



# 2023年第二季度 快手科技 演示材料

2023年8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 附录

---

88

# 一、概览

## 1.1 全球第二大短视频平台及中国第三大国民APP<sup>(1)</sup>



庞大且高参与度的用户社区，2023年第二季度**3.76亿平均日活跃用户**，超117分钟日均使用时长



不断丰富垂直领域内容供给，**推出多款暑期重磅娱乐IP**，打造观众喜欢的原生体育赛事，快手村BA吸引超**3亿人次观看**



持续优化变现模式，推动生态系统**各业务板块收入稳健增长**；收入结构不断优化，**高毛利的广告和电商收入占比提升**



持续提升的盈利能力，自上市后**首次实现集团层面季度利润净额人民币14.8亿元**，且经调整净利润**环比提升至人民币26.9亿元**

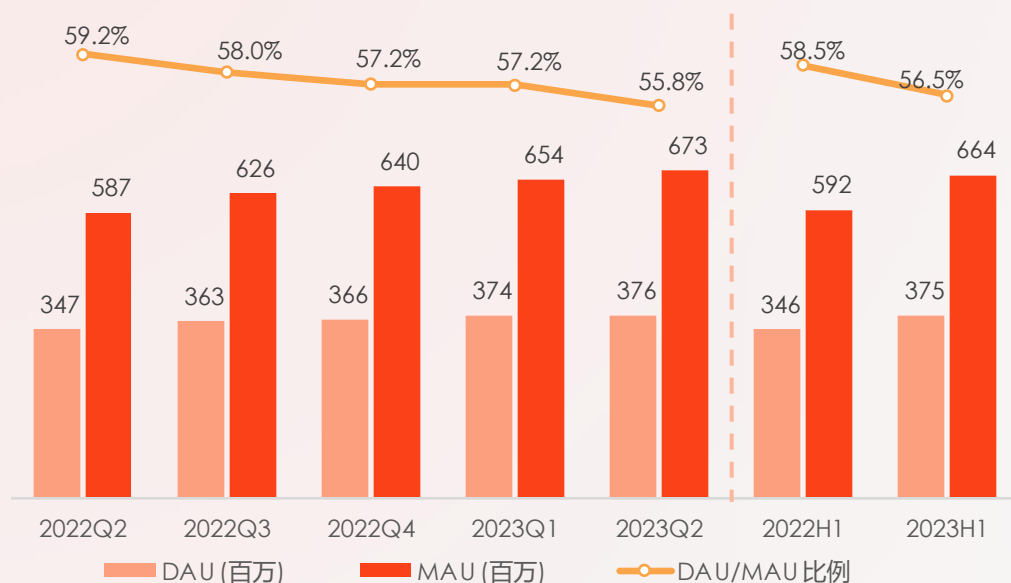


1. 基于QuestMobile 2023年4月总时长渗透率数据，前三分别为微信、抖音+抖音极速版、快手+快手极速版。

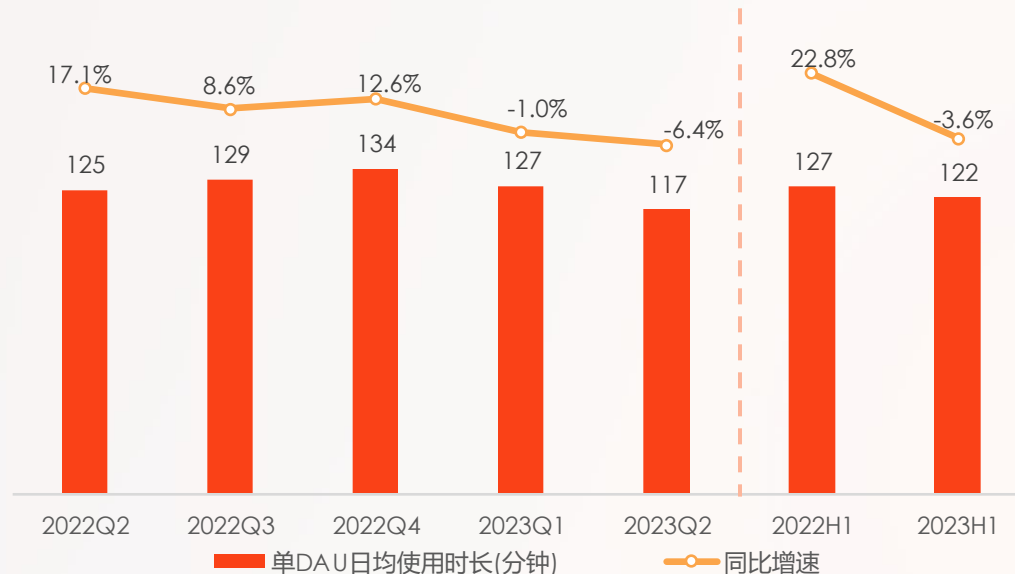
## 1.2 用户规模再创历史新高

- 通过精细化管理和技术手段，利用优质原创内容，激发用户的高互动及高参与度，完善用户增长策略，并积极探索新的增长渠道。
- 2023年第二季度，DAU为3.76亿，同比增长8.3%，环比增长0.5%；单DAU日均使用时长为117.2分钟；
- MAU连续四个季度破6亿，达到6.73亿，同比增长14.8%，环比增长2.9%。

