

天鸽互动控股有限公司（1980.HK）

2019 年全年业绩电话会议讲稿

主持人	<p>各位上午好，欢迎参加天鸽互动控股有限公司 2019 年全年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 年全年业务发展情况； 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 年全年的业务发展情况。</p> <p>2019 年，是天鸽人极具挑战的一年，也是欣然变化的一年。作为中国直播行业开创者之一，在国内移动互联网行业发展相对饱和的背景下，公司积极走向国门，发展海外市场，拓展东南亚和南亚等地区。置身互联网行业十余年，公司从 PC 互联网端转型到移动互联网端，又升级到“直播+相机”全互联网用户平台，全力打造天鸽互动“颜值经济”。今天，天鸽力争成为国际化公司。</p> <p>经营上，公司坚持【移动+PC】融合全民直播发展策略，积极发展【直播+相机】全互联网用户平台。期内，受制于行业发展趋势和监管环境，国内营收和业务发展承受挑战，财务表现受压，年度的收益同比下降 28.3%至 539.3 百万元人民币，纯利同比下降 53.6%至 100.1 百万元人民币，经调整 EBITDA 同比下降 31.3%至人民币 298.9 百万元，广告收入同比增长 12.2%至人民币 7210 万元。平台用户情况，2019 年年末 MAUs 同比下滑 18.9%至 4568 万，QARPU 值同比上涨 2.1%至 199 元人民币。</p> <p>回顾 2019 年，公司国内业务遇到压力，但积极走向国门开拓海外市场。在国内政策环境、智能手机饱和等影响下，中国移动互联网行业发展处于平稳阶</p>
----	---

段。国内业务，天鸽互动坚守直播核心业务，精简优化各平台，增强用户粘性。无他相机引入新浪战略合作伙伴，开发新产品新平台，加快商业化步伐，努力实现全互联网用户平台价值。年内，天鸽加大了海外扩张步伐，其中越南、泰国、印度等地的团队、业务、用户均有良好的进展和突破。无他相机、【Mlive】和【Bunny live】在海外特别是在东南亚受到欢迎。

2019年是天鸽人再创业的启程，从国内到全球拓展，我们迎接挑战也迎来更大的机遇。直播、相机与海外业务，成为公司发展的三驾马车，推动天鸽迈入新阶段。期内，天鸽荣获智通财经&同花顺【最佳中小市值公司】等荣誉，这是市场和投资者对公司的期许和鞭策。

2020年，中国及全球面临非典型冠状病毒疫情，公司全体员工与国家同心同德，共克时艰。疫情期间，公司及时上线网络办公系统，保证了各项工作正常有序开展，尽量减少疫情对经营的影响。同时，公司作为浙江省具有代表性的互联网企业，利用自身优势与资源认真践行企业社会责任，积极捐赠抗疫物资，为奋战在疫情一线的医疗队及全体医护人员送去一份温暖和保障，为全国有序打好这场疫战贡献一份力量。

