



2026年第一季度 快手科技 演示材料

2026年5月



免责声明



通过参加包含本次演示的会面，或通过阅读演示材料，阁下同意受以下限制约束：

本次演示所涉及的信息由快手科技（“公司”，与其子公司及合并关联实体合称“集团”）的代表为集团在投资者会面前的演示而准备，旨在提供信息。本次演示所含任何部分不得构成或作为任何合同、承诺或投资决定的基础或者依据。

任何人均未对本材料所包含的任何信息或意见的公正性、准确性、完整性或正确性做出任何明示或者默示的陈述或保证，任何人也不应依赖本材料所包含的任何信息。无论公司或其任何董事、管理人员、合伙人、雇员、附属人士、代理人、顾问或代表，均无须为由本次演示或其内容引起的或其它与本次演示相关的任何损失承担义务或责任（不论基于疏忽或其他原因）。本演示材料所载的信息可能会更新、完善、修改、验证和修正，且此信息可能会进行重大更改。

本次演示基于现行有效的经济、法律、市场及其他条件。阁下应当理解，后续发展可能会影响本次演示中包含的信息，而公司或其董事、管理人员、合伙人、雇员、附属人士、代理人、顾问或代表均无义务对其予以更新、修订或确认。

在本次演示中传达的信息包含一些具有或可能具有前瞻性的陈述。这些陈述通常包含“将要”、“可能”、“期望”、“预测”、“计划”和“预期”及类似含义的词汇。前瞻性陈述就其性质而言包含风险和不确定性，因为其涉及并依赖于将在未来发生的事件和情况。可能另有一些重大风险尚未被公司认为构成重大风险，或公司及其顾问或代表尚未意识到该等风险。针对这些不确定因素，任何人不应依赖这些前瞻性陈述。公司没有责任更新前瞻性陈述或修订其以反映未来的事件或发展。

本次演示中包含的集团财务数据系根据国际财务报告准则编制（除非另有说明），该准则在某些重大方面不同于其他国家的公认会计准则。本次演示中包含某些非国际财务报告准则下的财务业绩指标，例如“EBITDA”。该等指标的提出是由于公司认为其有助于确定公司经营业绩。但是，该等指标不应被视为经营活动产生的现金流的替代、流动资金的计量、净利润的替代，也不应视为根据国际财务报告准则得出的其他计量方法而产生的反映公司业绩的指标。由于该等指标并非国际财务报告准则下的衡量指标，因此其不能与其他公司提出的类似名称的指标相比较。

本次演示及于此所载资料并不构成或组成任何对公司证券的出售要约或发行或对公司或归属于任何司法管辖区的任何子公司或关联方的证券的购买或认购要约的招揽或邀请的一部分。本次演示不包含任何可能导致其（1）被视为是《公司（清盘及杂项条文）条例》（香港法例第32章）第2（1）条（“《公司条例》”）所指的招股章程，或《公司条例》第38B条所指的广告或招股章程的摘录或节本，或载有《证券及期货条例》（香港法例第571章）第103条所指的广告、邀请或含有广告或邀请的文件，或（2）在香港，于未遵守香港法律或未能援引香港法律项下可获得的任何豁免的情况下向公众发出的要约，且如有实质变更，恕不另行通知。本次演示及于此所载资料仅提供给阁下作为参考，应严格保密，且不得被全部或部分的以任何形式复制或以任何方式分发给其他任何人。特别是，在本次演示中出现的任何信息或本次演示材料的任何副本均不能在美国、加拿大、澳大利亚、日本、香港或任何有相关禁止性规定的其他司法管辖区直接或间接地复制或传播给任何人。任何对以上限制的违反都可能构成对美国或其他国家证券法律的违反。本演示材料及其所载的任何信息不构成对任何的金钱、证券或其他对价的招揽，且任何基于本演示材料及其所载的任何信息而提供的金钱、证券或其他对价均不会被公司接受。

通过参加本次演示，阁下确认您将完全自行负责对集团市场地位以及市场的评估，并且阁下将自行进行分析并对集团业务的未来表现形成自己的观点或看法。公司、其关联公司、控制人、董事、管理人员、合伙人、雇员、代理、代表或以上人士的顾问对于阁下或本材料信息披露的对象对本协议中包含的信息的使用或信赖不承担任何责任。任何基于某拟议证券发售而购买证券的决定（如有）应当仅仅基于为该发售而准备的发售通函或招股章程中的信息而做出。在任何情况下，有关各方都应自行对集团和本文件所载数据进行调查和分析。

本公司证券未曾且将不会根据《1933年美国证券法》（经修订）或美国任何州的法律进行注册。本次演示不构成在美国购买或认购证券的任何要约或邀请或该等要约或邀请的一部分，也不会直接或间接地在美国（包括其领土和属地、美国任何州和哥伦比亚特区）或进入美国分发。除符合《1933年美国证券法》注册要求的豁免外，v本公司证券不会在美国发行或出售。公司的证券不会在美国进行公开发售。通过审阅本演示材料，阁下将被视为已表示并认同阁下及阁下代表的客户(i)为《1933年美国证券法》（经修订）144A规则定义下的合格机构买家，或(ii)位于美国境外（如《1933年美国证券法》S条例中所规定）。阁下并将被视为已表示并认同阁下及阁下代表的客户是《证券及期货条例》（香港法例第571章）及该等条例下制定的规则所定义之向专业投资者。

目录

① 概览

② 业务发展

③ 财务情况

④ 环境、社会及管治（ESG）

⑤ 附录



一、概览

1.1 AI驱动的内容商业生态平台



全球第二大短视频平台⁽¹⁾，用户社区持续活跃，2026年第一季度平均日活跃用户达**4.13亿**，单用户日均使用时长保持相对稳定。



可灵AI在模型能力和产品体验上持续保持全球领先，实现商业化变现的高速增长；2026年第一季度，**可灵AI营业收入超过人民币6.5亿元，同比增长超300%。2026年3月，可灵AI的ARR近5亿美元。**



