

天鸽互动控股有限公司（1980.HK）

2017 年中期业绩电话会议讲稿

2017 年 8 月 28 日（一） 香港时间早上 10 时正

### 主持人

各位好，欢迎各位参加天鸽互动控股有限公司（股份代号：1980HK）投资者电话会议。参与本次电话会议的公司管理层包括：公司董事会主席、首席执行官兼执行董事傅政军先生；及首席运营官、代理首席财务官兼执行董事麦世恩先生。

本次电话会议将分为两个部分。首先，傅总和麦总将针对 Emerson 最新报告做一个陈述和回应，然后会为大家介绍天鸽互动的最新业务及业绩详情；第二部分为问答环节，公司管理层将为大家做详细解答。现在，有请傅总为我们介绍公司最新情况。

### 傅政军先生

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。相信各位都留意到近日 Emerson 出具了一份有关公司的报告，本公司强烈否认该报告中有关指控，认为有关内容并不属实且极具误导性。我希望藉此机会作出以下几点申明：

- (1) 目前本公司设定的分销商业模式，真实存在并且得到市场认可，是我们历时多年在经营多达 8 个多对多视频社区中积累形成。现时我们运作多达 10 个视频社区，包括 5 个手机在线直播平台 and 5 个电脑端实时社交视频社区，属利用分销商的广阔渠道维护用户体验和市场份额的有效模式。董事会认为，该报告中提及的有关本公司分销商业模式的叙述是不符合事实的。

(2) 诚如本公司二零一四年六月二十五日的招股书披露，我们使用分销商及销售代理帮助我们管理及发展我们的生态系统是由于中国幅员辽阔、大众对社交直播视频社区相对缺乏瞭解以及对我们的经营业务所在的中国较小的二线至四线城市的网络支付系统相对缺乏信任以及我们的视频社区数量众多。上市后至今，本公司的分销商及销售代理对我们的业务持续发挥重要作用。

(3) 本公司业务发展受到市场认可。本公司于二零零八年十一月起便经营第一款实时视频社交平台 9158 视频社区，实时视频社交平台业务历经多年获得持续发展。上市之前我们便与新浪香港有限公司及其附属公司合作新浪秀平台业务；自从去年以来，本公司开拓手机线上直播平台并取得持续增长；本公司已投资运营花椒直播的北京密境和风科技有限公司并签署战略合作。本公司董事会认为，该报告中所指本公司依赖造假的资料粉饰财务业绩是错误的，属严重误导。

(4) 自該報告發佈以來，本公司業務運營並未受到任何影響，作为本公司控股股东、主席兼首席執行官，本人將持續支持本公司運營發展。

考虑到本公司之强劲营运表现、充沛营运现金流及增长前景，董事会认为现在是最合适的时机推行股份回购计划。本公司董事会已于二零一七年八月二十五日批准在公开市场以「场内股份回购」方法，回购最多价值 6 亿港元之本公司股份的计划。按二零一七年八月十七日股份收市价每股 5.69 港元计算，股份回购计划将令本公司最多可回购约 7.97% 的已发行股份，所回购的股份将于回购后注销。

下面，请我们首席运营官兼代理首席财务官麦世恩先生就 Emerson 报告中主要的错误做一个陈述和回应。

谢谢 Mike，各位好！现在由我就 Emerson 报告中对本公司作出之荒谬、错误、无依据、误导性之指控进行明确和简要的回应。董事会认为，Emerson：

(1) 无依据的使用不真实的资讯。比如，该报告中声称本公司分销商之收入不支持本公司公佈的二零一六年业务收入，但该报告中所称本公司六家分销商中的其中三家（包括该报告中声称的本公司最大分销商的海象网路科技（杭州）

有限公司）并非本公司的分销商。

(2) 不专业的使用 6.cn 作为本公司业务的可比公司。我们已经收到上海艾瑞市场谘询有限公司（「艾瑞」）的书面确认（「艾瑞确认」），二零一三年，6.cn 以网页端产品为主，9158 和新浪秀以其客户端软件为主。客户端软件需要独立下载、安装，网页端产品不需要注册，访问方便，更容易获得浏览用户数激增，因此网页端产品和客户端软件渗透率 1 直接比较并不能反映用户特别是付费用户的真实需求，所以这两种业务模式直接对比不具有合理性。

