

## 猎豹移动 2019 年第三季度财报发布会

### 傅盛，CEO

谢谢 Helen。大家好！

**2019 年第三季度，由于国内外大环境的影响，我们的工具产品仍然面临一些挑战。**在海外，最近全球商业环境影响了中国企业的出海业务。我们也还持续受到去年 11 月底一家第三方发表的误导性陈述所带来的影响。尽管世达律师事务所，以及 Facebook 预先批准的独立数据审计公司 **AlixPartners** 一起对猎豹进行了独立审计，且审计并未发现任何与我们之前披露信息不一致的地方，但目前我们还没能恢复与 Facebook 的商业合作。在国内，宏观经济疲软使广告需求持续低迷。此外，手机厂商也不断将清理、安全和电池管理等系统功能集成到他们的操作系统中。

这些外部环境的影响比我们预期的要严重，预计它们在短期内还会继续影响我们的业务。

**尽管面临着这些短期挑战，猎豹移动根基依然夯实。**

- **2019 年第三季度，我们的移动娱乐业务收入同比增长 7%至 5.32 亿元人民币，我们的 AI 相关业务的收入同比增长 88%至 3,500 万元人民币。**尽管我们的工具业务在保持收入增长上遇到了一定的挑战，但工具业务在本季度依然取得了近 **3.53 亿元人民币**的收入和超过 **2,400 万元人民币**的营业利润。**2019 年第三季度，我们继续对工具业务和移动娱乐业务进行成本控制。工具业务和移动娱乐业务的成本和费用同比下降近 12%。**
- **2019 年第三季度，我们尝试了一些新的海外用户获取和流量变现渠道。**虽然还需要一些时间，但已见初步效果。此外，我们还尝试在现有工具产品和游戏中推出多种高级功能，吸引用户付费订阅。初步的效果也十分不错。我们的用户付费模式使猎豹的收入构成多元化，减少对广告模式的依赖。尤其在海外我们并没有广告直客队伍。
- **本季度，营业利润下滑主要是因为我们加大了对 AI 业务的投入。****2019 年第三季度，我们对 AI 业务的投入近 1.4 亿元人民币。**该营业亏损还受到了一笔 **6,000 万元人民币**的一次性非现金资产减值的影响。
- **2019 年第三季度，为了激励 LiveMe 现有管理团队，在日趋激烈的市场竞争环境下，更加独立、灵活地开展业务，我们修改了 LiveMe 的股权激励计划。**修改后，猎豹移动将不再是 LiveMe 的控股股东，并将从 **2019 年第四季度起从猎豹移动的财务报表中分离 LiveMe 的财务业绩。**我们相信：在 LiveMe 管理团队的带领下，LiveMe 能更好地执行其长期增长策略。作为单一最大股东，猎豹移动也将从 LiveMe 的成长中最终获益。由于过去移动娱乐业务亏损主要由 LiveMe 产生，所以从 **2019 年第四季度开始，公司层面的利润率在剥离 LiveMe 后会有一个结构性**

提升。

- 更重要的一点，猎豹移动的资产负债表非常强劲。截至 2019 年 9 月 30 日，我们持有总计 3.37 亿美元的净现金以及 3.48 亿美元的长期投资。这其中包括今日头条、WIFI 万能钥匙、编程猫等我们在早期就进行投资的知名一级市场项目。展望未来，我们会继续在合适的时候变现猎豹的长期投资，并将这些收益用于业务拓展和回馈股东。

总之，我们相信猎豹的工具业务和移动游戏业务将恢复增长。这让我们有信心继续投入 AI 相关业务，为猎豹的长期发展布局。

**本季度，我们的 AI 相关业务在吸引用户和提高用户参与度方面取得了实质性进展。**我们的 AI 业务是与北京猎户星空合作开展的。我们共同合作的服务机器人使用的是自主研发的语音和视觉交互技术。目前这些服务机器人已在商场、博物馆、学校、地铁站等多种场景下投入使用；涵盖了 20 个行业，服务 800 多家客户，总服务人次超过 1.3 亿次。此外，我们机器人平均每日收到的用户语音问询次数超过 200 万次。