### DAU, MAU及DAU/MAU比例



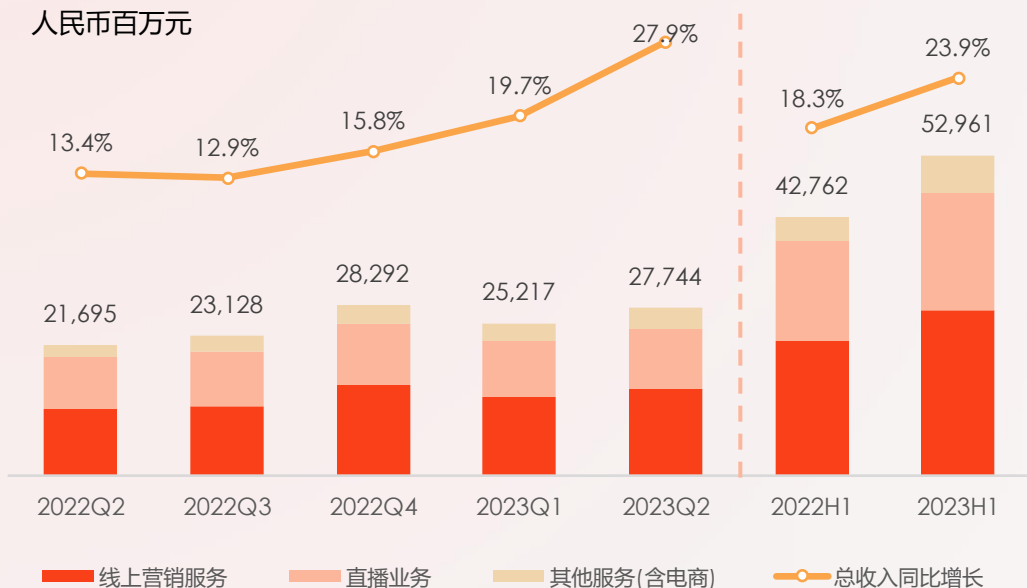
### 单DAU日均使用时长及同比增速



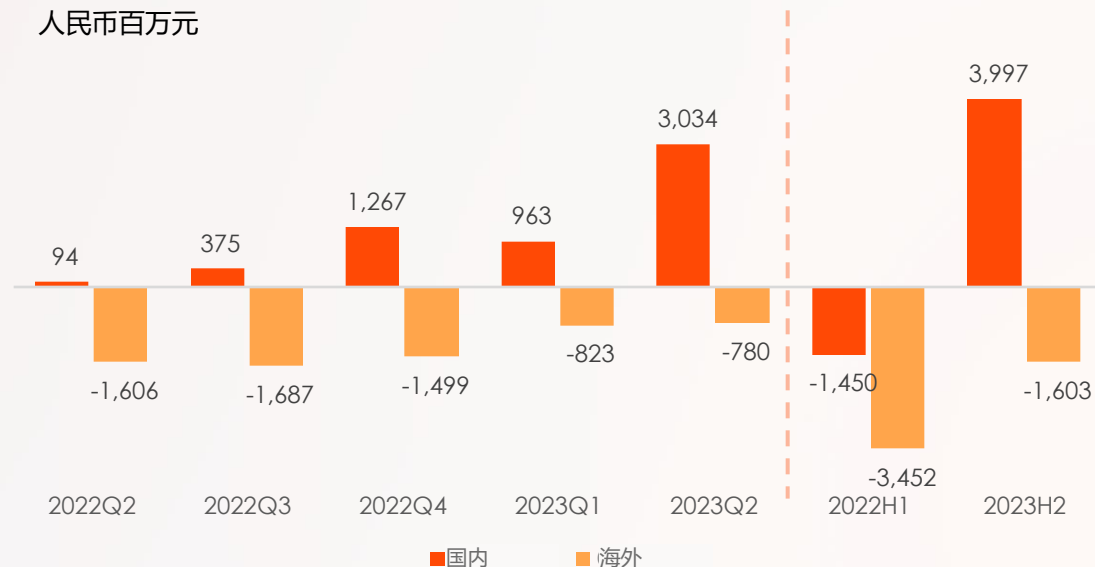
# 1.3 收入大幅增长，盈利水平提升

- 2023年第二季度，总收入同比增长27.9%，其中，线上营销服务收入同比增长30.4%，直播业务收入同比增长16.4%，其他服务收入(包括电商)同比增长61.4%；
- 国内业务连续五个季度经营利润层面盈利，主要由于国内收入大幅增长，效率提升。海外业务经营亏损同比大幅减少。

## 收入构成及总收入同比增速



## 分部经营利润(亏损)



88

## 二、业务发展



## 2.1 运营数据亮点

庞大的用户基数



3.76 亿

平均日活跃用户<sup>(1)</sup>

高参与度的社区



117.2 分钟

每位日活跃用户日均使用时长<sup>(1)</sup>

高互动性的平台



80+ 亿

短视频+直播日均互动量<sup>(1)(3)</sup>



6.73 亿

平均月活跃用户<sup>(1)</sup>



2,655 亿

电商商品交易总额<sup>(1)(4)</sup>



311 亿

累计互关对数<sup>(2)</sup>

注:

1. 根据快手应用2023年第二季度数据计算。

2. 截至2023年6月30日累计。

3. 互动包括点赞、评论及转发等。

4. 于我们平台交易或通过我们平台跳转到合作伙伴平台交易。



业务发展

9

## 2.2 内容供给丰富，搜索功能优化

- 短剧、体育内容等多元化垂类内容质量持续提升；推出多款暑期重磅内容娱乐IP，打造观众喜欢的原生体育节目，为用户提供多样的“内容+互动”消费选择；
- 不断优化搜索体验及个性化搜索策略，提高用户的满意度、留存率和渗透率；同时，搜索功能在商业化方面取得持续进展。

3.0亿

原生体育节目《村BA》直播观看人次  
(1)

