

逢甲大學學生報告 ePaper

Netflix 調漲會員費之原因與影響

The causes and effects of raising Netflix' s membership fee

作者：廖健淳、李芝芸、阮俞萍、游智光、伍亮碩、王琮文

系級：財務金融學系 二年丙班

學號：D0833686、D0883058、D0883089、D0883001、D0833287、D0833082

開課老師：王韻怡

課程名稱：財務管理(一)

開課系所：財務金融學系

開課學年：109 學年度 第一學期

中文摘要

Netflix 是美國目前最大的串流影音平台公司，它帶領大眾走向一種新的娛樂模式，也讓不少知名企業爭相模仿其串流服務模式。看似風光的它，現金流卻長期處於負債狀態，不過即便如此，它仍然吸引著無數投資者的目光，因此我們將透過分析近幾年的財務報表和訂閱人數的成長率，從中去探討過去五次調漲會費對它的資本結構和股價有何影響。

關鍵字：

1. Netflix
2. 串流影音平台
3. 會員
4. 訂閱費



Abstract

Netflix is currently the largest streaming audio-visual platform company in the United States. It has led the people to a new entertainment model and has also caused many well-known companies to imitate its streaming service model. No matter how great the company is, its cash flow has been in debt for a long time, but even so, it still catches the attention of countless investors. By analyzing the financial statements and the growth rate of subscribers in recent years, we will explore how did the past five increase in membership fees affect its capital structure and stock price.

Keyword :

1. Netflix
2. streaming audio-visual platform
3. number of members
4. membership fees



目 次

| | | |
|----|------------------------------|----|
| 1. | 前言..... | 6 |
| 2. | 正文..... | 6 |
| 1. | 公司介紹..... | 6 |
| 2. | 財務狀況..... | 6 |
| | (一) 收支結構..... | 6 |
| | (二) 融資結構..... | 7 |
| 3. | 會費狀況與方案內容比較..... | 10 |
| | (一) Netflix 歷年調漲狀況與訂閱方案..... | 10 |
| | (二) 競爭者每月訂閱費概況..... | 11 |
| 4. | 調漲會費之事件分析..... | 12 |
| | (一) 調漲之主因..... | 12 |
| | (二) 調漲對會員數之影響..... | 14 |
| | (三) 調漲對股價之影響..... | 20 |
| 3. | 結論..... | 23 |
| | 參考文獻..... | 24 |



表次

| | | |
|-------|---------------------------------------|----|
| 表 1-1 | 2019 年 Netflix 收入項目..... | 6 |
| 表 1-2 | 2019 年 Netflix 損益表支出項目..... | 7 |
| 表 1-3 | 2017-2019 年 Netflix 營業現金流..... | 7 |
| 表 2-1 | 2019 年影音業公司之負債權益比..... | 9 |
| 表 2-2 | Netflix 歷年負債比..... | 9 |
| 表 2-3 | Netflix 歷年自由現金流..... | 10 |
| 表 3-1 | Netflix 影音串流服務各資費方案之調漲變動..... | 11 |
| 表 4-1 | 2016-2019 年 Netflix 媒體庫內容所屬權資產金額..... | 13 |
| 表 4-2 | Netflix 營業費用上升趨勢..... | 13 |
| 表 4-3 | Netflix 媒體內容庫支出趨勢..... | 14 |
| 表 4-4 | Netflix 每年期末總訂戶與其成長率..... | 15 |
| 表 4-5 | Netflix 每年新舊會員占比..... | 15 |
| 表 5-1 | Netflix 2010-2012 每季獲利狀況..... | 21 |
| 表 5-2 | Netflix 2013-2015 每季獲利狀況..... | 21 |
| 表 5-3 | Netflix 2016-2018 每季獲利狀況..... | 23 |
| 表 5-4 | Netflix 2018-2020 每季獲利狀況..... | 23 |



圖次

| | | |
|-------|---------------------------------|----|
| 圖 1 | Netflix 股東持股比例..... | 8 |
| 圖 2 | Netflix 內部預估之 DVD 租賃市場成長趨勢..... | 12 |
| 圖 3-1 | 首次調漲之股價變動..... | 16 |
| 圖 3-2 | 第二次調漲之股價變動..... | 17 |
| 圖 3-3 | 第三次調漲之股價變動..... | 18 |
| 圖 3-4 | 第四次調漲之股價變動..... | 19 |
| 圖 3-5 | 第五次調漲之股價變動..... | 20 |



壹、前言

2020 年全球籠罩在新冠肺炎疫情的陰影之下，追劇成為了全民運動，即便娛樂產業在製作內容上受到停工的影響，串流平台的人氣不減反增。就目前 Netflix 仍是美國串流媒體產業中的龍頭，但近幾年蘋果、亞馬遜、迪士尼等業者也陸續加入串流娛樂市場。對消費者來說，或許市場良性競爭得以讓我們在串流影音服務上享受更低價、更豐富的選擇，Netflix 卻也因新興競爭者的加入而面臨不少壓力，需要花費更多資金提升影音品質及多元度，以期留住和吸引更多用戶。

我們希望藉由這樣的發想，分析 Netflix 近幾年的財報數據，以及訂閱人數的成長率，來探討 Netflix 在五次調漲會員費的過程中，調漲金額對消費者有何影響、對公司營運與獲利有何改善，以及為何能在現金流負債的情況下維持股價正成長等，從中了解 Netflix 何以在美國新型串流影音市場和傳統有線電視市場的激烈競爭中脫穎而出。

貳、正文

一、公司介紹

Netflix，1997 年起源於美國，並在多國提供網路隨選串流影片的 OTT 服務，總部位於加利福尼亞州的洛斯蓋圖，於 2002 年於 NASDAQ 掛牌上市。

成立初期是一間線上租借 DVD 的租賃公司，於 1997 年想出郵寄出租 DVD 的概念，隔年推出第一個 DVD 租售網站，提供訂閱制的服務。採取線上下單、線下郵寄的商業模式，用戶可以建立屬於自己的影片租借清單，影片光碟將從各地區倉庫寄送至收件地址。到了 2009 年，Netflix 已可提供超過 10 萬部電影 DVD，訂閱者數超過 1000 萬人。

