

猎豹移动 2019 年第一季度财报发布会

傅盛，CEO

谢谢，曲艺。大家好。

首先，虽然我们 2019 年第一季度的财务业绩达到管理层的预期，但我们承认，我们在近期仍然面临着增长收入的一些挑战。此外，由于我们的人工智能业务仍处于早期发展阶段，而我们计划增加对人工智能的投入，这可能会在短期内降低我们的盈利能力。

最近的全球商业环境给我们的海外业务带来了一些困难。并且，我们仍然面临着 2018 年 11 月底第三方发表的关于公司的一系列误导性陈述给我们业务所带来的挑战。这些误导性陈述对我们业务的影响比我们预期的更为显着。尽管我们已经发布了一些公开声明来澄清和解释这些情况，但这些指控仍然对我们的品牌声誉造成了相当大的损害，并导致我们与海外市场的一些业务伙伴的合作暂停。

猎豹移动的审计委员会已经与外部律师 Skadden Arps 和独立数据审计公司 AlixPartners 一同对这些指控进行了独立审查。审查结果并未发现任何与公司之前披露不一致的信息。我们已把审查结论告知我们的业务伙伴。其中一些伙伴已恢复与我们的业务合作关系。但其中一些包括 Facebook 在内的伙伴仍然没有恢复与我们的业务合作关系。尽管 Facebook 预先批准选择了进行该独立调查的审计公司。

我们致力于为我们的业务伙伴提供最优质的广告产品和服务。我们计划聘请信誉良好的第三方广告欺诈侦查情报公司，来独立监控我们的广告服务。我们希望通过采取这个额外措施，以缓解海外业务伙伴因去年猎豹受到的指控而产生的担忧。

其次，我们的工具产品业务和移动娱乐业务继续提供健康的收入和利润，并产生现金流。本季度，我们的工具产品业务收入约为 5 亿元人民币，营业利润为 1.23 亿元人民币。手机游戏收入同比增长 73% 至 3.02 亿元人民币。在今年下半年，我们将采取一些措施，让我们的工具产品业务和移动娱乐业务继续产生可观的利润和现金流。这些措施包括：

- 1) 我们将在工具产品业务和移动娱乐业务上实施更严格的成本控制。
- 2) 我们将简化和优化我们的产品线。
- 3) 我们将优化我们的公司组织结构以聚焦在人工智能业务上面。

此外，我们拥有强劲的资产负债表及出类拔萃的产品研发团队，为用户打造行业领先的应用程序。截至 2019 年第一季度，我们拥有总计 5.1 亿美元的现金和现金等价物、受限资金和短期投资，以及 2.77 亿美元的长期投资。我们这些长期投资中包括如 WiFi 万能钥匙、字节跳动和编程猫在内的知名项目。多年来，我们还建立了一支强大的研发团队。该团队不断推出打榜并且排名在前的工具应用。我们强大的工具产品和移动娱乐业务、强劲的资产负债表以及出类拔萃的产品开发团队将使我们能够在这些艰难时期下处于安全边界之内。

第三，我们更加聚焦在人工智能业务上面。我们在海外市场的挫折让我们认识到，我们的移动互联网业务在过去过于依赖我们的业务伙伴。这也是为什么我们决定更多地关注人工智能。人工智能将使我们能够建立我们自己的生态系统并最终推动公司的长期增长。人工智能行业仍处于早期发展阶段。与北京猎户星空一起，我们已经拥有全链条人工智能技术，并已推出好几个知名的 2C 和 2B 人工智能产品。猎豹移动也是北京猎户星空的唯一最大股东。多年来，我们已经建立了一支强大的研发团队，该团队不断推出打榜并且排名在前的工具应用。通过利用我们内部的人工智能技术和我们与猎户星空合作下的额外资源，我们相信我们的研发团队将继续开发创新的人工智能产品和服务，帮助我们的用户提高生产力并解决用户在现实世界里遇到的其他问题。在本季度，我们的一些人工智能产品已经在早期取得了一些令人鼓舞的进展。我们为人工智能产品构建了更多的落地场景，例如英语学习、国际旅行和语音助手等。

最后，我们意识到我们在未来面临的挑战，而我们的人工智能业务要想为收入创造显著贡献也还需要一些时间。但是，我相信，我们的人工智能战略是在正确的轨道上行驶，并且我们坚信，通过专注和决心，我们将能重振公司的增长。

