

猎豹移动 4Q18 财报发布会

傅盛，猎豹移动董事长兼 CEO

猎豹 2018 年全年财务业绩符合管理层预期。2018 年总收入增长 2% 至人民币 50 亿元。特别是：手游业务收入增长近 50%，以及国内移动工具收入增长 22%。2018 年，工具业务产品及相关服务的 Non-GAAP 营业利润为人民币 10 亿元，移动娱乐业务亏损进一步收窄。更值得强调：在 2018 年，猎豹从经营活动中产生净现金流人民币 3.42 亿元，自由现金流人民币 2.77 亿元。

我们在 2018 年的业务进展和财务进步主要来自以下三个方面的增长：1) 手游业务；2) 国内移动工具产品，3) AI 业务。

首先，我们的手游业务取得了显著的进步，也成为了公司收入增长的引擎。2018 年，我们美国地区休闲游戏下载排行榜及苹果应用商店桌面游戏下载排行榜的领先地位。通过运营《砖块消消消》，我们找到了提高玩家 ARPU 值，促使游戏收益最大化的方法。2018 年下半年，《砖块消消消》的 ARPU 值分别远高于《钢琴块 2》、《滚动的天空》和《跳舞的线》；成功地推出了消除类休闲游戏《砖块消消消》。现在，《砖块消消消》仍位列 Google Play 而《砖块消消消》过半的收入来自用户内购。今年 2 月底，我们在 iOS 平台尝试性推出一款音乐游戏《滚动的天空 2》。3 月初，《滚动的天空 2》获得苹果全球推荐，且一直排在国内苹果应用商店免费游戏榜，特别是音乐类游戏榜前列。

更值得强调：手游业务的运营利润在 2018 年有所提升。例如，2018 年，我们的三大旗舰产品《钢琴块 2》、《滚动的天空》和《跳舞的线》的 Non-GAAP 营业利润同比增长约 200%，Non-GAAP 营业利润率从 2017 年的 14% 增长至 23%。展望未来，我们将继续推出新游戏，将更多玩家转化为付费用户，并进一步提高手游业务的盈利能力。

第二，我们 2018 年在国内市场推出了一些新工具产品，以提高用户活跃度及扩大用户规模。猎豹的新工具产品专注于几个领域，包括提供个性化的体验，利用人工智能技术。例如，比如：我们推出了个性化的可视铃声应用《豹来电》，吸引了很多国内 Z 世代用户。《豹来电》自推出以来就吸引了大量用户。最近，我们还在《豹来电》中加入了付费内容，用更好的素材持续吸引用户订阅。虽然《豹来电》还处在商业的早期阶段，但很多用户都愿意小额支付获取专属内容，展现了《豹来电》的商业化潜力。

另一款 AI 驱动的新产品《趣输入》，在提供智能输入、语音输入和大量主题的基础上，创新性地采用激励方式，让用户通过参与产品内互动赚取虚拟金币，同时可以通过购买游戏道具、支付视频网站会员费、购买在线服务和产品等方式消耗这些金币。据 QuestMobile 数据，《趣输入》位列 2018 年度十大中国移动互联网闪耀新星 APP。未来，我们将推出更多新工具产品，以进一步丰富猎豹的移动工具产品组合。

更重要的是：工具业务持续产生健康的收入和利润。2018 年，工具业务产生人民币 30 亿元收入，10 亿元经营利润。

第三，我们从 2018 年开始在中国提供人工智能硬件，这让我们能够在人机交互的新时代为更多的用户和客户服务。我们的硬件业务是与北京猎户星空共同努力的结果。我们其他业务的收入从 2017 年的 3700 万元人民币增长到 2018 年的 8300 万元人民币，主要受益于我们 AI 驱动硬件在中国的销售，尤其是小豹翻译棒的销售，小豹翻译棒是一种基于人工智能的翻译设备。最近，我们进一步丰富了使用小豹翻译棒的场景。例如，在线教育平台 VIPKid 就购买了大量的小豹翻译棒帮助其青少年学员学习英语。海外 WiFi 服务租赁平台环球漫游也购买了大量的小豹翻译软件，以丰富其产品供应。小豹 AI 翻译棒代表了一个重要的里程碑。小豹 AI 翻译棒的成功帮助我们进一步提高了 AI 技术，也证明了我们有能力稳定地向客户和企业提供 AI 解决方案。