隨著網路的普及，了解到影音租賃恐怕將成為夕陽產業，加上 YouTube 等影音平台的流行，Netflix 便於 2007 年推出可供線上觀看串流影片的服務，該服務也成為 Netflix 現今最主要的業務內容。如今，Netflix 在串流媒體平臺上已是世界數一數二的佼佼者，主要的競爭對手有 HBOmax、亞馬遜影片、Disney+、Apple TV+，未來 Netflix 更試圖以取代美國有線電視為目標拓展用戶版圖。

二、財務狀況分析

(一) 收支結構

1. 收入構成

表 1-1 2019 年 Netflix 收入項目

| | 美國會員費 | 非美國會員費 | DVD 租賃 | 總計 |
|----|--------------|---------------|------------|---------------|
| 收入 | \$ 9,243,005 | \$ 10,616,225 | \$ 297,217 | \$ 20,156,447 |

改製自 Netflix 2019 年報

由表 1-1 可知，全球會員費合計 $92.43 + 106.16 = 198.59$ 億美元，佔總收入 201.56 億美元的 98.52%。

2. 支出構成

表 1-2 2019 年 Netflix 損益表支出項目

| | |
|---------|---------------|
| 全年營收 | \$ 20,156,447 |
| 主營業務成本 | 12,440,213 |
| 市場營銷花費 | 2,652,462 |
| 研發投入 | 1,545,149 |
| 一般與行政支出 | 914,369 |
| 營業利潤 | \$ 2,604,254 |
| ... | |
| 淨利潤 | \$ 1,866,916 |

改製自 Netflix 2019 年報

主營業務成本 124.40 億美元（佔總支出 70.9%），其中大部分包括串流媒體內容資產的攤銷，以及人工費、雜費、音樂版權、網絡傳輸和運營成本。

市場營銷花費 26.52 億美元（佔總支出 15.1%）

研發投入 15.45 億美元（佔總支出 8.8%）

一般與行政支出 9.14 億美元（佔總支出 5.2%）

3. 營業現金流

表 1-3 2017-2019 年 Netflix 營業現金流

| 營業活動現金流 | 2019 | 2018 | 2017 |
|-----------|--------------|--------------|-------------|
| 淨利 | \$ 1,866,916 | \$ 1,211,242 | \$ 558,929 |
| 營業活動現金流調整 | | | |
| 增加串流服務之資產 | (13,916,683) | (13,043,437) | (9,805,763) |
| 串流服務負債之改變 | (694,011) | 999,880 | 900,006 |
| 串流服務資產之攤銷 | 9,216,247 | 7,532,088 | 6,197,817 |
| ... | | | |
| 淨營運活動現金流 | (2,887,322) | (2,680,479) | (1,785,948) |

改製自 Netflix 2019 年報

2019 年營業活動現金支出為 $139.16+6.94=146.10$ 億美元，攤銷費用只有 92.16 億美元，因此營業現金流為負，而 2019 年現金支出與內容攤銷的比率為 $146.1/92.16 = 1.59$ 倍。

（二）融資結構

1. IPO 狀況

Netflix 調漲會員費之原因與影響

2002 年 5 月末，Netflix 於 NASDAQ 掛牌上市。當時該公司的用戶數約為 100 萬，主要業務是向月付費用戶提供 DVD 光碟。當時最成熟的市場在舊金山，約 4% 的家庭都是他們的客戶。公司將 IPO 定價在 \$15 每股並發行了大約 600 萬股，扣除各項費用後的融資額約為 8600 萬，公司估值不超過 5 億。

在 2002 年 5 月 24 日時，Netflix 的開市價為 12.1 美元，而過了一年之後的 5 月 24 日，它的股價為 16.3。Netflix 以它的股價來看，整體來說是上升的，因此可以說是投資人並未看壞這間公司。

2. 股權結構

Netflix 曾開展過兩次股票分拆，分別是 2004 年 1 拆 2 以及 2015 年的 1 拆 7。這兩次分拆對公司的整體價值並無影響，但如果投資者期間一直持有股票，相當於他們的持股數量增加到了最初的 14 倍。

額外增資將會造成股東利益稀釋，進而影響普通股股東權利，且債券的權利優先於普通股。當公司不幸遭到清算，債券投資者將會比普通股投資者更早拿到資金。當輪到普通股投資者時，所剩的資金可能就不夠分還。普通股投資者的權利將受到相當大的侵害。

前十大股東個別持股比例皆低於 10%，且有 47% 股東持股百分比皆低於 2%。並不會個別股東對控制權有巨大影響之問題。

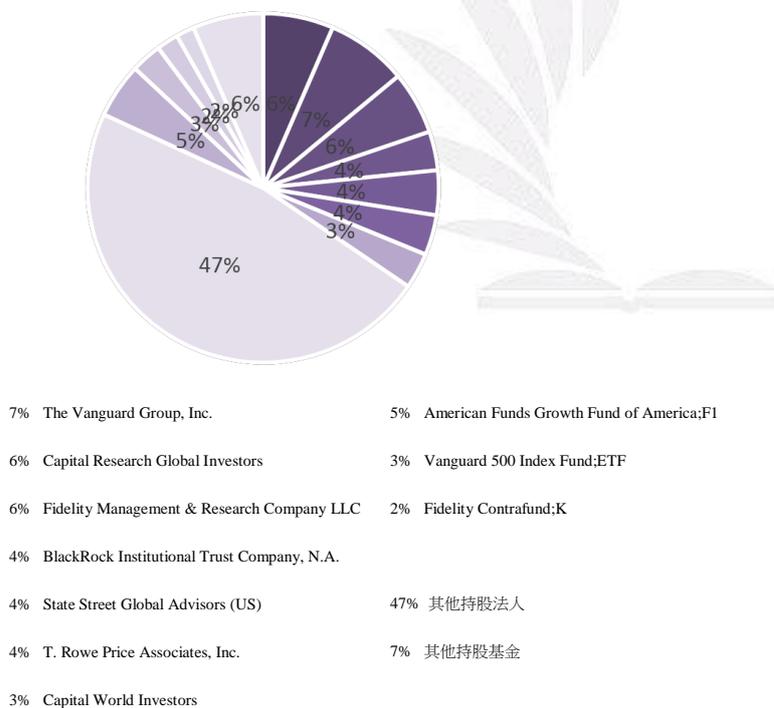


圖 3 Netflix 股東持股比例

數據來源：MSN.com

3. 債權結構

除了發行股票外，額外集資的另一個方式就是向外借貸或發行債券。截至 2019 年底，Netflix 未償還優先票據總金額為 149 億美元，另外還簽署了一項循環信貸協議，該協議規定了 7.5 億美元的無抵押循環信貸額度。由此得知 Netflix 債權結構主要由公司債構成，銀行借貸為輔。

