

猎豹移动 2Q18 财报发布会

傅盛，猎豹 CEO：

正如在一季度财报发布会中提到：我们对公司现有业务（包括移动工具产品以及游戏业务）制定了一系列新的措施。如今，我们很高兴地看到这些新举措已经初见成效。事实上，猎豹移动在 2018 年二季度的财务表现超出管理层财务指引。本季度公司总收入为人民币 11.03 亿元，超出了此前指引上限 2%。非美国通用会计准则（Non-GAAP）营业利润较去年同期增长了 58%，至人民币 1.43 亿元。本季度，公司从经营活动中产生了人民币 2200 万现金流。下个季度，我们预期公司总收入会在 12.90 亿到 13.50 亿之间，同比增长 10%至 15%，环比增长 17%至 22%。这些增长将主要由工具产品和相关服务业务以及移动游戏业务驱动。接下来，我会详细地介绍一下公司针对这两块业务采取的一些举措。

首先，我们更加重视国内市场。过去，猎豹的海外工具及国内工具由不同团队运营。现在，由统一的团队运营管理。我们还将猎豹在海外验证的模式复制到国内。得益于此，猎豹清理大师国内日活跃用户已于今年六月份达到了三千万。国内移动工具收入在第二季度也增长强劲。值得强调的是：二季度国内移动工具收入强劲增长是在国内疲软的市场环境下取得。二季度，由于中国政府加强了对在线内容的管控，一些新闻、直播和短视频类的国内广告商均减少了在线广告投放。

在海外市场，我们开始尝试多种方式变现猎豹输入法，也取得了初步成绩。猎豹输入法已经积累了 1000 万日活用户，且主要依靠用户自主下载获得。

工具业务依旧为猎豹产生强劲现金流。二季度，工具产品和相关服务为公司带来了人民币 7.56 亿元的收入以及人民币 2.82 亿元的 Non-GAAP 营业利润。

第二、猎豹移动成熟游戏保持强劲增长势头。这得益于我们有效利用一些优质三方内容制作游戏关卡，丰富游戏内容，从而推动用户付费。举个例子，本季度，我们利用流行单曲分别为《跳舞的线》、《钢琴块 2》、《滚动的天空》制作新关卡。这一举措成功地吸引了更多活跃用户的参与，并且帮助我们将其中的一部分转化为付费用户。此外，得益于公司游戏业务较高的经营杠杆，猎豹成熟游戏的经营利润也在持续增长。

二季度，我们推出新游戏的速度有些延迟，这导致猎豹游戏收入在本季度有所下降。但是，自 7 月初，我们已经看到一些新游戏开始呈现增长态势。自推出以来，我们一直不断地根据用户反馈对游戏进行优化。

下面，我来介绍一下我们在人工智能硬件方面取得的进展。我们此前已经披露过，人工智能硬件业务是猎豹移动和猎户星空联合开发的。猎豹移动目前持有猎户星空大约 34% 股权。此外，在两年内猎豹移动有权收购更多股权以获得猎户星空的控股权。我们希望，结合猎豹移动在用户产品方面的经验及专长，以及猎户星空在人工智能方面的研发能力，开发更多智能硬件产品。

举个例子，在 3 月，我们推出了小豹 AI 音箱。在 7 月，我们推出了小豹 AI 翻译棒。这是一款定价在大约 40 美元的人工智能的翻译工具，可以帮助用户顺畅地与外语人士交流。小豹 AI 翻译棒拥有非常符合用户使用习惯的简洁式一键设计，用户可以通过单一按键完成语言

选择、翻译等多项功能，目前支持英、中、韩、日四种语言。用户可以通过多个电商平台，例如京东和天猫上购买到小豹 AI 翻译棒。基于这些努力，小豹 AI 翻译棒受到市场的强烈追捧，成为同类商品中最畅销的产品。

虽然小豹 AI 音响和小豹 AI 翻译棒的销售对猎豹的收入贡献还十分有限，但是我们相信这是猎豹智能硬件业务的重大进步。

下面，有请我们的 CFO Vincent Jiang 来为大家介绍一下我们在第二季度具体的运营和财务表现。

Vincent Jiang, 猎豹 CFO:

谢谢傅盛。大家好，现在我为大家梳理一遍公司第二季度业绩的具体情况。以下提及的所有财务数据，除另行说明，都以人民币为单位。

第二季度公司取得了超出此前预期的财务表现，这得益于我们正在执行的以恢复本财年收入增长和提高公司盈利能力为目标的一系列策略。2018 年第二季度，公司的总收入为人民币 11.03 亿元，超出我们此前指引人民币 10.20 亿元至人民币 10.80 亿元的范围。

二季度，公司毛利润增长 2%至 7.52 亿元，毛利率从去年同期的 63%扩大至 68%。营业利润从去年同期的 6,620 万元增长至 1.28 亿元。营业利润率从去年同期的 6%扩大至 12%。本季度，公司每股美国存托凭证（ADS）摊薄收益为人民币 1.29 元，高于去年同期的人民币 0.47 元。2018 年第二季度，归属猎豹移动股东净利润同比增长 180%，环比增长 181%至人民币 1.97 亿元。

猎豹利润的增长主要得益于以下三个因素：（1）公司在 2017 年剥离了亏损的 News Republic 业务；（2）公司为优化工具产品和服务业务的成本和费用结构做出的努力；（3）某些公司长期投资的公允价值的增加，例如公司对中国少儿在线编程教育平台编程猫（Coding Cat）的投资。

截至 2018 年 6 月 30 日，公司合计持有现金及现金等价物、受限资金及短期投资人民币 35.15 亿元。公司现有业务产生的强劲现金流和公司充足的现金储备会成为我们向人工智能领域进一步拓展的坚强后盾，以及长期发展的重要基石。

下面我们来谈谈猎豹各业务线的情况。请注意，自 2018 年 1 月 1 日起，猎豹移动采用了新收入会计标准 ACS 606。根据新准则，增值税将不被包含在收入中，而被认定为收入的减项。由于在采纳新准则前增值税被作为销售成本的一部分，为提高公司财务数据的同期可比性，今日讨论的 2017 年收入数据已扣除增值税。

工具产品和服务业务，在 2018 年第二季度收入同比下降 5%至 7.56 亿元。同比下降的原因如下：

- 首先是由于网络流量持续从 PC 端向移动端转移导致公司 PC 收入下降；

- 其次是由于公司海外市场的移动工具产品及相关服务业务收入的减少。如之前所述，Facebook 和谷歌分别自 2017 年 5 月和 2018 年 1 月起终止了手机锁屏广告的投放，使得我们的广告库存较去年同期有所降低。

公司通过在移动产品中营造创新性广告空间来弥补该业务的部分收入损失。更为重要的是，公司工具产品及相关服务业务在国内市场的强劲表现很大程度上抵消了该业务在海外市场的疲软。这主要得益于公司在中国持续扩大的用户群体，以及不断提升的用户参与度所带来的广告展示次数的同比提升。2018 年 6 月，公司的猎豹清理大师在国内的日活跃用户数首次突破 3,000 万大关。根据 iResearch 的统计，猎豹清理大师位列国内手机清理应用程序榜单第一名。本季度，公司还通过与以小米和今日头条为主的多家移动广告平台合作，进一步扩大了公司的广告客户群，并带来了 eCPM 的同比增长。

虽然工具产品及相关服务业务收入同比有所下降，公司仍取得了利润的持续增长，并进一步扩大了利润率。这都得益于我们在优化成本结构方面的持续努力以及公司移动端工具产品在国内市场收入的增长。2018 年第二季度，猎豹移动工具产品及相关服务业务的 Non-GAAP 营业利润同比增长 33% 至 2.82 亿元，Non-GAAP 营业利润率从去年同期的 27% 扩大至 37%。

移动端娱乐业务，在 2018 年第二季度收入同比下降 10% 至 3.33 亿元。这一下降的主要原因是，公司本季度推出的新游戏目前尚未达到理想的火爆程度，从而导致手机游戏业务收入减少了 9%。但与此同时，公司现有的游戏产品仍持续为公司带来了稳定的收入，我们预计在第三季度，公司的手机游戏业务将恢复其环比增长势头。夏季通常是手机游戏业务的旺季，事实上，公司新上线的一些新游戏已在第三季度展现出增长的趋势。