接下来，请我们的首席财务官姜震宇来详细介绍一季度的财务表现。

姜震宇，CFO

谢谢，傅盛。大家好。2019 年第一季度，公司总收入为人民币 10.9 亿元，达到公司之前给出的收入指引高值。该成绩主要受移动娱乐业务收入增长所带动。移动娱乐业务本季度收入同比增长 42%至人民币 5.56 亿元，占公司总收入的 51%。2019 年第一季度，GAAP 营业亏损为人民币 1,800 万元，Non-GAAP 营业利润为人民币 900 万元。相较去年同期，Non-GAAP 营业利润有所减少。营业利润的减少主要由于我们加大在人工智能领域的投资。2019 年第一季度我们在人工智能领域的投资达约人民币 9,800 万元。我们的工具产品及相关服务业务继续产生利润，移动娱乐业务的亏损本季度大幅缩减。Non-GAAP 归属猎豹移动股东净利润在 2019 年第一季度为人民币 3,400 万元。

下面让我逐项介绍公司 2019 年第一季度的财务表现。除非另行说明，所有财务数字皆以人民币计。

2019 年第一季度，移动娱乐业务收入同比增长 42%至人民币 5.56 亿元。该增长主要是由于手机游戏业务收入增长和直播业务 LiveMe 收入增长所带动。

手机游戏业务收入同比增长 73%至人民币 3.02 亿元。这一增长主要源于休闲消除类游戏砖块消消消的收入贡献增加。该游戏在 2018 年第二季度后半段开始受到用户追捧。除此之外，我们的旗舰游戏产品，包括钢琴块 2、滚动的天空以及跳舞的线，都在本季度表现出不错的成绩。2019 年第一季度，我们还推出了几款休闲类游戏。尽管这些游戏推动了收入的增长，他们在公司总收入上的贡献并不显著。

LiveMe 收入同比增长 17%至人民币 2.55 亿元。该同比增长主要由于我们在 2019 年年初推出的几个新举措带动单个付费用户平均收入的增长所导致。这些新举措增加了用户和主播间的互动、竞赛和参与度，使得付费用户愿意在我们的平台花多的钱。

工具产品及相关服务收入同比减少 33%至人民币 4.98 亿元。我们的传统工具产品业务在变现上遇到了些阻力：

首先，PC 端收入因受用户流量向移动端转移的影响而持续下降。在 2019 年第一季度，PC 端收入下降 5%至 1.2 亿元。

其次，因为 2018 年个别第三方对我们的指控，我们海外市场的一些业务合作伙伴暂停了与我们的合作。猎豹移动审计委员会与 Skadden Arps 和 AlixPartners 的专家组成的外部法律顾问协商进行了独立调查。该调查并未发现与公司之前对外披露有任何不一致的内容。我们积极地与业务合作伙伴进行了沟通，但 Facebook、Twitter (MoPub) 至今还未重启与我们的业务往来，然而 Google 和其他伙伴一直在我们的应用产品中投放广告。2019 年第一季度，移动工具产品业务在海外市场的收入同比减少 54%至 1.45 亿元，占我们总收入的 13%，相较去年同期该业务在海外市场的收入占总收入的 28%有所减少。

再者，同其他互联网公司一样，我们的工具产品业务在国内市场通过广告模式变现流量时，受到国内不利宏观环境的负面影响。

其他收入同比增长 299%至 3,100 万元。如傅盛刚提到，这一增长主要由于人工智能翻译产品小豹翻译棒在国内市场的销售所带动。

现在让我们来看看利润和利润率：

2019 年第一季度，我们的毛利润同比减少 5%至 7.19 亿元。毛利率为 66%，与去年同期相比持平。

2019 年第一季度，Non-GAAP 营业利润为 900 万元，相较去年同期 1.45 亿元有所下降。

我将分具体的产品业务线来带大家看看利润和利润率：

2019 年第一季度，工具产品及相关服务业务的 Non-GAAP 营业利润从 2018 年第一季度的 2.65 亿元减少至 1.23 亿元。该减少主要由于该业务在海外市场收入下降导致。

2019 年第一季度，移动娱乐业务的 Non-GAAP 营业亏损从去年同期的 7,500 万元减少至 4,400 万元。该业务营业亏损减少的主要原因是 LiveMe 运营杠杆的增加和我们对其成本费用更严格的管理，以及我们旗舰游戏产品营业利润的改善。营业亏损的减少因公司推出新游戏产品而部分抵消。

