

猎豹移动 1Q18 财报发布会

傅盛，猎豹 CEO:

2018 年一季度，猎豹实现了良好的开局。营业收入超过指引上线。利润和利润率持续增长。今天，我们将向大家重点介绍猎豹核心业务和 AI 机器人业务的主要进展。

第一、手机游戏业务是猎豹收入增长的主要引擎。在 2017 年年初推出的几款休闲游戏的驱动下，猎豹手游一季度收入和利润双双保持增长。成熟游戏的经营利润率已经在本季度达到 15%。我们定义推出一年以上的手机游戏为成熟游戏。

猎豹已经构建了一个强大的休闲游戏矩阵，以精心挑选的背景音乐著称。这些背景音乐包括通过版权合作获得的流行神曲，也包括用户原创的曲目。在丰富的音乐内容帮助下，我们在全球获得了近 1 亿月度活跃玩家。

不同于其他休闲游戏，我们的游戏生命周期较长。举个例子，虽然《滚动的天空》、《跳舞的线》已经推出一段时间，但这两款游戏的 MAU 在一季度双双再创新高。这些成绩与我们不断增加新的关卡玩法以及有趣的内容密不可分。比如：我们最近在《跳舞的线》和《钢琴块 2》中收录了 Alan Walker 最畅销神曲 Faded，吸引了很多活跃玩家，也转化了很多付费用户。

我们有信心使猎豹游戏收入和利润在 2018 年保持增长。除了现有游戏以外，我们将积极发行三方休闲游戏，不断扩充猎豹游戏品类。在过去的几个月中，公司将精力集中在寻找具有畅销潜力及盈利能力的精品手游上。我们还在不断调试这些游戏，为二季度末在全球发行夯实基础。猎豹的游戏团队在全球发行休闲游戏方面有着丰富的经验和良好的成绩。同时，我们坐拥海量用户资源以交叉互推新游戏。

第二、我们的工具业务在本季度持续产生强劲利润和现金流。工具业务 Non-GAAP 经营利润同比增长 49% 达到 2.7 亿人民币，Non-GAAP 经营利润率从去年同期 21% 增长至 36%。这些成绩是我们前期投入的结果。未来，工具业务也将持续产生稳定利润。此外，我们还将开启猎豹输入法的商业化。在过去的一年中，猎豹输入法的用户规模和用户活跃度保持强劲增长。这得益于我们在产品创新方面的努力耕耘。猎豹输入法主打人工智能回复及海量 3D 键盘主题内容。最近，猎豹输入法还推出了音乐主题，用户在触碰键盘时便能弹奏出美妙的声音。

下面，我来谈谈 AI 业务的进展。大概一年前，我们开始关注核心业务的利润，优化工具业务的成本和费用，并出售了 News Republic。这一策略帮助我们产生了强劲的利润和现金流，支撑了公司在 AI 领域的投入和布局。一季度，我们的 AI 业务也取得了很大的进步。猎豹联合猎户星空推出了一系列机器人产品。猎豹持有猎户星空大约 30% 的股权。同时，猎豹获得一份购股期权，有权在两年内认购猎户星空股份，从而获得对猎户星空的控股权。这些机器人全部搭载了猎户星空自主开发的 Orion OS 机器人开放平台。Orion OS 支持机器人产品具备语音交互、语义理解、室内导航等能力，可以帮助用户解决实际问题。这也使猎户星空成为全球仅有的几家具有生产实用和易用型机器人产品的全链路 AI 技术企业。最近，猎户星空在人脸识别技术方面又取得了新的突破，以 98.355% 的成绩再次刷新 MegaFace 榜单。

今年 4 月，我们开始小量出货小豹 AI 音箱。我们发现播放音乐是 AI 音箱用户最喜爱的功能。因此，我们将资源集中在播放音乐的体验上，结合猎户星空自研的远场语音识别和语义理解技术，在音质打磨、推荐歌曲和中英文点歌功能上追求极致体验。小豹音箱还有着甜美的真人女声，背后是猎户星空的语音合成技术。用户初步反馈也显示音质和声音是最受用户喜欢的功能。

小豹 AI 音箱还免费赠送用户 2 年 QQ 音乐服务。此外，我们集合了多家行业知名第三方的优质有声内容，方便用户点播包括知识、儿童教育、娱乐等多类海量内容。小豹 AI 音箱还整合了猎户星空的声纹识别技术，方便用户在小豹音箱中通过微信支付或银联直接购买付费音频内容。