2018 年，猎豹成为智能服务机器人豹小秘的独家销售代理。2018 年 12 月，豹小秘开始量产。最近，我们在不断地丰富豹小秘的落地场景，服务国内不同行业客户的需求，包括：博物馆导览、医院和学校的前台接待，便利店的销售等等。虽然人工智能业务目前对猎豹的收入贡献十分有限，但我们相信，随着猎豹积极在人机交互领域的布局，人工智能业务将成为我们未来增长的重要引擎。

综上所述，我们在手游业务、国内移动工具业务、AI 业务等方面都取得了长足的进步。我们相信猎豹的长期增长前景仍然健康，尽管我们的确在海外移动工具业务方面遇到一些暂时的挫折。

接下来，请我们的首席财务官 Vincent Jiang 向大家详细介绍我们第四季度财务业绩的细节。

Vincent Jiang, 猎豹移动 CFO

谢谢，傅盛。大家好。2018 年第四季度，公司总收入同比、环比各增长 2%，至人民币 13.81 亿元。2018 年第四季度，归属于猎豹移动股东净利润为人民币 7.70 亿元。2018 年全年，公司总收入为人民币 49.82 亿元，归属于猎豹移动股东净利润为人民币 12.04 亿元。

下面让我逐项介绍公司 2018 年第四季度及全年的财务表现。除非另行说明，所有财务数字皆以人民币计。

2018 年第四季度，移动娱乐业务收入同比增长 39%，环比增长 12% 至人民币 5.56 亿。2018 年全年，移动娱乐业务收入同比增长 19%，至人民币 17.79 亿元。这一收入增长主要得益于公司推出的一款休闲消除类游戏，Brick n Balls，在 2018 年 7 月中旬开始受到用户追捧。2018 年第四季度，手机游戏业务收入同比增长 91%，环比增长 14%，至人民币 3.26 亿元，占 2018 年第四季度总收入的 24%。2018 年全年，手机游戏业务收入同比增长 48%，至人民币 9.25 亿元。

2018 年第四季度，工具产品和相关服务业务收入同比下降 17%，环比下降 6%至人民币 7.83 亿元。该项收入同比下降主要由于部分广告形式，例如手机锁屏广告，被公司境外第三方广告合作商终止。该项收入环比下降主要是有一个第三方机构在 2018 年 11 月对公司提出了一些指控，这些指控干扰了公司的业务。公司已经就这些指控多次做出了公开澄清。2018 年全年，工具产品和相关服务业务收入为人民币 31.19 亿元。

2018 年第四季度，毛利润和毛利润率均同比增长。2018 年第四季度，毛利润同比增长 4%，至人民币 9.65 亿元。毛利润率由去年同期的 68%，增长至 70%。2018 年全年，毛利润同比增长 8%，至人民币 34.41 亿元，毛利润率由去年同期的 66%增长至 69%。毛利润和毛利润率的同比增长是由于公司减少了 PC 运营和海外市场针对手机工具产品业务的费用，该举措为公司优化工具产品和相关服务业务的费用及成本结构策略的一部分。

2018 年，尽管我们持续投资手机游戏业务及国内市场移动端工具产品和相关服务业务，但全年我们实现了营业利润和营业利润率较去年同期的双增长。2018 年全年，营业利润增长了 5%至人民币 4.67 亿元，营业利润率与去年同期持平，为 9%。2018 年，我们持续通过市场推广为我们的海外市场手机游戏业务和国内市场工具产品业务吸引新的用户。

2018 年我们缩小了移动娱乐业务的亏损。2018 年全年，移动娱乐业务营业亏损由去年同期的人民币 4.17 亿元减少至人民币 3.13 亿元。该业务营业亏损的减少主要得益于手机游戏业务的收入增长。此外，由于公司在 2017 年剥离了 News Republic 业务，进一步减少了移动娱乐业务的营业亏损。特别是，2018 年全年手机游戏业务营业利润增长了 48%。

