

天鸽互动控股有限公司 ( 1980.HK )

2018 年第一季度业绩电话会议讲稿

|            |   |
|------------|---|
| <b>主持人</b> | <p>各位好 ,欢迎各位参加天鸽互动控股有限公司 2018 年第一季度业绩投资者电话会议。</p> <p>参与本次电话会议的公司管理层包括：<br/>公司董事会主席、首席执行官兼执行董事傅政军先生；及<br/>首席运营官、代理首席财务官兼执行董事麦世恩先生</p> <p>本次电话会议将分为三个部分：<br/>首先，由傅总为大家介绍集团第一季度业务情况；<br/>其次，由麦总为大家介绍集团的运营数据及财务数据；<br/>最后是问答环节，公司管理层会就各位的提问进行详细解答。</p> <p>现在，有请傅总为我们介绍公司最新业务情况。</p> |
|------------|---|

|              |  |
|--------------|--|
| <b>傅政军先生</b> | <p>各位投资者朋友，大家好！感谢各位对天鸽互动的关注，并抽空出席今天的电话会议。</p> <p>现在，由我代表董事会为各位介绍集团各方面的业务情况。</p> <p>2018 年第一季度，天鸽迎来了新成员【无他相机】，我们于 2018 年 1 月 26 日宣布收购“无他相机”并于 2018 年 4 月 20 日完成了股份交易。目前，天鸽持有“无他相机”80% 股份。【无他相机】的技术领先定位清晰，实现“拍好不用 p”的效果，成功俘获了海内外广大用户的青睐，活跃用户数和新用户下载量排行榜都位于“相机摄影类”前列，其已成为国内最受欢迎的美颜相机应用程序。无他相机极大丰富了集团产品体系，公司亦开发了短视频、陌生人社交等人气产品，这些产品将与公司直播业务有效融合，产生协同效应，为后续发展打下坚实基础。</p> <p>直播业务方面。2018 年第一季度，在线直播市场延续上一年竞争激烈的态势，天鸽坚持“移动 + PC”融汇全民直播的策略，以“多对多”用户体验为核心，聚焦二到四线城市，持续不断优化移动端及 PC 端业务，在挑战中稳步发展并保持市场领先地位。为进一步增强本集团产品之间的协同效应使流量变现及转化最大化，本集团全力打造以(喵播)为核心的移动直播平台，使其与相机、短视频、社交高度融合，促进本集团长期持续发展。</p> |
|--------------|--|

手机游戏业务方面，本集团将游戏与移动在线直播平台相融合，持续优化游戏与在线直播平台的互联互通，加强了用户的参与度，促进核心业务的协同发展并提高用户忠诚度。董事会认为中国的手机游戏行业仍然庞大，天鸽将积极研发手机游戏，增加本集团财务收益。

金融科技业务方面，受益于国内庞大用户群体对融资和高端理财服务快速增长的需求，天鸽竭力寻求合适投资及并购机会。期内，本集团促进已投资的金融科技公司积极经营。

海外业务发展方面，随着国家“一带一路”发展战略的推进，海外市场特别是新兴互联网发展中国家的在线直播行业刚起步，目前仍有很大的发展空间，本集团结合当地文化和用户使用习惯调整、复制直播平台，目前已成功打入台湾、泰国等地区，并在印尼、菲律宾及其他东南亚地区进行战略性扩张，继续进行国际业务，加大国际市场份额。

公司一季度各项业务有序推进，在保持直播业务稳定增长下，我们重点目标新增用户。目前，在人气产品和直播业务协同效应下，一季度直播活跃用户数创出了新高，后续在相机、人气产品和直播进一步融合协同效应下，公司有望迈上新发展台阶。

集团将以“直播 + 无他相机”为用户核心，围绕“美女经济”为主要探索路线，致力实现强强联合、优势互补，满足用户多场景需求。董事会对公司前景充满信心。

麦世恩先生

谢谢傅总，各位好，现在由我向大家汇报天鸽互动 2018 年第一季度的各项运营和财务数据。

2017 年至今政府机构对在线直播平台的监管愈趋严格，促进行业健康有序发展，市场逐渐呈现稳定格局。面对直播行业新竞争态势和趋向稳定格局，天鸽继续坚持以用户体验为核心，坚定不移推进“互动 + 陪伴”战略，2018 年一季度，在人气产品、无他相机与直播业务协同作用下，本集团业务进展顺利，财务情况良好。

