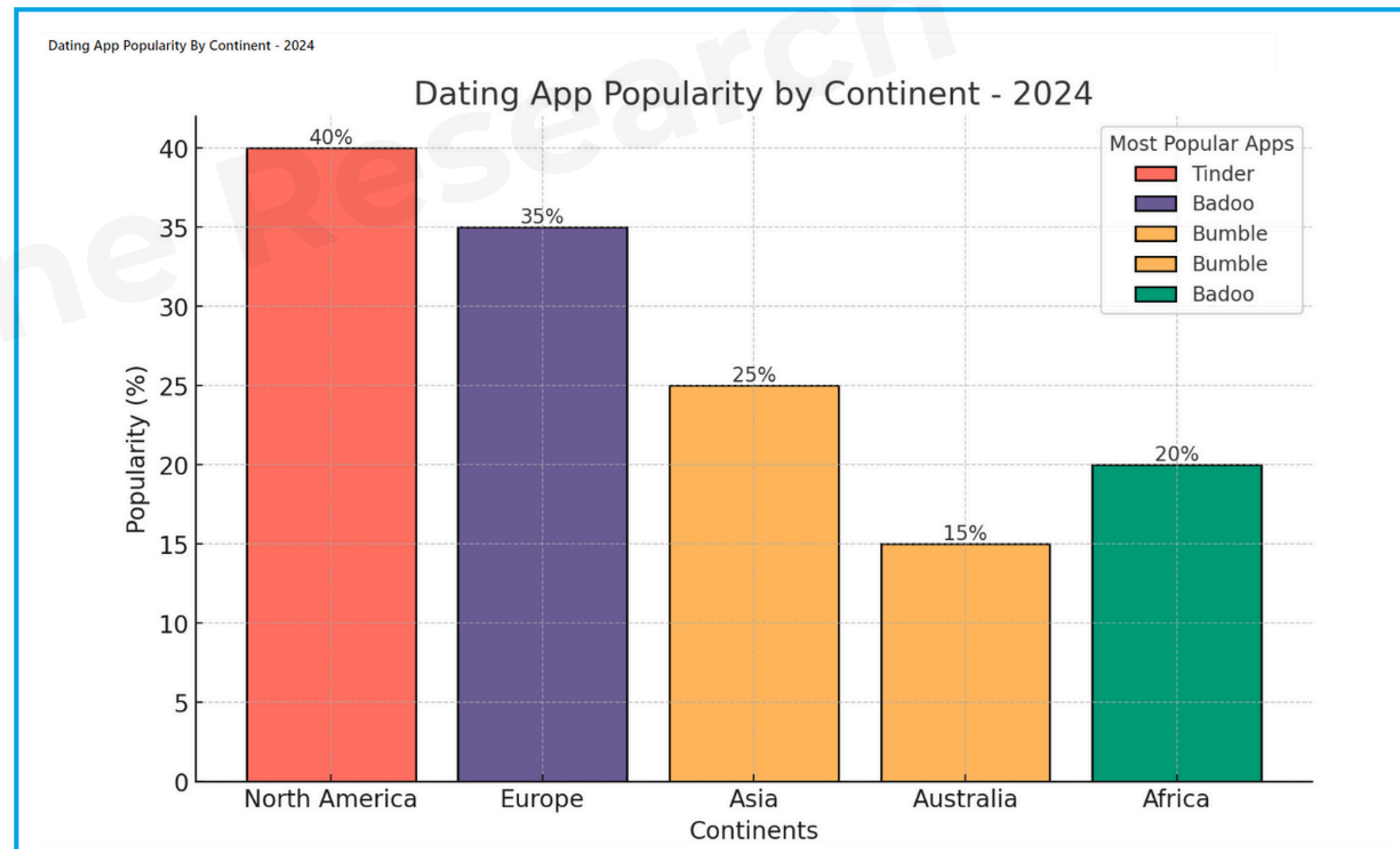
澳洲和亞洲： Bumble 在澳洲和亞洲部分地區越來越受歡迎。它允許女性先下手為強，使其有別於其他應用程式。Bumble 在印度等國家也很受歡迎，其獨特的方式受到高度評價。

4. Grindr

Grindr 是全球最受 LGBTQ+ 族群歡迎的約會應用程式，下載量超過 3000 萬次。它在北美和歐洲部分地區尤其受歡迎。

5. Facebook 約會

Facebook Dating 在許多國家都有提供，但在任何特定地區都沒有達到 Tinder 或 Bumble 等應用程式的普及程度。該應用程式與 Facebook 平台整合，提供熟悉的介面，但尚未成為任何特定市場的主導者。



財務與技術資訊 1/3

價格資訊

價格變動：

MTCH (+1.22%) 和 GRND (+1.69%) 股價的上漲表明市場對這些公司持積極看法，而 BMBL (+0.76%) 的溫和上漲則表明市場對這些公司的看法較為中性。

成交量：

MTCH 以高交易量 (3,180,527 股) 脫穎而出，這可能表明投資者對其更感興趣。投資者可能將此視為市場活動增加及潛在價格變動的訊號。

技術

20 天移動平均線：

GRND 股價在 20 天移動平均線上方交易，可能暗示正面趨勢。MTCH 和 BMBL 的股票接近移動平均線，顯示趨勢不太明顯。

技術指標：

MTCH (84.36%) 的隨機指標顯示該股可能「超買」，預示可能即將修正。同時，BMBL (45.09%) 和 GRND (78.43%) 的指標顯示市場強度適中，沒有明顯的大幅上升或下跌信號。

相對強弱指數 (RSI)：

MTCH (59.78%) 和 GRND (55.17%) 的 RSI 值處於中性區間，而 BMBL (38.29%) 則接近超賣區，可能是潛在的買進機會。

加權 Alpha：

GRND 的加權阿爾法 (+104.37%) 顯示出強勁的上升趨勢，可能吸引尋求成長機會的投資者。相反，BMBL (-58.34%) 反映出強烈的負面趨勢，預示可能會進一步下跌。

Symbol	MTCH	BMBL	GRND
Company	Match Group Inc	Bumble Inc	Grindr Inc
Price Information			
Exchange	NASDAQ	NASDAQ	NYSE
Open	37.12	6.61	11.96
High	37.47	6.71	12.16
Low	36.93	6.55	11.96
Last	37.19	6.59	12.04
Change	+0.45	+0.05	+0.20
% Change	+1.22%	+0.76%	+1.69%
Volume	3,180,527	1,849,957	297,831
20-Day Average Volume	4,141,816	6,115,928	528,491
Previous Close	36.74	6.54	11.84
Industry	Internet Commerce	Internet - Software	Internet - Software
Has Options	Yes	Yes	Yes
Technicals			
20-Day Moving Average	35.92	6.65	11.74
20-Day Raw Stochastic	84.36%	45.90%	78.41%
20-Day Relative Strength	59.78%	38.29%	55.17%
Weighted Alpha	-9.11	-58.34	+104.72
Today's Opinion	72% Buy	100% Sell	100% Buy
Previous Opinion	72% Buy	100% Sell	100% Buy
Last Month's Opinion	24% Buy	88% Sell	88% Buy

意見：

GRND 和 MTCH 強烈的「買入」訊號，以及 BMBL 的「賣出」訊號，顯示投資人可考慮根據目前的技術指標，買入 GRND 和 MTCH 股票，同時賣出 BMBL。

財務與技術資訊 2/3

效能5 天變化:

MTCH (+2.39%) 和 GRND (+1.62%) 顯示短期增長，這可能顯示短期內的正面情緒。BMBL (-2.52%) 顯示下跌，可能反映投資者的不確定性或疲弱的基本面。

1 個月變幅:

MTCH (+12.32%) 和 GRND (+3.90%) 呈現穩健成長，尤其是 MTCH，顯示強勁的短期上升趨勢。相比之下，BMBL (-27.95%) 則大幅下跌，顯示基本面可能出現問題或市場前景出現變化。

3 個月變化:

GRND (+28.54%) 的中期表現大幅成長，可能吸引投資者尋找處於成長階段的股票。與此同時，BMBL (-42.08%) 持續下跌，可能令投資者卻步。

6 個月變化:

GRND 以 (+44.69%) 的成長率脫穎而出，突顯強勁的長期成長動能。MTCH (+3.47%) 呈現溫和增長，而 BMBL (-42.49%) 持續下跌，反映進一步的挑戰。

	Performance		
5-Days			
%Chg	+2.39% since 08/22/24	+1.62% since 08/22/24	-2.52% since 08/22/24
Low	36.59 on 08/23/24	6.36 on 08/23/24	11.39 on 08/28/24
High	37.90 on 08/26/24	7.05 on 08/26/24	12.53 on 08/23/24
1-Month			
%Chg	+12.32% since 07/29/24	-27.95% since 07/29/24	+3.90% since 07/29/24
Low	33.08 on 07/30/24	4.80 on 08/08/24	10.26 on 08/05/24
High	38.84 on 07/31/24	9.72 on 07/31/24	12.53 on 08/23/24
3-Month			
%Chg	+26.24% since 05/29/24	-42.08% since 05/29/24	+28.54% since 05/29/24
Low	29.13 on 07/01/24	4.80 on 08/08/24	8.95 on 06/11/24
High	38.84 on 07/31/24	12.03 on 06/04/24	12.83 on 07/16/24
6-Month			
%Chg	+3.47% since 02/29/24	-42.49% since 02/29/24	+44.69% since 02/29/24
Low	27.66 on 05/08/24	4.80 on 08/08/24	7.93 on 03/04/24
High	38.84 on 07/31/24	12.49 on 05/20/24	12.83 on 07/16/24
	Key Statistics		
Market Capitalization, \$K	9,760,642	825,341	2,080,004
Shares Outstanding, K	265,668	126,199	175,676
Annual Sales	3,364,500,000	1,051,830,000	259,690,000
Annual Net Income	651,540,000	-4,210,000	-55,770,000
Last Quarter Sales	864,070,000	268,620,000	82,350,000
Last Quarter Net Income	133,330,000	27,400,000	-22,420,000
60-Month Beta	1.48	1.70	0.35

主要統計資料

市值:

與 BMBL (825,341K) 和 GRND (2,080,004K) 相比，MTCH (9,760,624K) 是一家規模顯著較大的公司，這顯示該公司具有較高的穩定性和抵禦嚴峻市場環境的能力。像 MTCH 這類規模較大的公司，通常擁有較多資源，可應付經濟衰退或下滑。

收益和銷售:

MTCH 的年度淨收入 (651,540,000) 和銷售額 (3,364,500,000) 顯著較高，這可能顯示其財務狀況比競爭對手強。BMBL 和 GRND 的數字較低，可能限制其長期獲利能力。

Beta 值:

MTCH (1.48) 和 BMBL (1.70) 的貝他係數較高，顯示與市場相比，其風險和波動性較大。GRND 的貝他係數 (0.35) 較低，代表風險較低，但回報也可能較小。

財務與技術資訊 3/3

每股資訊

每股盈餘 (EPS):

MTCH 的 EPS 最高 (0.48)，對於尋求獲利公司的投資人而言，這是一個正面指標。BMBL 和 GRND 的 EPS 均為負值，表明這些公司目前處於虧損狀態。

比率

市盈率 (P/E):

MTCH 的市盈率最低 (16.13)，顯示該股的估值相對於其盈利而言可能具有吸引力。BMBL 的市盈率 (19.56) 較高，可能顯示該股價格被高估，尤其是考慮到該公司的淨虧損。

Per-Share Information			
Most Recent Earnings	0.48 on 07/30/24	0.22 on 08/07/24	0.07 on 08/08/24
Latest Earnings Date	07/30/24	08/07/24	08/08/24
Most Recent Dividend	N/A	N/A	N/A
Next Ex-Dividends Date	N/A	N/A	N/A
Ratios			
Price/Earnings ttm	16.13	19.56	59.90
Ratios			
Price/Earnings ttm	16.13	19.56	59.90

摘要:

圖表提供三家上市公司的詳細資料： Match Group Inc (MTCH)、Bumble Inc (BMBL) 和 Grindr Inc (GRND)，這三家公司分別在納斯達克和紐約證券交易所上市。對於有經驗的投資人而言，解讀這些圖表應包括基本面分析和技術分析，重點在於風險、成長潛力和目前的市場趨勢。

MTCH (Match Group Inc): 看來是一家穩定且管理良好的公司，基本面強勁。技術指標和觀點顯示其成長趨勢，使其成為投資人的潛在「買入」對象。

BMBL (Bumble Inc): 從基本面和技術指標來看，該公司都面臨挑戰。投資人可考慮賣出或觀察該股，等待改善的跡象。

GRND (Grindr Inc): 強勁的短期成長訊號使 GRND 成為尋求動態成長機會的投資人的亮眼選擇。其低市盈率可能進一步顯示有利的入市時點。

為了做出最佳投資決策，建議持續監控技術指標、財務業績和市場情緒，以有效適應不斷變化的狀況。

SWOT 分析 1/2

優勢

- 市場主導地位： Match Group 擁有廣泛的熱門約會品牌組合，例如全球市場領導品牌之一的 Tinder。這種在業界的強勢地位增加了其競爭優勢。
- 全球覆蓋： Match Group 在超過 190 個國家營運，因此能接觸到廣泛的使用者群，並能在國際市場上實現收入多元化。
- 強大的訂閱收入： Tinder Gold 和 Tinder Plus 等訂閱模式可產生穩定且經常性的收入，為公司提供穩固的財務基礎。
- 先進的技術與創新： Match Group 定期投資於新功能和演算法的開發，增加使用者參與度並提昇應用程式效能。
- 高獲利能力： 公司展現出穩健的財務業績與高營運利潤率，使其在利潤再投資的進一步成長上更具優勢。

弱點

- 對單一產品的依賴： Tinder 佔 Match Group 營收的一大部分，增加了過度依賴單一品牌的風險。如果 Tinder 的成長放緩或失去知名度，可能會嚴重影響公司的財務業績。
- 競爭日趨激烈： 約會應用程式市場出現了更多新玩家，例如 Bumble，它提供創新功能，對 Match Group 構成挑戰。
- 隱私與安全問題： 應用程式越來越受到與個人資料外洩有關的隱私問題的審查，這可能會損害公司的聲譽，並導致法律責任。
- 盈利模式的挑戰： 引入新的高級功能和微交易可能會面臨用戶的抵制，影響收入增長。

機會

- 拓展新興市場： Match Group 具備進一步拓展新興市場的潛力，例如網路約會滲透率仍相對較低的亞洲和拉丁美洲。
- 創新貨幣化模式： 引入新的高級功能和訂閱模式，例如微交易，有助於增加用戶消費。
- 發展人工智慧 (AI) 與機器學習 (Machine Learning)： 投資 AI 等先進技術可改善使用者配對、提高參與度，並對使用者留存率和收入產生正面影響。
- 行動應用程式使用量的成長： 全球行動使用者人數不斷增加，提供了重要的成長機會，尤其是年輕族群。

威脅

- 法規變動： 全球範圍內有關資料隱私和反托拉斯問題的法規日益增加，可能會提高公司的營運和法律成本。
- 競爭日益激烈： 新的約會應用程式，例如 Bumble 或 Facebook Dating，可能會吸引使用者，進而降低 Match Group 的市場佔有率。
- 經濟衰退： 如果發生全球經濟危機或衰退，用戶可能會限制訂閱和高級服務的支出，從而對公司收入造成負面影響。
- 行銷成本上升： 為了維持其市場地位，Match Group 可能需要在行銷和使用者取得方面投入大量資金，這可能會增加營運成本並降低利潤。

SWOT 分析 2/2

摘要：

Match Group Inc 是線上約會市場的佼佼者，擁有廣泛的品牌組合，業務遍佈全球。該公司受惠於優越的市場地位和強勁的現金流，得以進一步成長和擴張。然而，日益激烈的競爭、對 Tinder 的依賴以及監管變動等挑戰可能會對未來的成長構成威脅。Match Group 有機會透過地域擴張、技術創新和使用者貨幣化來進一步發展，但需要小心管理與動態變化的市場和法規相關的風險。