我们的核心业务继续为公司带来强劲现金流。2018 年全年，经营活动产生的净现金流量额为人民币 3.42 亿元，自由现金流为人民币 2.77 亿元。

由于我们出售了持有的部分字节跳动股权，我们的财务表现和资产负债表都得到了提升。2018 年全年，每股美国存托凭证(ADS)摊薄收益为人民币 8.10 元或 1.18 美元。截至 2018 年 12 月 31 日，我们的持有现金、现金等价物、限制现金，及短期投资合计为人民币 37.21 亿元。

如我们之前披露，有家机构在 2018 年 11 月对公司的几个产品提出了一些指控。这些指控后来导致我们海外的一些业务伙伴出于顾虑而停止了和我们的业务合作。因为这些指控也是一起针对公司的诉讼的争议点，我们不方便对此做过多评论。但我们认为这些指控没有依据，也将极力为公司辩护。猎豹已就这些指控和我们的客户进行沟通。猎豹审计委员会也就指控内容开展一项独立调查。该独立调查聘请了公司美国律师 Skadden 和咨询公司 AlixPartners 作为外部顾问。截止目前，该独立调查没有发现与猎豹之前对外披露所不一致的内容。公司董事会的迅速反应也证明了公司对合法合规的承诺。

在给出我们的收入指引前，我想提醒各位，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。在 2019 年第一季度，我们预期总收入在人民币 10.6 亿元至人民币 10.9 亿元之间。由于我们在海外市场的移动端工具产品业务暂时受到一些市场阻力，我们对短期内的业务前景持保守立场。然而，我们对长期增长前景的可持续性充满信心。

为了体现我们对公司长期增长前景以及投资者们会最终恢复对公司估值的信心，猎豹移动董事会已经批准了一项股票回购计划。如此前公司于 2018 年 9 月 13 日宣布的那样，我们将根据该计划在不超 12 个月内回购最高 1 亿美元在外流通的 ADS。截至 2019 年 3 月 22 日，公司已根据该计划以约 3,200 万美元回购了约 450 万股 ADS。回购资金皆来自于猎豹移动可用现金余额。

管理层汇报到此结束。我们现在进入问答环节。

问答环节

Frank Chen – 麦格理 (Macquarie)

您好，我是麦格理的 Frank Chen，我替 Wendy Huang 提两个问题。第一是有关 2019 年一季度的指引。管理层能不能具体的分析一下 2019 年一季度的指引，特别是几个不同业务的收入构成？第二个问题是有关 2019 年全年的指引。管理层可以分享一下全年收入增长大概是多少，以及利润率大概会是什么水平吗？

姜震宇 (Vincent) – 猎豹移动 CFO

好的，我来回答这个问题。首先，在收入预期上，我们的指引代表在一季度会出现一个环比和同比的下降。这一下降的主要原因我们在前面也提到了，就是由于某家第三方机构在 2018 年 11 月对公司提出一些指控，导致我们海外的一些业务伙伴出于顾虑而停止了与我们的业务合作。这直接地影响了我们在海外工具产品的业务发展。但也正如我们之前所说，我们正在和这些合作伙伴一起积极地寻找解决方案。

同时，公司的审计委员会也聘请了世达律师事务所 (Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP)。世达律师事务所随即联合一家国际著名的独立咨询公司 AlixPartners LLP 对所有相关的指控进行梳理调查。目前为止，在该独立调查中，还未发现任何与公司此前所披露信息不符之处。

整体而言，这就是第一季度财务指引较低的原因。但是同时，我们很有信心能在将来解决这些问题。对于您刚才的第二个关于 2019 年全年指引的问题，我们在海外市场的工具产品方面会受到上述同样问题的影响，对此，我们与合作伙伴仍在一同寻求解决办法。不过我们其他的业务，尤其是手机游戏业务会成为我们公司增长的新驱动力，我们对手机游戏业务有很高的期待。更重要的是，我们在人工智能方面的投资也正在成形，尤其是在硬件方面，我们已经在商业上获得了一定程度的成功，虽然整体来说目前人工智能业务的体量还比较小。作为我们在过去几个月发布的首批人工智能硬件产品之一，小豹翻译棒对于猎豹来说是一个里程碑，因为历史上猎豹一直是一个软件公司，硬件开发的能力并不是与生俱来的。

