

猎豹移动 2020 年第三季度财报发布会

傅盛，CEO

谢谢 Helen，大家好。虽然本季度收入超指引上线，但还未能恢复增长。三季度，总收入为人民币 3.65 亿元，同比下降 60%，环比下降 7%，主要是受海外业务的影响。最近几年，我们在海外遇到了很多困难。Facebook 和 Google 都与我们暂停了合作。这导致我们失去了两个重要的用户获取和商业变现渠道。虽然我们一直都在与他们积极沟通，提出不同的解决方案，希望恢复合作。但是截止目前我们还没有能与 Facebook 和 Google 恢复合作。在如今的国际形势之下，我们对恢复合作不具备足够的信心。

在重重挑战之下，我们已采取措施，也取得了初步成效。下面具体介绍：

大规模消减成本和运营费用，提高运营效率。本季度，Non-GAAP 运营亏损从去年同期的 2.22 亿元人民币收窄至 1.19 亿元人民币。相比上季度 Non-GAAP 运营亏损 1.33 亿，本季度也是有一定的改善。由于本季度的亏损还包含了一些人员精简的补偿金，四季度的亏损会有更进一步收窄。

整体 PC 和国内移动工具收入已经稳住。PC 产品基本实现了广告模式向会员模式的转型。通过持续丰富会员服务，PC 毒霸的会员规模和会员收入都在增长。本季度，PC 毒霸会员充值同比翻了 14 倍，环比上升 42%；会员日充值金额占比 PC 日收入过半，标志着广告模式向会员模式转型的成功。此外，国内移动工具收入也恢复了环比上涨。第三季度，eCPM 的改善推动国内移动工具收入环比增加了 7%。

本季度，我们处置了部分资产和业务。这将为我们在 2020 年下半年带来 2100 万美元的净现金。Thomas 稍后会具体介绍。在这里我想强调：未来，我们将持续为股东创造更多价值，积极回馈股东。截止目前，我们已累计给股东分红 3 亿美元。即便如此，我们的资产负债表仍然强劲，足以支撑猎豹移动的下一步发展。最近，猎豹的投资公司编程猫完成了新一轮融资。猎豹是编程猫的天使投资人。本轮融资前，猎豹持有编程猫 10% 的股权。

AI 业务聚焦，打造猎豹生态，构建公司长期增长引擎。通过与猎豹投资的猎户星空合作，我们正在机器人应用场景上加速落地。疫情也给服务机器人带来巨大的机会，为机器人创造了更多应用场景。我们正在以商场场景为突破口，积极布局。截止目前，我们的机器人已在中国 35 个城市的 1000 多个商场落地。随着商场人流回升，我们已经开始尝试商场机器人的商业模式探索。同时我们发现酒店场客户对递送和迎宾机器人接受度不断上升，我们已经在四季度推出了适合酒店场景的递送和迎宾类机器人。我们和猎户星空在机器人上的合作模式是猎户星空研发生产机器人本体，猎豹移动开发场景应用，实现优势互补。值得一提的是，猎户星空研发的机器人在性能上行业领先，比如：猎户星空机器人入围北京冬奥服务型机器人创新产品测评大赛，在五个场景评测中取得 4 项第一，一项第二。

展望四季度，我们预计收入在 2.3 - 2.8 亿元人民币之间。环比下降主要是处置部分资产和业务的影响。稍后 Thomas 会具体介绍。经过这些调整，工具，尤其是 PC 工具将成为我们的主要收入。在 4Q20，我们预计，由会员驱动的 PC 业务将恢复环比增长。此外，我们还将继续严控成本费用，四季度的经营亏损同比、环比都将收窄。在请 Thomas 介绍之前，

我还想强调一下：这不是我们第一次遇到困难。在过去，我们一次又一次地把危机转为机遇，实现业务转型。我相信我们顺着 AI 这条路走下去，将迎来一个崭新的猎豹。

以上就是我今天的发言，下面有请 CFO 为大家解读本季度财务数据。

任今涛，CFO

谢谢，傅盛。大家好，感谢大家参加今天的财报发布会。

下面请允许我逐项介绍猎豹移动在 3Q20 的财务表现。除非另行说明，所有财务数字皆以人民币记。

正如前几个季度所说，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，公司也从 2019 年第四季度不再并表 LiveMe 的财务数据。为了更好地体现公司的财务成绩，我们还将提供除去剥离 LiveMe 影响后的百分比，供参考

2020 年第三季度，总收入为 3.65 亿元，超出管理层给出的收入指引上线。本季度总收入出现 60% 的同比下滑和 7% 的环比下滑。除去剥离 LiveMe 收入的影响，三季度总收入同比下降 47%。下降主要是因为从 2020 年 2 月起，Google 暂停了与我们的合作。

分业务线来看：

本季度，工具产品及相关服务的收入同比下降 47%，环比下降 5%，至 1.86 亿元，占总收入的 51%。我们国内市场 PC 端和移动工具产品收入趋于稳定，在本季度占总收入的 33%。