在销售渠道方面，我们已经在京东商城和天猫等领先电子商务平台建立了在线商店。我们还与中国电信和一些连锁酒店合作拓展线下销售渠道。最近，我们与秒拍和抖音等国内领先视频社交平台合作推广小豹 AI 音箱。自推出以来小豹 AI 音箱的产量也在不断增长。

我们相信语音识别技术是移动互联网行业将为移动互联网行业带来巨大突破。语音交互十分有可能成为用户进入移动互联网的下一个入口。借助猎户星空的 AI 技术储备和远场语音数据积累，以及猎豹在产品开发方面的经验，优秀的研发团队，以及在国内互联网行业深厚的资源，我们坚信小豹音箱的未来前景。

豹小秘是由猎户星空推出的一款服务接待机器人，支持识别接待访客，帮助访客找到联系人，并智能引领访客到会议室。猎户星空具有生产机器人的全链路 AI 技术，有能力为企业、银行、医院等机构客户量身定制开发豹小秘。自推出以来，豹小秘的生产测试也取得了显著进步。如果按照计划，我们预计将于 2018 年第四季度开始向客户出货豹小秘。猎豹将成为豹小秘的销售代理，因此豹小秘的销售将为猎豹贡献收入。

我们的核心业务在 2018 年二季度及未来将持续为公司带来利润，输送现金流，以支撑公司 All-in 由 AI 驱动的软硬一体业务。同时，我们将以 AI 技术赋能智能硬件。为此，我们将搭载猎户星空的 AI 技术，利用我们的产品经验，开发实用和易用型机器人产品，打造极致用户体验。

2018 年是猎豹业务的转型年。虽然猎豹的进化之路有起有伏，但是在过去的几年中，我们曾经多次调整战略方向，以顺应互联网及移动互联网行业的发展趋势，随之成功转型，不断成长。因此，凭借我们优秀的研发团队、庞大用户规模、充足现金筹备，我们坚信猎豹正走在正确的道路上。谢谢大家一直以来的支持。

Vincent Jiang, 猎豹 CFO:

谢谢傅盛。大家好，公司第一季度的业绩符合管理层预期。

2018 年第一季度的总收入为人民币 11.45 亿元，超过我们之前预期的人民币 11.00 亿元至人民币 11.40 亿元。手机游戏收入同比增长 25% 至人民币 1.75 亿元，占本季度总收入的 15%。

重要的是，我们进一步扩大了我们的利润和利润率，这主要得益于我们优化工具产品和相关服务业务的成本和费用结构战略，并剥离 News Republic 业务。2018 年第一季度的毛利润增长 3% 至人民币 7.54 亿元，毛利率从去年同期的 61.5% 增长至 65.8%。营业利润由去年同期的人民币 2,630 万元增长至人民币 1.36 亿元。营业利润率从去年同期的 2.2% 扩大至 11.9%。

总体来讲，我们持续地提高了核心业务的运营效率，同时，凭借强大的现金支持，我们正在通过对基于人工智能业务的投资为猎豹移动的长期增长打下基础。截至 2018 年 3 月 31 日，我们的现金，现金等价物，受限资金及短期投资为人民币 33.56 亿元。

下面我们来谈谈猎豹各业务线的情况。请注意，除特殊说明外，以下财务数据均以人民币计。另外，自 2018 年 1 月 1 日起，猎豹移动采纳了新收入会计标准 ACS 606，该准则将原定义为收入成本中一部分的增值税重新定义为总收入中的一部分。为提高 2018 年第一季度数据可比性，今日讨论

的 2017 年收入已经扣除增值税。

工具产品和服务，2018 年一季度收入同比下降 8% 至 7.45 亿元。同比下降的原因如下：

- 首先是由于海外市场移动工具产品的收入下降。正如我们过去所述，Facebook 和 Google 自 2017 年 5 月和 2018 年 1 月起分别停止了在手机锁屏上投放广告，这降低了我们的广告库存。
- 其次是由于 PC 端用户持续转向移动端而导致 PC 端收入下降。
- 不过，由于本季度 eCPM 和广告展示次数同比均有所增长，国内市场我们的移动工具产品业务发展迅速，这也抵消了一部分收入的下降。

得益于我们持续优化成本与费用结构的战略，工具产品和服务的利润和利润率得到持续改善。根据非美国通用会计准则，在 2018 年第一季度，工具产品和服务的营业利润为 2.65 亿元，同比增长 48%；其营业利润率从去年同期的 22% 上升至 36%。利润及利润率同比增长原因如下：