投資人應密切注意該公司如何因應這些挑戰，同時評估其把握新興機會的能力。



波特五力 1/3

競爭對手（行業競爭）： 高

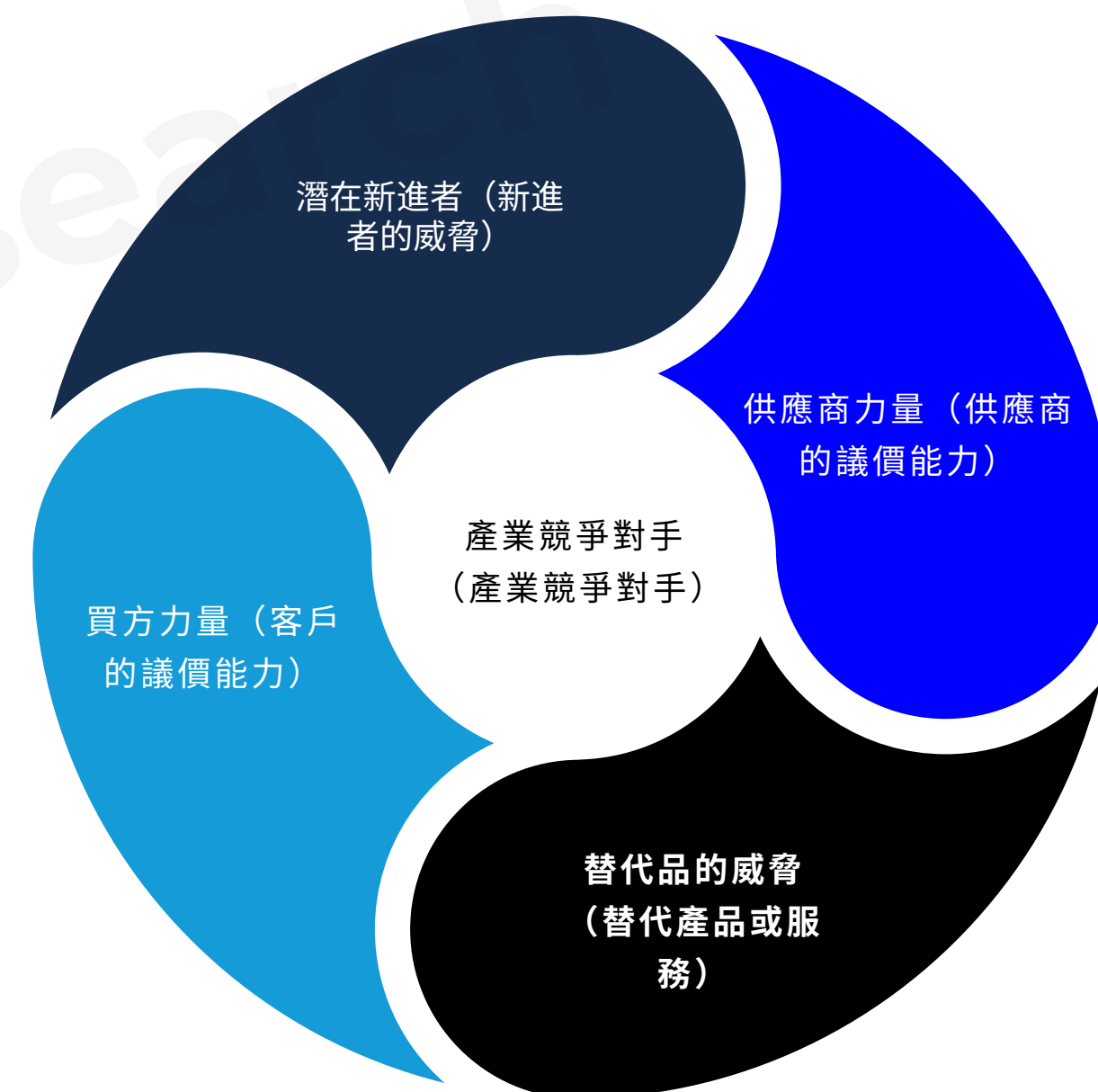
約會應用程式產業競爭激烈，許多業者同時在全球和當地市場營運。主要的競爭者，如 Bumble、Facebook Dating 和 Grindr，不斷推出新功能和解決方案來吸引使用者。

- 關鍵因素
- 產品差異化：
- 約會應用程式的功能、獲利模式和目標使用者群各不相同。競爭對手可能會推出創新功能，迫使 Match Group 不斷改善產品。
- 使用者的轉換成本：
- 對使用者而言，轉換至其他平台相對容易且成本低廉，因而增加競爭的激烈程度。
- 高行銷成本：
- 公司需要在行銷上投入大量資金以取得並留住使用者，這會提高營運成本並影響獲利能力。

新進入者的威脅（潛在的新玩家）： 中度

新約會應用程式的進入門檻相對較低，讓新公司可以輕鬆進入市場。然而，要維持市場佔有率，就必須在行銷、技術開發和使用者取得方面投入大量資金。

- 關鍵因素
- 低初始成本：
- 開發新的約會應用程式所需的初始資源相對較低，可鼓勵新加入者。
- 網路效應：
- Match Group 受惠於網路效應，這表示其應用程式的價值會隨著使用者數量增加而增加。新加入者可能難以達到與 Tinder 等主要平台競爭的臨界質量。
- 品牌建立：
- 新加入者必須投入大量資源建立品牌知名度與使用者信任，這可能會成為進入的障礙。



波特五力 2/3

供應商力量（供應商的議價能力）： 低

在約會應用程式產業中，供應商扮演的角色有限，對 Match Group 的影響力也相對較低。供應商包括技術供應商、付款平台、廣告服務和託管服務。

- 關鍵因素
- 多元化的技術供應商： Match Group 使用各種技術服務 (例如雲端服務、分析) 供應商，降低他們的議價能力。
- 供應商切換成本低： 公司可以相對容易地在技術或廣告供應商之間轉換，進一步降低他們的議價能力。
- 依賴科技巨頭： 雖然對 Apple 和 Google (App Store、Google Play) 等平台的依賴相當大，但 Match Group 有機會透過談判，避免被單一平台壟斷。

替代品威脅（替代產品或服務）： 中度

約會產業存在來自替代品的威脅，但威脅程度適中。替代品包括建立人際關係的其他方式，例如真實生活（線下）會面、社交活動或較新形式的社交媒體（例如 Facebook、Instagram）。

- 關鍵因素
- 線下約會： 傳統結識新朋友的方式，例如社交活動，仍然是約會應用程式的替代方式，儘管數位化和社會變遷正推動應用程式日益普及。
- 社交媒體： Instagram 或 Facebook 等社交平台也可作為建立新聯繫的平台，使其成為傳統約會應用程式的替代品。
- 對約會應用程式的接受度提高： 約會應用程式越來越受歡迎，並被接受為建立關係的主要方式，這降低了替代品所構成的威脅。

買家力量（顧客的議價能力）： 高

約會應用程式的使用者擁有強大的議價能力，因為他們可以輕鬆地在不同平台之間切換。市場上各式各樣的應用程式讓使用者可以嘗試不同的選擇，迫使 Match Group 不斷改善其產品。

- 關鍵因素
- 轉換成本低： 使用者可以輕易轉換至競爭對手的應用程式，增加他們的議價能力。
- 提供免費選擇： 許多約會應用程式都提供免費版本，降低使用者為高級服務付費的意願。
- 評論與評分的影响： 使用者的評論與評等會大大影響應用程式的聲譽，迫使 Match Group 維持高品質的服務。

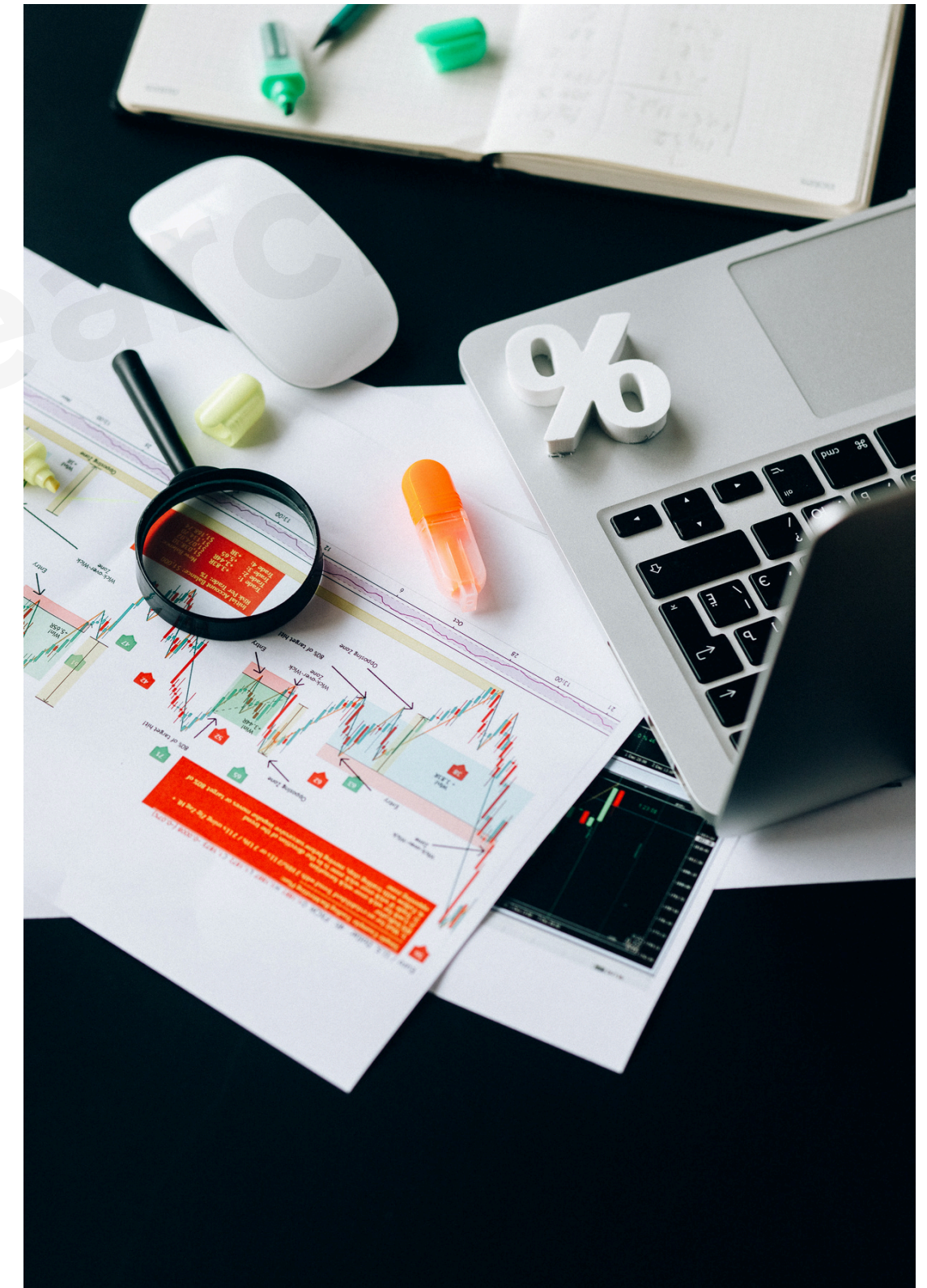
波特五力 3/3

摘要：

Match Group Inc. 所經營的產業競爭激烈且變化多端。該公司受益於其強大的市場地位和網絡效應，這為其提供了超越新進入者的關鍵優勢。Match Group 擁有廣泛的約會應用程式產品組合，業務範圍遍及全球，因此能夠將營收多元化，並有效回應不斷變化的使用者需求。

然而，該公司必須因應各種挑戰，例如客戶的議價能力日益提高，他們可以輕鬆地在競爭應用程式之間轉換，以及來自社交媒體或新應用程式等替代品的壓力。雖然進入門檻相對較低，但像 Match Group 這類的主要業者因其雄厚的財務資源、知名品牌以及使用者的信任而佔有優勢。

未來，維持創新和進一步投資於人工智慧等技術（可提高使用者參與度和配對品質）將至關重要。此外，還必須監控法規變化，並適應不斷成長的資料隱私需求，以避免潛在的法律風險。

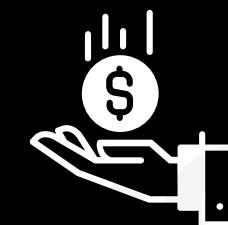


風險分析 1/3



市場風險

- 競爭激烈：線上約會產業競爭激烈，有許多業者如 Bumble、Grindr，以及能以創新功能和商業模式吸引使用者的新約會應用程式。競爭者可能導致價格壓力和市場佔有率降低，對 Match Group 的營收和獲利能力造成潛在負面影響。
- 使用者偏好的改變：用戶對約會應用程式的偏好可能隨時改變。新應用程式的流行或社會趨勢的改變，可能導致 Match Group 平台的使用者參與度降低，對其營運表現造成負面影響。
- 宏觀經濟因素的影響：全球經濟放緩、衰退或失業率上升可能會導致消費者在應用程式訂閱等高價服務上的支出減少。這些宏觀經濟因素尤其會影響年輕使用者，而年輕使用者是 Tinder 等應用程式的主要族群。



財務風險

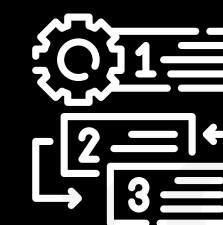
- 對單一收入來源的依賴：Match Group 收入的很大一部分來自 Tinder，這是其產品組合中的主導品牌。Tinder 的任何成長放緩或喪失知名度都可能嚴重影響公司的財務業績。過度依賴單一收入來源會增加財務風險。
- 貨幣波動：由於 Match Group 在國際市場營運，貨幣波動可能影響其財務表現。貨幣波動會影響收入、成本及營運開支，進而對獲利能力造成負面影響。
- 信用風險與債務：高額債務可能會增加公司的信用風險。利率上升可能會增加償還債務的成本，對財務業績造成負面影響，並限制公司投資未來成長的能力。Match Group 必須有效管理資產負債表，以避免流動資金問題。

風險分析 2/3



營運風險

- 資料安全與使用者隱私權： Match Group 管理大量使用者的個人資料，因此成為網路攻擊的目標。資料外洩或隱私權事件可能導致嚴重的法律後果、聲譽損失，以及使用者信任度降低，對公司營運造成潛在的負面影響。
- 技術與創新管理： 科技產業需要不斷投資創新與技術更新。如果 Match Group 無法跟上科技快速發展的腳步，就有可能失去競爭優勢。高速的創新對於維持使用者參與度和改善應用程式體驗至關重要。
- 有效的人才管理： 對最優秀科技和軟體工程人才的高度競爭，會造成招募和保留人才的挑戰。失去關鍵員工可能會對創新速度以及公司推出新產品和服務的能力造成負面影響。



法規風險

- 資料隱私權法規的變更： 不斷演進的資料保護法規，例如歐洲的 GDPR 或美國的隱私權法律，可能會增加營運成本，並導致違規的財務懲罰。個人資料的隱私權要求可能會要求在技術基礎架構和資料管理流程上增加投資。
- 反壟斷管制： 身為市場上最大的業者之一，Match Group 可能會受到反壟斷機關的審查。反壟斷法規可能會限制該公司執行合併與收購的能力，有可能妨礙其市場擴張與成長機會。
- 不同國家的政策與法規變動： 全球營運意味著 Match 集團必須適應不同地區的多樣化法規。政治不穩定和政策變更，尤其是在新興市場，可能會對營運構成風險，並增加合規負擔。

風險分析 3/3

摘要：

Match Group Inc. 所經營的科技產業正處於蓬勃發展的階段，其中醞釀著眾多機會與風險。主要的市場風險，例如激烈的競爭和使用者偏好的改變，可能會影響公司維持其領導地位的能力。營運風險，包括資料安全和技術創新，對維持使用者信任和支持公司進一步成長至關重要。

財務風險，例如對單一收入來源的依賴和貨幣波動，可能會影響公司的財務穩定性。Match Group 也必須因應不斷增加的法規要求，這些要求可能會提高營運成本或限制業務的靈活性。

為了將風險降至最低，Match Group 應該持續多樣化產品組合、投資技術以確保資料安全，並監控不斷演進的法規。此方法將可讓公司維持在全球約會應用程式市場的領導地位。



財務業績概覽

Match Group 是全球線上約會市場的領導者，以 Tinder 和 Hinge 等應用程式佔據主導地位。以下是該公司近年來的主要財務業績概況：

營收

- 2023 年，Match Group 實現營收約 32 億美元，同比增長約 8%。這一增長主要由 Tinder 帶動，其營收約佔公司總營收的 60%，以及 Hinge 的快速增長，Hinge 已成為公司旗下第二重要的品牌。

營運利潤 (EBIT)