AI能力全面赋能各业务场景，**核心商业收入**（包括线上营销和包括电商佣金收入在内的其他服务收入）**同比增长达10.7%。**



坚定AI投入，审慎资金管理，第一季度经调整净利润人民币34亿元，**经调整后净利润率达10.0%。**
第一季度末，广义现金总金额人民币1,177亿元。

注:

1. 基于QuestMobile 2026年4月总时长渗透率数据，前三分别为微信、抖音+抖音极速版、快手+快手极速版。



二、业务发展

2.1 可灵AI：全球领先视频生成大模型



- 视频生成大模型再升级：2026年2月上线可灵AI 3.0系列模型，支持涵盖文本、图像、音频和视频的全模态输入与输出；
- 升级产品功能，上线“灵动画布Agent”模式，提升创作体验；推出团队会员功能，助力创作者高效管理团队 workflow。

模型持续升级迭代，探索AI创意表达边界

22 个月 30+ 次迭代 8 个里程碑



可灵AI APP端

可灵AI网页端

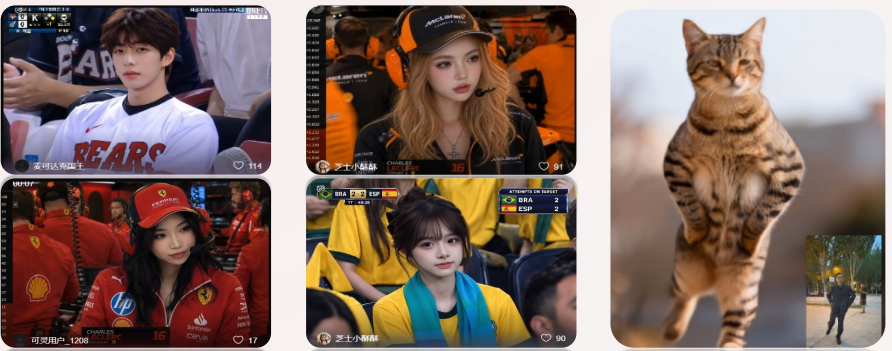
2.1 可灵AI：全球领先视频生成大模型

- 通过持续模型迭代、智能化产品升级、深度专业场景落地，可灵AI进一步巩固其在AI视频创作领域的全球领先地位；
- 2026年第一季度，可灵AI营业收入超过6.5亿人民币，同比增长300%；2026年3月，可灵AI的ARR近5亿美元。

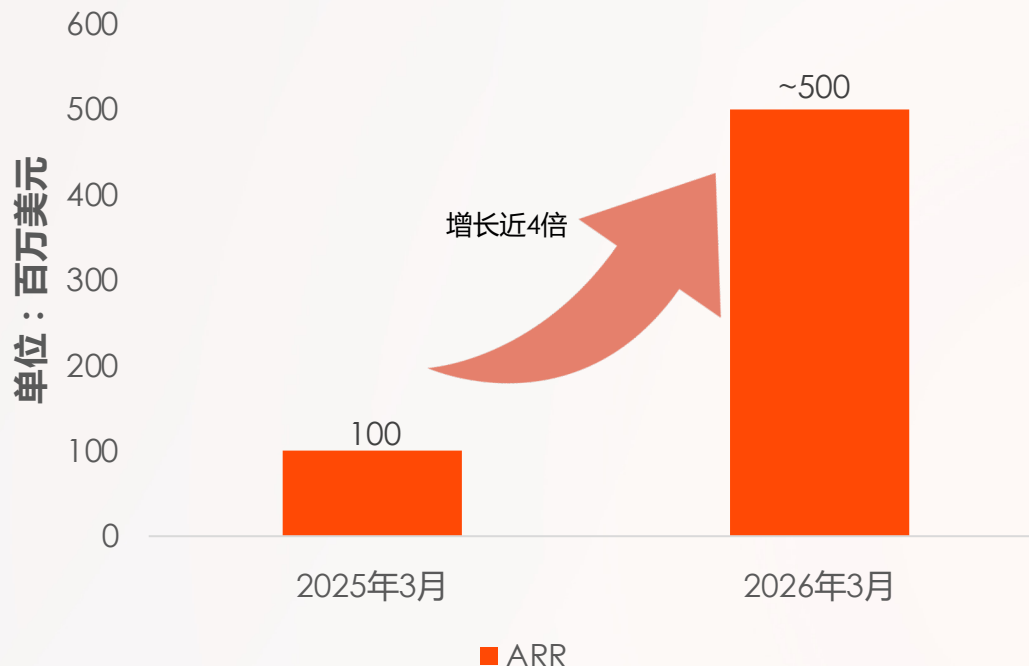
专业视频创作场景



大众用户视频创作场景



可灵AI的年度收入运行率ARR



2.1 AI战略成为快手核心驱动力，赋能商业和组织生态



- 深化AI战略布局，持续赋能商业和组织生态，释放价值增量。
- 发布智能体编程模型KAT-Coder-Pro V2，兼容多种主流AI编码工具；升级CodeFlicker为公司级通用Agent-My Flicker，拓宽使用场景，提升组织效能。

线上营销服务场景

端到端生成式推荐大模型



智能出价大模型



国内线上营销服务收入
约3%-4%的提升¹

电商业务场景

新一代生成式搜索框架
OneSearch V2



提升模型推理能力
和搜索体验



货架电商搜索
场景GMV3%的提升¹

组织生态赋能

AI编程产品 CodeFlicker



升级为

公司级通用Agent-My
Flicker



AI代码生成率50%+，
并全面赋能研发、产品、运营等多环节

2.2 社区保持活力，内容供给丰富



- 2026年第一季度，DAU同比增长1.2%至4.13亿；MAU同比增长8.5%至7.72亿，创历史新高。依托春节拓展社交互动场景，推动社区属性增强。
- 春节期间，推出“快手马年春晚”、“刘老根大舞台”、“东北喜乐会”等快手特色内容IP；上线了AI贺岁动画短片集《马上有戏》，提升快手原生特色内容的热度和影响力。

