

猎豹移动 2019 年第二季度财报发布会

傅盛, CEO

谢谢, Helen。大家好!

2019 年二季度, 移动游戏及 AI 相关业务收入的快速增长带动公司总收入超过管理层高线指引。但我们必须承认猎豹的工具产品业务正面临一些困境。2018 年 11 月底一篇误导性报道导致猎豹的一些海外合作伙伴暂停了与我们的合作。虽然我们极力澄清误会, 但尚未能与一些合作伙伴恢复商业合作, 其中包括 Facebook。

2019 年上半年, 工具产品相关收入同比下降 39% 至 9.2 亿元。在 2019 年下半年, 工具产品相关收入会持续面临同比增长和维稳的困境。而工具产品业务的放缓也会导致公司 2019 年收入下降。由于猎豹的 AI 业务尚处于早期阶段, 我们仍将大力投入; 这可能导致 2019 年公司在经营层面出现亏损的情况。

我们已采取一些措施恢复猎豹业务的增长, 而有些措施已初步看到不错的效果。

第一、工具产品业务持续盈利并产生健康的现金流。2019 年上半年, 该业务产生经营利润 2.44 亿元。我们在全球约 4 亿的 MAU 不仅能为猎豹带来可观的收入, 也为猎豹的产品和服务创新打好坚实基础。

第二、游戏业务作为猎豹收入增长的新引擎, 持续保持强劲增长。2019 年上半年, 手机游戏收入同比增长 88% 至 5.91 亿元。在海外市场, 移动休闲游戏的用户规模持续增长。据第三方数据, 2019 年 6 月移动休闲游戏市场规模同比增长 100%, 主要由发达国家和包括印度、俄罗斯、巴西等发展中国家的用户增长驱动。同时, 该增长也 by 新玩家增加带动。这些新玩家之前并未玩过手机游戏。全球移动休闲游戏市场的高速增长将带动我们手机游戏业务的持续发展。

猎豹移动持续推出爆款游戏。在过去的几年中, 我们的游戏在全球有超过 20 亿次的下载量。2019 年, 我们已推出了 7 款游戏, 其中一些游戏位列海外休闲游戏排行榜头部位置, 且一些游戏获得了 Google Play 或苹果应用商店的推荐。7 月下旬, 我们推出了休闲游戏 Beach Clean。该游戏迅速进入美国等发达国家 Google Play 应用总榜和游戏总榜前三名。

此外, 我们不断地在现有游戏中推出有趣的内购内容和激励玩法, 以进一步探索新的商业机会。这些尝试帮助我们持续提高 ARPU。更重要的是: 包括钢琴块 2、滚动的天空、跳舞的线和砖块消消消在内的猎豹旗舰游戏继续表现强劲且形成了一套知名的手机游戏 IP。2019 年二季度, 这些旗舰手机游戏的营业利润率从去年同期 23% 增长至 28%, 主要是经营杠杆效应的显现。

第三、虽然尚处于早期阶段, 猎豹已与猎户星空一起推出了一些受欢迎的 AI 产品。猎豹是猎户星空的单一最大股东。我们相信 5G 技术将推动更多语音交互、

视觉交互产品落地。猎豹的语音交互和视觉交互产品已被广泛地应用到便利店、办公场所、KTV、大型购物中心、酒店、课后学习等多个场景。2019年上半年，AI及其他产品收入从去年同期2,200万元增长至8,000万元。未来，随着更多用户使用猎豹的AI产品和服务，我们将能够不断探索新的商业化模式。借此，我们将聚焦AI并持续投入以支撑猎豹业务恢复增长。

最后，猎豹移动董事批准了一项特别现金股息。每个ADS派发0.5美金。此次派发特别现金股息大约涉及7200万美元。本次特别现金股息的派发印证了猎豹回馈股东的承诺。

尽管遇到困难，但我们对公司的长期发展充满信心。我们相信，我们的传统移动互联网业务，包括工具应用业务、手机游戏业务和LiveMe直播，将恢复增长，并保持盈利。此外，我们很高兴围绕AI ToB业务搭建的新增长引擎初见成效，我们对AI长期回报有信心。

尽管我们的AI业务还处在早期阶段，但我们有足够的现金储备完成AI转型，AI商业模式探索初见成效，相信很快就会看到回报。

接下来，请我们的首席财务官姜震宇来详细介绍第二季度的财务表现。

姜震宇，CFO

谢谢，傅盛。大家好！下面请允许我逐项介绍公司2019年第二季度的财务表现。除非另行说明，所有财务数字皆以人民币计。

2019年第二季度，公司总收入为9.70亿元。较去年同期减少12%。

- 2019年第二季度，工具产品及相关服务收入同比减少44%至人民币4.24亿元。该项同比下降主要由于2018年一篇新闻报道产生的负面舆论对公司海外移动工具产品业务造成的影响。同时，本年度国内广告行业的发展也有放缓。
- 2019年第二季度，移动娱乐业务收入同比增长50%至人民币4.98亿元。该项同比增长主要是受手机游戏业务收入同比增长109%，以及LiveMe收入同比增长8%的带动。
 - 手机游戏收入增长主要由砖块消消消带动。自2018年7月中旬起，砖块消消消成为深受用户追捧的一款休闲游戏。
 - LiveMe收入增长主要是新功能带动ARPPU的增长。本季度，LiveMe推出了一些新功能，增加了用户间的互动、竞赛和参与度。请注意，公司将于2019年四季度起不再并表LiveMe的业绩。
- 2019年第二季度，人工智能业务与其他业务收入同比增长236%至4,900