(3) 用不恰当的对比得出引人误解的指控。艾瑞确认该报告中所引用的资料是与艾瑞发佈的原报告一致的，但是两份报告中提及的渗透率与市场份额 2 概念不直接可比，涉及不同的运营指标，也不存在直接的线性关系。不应用本公司和 6.cn 的用户支出总额的对比和两者间的渗透率的对比进行直接比较。

(4) 错误理解招股书中披露的本公司的支付模式。本公司自上市以来，支付方式符合招股书披露，即(i)用户直接购买我们的虚拟货币的付款由第三方支付平台收取并经扣除佣金后支付给本公司和(ii)销售代理购买我们的虚拟货币通过第三方支付平台付款后，平台会在扣除佣金后将余款支付给分销商，分销商帐户会自动向本公司付款。该报告中对用户直接向本公司帐号支付款项的指控正是我们在招股书中披露的上述第(i)种方式。

(5) 不熟悉本公司业务发展趋势。本公司从二零一六年初开始手机在线直播平台业务，截至二零一六年十二月三十一日止三个月，我们的手机月度活跃用户佔月度活跃用户总人数的 47%。而该报告中提及的同时在线用户数量并未包含本公司手机在线直播平台的同时在线用户数量，并在未充分瞭解本公司业务发展趋势的情况下即对本公司作出了月度活跃用户虚高的指控。

(6) 不合理地以错误假设计算带宽费用。诚如招股书披露，我们的技术允许我们在最大程度上减少传输内容所佔用带宽的同时，提供清晰的影音传输。该报告中错误的假设同时在线用户峰值与月度活跃用户呈线性关系并且未考虑近年来网络数据中心成本降低以及本公司在视音频压缩方面的技术优势等因素。另外，我们根据公开资料对同行业可比公司的带宽费用和月度活跃用户的相应比值进行了对比，对比显示我们的带宽费用并无不合理之处。

因此，我们强烈否认该报告中有关指控，认为有关内容是不属实且极具误导性。一直以来，公司致力于为股东和投资者创造最大的回报，并准确及时披露本公司的业务运营和财务业绩。

现在，有请傅总为我们介绍公司 2017 年上半年的业务发展状况。

---

天鸽互动七百多位员工多年来的奋斗成果有目共睹，我们在上周星期天也公布了一份亮丽的 2017 中期业绩公告。下面让我继续为大家介绍今年上半年公司业务发展概况。

今年上半年，天鸽互动各项业务都取得显著增长。其中，上半年公司收入同比上升百分之 42.6 至近 5 亿元人民币；股东应占溢利则同比上升约百分之 91.4

至近 1.5 亿元人民币。我们的核心产品—“喵喵”及“9158 视频社区”以“移动+PC 双轮驱动”为发展策略，无缝对接手机和 PC 直播平台，在激烈的行业竞争中取得巨大的成功，为用户带来全面的“互动+陪伴”娱乐体验。去年我们在泰国、台湾等地推出海外版“喵喵”大受欢迎后，今年上半年我们再下一城，顺利进军印尼市场，带动集团业绩向上。同时，我们即将推出全球通行的国际版“喵喵”，为全球用户提供最佳的直播娱乐体验。

今年上半年，通过多平台和精准化营销策略，天鸽的用户数稳步增长，注册用户总数突破 3.5 亿人，月度活跃用户（MAUs）则同比上升百分之 42.8 至约 2,658 万人。

天鸽作为中国领先的实时社交视频平台运营商，为了丰富集团的社会生态系统，我们在 2017 年第一季度成功上线短视频社交平台“喵喵”，一方面丰富了用户的线上体验，另一方面与集团生态圈内其他产品产生协同效应。

游戏业务方面，管理层对中国手游市场前景充满信心，我们将继续自主研发精品移动社交游戏，同时与直播平台结合，发挥更大的协同效应。另外随着手游业务的发展和生态圈用户数的壮大，我们开始加强广告业务，开拓新的收入来源。