- 首先，我们不断优化产品组合并提高营运效率，从而降低了带宽和 IDC 成本同时减少了该业务研发人员的数量。
- 其次，我们调整了在海外市场针对工具产品的宣传促销活动。

移动娱乐业务，在 2018 年第一季度收入同比增长 8% 达到 3.92 亿元。同比增长主要是由我们的手机游戏业务推动的，该业务在本季度同比增长 25% 至 1.75 亿元。该增长得益于我们在 2017 年年初推出的一系列移动休闲游戏。正如傅盛所言，我们的休闲游戏相比其他的休闲游戏拥有更长的生命周期。例如，Rolling Sky 是我们在 2016 年年中推出的游戏，其在本季度仍然持续地推动我们的收入增长。在过去的几年中，我们不断为 Rolling Sky 添加有趣的游戏关卡和功能并一直在丰富游戏内可购买的道具。我们的努力得到了 Rolling Sky 玩家们的一致好评。另外一个例子是《跳舞的线》，在我们 2017 年年初推出的游戏中，它是最受欢迎的游戏之一，该游戏也在最近被 Google Play 选为 2018 年第一季度最佳 Android 应用和游戏之一。此外，我们努力将海外市场上一些用户最喜爱的游戏带到国内市场，例如在春节期间，《钢琴块 2》，《Rolling Sky》和《跳舞的线》三款游戏的日活跃用户 (DAU) 均在中国创下历史新高。

2018 年第一季度中，内容驱动产品收入为 2.18 亿元，同比下降了 3%。同比的下降主要源于我们在 2017 年第四季度剥离了 News Republic，此部分收入的缺失也抵消了我们 Live.me 本季度收入的同比增长。

Live.me 收入的增长主要得益于付费用户数量和用户平均收入 (ARPU) 的增长。我们看到海外直播用户更愿意也会更慷慨地购买虚拟礼物赠送给他们钟爱的主播。但是，在海外市场构建中国直播打赏模式，我们仍处于初期阶段，因此我们将继续专注于改进产品功能并丰富产品内容，以及探索一些创新运营方式。

Non-GAAP 移动娱乐营业亏损相比去年同期的 1.28 亿元缩减至 7,500 万元。营业亏损本季度减少的主要原因如下：

- 首先，移动游戏业务收入同比增长 25%，由此推动了我们手机游戏业务的利润提升。
- 其次，由于我们在 2017 年第四季度剥离了 News Republic 的业务，减少了相关的成本和费用。
- 我们对 Live.me 业务增加的投入部分抵消了 Non-GAAP 移动娱乐营业亏损的减少

现在，我们来提供收入指引：在 2018 年第二季度，我们预期总收入约在人民币 10.20 亿元至人民币 10.80 亿元之间。

第二季度的指引比我们之前预期的要有所缓和，下面让我来解释一下原因：

首先，Facebook 和 Google Play 分别在 2017 年 5 月和 2018 年 1 月停止了手机锁屏广告。这减少了海外市场工具产品的广告库存。从 2017 年第一季度开始这就对我们的收入产生了一些影响，并已完全反映在第二季度的财务数据中。尽管如此，我们预计海外市场的工具产品和相关服务业务将保持健康的成长，并继续产生强劲的利润和现金流。

其次，由于中国政府加强了对在线内容的把控，第二季度中一些新闻、直播和短视频类的国内广告商减少了在线的宣传广告。但我们预计这只是一个暂时性问题，对我们的长期业务影响非常有限，因为我们一直非常谨慎地在产品中选择广告位置以提供最佳用户体验。我们相信这些广告客户在下半年将恢复广告投放，从而驱动自身增长。我们也在拓展与更多类型的广告客户，以及更多国内的广告平台加强合作。重要的是，2018 年第一季度，我们在国内的移动月活跃用户(MAU)为历史最高的 1.70 亿，同比增长 33%，与上一季度相比净增加 3,400 万。

第三，游戏业务在二季度会短暂受挫。一季度，我们集中精力在提升猎豹的广告及应用内购买平台，以提升游戏产品的变现效率。因此，我们延迟了对一些新游戏的市场推广活动。但是，我们相信游戏收入在 2018 年下半年仍然能够保持增长态势。

最后，2017 年中美元兑人民币的贬值将继续给海外收入的年度对比增加一定的压力，因为公司大部分海外收入为美元，但是在报告中转换成人民币方式计入，此部分收入占 2018 年第一季度总收入的 61%。

请注意，此指引仅代表公司目前及初步的预期，未来可能会发生变化。管理层汇报到此结束，现在进入问答环节。

分析师问答环节

Thomas Chong, 瑞士瑞信银行:

傅总, Vincent, Helen, 大家好, 我有两个问题。第一个想问一下就是我们怎么看二季度利润率和全年利润率? 因为我们还在机器人那边会加大投入嘛。第二个问题就想问一下傅总, 机器人行业的竞争格局, 以及猎豹在机器人领域中的差异化优势在哪里?

