

天鸽互动控股有限公司 ( 1980.HK )

2018 年第三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 年第三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三季度业绩情况；<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>首先，很高兴公司的平台用户数在第三季度继续增长，实现了我们 2018 年的用户数增长的既定目标。天鸽集团的月活跃用户数由 2018 年二季度的 6,061 万，增长到三季度的 6,335 万。其中无他相机用户数增长靓丽，由二季度的约 3,390 万人增长至约 3,944 万人。2018 年，中国移动互联网行业竞争进一步激烈，行业监管和市场规范进一步加强，公司的各业务平台也经受不同程度的压力。公司根据年初的战略目标，积极优化调整了各业务平台，加强多元化业务，取得良好的进展。其中，海外业务、广告业务和技术服务业务取得了较大的突破。公司将继续深化布局，为未来的业务增长做好准备。</p> <p>现在，由我代表董事会为各位详尽介绍集团各方面的业务情况。</p> <p>2018 年第三季度，公司持续坚持「移动 + PC」融汇全民直播的策略，精简并优化移动端及 PC 端直播业务，推动平台玩法创新及内容质量提升，有效完成全媒体时代社会内容与社会关系的对接，实现直播生态链的构建与创新，同时持续推动直播业务与相机、短视频、资讯产品及社交产品等的协同增值，实现流量变现最大化。此外，集团积极调整移动端游戏业务，</p> |
|--------------|--|

优化游戏与在线直播平台之间的互联，以拓展市场价值空间。

无他相机业务方面，截至 2018 年 9 月 30 日止三个月，无他相机作为国内最受欢迎的美颜相机之一，期内月度活跃用户人数从 2018 年第二季度约 3,390 万人增长至约 3,944 万人，持续高居 App Store 摄影与录象免费排行榜前五位，也成功取得众多一线广告商的垂青。无他相机的广告变现能力强劲，期内广告收入持续增长。同时，无他相机也获得了海外用户特别是越南、泰国、马来等用户的青睐。

海外扩张业务方面，结合直播、相机、短视频、手机游戏等泛娱乐产业，集团不断为海外业务发展进行合适的部署，根据不同地区的用户文化和使用习惯提升用户体验。截止本季度，公司已经成功打入台湾、泰国等地区，并进一步开拓印度尼西亚、菲律宾及其他东南亚地区等市场，预期未来来自海外扩张的收入将会逐步体现。

金融科技业务方面，期内集团顺应金融科技行业的监管变化，一方面监察已投的金融科技公司经营情况，一方面密切关注监管趋势。此外，集团将积极部署和调整金融科技板块，以把握汽车金融、小额信贷、AI 风控等方面的投资机遇。

公司第三季度各项业务进行了优化和调整。未来，集团将执行「直播+相机」双核心战略，深耕内容差异化、优化产品内容，提升用户体验，从而吸引全互联网用户和转化更多更高具有消费能力的优质用户。公司将围绕【颜值经济】为主要探索路径，实现强强联合，优势互补，满足用户多场景需求。

因此，公司在「直播+相机」的全互联网用户数基础上，有望在实时社交互动娱乐领域中将其在线直播与相机应用程序、短视频、资讯、社交互动充分结合，增强巩固核心竞争力，扩展国际业务板块，持续扩大用户流量，提升变现能力，为股东创造更高利润价值。

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 年第三季度的各项运营和财务数据。

2018 年国内政府加强了对移动互联网行业的监管，市场加剧了整合。公司凭借【直播+相机】双核心战略，持续探索【颜值经济】路线，在全体天鸽人的努力下，第三季度运营数据和财务表现保持稳健。