- 營運利潤約為 12 億美元，提供約 38% 的穩健營運利潤率。Match Group 藉由其可擴充的商業模式達到高獲利能力，相較於訂閱產生的營收，單位獲取成本相對較低。

淨利潤

- 2023 年，公司淨利約為 7.4 億美元，淨利率約為 23%。如此高的獲利能力反映出 Match Group 強大的市場地位及低廉的營運成本。



資產負債表分析

公司的資產負債表分析顯示 Match 集團的財務結構健全，但也存在某些與債務相關的風險元素。

資產

- 截至 2023 年底，Match Group 的資產總值約為 65 億美元，其中約 13 億美元為現金及現金等價物。公司擁有穩定的資產基礎，可支援進一步的成長，以及對新技術和收購的投資。

負債

- 該公司的負債約為 40 億美元，其中大部分是長期債務。雖然債務水平相對較高，但由於現金流強勁，該公司能夠履行其義務。

股權

- 該公司的股本約為 25 億美元，使其債務負債比相對健康。債務權益比率約為 1.6 倍，這對於在科技領域運營的公司來說是一個可以接受的水準。



債務

淨債務

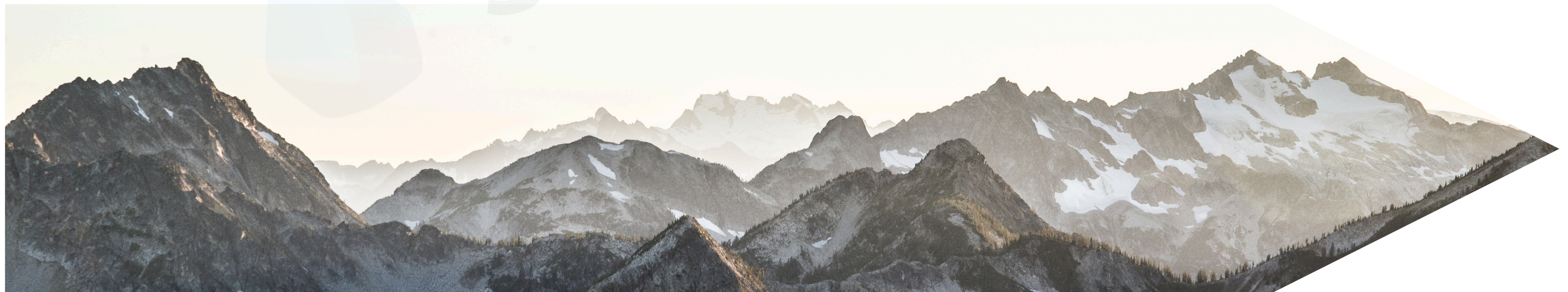
- Match Group 的淨債務約為 27 億美元。這一債務水準可能會引起一些擔憂，尤其是在經濟放緩的情況下。但是，公司定期履行其義務並保持穩定的財務政策。

債務與 EBITDA 比率

- 債務與 EBITDA 的比率約為 3.5 倍，對於此類公司來說，這在可接受的範圍內。該比率表明 Match Group 可以償還債務，但債務水準的增加可能會限制未來的投資機會。

償債成本

- 償債成本完全由公司的營業利潤支付，利息覆蓋率約為 5 倍，表明公司能夠輕鬆償還其利息義務。



現金流分析

經營現金流

- 2023年，Match Group 產生了約12億美元的經營現金流。這筆現金流主要由 Tinder 和 Hinge 等約會應用的訂閱收入驅動，這些應用是公司運營的主要引擎。強勁的經營現金流凸顯了公司即使在充滿挑戰的市場條件下也能產生現金的能力。

投資現金流

- 投資活動產生的現金流約為 3 億美元（負值）。Match Group 積極投資於其應用程式的開發，包括新技術、功能和潛在收購，以支持進一步增長。投資流出增加與約會應用市場競爭加劇和創新需求有關。

融資現金流

- 來自融資活動的現金流約為 8 億美元（負值）。該類別的主要支出包括債務償還、股息支付和股票回購計劃。該公司始終履行其長期義務，並尋求通過減少流通中的股票數量來提高股東價值。

自由現金流（FCF）

- 自由現金流是公司財務穩定性的關鍵指標，約為9億美元。正自由現金流表明，在核算投資費用后，公司仍會產生大量現金，可用於償還債務、股息或進一步投資

關鍵財務指標 1/2

毛利率

- 描述：毛利率表示在扣除銷貨成本（COGS）后，仍有多少部分收入可以支付財務和運營費用。
- 價值：Match Group 保持 75-80% 的高毛利率。這反映了與數位服務和高效運營相關的low可變成本。
- 意義：高毛利率表明銷售盈利能力強，這使公司能夠將利潤再投資於增長並支付核心運營成本。

營業獲利率（EBIT Margin）

- 描述：營業獲利率顯示公司在支付所有運營成本后但在稅金和利息之前保留為營業利潤的收入百分比。
- 價值：Match Group 的營業獲利率在 35-40% 之間。這反映了該公司能夠以相對較低的成本從其核心業務中獲得可觀的利潤。
- 意義：高營業獲利率表明有效的成本管理，提高了公司在運營層面創造利潤的能力。

淨獲利率

- 描述：淨獲利率是一個指標，用於顯示在考慮所有成本（包括稅費和利息）后，收入中有多少部分仍為淨利潤。
- 價值：Match Group 的淨獲利率約為 20-25%，表現出強大的扣除所有成本後產生利潤的能力。
- 重要性：高淨獲利率表明 Match Group 有效地管理了運營和財務成本，為股東帶來了更大的回報。

債務與 EBITDA 比率

- 描述：債務與 EBITDA 比率衡量債務與息稅折舊攤銷前利潤（EBITDA）的比例。它評估公司使用運營收益償還債務的能力。
- 價值：Match Group 的債務與 EBITDA 比率約為 3.5 倍。這表明債務水平相對較高，但隨著時間的推移，公司產生了足夠的營業利潤來償還債務。
- 意義：高債務水準代表潛在風險，但穩定的現金流和高經營盈利能力使公司能夠有效地管理其債務義務。

關鍵財務指標 2/2

利息覆蓋率

- 描述：該比率衡量公司的營業利潤（EBIT）可以支付其利息支出的次數。
- 價值：Match Group 實現了 5 倍的利息覆蓋率，這意味著該公司能夠輕鬆地從其營業利潤中支付數倍的利息成本。
- 意義：高利息覆蓋率表明公司擁有穩定的財務結構，不太可能面臨償債問題。

自由現金流（FCF）

- 描述：自由現金流是指扣除資本支出（CapEx）后經營活動產生的現金。它顯示公司有多少現金可用於償還債務、支付股息、股票回購或投資。
- 價值：Match Group 每年產生約 9 億美元的自由現金流。
- 意義：高自由現金流表明公司產生了足夠的現金來履行義務，同時還通過戰略再投資增加了股東價值。

債務股本比

- 描述：債務權益比率衡量公司債務相對於其權益的比例。它顯示了公司財務結構在多大程度上由債務與股本融資。
- 價值：Match Group 的淨債務權益比率約為 1.6 倍。
- 意義：高債務權益比率表明債務水準很高，但強勁的現金流和高運營盈利能力使公司能夠有效地管理其債務。

流動比率

- 描述：流動比率衡量公司使用流動資產履行短期義務的能力。
- 值：Match Group 的流動比率為 1.3 倍。
- 意義：流動比率高於 1 表明公司有足夠的營運資金來支付短期負債，反映出良好的財務流動性。

每股收益（EPS）

- 描述：EPS 衡量公司每股股票的利潤。它是投資者最重要的指標之一。
- 價值：Match Group 產生的每股收益約為 2.65 美元。
- 意義：高且不斷增長的每股收益是強勁的盈利表現和公司增加股東價值的能力的信號。

財務場景

01. 樂觀情景：

- 假設用戶數量持續增長和對在線約會的需求增加，Match Group 的收入每年可以增加約 10-15%。
- Hinge 應用的進一步開發和向新市場的擴張可能會增加訂閱收入。
- 將 40% 左右的高營業獲利率以及強勁的現金流，將允許進一步償還債務並增加股東的股息。

02. 中立情景：

- 收入年增長率約為 8%，Tinder 繼續佔據主導地位，其他應用保持穩定增長。
- 債務水準保持穩定，通過產生的現金流繼續償還債務。
- 保持穩定的營業獲利率和高自由現金流。

03. 悲觀情景：

- 用戶增長放緩和來自新市場參與者的競爭壓力可能會導致收入停滯不前。
- 在利潤下降的情況下，高債務水準就會成為問題，可能需要進行債務重組。
- 營業獲利率下降和難以償還債務可能會對公司的價值及其投資於增長的能力產生負面影響。

結論

Match Group 是一家穩定且盈利的公司，在全球在線約會市場佔據主導地位。由於其可擴展的商業模式和對其服務不斷增長的需求，該公司實現了高獲利率。儘管債務水平相對較高，但強勁的現金流使其能夠償還債務並繼續投資於增長。

主要風險因素是對單一應用（Tinder）的依賴和市場競爭的加劇。從長遠來看，該公司必須繼續實現收入來源的多元化，以最大限度地降低 Tinder 主導地位下降的風險。Match Group 為未來做好了準備，但應仔細監控債務水準和對新技術的進一步投資。

在樂觀的情況下，Match Group 可以繼續增長，股東可以預期利潤和股息支付會增加。然而，與競爭壓力和債務問題增加相關的悲觀情景可能會對公司的長期價值產生負面影響。





其他指標：

- 圖表上顯示的指數移動平均線（EMA）表明短期 EMA（9，20）和長期 EMA（50，200）表明在之前的下跌之後緩慢上升。如果較短的 EMA 從下方穿過較長的 EMA，則可能預示著買入機會。

一般解釋：

- 上升趨勢：價格處於上升路徑上，表明投資者仍然對進一步增長持樂觀預期，前提是支撐位保持不變。
- 在支撐位附近買入：投資者可能會考慮在支撐位附近買入，尤其是在價格從這些水平反彈時。
- 小心阻力位附近：接近阻力位需要謹慎，因為如果未能突破，價格可能會反轉或走弱。

該圖表為投資者提供了積極的信號，但進一步的增長取決於價格是否保持在支撐位上方並跟隨上升趨勢。

支撐線（紅色）：

該圖表顯示四個支撐位：

- 34.61 美元 – 最近的支撐位，可以在價格上漲之前進行測試。它之前曾舉行過多次測試並反彈。
- 32.51 美元 – 更深的支撐位，作為過去價格行為停止的邊界。
- 29.71 美元和 27.86 美元 – 在急劇下跌的情況下可能會測試的較低關鍵支撐位。它們代表了重要的觀察點，以防較短的支撐位失效。

阻力線（綠色）：

- 42.45 美元的阻力位標誌著門檻，如果價格突破該門檻，可能會出現更強勁的增長。突破該水準將確認上升趨勢的持續，併為向更高水準增長開闢道路。

上升趨勢線（橙色）：

- 這條線代表當前的上升趨勢，反映市場穩定。只要價格保持在这條線上方，許多因素都會支援買家。跌破趨勢線可能預示著走弱並可能走向更低的支撐位。

購買區域（圓圈）：

- 突出顯示的圓圈標記潛在的購買區域。這些是價格接近支撐線或趨勢線並隨後向上反彈的點。如果市場確認其上漲趨勢，這些區域可能會引起尋求有利切入點的交易者的興趣。

反饋

Tinder 仍然是最受歡迎的應用程式，但 Bumble 和 Hinge 等競爭對手越來越受歡迎。很大一部分使用者正在尋找認真的關係，這表明人們不再將應用程式視為短期接觸的工具，而且將其視為建立持久關係的工具。這一趨勢反映了更廣泛的社會和技術變化。約會應用程式用戶數量的增加可能與遠端工作的日益普及有關，這限制了結識新朋友的傳統方式，迫使許多人使用在線平臺。使用者的多樣性也是一個重要方面，越來越多的 LGBTQ+ 人使用這些應用程式。因此，可以看出，約會應用程式正在成為現代社交生活不可或缺的一部分，以適應我們建立和管理在線關係方式的變化。從這個角度來看，Match Group 作為市場領導者，完全有能力進一步發展其產品群組並進行創新，以滿足不同需求 使用者組。

2023年皮尤研究中心的一篇文章討論了有關美國在線約會的主要發現。大約 30% 的美國成年人使用過約會應用程式，其中 12% 的人通過這些平臺找到了持久的關係。然而，體驗各不相同 - 雖然許多用戶報告了成功，但其他人抱怨沮喪、膚淺和負面互動，例如不適當的消息。很大一部分使用者是 LGBTQ+ 人群，他們比異性戀使用者更有可能使用該應用程式。該應用程式對人際關係的總體影響仍然喜憂參半。

Source: <https://www.pewresearch.org/short-reads/2023/02/02/key-findings-about-online-dating-in-the-u-s/>

趨勢和創新

約會應用程式繼續動態發展，它們的未來可能包括幾個有趣的趨勢和創新：

個人化和 AI：

- 描述：利用人工智慧更好地匹配使用者。演算法不僅分析使用者配置檔，還分析行為、偏好和交互，以提供更準確的合作夥伴建議。
- 優點：實現更精確和有效的匹配，有可能提高應用程式的有效性並提高日期的品質。

安全和隱私：

- 描述：個人數據保護和使用者安全的重要性日益增加。應用程式正在引入更好的身份驗證方法、加密通信和隱私管理選項。
- 優點：降低欺詐、詐騙和未經授權訪問個人數據的風險，提高應用程式使用的舒適度和安全性。

視頻和VR：

- 描述：視頻功能和潛在的虛擬實境（VR）技術的整合。視頻允許視頻通話，而 VR 可以創造更加身臨其境的約會體驗。
- 好處：簡化建立聯繫的過程，可以提高對話的真實性和參與度，提供創新的互動方式。

心理支援：

- 描述：在約會應用程式中整合諮詢服務和情感支援的可能性。這可能包括訪問心理支援團體或平臺。
- 好處：說明使用者應對與約會相關的情感挑戰，改善整體體驗和心理健康。

包含：

- 描述：約會應用程式越來越關注多樣性，提供針對特定社會群體（例如 LGBTQ+ 個人、殘疾人或具有各種性取向的人）量身定製的功能。
- 好處：確保所有社會群體都有平等的機會找到伴侶，促進更大的多樣性和包容性。

遊戲化：

- 描述：將遊戲元素（例如挑戰、獎勵或排名）整合到交友應用中。這可以使應用程式使用更具吸引力和樂趣。
- 好處：提高用戶參與度，激勵他們進一步探索應用程式並改善約會體驗。

道德與文化：

- 描述：對約會的心理健康和道德方面的興趣日益濃厚。應用可以通過納入文化和情感因素，以更積極的方式處理人際關係。
- 好處：鼓勵更好、更尊重的用戶行為，提高使用約會應用程式的整體體驗和滿意度。

與其他平臺整合：

- 描述：約會應用程式與社交媒體或其他平台之間的合作增加。這可能包括通過其他帳戶的登錄選項以及共用資訊或照片。
- 優點：簡化應用程式使用並增加功能，允許使用者無縫連接其帳戶並共用內容。

元界

作為一種發展中的虛擬實境，元宇宙有可能改變生活的許多方面，包括約會。以下是元宇宙影響約會平臺的一些主要方式：

01. 虛擬會議

- 描述： 元宇宙可以創建虛擬空間，用戶可以在真實的三維環境中見面和交談。
- 好處 提供以更身臨其境的方式體驗約會的可能性，例如，通過探索虛擬地點、參加活動或一起享受遊戲和視頻活動。

02. 真實的互動

- 描述： 借助先進的 VR 和 AR 技術，使用者可以創建更真實、更吸引人的交互，類似於現實生活中的會議。
- 好處 增加建立更深入、更真實的情感聯繫的機會，提高約會和關係的品質。

03. 個性化和頭像

- 描述： 在元宇宙中，用戶可以創建和自定義他們的頭像，從而更好地表達自我和個性。
- 好處： 使用戶能夠以更接近他們的願望或真實身份的方式展示自己，從而更容易吸引相容的合作夥伴。

04. 共享經驗

- 描述： 元宇宙提供了參與共用體驗的機會，例如音樂會、展覽或遊戲，這些都可以作為獨特的約會創意。
- 好處： 允許情侶分享獨特的經歷，加強紐帶並創造共同的回憶。