Vincent Jiang, 猎豹 CFO:

你好 Thomas, 让我来回答这个问题。首先, 我们现在还没有控股猎户星空。我们只是有一个认股权证有权利在未来对猎户星空进行控股。因此, 目前我们使用成本法记入对于猎户星空的长期投资, 体现在猎豹的资产负债表上, 而不是将猎户星空的成本和费用记在猎豹的利润表上。因此猎户星空的成本和费用暂时不会影响到我们的利润。关于利润率, 我们预计毛利率会稍有下降, 因为总收入在二季度有所下降。其他相关成本, 例如 IDC 和宽带成本也会成比例下降。关于营销费用及其他费用, 我们预计将维持在相类似的水平上。总的来说, 我们的经营利润率会比第一季度有所下降。就全年来看, 我们预计相类似趋势。

傅盛, 猎豹 CEO:

我来回答第二个问题，机器人方面我们的竞争优势。第一个就是我们和很多厂商不一样的就是，我们的整个机器人技术，AI 的相关技术都是我们自主研发的，从语音识别，到图像识别，到室内导航。所以这是一个我们的优势吧。因为我们都是自主研发的，所以我们能够根据场景来定制我们的整个算法，和打造更好的用户体验。

第二个就是，除了我们自己发布产品，我们也有投资的公司和合作伙伴，一起推出一些产品。就是我们在整个机器人市场还没有特定的形成的情况下，我们也用了更多的资源和更多的合作伙伴一起去探索可能存在的未来市场。我们也发布了五款机器人相关的产品，产品线也是最丰富的。

第三个就是即便在技术的专业度上来说，其实人工智能现在最主要的驱动就是来源于数据，我们在语音上在一年多前就联合喜马拉雅发布了小雅音箱。其中的整套技术，还有整个的语音技术链条都是由猎户星空来制作，并且拥有所有用户的数据的。今天，我们也是小米音箱最大的语音转文字的提供商，和它的自动发音技术的提供商。所以，这已经充分证明了我们在语音识别这个技术点上是有非常强的实力的。小豹音箱的推出其实销量也是非常的不错，现在正在逐步的提高产能。

在人脸识别的技术上我们也花了很大力气，所以我们在 MegaFace 上评分能拿到第一名。所以在核心技术点上我们也不比所谓的一些“巨头”有多大的差距。至少我们可以拿这些技术做出挺好的用户端的产品。

所以最后总结一下，我们的整个技术是自主研发并且有自己的领先度。而且在用户体验上我们也是深度打磨的，所以相信我们产品在市场上是会有竞争力的。

Wendy Huang, 麦格理:

感谢管理层接受我的提问。我有三个问题。第一个就是你们三月份发布五款机器人，有没有什么到目前为止的销量和收入的数据？第二个就是刚刚您在前面的讲稿中提到的，是不是有提到猎户星空在二季度开始就开始实现盈利和现金流转正，再确认一下这一点。第三个就是关于你们二季度的指引，基本上对于年对年，季对季都是下滑的。这个下滑在前面的讲稿中提到了几个原因，可以量化一下，就是这几个原因分别对这个下滑的幅度造成的影响吗？在这种指引的情况下，基本上你们上半年大概是一个个位数下滑的情况，觉得还有没有信心达到一个全年收入持平，或者增长的水平？

Vincent Jiang, 猎豹 CFO:

好，我来回答这个问题。首先，我们认为现在讨论机器人产品的销量时机还不太成熟，因为我们预计这些机器人产品在今年晚些时候才会投入生产。

第二部分，或许您对之前的发言有什么误解，我们并没有说猎户星空已经实现盈利。

第三部分，关于第二季度的指引，我们确实提到了一些可能的因素，现在我把它们一一提一遍。最明显的一部分是由于美元贬值而导致的。因为第一季度海外收入占比约 61%，而美元第二季度较去年同期贬值 6%。所以这个 6% 乘上 61%，就能得到约 4% 的影响。

