

CMCM 3Q18 Earnings Call 中文翻译

谢谢 Helen。大家好！感谢大家参加今天的电话会。2018 年第三季度，我们的收入超过了指引上线；同比增长 16%，环比增长 23%，达到人民币 13.5 亿元。公司产生 Non-GAAP 净利润人民币 1.93 亿元，自由现金流人民币 3.26 亿元。

三季度，我们持续推出新的手机游戏、移动工具应用、以及人工智能硬件产品。因此，手游业务收入同比增长 78%，环比增长 106%。国内移动工具业务收入同比增长 45%，环比增长 18%。手游业务已占总收入 21%，国内移动工具已占总收入 28%。

接下来，我将重点讲一下我们在以下三个领域取得的进步，即：1)手游业务 2)国内移动工具业务 3)人工智能硬件业务。

首先，手游业务。本季度，《砖块消消消》开始快速增长。这是一款经典砖块消除游戏，我们在今年年初开始测试。推出以来，我们持续对该游戏进行优化，不断提升游戏性能。比如：我们调整了游戏页面设计，加入了一些新内容和新功能。这些举措促成了《砖块消消消》的成功。今年 9 月，谷歌在其全球主页上对其进行推荐，根据 App Annie 的数据，《砖块消消消》一直位列 Google Play 美国休闲游戏下载排行榜前三名，苹果应用商店桌面游戏排行榜前十名。

更为重要的是，通过运营《砖块消消消》，我们找到了提升手游平均收入的正确策略。在《钢琴块 2》、《滚动的天空》和《跳舞的线》这三大经典游戏中，我们也在持续引入高质量的三方内容不断丰富我们的游戏。另外，由于我们采取了工作室机制，我们储备了很多新游戏，准备在接下来的几个季度陆续推出。

三季度，手游业务的收入和利润都创造了历史新高，这主要得益于更多用户付费购买游戏内虚拟道具、虚拟礼物、关卡等内容。在第三季度，我们的游戏内购收入占到了手游总收入的 31%，高于去年同期的 24%。未来，我们将继续通过自研和代理两种方式发展手游业务。

另外，我想强调的一点是：虽然近期国内游戏行业监管趋紧，但是我们的手游业务却并未受到太大影响，这是因为：我们 87%的游戏收入，70%的月活玩家，都来自中国以外的市场。所以，对于我们手游收入的增长潜力我们非常乐观。

接下来，我要介绍一下我们的国内工具业务。除了以往的实用工具产品之外，我们拓展到了新工具领域，包括：个性化工具、AI 驱动工具，及其他一些新工具。例如：我们新推出了一款叫《豹来电》的产品，是一款个性化的可视铃声应用，旨在吸引中国的年轻用户。除了能定制来电铃声，豹来电还能为用户提供海量的个性化来电视频。

自发布以来，豹来电日活用户增速迅猛，其中，最活跃用户群体是 95 后。根据 Quest Mobile 的数据，2018 年 9 月，豹来电是中国日活用户增长最快的五款应用之一。未来，我们将继续利用我们的大数据分析能力推出更为多样性的工具应

用，以进一步丰富我们的移动工具产品类型。

近年来，伴随中国低线城市居民消费能力和生活水平的不断提高，移动互联网在中国低线城市迅速普及。为了抓住这一市场红利，我们将核心移动工具产品，针对低线城市的用户，进行了量身改造。因此，在三季度，包括《猎豹清理大师》等移动工具产品在国内的日活用户持续增长，主要由低线城市增长驱动。

随着用户群体的年轻化和向低线城市下沉，我们获得了新的增长渠道。三季度，我们的国内市场月活用户同比增长 **17%**，环比增长 **6%**，至 **1.71** 亿人，创历史新高。来自国内市场移动工具产品的收入，同比增长 **54%**，环比增长 **18%**。

迈入三季度后半段，我们感受到了来自近期中国经济不确定性的影响。例如：一些广告主削减了预算。但我想指出的一点是：今天猎豹移动在国内移动互联网的行业地位比几年前有很多优势。在过去的几年中，我们的移动工具产品在海外市场取得了很大的成功，所以，现在我们得以将以往的成功经验复制回国内。另外，在渠道方面，我们与国内线上、线下渠道都建立了深厚的合作关系，这些渠道合作伙伴帮助我们的产品触达了更多的用户。最重要的是，我们的工具业务，可以持续不断的创造强劲利润，源源不断的提供充足现金流，这些都为我们在新业务上的投资奠定了坚实基础。

另外，我们海外移动工具收入已经止跌企稳，PC 业务的收入也稳定了下来。另外，我们移动工具产品在海外的 **Non-GAAP** 运营利润超过了 **40%**。

接下来，我要谈一谈我们的人工智能硬件业务。我之前也提到过，我们的人工智能硬件业务是与北京猎户星空合作的。目前，我们的小豹 AI 翻译棒，自今年 7 月份推出以来，受到了市场的热烈追捧。今年双十一购物节期间，小豹 AI 翻译棒是京东同类产品销量冠军。本季度，通过与多家知名零售连锁店的合作，我们获得了更大的客户群体。四季度起，猎户星空将开始将豹小秘商业化量产，豹小秘是一款面向企业的，全尺寸接待机器人。猎豹移动是豹小秘的独家经销商。因此，豹小秘的销售，将为我们的收入直接做出贡献。未来几个季度，我们预计还会推出更多实用的人工智能硬件产品。