随着越来越多的客户开始使用服务机器人，我们相信服务机器人在后智能手机时代将成为新的流量入口。截止目前，我们已成为中国最大的服务机器人供应商之一。未来，我们将进一步扩大市场占有率，并有信心成为服务机器人行业的领军者。

在第三季度，北京猎户星空和外部投资者签署了一项 B 轮融资协议。与此同时，猎豹移动也将完全行使对猎户星空的购股期权。我们预计该交易将在 11 月底完成。在交易完成后，猎豹移动仍是猎户星空的主要股东。更重要的一点，这次交易将让我们更加灵活地实施 AI 战略，因为教育客户、搭建商业模式以及让 AI 业务产生显著收入都是需要时间的。

但是我们相信我们的方向是正确的，我们也相信 5G 的发展将加速整个 AI 进程。同时，我们在开发工具类产品上有丰富的经验，我们对互联网行业也很了解，再加上我们先进的语音和视觉交互技术，让我们能够抓住 AI 业务发展道路上的各个机遇。

下面有请我们的 CFO，Vincent，给大家介绍第三季度的一些财务情况。

## **姜震宇 CFO**

谢谢，傅盛。大家好，下面请允许我逐项介绍我们的财务表现。除非另行说明，所有财务数字皆以人民币记，增长比较皆以同比为基础。

2019 年第三季度，总收入下降 32% 为 9.20 亿元。

- 2019 年第三季度，移动娱乐业务收入增长 7% 至 5.32 亿元。手机游戏收入增长 4% 至 2.97 亿元。手机游戏收入增长主要是得益于我们 2018 年早期推出的《砖块消消消》非常火爆；LiveMe 的收入增长 11% 至 2.35 亿元，主要是得益于单个付费用户平均收入的增长。

- 2019年第三季度，工具产品及相关服务的收入减少**58%**至**3.53**亿元，下降主要是由于海外移动工具业务的放缓所造成的。同时，国内广告行业的持续疲软也影响了我们的移动工具业务。

现在让我们来看看成本和费用。为了更好地体现公司在排除非现金股权激励费用影响后的营业成绩，我们以下皆为非美国通用会计准则（**Non-GAAP**）的指标讨论，即排除股权激励费用的影响。关于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件，详情可在 [www.cmcm.com](http://www.cmcm.com) 上查阅。

2019年第三季度，营业成本下降**4%**至**3.66**亿元。主要是因为工具业务的营业成本有所下降。工具业务的这部分下降，被手机游戏业务和与**AI**业务相关的成本上升，而部分抵消。

2019年第三季度，毛利润下降**43%**至**5.54**亿元。毛利率为**60%**，去年同期为**72%**。

2019年第三季度，研发费用上升**27%**至**2.12**亿元。上升主要是因为手机游戏和**AI**相关业务的研发人员的增加，而这部分增加被工具产品及相关服务业务的研发人员的减少，而部分抵消。

2019年第三季度，营销及市场推广费下降**30%**至**3.97**亿元。下降的主要原因是我们减少了工具产品及相关服务业务的推广活动。这部分下降被手机游戏推广费用的增加，而部分抵消。

2019年第三季度，管理费用增加了**78%**至**1.67**亿元，主要是因为一次性资产减值，员工福利增加，以及其他行政费用增加所致。

2019年第三季度，**Non-GAAP** 营业亏损为**2.22**亿元，去年同期**Non-GAAP** 营业利润为**1.54**亿元。按业务板块来看：

- 2019年第三季度，工具产品及相关服务业务的营业利润为**2,425**万元，去年同期营业利润为**2.64**亿元。该下降主要是因为工具产品及相关服务的收入减少，以及公司因定期检查应收账款和其他应收而计提的一次性坏账准备。
- 2019年第三季度，移动娱乐业务的营业亏损为**1.42**亿元，去年同期的营业亏损为**7,412**万元。该增长主要是因为公司加大了在手机游戏业务上的投入，以持续推出新游戏。
- 2019年第三季度，**AI**及其他业务的营业亏损为**1.03**亿元，去年同期的营业亏损为**3,585**万元。该业务亏损增加是因为我们增加了在**AI**相关业务上的投入。