05. 安全與控制

- 描述： 虛擬環境可以提供更好的交互控制，以及其他保護機制，例如隱私控制或身份驗證。
- 好處 提高使用者在線約會期間的安全性和舒適度，並有助於調節不當行為。

06. 可訪問性和包容性

- 描述： 元宇宙可以讓那些在參與傳統約會形式中面臨挑戰的個人（例如，由於殘疾）而能夠進行約會。
- 好處 為那些處於獨特環境中可能難以社交的人擴大了約會機會。

07. 教育與指導

- 描述： 元宇宙可以託管虛擬諮詢中心或培訓研討會，提供有關約會和人際關係的支援和教育。
- 優點： 在更具交互性和吸引力的環境中為使用者提供專家建議和支援。

08. 新的變現模式

- 描述： 元宇宙可以為約會應用程式帶來新的貨幣化機會，例如付費體驗或對虛擬地點的獨家訪問。
- 好處： 為平台創造新的收入來源，並支援為用戶開發各種優惠。

科學研究 1/2

在 2023 年和 2024 年，進行了幾項心理學研究，以分析與在現實生活中建立聯繫和使用約會平臺相關的挑戰。以下是一些突出這些方面的研究範例：

1.研究 “社交焦慮在在線約會中的作用：回顧和薈萃分析” (2023)：

- 作者： Dr. Emily Johnson 和 Dr. David Smith
- 描述： 本研究回顧和薈萃分析了關於社交焦慮對約會應用程式使用影響的研究。研究表明，社交焦慮程度較高的人經常使用約會平臺作為面對面互動的替代方案，例如在街上結識新朋友。約會應用程式提供了控制互動和減少與陌生人直接接觸相關的壓力的可能性。
- 調查結果： 與現實生活中的互動相比，社交焦慮程度較高的約會應用使用者通常報告說，他們在虛擬環境中的舒適度和信心更高。

2.研究 “在線約會和'社交技能'缺陷：來自縱向研究的見解” (2024)：

- 作者： Dr. Jessica Turner 和 Dr. Michael Lee
- 描述： 這項縱向研究考察了建立面對面聯繫的困難與使用約會平臺之間的關係。研究人員分析了日常生活中的社交互動問題，例如在街上發起對話的問題，以及它們對使用約會應用程式的可能性的影響。
- 調查結果： 難以發起面對面互動的人經常尋求其他方式來建立聯繫，例如通過約會應用程式，以提高他們的舒適度並減少焦慮。研究表明，應用程式可以提供支援性環境，幫助緩解與直接互動相關的恐懼。



科學研究 2/2

在 2023 年和 2024 年，進行了幾項心理學研究，分析了與在現實生活中建立聯繫和使用約會平臺相關的挑戰。以下是針對這些方面的研究範例：

3.研究“導航社交互動：在線約會平臺如何影響社交技能發展”(2023 年)：

- 作者： Dr. Sara Thompson 和 Dr. Robert Green
- 描述： 本研究側重於使用約會平臺對社交技能發展的影響。它分析了積極使用約會應用程式的人與喜歡傳統互動形式的人在社交技能發展方面的差異。
- 調查結果： 研究發現，使用約會應用程式的人通常依賴文本和虛擬通信，這可能會限制他們直接互動技能的發展。據觀察，這些人在進行現實生活中的對話時可能會遇到困難。然而，該研究證實，約會應用程式通常被用作避免直接對抗並在用戶感覺更舒適的環境中尋求互動的一種方式。

4.研究“社交互動和在線約會：探索面對面社交技能與數位約會偏好之間的關係”(2024 年)：

- 作者： Dr. Laura Martinez 和 Dr. James Brown
- 描述： 本研究考察了與現實生活中互動相關的社交技能如何影響使用約會平臺的偏好。研究人員根據社交技能和在日常生活中建立聯繫的偏好分析了約會方法的差異。
- 調查結果： 結果表明，難以進行面對面互動的人經常使用約會平臺作為替代方案，以避免與直接互動相關的壓力。此外，使用約會平臺可以作為那些希望提高社交技能的人的一種“培訓”形式。

這些研究強調了與建立現實生活聯繫相關的挑戰如何影響約會平臺的使用，以及這些應用程式如何作為克服社交互動困難的支持系統。

公司管理

Officer	Position	Since	Total Compens	Age	Sex
Mr. Bernard Kim	Chief Executive Officer, Director	2022	23 921 211	46	Male
Ms. Sharmistha Dubey	Director	2018	23 016 375	52	Female
Mr. Glenn Schiffman	Director	2016	299 942	53	Male
Mr. Thomas Mcinerney	Independent Chairman of the Board	2005	389 942	59	Male
Mr. Gary Swidler	President, Chief Financial Officer		23 677 633	52	Male
Mr. D. V. Williams	Chief People Officer				Male
Mr. Philip Eigenmann	Chief Accounting Officer		1 292 868	52	Male
Mr. Jared Sine	Chief Business Affairs and Legal Officer, Secre...		8 565 840	44	Male
Mr. Stephen Bailey	Independent Director		309 942	43	Male
Ms. Melissa Brenner	Independent Director		304 942	48	Female
Ms. Ann Mcdaniel	Independent Director		329 942	67	Female
Ms. Wendi Murdoch	Independent Director		319 942	54	Female
Ms. Pamela Seymon	Independent Director		304 942	67	Female
Mr. Alan Spoon	Independent Director		334 942	71	Male



棋盤經驗和花絮 1/2

Mr. Bernard Kim

- 經驗：Bernard Kim 於 2022 年 5 月上任，是 Match Group 的現任首席執行官。在加入 Match Group 之前，他是 Zynga 的總裁，負責移動遊戲開發的全球運營和戰略。此前，他曾在 Electronic Arts (EA) 工作，負責管理手機遊戲部門。
- 花絮：Kim 在 Words With Friends 和 FarmVille 等流行手機遊戲的全球成功中發揮了關鍵作用。

Mr. Glenn Schiffman

- 經驗：Glenn Schiffman 擔任 Match Group 的首席財務官至 2021 年。在此之前，他曾擔任 Match Group 的母公司 IAC 的首席財務官。他現在參與各種諮詢和投資職務。
- 花絮：Schiffman 在多家公司的 IPO 過程中以及管理複雜的財務結構方面發揮了關鍵作用。

Ms. Sharmistha Dubey

- 經驗：Sharmistha “Shar” Dubey 於 2020 年 3 月至 2022 年 5 月擔任 Match Group 的首席執行官。此前，她是 Match Group 的總裁，負責監督 Tinder、Match.com、OkCupid 和 Hinge 等產品。在此之前，她在公司內擔任過各種領導職務。
- 花絮：Dubey 是一名訓練有素的工程師，在將 Match Group 轉變為在線約會市場的全球領導者方面發揮了重要作用。

Mr. Thomas McInerney

- 經驗：Thomas McInerney 目前是 Match Group 的母公司 IAC (InteractiveCorp) 的首席執行官。他在管理數位媒體和技術方面擁有豐富的經驗，之前曾在華特迪士尼公司工作。
- 花絮：McInerney 在將 Match Group 從 IAC 分拆為一個獨立的公共實體的過程中發揮了關鍵作用。

Mr. Gary Swidler

- 經驗：Gary Swidler 是 Match Group 的現任首席財務官兼首席運營官。在加入 Match Group 之前，Swidler 是美銀美林的董事總經理，專門從事投資銀行業務。
- 花絮：在 COVID-19 大流行期間，Swidler 在管理 Match Group 的財務方面發揮了重要作用，因為公司適應了新的運營條件。

Mr. D. V. Williams

- 經驗：D. V. Williams 擔任 Match Group 的首席人力資源官 (CHRO)，負責人力資源戰略和組織文化。在加入 Match Group 之前，他曾在 Kimberly-Clark 和 PepsiCo 等工作。
- 花絮：Williams 是建立包容性職場文化以及實施多元化和平等舉措的專家。

Mr. Philip Eigenmann

- 經驗：Philip Eigenmann 擔任 Match Group 的首席會計官 (CAO)。他的經驗包括在技術和金融行業的公司管理會計職務。
- 花絮：Eigenmann 在公司內部實施新會計準則方面發揮了關鍵作用。

棋盤經驗和花絮 2/2

Mr. Jared Sine

- 經驗：Jared Sine 曾擔任 Match Group 的首席法務官兼公司秘書，負責管理公司的法律和監管問題。在加入 Match Group 之前，他曾在 Expedia 擔任高級法律顧問。
- 花絮：Sine 在眾多交易和收購中發揮了關鍵作用，鞏固了 Match Group 在在線約會市場的地位。

Ms. Melissa Brenner

- 經驗：Melissa Brenner 擔任 Match Group 的首席行銷官（CMO）。她在數字行銷和品牌戰略方面擁有豐富的經驗，之前曾在 NBA 工作，負責聯盟的數字化轉型。
- 花絮：Brenner 在開展全球營銷活動方面發揮了重要作用，這些活動提升了 NBA 在國際舞臺上的品牌形象。

Mr. Stephen Bailey

- 經驗：Stephen Bailey 是 Match Group 的首席資訊安全官（CISO），負責網路安全和用戶數據保護。在加入 Match Group 之前，他曾在 Dell 等公司擔任安全職務。
- 花絮：Bailey 擅長識別威脅和構建抵禦網路攻擊的彈性系統。

Ms. Wendi Murdoch

- 經驗：Wendi Murdoch 是一位企業家和投資者，以對科技初創公司和媒體的大量投資而聞名。她還被認為是媒體大亨魯珀特·默多克（Rupert Murdoch）的前配偶。
- 花絮：Wendi Murdoch 活躍於電影和技術行業，投資於現代媒體和人工智慧。

Ms. Ann McDaniel

- 經驗：Ann McDaniel 是 Match Group 的董事會成員，在新聞和媒體管理方面擁有豐富的經驗。她之前曾在華盛頓郵報公司擔任執行副總裁。
- 花絮：McDaniel 以其在《華盛頓郵報》重組和開發數字媒體方面的工作而聞名。

Ms. Pamela Seymon

- 經驗：Pamela Seymon 是 Match Group 的一名律師和董事會成員。她在與公司和國際交易相關的法律事務方面擁有豐富的經驗。
- 花絮：Seymon 為科技市場的關鍵併購提供諮詢。

Mr. Alan Spoon

- 經驗：Alan Spoon 是風險投資公司 Polaris Partners 的合夥人，也是 Match Group 的董事會成員。此前，他曾擔任華盛頓郵報公司的總裁。
- 花絮：Spoon 在投資初創公司方面擁有豐富的經驗，尤其是在媒體領域，並監督了 Polaris Partners 成長為一家領先的風險投資公司。

投資公司的公司 1/2

1	Investor	Date	No. of Shares
2	The Vanguard Group, Inc.	31.12.2023	31 822 766
3	State Street Global Advisors (US)	31.12.2023	15 198 630
4	BlackRock Institutional Trust Company, N.A.	31.12.2023	14 620 179
5	Columbia Threadneedle Investments (US)	31.12.2023	9 737 143
6	Nuveen LLC	31.12.2023	7 562 696
7	Geode Capital Management, L.L.C.	31.12.2023	6 254 251
8	T. Rowe Price Investment Management, Inc.	31.12.2023	5 736 673
9	Neuberger Berman, LLC	31.12.2023	5 414 928
10	Sands Capital Management, LLC	31.12.2023	4 906 043
11	Brown Advisory	31.12.2023	4 817 023
12	Morgan Stanley & Co. LLC	31.12.2023	4 305 710
13	Millennium Management LLC	31.12.2023	4 116 765
14	Amundi Asset Management, SAS	31.12.2023	3 799 415
15	Fidelity Management & Research Company LLC	31.12.2023	3 624 575
16	Invesco Capital Management LLC	31.12.2023	3 462 918
17	First Manhattan Co. LLC	31.12.2023	3 185 053
18	Edmond de Rothschild Asset Management (France) S.A.	31.12.2023	3 136 418
19	Norges Bank Investment Management (NBIM)	31.12.2023	3 093 246
20	Elliott Management Corporation	31.12.2023	3 000 000
21	HSBC Global Asset Management (UK) Limited	31.12.2023	2 802 892
22	Boston Partners	31.12.2023	2 663 506
23	Charles Schwab Investment Management, Inc.	31.12.2023	2 466 837
24	TD Securities, Inc.	31.12.2023	2 459 678
25	First Trust Advisors L.P.	31.12.2023	2 300 596
26	BlackRock Asset Management Ireland Limited	31.12.2023	2 185 197
27	Bank of Nova Scotia	31.12.2023	2 149 975
28	Goldman Sachs Asset Management, L.P.	31.12.2023	1 964 183
29	Goldman Sachs & Company, Inc.	31.12.2023	1 926 338
30	Nomura Securities Co., Ltd.	31.12.2023	1 909 106
31	Northern Trust Investments, Inc.	31.12.2023	1 893 618
32	Ostrum Asset Management	31.12.2023	1 833 232
33	Legal & General Investment Management Ltd.	31.12.2023	1 804 391
34	Parsifal Capital Management, LP	31.12.2023	1 803 162
35	CPP Investment Board	31.12.2023	1 757 502
36	Two Sigma Investments, LP	31.12.2023	1 728 955
37	Eagle Asset Management, Inc.	31.12.2023	1 588 306

38	Schroder Investment Management North America Inc.	31.12.2023	1 514 455
39	J.P. Morgan Securities LLC	31.12.2023	1 483 471
40	MFS Investment Management	31.12.2023	1 477 007
41	Scharf Investments, LLC	31.03.2024	1 467 996
42	BNY Mellon Asset Management	31.12.2023	1 444 353
43	UBS Financial Services, Inc.	31.12.2023	1 360 953
44	ClearBridge Investments, LLC	31.12.2023	1 322 045
45	Fidelity Institutional Asset Management	31.12.2023	1 310 593
46	Kodai Capital Management, L.P.	31.12.2023	1 304 460
47	Dimensional Fund Advisors, L.P.	31.12.2023	1 227 300
48	Franklin Advisers, Inc.	31.12.2023	1 115 266
49	Parametric Portfolio Associates LLC	31.12.2023	1 103 119
50	BofA Global Research (US)	31.12.2023	1 070 603
51	Empower Advisory Group, LLC	31.12.2023	1 054 511
52	Nordea Funds Oy	31.12.2023	1 045 186
53	Grantham Mayo Van Otterloo & Co LLC	31.12.2023	977 975
54	BlackRock Investment Management (UK) Ltd.	31.12.2023	953 957
55	Mellon Investments Corporation	31.12.2023	945 691
56	AQR Capital Management, LLC	31.12.2023	945 482
57	Renaissance Technologies LLC	31.12.2023	945 264
58	American Century Investment Management, Inc.	31.12.2023	940 537
59	BlackRock Financial Management, Inc.	31.12.2023	928 733
60	RBC Wealth Management, International	31.12.2023	910 210
61	Point72 Asset Management, L.P.	31.12.2023	900 769
62	Pictet Asset Management Ltd.	31.12.2023	891 920
63	Schweizerische Nationalbank	31.12.2023	867 971
64	Personal Capital Advisors Corporation	31.12.2022	860 293
65	Marshall Wace LLP	31.12.2023	832 054
66	Barclays Bank PLC	31.12.2023	791 401
67	Citadel Advisors LLC	31.12.2023	770 655
68	Bronte Capital Management Pty Ltd.	31.12.2023	751 733
69	Rothschild & Co Asset Management Europe SCS	31.12.2023	727 958
70	Goldman Sachs Asset Management International	31.01.2024	709 704
71	DWS Investments UK Limited	31.12.2023	705 082
72	Nordea Investment Management AB (Denmark)	29.02.2024	685 115
73	Invesco Advisers, Inc.	31.12.2023	684 098