此外，Netflix 官方提到由於債券的低利率、債務的稅收可抵扣性，以及公司本身擁有較低的企業價值負債比，目前透過債務市場融資比發行股票更有效，因此 Netflix 負債權益比相較於其他競爭者來得高。

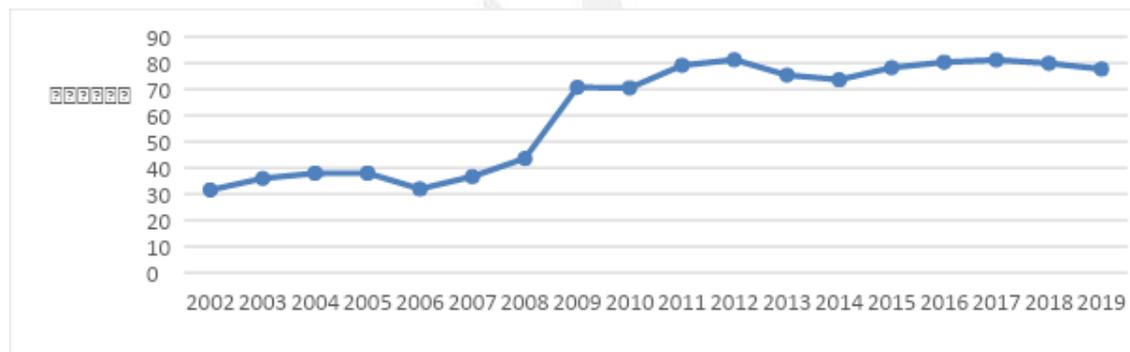
表 2-1 2019 年影音業公司之負債權益比

| 公司名稱 | Netflix | Walt Disney | Comcast | Charter 通信 |
|-------|---------|-------------|---------|------------|
| 負債權益比 | 3.48 | 1.12 | 2.12 | 2.82 |

數據來源：各公司 2019 年報

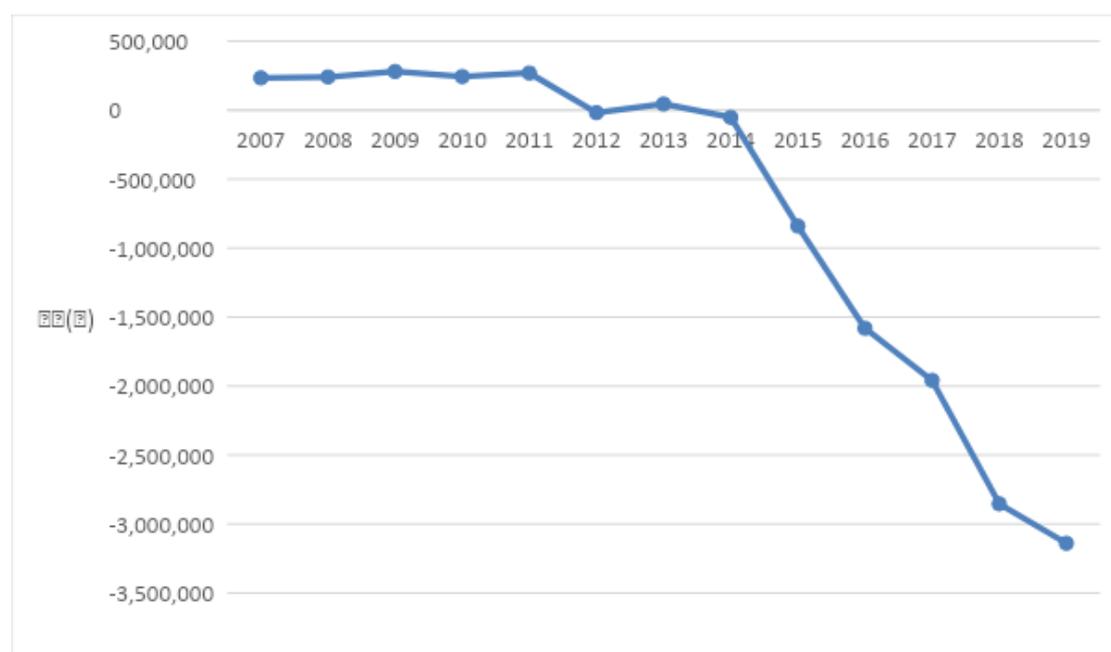
Netflix 自 2008 起負債比逐漸攀升，近年負債比皆維持在八成左右，長期舉債可能會產生風險。

表 2-2 Netflix 歷年負債比



數據來源：Netflix 2002-2019 年報

表 2-3 Netflix 歷年自由現金流



數據來源：Netflix 2007-2019 年報

從現金流量表來看，自由現金流已連續六年為負數，且在 2019 年報中，指出未來預計還會增加更多額外債務，因此當債務期限到期時可能無法還清，此時 Netflix 可能會進行再融資或重組。但這會使還款利率提高並要求遵守更為嚴謹的約定，間接損害公司的相關利益。而若是無法執行再融資或重組，很有可能被迫減少或延遲投資和資本支出，或是出售重大資產或業務履行債務。

雖然 Netflix 市值達 2311 億美元，因此舉債量可能看起來不大，不過 Netflix 再怎麼優秀，若未來無法有效解決債務問題，公司未來很有可能面臨倒閉危機。

三、會費狀況與方案內容比較

(一) 歷年調漲狀況與資費方案內容

1. 歷年調漲狀況

2008 年開始提供 7.99 美元 DVD 租賃，可加購 2 美元享有影音串流服務，共 9.99 美元。2011 年 7 月第一次調漲，若同時訂閱 DVD 租借與串流服務為 15.98 美元，每月總訂閱價格提高 60%。而串流服務以 7.99 美元的價格成為獨立方案。