#### 运营数据方面：

- 2018 年第一季度，天鸽在线互动娱乐服务的月度活跃用户数（MAUs）为【2713】万人，较 2017 年第四季度环比增加【23.5%】，较 2017 年同期同比增加【8.9%】，环比同比增加主要由于公司今年大力开拓新用户及人气产品开发带来的效应；其中移动端 MAUs 占整体 MAUs 的比例提升至【64.6%】。
- 季度付费用户人数（QPU<sub>s</sub>）为【111】万人，移动端 QPU<sub>s</sub> 的占比由 2017 年同期的【66.8%】上升至【74.0%】
- 季度用户平均收益（QARPU 值）为人民币【163】元，同比增加【1.9%】。
- 截至 2018 年 3 月 31 日，天鸽的注册用户数稳步上升，注册用户总数达 3.82 亿人。
- 平台的主播数为【130,077】人，同比增长【18.7%】；直播房间数为【72,762】间，同比增长【7.3%】。

#### 业绩方面：

- 截至 2018 年 3 月 31 日止三个月，总收益为人民币【193.2】百万元，来自在线互动娱乐服务的收益为人民币【180.9】百万元，按我们销售虚拟货币及游戏币所收取的现金所得款项分析，2018 年第一季度移动设备产生的收益占在线互动娱乐服务收益的【59.7%】，而去年度该数据约为【58.5%】
- 毛利率为【92.2%】，2017 年第四季度为【90.5%】，而 2017 年同期则为【84.6%】。

|  |   |
|--|---|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 纯利为人民币【99.3】百万元，较去年同期保持稳定；经调整纯利为人民币【96.9】百万元。</li> <li>■ 本公司权益持有人应占溢利为人民币【99.4】百万元，截至2017年12月31日止三个月为人民币85.8百万元，而2017年同期则为人民币98.1百万元。环比增加主要由于其他收益净额增加、经营开支节省，且部分被毛利的减少抵销。同比增加主要由于其他收益净额增加且部分被毛利的减少及以所得税费用的增加抵销。</li> <li>■ 经调整 EBITDA 为人民币【114.2】百万元，经调整 EBITDA 率为【59.1%】，去年同期为【55.1%】。</li> <li>■ 收益成本较2017年第四季度减少【31.0%】至人民币【15.1】百万元，而较2017年同期减少【54.9%】。环比减少主要由于其他增值服务成本减少及游戏许可权减值亏损减少。同比减少主要由于有关上线及经营手机游戏及其他增值服务的成本减少。</li> <li>■ 销售及市场推广开支较2017年第四季度减少【5.0%】至人民币【46.9】百万元，而较2017年同期增加【6.8%】。环比减少主要由于推广开支减少，且部分被雇员成本增加抵销。同比增加主要由于推广开支及雇员成本增加。</li> </ul> <p>整体而言，天鸽互动2018年第一季度各项业务开展顺利，特别是用户数大幅增长，符合集团2018年战略重点和预期。展望未来，天鸽将继续巩固在实时社交互动娱乐方面的核心优势，同时将竭力融合直播与无他相机、人气产品等多业务场景，构建视频生态圈，做大用户数规模，扩大收入来源，为股东创造更高利润价值。</p> <p>谢谢各位。</p> |
|--|---|

|                   |   |
|-------------------|---|
| <p><b>主持人</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• （会议至约40分钟 / 亚洲公关示意）<br/>谢谢傅总与麦总的发言，接下来进入问答环节</li> <li>• （如没有提问 / 亚洲公关示意终止）<br/>由于时间关系，现在有请最后一条问题</li> </ul> <p>今天的电话会议到此结束，非常感谢各位的参与。谢谢。</p> |
|-------------------|---|