2018 年第二季度，内容驱动产品收入为 1.94 亿元，同比下降了 11%。这一下降主要源于 Live.me 收入的同比减少以及我们在 2017 年第四季度剥离了 News Republic 后所造成的该部分业务收入的缺失。Live.me 收入同比减少的主要原因是 2018 年第二季度美元兑人民币较去年同期贬值。

公司移动端娱乐业务 Non-GAAP 营业亏损由去年同期的 1.22 亿元缩减至 9,860 万元，这主要得益于我们在 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。

展望第三季度，我们预期总收入在人民币 12.90 亿元至人民币 13.50 亿元之间，即同比增长 10% 至 15%，环比增长 17% 至 22%。同时我们预计国内手机游戏业务以及工具产品及相关服务业务将成为增长的主要动力。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。

Wendy Huang – 麦格理

感谢管理层接受我的提问。首先，想请管理层谈一下公司给出的季度指引。现在的指引暗示着公司的增长非常强劲，管理层能否介绍一下这一增长的主要驱动因素是什么？其次，您提到了第二季度猎豹移动与小米和今日头条的合作，管理层能否谈谈这次合作带来的收入占总收入的百分比？在 2018 下半财年您对该合作的进展有何预期？最后是关于利润率的变化趋

势,本季度毛利率远高于预期,请问背后的原因是什么,以及您对下半年的利润率有何预期?谢谢!

姜震宇 (Vincent) – 猎豹移动 CFO

Wendy 您好,我来回答一下第一个关于增长驱动因素的问题。实际上,2018 年后半年,公司的增长会主要来自两个方面。第一个是我们在国内的工具产品。事实上,从去年第三季度开始,公司的工具产品业务在国内市场就有显著的增长。这主要是有两个原因。

首先,由于我们对产品的优化升级,使得该市场用户参与度和总体用户数量都大大提升。同时我们也越来越注重国内市场,并且加大国内市场的营销力度。另一个原因是我们吸纳了一些新的广告商。通过新增短视频、新闻门户等互联网公司,猎豹移动进一步多样化了其广告商群体。以上是我们增长的第一个驱动因素。

增长的第二个驱动因素是公司的手机游戏业务。尽管第二季度我们的手机游戏业务收入有所下降,公司三季度的上线手游数量会大大提升。本来第二季度公司计划上线更多的新游戏,但是由于某些原因有所延迟。不过由于这些游戏得以在二季度成功上线,所以现在迈入第三季度,我们已经看到了一些可喜的消息,因为夏季通常是手机游戏业务的旺季(尤其是 7、8、9 月)。自第二季度结束至今,我们已陆续看到很多市场对公司新游戏的良好反馈。以上是第一个问题的回答。

对于公司与小米和今日头条的合作,我觉得有两个方面。首先,猎豹移动一直在积极地拓展获取用户的渠道,小米与头条对于我们来说是非常高效的渠道。其次,这两大平台也给我们带来了新的 SDK (软件开发工具包) 和广告投放合作机会,一定程度上增加了公司的广告供应。

Q: 请问管理层可以介绍一下小米与头条带来的收入占比吗?

A: 实际上,小米与今日头条目前对公司收入的贡献非常小。但是在贡献上我们要从两个方面看。我们通过与他们合作能够获取更多的用户,这些新的用户实际上为公司的收入带来了重要的贡献。

Q: 当然。那么您对公司未来利润率变化的预期呢?

A: 我们预期利润率会变得更好。

Q: 可以说明一下第二季度利润率高于预期的原因吗?以及您认为公司下半年继续提高利润率的主要因素会有哪些?谢谢!