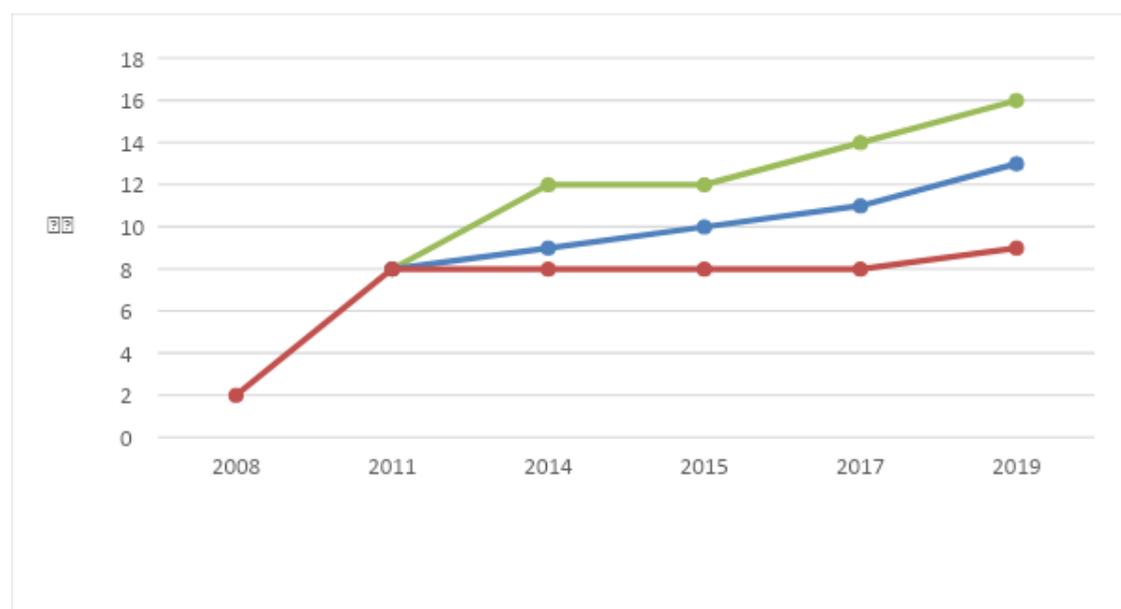
2014 年 4 月第二次調漲，推出「基本」、「標準」和「高級」三種串流服務訂閱方案，基本方案維持 7.99 美元，標準方案為 8.99 美元，高級方案則為 11.99 美元。

2015 年 10 月第三次調漲，僅將標準方案調漲至 9.99 美元。

2017 年 10 月第四次調漲，再次調漲標準方案至 10.99 美元，並將高級方案調漲 2 美元至 13.99 美元

2019 年 1 月第五次調漲，每月訂閱價格提高 18%，基本服務價格首次上漲至 8.99 美元，標準服務上漲至 12.99 美元，而高級服務的價格上漲至 15.99 美元

表 3-1 Netflix 影音串流服務各資費方案之調漲變動



2. Netflix 三種訂閱方案之內容差異

- (1)基本方案：SD 畫質、1 裝置同時觀看。
- (2)標準方案：HD 畫質、2 裝置同時觀看。
- (3)高級方案：4K 高畫質、4 裝置同時觀看。

(二) 競爭者每月訂閱費概況

1. 影音串流產業競爭者之每月訂閱費

1. Disney+：6.99 美元
2. Apple TV+：4.99 美元
3. Amazon Video：8.99 美元

2. 美國有線電視之每月訂閱費

1. 基本頻道：6.56 美元。包括 PEG 公益頻道、地方自製頻道、公共電視 PBS、must-carry 的無線電視 ABC、NBC、CBS、FOX。
2. 基本擴充頻道：16.39 美元。可播出廣告，因此美國前 20 名的頻道，大多爭取放在這一級，以追求較高的收視率。如 USA、ESPN、CNN Cable News Network、Discovery、MTV 等。
3. 付費頻道：不可有廣告播出，頻道商的收入完全來自訂戶收視費，每月的收視費較高。額外付費：Disney 9.45 美元、HBO12 美元、Cinemax 和 Showtime11 美元。計次付費：30 至 37 美元。以單次收看節目計費，例如熱門電影、演奏會、拳擊比賽或大聯盟等重要運動競賽。

四、調漲會費之事件分析

(一) 調漲之主因

針對 2011 年 Netflix 的第一次調漲，其一，我們根據 2010 年一份 Netflix 的內部簡報（圖 2）發現，Netflix 預估其 DVD 租賃的市場將在 2013 年達到高峰後開始下降，表示 Netflix 正準備將其業務重心由 DVD 租賃轉移至串流媒體服務，因而將串流服務由加購方案轉為獨立方案。其二，因最初為了吸引用戶使用串流服務，以行銷考量下僅需 2 美金即可加購，促銷型的低價以長期而言在成本面將造成財務負擔，另一方面 DVD 租賃業務也因使用美國郵局（USPS）的郵遞服務，在 2008-2010 油價的飆漲下，郵資增加帶來的成本負擔也日益擴大。故推論 Netflix 第一次調高方案價格反映其業務重心的轉變、DVD 租賃業務帶來營運成本的增加，以及由促銷導向轉為成本導向定價的過程。

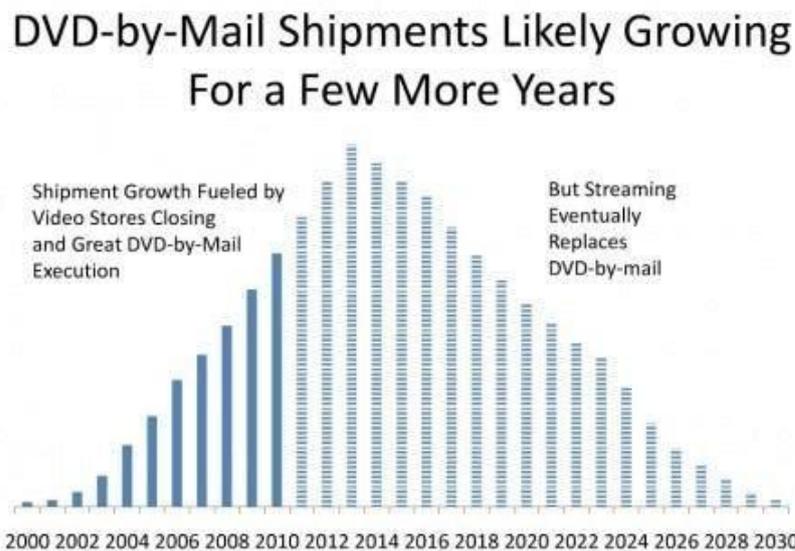


圖 2 Netflix 內部預估之 DVD 租賃市場成長趨勢

圖片來源：New TeeVee (2010)