其他业务的 Non-GAAP 营业亏损为 7,000 万元。该业务的营业亏损主要由于我们在人工智能业务方面的各项投资。

现在让我们讨论下收入指引。在给出收入指引前，各位请注意，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。在 2019 年第二季度，我们预期总收入约在人民币 9.2 亿元至人民币 9.5 亿元之间。

展望未来，我们会对我们传统工具产品业务和移动娱乐业务执行更严格的成本控制，并且我们会聚焦更多资源发展人工智能业务。我们预计工具产品业务和移动娱乐业务整体将继续产生利润和现金流。我们在人工智能方面的大量投入可能会使公司短期利润受损，但人工智能业务将促进公司可持续的长期增长。

最后，我们想强调公司有非常强劲的资产负债表。截至 2019 年第一季度，公司合计持有现金及现金等价物、受限资金及短期投资 5.10 亿美元，长期投资 2.77 亿美元，其中包含我们在早期就进入的多个知名项目。

管理层汇报到此结束。我们现在进入问答环节。

问答环节

Q

Macquarie-Wendy Huang: 第一个问题是，你们从传统转型，从工具转到 AI。现在看来，可视度比较高的收入模式和变现方式在现在你们投入的 AI 产品里是怎么样？第二个问题，你们传统业务的结构上的问题是什么？是广告方面还是海外生态方面的问题？还想了解下，如果安卓系统把华为手机在海外封了，这对你们的海外业务会不会有什么间接的影响。

A

CEO: 关于传统业务方面，工具软件受到两方面的影响：一方面，整个安卓系统在不断完善自己的功能性，他们把许多权限给收回去了，所以使我们许多工具和安全方面的东西很难发挥作用。效用会减弱，这是对我们生态上很大的一个影响。

你刚刚提到华为。华为事件本身对我们没有什么影响。但是从华为事件上，你可以看到，今天这个事件包括对谷歌也好，对 Facebook 也好，这个对生态的影响是巨大的。所以当他们有什么变化的时候，对我们这种中下游厂商来说，的确影响是巨大的。

第二方面的影响，有些合作伙伴（比如 Facebook），当他们与我们终止合作后，对我们广告变现和用户获取还是有很大影响的。因为我们如果要在这些巨头以外再建立自己的生态，就很困难了。

关于 AI 方面。一方面，我们在一些消费者业务上，比如说我们翻译类的产品，我们最近推了个学习类的产品，单词宝。整个收入增长还是挺快的。但是由于它体量，相对于公司体量来说还比较小。所以还没有单独披露。再来就是 AI 面向商家，我们坚定认为，今天 AI 除了消费者业务外，产业互联网也是个巨大的机会。我们其实在有些地方也已经落地了，也是通过这个语音产品。但它相对于整个猎豹收入来说体量还比较小，所以它现在还没有体现。但我们相信这个增长会很快。

Q

Citi-Hillmen: 第一个问题，AI 部分的发展，可以给我们多分享一下在面向消费者，和面向商家这两块在未来半年到一年以内会推出的产品和服务吗？其次，我想问在 AI 产品线的投入，公司是怎样预算的呢？2Q19 的指引是怎样的？

A

CEO: 在个人业务方面，AI 这几个（产品）的环比增长都是不错的。所以我们对于这点还是比较有信心的。在面向商家这方面，它的规律与消费者业务比较不一样。在面向商家这方面，它前期要花的时间是要足够长的。我们现在看到，在有些场景下，我们机器人的应用能够做到挺深入的。这个季度，我们在商场和图书馆的落地速度都是非常快的。有一些收入，需要在未来几个季度才能体现出来。还需要未来两个季度，我们 AI 在面向商家这方面的收入才会体现出来。

关于 2Q19 的指引，由于我们刚才讲的一些合作伙伴，当时的事件让他们终止与我们的合作超出了我们当时的预期。所以我们在寻找一些其他合作方面，需要一些时间。我们认为 2Q19 的收入指引会是全年最弱的一个季度。2Q19 以后，我相信我们整个业务会回暖。从我的业务判断来说，2Q19 会是最差的结果。

其实这个（指引）中间包括我们一些合作的因素。我们一些游戏和新产品的上线都受到了拖延。所以，当我们确定了这个事情后，我们还是会继续我们过去的一些计划，这就是为什么我们 2Q19 会显得较弱的原因。