另一部分是由于 Facebook 和 Google 的事件对猎豹收入的影响。这一部分可能相对影响大一些。虽然我们从未披露过 Facebook 和谷歌事件对猎豹财务的具体影响但是我们认为这部分影响应该低于 5%。

剩下的就是由于中国广告市场和手游业务短期压力的影响了。

Wendy Huang, 麦格理:

关于 Google 事件对公司收入的影响，在您的演讲稿中提到了尽管 Google 事件始于一季度，但是对二季度收入会有进一步影响。那是不是可以理解为从三季度起影响不会再加剧？同时，由于 Google 事件在二季度对于收入有进一步影响，截止二季度，Google 将占公司收入多少？我提这个问题是因为上次您好像提到有 40% 左右与 Google 相关的收入将会受到该事件影响。那么，在二季度是会有大约 50% 的 Google 收入没有了吗？或者我的理解并不正确？希望您能对这一点进一步阐述一下。

Vincent Jiang, 猎豹 CFO:

其实，一个简单的方式是比较一下海外工具产品收入就可以了。我们披露海外工具收入，通过比较今年二季度和去年同期的数据就能看出差别了。而至于第二季度之后，我们预计三季度海外收入会将恢复环比增长。

Wendy Huang, 麦格理:

谢谢您，Vincent。

Robert Cowell, 86 Research:

你好，公司管理层，谢谢接受我的提问。我的问题关于 MAU。公司 MAU 本季度呈现强劲增长。我想了解一下这个增长来源于哪款产品？哪款产品驱动了公司国内 MAU 的强劲增长？根据您的发言，现在猎豹在国内的 MAU 是 1.7 亿。这一增长由哪款产品驱动？有没有哪些产品表现的特别出色？

Vincent Jiang, 猎豹 CFO:

有两个产品表现很好。一个是猎豹清理大师。这款产品在国内的 MAU 增长显著。第二个是 Cheetah Keyboard。这款产品在一些市场的 MAU 也增长显著。同时，猎豹休闲游戏在国内的用户数也增长显著。

Robert Cowell, 86 Research:

您之前提到在下个季度将会将开启 Cheetah Keyboard 的商业化，那么您预计从什么时候开始，Cheetah Keyboard 将对公司收入产生实质影响？

Vincent Jiang, 猎豹 CFO:

最初的影响将十分有限。我们尚处于尝试各种商业化手段变现 Cheetah Keyboard 的过程中。

Robert Cowell, 86 Research:

好的，谢谢。

Liping Zhao, 中国国际金融:

傅总，Vincent 您好。我有两个问题。第一个是关于游戏业务，游戏业务在这个季度增长比较好，那么我们总共现在有多少个游戏？整体游戏月活用户数量是什么水平？我们接下来几个季度，有哪些游戏储备？第二个问题是关于我们公司账上现金。现在我们看有 33 亿现金，对这些现金我想问一下公司有什么想法吗？

傅盛，猎豹 CEO:

我先简单讲一下游戏。我们发行的应该有十多款了，但是其实我们现在已经储备了更多的游戏，所以我们可能在未来会加大发行的频率。因为轻游戏就是一个游戏矩阵的策略。我们过去两年发行的速度还不够快，这也是我们最新要改的，这方面我们会有提升。

一季度游戏收入增长比较好，其实有一大部分原因是国内春节期间我们自己的游戏增长和用户付费都增长的不错。这也给了我们一些经验，在轻游戏上也可以做很多付费收入，这也是我们未来要增强的。关于月活用户数量和现金，我让 Vincent 来回答一下。

Vincent Jiang，猎豹 CFO:

关于游戏用户数量，我们现在大约拥有 1 亿游戏用户。这个数字会有一些浮动。但是，总体讲，随着新游戏的推出，猎豹的游戏用户还有进一步增长的空间。另外，我们将加快游戏发行的节奏。猎豹已与多家第三方游戏开发者接触，获得了一些休闲游戏的发行权。我们希望随着这些新游戏的推出将为我们带来更多新的用户。

关于第二个有关现金的问题，我们现在的资产负债表上确实有大笔现金，我们计划将资金用户猎豹的 AI 业务上。这也是猎豹主要的战略发展方向。所以我们的整体战略是现有业务持续产生强劲现金流。猎豹的现有业务包括：工具产品、游戏和 Live.me。同时，我们会大力投资人工智能技术。如我们之前提到，今年是猎豹的转型年，我们的工具产品将持续扮演现公司金牛业务。从长期看，人工智能业务将是猎豹未来的重头戏。谢谢。