但是现在，我们已经成功地转型成为一个在战略上侧重于人工智能硬件的公司，并且已经在这个领域取得了很大的进展，小豹翻译棒就是我们在这方面实现的一个重要的里程碑。

此外，我们也独家代理着猎户星空的多场景人工智能机器人豹小秘（Cheetah GreetBot）。正如我们的 CEO 傅总刚刚提到，我们针对，如医院、超市、便利店等不同场景，为这款机器人开发了不同的应用软件。虽然我们在这方面的尝试还属于早期，但是我们认为人工智能硬件有着很大的潜力，并且我们在 2019 年全年也会看到硬件对公司收入上的贡献。

对于盈利状况，我们一般不做出指引。但是鉴于我们刚刚提到的一系列情况，由于海外市场工具产品业务的影响，公司一季度甚至二季度的盈利将会受到牵连。我们预计该业务利润率会低于去年同期的水平。在硬件业务方面，由于这项业务的发展还处于早期，我们也不认为它会带来很高的利润率。所以公司整体的利润率在 2019 年可能会低于 2018 年。

不过还是要再次重申，我们正在从一个纯软件公司，转型成一个集软件、硬件于一身的公司，这对猎豹来说无疑是有利的。

好了 Frank，以上就是我的回答。

Robert Cowell – 八六证券研究（86 Research）

谢谢管理层接受我的提问。我有两个问题。第一是关于月活用户。我们看到月活用户似乎环比有所下降。公司能否介绍一下未来我们对月活用户的趋势该有怎样的预期？以及公司计划如何平衡月活用户的数量和单个用户平均收入的增长？第二个问题是关于猎户星空及其融资计划。猎户星空会从第三方融资吗？还是公司在 2019 年计划增加对猎户星空的投资？

姜震宇（Vincent）– 猎豹移动 CFO

好，我先来回答第一个关于月活用户的问题。月活用户数量较上个季度有所减少，其中一个主要的原因海外工具产品所面临的暂时性的困难，这个我们刚才也提到了。

所以我们一定程度上暂时性地减少了本季度针对用户获取方面的投入。这也是为什么本季度我们的月活用户数量有所下降。但我们认为该指标会在上述问题得到解决后回弹。

针对猎户星空相关融资计划的问题，我们暂不能公开作出评论。当然，猎户星空会考虑多种可能的融资方式，但目前其融资计划尚无定论。

Carson Lo – 野村控股（Nomura）

我有一个关于广告市场前景的问题。自 2018 年第四季度起，国内和海外市场，如美国，都面临一定程度的经济增速放缓。管理层能否介绍一下，这方面问题对公司工具产品及手机游戏产品广告收入的影响。

姜震宇（Vincent）– 猎豹移动 CFO

宏观经济确实会对广告市场有所影响，但其对于公司整体的影响尚不明晰。举个例子来讲，投资者对中国市场的看法各有不同。2018 年年底，人们对整体宏观经济较为悲观，而今年，我们已经看到了一些情况好转的迹象。因此，我们并不能确定地说宏观经济对广告市场会有正面的或是负面的影响。

而对于海外市场，宏观经济增速放缓或许会有一些影响。然而我认为广告行业整体而言，在新的政策框架下，或许会出现一些改变。我们仍在密切关注行业趋势，包括一些有关监管环境的近期进展。但对此，我们目前并无一个明确的看法。

Ribery Gu – 瑞士信贷 (Credit Suisse)

您好，我是 Ribery，我替 Thomas 提两个问题。第一个问题有关公司的收入构成。我们可以看到手机游戏业务的收入逐渐增加，在 2019 年我们能否看到一个明显的毛利率的变化？第二个问题是管理层有提到公司与部分海外业务伙伴暂停合作。考虑到公司管理层已经开始着手处理问题以寻求解决办法，管理层能否就何时这部分业务能够回归常态提供一些指引？

姜震宇 (Vincent) – 猎豹移动 CFO

好的，我来回答这个问题。首先关于收入构成，手机游戏业务收入占比正逐渐扩大。并且我们认为这一趋势会持续下去。因为我们已经能够明确一些可扩展的业务，以帮助我们在相对较短的时间内推出更多游戏。