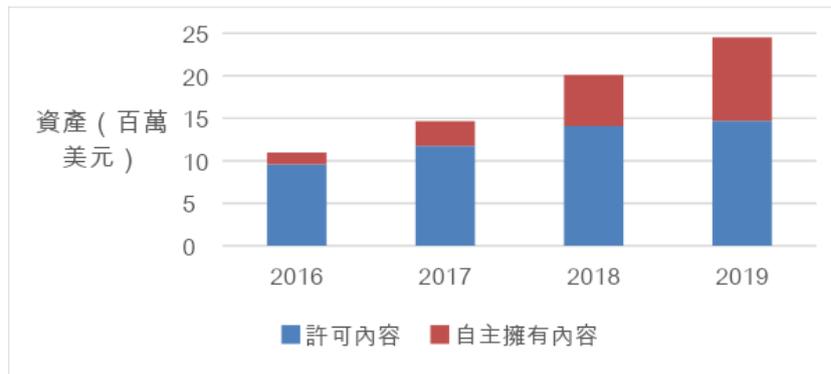
針對第二次至第五次調漲，首先，Netflix Investor 官方網站中提到，Netflix 為發展更多原創內容因而增加許多營運成本，因此，我們將 Netflix 媒體庫的內容所屬權分為以下三類：

1. Netflix 完全獨立製作的原創內容（自主擁有內容，擁有完全知識產權）
2. 第三方工作室或公司完全獨立製作，或與 Netflix 合作製作，完成後由 Netflix 獨播（許可內容，有版權期限）
3. 第三方工作室或公司完全獨立製作，在有線電視上播完後，再由 Netflix 提供流媒體播放（許可內容，有版權期限）

由表 4-1 可知 2016-2019 年 Netflix 媒體庫中，原創作品的比例日漸上升。

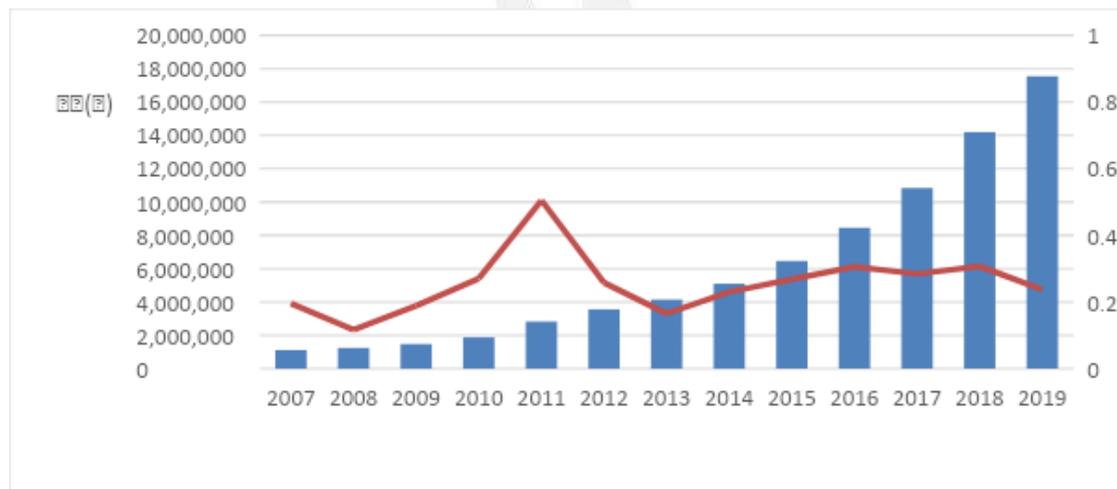
表 4-1 2016-2019 年 Netflix 媒體庫內容所屬權資產金額

Netflix 調漲會員費之原因與影響



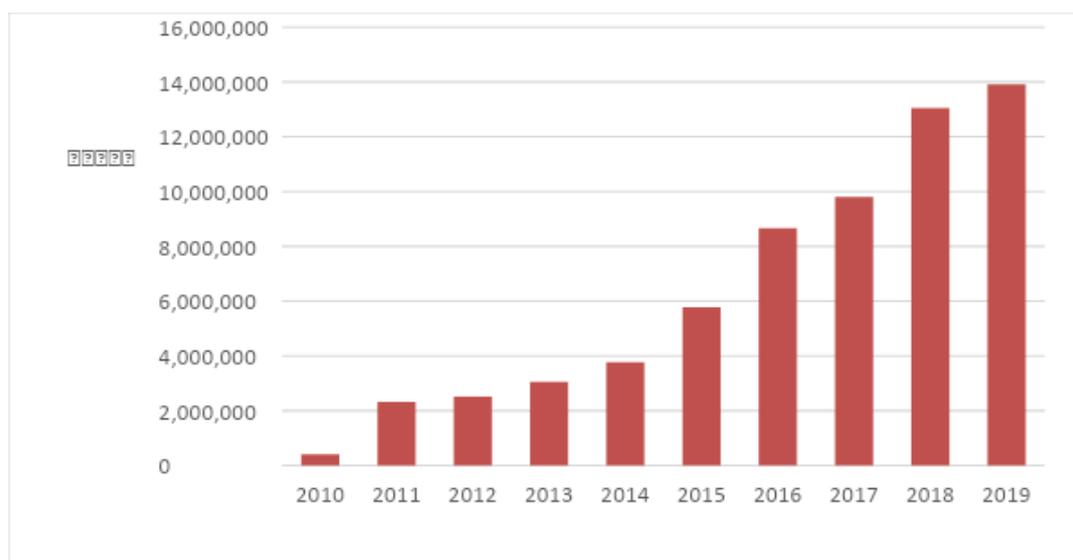
第二，由表 4-2 中可得知 Netflix 在營業費用上有大規模的增加，增加幅度以 2011 年最高，因該年度將串流媒體服務獨立出來，而花費大量資金為豐富串流媒體庫；其後成長幅度皆穩定於二至三成之間。而根據 Netflix 財報附註中指出其營業費用之主要項目包括影音串流版權之購買，以及拍攝原創作品之費用。且由表 4-3 可見，媒體內容庫之支出也日益攀升。在此成本上升趨勢下，會員訂閱費佔總收入 98% 的 Netflix 確實有調漲會員費之需求。