投資公司的公司 2/2

74	JAT Capital Management LP	31.12.2023	680 667
75	PSP Investments	31.12.2023	639 340
76	Morgan Stanley Smith Barney LLC	31.12.2023	605 160
77	Jane Street Capital, L.L.C.	31.12.2023	600 151
78	Bandera Partners LLC	31.12.2023	595 000
79	TD Asset Management Inc.	31.12.2023	586 528
80	Rhumblin Advisers Ltd. Partnership	31.12.2023	581 377
81	BlackRock Japan Co., Ltd.	31.12.2023	573 123
82	KBC Group NV	31.12.2023	570 457
83	BlackRock Investment Management, LLC	31.12.2023	567 822
84	Sumitomo Mitsui Trust Bank, Limited	31.03.2024	560 345
85	Managed Account Advisors LLC	31.12.2023	518 276
86	Flossbach von Storch AG	31.12.2023	504 956
87	Incline Global Management, LLC	31.12.2023	503 470
88	California Public Employees' Retirement System	31.12.2023	500 477
89	UBS Asset Management (Switzerland)	31.12.2023	474 808
90	Walleye Capital LLC	31.12.2023	465 817
91	Northern Trust Global Investments	31.12.2023	464 763
92	T. Rowe Price Associates, Inc.	31.12.2023	455 063
93	Credit Suisse Funds AG	31.12.2023	444 232
94	Tikvah Management LLC	31.12.2023	438 800
95	Credit Suisse Securities (USA) LLC	31.12.2023	437 958
96	Milestone Resources Group, Ltd.	31.12.2023	431 796
97	California State Teachers Retirement System	31.12.2023	430 270
98	Ulysses Management LLC	31.12.2023	421 799
99	Dominion Fund Management Limited	29.02.2024	415 175
100	Swedbank Robur Fonder AB	29.02.2024	409 700
101	UBS Asset Management (UK) Ltd.	31.12.2023	406 360

Vanguard、BlackRock 和 State Street 等大型投資機構在金融市場中發揮著關鍵作用，他們參與資產可以表明其吸引力和穩定性。這些機構的存在增加了資產的信心和可預測性，從而可以吸引個人投資者。但是，這些機構的投資決策會對市場產生重大影響，因此在做出自己的決定時值得遵循它們。被動基金進行長期投資，從而穩定價格，而對沖基金則採用更多的投機策略。少數大型機構手中的股票高度集中可能會對市場構成風險，因為它們的出售決定會引發價格的快速變化。



政治 - 國會交易

Transaction Date	Congress Member	Chamber	Transaction Type	Amount Before (\$)	Amount After
11.11.2022	Ron L Wyden	Senate	Sale (Full)	15 001	50 000
11.11.2022	Ron L Wyden	Senate	Sale (Full)	15 001	50 000
01.04.2021	Ron L Wyden	Senate	Purchase	15 001	50 000
04.08.2020	Ron L Wyden	Senate	Purchase	1001	15 000
07.05.2020	Ron L Wyden	Senate	Purchase	50 001	100 000
07.05.2020	Ron L Wyden	Senate	Purchase	50 001	100 000

有關國會議員（如 Ron L. Wyden）的金融交易數據對投資者來說非常重要，因為：

它們預示著未來的市場動向：國會議員可能有機會獲得內幕資訊，這意味著他們的投資決策可能預示著未來的市場變化。

- 它們有助於跟蹤行業偏好：對特定行業的頻繁投資可能會突顯這些行業的預期增長。
- 它們表明監管變化：在重大政治決定之前出售或購買股票可能預示著立法即將發生變化。
- 它們提供了時間洞察：政策制定者在重大事件之前或之後的決策可能表明交易的最佳時機。

總結：

對於投資者來說，國會議員進行的金融交易可以作為有價值的資訊來源。它們可以被視為市場走勢、監管環境變化或對特定行業的普遍情緒的潛在指標。監控這些數據可以更好地了解投資偏好和政治決策帶來的機會。

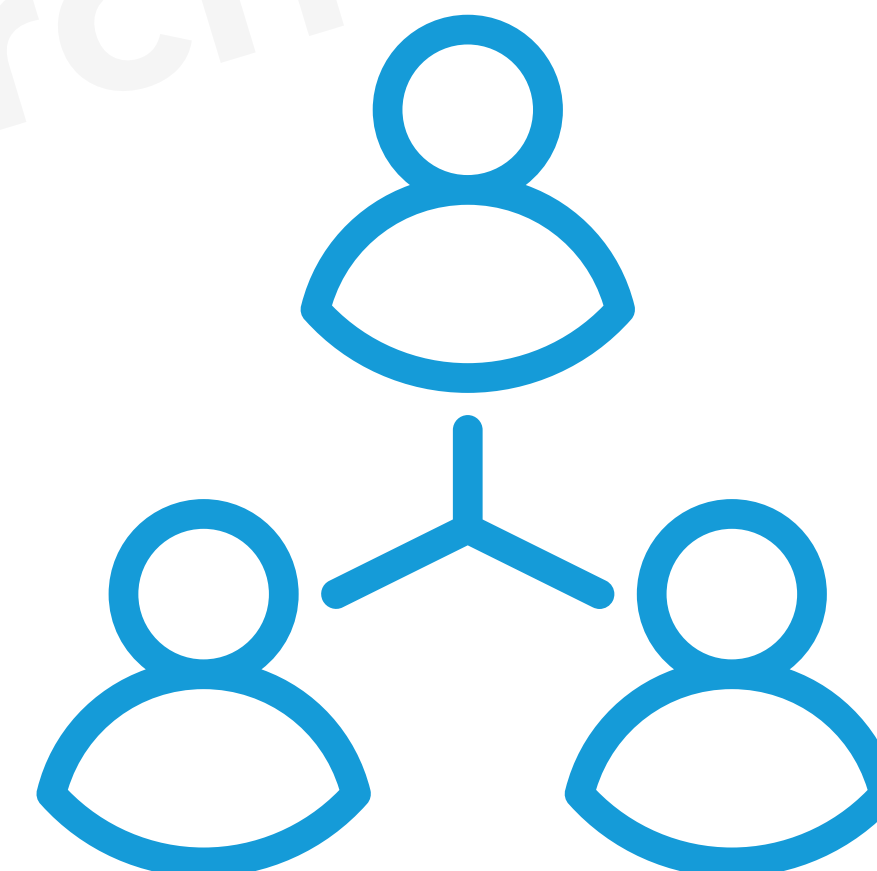
内幕交易 1/3

1	Filing Date	Transaction Date	Officer	Change	Transaction Price	Num of Shares held
2	Jul 02, 2024	Jul 01, 2024	Teckman Jeanette	-31	-	219
3	Jul 02, 2024	Jul 01, 2024	Teckman Jeanette	-11	30,38	8916
4	Jul 02, 2024	Jul 01, 2024	Teckman Jeanette	31	-	8927
5	Jul 02, 2024	Jun 30, 2024	Schiffman Glenn	411	30,38	30 015
6	Jul 02, 2024	Jun 30, 2024	Jones Laura Rachel	411	30,38	427
7	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	SPOON ALAN G	-6088	-	-
8	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	SPOON ALAN G	6088	-	283 314
9	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	Schiffman Glenn	-6088	-	-
10	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	Schiffman Glenn	6088	-	29 603
11	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	Seymon Pamela	-6088	-	-
12	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	Seymon Pamela	6088	-	82 171
13	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	MCINERNEY THOMAS	-6088	-	-
14	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	MCINERNEY THOMAS	6088	-	344 042
15	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	MCDANIEL ANN	-6088	-	-
16	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	MCDANIEL ANN	6088	-	19 189
17	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	Brenner Melissa Anne	-6088	-	-
18	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	Brenner Melissa Anne	6088	-	13 199
19	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	Dubey Sharmistha	-6088	-	-
20	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	Dubey Sharmistha	6088	-	338 043
21	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	Bailey Stephen	-6088	-	-
22	Jun 25, 2024	Jun 22, 2024	Bailey Stephen	6088	-	13 199
23	Jun 25, 2024	Jun 21, 2024	SPOON ALAN G	8061	-	8061
24	Jun 25, 2024	Jun 21, 2024	Schiffman Glenn	8061	-	8061
25	Jun 25, 2024	Jun 21, 2024	Seymon Pamela	8061	-	8061
26	Jun 25, 2024	Jun 21, 2024	MCINERNEY THOMAS	8061	-	8061
27	Jun 25, 2024	Jun 21, 2024	MCDANIEL ANN	8061	-	8061
28	Jun 25, 2024	Jun 21, 2024	Brenner Melissa Anne	8061	-	8061
29	Jun 25, 2024	Jun 21, 2024	Dubey Sharmistha	8061	-	8061
30	Jun 25, 2024	Jun 21, 2024	Bailey Stephen	8061	-	8061
31	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	Seymon Pamela	-585	-	-
32	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	Seymon Pamela	585	-	76 083
33	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	SPOON ALAN G	-585	-	-
34	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	SPOON ALAN G	585	-	277 226
35	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	Schiffman Glenn	-585	-	-
36	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	Schiffman Glenn	585	-	23 515



内幕交易 2/3

37	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	Murdoch Wendi	-585	-	-
38	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	Murdoch Wendi	585	-	8543
39	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	MCINERNEY THOMAS	-585	-	-
40	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	MCINERNEY THOMAS	585	-	337 954
41	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	MCDANIEL ANN	-585	-	-
42	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	MCDANIEL ANN	585	-	13 101
43	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	Brenner Melissa Anne	-585	-	-
44	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	Brenner Melissa Anne	585	-	7111
45	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	Bailey Stephen	-585	-	-
46	Jun 18, 2024	Jun 15, 2024	Bailey Stephen	585	-	7111
47	Jun 04, 2024	Jun 01, 2024	Teckman Jeanette	-987	-	6907
48	Jun 04, 2024	Jun 01, 2024	Teckman Jeanette	-164	-	1151
49	Jun 04, 2024	Jun 01, 2024	Teckman Jeanette	-349	30,63	8896
50	Jun 04, 2024	Jun 01, 2024	Teckman Jeanette	987	-	9245
51	Jun 04, 2024	Jun 01, 2024	Teckman Jeanette	-58	30,63	8258
52	Jun 04, 2024	Jun 01, 2024	Teckman Jeanette	164	-	8316
53	Jun 04, 2024	Jun 01, 2024	Eigenmann Philip D	-987	-	6907
54	Jun 04, 2024	Jun 01, 2024	Eigenmann Philip D	-340	30,63	14 916
55	Jun 04, 2024	Jun 01, 2024	Eigenmann Philip D	987	-	15 256
56	Jun 04, 2024	Jun 01, 2024	Kim Bernard Jin	-30 966	-	30 966
57	Jun 04, 2024	Jun 01, 2024	Kim Bernard Jin	-15 694	30,63	55 370
58	Jun 04, 2024	Jun 01, 2024	Kim Bernard Jin	30 966	-	71 064
59	Apr 02, 2024	Apr 01, 2024	Teckman Jeanette	-31	-	250
60	Apr 02, 2024	Apr 01, 2024	Teckman Jeanette	-11	36,28	7752
61	Apr 02, 2024	Apr 01, 2024	Teckman Jeanette	31	-	7763
62	Apr 02, 2024	Mar 31, 2024	Schiffman Glenn	345	36,28	22 930
63	Apr 02, 2024	Mar 31, 2024	Murdoch Wendi	241	36,28	7958
64	Apr 02, 2024	Mar 31, 2024	Jones Laura Rachel	15	36,28	15
65	Mar 26, 2024	Mar 24, 2024	Jones Laura Rachel	6993	-	6993
66	Mar 26, 2024	Mar 24, 2024	Rascoff Spencer M	6993	-	6993
67	Mar 05, 2024	Mar 02, 2024	Sine Jared F.	-32 883	-	-
68	Mar 05, 2024	Mar 02, 2024	Sine Jared F.	-9628	35,91	77 264
69	Mar 05, 2024	Mar 02, 2024	Sine Jared F.	32 883	-	86 892
70	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Swidler Gary	-37 770	-	75 538
71	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Swidler Gary	64 498	-	64 498
72	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Swidler Gary	-20 936	36,04	216 625



內幕交易 3/3

73	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Swidler Gary	37 770	-	237 561
74	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Sine Jared F.	-20 602	-	41 202
75	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Sine Jared F.	-8770	-	8770
76	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Sine Jared F.	-500	36,05	54 009
77	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Sine Jared F.	-5017	36,04	54 509
78	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Sine Jared F.	20 602	-	59 526
79	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Sine Jared F.	-3242	36,04	38 924
80	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Sine Jared F.	8770	-	42 166
81	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Eigenmann Philip D	-3951	-	7894
82	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Eigenmann Philip D	-3069	-	-
83	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Eigenmann Philip D	14 780	-	14 780
84	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Eigenmann Philip D	-1457	36,04	14 269
85	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Eigenmann Philip D	3951	-	15 726
86	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Eigenmann Philip D	-1055	36,04	11 775
87	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Eigenmann Philip D	3069	-	12 830
88	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Kim Bernard Jin	-41 203	-	82 406
89	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Kim Bernard Jin	139 747	-	139 747
90	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Kim Bernard Jin	-16 718	36,04	40 098
91	Mar 05, 2024	Mar 01, 2024	Kim Bernard Jin	41 203	-	56 816
92	Feb 21, 2024	Feb 19, 2024	Sine Jared F.	-5509	-	-
93	Feb 21, 2024	Feb 19, 2024	Sine Jared F.	-1465	37,59	33 396
94	Feb 21, 2024	Feb 19, 2024	Sine Jared F.	5509	-	34 861
95	Feb 21, 2024	Feb 19, 2024	Eigenmann Philip D	-537	-	537
96	Feb 21, 2024	Feb 19, 2024	Eigenmann Philip D	-213	37,59	9761
97	Feb 21, 2024	Feb 19, 2024	Eigenmann Philip D	537	-	9974
98	Feb 21, 2024	Feb 19, 2024	Dubey Sharmistha	-5509	-	-
99	Feb 21, 2024	Feb 19, 2024	Dubey Sharmistha	-1572	37,59	331 955
100	Feb 21, 2024	Feb 19, 2024	Dubey Sharmistha	5509	-	333 527
101	Feb 02, 2024	Feb 01, 2024	Sine Jared F.	-500	38,76	29 352
102	Jan 03, 2024	Jan 02, 2024	Sine Jared F.	-500	35,98	29 852
103	Jan 03, 2024	Dec 31, 2023	Schiffman Glenn	342	36,5	22 586
104	Jan 03, 2024	Dec 31, 2023	Murdoch Wendi	240	36,5	7716
105	Dec 05, 2023	Dec 01, 2023	Sine Jared F.	-500	32,32	30 352
106	Nov 06, 2023	Nov 02, 2023	Schiffman Glenn	4000	29,11	22 243
107	Nov 03, 2023	Nov 01, 2023	Sine Jared F.	-500	30,25	30 685
108	Oct 25, 2023	Oct 23, 2023	Schiffman Glenn	-692	-	-
109	Oct 25, 2023	Oct 23, 2023	Schiffman Glenn	692	-	18 243
110	Oct 03, 2023	Oct 02, 2023	Sine Jared F.	-500	39	31 185
111	Oct 03, 2023	Sep 30, 2023	Murdoch Wendi	223	39,18	7476
112	Oct 03, 2023	Sep 30, 2023	Schiffman Glenn	319	39,18	17 551

這些數據為投資者提供有關公司員工投資活動的資訊，例如股票的買賣。

投資者可以將這些數據解釋為對公司信心的指標：頻繁購買股票可能表明員工對公司未來增長的信心，而銷售額可能表明對公司的未來或利潤實現的擔憂。此外，激烈的交易活動可能表明公司發生了重要變化，員工可能比市場更早地瞭解這些變化。

