

天鸽互动控股有限公司（1980.HK）
2019年第三季度业绩电话会议讲稿

主持人	<p>各位上午好，欢迎参加天鸽互动控股有限公司 2019 年第三季度业绩投资者及分析师电话会议。</p> <p>参与本次电话会议的公司管理层包括： 主席兼首席执行官傅政军先生； 以及首席运营官兼代理首席财务官麦世恩先生；</p> <p>本次电话会议将分为三个部分： 首先，由傅总为大家介绍集团 2019 年第三季度业务发展情况； 其次，由麦总为大家介绍集团的营运数据及财务数据； 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发展情况。</p>
-----	--

傅总	<p>各位投资者朋友，大家好！非常感谢各位对天鸽互动的关注，并抽空参加今天的电话会议。</p> <p>现在，由为大家介绍集团 2019 年第三季度的业务发展情况。</p> <p>2019 年第三季度，受市场竞争及政府监管影响，中国移动互联网行业发展受到制约，在线直播行业有所影响，发展迈入平稳阶段。面对新形势新挑战，天鸽人积极探索，坚定不移持发展“直播+相机”全互联网用户平台，大力开拓海外市场，巩固发展天鸽的核心竞争力，推动各项业务的可持续发展。</p> <p>直播业务方面，天鸽深知在流量红利逐渐消失的背景下，内容创新及产品的差异化将成为直播行业的主要竞争力。期内，天鸽继续坚持“移动+PC”融汇全民直播的发展策略，不断精简及优化核心平台，并更加重视直播内容的丰富及创新，通过“主播对垒”及“一对一语音/视频聊天”等功能，增强用户的“陪伴式”体验，增加产品的互动性，以增强用户粘性，提升平台的变现能力。此外，集团继续推动直播业务与相机应用程序、短视频、社交互动产品及海外产品的融合，通过发挥各产品间的协同作用，进一步挖掘直播平台的发展潜力，以推动产品价值的最大化。</p> <p>无他相机方面，2019 年 7 月 5 日，新浪的联营公司正式成为上海本趣的战略股东，这对本集团来讲是具有里程碑意义的发展。目前，双方正协同推进无他</p>
----	--

相机的市场开拓和产品推广，通过新浪微博等渠道，进一步加快无他相机的社交化及普及化步伐，并通过持续研发及产品更新，挖掘无他相机更多的发展潜力及商业价值。本集团相信，在战略股东的协助下，将助力天鸽“直播+相机”发展战略取得突破性进展。

此外，无他相机自 2018 年第四季度起，持续获得众多一线广告商的垂青，期内，无他相机的广告收入保持稳定。同时，也广受海外市场特别是东南亚用户的欢迎，海外用户数量取得稳步增长。截至 2019 年 9 月 30 日，无他相机的月度活跃用户数达 31.3 百万人。

2019 年第三季度，天鸽继续积极推进海外扩张战略，将国内成功的商业模式复制及推广于海外市场，不断提升国际市场份额。期内，本集团于泰国、台湾、越南等地的业务进展顺利，其中 mlive(天鸽旗舰产品喵播的海外版)以及 Bunny Live(主打越南市场的新的直播平台)在东南亚地区开始受用户欢迎，直播业务更是进一步扩张至中东等地区。天鸽相信，随着东南亚互联网渗透率的提升及经济的增长，直播及美颜相机等移动业务的用户数会大幅提升，海外市场的业务发展将成为本集团用户及收入增长的新动力。

此外，天鸽于海外市场的业务拓展为本公司参与东南亚快速增长的房地产市场提供了渠道及动力，期内，本集团积极于若干东南亚地区探索投资房地产开发项目的商机，但任何此类投资将不会重大改变本公司专注于在中国及海外提供直播社交互动服务的核心业务。

展望未来，天鸽将顺应行业发展趋势，坚定实施“直播+相机”双核心战略，积极拓展海外市场，将国内成功的商业模式逐步复制到东南亚等地区。巩固公司核心竞争力，抓住海外市场及 5G 推广带来的机遇，增加用户流量，提升变现能力，保持本集团在行业内的领先地位和可持续发展能力。