2019年9月30日，**LiveMe**的股权激励方案修正完毕。因此，我们不再是**LiveMe**的控股股东，公司也从2019年9月30日起不再并表**LiveMe**的财务数据。

现在，让我们讨论一下第四季度收入指引。目前，我们预计第四季度总收入在 6.1 亿元和 6.5 亿元之间。这是 LiveMe 不再并表猎豹移动后的第四季度收入指引。请注意，此指引仅代表公司目前及初步预期，未来可能会有变化。

我的发言完毕。您好，现在请进入提问环节，谢谢！

## 问答环节

Q

**Citi:** 可以提供关于 4Q19 在每条业务线上的增长展望吗？另一个问题关于 AI，可以分享下公司在 AI 方面的产品战略吗？以及新一个季度下，AI 业务的变现和利润的表现？

A

**CFO:** 首先我想提出的是 LiveMe 的收入并没有包含在 4Q19 的收入展望里，这导致我们的收入展望较前几个季度而言有大幅度下降。其次，我们的工具类产品业务和只剩下手机游戏的移动娱乐业务部分，在 4Q19 都会有小幅下降。这主要是因为我们国外广告合作伙伴的影响，以及国内广告行业的持续疲软。同时，关于我们的手机游戏业务，我们有丰富的游戏，同时也在不同的渠道推广新的游戏。但这些新游戏还在起步阶段，所以这导致我们的 4Q19 增长会相对较缓。我们希望我们的手机游戏业务能在明年实现强劲增长。

**CEO:** 关于我们的展望，还是相对来说比较保守。我们没有预测一些新的游戏可能带来的更好的收益。因为现在海外一些渠道的改变，对我们的影响还是超出我们当初的预期。所以我们 4Q19 的展望，定得还是比较保守的。

关于 AI 落地方面，我们一方面通过售卖形式，给很多合作伙伴提供机器人。由于我们是给企业用户售卖机器人，他们的整个决策周期比较长。但我们已经形成了二次购买，甚至多次购买的用户。我们相信通过我们技术的不断提升，我们的收入在明年会有比较大的增长。同时，我们在很多商场已经提供了许多的咨询服务，通过机器人。目前看来，各个商场都比较满意。而且我们可以通过商场的大人流，来获取一些广告收益，实现新的流量变现。

其实 AI 产业的整个链条还是比较长的。不仅有 AI 的技术，还有产品化，还有后面提供互联网服务。今天我们在这个行业里，提供的针对 B 端的机器人，从产品体验等各方面来说，都属于行业领先的。所以我们对这个业务还是比较有信心的。

Q

**Jefferies:** 工具业务和移动娱乐业务在 2020 年的展望是怎样的？AI 业务在 2020 年的收入展望是怎样的？

**CEO:** 说实话，工具业务在这个季度的确反映出来一些超出我们预期的困难，但是我们相信工具业务和移动娱乐业务在新的一年里还是会持续增长。本季度，因为海外和国内获客的渠道发生了一些变化，这个影响周期比我们预计的要长，的确不像我们当初

认为的可以比较快地解决。但是我们也尝试了新的渠道，我们也在工具方面推出了新的产品、新的服务，所以我们相信明年还是会有增长的。虽然大家都认为整个 PC 行业下滑很快，但是我们工具业务下的 PC 部分在这个季度基本还是稳住的。关于 AI 方面，我们还是有很强信心的，我们认为我们的产品在市场上很有竞争力，同时考虑到行业里的形势，比如客户主动找我们来定制服务机器人，所以我相信我们明年收入会有比较强劲的增长。

**Q**

**86Research:** 关于认股权到期后，猎豹移动在猎户星空的占比是怎样的？关于投入方面，猎豹移动主要在哪些方面投入，同时猎户星空主要在哪些方面投入？

**CFO:** 认股权执行后，猎豹移动依然是猎户星空的最大股东，但因为股权稀释，猎豹移动将不是猎户星空的控股股东，主要由于新加入股东部分的稀释，但是我们还是最大的股东。

**CEO:** 猎豹移动是猎户星空的唯一代理。大家采取利益分成。猎户星空负责了整个机器人的硬件产品和 AI 的能力，而猎豹移动在此基础上根据客户的需要来开发应用。这与猎豹移动为安卓开发应用有点类似。