万元。这一增长主要受人工智能翻译产品小豹翻译棒销售带动。

现在让我们来看看成本和费用：为了更好地体现公司在剔除非现金股权激励费用影响后的营业表现，我们以下皆为非美国通用会计准则（Non-GAAP）的指标讨论，即剔除股权激励费用的影响。有关根据美国通用会计准则提交的财务信息，请参阅我们的新闻稿。新闻稿详情可在本公司网站 www.cmcm.com 上查阅。

2019 年第二季度，营业成本同比减少 7% 至人民币 3.27 亿元，主要由与公司第三方广告平台业务相关的流量获取成本降低导致。该项下降被与手机游戏业务相关的内容与渠道成本，以及 AI 业务相关成本的增加而部分抵消。

2019 年第二季度，毛利润为 6.43 亿元，毛利率为 66%。

2019 年第二季度，研发费用同比增长 36% 至人民币 2.11 亿元，主要是手机游戏业务和 AI 相关业务研发人员增加。

2019 年第二季度，营销及市场推广费用同比增长 3% 至人民币 3.82 亿元，主要是公司增加了对新手机游戏的推广。

2019 年第二季度，管理费用同比增长 18% 至人民币 1.18 亿元，主要是专业服务费的增加。

2019 年第二季度，Non-GAAP 营业亏损为人民币 2,200 万元，而去年同期 Non-GAAP 营业利润为人民币 1.43 亿元。按业务板块看：

- 2019 年第二季度，工具产品及相关服务业务的营业利润为 1.21 亿元，较 2018 年第二季度工具产品及相关服务业务的营业利润为 2.82 亿元，主要因为工具产品及相关服务业务收入减少。
- 2019 年第二季度，移动娱乐业务的营业亏损为 6,800 万元，较去年同期的营业亏损为人民币 9,900 万元。该业务营业亏损减少的主要原因是 LiveMe 的运营杠杆增加及更加严格控制成本费用。同时公司旗舰游戏产品的营业利润也在改善。但营业亏损的减少被公司在新游戏上的投入所部分抵消。请注意，公司将于 2019 年 9 月 30 日起分离 LiveMe 的业绩。
- 2019 年第二季度，AI 及其他业务的营业亏损为人民币 7,400 万元，对比去年同期为 4100 万元，主要是我们增加了对人工智能相关业务的投入。

现在让我们讨论一下第三季度的收入指引。在 2019 年第三季度，我们预期总收入约在人民币 9.4 亿元至人民币 9.8 亿元之间。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。

总体来说，我们对于公司业务的健康发展充满信心。同时我们想强调公司有非常强劲的资产负债表。截至 2019 年第二季度，我们持有合计 4.88 亿美元的现金

及现金等价物、受限资金及短期投资。我们还持有 2.87 亿美元的长期投资，其中包含我们在早期就进入的好几个知名投资项目。

本季度，公司产生权益法投资收益 1,100 万元，其他营业外净收入 3,400 万元，主要是一些长期投资项目的公允价值增加。比如：猎豹在编程猫的投资，编程猫是一家国内的在线少儿编程教育平台。猎豹在超原子的投资，超原子是一家专注于新兴市场的互联网金融平台。这些投资收益也帮助我们实现 4,900 万元的净利润。

管理层汇报到此结束。我们现在进入问答环节。

问答环节

Q

Citi-Hillman: 第一个问题是关于第三季度的收入指引。可以分享一下每个业务的收入指引是怎样的吗？第二个问题是，管理层可以分享一下在 AI 和其他业务部分，小豹翻译棒的收入占比，以及别的 AI 产品的收入占比是怎样的？关于未来几个季度公司在 AI 或者其他产品方面，公司有什么策略以及变现的空间是怎样的？最重要的是，公司认为关于 AI 部分的投资，以及 AI 上面出现的亏损，会是怎样的水平？

