

## 猎豹移动 2019 年第四季度财报发布会

### 傅盛, CEO

谢谢 Helen。大家好！

2019 年第四季度的总收入符合管理层预期。但是，本季度我们出现了近 2 亿元人民币的 non-GAAP 营业亏损。主要是以下两点原因造成的：第一、我们加大了对移动游戏，尤其是海外移动游戏的投入。第二、我们对 AI 业务的战略性投资。

由于推出新游戏的速度没有预想中的快，且行业竞争不断加剧，从 2020 年 1 月初开始，我们战略性地减少在海外移动游戏业务上的投入。

在 2020 年 2 月 20 日，我们被告知 Google 停止了我们的 Google Play Store, Google AdMob 和 Google AdManager 账号，导致我们的产品从 Google Play Store 下架；我们也无法再从 Google 渠道获取收入。这对我们的海外业务产生了负面的影响。

Google 称，之所以这样做，是因为我们的某些产品违反了 Google 的条款，产生了无效流量。此后，我们一直和 Google 沟通，希望消除误会。尽管我们做了很详细的申诉，也提供了补充材料，但最近 Google 告知不能恢复我们的账号。我们还将继续和 Google 沟通，但是没法保证能够恢复与 Google 的合作。

不过，我们已经采取了一系列措施来缓解公司遇到的压力。这些措施包括：

**第一、严控海外业务的成本费用，精简海外业务运营。**此举措将帮助我们 从 2020 年第一季度开始，逐季度改善公司层面经营亏损。

**第二、重新回归国内移动互联网市场，把猎豹在海外的移动工具和超级休闲游戏带回国内。**借此，在未来几个季度内，为公司构建稳健的中期增长引擎。

事实上，我们的国内移动互联网业务已取得了一些进展。从 2020 年 1 月开始，得益于我们积极改善用户体验和减少部分应用内广告，工具产品和游戏产品的 DAU、用户使用时长、用户留存率以及商业展现都有了显著提升。而春节假期后的复工延迟也帮助我们提高了用户的活跃度和用户使用时长。我们相信用户对猎豹产品认可度的不断提升将为我们未来的商业化做好铺垫。

2019年中，我们开始在国内的工具产品中推出一些增值服务，猎豹的付费用户数也因此而大幅提升。比如，2020年3月PC毒霸的付费用户数较2019年12月上升了约60%。

此外，包括《钢琴块2》、《滚动的天空》、《跳舞的线》以及《砖块消消消》在内的多款猎豹旗舰超级休闲游戏都已经取得了国内的游戏版号。

**第三、我们将继续大力发展 AI 业务，为公司构建长期增长引擎。** 新型冠状病毒肺炎疫情的爆发，推动了顾客对机器人产品以及相关解决方案的需求提升。自疫情爆发以来，我们在很多医院都部署了抗疫产品，希望通过这些产品来缓解医护人员不足的压力，同时避免交叉感染的风险。截止目前，我们的疫情防控机器人已覆盖包括北京大学首钢医院、北京市海淀医院、武汉火神山医院、郑州岐伯山医院在内的多家国内医院。猎豹移动为抗疫所做出的努力也受到了当地政府的嘉奖。

在今年3月初，我们的4种机器人产品还成功入围2022年北京冬奥会。值得一提的是，我们入选的机器人产品数量是最多的。尽管机器人产品和解决方案为公司贡献大规模收入尚需要一些时间，但我们已经看到消费者对我们产品的认可不断在提升，相应的产品需求也在不断提升。

在过去几年里，我们打造了一支强大的队伍，构建了强劲的资产负债表，也成功完成了多次商业转型。我们相信，我们有能力战胜这些短期困难，并在未来的几个季度里恢复增长。

下面，有请我们的 CFO Thomas 发言。

### **任今涛，CFO**

谢谢，傅盛。大家好，谢谢大家参加今天的财报发布会。能够加入猎豹移动，我感到很高兴，也期待接下来和大家的会面。

下面请允许我逐项介绍猎豹移动在4Q19的财务表现。除非另行说明，所有财务数字皆以人民币记，百分比皆为同比。

2019年第四季度，总收入下降56%至6.12亿元。除去剥离LiveMe的影响，总收入在本季度同比下降47%。

正如上季度所说，2019年9月30日，LiveMe的股权激励方案修正完毕。因此，猎豹移动不再是LiveMe的控股股东，公司也将于2019年第四季度不再并表LiveMe的财务数据。

下面，分业务线来看，从工具产品及相关服务开始：

本季度，工具产品及相关服务的收入减少62%至2.99亿元。此外，80%的工具产品及相关服务收入来自广告业务。下降的主要原因有：

第一、海外移动工具业务的放缓。本季度，海外移动工具业务下降69%，至9,300万元，下降主要是因为从2018年12月起，Facebook暂停了与我们的合作以及MAU的下滑。

第二、国内移动工具业务的下滑。本季度，国内移动工具下降70%，至1.06亿元，下降主要是由国内在线广告行业疲软所引起的。

第三、PC端业务相关收入的下降。PC端业务相关收入下降26%，至9,900万元。下降主要是因为中国互联网流量持续从PC端转移到移动端。

2019年第四季度，移动游戏业务收入下降13%至2.85亿元。下降主要是因为缺乏新的爆款游戏以及猎豹移动现有的超级休闲游戏已经进入了成熟阶段。此外，本季度，近77%的移动游戏业务收入是来自广告，其余部分则是来自游戏内购。