150亿+ 春节内容直播总观看量

2,500亿+ 春节短视频总播放量

25% 使用社交互动产品“火崽崽”的用户对数增长⁽¹⁾

15% 发送私信用户数增长⁽¹⁾



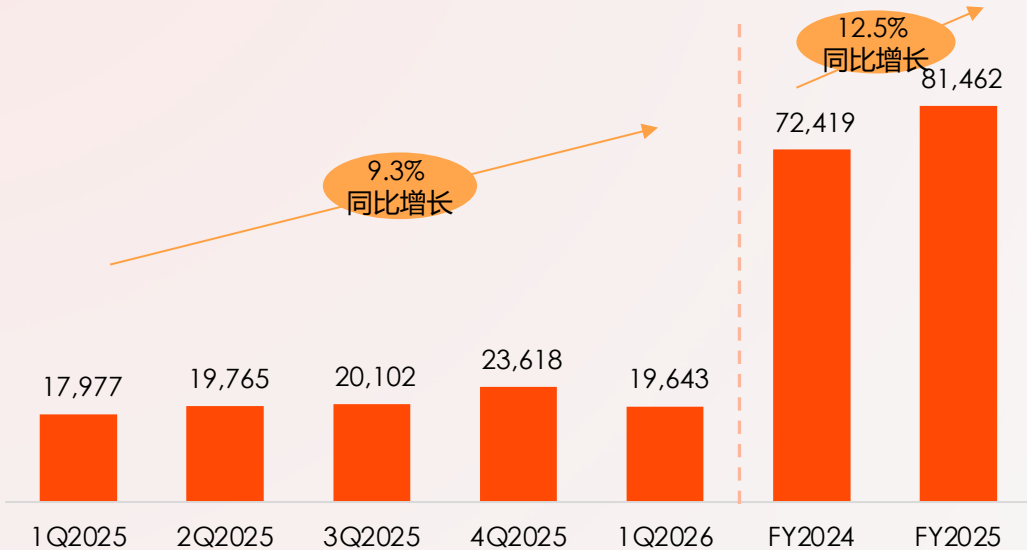
注：
1. 2026年春节期间相较于春节前。

2.3 线上营销服务变现效率提升

- 一季度，线上营销服务收入达到196亿元，同比增长9.3%，总收入贡献占比达到58.3%；其中，国内线上营销服务收入同比增长超过10%；
- 内容消费、生活服务、AI应用以及电商行业共同驱动线上营销服务收入增长。

线上营销服务收入

人民币百万元



核心亮点



内容消费、生活服务以及AI应用行业驱动非电商线上营销业务持续增长。

- 在内容消费行业，AI技术带动漫画剧内容供给快速扩张，带动漫画剧营销需求持续释放；
- 在生活服务行业，我们下探细分行业，推进更精细化的行业运营，带来了行业投放增量；
- 有效承接春节期间旺盛的AI应用投放需求。



电商行业线上营销服务助力电商全域智能化经营。深化全域流量融合战略，升级流量价值，带动一季度动销投流商家数同比增长38%，品牌广告消耗同比增长42%。

2.3 AI赋能线上营销服务，提升营销转化效率



- AI技术对线上营销服务解决方案进行全流程赋能，包括AIGC营销素材生产、UAX全自动投放、数字人客服等，简化了客户的营销投放流程，提升了客户的营销体验；
- 继续深化生成式推荐大模型和智能出价大模型在线上营销业务场景的应用，带来国内线上营销服务收入3%~4%左右的提升。

AIGC素材生成

一键裂变爆款视频

创意结构分析

视频创意逻辑展示



视频创意逻辑展示

首先用吸睛片头进行用户吸引；接着介绍产品是专业院线品牌具有凝胶质地，能够呈现苹果肌果，同时具有显瘦效果，突出产品的产品卖点；接着强调产品适用于小肉肉用户，突出适用人群的特点；接着进行优惠活动说明，给出用户可享受的利益；最后