觀察這些變動可以讓投資者更好地評估公司內部的情緒，並可能調整自己的投資決策。

对冲基金交易 1/2

1	Report Date	Hedge Fund Name	Activity	Share Change	Total Current Share	% of Portfolio	Holding Change
2	30.06.2024	Aurora Investment Counsel	Buy	10 716	71 002	1,27%	17.78%
3	30.06.2024	Cetera Investment Advisers	Sell	-20 943	58 583	0%	-26.33%
4	30.06.2024	Capital Impact Advisors, LLC	Sell	-11 690	-	0%	-100%
5	30.06.2024	TD PRIVATE CLIENT WEALTH LLC	Buy	2401	2810	0%	587.04%
6	30.06.2024	IFM Investors Pty Ltd	Sell	-2027	53 058	0,02%	-3.68%
7	30.06.2024	JANE STREET GROUP, LLC	Sell	-134 238	392 754	0%	-25.47%
8	30.06.2024	Colony Group, LLC	Sell	-16 103	-	0%	-100%
9	30.06.2024	CAPTRUST FINANCIAL ADVISORS	Sell	-27 142	11 089	0%	-70.99%
10	30.06.2024	GSA CAPITAL PARTNERS LLP	Sell	-22 854	-	0%	-100%
11	30.06.2024	NORTHWESTERN MUTUAL INVESTMENT MANAGEMENT COMPANY, LLC	Sell	-170	8454	0,01%	-1.97%
12	30.06.2024	Creative Planning	Buy	27	12 689	0%	0.21%
13	30.06.2024	MidWestOne Financial Group, Inc.	Buy	86	9980	0,05%	0.87%
14	30.06.2024	COMERICA BANK	Sell	-28 889	35 724	0%	-44.71%
15	30.06.2024	Ilmarinen Mutual Pension Insurance Co	Sell	-100 000	-	0%	-100%
16	30.06.2024	MFA WEALTH ADVISORS, LLC	Buy	186	186	0%	
17	30.06.2024	Chevy Chase Trust Holdings, LLC	Sell	-6374	145 058	0,01%	-4.21%
18	30.06.2024	NEW YORK STATE TEACHERS RETIREMENT SYSTEM	Sell	-6626	250 543	0,02%	-2.58%
19	30.06.2024	Retirement Systems of Alabama	Sell	-1390	58 603	0,01%	-2.32%
20	30.06.2024	Elliott Investment Management L.P.	Buy	7 580 013	11 705 013	2,10%	183.76%
21	30.06.2024	BI Asset Management Fondsmaeglerselskab A/S	Sell	-9694	-	0%	-100%
22	30.06.2024	Parsifal Capital Management, LP	Sell	-161 193	-	0%	-100%
23	30.06.2024	Y-Intercept (Hong Kong) Ltd	Sell	-96 728	-	0%	-100%
24	30.06.2024	Walleye Capital LLC	Buy	427 847	537 162	0,03%	391.39%
25	30.06.2024	Bridgefront Capital, LLC	Buy	17 635	17 635	0,22%	
26	30.06.2024	DZ BANK AG Deutsche Zentral Genossenschafts Bank, Frankfurt am Main	Sell	-4989	3700	0%	-57.42%
27	30.06.2024	Centiva Capital, LP	Sell	-30 981	-	0%	-100%
28	30.06.2024	Teza Capital Management LLC	Buy	7351	7351	0,03%	
29	30.06.2024	13D Management LLC	Buy	148 398	148 398	3,29%	
30	30.06.2024	Strategic Global Advisors, LLC	Buy	33 714	33 714	0,21%	
31	30.06.2024	Colonial Trust Advisors	Sell	-13	-	0%	-100%
32	30.06.2024	Incline Global Management LLC	Sell	-70 165	359 242	4,50%	-16.34%
33	30.06.2024	Norinchukin Bank, The	Buy	1680	11 027	0,01%	17.97%
34	30.06.2024	Petrus Trust Company, LTA	Sell	-9660	-	0%	-100%
35	30.06.2024	CAPSTONE INVESTMENT ADVISORS, LLC	Buy	14 560	30 540	0%	91.11%
36	30.06.2024	O'SHAUGHNESSY ASSET MANAGEMENT, LLC	Sell	-1854	6825	0%	-21.36%



對沖基金交易 2/2

37	30.06.2024	J. Goldman & Co LP	Sell	-32 040	-	0%	-100%
38	30.06.2024	Public Sector Pension Investment Board	Buy	3562	642 902	0,12%	0.56%
39	30.06.2024	Laurion Capital Management LP	Sell	-10 168	-	0%	-100%
40	30.06.2024	AMUNDI	Sell	-1 007 638	736 918	0,01%	-57.76%
41	30.06.2024	Laird Norton Wetherby Wealth Management, LLC	Sell	-527	11 127	0,02%	-4.52%
42	30.06.2024	AQR CAPITAL MANAGEMENT LLC	Buy	168 955	675 768	0,03%	33.34%
43	30.06.2024	ADAGE CAPITAL PARTNERS GP, L.L.C.	Sell	-61 800	104 816	0,01%	-37.09%
44	30.06.2024	GLENVIEW CAPITAL MANAGEMENT, LLC	Buy	354 222	354 222	0,21%	
45	30.06.2024	WEXFORD CAPITAL LP	Buy	1432	8879	0,07%	19.23%
46	30.06.2024	Royal Bank of Canada	Sell	-897 588	591 550	0%	-60.28%
47	30.06.2024	State of Wyoming	Sell	-1568	8063	0,04%	-16.28%
48	30.06.2024	Kestra Advisory Services, LLC	Buy	3233	13 287	0%	32.16%
49	30.06.2024	BARCLAYS PLC	Buy	29 229	1 348 245	0,01%	2.22%
50	30.06.2024	Bridgewater Associates, LP	Buy	55 936	55 936	0,01%	
51	30.06.2024	JAT Capital Mgmt LP	Buy	139 951	340 618	1,33%	69.74%
52	30.06.2024	BRITISH COLUMBIA INVESTMENT MANAGEMENT Corp	Sell	-66 044	51 374	0,01%	-56.25%
53	30.06.2024	272 Capital LP	Buy	28 200	55 198	0,84%	104.45%
54	30.06.2024	TORONTO DOMINION BANK	Buy	711 018	877 847	0,04%	426.2%
55	30.06.2024	Squarepoint Ops LLC	Sell	-172	7199	0%	-2.33%
56	30.06.2024	Point72 Italy, S.r.l.	Sell	-60 080	-	0%	-100%
57	30.06.2024	Cubist Systematic Strategies, LLC	Sell	-45 802	-	0%	-100%
58	30.06.2024	Aristides Capital LLC	Buy	9583	64 140	0,28%	17.57%
59	30.06.2024	Bayesian Capital Management, LP	Sell	-11 000	-	0%	-100%
60	30.06.2024	Man Group plc	Buy	140 231	232 978	0,02%	151.2%
61	30.06.2024	ALLIANCEBERNSTEIN L.P.	Buy	28 152	419 925	0%	7.19%
62	30.06.2024	Schonfeld Strategic Advisors LLC	Buy	5052	12 338	0%	69.34%
63	30.06.2024	Quarry LP	Buy	461	1307	0,01%	54.49%
64	30.06.2024	Treasurer of the State of North Carolina	Sell	-9301	115 199	0,01%	-7.47%
65	30.06.2024	CITADEL ADVISORS LLC	Sell	-299 755	30 699	0%	-90.71%
66	30.06.2024	LAZARD ASSET MANAGEMENT LLC	Buy	98 391	509 329	0,02%	23.94%
67	30.06.2024	DoubleLine ETF Adviser LP	Buy	2836	35 173	0,28%	8.77%
68	30.06.2024	Holocene Advisors, LP	Buy	178 858	178 858	0,02%	
69	30.06.2024	MILLENNIUM MANAGEMENT LLC	Buy	912 933	944 321	0,01%	2908.54%
70	30.06.2024	D. E. Shaw & Co., Inc.	Sell	-86 354	116 711	0%	-42.53%
71	30.06.2024	BROWN ADVISORY INC	Sell	-4 215 227	112 481	0%	-97.4%
72	30.06.2024	Utah Retirement Systems	Sell	-3200	43 802	0,02%	-6.81%
73	30.06.2024	VOLORIDGE INVESTMENT MANAGEMENT, LLC	Sell	-559 805	-	0%	-100%
74	30.06.2024	MBB PUBLIC MARKETS I LLC	Buy	11 676	18 584	0,01%	169.02%
75	30.06.2024	Invenomic Capital Management LP	Buy	456 131	456 131	0,67%	
76	30.06.2024	SHERBROOKE PARK ADVISERS LLC	Buy	24 777	24 777	0,13%	
77	30.06.2024	Gotham Asset Management, LLC	Sell	-12 435	83 960	0,03%	-12.9%

這些數據顯示了各種共同基金和對沖基金的投資活動，包括其股票買賣資訊。對於投資者來說，它們很重要，因為：

它們提供了跟蹤主要參與者的趨勢和投資決策的機會。

數據顯示哪些基金在買入，哪些基金在賣出股票，這可以表明他們對市場的預測。例如，大額購買可能表明股票價值的預期增長。
評估市場情緒：許多基金拋售股票可能被視為對特定公司或行業的未來持悲觀態度的信號，而買入股票可能表明樂觀。

投資組合的變化：觀察基金投資組合的構成變化有助於投資者瞭解哪些股票被專業人士認為有價值，哪些股票可能有價值。
潛在的投資信號：大型基金的大量買入或賣出可以作為自己做出投資決策的信號。例如，如果一隻基金大量出售股票，它可能會促使其他投資者仔細分析情況。

對於投資者來說，這些數據是監控市場走勢並根據消息靈通的大型金融機構的行為做出更好投資決策的寶貴工具。

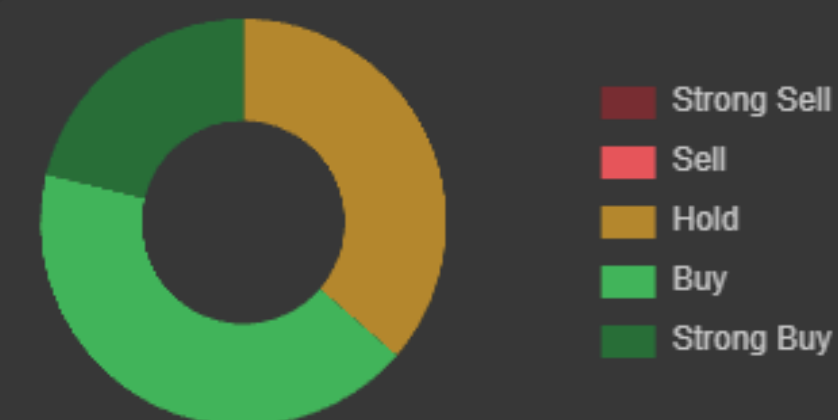
預測股票價格

MTCH Stock Forecast & Price Target

MTCH Stock Price Forecast

The average stock forecast for Match Group Inc (MTCH) in the next 12 months is 43,2 USD. This price target corresponds to an upside of 16.1%. The range of stock forecasts for MTCH is 33,3 - 57,75 USD. Based on the ratings of 33 analysts, the consensus recommendation for MTCH is Buy.

Target	Low	Average	Median	High
Price (USD)	33,3	43,2	44,88	57,75
Upside	-10.51%	16.1%	20.61%	55.2%



價格預測

正如 33 位分析師分析的那樣：

- MTCH 對未來 12 個月的平均股價預測為 43.2 美元。
- 這意味著該股當前價值可能增加16.1%。
- 預測範圍從 33.3 美元到 57.75 美元不等，這表明分析師之間的意見存在差異。

預測和分析建議

值得注意的是，大多數分析師對公司的未來持樂觀態度：

- 33 位分析師建議購買該股，強調 MTCH 的市場前景樂觀。
- 餅圖沒有顯示“賣出”建議，大多數分析師傾向於“持有”或“買入”。

推薦趨勢

最近幾個月，觀察到「購買」建議的增長趨勢。從歷史上看，“持有”建議佔主導地位，這可能表明投資者對公司未來的信心增強。

財務預測

MTCH 的財務分析還為未來提供了可喜的結果：

收入：

- 今年：35.8 億美元，比上一年增長 5%。
- 明年：預計收入為38.8億美元，加速增長率為6.5%。

每股收益（EPS）：

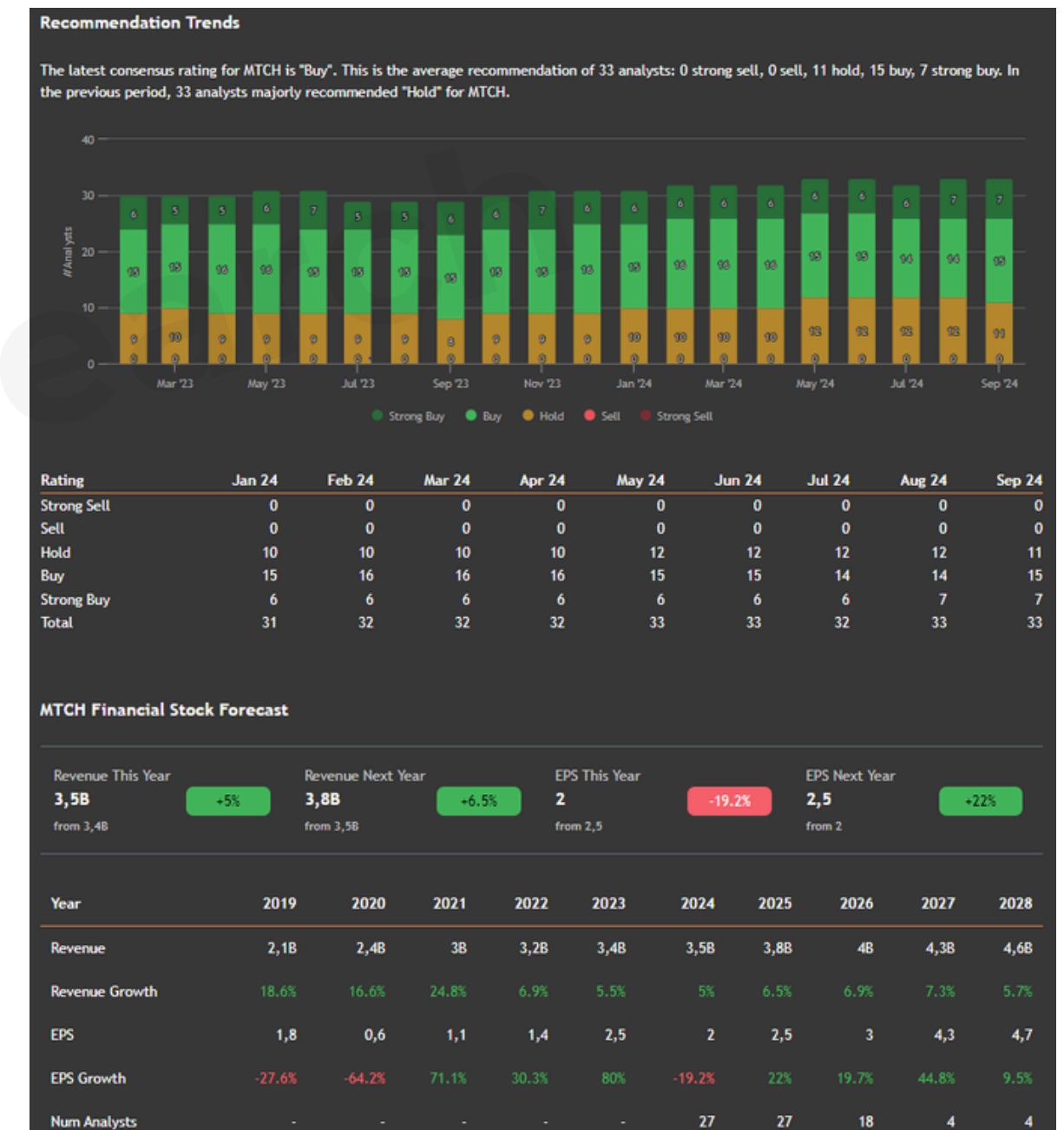
- 今年：每股收益為 2.00 美元，增長 16.8%。
- 明年：預計每股收益為 2.50 美元，增長 22%。

這些數位表明，MTCH 不僅能夠增加收入，而且能夠提高盈利能力，這對投資者來說至關重要。

總結：

Match Group（MTCH）似乎正處於一個充滿希望的增長軌道上，對股價和財務業績都有積極的增長預測。分析師的建議主要是積極的，這可能會鼓勵投資者考慮投資這家公司。然而，與任何投資一樣，在做出決定之前仔細分析風險和機會至關重要。

這種詳細的分析為投資者提供了更好地瞭解 Match Group 市場地位並做出明智投資決策的潛力。



危機類比模型 1/2

我們專有的類比模型基於邏輯回歸和隨機決策樹重新計算財務和巨集觀經濟指標，可以準確評估 Match Group 從 2020 年到 2023 年的財務狀況。收入增長、營業獲利率提高和債務減少等指標凸顯了該公司日益穩定的財務。

Year	Revenue (billion USD)	Net Income (billion USD)	Operating Margin (%)	Total Debt (billion USD)	Liquidity Ratio	Operating Cash Flow (billion USD)	Debt-to- Equity Ratio	GDP Growth (%)	Unemplo- yment Rate (%)	Inflation (%)	Interest Rates (%)	Commodi- ty Price Change (%)	Standard Deviation of Revenue	Standard Deviation of Net Income	Standard Deviation of Debt	Probability of Survival (%)
2020	2,39	0,2	8,4	4,26	1,5	0,55	2,3	-3,4	8,1	1,2	0,5	-1	0,15	0,05	0,35	80
2021	3	0,5	16,7	4,15	1,6	0,85	1,9	5,7	5,8	4,7	0,25	2	0,28	0,18	0,3	85
2022	3,36	0,65	19,3	3,98	1,8	1,05	1,7	2,3	4,4	6,7	1	1,5	0,29	0,25	0,31	90
2023	3,65	0,8	21,9	3,85	2	1,2	1,5	1,8	3,9	5,2	1,5	1	0,34	0,29	0,32	92