表 4-2 Netflix 營業費用上升趨勢



數據來源：Netflix 2007-2019 年報

表 4-3 Netflix 媒體內容庫支出趨勢



數據來源：Netflix 2007-2019 年報

第三，根據 Netflix 官網之說明，提供不同的定價級別，消費者可以選擇最適合其情況和需求的計劃，且官方表示在調漲會費的同時也透過測試不同的定價方法（包括不同的等級和價格點）來了解消費者的需求，推估最適定價以期利潤最大化。

（二）調漲對會員數之影響

2008 年 Netflix 開始推展影音串流服務而非傳統 DVD，訂閱數不多，但成長比率和新會員占比是所有年度最高的。

2011 年 7 月首次大幅度調漲 60% 之會費，當時 Netflix 的 Blog 湧入超過 5,000 則回應，Facebook 的粉絲頁也湧入超過 80,000 則回應，眾多 Netflix 會員揚言將退租以表示抗議，而 2011 年 Q3 財報也顯示美國訂閱人數減少 80.5 萬。

2014 年第二次調漲時，Netflix 推出三種訂閱方案，在成長率方面跟前面幾年相比明顯下滑，但淨訂閱增加人數仍為正值。而 2015 年 10 月調漲時，Netflix 雖然成長緩慢，人數依舊是在增加的。在 2019 年年初又調漲了會費，不過因為宅經濟與疫情的影響，成長率較前幾年高。

在美國境內，類似的影音服務也慢慢的崛起，例如 HBO、Disney+ 等，但 Netflix 的訂閱數仍穩定的增加。2019 年時調漲費率時，公司提到調整價格是為持續投資優質娛樂內容，為用戶不斷改善整體服務體驗，這在當時引起了一波退訂潮，但許多分析師甚至認為調漲的空間還很充裕，整體訂閱數的仍呈現上升趨勢，顯示大多數消費者還是願意買單，這也證明消費者對 Netflix 的前景有很大的信心，期待他們會繼續製作優質的影集。

故由以上推知，首次調漲時因調漲幅度過大，而使美國總訂閱人數下滑；但後續幾次訂閱費調漲之當期並無大規模減少訂閱人數，整體而言訂閱人數仍呈上升趨勢，反映出消費者對價格的容忍度會隨著內容品質優化而提高。且目前

Netflix 調漲會員費之原因與影響

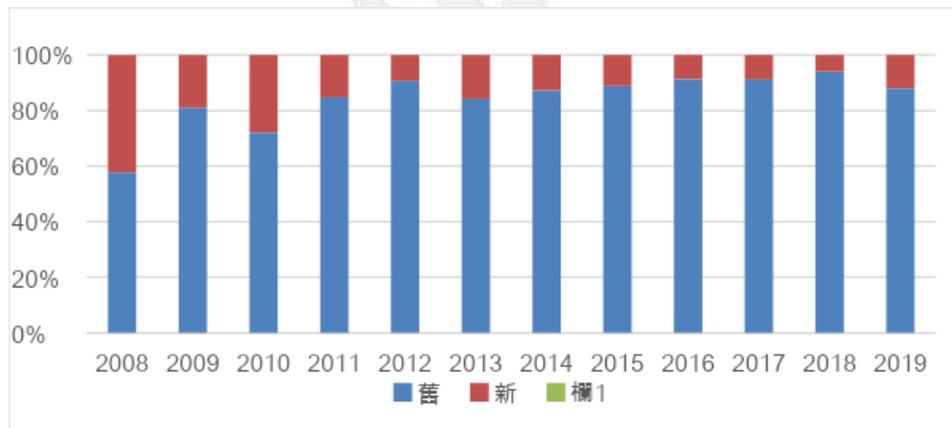
Netflix 高級方案之費用（15.99 美元）也小於有線電視之「基礎擴充頻道」（16.39 美元），在服務內容多元程度上已經逐漸超越有線電視之際，即使 Netflix 提高訂閱費用，消費者仍會願意選擇繼續訂閱 Netflix。

表 4-4 Netflix 每年期末總訂戶與其成長率



數據來源：Netflix 2008-2019 年報

表 4-5 Netflix 每年新舊會員占比



數據來源：Netflix 2008-2019 年報

（三）調漲對股價之影響

2011 年 7 月 Netflix 首次調漲訂閱費，最高漲幅 6 美元，造成 80 萬美國用戶退租，也讓 Netflix 經歷了漫長黑暗的半年，這段期間用戶持續退租，投資人不買單。到 2011 年底，Netflix 股價重跌 75%，共損失 100 多萬用戶，一直到 2013 年第一部自製影集《紙牌屋》播出後，才慢慢止跌回升，漸漸重拾服務吸引力。

Netflix 調漲會員費之原因與影響



圖 3-1 首次調漲之股價變動

圖片來源：YAHOO! 股市

2014 年 4 月宣布第二次調漲，並分出三種訂閱方案，股價呈現小幅度波動，但到六月底時，股價上升至 67.48。相對起首次調漲，此次宣布的漲價消息較被投資人看好。

Netflix 調漲會員費之原因與影響



圖 3-2 第二次調漲之股價變動

圖片來源：YAHOO! 股市

2015 年 10 月第三次價格調整，十月股價從 113.33 跌至 98.99，之後又上升回 114。本次僅對基本方案調漲 1 美元，故在股市上之影響較無前兩次調漲明顯。

Netflix 調漲會員費之原因與影響



圖 3-3 第三次調漲之股價變動

圖片來源：YAHOO! 股市

2017 年 10 月第四次價格調整前股價為 198.02，到年底前的兩個月都僅小幅動，但在 2018 即突破 200。本次無預警漲價幾乎看不到任何負面影響，甚至在該季度還寫下淨增 836 萬訂閱戶的歷史新高。在價格調漲約一成的情況下，不但沒有受到負面衝擊，反倒加速用戶人數成長，優質的原創作品成為關鍵原因，在股市上也反映出投資人普遍認同價格調漲將助於發展原創作品。

Netflix 調漲會員費之原因與影響



圖 3-4 第四次調漲之股價變動

圖片來源：YAHOO! 股市

2019 年 1 月第五次調漲訂閱費，自宣布調漲的 2018 年 12 月，股價從 246 一路上升至 337。Netflix 的訂價能力已較幾年前強大，因為內容吸引力和技術都已大幅改善，故此次調漲訂閱費更可能是一股驅動營收成長的動力，因為現在影響 Netflix 訂戶流失率和續訂率最大的因素已經不是價格，而是獨特又具吸引力的內容。