裂变策略匹配

为您匹配不同生成策略，并预估生成视频个数

本次裂变预计生产的素材为 重新混剪 4个，更换数字人 4个，前后贴保留 1个

如需设置贴纸、警示语等通用元素，点击添加进行设置

已完成裂变解析，点击「生成视频」开始生产。

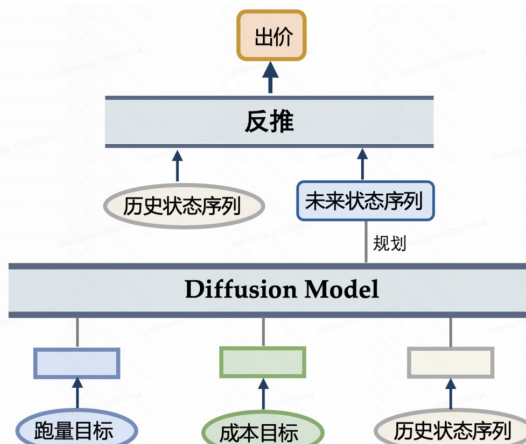
10.0%

AIGC素材营销消耗
占比短视频素材消耗

127.8%

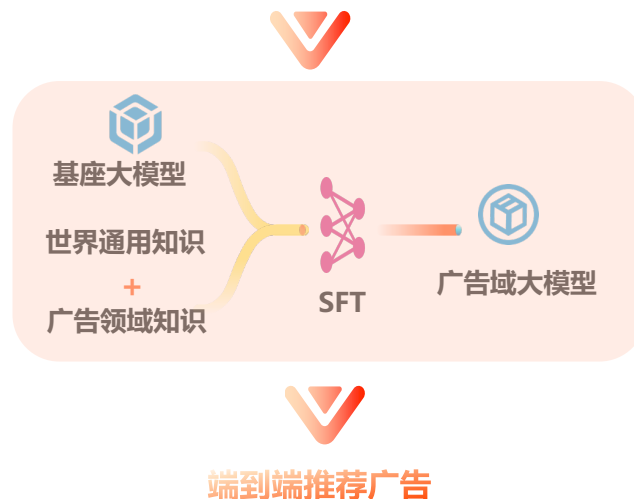
26年3月AIGC视频
日均消耗同比增长

智能出价



生成式广告推荐

理解用户和内容



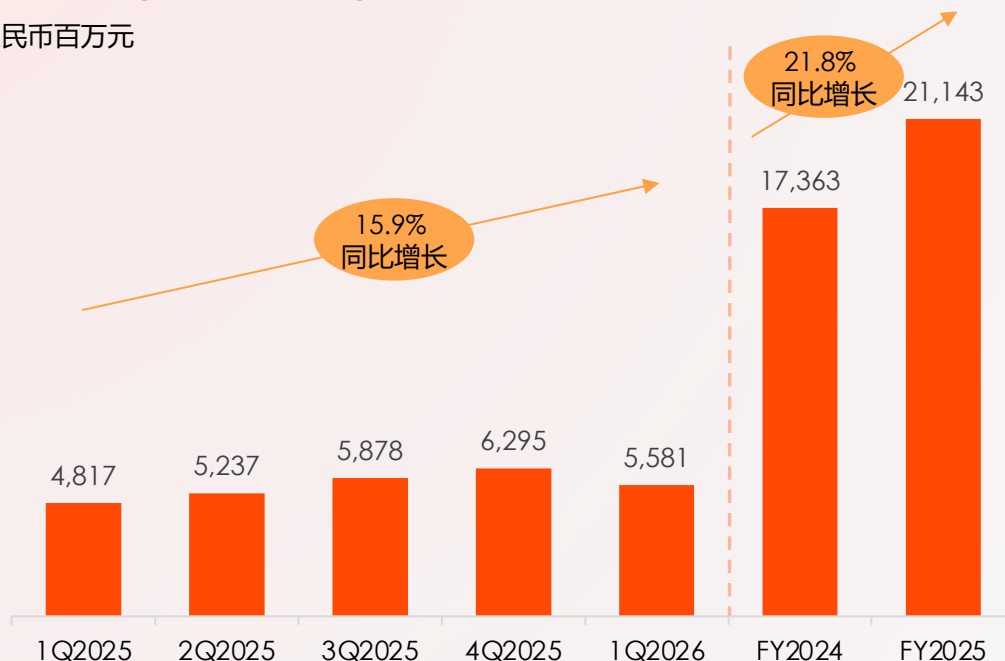
2.4 全域协同推动电商业务健康增长



- 推动电商三大策略升级：买家增长、供给引入、电商和商业化的流量深度融合，一季度电商GMV实现可持续健康增长，其他收入（含电商收入）同比增长15.9%。
- 利用全链路的AI能力，推动商家经营提效与用户体验升级，推动供需双端高质量发展。

其他收入（含电商收入）

人民币百万元



核心亮点



聚焦品牌和新商引入。多维度支持品牌商家，一季度品牌商家对电商大盘GMV和商业化贡献持续加大；产业带新商数同比增长41.8%；联合行业 and 中小团队，全周期多维度全面助力新商成长，中小商家规模显著增长。



达人结构改善带动优质内容供给。加大中腰部达人扶持力度；迭代促产政策，提升达人开播勤奋度，一季度万粉+主播有效开播主播数同比增长10.1%。积极赋能达人，通过你爆品计划和优化分销产品能力等实现精准分销匹配。



全场域协同释放增长势能。持续推动内容场与货架场的高效联动，培养用户全域消费心智；一季度电商意图搜索PV同比增长11.0%，3月商城新回买家增长约36.0%，用户的主动购物意愿显著增强。

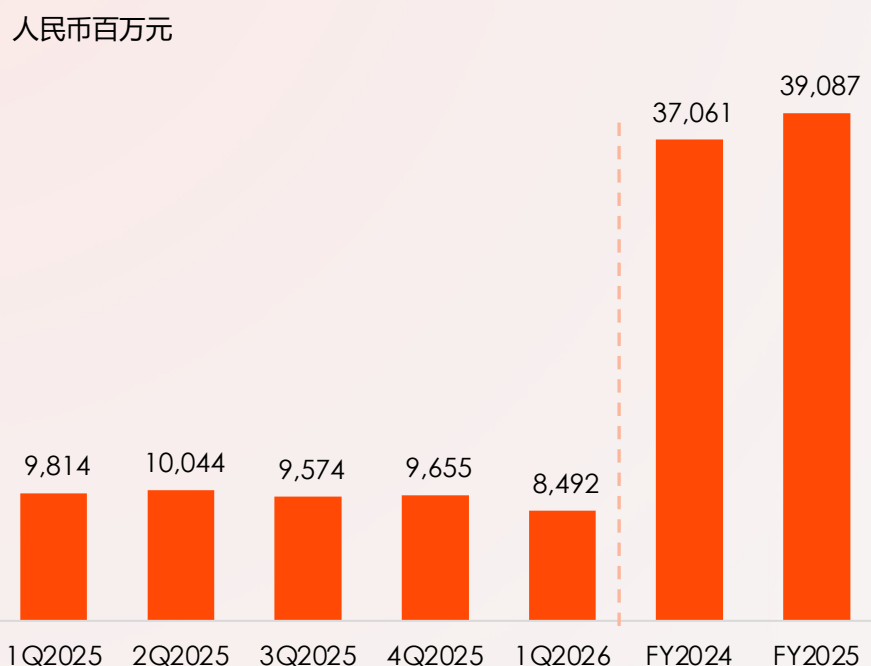
2.5 AI深度赋能直播间，多元内容构建健康丰富的直播生态



- 一季度直播收入为85亿元，以直播生态健康为导向，聚焦供给提质、内容丰富与AI创新，构建长期可持续发展的直播生态；
- AI产品进一步升级，深度赋能直播间；春节期间推出多元化直播互动玩法和游戏活动，营造活跃直播场域。