**运营数据方面：**

- 2018 年第三季度，天鸽互动的月度活跃用户数 ( MAUs ) 为【63.3】百万人，较 2018 年第二季度环比增加【4.5%】，较 2017 年同期同比大幅增加【179.0%】，该增加主要由于无他相机的月度活跃用户数持续增长;移动端 MAUs 的占比由 2017 年同期的【63.4%】上升至【86.5%】。
- 在线互动娱乐服务季度付费用户人数 ( QPUs ) 为【90.7】万人，季度付费用户数减少主要由于我们调整了推广策略，重点发力核心平台并整顿付费转化率低的手机渠道。移动端 QPUs 的占比由 2017 年同期的【70.4%】上升至【82.6%】。
- 在线互动娱乐服务季度用户平均收益 ( QARPU 值 ) 为人民币【155】元，较截至 2018 年 6 月 30 日止三个月增加 11.5%，环比增加主要得益于期内公司持续推进平台精简的策略，实现了资源有效利用和用户平均消费能力的提升。
- 平台的主播人数为【12.5】万人，同比增长【2.6%】；聊天室数目为【72,755】间，较截至 2017 年 9 月 30 日止三个月，同比增长【3.7%】。
- 截至 2018 年 9 月 30 日，天鸽互动的注册用户数稳步上升，注册用户总数达【4.02】亿人。

**业绩方面：**

- 截至 2018 年 9 月 30 日止三个月，总收益为人民币【179.0】百万元，其中，来自在线互动娱乐服务的收益为人民币【140.9】百万元；来自其他的收益较截至 2018 年 6 月 30 日止三个月增加【98.3%】及较 2017 年同期增加【77.1%】。该两项增加均主要由于广告服务及技术支援服务的收益增加。
- 截至 2018 年 9 月 30 日止三个月，毛利率为【89.1%】，而截至 2018 年 6 月 30 日止三个月为【91.2%】。
- 截至 2018 年 9 月 30 日止三个月，纯利为人民币【94.6】百万元，较去年同期增长【7.8%】。
- 截至 2018 年 9 月 30 日止三个月，本公司股东应占溢利为人民币【93.2】百万元，截至 2018 年 6 月 30 日止三个月为人民币 175.5 百万元。相比上一季减少主要由于毛利及其他收益减少，但被营运开支节支、所得税开支

|  |   |
|--|---|
|  | <p>减少及减值亏损减少所抵销。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 截至 2018 年 9 月 30 日止三个月的收益成本较 2018 年第二季度增加【12.8%】至人民币【19.5】百万元。相比上一季度增加主要由于广告服务有关的成本增加及部分因经营手机游戏有关的游戏开发商收取的佣金减少而抵销。</li> <li>■ 截至 2018 年 9 月 30 日止三个月的销售及市场推广开支较截至 2018 年 6 月 30 日止三个月减少【28.8】%至人民币【36.1】百万元。相比上一季度减少主要由于推广开支及雇员成本减少。</li> <li>■ 截至 2018 年 9 月 30 日止三个月,研发开支较截至 2018 年 6 月 30 日止三个月减少【17.4%】%至人民币【23.9】百万元。相比上一季度减少主要由于 2018 年第二季度有一笔与未推出的一款游戏有关的研发成本的一次性开支。</li> <li>■ 截至 2018 年 9 月 30 日止三个月,行政开支较截至 2018 年 6 月 30 日止三个月减少【57.8】%至人民币【19.7】百万元。相比上一季度减少主要由于减值亏损减少。</li> </ul> <p>整体而言,受业务平台调整和优化,天鸽互动 2018 年第三季度业绩有小幅下滑。可喜的亮点是公司的广告和技术服务等多元化收入有着持续的增长。同时,公司拥有了广受欢迎的美颜相机-「无他相机」,持续丰富产品组合,积极提升内容质量和用户体验,优化用户结构,公司成功由在线直播平台发展为「直播+相机」全互联网用户平台。</p> <p>展望未来,我们相信在线直播和相机应用程序市场增长潜力巨大,在直播业务与「无他相机」协同作用下,天鸽互动将继续开拓在线娱乐用户市场,依托「移动+PC」互联互通平台,开发更多创新应用,构建人气产品,增强用户黏性。同时,我们将积极加强广告收入来源、部署和调整金融科技业务、全力开拓海外市场,促进收入来源多样化,为股东创造更高利润回报。</p> <p>谢谢各位。</p> |
|--|---|

|            |  |
|------------|--|
| <p>主持人</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• (会议至约 40 分钟 / 亚洲公关示意)</li> </ul> <p>谢谢傅总与麦总的发言,接下来进入问答环节</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (如没有提问 / 亚洲公关示意终止)</li> </ul> <p>由于时间关系,现在有请最后一条问题</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> |
|------------|--|