Netflix 調漲會員費之原因與影響



圖 3-5 第五次調漲之股價變動

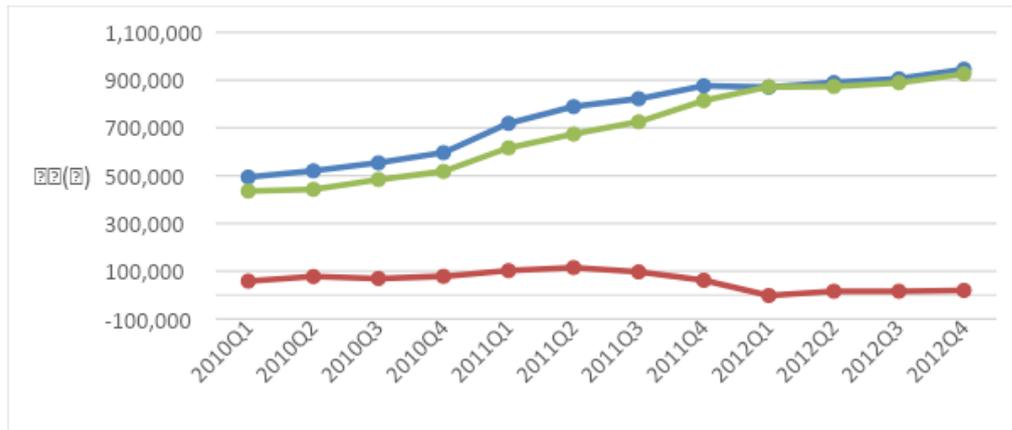
圖片來源：YAHOO! 股市

故由以上分析得知，首次調漲訂閱費時投資人預期 Netflix 將失去許多訂閱用戶，且輿論反彈更進一步反映在實際退訂人數和股價上。但自第二次調漲起，Netflix 已經逐漸用其優質的原創作品，成功讓投資人以及用戶信服其價格調漲帶來的價值提升。

(四) 調漲對獲利之影響

表 5-1 Netflix 2010-2012 每季獲利狀況

Netflix 調漲會員費之原因與影響

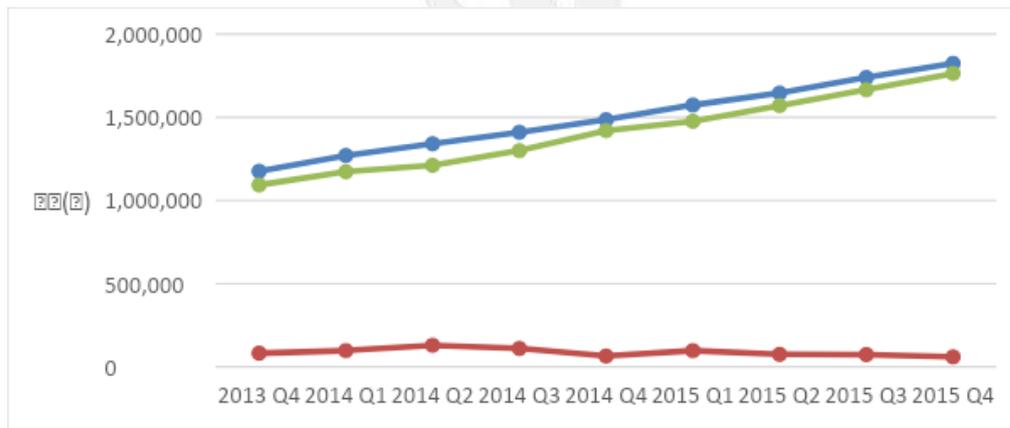


數據來源：Netflix 2010-2012 季報

無論是由股價或是會員對漲價的反應來看，2011 年可說是 Netflix 最黑暗的一年，雖然因為會員費調漲，整體的營收仍呈現上升的趨勢，但在退訂潮當中流失了 80.5 萬的用戶，故營收的成長幅度並未因此提高。

且 2011 年又是 Netflix 在媒體內容庫投入資金增加率最大的年度，在營業成本持續擴張的情況下，Netflix 在 2011 年自第二季到第四季結束，整體營業利益逐漸下降，到了 2012 年的第一季甚至呈現赤字。

表 5-2 Netflix 2013-2015 每季獲利狀況

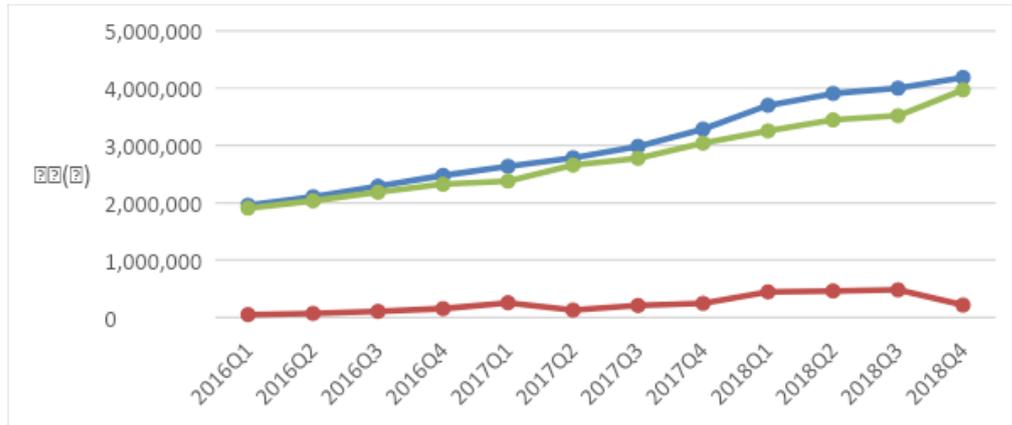


數據來源：Netflix 2013-2015 季報

2014 年 4 月宣布第二次調漲，並分出三種訂閱方案；2015 年 10 月第三次調整訂閱費，Netflix 僅將標準方案調漲至 9.99 美元。

由前述對會員數的分析來看，雖然這兩次調漲並沒有引起大量的退訂潮，但總會員成長從一開始的暴增，到 2014 年轉為平緩，從表 5-2 可知這兩次調漲前後每季的營收沒有太大的改變，不過營業費用上升的幅度仍然大於營收的成長，故這兩次調漲後兩三季度的營業利益還是呈現下滑的趨勢。