直播业务收入

人民币百万元



核心亮点

- ✓ **AI深度赋能直播业务。**AI互动助手、数字分身、AI私信等智能工具提升主播服务效率、优化观众互动体验。**可灵AI**赋能直播礼物生产，提升上新效率和创意表达的同时，激发用户付费积极性。
- ✓ **直播供给优化升级，内容矩阵更丰富。**持续扶持精品团播等优质内容品类，加强公会专业化运营。春节期间推出「**快手状元**」等多元活动，吸引用户积极参与互动。
- ✓ **游戏内容生态持续深化。**「**新春玩家狂欢节**」活动，合作游戏厂商拓展至50余家；快手**KSG**战队斩获2026年王者荣耀职业联赛春季赛冠军，推动游戏生态进一步升级。

2.6 坚持探索高价值增长路径，海外业务稳健增长

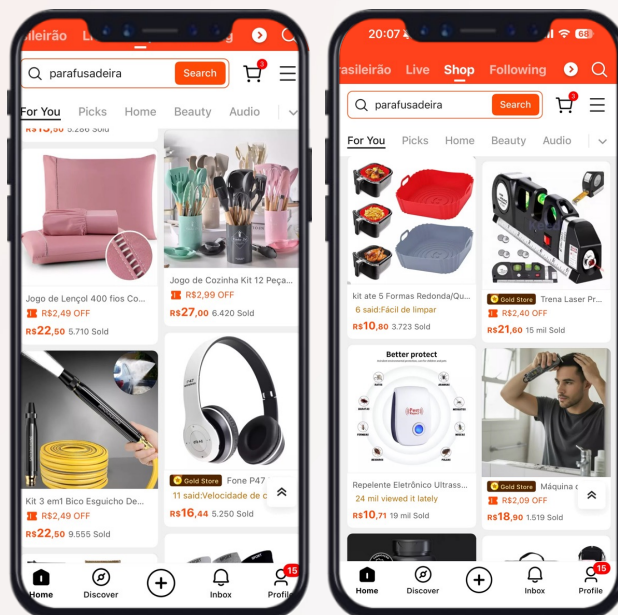


- 优化获客效率和用户增长结构，拓展核心用户的内容垂类及使用深度，巴西DAU和时长环比保持稳健；
- 强化广告产品能力，提升客户投放效率与稳定性；发挥内容平台优势，强化本土叙事，撬动更多行业增量预算；
- GMV与订单量同比稳健增长，经营效率与盈利质量稳健。

Kwai广告创意营销



Kwai电商业务稳健推进



优质特色内容供给强化社区心智





三、财务状况

3.1 财务数据亮点



2026年第一季度

集团核心商业收入（含线上营业服务和以电商为主的其他服务收入）同比增长10.7%至人民币252亿元

可灵AI营业收入超过人民币6.5亿元，同比增长超300%

截至一季度末广义现金总金额人民币1,177亿元，较上季度末增长12.2%。

公司于今年⁽¹⁾已累计回购约8.54亿港币，回购股份约1,796万股，占年初股本的约0.42%。

注:

1. 截至2026年5月27日收盘。

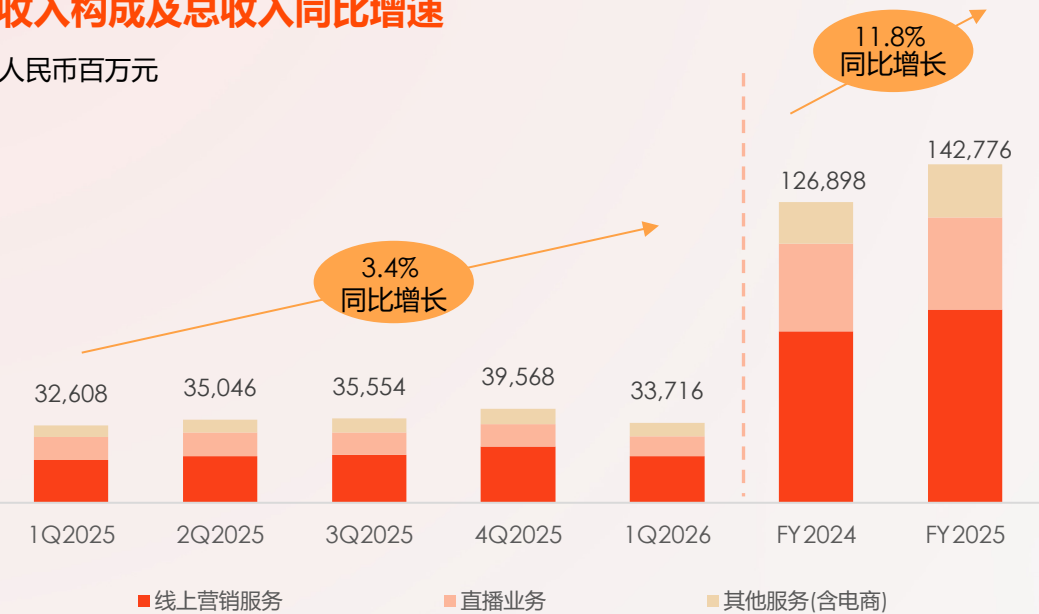
3.2 收入稳步增长，AI商业化能力提升



- 总收入同比增长3.4%达337亿，线上营销服务占比58.3%，直播业务占比25.2%，其他服务(包含电商和可灵AI)占比16.5%；
- 线上营销服务收入同比增长9.3%，其他服务收入同比增长15.9%，可灵AI收入同比增长超300%；
- 坚定AI投入的同时保持健康盈利，毛利为172亿元，毛利率为51.2%。