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和商誉减值的影响。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ir.cmcm.com上查阅。

本季度，我们继续实施严格的成本和费用控制。因此，总成本费用下降36%，至8.15亿元。主要是因为我们降低了工具产品业务的成本和费用，以及LiveMe的剥离。

本季度，营业成本下降56%至1.82亿元，毛利润下降55%至4.30亿元。

- 研发费用下降22%至1.38亿元。
- 营销及市场推广费下降41%至3.43亿元。

➤ 管理费用增加 40%至 1.61 亿元，主要是因为一次性资产减值费用。

2019 年第四季度，营业亏损为 2.04 亿元，较去年同期营业利润为 1.10 亿元。

### 按业务线来看：

- 2019 年第四季度，工具产品及相关服务业务的营业利润为 2,860 万元，较去年同期是 2.24 亿元。该营业利润下降主要是收入下滑所导致的。
- 2019 年第四季度，移动游戏业务的营业亏损为 1.20 亿元，较去年同期为 1,100 万元。亏损扩大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。

### 来看一下资产负债表：

我们的资产负债表依然强劲。截至 2019 年 12 月 31 日，公司合计持有现金及现金等价物、受限资金及短期投资 3.38 亿美元，以及总计 3.62 亿美元的长期投资。这其中包括一些不错的早期投资，比如字节跳动、WiFi 万能钥匙、编程猫等。

### 现在，让我们讨论一下第一季度收入指引

目前，我们预计第一季度总收入在 4.9 亿元和 5.4 亿元之间。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

**Jefferies:** 1) 基于现在疫情的状况，国内和国外的广告投放趋势有什么改变么？ 2) 想了解下今年新游戏的储备的情况和现有游戏的表现怎么样？ 3) 请问对于 AI 业务达到收支平衡的时间表么？

A

**CFO:**

首先回答第一个问题：首先是海外广告业务，正如我们在之前提到的，因为今年我们从 **google** 那边收到了自 2 月底起解除合作的通知，这会成为我们海外业务的最大的影响因素。国内广告业务而言，我们确实看到了用户注册数和用户使用时长的增长。但是与此同时我们也看到了一些疫情的影响，包括说有些广告主减少了今年前几个季度的广告预算，所以这可能会对我们的国内广告业务的营收造成负面影响。

针对第二个问题，正如我们之前在电话会议中提到的，**google** 的整个事件也对我们的游戏业务产生了影响，包括说今年我们的重心会从海外市场到国内市场转移。我们确实有很多的游戏储备，但是在我们将重心从海外游戏市场向国内游戏市场的转移的过程中，我们可能需要一些时间来找到对于国内游戏市场而言合适的渠道和策略。就现有游戏而言，比如说我们以前的一些热门超休闲游戏，像钢琴块、滚动的天空、跳舞的线、砖块消消消等等，大部分的生命周期已经达到了成熟期，所以我们会看到现有游戏这方面的一些衰减。

针对第三个问题，**AI** 业务也正如我们之前提到的，我们确实看到了很大的需求量，特别是在中国疫情爆发的整个期间，同时我们也希望能够为医护人员尽到我们的力量。但是由于人们都不能返工，这对我们的供给侧和销售侧都有一定影响，所以我们可能需要 1 到 2 个季度来消化我们的订单。如果说疫情在近期能够好转，我们相信 **AI** 业务的收入会有显著增长。伴随我们指引中收入的增长，我们也可能会看到 **AI** 业务部分的亏损减少。但是我认为现在去判断什么时候能够收支平衡还为时过早。也正如我们之前提到的，我们的公司层面上的营业亏损会环比减少，所以我们还是抱有信心的，可能在未来几个季度我们对这部分业务的收支平衡会有一个相对清晰的时间表。

**Q**

**CITI:** 1) **Google** 海外合作暂停之后有什么其他商业计划么？ 2) **AI** 业务在 2020 年的投资计划？

**A**

**CEO:** 在移动互联网端，我们现在的思路是尽可能的在国内，因为中国整个移动互联网市场也足够大。同时我们会继续和 **google** 沟通，但是是否继续合作主要取决于 **google** 的态度，这方面短期内我们很难做出预计。反过来说，工具业务在安卓体系下对他的系统已经没什么补充了，而实际上我们海外游戏业务的收入是工具业务的收入的好几倍。游戏业务

可能我们会通过一些其他方式，比如说新游戏通过合作伙伴的方式进行，同时也会在国内发布。

AI 的投资我们看到说虽然疫情是减缓了我们对机器人落地的速度，由于说不允许出差、不允许面对面沟通、不允许当面销售等，但是现在随着复工复产，我们认为疫情对整个机器人业务是一次教育。因为其实机器人落地最核心的是要找到在哪些场景机器人能比人强，而我们之前找的场景是机器人能够重复劳动、拥有很多的知识储备和能够回答一些很专业的问题，比如说在图书馆、商场等场景。但是通过这次疫情，大家知道说机器人可以帮助无接触测量体温、远程病房间诊和回答简单的问题等等，所以只要随着经济大环境的复产复工，我们机器人的落地速度就会加快。