結果解釋：

- 穩定的收入和利潤增長：從 2020 年到 2023 年，Match Group 表現出穩定的收入增長，這對於一家從事數位約會服務行業的公司來說是一個積極的信號。淨收入也有所增加，營業獲利率從 2020 年的 8.4% 提高到 2023 年的 21.9%。
- 減少債務和改善流動性：該公司將其總債務從 2020 年的 42.6 億美元減少到 2023 年的 38.5 億美元。流動性比率也有所改善，反映出該公司管理短期債務的能力有所增強。
- 債務權益比率：該比率從 2020 年的 2.3 系統性下降至 2023 年的 1.5。該比率的降低意味著對債務的依賴減少，這可能有助於度過金融危機。
- 巨集觀經濟指標的影響：儘管 GDP 增長率各不相同，但通貨膨脹、利率和失業率等指標保持相對穩定，有助於維持公司的財務穩定。異常檢測：收入、淨收入和債務等指標的標準差相對較低，表明財務結果的波動性較小，可預測性更高。
- 生存概率：該公司的生存概率從 2020 年的 80% 增加到 2023 年的 92%，凸顯了 Match Group 在應對具有挑戰性的市場條件方面的財務穩定性和韌性。

危機類比模型 2/2

使用可能類似於經濟危機情景的模型和樣本數據進行危機類比包括以下變數：

- 收入下降 45%
- GDP 下降 5%
- 利率上調 12%
- 通貨膨脹率上升 27%

Company	Year	Revenue (billion USD) (simulation)	GDP Growth (%) (simulation)	Interest Rates (%) (simulation)	Inflation (%) (simulation)	Total Debt (billion USD) (simulation)	Debt-to-Equity Ratio (simulation)	Probability of Survival (%) (simulation)
Match Group	2020	1,31	-8,4	12,5	28,2	4,26	2,3	60
Match Group	2021	1,65	0,7	12,25	31,7	4,15	1,9	65
Match Group	2022	1,85	-2,7	13	33,7	3,98	1,7	70
Match Group	2023	2,01	-3,2	13,5	32,2	3,85	1,5	75

結論：

危機類比表明，Match Group 必須面對重大的財務和運營挑戰，才能在如此艱難的經濟條件下生存。收入大幅下降、高通脹和利率急劇上升將使公司陷入困境。儘管最初的財務風險很高（2020 年的生存概率為80%），但該公司多年來設法提高了其穩定性，到2023年實現了92%的生存概率。這表明 Match Group 有能力適應和實施危機管理策略。

Match Group 能否在未來的危機中倖存下來？

通過比較歷史數據和模擬結果，可以得出結論，該公司在危機中倖存下來的機會相對較高，儘管這需要大量的適應工作和有效的風險管理。關鍵方面將包括管理運營成本、重組債務和保持財務流動性。

儘管公司展示了生存的潛力，但面對重大挑戰，其長期穩定性將取決於其業務戰略是否能夠有效地適應不斷變化的巨集觀經濟狀況。在這方面，如果實施適當的重組行動和有效的危機管理策略，Match Group 有機會度過危機。

金融機構的建議 1/2

1	Date	Company	Action	From	To
2	01.08.2024	Stifel	Maintain	Hold	Hold
3	01.08.2024	RBC Capital	Maintain	Outperform	Outperform
4	01.08.2024	Deutsche Bank	Maintain	Buy	Buy
5	01.08.2024	Goldman Sachs	Maintain	Buy	Buy
6	01.08.2024	Citigroup	Maintain	Neutral	Neutral
7	01.08.2024	TD Cowen	Maintain	Buy	Buy
8	01.08.2024	Truist Securities	Maintain	Hold	Hold
9	31.07.2024	Deutsche Bank	Maintain	Buy	Buy
10	16.07.2024	Wolfe Research	Initialize		Outperform
11	15.07.2024	Citigroup	Maintain	Neutral	Neutral
12	10.07.2024	Morgan Stanley	Maintain	Equal-Weight	Equal-Weight
13	13.05.2024	Susquehanna	Maintain	Positive	Positive
14	09.05.2024	Keybanc	Maintain	Overweight	Overweight
15	09.05.2024	Deutsche Bank	Maintain	Buy	Buy
16	09.05.2024	Wells Fargo	Maintain	Equal-Weight	Equal-Weight
17	09.05.2024	TD Cowen	Maintain	Buy	Buy
18	09.05.2024	RBC Capital	Maintain	Outperform	Outperform
19	09.05.2024	UBS	Maintain	Neutral	Neutral
20	09.05.2024	Goldman Sachs	Maintain	Buy	Buy
21	06.05.2024	Keybanc	Maintain	Overweight	Overweight
22	04.04.2024	Raymond James	Initialize		Market Perform
23	27.03.2024	Piper Sandler	Reiterate	Overweight	Overweight
24	01.02.2024	Citigroup	Maintain	Neutral	Neutral
25	01.02.2024	JP Morgan	Maintain	Overweight	Overweight
26	01.02.2024	Keybanc	Maintain	Overweight	Overweight
27	26.01.2024	UBS	Maintain	Neutral	Neutral
28	28.12.2023	Keybanc	Maintain	Overweight	Overweight
29	03.11.2023	Truist Securities	Maintain	Hold	Hold
30	02.11.2023	Susquehanna	Maintain	Positive	Positive
31	02.11.2023	Barclays	Maintain	Overweight	Overweight
32	02.11.2023	Keybanc	Maintain	Overweight	Overweight
33	02.11.2023	RBC Capital	Maintain	Outperform	Outperform
34	02.11.2023	Morgan Stanley	Maintain	Overweight	Overweight
35	20.10.2023	Keybanc	Maintain	Overweight	Overweight
36	19.10.2023	B of A Securities	Reiterate		Buy

37	26.09.2023	HSBC	Initialize		Hold
38	13.09.2023	JP Morgan	Maintain	Overweight	Overweight
39	03.08.2023	Morgan Stanley	Maintain	Overweight	Overweight
40	03.08.2023	Truist Securities	Maintain	Hold	Hold
41	03.08.2023	RBC Capital	Maintain	Outperform	Outperform
42	03.08.2023	Susquehanna	Maintain	Positive	Positive
43	03.08.2023	Barclays	Maintain	Overweight	Overweight
44	03.08.2023	Keybanc	Maintain	Overweight	Overweight
45	02.08.2023	BTIG	Upgrade	Neutral	Buy
46	21.06.2023	Wolfe Research	Downgrade	Outperform	Peer Perform
47	08.05.2023	Wells Fargo	Maintain		Overweight
48	04.05.2023	UBS	Maintain		Neutral
49	04.05.2023	TD Cowen	Maintain		Outperform
50	04.05.2023	RBC Capital	Maintain		Outperform
51	04.05.2023	Loop Capital	Maintain		Hold
52	04.05.2023	Truist Securities	Maintain		Hold
53	04.05.2023	Citigroup	Maintain		Buy
54	04.05.2023	Barclays	Maintain		Overweight
55	01.05.2023	Keybanc	Maintain		Overweight
56	21.04.2023	Goldman Sachs	Maintain		Buy
57	17.04.2023	TD Cowen	Maintain		Outperform
58	11.04.2023	Baird	Initialize		Outperform
59	06.04.2023	Citigroup	Maintain		Neutral
60	20.03.2023	Morgan Stanley	Maintain		Overweight
61	14.03.2023	Barclays	Upgrade	Equal-Weight	Overweight
62	02.02.2023	Deutsche Bank	Maintain		Buy
63	02.02.2023	Cowen & Co.	Maintain		Outperform
64	02.02.2023	Citigroup	Maintain		Neutral
65	02.02.2023	Piper Sandler	Reiterate		Overweight
66	02.02.2023	Oppenheimer	Downgrade	Outperform	Perform
67	26.01.2023	Citigroup	Initialize		Neutral
68	25.01.2023	Barclays	Maintain		Equal-Weight
69	24.01.2023	Jefferies	Maintain		Buy
70	06.01.2023	Piper Sandler	Maintain		Overweight
71	04.01.2023	New Street Research	Initialize		Buy
72	08.12.2022	UBS	Initialize		Neutral

金融機構的建議 2/2

這些數據為投資者提供了有關金融機構當前對特定股票的建議的資訊。

建議變更，例如「上調」（提高建議）或「降級」（降低建議），可以影響投資者購買或出售這些股票的決定。如果許多機構同時提高或降低他們的建議，這可能會觸發股價波動，這對投資者來說是一個重要的信號。維持正面建議（“維持增持”）可能表明對股票價值持續增長充滿信心，而中性或負面建議可能表明對投資持謹慎態度。

73	03.11.2022	JP Morgan	Maintain		Overweight
74	03.11.2022	Keybanc	Maintain		Overweight
75	25.10.2022	Cowen & Co.	Maintain		Outperform
76	24.10.2022	Truist Securities	Maintain		Hold
77	24.10.2022	Keybanc	Maintain		Overweight
78	18.10.2022	Goldman Sachs	Maintain		Buy
79	11.10.2022	Morgan Stanley	Maintain		Overweight
80	04.10.2022	JP Morgan	Maintain		Overweight
81	15.09.2022	Stifel	Initialize		Hold
82	14.09.2022	Loop Capital	Downgrade	Buy	Hold
83	04.08.2022	Morgan Stanley	Maintain		Overweight
84	04.08.2022	Goldman Sachs	Maintain		Buy
85	04.08.2022	Cowen & Co.	Maintain		Outperform
86	04.08.2022	Oppenheimer	Maintain		Outperform
87	04.08.2022	Susquehanna	Maintain		Positive
88	04.08.2022	Deutsche Bank	Maintain		Buy
89	04.08.2022	Piper Sandler	Maintain		Overweight
90	04.08.2022	Keybanc	Maintain		Overweight
91	03.08.2022	BTIG	Downgrade	Buy	Neutral
92	03.08.2022	Truist Securities	Downgrade	Buy	Hold
93	26.07.2022	Cowen & Co.	Maintain		Outperform
94	19.07.2022	Barclays	Maintain		Equal-Weight
95	19.07.2022	JP Morgan	Maintain		Overweight
96	11.07.2022	Keybanc	Maintain		Overweight
97	08.07.2022	Evercore ISI Group	Maintain		Outperform
98	07.07.2022	Evercore ISI Group	Maintain		Outperform
99	10.06.2022	Goldman Sachs	Maintain		Buy
100	09.05.2022	Wells Fargo	Upgrade	Equal-Weight	Overweight
101	05.05.2022	RBC Capital	Maintain		Outperform

對於投資者來說，跟蹤這些發展很重要，因為它可以幫助識別趨勢並做出更好的投資決策。

爭議和法律訴訟 1/2

Match Group 是在線約會應用領域的主導公司。儘管它處於領先的市場地位，但它一直處於眾多爭議和法律訴訟的中心，這為其運營蒙上了陰影。

2019年聯邦貿易委員會 (FTC) 訴訟

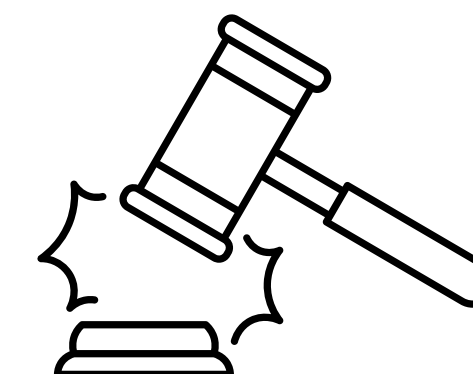
2019年，聯邦貿易委員會 (FTC) 對 Match Group 提起訴訟，指控該公司從事欺騙和誤導行為。這些指控包括向非訂閱者發送有關使用者興趣的虛假通知，迫使他們購買訂閱。此外，FTC 表示，Match Group 未能防止其平臺上的欺詐行為，使用戶暴露在以虛假浪漫計劃運作的騙子面前。

關於約會應用程式的成癮設計提起的集體訴訟

2024年2月，Match Group面臨集體訴訟，指控該公司故意以利用用戶行為的方式設計Tinder和Hinge等應用程式。該訴訟強調了類似於賭博的成癮機制，導致過度使用並對使用者的心理健康產生潛在影響。

針對Google的訴訟

2022年5月，Match Group對谷歌提起訴訟，指控這家科技巨頭對 Google Play 商店的支付系統施加不公平的條款。Match Group 聲稱 Google 透過強迫開發人員使用其支付系統並收取高額佣金來濫用其市場主導地位。



爭議和法律訴訟 2/2

Match Group 儘管在在線約會應用市場佔據主導地位，但仍面臨眾多法律、財務和使用者安全挑戰。圍繞公司商業行為的爭議和對用戶保護不足的指控損害了其聲譽，並引發了對公司在快速變化的數字環境中的未來的問題。

浪漫騙局和公司應對措施

Match Group 因保護使用者免受浪漫詐騙的措施不足而一再受到批評。2023年，此類騙局造成的損失超過10億美元。儘管該公司推出了某些安全措施，但許多用戶繼續成為騙子的受害者。Match Group 的首席執行官 Bernard Kim 對受害者表示同情，但也提出了爭議性的說法，即“生活中會發生事情”，這引起了公眾的批評。

財務問題和應用程式受歡迎程度下降

2024年，Match Group 因其應用（尤其是 Tinder）的受歡迎程度下降而面臨財務挑戰。2024 年第三季度，付費 Tinder 用戶數量與上一年相比下降了 4%，月活躍用戶數量下降了 9%。該公司還預計第四季度的收入將下降，導致其股價下跌 16%。分析師將這種下降歸因於競爭加劇和使用者偏好的變化，但指出確切原因尚不清楚。

與使用者安全相關的爭議

Match Group 因安全措施不足來保護使用者免受性侵犯而受到批評。2019年，有報導稱涉及性侵犯指控的案件處理不當，破壞了對公司擁有的約會平臺的信任。

與前雇員的法律糾紛

2018年，Tinder 聯合創始人對 Match Group 提起訴訟，指控該公司故意低估 Tinder 的價值，以避免支付到期的股票期權。該案於 2021 年和解，賠付總額為 4.41 億美元。

約會巨頭的挑戰 1/2

Match Group 是數位約會平台行業的全球領導者，管理著在全球擁有數億使用者的品牌組合。最知名的應用程式，例如 Tinder、Match.com、OkCupid 和 Hinge，已成為許多人生活中不可或缺的一部分，為結識新朋友和建立關係提供了方便的工具。雖然該公司取得了非凡的財務成功並樹立了行業標準，但其輝煌的成功卻被挑戰和爭議所掩蓋，這些挑戰和爭議給其聲譽蒙上了陰影。

01. 文化和道德觀念的問題

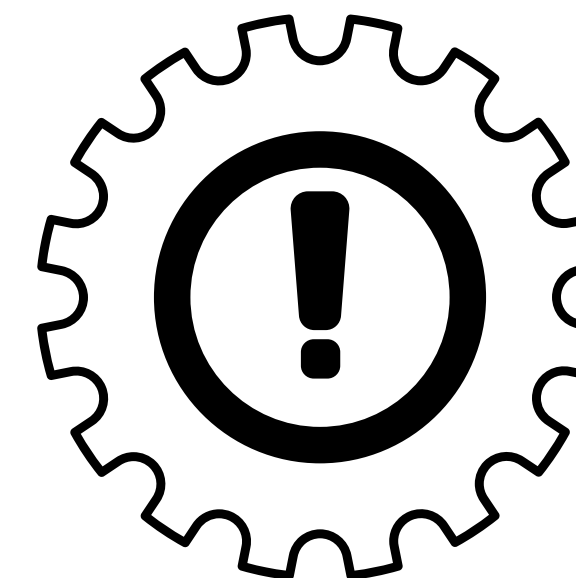
- 問題描述：批評者越來越多地指責 Match Group 提倡“勾搭文化”，缺乏培養深厚關係的承諾。
- 為什麼重要？越來越多的使用者，尤其是年輕人，重視更真實、更有意義的約會體驗。作為一家被認為提倡膚淺聯繫的公司，Match Group 有可能將使用者流失到專注於優質約會體驗的更利基應用程式。
- 操作示例：Match Group 投資了 Hinge，這是一款以“Designed to Be Deleted”為口號進行行銷的應用程式，強調其專注於培養有意義的關係。