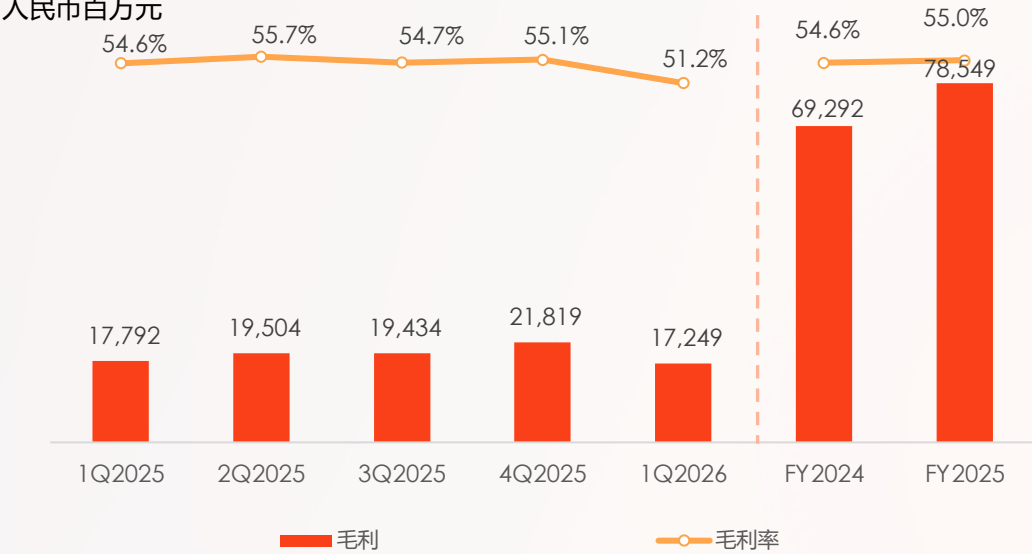
收入构成及总收入同比增速

人民币百万元



毛利及毛利率

人民币百万元



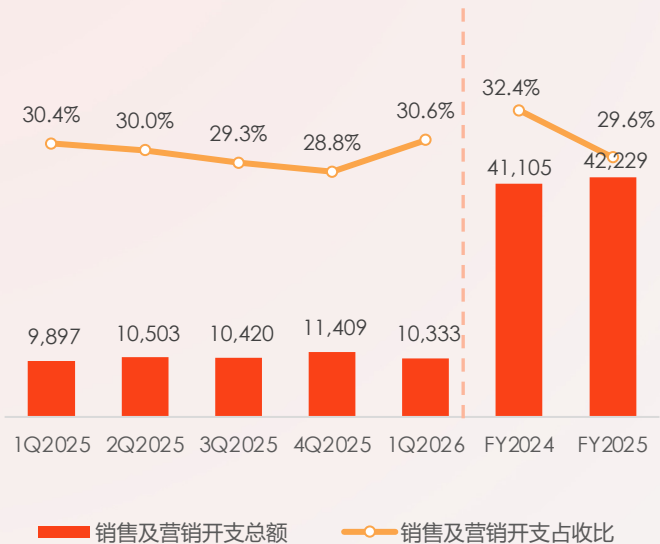
3.3 营运效率整体稳定



- 销售及营销开支占收比同比为30.6%，与去年同期相比保持稳定；
- 行政开支占收比同比下降0.2pp至2.3%，研发开支同比提升0.6pp至10.7%，主要由于公司对AI的持续投入。