金融科技方面，集团加强对互联网金融的战略部署，今年上半年重点投资了蓝领贷等短期信用小贷金融公司，目前所投资的互金公司业务呈现良好的发展态势。凭借多年来我们在人工智能、大数据、信用风控体系和算法的投入，对互金公司有着良好的服务支持，预计我们将进一步分享中国互联网金融市场庞大商机。

展望未来，互联网与传统行业的融合不断加深，与实体经济的结合更为紧密，网

红经济将打通全产业链，直播行业生长空间巨大。我们将继续以直播业务为核心，发展社交手游、广告及互联网金融等业务，以及积极开拓海外市场，开发国际版“喵播”进军全球市场；此外，努力物色合适的并购机会，提升天鸽在直播领域的市占率。

管理层对未来的业务发展及业绩表现均充满信心。现在，请我们首席运营官兼代理首席财务官麦世恩先生介绍公司今年上半年的具体运营和财务情况。

### 麦世恩先生

谢谢 Mike，下面，我们来看天鸽互动 2017 上半年的各项主要运营和财务数据。

业务运营方面，今年上半年我们继续优化和提升各个产品，成功为天鸽扩大用户基础：

- 截至今年 6 月底，天鸽的注册用户数持续稳步上升，突破 3.5 亿人，平台的主播数目同比上升百分之 44.2 至 11.6 万人；直播房间数目则同比增长百分之 24.4 至近 7 万间；
- 除了用户规模增长外，我们在用户活跃度方面也取得了不错的成绩。2017 年第二季月度活跃用户（MAUs）同比上升百分之 42.8 至约 2,658 万人；而移动端的 MAUs 占月度整体 MAUs 百分之 62.3 较去年同期的百分之 37.7 显著上升。
- 另外，集团期内成功将社交手游结合进直播业务，用户付费情况继续提升。季度付费用户（QPUs）按年增加百分之 30.8 至约 135 万人；其中移动端 QPUs 的占比由 2016 年同期的百分之 51.8 大幅上升至百分之 69.8。
- 季度用户平均收益则为人民币 158 元。

回顾 2017 年上半年财务业绩：

- 收入同比上升超过 4 成至近 5 亿元人民币，来自在线互动娱乐服务的收入亦同比上升百分之 36 至 4.2 亿元人民币。
- 今年上半年在线互动娱乐服务收益中的百分之 59.6% 来自移动端，比 2016 年同期的百分之 38.2 明显上升。
- 毛利同比增长近 7 成至约 4.3 亿元人民币，纯利较 2016 年同期升超过 1 倍至近 1.5 亿元人民币；经调整纯利则同比上升百分之 118.4 至约 2.1 亿元人民币。
- 经调整每股基本盈利同比升超过 1 倍至每股 0.161 元人民币。

第二季度各项运营数据均继续保持强劲的增长势头：

- 受益于多元化业务布局，第二季度收入同比上升百分之 28.6 成至 2.5 亿元人民币；其中来自在线互动娱乐服务的收入亦同比上升近 2 成至 2.1 亿元人民币。
- 第二季度毛利按年增长百分之 54.6 至约 2.2 亿元人民币，季度毛利率从去年同期的百分之 71.9 升至百分之 86.5。
- 第二季度纯利较 2016 年同期升百分之 4.9 至 5,015 万元人民币；经调整纯利则同比上升 8 成至约 1.1 亿元人民币。
- 第二季度经调整每股基本盈利按年增长超过 7 成至 0.081 元人民币。
- 一如以往，我们继续保持稳健的财务状况。目前集团现金及现金等价物，定期存款及保本结构性存款为约 15.5 亿元人民币，没有任何银行借款。

整体而言，天鸽互动 2017 年中期业绩依然保持增长势头。我们相信，稳步推进“移动+PC 双轮驱动”策略，不断丰富社交和直播的体验场景，以及并购具有潜力的项目，将有效提升我们的市占率。同时，积极开拓社交手游、广告和金融科技等

业务，促进收入来源多样化，我们有信心能够在今年下半年保持理想增长，为股东创造更高回报。谢谢各位。

主持人

问答环节

（会议至约 40 分钟／亚洲公关示意）

主持人：由于时间关系，以下将是最后一条问题。

（如没有提问／亚洲公关示意终止）

主持人：今天的电话会议到此结束，非常感谢各位的参与。谢谢。