A

CEO: 第一个是关于我们移动互联网业务增长的问题，我觉得核心是这样，由于我们和一些合作伙伴终止合作，这对于我们以前的业务模式造成比较大的冲击。为什么我们对于未来的增长还是有信心的呢？比如说，在我刚才讲话中提到的一款游戏——沙滩清理（Beach Clean），这个游戏可以冲到全球包括美国综榜、游戏榜前三，有一天甚至达到第一，对吧，这就完全不是按照原来的合作伙伴模式做的。而且这个游戏的收入和利润都不错，所以我们觉得这个模式是可以复制的。也就是说我们在海外正在探索的一条，就是在现有的情况下，我们还是有机会做到新产品的推出。所以我们认为我们是能够去恢复业务增长的。工具业务也类似吧。

CEO: 第二个讲关于我们未来 AI ToB 业务的展望，ToB 业务和 ToC 业务的不同点在于，在前期呢，ToB 业务对前期的投入还有包括渠道的建设都会花比较长的时间。但是我们看到的就，就仅中国而言，在服务机器人市场，包括我们最近刚推出的一款运输，就是室内，相当于室内递送机器人吸引了客户不仅是买单吧，包括说准备投入的情况都非常喜人。其实我认为明年在服务业的机器人不管是语音服务还是递送服务的机器人会有很大的增长，就整个市场空间会有很大的增长。更何况中国的人力成本和发达国家相比还是相对低的，我们在产品的国际化方面是有一些想法的。所以我们认为 AI ToB 业务的这个战略非常有机会能够成为我们新的增长引擎。

CFO: 有关第三季度指引的问题，总的来说我们工具产品的收入会稍稍减少，但是手机游戏以及 AI 和其他业务的收入会有增长。一般来说，我们不对指引进行

详细阐述，以上是我们目前可以提供的全部信息。

CEO: 坦率地说，因为我刚才讲的一些模式，相当于是我们在现在的情况下做的一些新模式探寻，所以它的确具有一定的不确定性。所以管理层给的预期是比较保守的。虽然我们手头也有很多游戏已经签下了代理，也有一些新的工具产品在尝试，但是我们针对这个因素在第三季度的考虑是比较少的，就是我们还是希望给大家一个保守的预期。

Q

Jefferies-Thomas Chong: 我有两个问题。第一，我知道公司不会给一个很明确的指引。但如果我们看猎豹的长期发展，包括我们 **ToB** 业务的企业解决方案，未来我们应该怎么看我们的利润组成部分，是否会和现在有个比较大的差别？第二，因为公司有的商业新举措可能都需要很长时间才能产生成效，公司是否对某个领域有 **M&A** 的计划和考虑，去驱动我们的收入增长？

A

CEO: 我们对公众披露的关于我们 **ToB** 业务的商业方案的信息比较少。最主要的因素是因为我们觉得竞争还是挺激烈的，我们不希望过多披露一些我们正在探索的业务模式。不过在这里，我还是可以稍微讲一些。我们 **ToB** 业务的商业方案是分为两个部分来做的，一部分是说和一些合作伙伴、开发商们把我们的机器人，在他们的渠道，比如说酒店、KTV、法院等地点，去推广。这种是比较传统的 **AI** 业务模式，或者这也可以看做是 **ToB** 业务的模式，类似于代理商帮我们把机器人提供的服务推出去。这个可以去参考一些 **ToB** 的设备或者服务提供商。我们还有一种业务，也是个我们发现的一个很好的机会。通过智能服务机器人，我们可以在人流量大的地方为客户提供咨询服务，实现线下流量向线上的有效转化。比如，我们在一些购物商场里已经布置了有大几百的机器人，我们看到许多用户都会找我们的机器人去咨询商场的地点服务或者打折服务。这种模式有点像互联网的商业模式，只是它把流量从手机 **APP** 转到了像商场一类的地点。我们认为这种模式和传统的互联网模式有差不多的建模方式。

CFO: 关于收购方面，猎豹移动经过了这么多年的发展，公司在移动互联网的工具领域还有游戏领域的业务，已变成了公司的一个基础，就如一个文件的根据地一般。今天公司所有的核心都在往 **AI** 领域上去探索。我们除了保证自己研发领域的需求，以及除了和 **AI**、机器人不相关的方面我们不会投资以外，我们在这几个季度也做了一些投资。我觉得我们在这个领域比别人理解更深。至于并购，我们不会去买很成熟的业务或者只是收入高的公司。如果我们只是为了把这个收入规模买下来，这样的并购会让我们“消化不良”。我们会看准时机，在爆发性的新市场，也许会考虑这方面的一些并购。比如对于猎户星空，我们是有优先并购权的。如果猎户星空增长到达一定规模并契合我们的长期战略目标，我们会考虑并购。

然后再回到你的第一个问题，关于不同业务的利润率，工具产品收入相较去年有同比下降，从而营运利润率有相应的降低。但就长期来说，我们希望这部分的利率能恢复到我们之前的水平。因为我们是混合产品组合，硬件方面的利率不太好

衡量。在 AI 方面，我们 ToC 业务部分，因为竞争的因素，目前利率稍低。而我们在 AI ToB 业务，比如购物商场里的智能服务机器人，以及我们在之前提到的运输机器人，都有不错的毛利率。