02. 增強現實（AR）和虛擬實境（VR）的潛在投資

- 問題描述：AR/VR 技術可以改變人們在線建立聯繫的方式。投資這項技術對於保持創新至關重要。
- 為什麼重要？
- 在 3D 環境中託管虛擬約會的可能性可能標誌著在線約會的下一個重要步驟。
- 競爭對手也在開發此類專案，這增加了 Match Group 迅速採取行動的壓力。
- 行動：最近收購的 Match Group 子公司 Hyperconnect 正在測試用於約會的 VR 應用程式。

03. 暗網上的用戶數據洩露

- 問題描述：2024 年，網路安全研究人員透露，來自 Tinder 用戶的數據，包括私人照片和位置資訊，已在暗網上可用。
- 公司回應：Match Group 宣佈已採取措施收緊數據保護程式，但洩露的確切範圍尚未得到確認。
- 後果：
- 使用者對 Match Group 擁有的平臺的信任度下降。
- 與侵犯隱私相關的潛在訴訟和經濟損失。



約會巨頭的挑戰 2/2

04. 與競爭對手的法律糾紛

- 問題描述：Match Group 與 Bumble 捲入了眾多法律糾紛，互相指控對方盜用創意、侵犯專利權等違規行為。
- 為什麼重要？此類衝突可能會使公司損失數百萬美元的法律費用和和解金。公開披露這些爭議可能會損害公司的聲譽。
- 解決方案：2020年，兩家公司達成了和解，但細節仍處於保密狀態。投資者應密切關注未來是否出現類似的爭議。

05. 巨集觀經濟不確定性

- 問題描述：2024 年，全球經濟正在努力應對高通脹和金融市場不確定性。消費者可能會減少在約會應用程式等非必需品服務上的支出。
- 為什麼重要？經濟放緩可能導致高級訂閱量下降，從而影響收入。
- 解決方案：該公司提供更便宜的訂閱計劃和免費增值模式來留住使用者。

06. 國際市場的政治和文化挑戰

- 問題描述：在一些國家/地區，使用約會應用程式在社會或政治上受到污名化。例如，由於當地法規，Tinder 等平臺在印度或中東面臨挑戰。
- 為什麼重要？Match Group 有可能失去新興市場的增長潛力。法律和文化適應既昂貴又耗時。
- 示例：2024年，Hinge 在印度推出了當地語系化版本，專注於培養以家庭為導向的關係和解決文化規範問題。

07. 訂閱模式的問題

- 問題描述：Match Group 的訂閱模式依賴於“Super Likes”或個人資料可見性提升等高級功能，一些使用者批評這些功能的附加價值低。
- 重要性：2024 年，一些使用者對無法提高配對成功的高級功能的高成本表示不滿。
- 可能後果：不滿意的使用者可能會退訂，從而影響收入。投資者應監控訂閱趨勢，以評估使用者留存的可持續性。

08. 收購和合併的機會

- 問題描述：Match Group 仍然積極參與收購以擴大其產品群組。該公司還尋求收購更大的科技公司。
- 例子：
- 2021年，Match Group 以17億美元的價格收購了 AI 驅動的通信技術公司 Hyperconnect。
- 人們對 Meta（前身為 Facebook）等巨頭可能感興趣，這可能會顯著改變競爭格局。
- 為什麼重要？收購可以提高 Match Group 的技術優勢，但可能會因貸款融資而增加債務。

Match Group, Inc. 是在線約會市場的全球領導者，管理著廣泛的應用程式組合，例如 Tinder、Match.com、Hinge、OkCupid 等。該公司是市場的主導者，控制著全球約會應用市場的約 50-60%。Stone Research 報告的分析提供了有關公司財務業績、戰略、創新和挑戰的詳細資訊。

Match Group 的優勢：

市場主導地位： 由於其廣泛的約會品牌組合，該公司擁有強大的市場地位，這使其能夠接觸到不同的使用者群。Tinder 的流行和 Hinge 的地位不斷增長，鞏固了 Match Group 在面向年輕使用者的應用領域的地位

弱點和威脅：

對 Tinder 的依賴： Tinder 產生了 Match Group 收入的很大一部分。此應用程式的任何增長放緩或受歡迎程度的下降都可能對公司的財務業績產生負面影響。這種集中風險是主要的戰略挑戰之一

日益激烈的競爭：

Bumble、Facebook Dating 和小眾應用程式等新玩家正在以獨特的功能吸引使用者。Match Group 必須不斷創新以保持其領導地位

高債務：

該公司的債務約為40億美元，這增加了財務風險。儘管強勁的現金流使公司能夠履行其義務，但高水準的債務可能會限制進一步投資和增長的機會

監管變化： Match Group 必須適應其運營所在市場的各種法規，包括數據保護法規和反壟斷法，尤其是在歐洲和美國



爭議和法律訴訟

FTC 訴訟（2019）

2019年，聯邦貿易委員會（FTC）對 Match Group 提起訴訟，指控其發送有關使用者興趣的虛假通知，鼓勵使用者購買付費訂閱。FTC 還指責該公司沒有採取足夠的措施來打擊在其平台上運營的欺詐者。這一事件損害了公司的聲譽，並引發了對其商業道德的質疑。

關於令人上癮的應用程式設計的集體訴訟（2024）

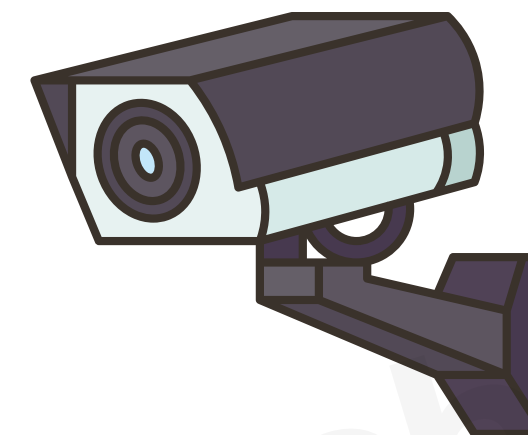
2024年，Match Group 被指控通過使用利用使用者行為的機制將其應用程式設計成故意上癮。這種類型的索賠引發了對數字行業道德實踐的擔憂，並將該公司定位為該行業有爭議的領導者。

針對Google的訴訟

2022年，Match Group 對谷歌提起訴訟，指控這家科技巨頭在Google Play商店內強加不公平的支付系統條款。Match Group 聲稱 Google 濫用其市場地位，強迫開發人員進入其支付系統並收取高額費用。

與競爭對手和前雇員的糾紛

Match Group 面臨許多糾紛，包括與 Bumble 和 Tinder 的聯合創始人的糾紛，他們指控該公司存在與股票估值相關的不當行為。本案的和解金額為 4.41 億美元，嚴重影響了 Match Group 的財務義務。



使用者安全和數據保護

浪漫詐騙

2023年，Match Group 平臺上的浪漫詐騙造成的損失超過10億美元。雖然該公司推出了某些安全措施，但批評者認為這些措施是不夠的。首席執行官 Bernard Kim 因淡化這個問題而面臨強烈反對。

2024 年的數據洩露

2024年，Tinder 用戶數據（包括照片和位置資訊）在暗網上被發現，導致對 Match Group 平臺的信任嚴重喪失。這種數據洩露可能會導致進一步的集體訴訟和法律費用。

與性侵犯有關的問題

Match Group 面臨未能保護使用者免受性侵犯的指控。批評還延伸到對此類事件報告的回應不足，對品牌聲譽產生了負面影響。

可擴充性和全球覆蓋：

該公司在 190 多個國家/地區開展業務，使其收入多樣化，並在不同市場快速創新。Match Group 成功地將其產品適應當地市場，這使其具有競爭優勢。

強勁的現金流和盈利能力：高經營現金流（2023 年約為9.8億美元）和38%的營業獲利率證明瞭公司有效的運營管理和穩定的財務狀況。

創新投資：Match Group 繼續開發其技術，投資於匹配演算法、人工智慧以及音訊和視頻功能。該公司還在探索使用區塊鏈和加密貨幣技術，這可以提高安全性並引入新的貨幣化模式。

未來的機遇：

- 擴展到新興市場：Match Group 計劃在亞洲、拉丁美洲和非洲進一步擴張，這些地區的約會服務滲透率相對較低。使其產品適應當地市場可以顯著增加其使用者群和收入。
- 新的變現模式：
- 引入額外的高級功能、微交易以及與 VR 和 AR 技術的整合可以增加每使用者收入並提高參與度
- 人工智慧開發：對 AI 和匹配演算法的投資將實現更好的用戶體驗個人化，從而提高用戶滿意度和留存率

投資評估和建議：

Match Group 是尋求進入不斷增長的在線約會市場的投資者的有吸引力的投資選擇。公司擁有雄厚的財務基礎、主導市場地位以及明確的增長和創新戰略。然而，高債務水準和對單一產品（Tinder）的依賴是重大風險。從投資者的角度來看，建議監控競爭對手的活動以及擴展到國際市場和引入新功能的策略的有效性。

建議：

對 Match Group 的投資可能是有益的，特別是如果該公司設法減少對 Tinder 的依賴並成功實施其創新專案。但是，投資者應意識到可能影響公司未來財務業績的監管風險和高債務。

法律免責聲明

本報告中包含的資訊僅用於研究目的。它們不構成投資或財務建議，也不構成購買、出售或持有與目標公司和中間公司相關的任何證券或金融工具的建議。報告中提供的分析和數據僅反映作者的研究和解釋的結果，不應被視為對任何投資決策的招攬。

本報告的任何部分均不構成在金融市場進行交易的要約、邀請或推薦。報告作者不對根據此處包含的信息採取的任何行動負責。投資決策應根據您的獨立判斷並諮詢專業財務顧問后做出。

網站上的某些連結可能會將您引導至我們無法控制的第三方維護的網站、資源或工具，我們對此類網站、資源和工具不作任何明示或暗示的保證，並且連結的存在不應被視為我們認可它們或其內容。

報告內容受版權保護。未經作者事先書面許可，禁止複製、分發、出版或使用本報告。



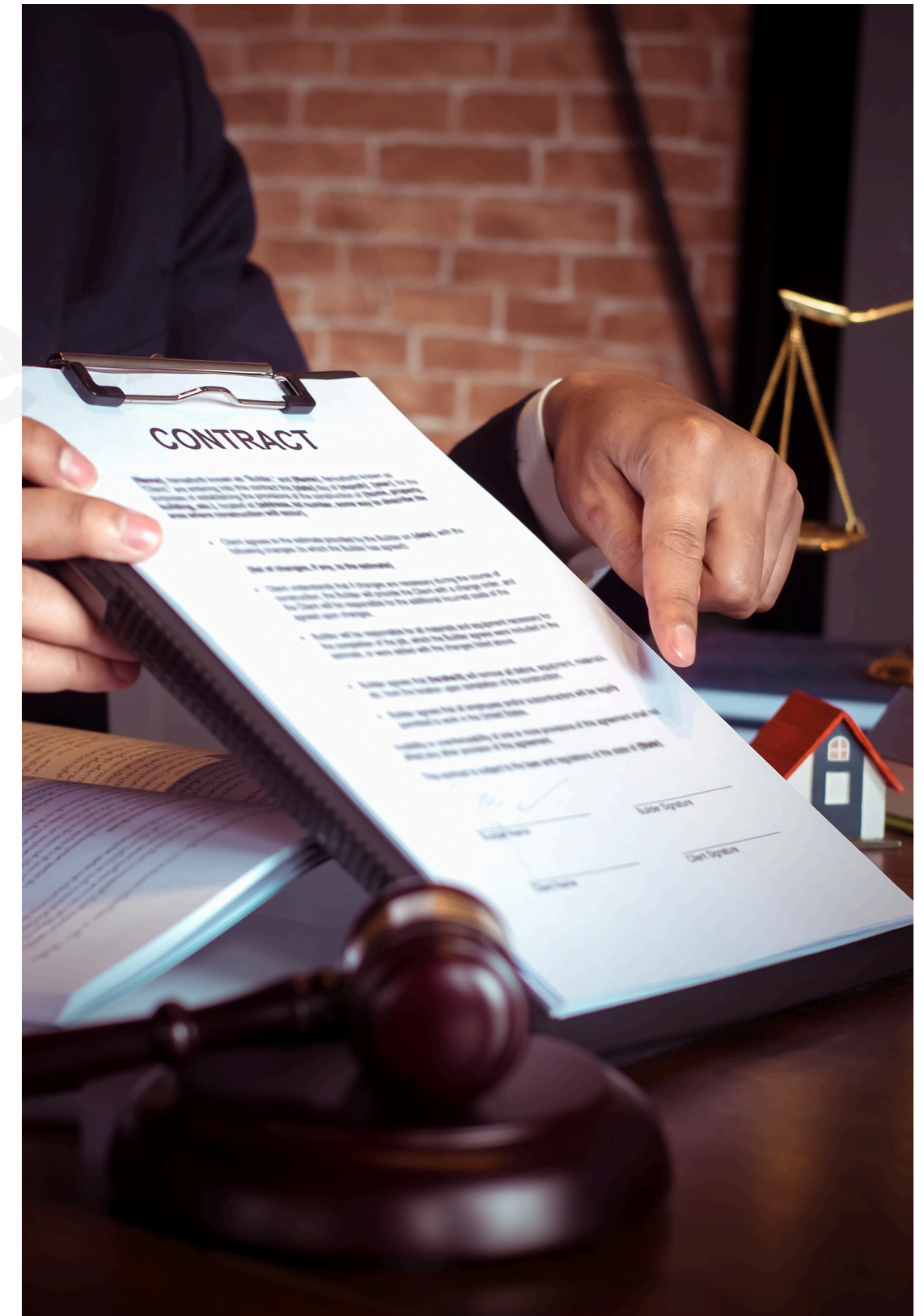
Legal disclaimer

The information contained in this report is for research purposes only. They do not constitute investment or financial advice or a recommendation to buy, sell or hold any securities or financial instruments related to the subject company and intermediate companies. The analysis and data presented in the report reflect only the results of the author's research and interpretation and should not be considered a solicitation of any investment decision.

No part of this report constitutes an offer, invitation or recommendation to enter into a transaction on the financial market. The authors of the report are not responsible for any action taken on the basis of the information contained herein. Investment decisions should be made on the basis of your own independent judgment and after consulting with professional financial advisors.

Some links on the site may direct you to sites, resources or tools maintained by third parties over which we have no control, we make no express or implied warranties about such sites, resources and tools, and the presence of links should not be taken as an expression of our endorsement of them or their content.

The contents of the report are protected by copyright. Any copying, distribution, publication or use of this report without the prior written permission of the author is prohibited.



建立報告時使用的來源

Sources used in creating the report

- <https://www.eto.com/pl/markets/mtch>
- <https://valueinvesting.io/MTCH/valuation/fair-value>
- <https://www.pewresearch.org/short-reads/2023/02/02/key-findings-about-online-dating-in-the-u-s>
- <https://ir.mtch.com/investor-relations/overview/default.aspx>
- <https://ir.mtch.com/investor-relations/news-events/news-events/news-details/2024/Match-Group-Releases-Annual-Impact-Report/default.aspx>
- <https://seekingalpha.com/symbol/MTCH/analysis>
- <https://stockanalysis.com/stocks/mtch/financials/>
- <https://www.google.com/finance/quote/MTCH:NASDAQ?sa=X&ved=2ahUKEwjCz-6RjtulAxUqVvEDHY40DSwQ3ecFegQIMhAZ>
- <https://www.annualreports.com/Company/match-group-inc>
- <https://www.marketscreener.com/quote/stock/MATCH-GROUP-INC-24949016/news/Match-Group-Releases-Annual-Impact-Report-43701405/>
- <https://www.marketscreener.com/quote/stock/MATCH-GROUP-INC-24949016/news/Match-Group-Releases-Annual-Impact-Report-43701405/>
- https://en.wikipedia.org/wiki/Match_Group
- <https://www.linkedin.com/company/matchgroup>
- <https://www.mdpi.com/>
- <https://link.springer.com/>



Stone Research

THAT'S ALL, THANK YOU FOR READING!

FOLLOW US



[Stoneresearchio](#)



[Stoneresearch.io](#)