人工智能硬件业务，对于我们的整体收入来说，虽然目前规模较小，但是我们相信，它能驱动我们未来的发展。通过与猎户星空的强强联合，我们将充分发挥猎豹移动在产品方面、猎户星空在 AI 技术方面的特长和能力，使我们推出的产品更加多元化、更具创新性，为我们的客户提供清晰明确的价值。

接下来，我们请 Vincent，猎豹 CFO，介绍第三季度的财务业绩。

谢谢傅盛。大家好，现在为大家梳理一遍公司第三季度业绩的具体情况。以下提及的所有财务数据，除另行说明外，都以人民币为单位。

第三季度，我们持续致力于加速公司的收入增长。得益于此，公司 **2018** 年第三季度的总收入同比增长 **16%**，环比增长 **23%**，至 **13.5** 亿元。达到了公司此前预

期的最高值。值得一提的是，公司手机游戏业务同比增长 78%，环比增长 106%，至人民币 2.85 亿元，占本季度公司总收入的 21%。2018 年第三季度，国内移动端工具产品和相关服务业务收入同比增长 54%，环比增长 18%，至人民币 3.72 亿元，占公司本季度总收入的 28%。

得益于公司收入的快速增长，2018 年第三季度，公司的非美国公认会计准则（Non-GAAP）毛利润同比增长 22%，环比增长 29%，至 9.7 亿元。更重要的是，公司本季度的 non-GAAP 毛利率由去年同期和上季度的 68%扩大至 72%。

Non-GAAP 营业利润同比基本保持一致，环比增长 8%，至 1.54 亿元。Non-GAAP 营业利润率由去年同期和上季度的 13%减少至 11%。Non-GAAP 营业利润的同比变化的主要原因是由于手机游戏业务和国内移动端工具业务的市场推广有所增加。同时，环比的增长是由于公司本季度更高的股权激励费用。

2018 年第三季度，由于我们向员工发放了一定数量的股权激励，公司的股权激励费用同比增长 23%，环比增长 80%，至 2,600 万元。

2018 年第三季度，我们的营业利润有所下降。该下降的主要原因是我们加大了在手机游戏业务和国内移动端工具产品业务方面的投资。在 2018 年三季度，这两大业务都成为了我们增长的核心驱动力。

尽管公司持续进行投资，我们在三季度的经营活动产生的现金流量净额依然达到了 3.39 亿元，自由现金流达 3.26 亿元。截至 2018 年 9 月 30 日，公司持有现金、现金等价物、受限现金及短期投资，共计 36 亿元。公司充足的现金储备成为了我们持续投资人工智能领域的坚实基础。该领域也是公司长期增长策略中不可或缺的一部分。

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，猎豹移动采纳了新收入会计标准 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。

工具产品和相关服务业务，在 2018 年第三季度收入同比增长 4%，环比增长 11%，至 8.36 亿元。该增长主要得益于移动端流量和 eCPM 的增加，使得国内移动端工具产品和相关服务业务在三季度表现强劲。海外移动端工具产品和相关服务业务的收入虽然在终止了手机锁屏广告投放后受到了影响，但在本季度已经开始并逐渐回稳。除去终止该广告形式的影响，海外移动端工具产品和相关服务业务以美元衡量的收入实际同比增长 8%。工具产品和相关服务业务收入的环比增长则主要是受到季节性因素的影响。

2018 年第三季度，工具产品和相关服务业务的 non-GAAP 营业利润同比基本持平，环比下降 6%，至 2.64 亿元。下降的主要原因是由于我们在国内市场发现了该业务更多的长期增长机会，于是相应的增加了在市场推广方面的投资。

移动端娱乐业务，在 2018 年第三季度收入同比增长 37%，环比增长 50%，至 4.98 亿元。这一增长主要得益于我们手机游戏业务和 LiveMe 的收入增长。

第三季度，公司手机游戏业务收入同比增长 78%，环比增长 106%，至 2.85 亿元。这一增长主要得益于我们今年早期上线的新游戏《砖块消消消》的收入增长。此外，得益于我们不断推出创新型广告模式，公司现有游戏，包括《钢琴键 2》、《跳舞的线》、《滚动天空》的收入也保持了同比和环比的增长。这些现有游戏收入增长的另一个原因是我们本季度的 eCPM 在持续提升。而这得益于我们与更多的移动广告平台达成合作，并且利用我们的机器学习技术不断提升智能广告算法的效率。

2018 年第三季度，内容驱动产品收入同比增长 5%，环比增长 9%，至 2.13 亿元。这一增长主要源于我们在 LiveMe 中上线的一系列新的功能，使得该业务的单个用户平均收入进一步增加。