展望未来，我们将继续专注核心业务发展，推动全互联网用户平台商业化，大力开拓海外市场，以创新力和产品力，实现全球化。

谢谢大家！

<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 年各项营运和财务数据。</p> <p>2019 年，受市场竞争、政府监管，以及智能手机销售量同比下滑等因素影响，在线直播行业备受挑战，在此背景下，本集团积极应对，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 年全年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 12 月 31 日止三个月，天鸽的月度活跃用户数总数（MAUs）4568 万人，较截至 2018 年 12 月 31 日止三个月减少约 18.9%，较截至 2019 年 9 月 30 日止三个月减少约 9.2%。环比减少主要是由于我们持续优化主要直播平台，如清理透过 HTML5（手机网页）访问我们平台的用户，而这些用户多数为访客且变现率相对较低。其中，于 2019 年 12 月 31 日，手机月度活跃用户占比为 97.0%，而于 2019 年 9 月 30 日及 2018 年 12 月 31 日，手机月度活跃用户占比分别为 96.7%及 89.3%。 ● 2019 年，在线娱乐行业的激烈竞争以及我们的平台精简优化策略在一定程度上影响了直播业务的付费用户增长。截至 2019 年 12 月 31 日止三个月，天鸽在线互动娱乐服务的季度付费用户人数（QPUs）为 47.3 万人，较截至 2019 年 9 月 30 日及 2018 年 12 月 31 日止三个月分别减少 6.0%和 31.9%。其中，手机季度付费用户占比为 81.5%，而于 2019 年 9 月 30 日及 2018 年 12 月 31 日，手机季度付费用户占比分别为 74.7%及 80.7%。 ● 截至 2019 年 12 月 31 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 199 元，较截至 2019 年 9 月 30 日止三个月减少约 9.1%，较截至 2018 年 12 月 31 日止三个月增加 2.1%。 ● 年内，由于我们调整部分无表演人员的聊天室及清理了部分不活跃主播，截至 2019 年 12 月 31 日三个月，集团平台的虚拟聊天室数目较截至 2019 年 9 月 30 日止三个月减少 2.0%，较截至 2018 年 12 月 31 日止三个月减少 6.4%。平台的主播人数较截至 2019 年 9 月 30 日止三个月减少 6.7%，较截至 2018 年 12 月 31 日止三个月减少 11.3%。 ● 于 2019 年 12 月 31 日，天鸽的注册用户总数达 441.5 百万人，而于 2018 年 12 月 31 日则为 407.0 百万人。 <p>业绩方面：</p>
-----------	---

截至 2019 年 12 月 31 日止年度业绩：

- 截至 2019 年 12 月 31 日止年度总收益为人民币 539.3 百万元。其中，来自在线互动娱乐服务的年度收益为人民币 442.8 百万元，较 2018 年同期减少 30.2%，同比减少主要是由于季度付费用户减少，但部分被季度用户平均收益增加所抵消；受益于无他相机贡献的广告收益增加，来自广告服务的收益较 2018 年同期增加 12.2%至 72.1 百万元。
- 截至 2019 年 12 月 31 日止年度，毛利率为 88.0%，2018 年同期则为 91.3%。
- 截至 2019 年 12 月 31 日止年度，经调整纯利为人民币 100.1 百万元，较 2018 年同期同比减少 53.6%。
- 截至 2019 年 12 月 31 日止年度，经调整 EBITDA 为人民币 298.9 百万元，较 2018 年同比减少 31.3%。
- 截至 2019 年 12 月 31 日止年度，每股基本盈利为人民币 0.094 元，2018 年同期为每股 0.172 元；每股摊薄盈利为人民币 0.093 元，2018 年同期则为每股 0.168 元。
- 截至 2019 年 12 月 31 日止年度的销售及市场推广开支较 2018 年同期同比减少 27.7%至人民币 119.1 百万元，同比减少主要是由于推广开支及雇员成本减少。
- 截至 2019 年 12 月 31 日止年度的行政开支较 2018 年同期同比减少 12.0%至人民币 96.9 百万元，同比减少主要是由于减值亏损减少，但部分被雇员成本增加所抵消。

总体而言，受市场竞争、政府监管，以及行业红利逐渐消退等因素的影响，天鸽的业务也受到挑战。2019 年度，天鸽的整体业绩同比有所下滑，但季度情况下滑减缓。为应对挑战，年内，天鸽积极调整业务布局，并加大海外市场扩张力度，直播+相机+海外各项业务协同发展，推动天鸽成功转型升级并进入稳定发展阶段。在全体天鸽人的共同努力下，我们相信，天鸽平台的用户数和集团收入会逐步回升。

展望未来，尽管在线直播行业面临的挑战仍然存在，但我们也看到了 5G 等各类新兴技术带来的巨大机遇，天鸽将会顺应行业的发展趋势，积极对业务

	<p>作出相应的拓展与创新，集中自身优势推动在线直播、无他相机和海外业务的发展，推动产品间的融合，增加用户流量，提高变现能力，为股东带来可持续性的高利润价值。</p> <p>谢谢各位。</p>
--	--

主持人	<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>
-----	--