有关手机游戏业务利润率的问题，我能说的是我们现有的较为成熟的游戏，如《钢琴键 2》，有非常不错的利润率。我认为，2019 年会是我们不断拓展游戏业务运营的一年。但由于仍旧处于业务运营的初期，我们会有相对较大的市场营销开支，以及新的购置成本。因此，该业务的整体利润率在 2019 年或许不会较现在有明显提升。

关于与海外业务伙伴的合作问题，我们尚在寻求解决办法，且对未来具有乐观的预期。我们已经看到了一些短期内恢复的迹象，但目前，我们无法给出一个明确的答复。

Hillman Chan – 花旗集团 (Citigroup)

我的第一个问题是有关新游戏的开发。管理层能否透露一下有关游戏开发上的进展，如现期公司正在研发的游戏类别，以及游戏开发的时间点。

另一个问题是关于人工智能硬件。我们应该怎样看待该业务现在以及长期的盈利能力。

傅盛 – 猎豹移动 CEO

我来回答第一个关于我们游戏开发的问题。经过 2018 年第三、四季度的努力，我们准备了很多新的游戏，部分游戏也正在尝试。举个例子来说，前不久在国内登上游戏排名榜一款游戏，我们签下了它的海外代理权。我们有十款以上的游戏在开发中了，有的数据还不错。所以我们认为游戏业务这一块还是可以持续增长的。更重要的是，我们发现轻游戏，

或是休闲游戏并不是生命周期很短的游戏。举个例子来说,《钢琴键 2》到今天已经发布三年了,但它仍然保持着足够稳定的收入,并且我们的这些轻游戏已经开始 IP 化了。同时,我们在提高轻游戏的单个用户平均收入方面也做了很多工作,所以使得我们现在一些发布以后三到六个月的 游戏,即成熟游戏,的利润率都已经达到了一个不错的水平。

姜震宇 (Vincent) – 猎豹移动 CFO

我来回答第二个问题。我认为目前猎豹移动进入硬件业务还处在初始阶段。硬件业务的利润率在最初也不会很好,不得不承认的是,该业务的规模尚未达到我们的预期。

这是针对个人客户产品的盈利表现。目前我们认为,像豹小秘这类针对企业客户产品的盈利能力,会在达到一定规模后趋于健康水平。但是,就现在而言,我们仍在扩大硬件业务的规模,谈盈利能力还为时尚早。

当然,对于单个产品,我们会适当地分配投入生产成本及其他费用,并使之维持一个健康的水平。

Robert Cowell – 八六证券研究 (86 Research)

公司能否提供一些有关豹小秘的销量指标,包括正在交付或在近期内即将交付的产品?公司去年还推出了一些其他的人工智能机器人,公司能否提供一些有关这些产品的信息。

傅盛– 猎豹移动 CEO

因为我们的机器人正式量产是在去年 12 月底,又正好经历了春节。这种面向企业的产品的销售,最早我们是找了合作伙伴,让合作伙伴进行二次开发,所以周期上是比较慢一点。但现在看来,我们合作伙伴以及相关市场的接受度都有一个非常好的势头。因为现在公司还处于业务的初期,所以量不是太大。但我们已经看到了客户的复购,并且已经证明在一些场合,像在博物馆和零售店,我们的机器人已经能够替代人力,也产生了复购。所以我们觉得这是一个非常好的势头。

姜震宇 (Vincent) – 猎豹移动 CFO

我想对此补充一些有关具体场景的细节。例如,在博物馆里,我们的豹小秘可以担任导游的职务。它们能够向游客介绍博物馆内的艺术展品,且具有高的交互性。举个例子来说,豹小秘面对不同的游客能够有上百种不同的互动,这使得它能够轻易替代人力。在其他特定的场合,豹小秘最高能够提供足以替代三个人的互动量。

另一个场景是在便利店内。一个便利店连锁厂家购买了我们的豹小秘,并在其基础上进行了针对便利店的定制化二次开发。现在,他们倾向于复购 10 个这样的豹小秘,并投放在不同的门店。

晚上,便利店通常需要两个店员,但现在他们可以只要一个店员,并让豹小秘在店内巡逻。这样的模式下,豹小秘可以非常流畅地运行。便利店连锁厂家看到了这其中的价值,并正在尝试将豹小秘运用到更多的场景中。