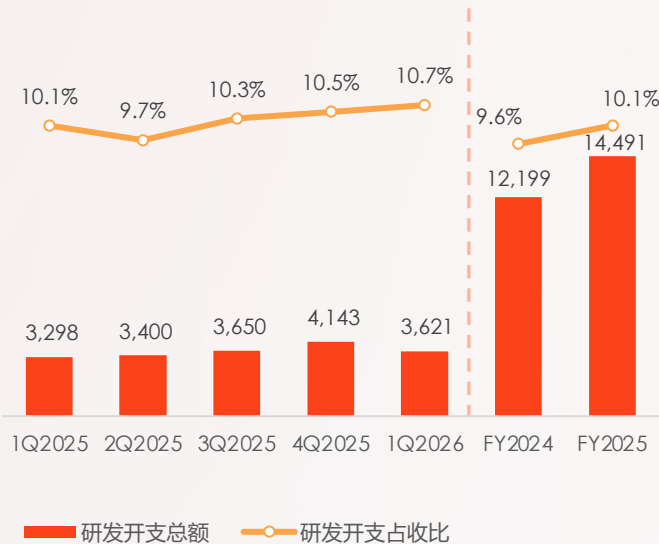
销售及营销开支

人民币百万元



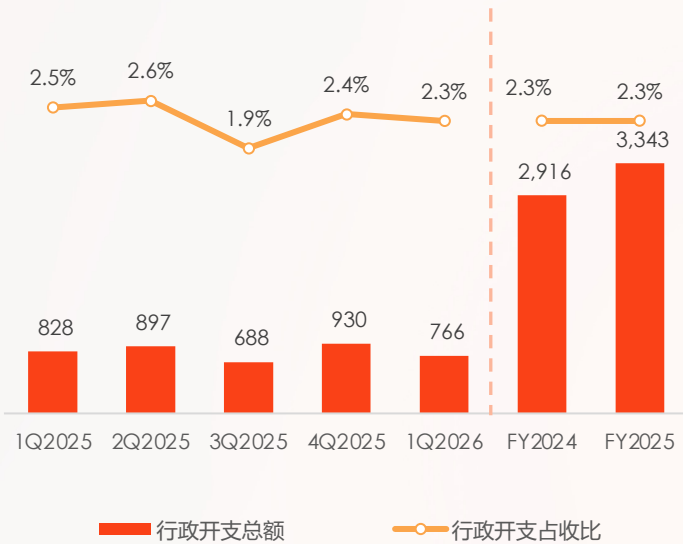
研发开支

人民币百万元



行政开支

人民币百万元



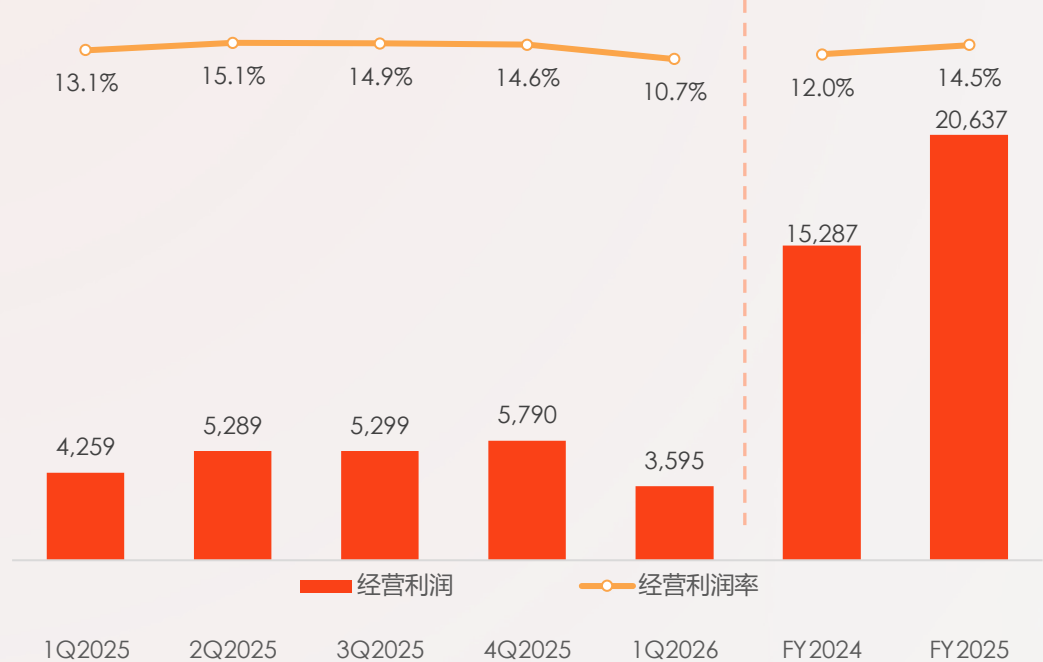
3.4 优化经营效率，利润率保持健康水平



- 集团经营利润为36亿元，经营利润率为10.7%；
- 集团经调整利润净额为34亿元；经调整净利率为10.0%。

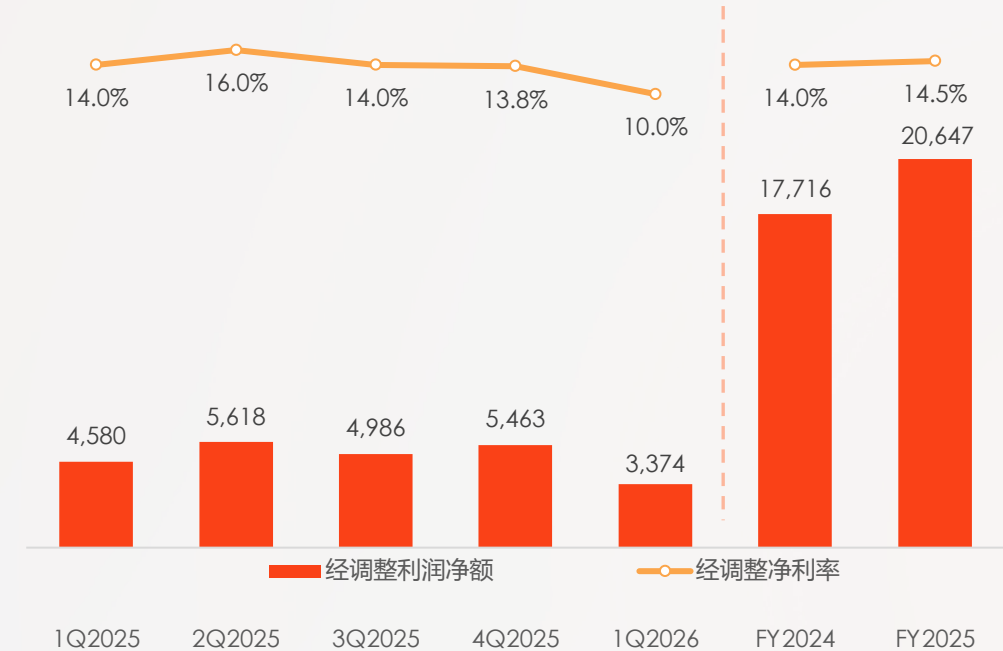
经营利润及经营利润率

人民币百万元



经调整利润净额及经调整净利率

人民币百万元





四、环境、社会及管治 (ESG)

4.1 快手获得多个ESG主流评级提升，拿下数个业界奖项



环境相关

- 中国绿色电力消费Top 100企业
- 2025年国家绿色数据中心
- 2025十大数据中心优秀项目
- 2025年度中国IDC产业绿色解决方案奖
- 2025中国数据中心智算产业绿色发展典型案例奖
- 2025年度中国IDC产业创新技术产品奖