本季度，移动游戏业务收入为 1.58 亿元，占总收入的 43%。截至 2020 年 9 月 30 日，公司已经剥离部分海外游戏业务和相关资产。2020 年第三季度，已剥离的业务和资产总计占总收入 27%，另外其实这部分是有营业亏损的。

所以，我们预计 2020 年第四季度移动游戏业务的收入将大幅缩减。但我们预计国内市场的 PC 和移动工具产品收入将保持稳定，为总收入做主要贡献。

我们预计 2020 年第四季度总收入在 2.3 亿元人民币和 2.8 亿元人民币之间。此指引仅代表公司目前及初步的预期，可能会发生变化。

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。

过去几个季度，我们持续精简运营，削减成本和费用。2020 年第三季度，总成本费用为 4.81 亿元，同比下降 58%，环比下降 9%。除去剥离 LiveMe 的影响，本季度总成本费用同比下降 38%。

因此，毛利率从去年同期的 60% 增长到本季度的 69%。营业亏损从去年同期的 2.22 亿元和上季度的 1.33 亿元，收窄为本季度的 1.19 亿元。

本季度，我们剥离了海外市场游戏的部分业务和资产，进而提高了我们的收益，让我们进一步创造股东价值。2020 年第三季度，归属猎豹移动股东净利润从上个季度的 2.44 亿元增长到 2.66 亿元。

重要的是，我们的资产负债表依然强劲。截至 2020 年 9 月 30 日，我们合计持有现金及现金等价物、受限资金及短期投资 2.35 亿美元，长期股份投资总计为 3.32 亿美元。强劲的资产负债表让我们有信心未来继续投资 AI 业务。

我的发言完毕。您好，现在请进入提问环节，谢谢！

Q&A

Q1

Jefferies: 我的问题主要是关于 2021 展望，可以请管理层分享一下不同的板块在明年的发展趋势以及对明年整个行业的看法？

A1

CEO: 的确 2020 年对猎豹移动是很困难的，尤其是在海外市场谷歌下架了我们的产品之后，因为我们大部分的工具收入是来自海外市场。但是通过我们刚刚在讲稿中提到的调整措施之后，我们在被谷歌下架之后全力做国内市场，目前在 PC 市场已经实现了商业模式的转型。就是说，以前工具类业务过度依赖于广告，而且广告业务受到来自合作伙伴的影响过大，这一点上我们认为情况已经得到了明显的改善。另外，PC 作为垂直类的专业市场，不会因为手机市场的崛起而消失，目前看起来整个 PC 的用户量稳定，应该在疫情期间还有一些增长，所以我们认为明年工具类的业务会恢复一些增长。

关于我们的 AI 业务，特别是商场机器人业务，由于主要依赖于线下，所以这部分业务在今年也受到了疫情的影响。但是随着国内疫情的好转和经济的复苏，我们这部分的业务也在迅速展开，所以我们预计明年在 AI 侧的收入也会有增长。

对于明年的经济形势，虽然我不是经济学家，但是我们认为明年中国的增长在全球范围将是比较强劲的。因此我们的策略是聚焦在中国市场，好好地把工具和 AI 业务在中国市场扎根做好。

Q2

Citi: 我的问题是关于 AI 业务方面的投资，想请问公司现在是如何看待 AI 业务方面所需的投资，在中期来看这对我们的现金储备会有什么影响？

A2

CEO: 首先关于 AI 业务方面有几点我需要说明：首先我们过去在财务报表里是把 C 端和 B 端的 AI 业务放在一起统计的，所以你看到的我们 AI 业务受到的影响主要来自于两方面：一方面是由于我们之前有个翻译棒的业务，但是疫情发生后由于出国旅游减少，翻译的需求也相应降低，所以这个产品最后没有继续进行，这部分原因影响了我们的 AI 收入；另一方面是来自第二季度的疫情的影响。因为 AI 业务依赖于线下，比如线下销售包括说见客户，当时也受到了一些影响。但是目前看 AI 方面的业务在四季度是会恢复增长的。从市场的情况上看，疫情以后市场对无接触的服务比如机器人的服务的行业接受度也在迅速上升。此外，我们在 AI 上的投入大部分是研发费用为主，在产品功能开发完成后，这部分费用不会随着我们规模的扩大而持续上升。

另外需要提示的是，本季度的一些亏损和费用中包括一次性的一些人员优化的费用，所以在四季度我们预测公司的亏损情况会有很大的改善。从我们自己预估的趋势上看，在 AI 上的投入在未来一两年内完全没有问题，而且我们预期明年的 AI 收入应该会增长。

总结上看，我认为不用为我们在 AI 上的投入有什么担心。一方面市场在快速发展，不管是在酒店领域还是商场领域，正如我们刚刚提到过的，同时商业模式也在不断被探索。另一方面通过削减费用，在四季度我们预计公司亏损情况会出现大幅改善。此外公司也有足够的现金和资产。所以我们有信心一定能把服务机器人这件事做好，使之成为我们新的增长引擎。