<p>麦总</p>	<p>谢谢傅总，各位好，现在由我向为大家介绍天鸽互动 2019 年第三季度各项营运和财务数据。</p> <p>2019 年第三季度，面对移动互联网行业市场竞争加剧及政府监管带来的挑战，天鸽人积极应对。期内，继续通过“移动+PC”以及“直播+相机”等发展战略，深入发掘“颜值经济”产业链上各业务的价值，推进海外市场的业务拓展，扩大国际市场份额，促进收入来源的多元化。在全体员工的共同努力下，2019 年第三季度各项营运数据及财务表现如下。</p> <p>营运数据方面：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 截至 2019 年 9 月 30 日止三个月，天鸽在线互动娱乐服务月度活跃用户总数（MAUs）约为 50.3 百万人，较截至 2019 年 6 月 30 日止三个月减少约 6.5%，较截至 2018 年 9 月 30 日止三个月减少约 20.5%。有关减少主要是由于无他相机月度活跃用户因美颜相机及视频市场竞争加剧而减少所致。其中，于 2019 年 9 月 30 日，手机月度活跃用户占比为 96.7%，而于 2019 年 6 月 30 日及 2018 年 9 月 30 日，手机月度活跃用户占比分别为 92.5%及 86.5%。 ● 2019 年第三季度，因行业竞争和政府监管在一定程度上影响了我们直播业务的付费用户。截至 2019 年 9 月 30 日止三个月，天鸽在线互动娱乐服务的季度付费用户人数（QPU）约为 50.3 万人，较截至 2019 年 6 月 30 日止三个月减少了约 10.0%，较截至 2018 年 9 月 30 日止三个月减少约 44.5%。其中，手机季度付费用户占比为 74.7%，而于 2019 年 6 月 30 日及 2018 年 9 月 30 日，手机季度付费用户占比分别为 71.5%及 82.6%。 ● 受益于公司专注提升核心付费用户消费能力的策略，截至 2019 年 9 月 30 日止三个月，天鸽在线互动娱乐服务的季度用户平均收益（QARPU）为人民币 219 元，较截至 2019 年 6 月 30 日止三个月增加约 6.8%，较截至 2018 年 9 月 30 日止三个月增加 41.3%。 ● 平台的精简整合对聊天室及主播人数有一定的影响，期内，集团平台的虚拟聊天室数目较截至 2019 年 6 月 30 日止三个月减少 2.5% 较截至 2018 年 9 月 30 日止三个月减少 5.4%。平台的主播人数较截至 2019 年 6 月 30 日止三个月减少 2.0%，较截至 2018 年 9 月 30 日止三个月减少 6.8%。 ● 于 2019 年 9 月 30 日，天鸽的注册用户总数达 424.9 百万人，而于 2018 年 9 月 30 日则为 401.6 百万人。
-----------	--

业绩方面：

截至 2019 年 9 月 30 日止三个月：

- 总收益为人民币 139.4 百万元。其中，来自在线互动娱乐服务的收益为人民币 114.6 百万元，较 2018 年同期同比减少 18.7%。同比减少主要由于季度付费用户减少，而部分由季度用户平均收益增加而抵消。截至 2019 年 9 月 30 日止三个月的总收益较截至 2019 年 6 月 30 日止的总收益环比减少 2.7%，来自在线互动娱乐服务的收益环比减少 0.2%。
- 毛利率为 88.1%，2018 年同期则为 89.1%，而 2019 年第二季度为 90.6%。
- 第三季度经调整纯利为人民币 55.6 百万元，较 2018 年同期同比减少 29.4%。较 2019 年第二季度（不计预提税影响）的经调整纯利环比减少 2.0%。
- 经调整 EBITDA 为人民币 68.0 百万元，较 2018 年同期同比减少 32.3%。较 2019 年第二季度环比减少 18.2%。
- 每股基本盈利为人民币 0.018 元，2018 年同期为人民币 0.072 元；每股摊薄盈利为人民币 0.017 元，2018 年同期为人民币 0.071 元。
- 收益成本较 2018 年同期同比减少 15.1%。同比减少主要由于带宽及服务器托管费减少及广告服务相关成本减少。
- 销售及市场推广开支较 2018 年同期同比减少 15.9%。同比减少主要是由于宣传开支及雇员成本减少。
- 行政开支较 2018 年同期同比增加 50.8%，同比增加主要由于与股份酬金开支有关的雇员成本增加。

总体而言，移动互联网行业受到政府监管、短视频竞争及互联网用户阶段饱和等多方面因素影响，本集团的业务也受此挑战。2019 年第三季度，天鸽的整体业绩仍较之前有所下滑，但环比情况有所好转，这是我们长期不懈努力的结果。期内，努力开拓各项业务及提升经营业绩，天鸽积极调整业务布局，加快内容创新积极开拓海外市场，在新浪集团成功完成战略入股无他相机后，直播+相机+海外各项业务齐头并进协同发展，我们相信，天鸽平台的用户数

	<p>和集团收入会逐步回升。</p> <p>展望未来，尽管行业面临的挑战仍在持续，我们仍对中国的在线直播行业保持乐观态度，也相信 5G 等各类新兴技术在中国的应用及普及，将为行业带来新的增长潜力。天鸽将继续顺应行业发展机遇，集中自身优势，积极推动在线直播、无他相机与海外业务的发展，推进产品间的融合，增加用户流量。我们将持续增强本集团的核心竞争力，提升我们的变现能力，持续为股东创造更高的利润价值。</p> <p>谢谢各位。</p>
--	--

<p>主持人</p>	<p>谢谢傅总与麦总的发言，接下来进入问答环节。如果你有任何提问，请在电话座机上按“零一”，你将会排队发问，当你的机构及名称被宣读，请提出你的问题。如果你的问题在提问前已被回答，请按“零二”取消。所以再一次提示大家，如想发问，请按“零一”。</p> <p>我们有请第一条问题，_____由_____，有请。</p> <p>我们有请下一条问题，_____由_____，有请。</p> <p>由于时间关系，我们有请最后一条提问，是由_____，有请。</p> <p>今天的电话会议到此结束，非常感谢各位的参与。谢谢。</p>
-------------------	--