公司本季度移动端娱乐业务营业亏损由去年同期的 1.05 亿元和上季度的 9,900 万元缩减至 7,400 万元，这主要得益于手机游戏业务的收入增长。2018 年第三季度，公司手机游戏业务的 non-GAAP 营业利润同比增长 1,300 万元，环比增长 1,700 万元。公司现有游戏的 non-GAAP 营业利润率由去年同期的 7% 增长至 24%。此外，本季度移动端娱乐业务营业亏损的缩减也源于我们在 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。

对于接下来的第四季度，我们需要指出一些宏观因素。在本季度后半期，我们的广告业务，尤其是国内市场的广告业务，开始受到针对个别领域的政策变化带来的影响。我们预期这一影响，以及目前国内宏观经济的不确定性将会持续至第四季度。然而，由于我们大部分手机游戏业务的用户来自于海外市场，该业务受到的影响会相对较小。

基于此，我们目前预期第四季度公司总收入会在人民币 13.9 亿元至人民币 14.3 亿元之间。

此外，猎豹移动今日签订了一份股权转让协议，出售部分其持有的字节跳动（ByteDance）股权。该交易会在第四季度为公司带来约 4,300 万美元的投资处置收益，同时也会在第四季度为我们交易后仍然持有的部分股权带来 4,300 万美元的公允价值收益。若能按时满足所有惯例成交条件，我们预计该交易将于 2018 年 11 月底前完成。

长期来看，我们预期公司的手机游戏业务以及国内工具产品和相关服务业务，会成为公司未来增长的核心驱动力。接下来的几个季度，我们也会着重在这两个业务上进行投资。同时，我们还会继续积极投资于公司现有产品的提升和新产品的研发。

在进入问答环节之前，我想提醒我们的投资者和分析师，2018 年 9 月 13 日，猎豹移动董事会通过了一项股权回购计划。根据本计划，公司将在接下来的 12 个

月内回购猎豹移动总价值不超过 1 亿美元的美国存托股权凭证 (ADS)。该计划对于回购股权的数量没有限制。截至昨日,我们已经回购了总价值约 800 万美元的约 100 万股 ADS。公司董事会在回购股票方面的这一决议体现了我们对于公司未来发展的信心。

管理层汇报到此结束,现在进入问答环节。

猎豹移动 2018 三季度财报电话会问答环节

Thomas Chong – 瑞士瑞信银行

谢谢管理层给我提问的机会。我的问题主要是 2019 年公司的预期。想问一下在经济环境不好的情况下,我们应该如何预测明年公司不同板块的增速?除此之外,由于我们明年在硬件方面的投入会比较大,公司对未来利润率的变化有什么预期?谢谢。

傅盛 – 猎豹移动 CEO

我来回答您的问题。首先,我觉得我们在游戏的整个收入上,我们还是比较有信心明年会持续增长的。因为坦率来讲,我们是从今年年中开始,在内部的管理体制上做了很多改革,包括工作室化,快速发布,快速试错。我们在整个轻游戏发行能力上,应该比过去半年多上了一个台阶。尽管现在看到的是砖块消消消,但是我们还测试了非常多的产品。而且由于现在国内游戏行业版号不发,很多游戏开发公司 (CP) 也想借猎豹这个平台出海,所以我们现在的储备还不错。再加上我们通过砖块消消消,成功地实现了轻度游戏中度收入化,包括过去三大游戏的利润率也都不错。所以在游戏的板块,我们是有挺大的信心会持续增长的。

在游戏上我再补充一下。其实最早我们也认为轻游戏的生命周期不会太长,但现在看起来我们的游戏已经开始 IP 化了。像《钢琴块 2》已经三年了,我们的收入一直都处在高位,而且利润率比以前还高。所以我们会不断地推出老游戏的新版本,包括我们的《滚动天空 2》现在在内测中,用户的好评度都非常高。现在看起来,轻游戏的整个生命周期是比我们当初预期的要长很多的。

第二点,在工具方面,像猎豹清理大师 (Clean Master) 这种系统工具,我们也说了尽管我们没有再去获客,但它的利润率也是持续保持的。像我们的一些新工具产品例如刚刚讲的豹来电 (CM Show), 就是一款我们的个性化产品。还有一些以 AI 为基础的,包括一些生活化的工具我们也都在积极进行测试。所以整体上,我们对工具板块的增长也是保持乐观的。

我们把这叫做猎豹的一些传统业务。我们认为,持续的增长,以保持足够的盈利能力我们是比较有信心的。

然后第三个关于硬件方面,我认为前期肯定会有一些投入。但是整体来说,我们在面向客户 (to C) 的市场上,打的是边缘战略。在大家都在音箱上烧钱的时候,我们并没有。我们更多的投入在像翻译棒这样的竞争对手更少的领域。现在看起来,对我们的压力还好。

在机器人方面，我们的核心策略是面向企业（to B），就是为行业提供解决方案。所以这个应该不太会烧钱，但需要我们建立一整套对接企业的能力。这个版块的核心就是看收入了，但不太会烧钱。