社会相关

- 领英2025全球人才吸引力雇主
- 中国网络安全产业联盟(CCIA)的数据安全和个人信息保护社会责任“三星级”单位
- 儿童年龄识别与监护人单独同意的技术实践方案 入选中国网络安全产业联盟(CCIA)“未成年人个人信息保护典型案例集”
- 快手公益 启智未来学堂“获得金钥匙——面向SDG的中国行动”杰出解决方案

ESG及管治相关

- 全球管理会计2025年度中国大奖——最佳可持续发展奖项
- 恒生中国（香港上市）100指数成分股公司环境、社会及管治卓越奖
- IESGB环境、社会、企业管治基准奖——银奖

2025年快手ESG评级表现

MSCI ESG评级

BBB → A

S&P CSA评级

(得分越高越好)

33 → 46

恒生ESG评级

(同行前 20%)

A- → A

CDP气候变化 问卷评级

B

Sustainalytics ESG风险评级

(得分越低越好)

25.9 → 24.6

万得ESG评级

A → AA



五、附录

损益表



人民币百万元	2026年 第一季度	占收比	2025年 第四季度	占收比	2025年 第一季度	占收比	同比变动率	环比变动率
收入	33,716	100.0%	39,568	100.0%	32,608	100.0%	3.4%	(14.8%)
销售成本	(16,467)	(48.8%)	(17,749)	(44.9%)	(14,816)	(45.4%)	11.1%	(7.2%)
毛利	17,249	51.2%	21,819	55.1%	17,792	54.6%	(3.1%)	(20.9%)
销售及营销开支	(10,333)	(30.6%)	(11,409)	(28.8%)	(9,897)	(30.4%)	4.4%	(9.4%)
行政开支	(766)	(2.3%)	(930)	(2.4%)	(828)	(2.5%)	(7.5%)	(17.6%)
研发开支	(3,621)	(10.7%)	(4,143)	(10.5%)	(3,298)	(10.1%)	9.8%	(12.6%)
其他收入	245	0.7%	74	0.2%	53	0.2%	362.3%	231.1%
其他收益净额	821	2.4%	379	1.0%	437	1.3%	87.9%	116.6%
经营利润	3,595	10.7%	5,790	14.6%	4,259	13.1%	(15.6%)	(37.9%)
财务(费用)/收入净额	(173)	(0.5%)	(31)	(0.1%)	(24)	(0.1%)	620.8%	458.1%
按权益法入账之投资(亏损)/收益	(13)	(0.1%)	(9)	(0.0%)	2	0.0%	(750.0%)	44.4%
除所得税前利润	3,409	10.1%	5,750	14.5%	4,237	13.0%	(19.5%)	(40.7%)
所得税费用	(504)	(1.5%)	(516)	(1.3%)	(258)	(0.8%)	95.3%	(2.3%)
期内利润	2,905	8.6%	5,234	13.2%	3,979	12.2%	(27.0%)	(44.5%)
非国际财务报告准则计量：								
经调整利润净额	3,374	10.0%	5,463	13.8%	4,580	14.0%	(26.3%)	(38.2%)
经调整EBITDA	6,230	18.5%	8,037	20.3%	6,434	19.7%	(3.2%)	(22.5%)

经调整净利润净额和经调整EBITDA



人民币百万元	2026年第一季度	2025年第四季度	2025年第一季度
期内利润	2,905	5,234	3,979
加:			
以股份为基础的薪酬开支	533	669	604
投资公允价值变动净额	(64)	(440)	(3)
经调整利润净额	3,374	5,463	4,580
经调整净利润率	10.0%	13.8%	14.0%
经调整利润净额	3,374	5,463	4,580
加:			
所得税(收益)/费用	504	516	258
物业及设备折旧	1,364	1,205	782
使用权资产折旧	799	814	768
无形资产摊销	16	8	22
财务(收入)/费用净额	173	31	24
经调整EBITDA	6,230	8,037	6,434
经调整EBITDA率	18.5%	20.3%	19.7%

资产负债表



人民币百万元	2026年3月31日	2025年12月31日
资产		
非流动资产		
物业及设备	30,214	22,869
使用权资产	9,174	8,545
无形资产	982	986
按权益法入账之投资	136	149
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	29,827	23,747
衍生金融工具	448	353
按摊余成本计量之其他金融资产	-	35
递延税项资产	5,732	5,585
长期定期存款	22,660	22,015
其他非流动资产	6,296	2,671
非流动资产合计	105,469	86,955
流动资产		
贸易应收款项	7,592	8,127
预付款项，其他应收款项及其他流动资产	7,439	7,028
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	50,448	42,323
衍生金融工具	11	1
按摊余成本计量之其他金融资产	-	9
短期定期存款	6,380	8,630
受限制现金	266	251
现金及现金等价物	11,405	11,180
流动资产合计	83,541	77,549
资产合计	189,010	164,504

人民币百万元	2026年3月31日	2025年12月31日
权益及负债		
股本		
股本	-	-
股本溢价	265,202	265,628
库存股份	(408)	(602)
其他储备	38,836	38,873
累计亏损	(221,438)	(224,341)
非控股权益	28	26
权益合计	82,220	79,584
负债		
非流动负债		
长期借款	24,791	11,098
租赁负债	6,644	5,977
衍生金融工具	271	30
递延税项负债	304	241
其他非流动负债	134	39
非流动负债合计	32,144	17,385
流动负债		
应付账款	27,919	27,209
其他应付款项及应计费用	34,125	29,160
客户预付款	5,166	4,848
短期借款	2,871	1,968
所得税负债	514	388
租赁负债	4,051	3,962
流动负债合计	74,646	67,535
负债合计	106,790	84,920
权益及负债合计	189,010	164,504



谢谢!

联系我们：

快手科技
投资者关系

邮箱：ir@kuaishou.com