A: 对于利润率的增长。首先,在销售成本方面,我们下架了一部分旧产品,比如利润较低的在线通话产品;另外,由于广告库存的降低, IDC 和 CDN 需求降低,自然也就使这部分成本同时下降。在营销费用方面,我们也正在进行调整。比如我们正在减少在发展中国家的营销费用支出。因为公司在这些市场的收入占比相对较低,这一举措也帮助我们提高了公司整体的利润率。

同时,另一个原因是研发费用较去年有所减少。造成这一费用下降的因素有两个。首先是由于公司早年间较 2018 年发放了更多期权作为员工股权激励;其次,由于我们采用加速折旧

法来计算股权激励费用，所以很自然，前几年较今年会有更多的股权激励费用的支出。以上就是公司利润率提升的主要原因，谢谢！

Wendy：谢谢！

Thomas Chong – 瑞士瑞信银行

谢谢管理层给我提问的机会。我有两个问题。首先关于游戏，鉴于最近市场上比较关注政策方面的影响，管理层对下半年或者 2019 年国内手游市场的发展有什么看法和展望，以及公司如何能够保证该业务在下半年的强劲增长。第二个问题是想了解一下猎豹清理大师在国内工具产品方面有哪些竞争对手，谢谢您！

傅盛 – 猎豹移动 CEO

我来回答一下第一个问题。我们的几款手机游戏在中国市场表现很不错，尤其是钢琴块和跳舞的线，他们在微信小程序上线后表现很好。当然，现在全行业面临的版号问题也影响了我们新游戏的发行速度。但是我们整体的好处是，海外游戏占了收入的很大比重。我们觉得在国内，重度游戏的竞争是极其激烈的，腾讯和网易都拿了很大的份额。猎豹的优势在于我们是休闲游戏，这个领域我们觉得自己还是有一些优势的。尤其是比如一些海外品牌、海外歌曲、全球化内容的风格，这些国际的 IP 都是我们的优势。之前我们游戏业务的一个问题就是以前在游戏内消费和利润方面没有找到方法，不过目前我们看到了突破的机会，所以我们对未来游戏的发展比较有信心。

第二个问题，其实国内现有的大型手机类管理工具都可以看作猎豹移动清理大师的竞争对手，比如腾讯的手机管家，360 的手机卫士。以上是两个问题的回答，谢谢！

Robert Cowell – 86 Research

谢谢管理层给我提问的机会。我有两个问题。第一个问题是关于公司的现金余额。我注意到在猎豹移动的资产负债表上有大量现金，从战略的角度上看，公司准备怎么使用这笔现金？第二个问题是关于 AI 方面的创新以及猎户星空，可分为两方面，第一个是关于智能语音操作系统，猎户星空在国内占有很高的市场份额，想问一下未来有没有什么变现的渠道？第二个方面是公司是否准备增持猎户星空股份？这对公司在财务上会有何影响？

姜震宇 (Vincent) – 猎豹移动 CFO

我来回答一下第一个问题。对于公司资产负债表上的现金，我们一直在寻找战略投资的机会。我们在过去完成了一些收购，未来也会继续。不过我们会秉着稳健谨慎的态度，确认机遇之后再做决定。其次，我们也在进行一些小规模的长期投资，如你所见，在我们的资产负债表上目前有超过十亿的长期投资。我们将继续在诸如在线广告、人工智能相关产品与服务等与公司未来发展存在潜在协同效应的领域进行投资。

傅盛 – 猎豹移动 CEO

第二个我讲一下，和猎户星空在语音 OS 方面，我们的确合作很多。首先猎豹的小豹音箱，整套用的是 Orion OS（猎户语音操作系统），美的小美音箱也应用了 Orion OS，喜马拉雅的

小雅音箱也用的是 Orion OS，小米语音识别很大部分是我们提供的，小爱同学整个发音的 TTS（文字转语音功能）是 Orion OS 提供的。我认为，对于这部分的变现，行业整体还处于早期阶段，大家还都在摸索办法。总体上来说，我个人看法是，语音交互是新一代的界面，音箱这个品类就像新一代智能的入口。可能现在不能说全部，但至少是一部分入口。所以只要用户的时长和交互次数够多，我们相信是可以找到变现办法的，但目前还没有发现合适的方法。

第二个猎户星空可以变现的是豹小秘的服务机器人，最近我们刚刚参加完世界机器人大会，也拿到了一些订单，还有客户支付了预付款。我们对这款产品还是比较有信心的。对于行权的问题，这是需要由公司董事会决定的，不好意思，我无权回答，谢谢。

Q: 您方便再告知一下行权的截止日期吗？

A: 我们还有一年多一点的时间，谢谢！

结束语: 感谢大家参加我们今天的财报会议。如果您还有其他问题，请随时和我们联系。再次感谢大家，再见。