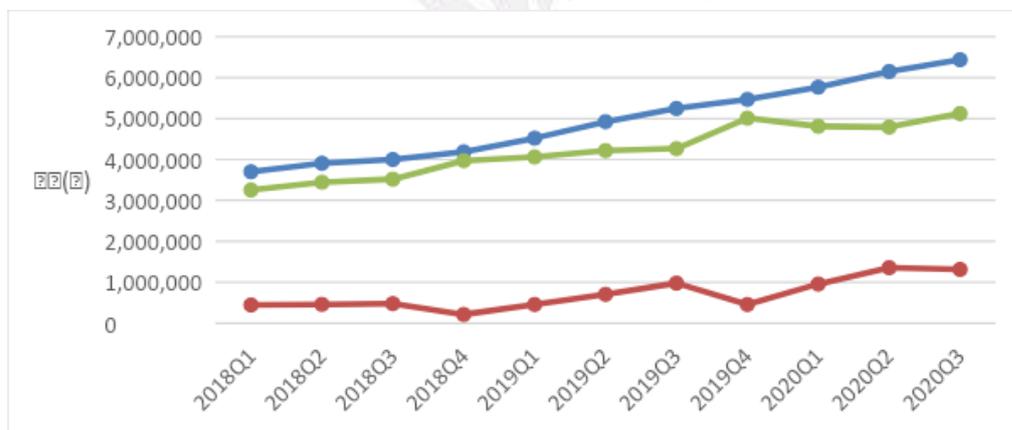
表 5-3 Netflix 2016-2018 每季獲利狀況



數據來源：Netflix 2016-2018 季報

2017 年 10 月為 Netflix 訂閱費之第四次調漲，將標準方案調漲至 10.99 美元，並將高級方案至 13.99 美元，2017 年 Q3 的營收增加了 10%，而營業利益成長了 17.5%。此次調漲並未流失大量會員，且會員成長率也呈上升趨勢，代表此次調漲得以真正拉升營收成長幅度，並使之大於營業費用之成長，故調漲後幾季營業利益上升。

表 5-4 Netflix 2018-2020 每季獲利狀況



數據來源：Netflix 2018-2020 季報

2019 年 1 月 Netflix 宣布將把其每月訂閱價格提高多達 18%，相較起前幾次調漲，此次調漲幅度相對較大，但因為會員結構已穩定，在調漲幅度比第四次大的狀態下，此次獲利增加的幅度也較第四次調漲時來得大。

由於 Netflix 的收入來源有 98% 都是來自於會員費，單純調整會員費會對 Netflix 營利將造成非常直接的影響。總論 Netflix 之五次調升狀況，首次調漲幅度過大，因流失過多會員造成反效果。第二與第三次調升幅度較小，雖成本仍在持續擴張而使營業利益無顯著成長，但和緩的漲幅使得會員接受程度較高，避免

Netflix 調漲會員費之原因與影響

重蹈首次調升時之覆轍。後兩次調漲幅度稍微提高，但在經過幾次調漲的經驗後，Netflix 逐漸找到合適的訂價點，且因會員結構已較為穩定，消費者對調漲訂閱費帶來的效益有信心，故在費率與會員人數同時穩定上升的情況下，Netflix 確實提升了其獲利。

參、結論

從研究中得知，Netflix 資金來源主要來自會員費，現金缺口主要由發行公司債補足，而在持續發展原創內容、提升串流媒體資料庫豐富度的情況下，日益上升的成本驅使 Netflix 調升其會員費，除了首次調漲幅度過大造成大量用戶流失，整體而言，後續幾次會員費和緩而穩定的調漲使總訂閱人數仍呈上升趨勢，反映出消費者對價格的彈性隨著內容品質優化而提高，而公司獲益長期而言也逐漸上升。

Netflix 計畫在未來仍持續和緩地增長會員費，以提供更優質的原創作品，提高自身品牌之獨特性，除了可穩固其在影音串流媒體市場之龍頭地位，也因會員規模日漸龐大，有望取代美國有線電視。



參考文獻

- LoRobert (2011 年 7 月 25 日)。事業經營必要的痛：Netflix 調高主要方案資費的企圖！（上）。2020 年 12 月 20 日，取自：<https://www.inside.com.tw/article/1086-netflix-fee-increase-a-must-for-future-success>
- 小資瘋美股(2020)。Netflix 愛用者絕不能不知的投資秘密。2020 年 12 月 20 日，取自：<https://smallchangebigdream.com/nflx-us-stock-financial-report-analysis/>
- 鉅亨網(2018 年 11 月 12 日)。Netflix 舉債成癮了嗎。2020 年 12 月 20 日，取自：<https://news.cnyes.com/news/id/4235263>
- 美國成長股故事(2019 年 9 月 27 日)。當初\$100 參與 Netflix 的 IPO，現在值多少？2020 年 12 月 20 日，取自：<https://nai500.com/zh-hant/blog/2019/11/%E7%BE%8E%E5%9C%8B%E6%88%90%E9%95%B7%E8%82%A1-netflix-%E6%B5%81%E5%AA%92%E9%AB%94-%E5%A4%A7%E7%89%9B%E8%82%A1/>
- 高敬原(2018 年 10 月 23 日)。六度發行債券拚了，Netflix 為何負債累累也要衝刺原創內容。2020 年 12 月 20 日，取自：<https://www.bnext.com.tw/article/51018/netflix-to-raise-2-billion-in-debt-to-fund-more-original-content>
- 楊又肇(2020 年 4 月 23 日)。訂閱用戶人數因疫情大增 Netflix 卻對外提醒投資風險警告。2020 年 12 月 20 日，取自：<https://udn.com/news/story/7088/4512510>
- 網飛 (Netflix) (2019 年 10 月 29 日)。OTT 串流媒體龍頭，受惠國際業務拓展，營收年複合成長高達 30%。2020 年 12 月 20 日，取自：<https://www.cmoney.tw/notes/note-detail.aspx?nid=178092>
- 謝仁傑(2020 年 4 月 23 日)。NetflixNetflix 擬發售 300 億債券！收益將用於內容開發及營運戰略。2020 年 12 月 20 日，取自：<https://finance.ettoday.net/news/1698287?redirect=1>