80亿+

短视频+直播日均互动量<sup>(3)</sup>

4.4亿+

月均使用  
快手搜索用户数<sup>(2)</sup>

30%

日均搜索量同比增长<sup>(2)</sup>



注：

1. 2023年6月打造的原生体育节目。
2. 截至2023年6月30日止三个月。
3. 截止2023年6月30日累计。

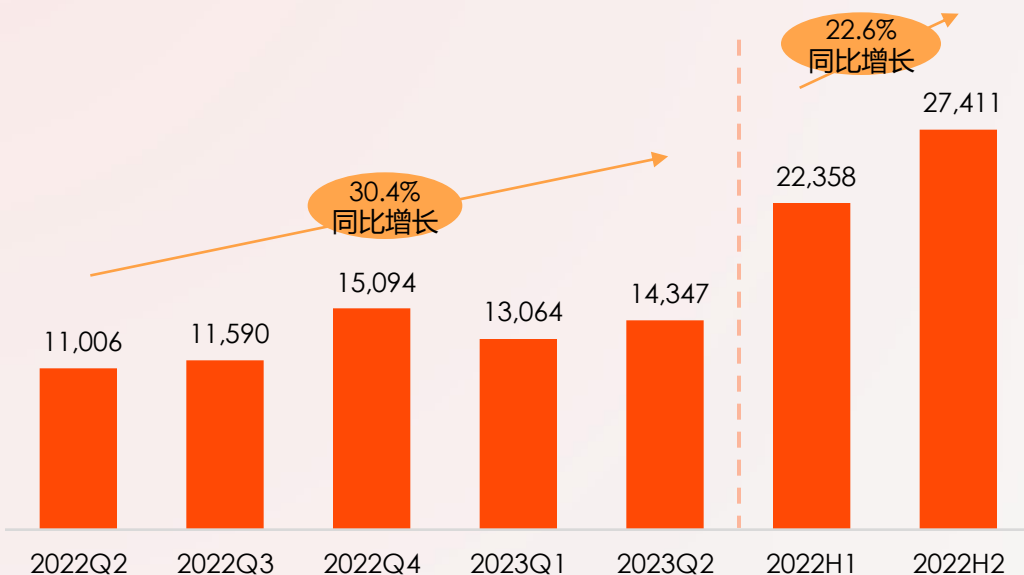
 快手

## 2.3 线上营销服务变现效率提升，优于行业增速增长

- 通过进一步强化商业化数据基建、优化产品能力，挖掘高质量流量价值，2023年二季度线上营销服务收入稳健增长。

### 线上营销服务收入

人民币百万元



### 核心亮点



**内循环广告保持强劲增长势头，优于电商GMV增长：**电商促销季叠加产品能力建设提升商家ROI，吸引更多商家投放。同时针对不同商家诉求，推出分层经营方案，促进商业化生态的健康与繁荣。



**外循环广告呈复苏势头，增速转正：**推动原生广告项目提升素材质量，保障用户体验的同时提升转化效率；加强深度链路建设与建设，为广告主提供深度转化投放能力，优化留存指标。



**品牌广告主在快手持续释放价值，着眼长效经营：**品牌广告资源稳健提升，品牌产品力持续优化。同时持续夯实基础设施建设，为广告主提供场景化解决方案，助力广告主不断提升提效。品牌广告收入同比增长超过30%。

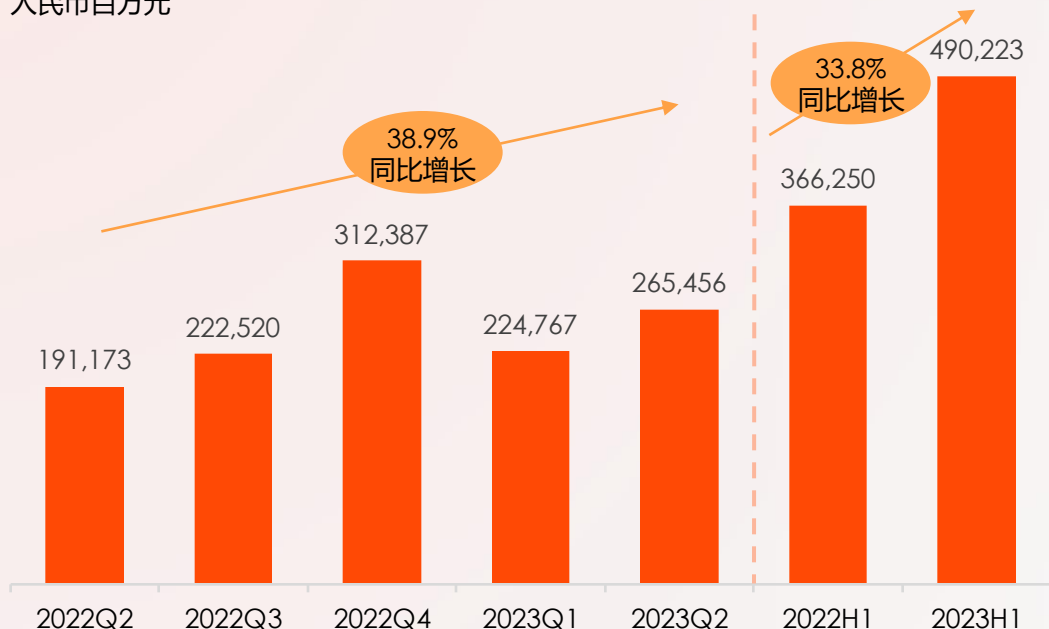


## 2.4 电商业务强劲增长，持续发力品牌化

- 二季度电商GMV同比增长近39%，达2,655亿元，超市场预期，增速超大盘，持续获取市场份额
- 月活跃买家突破1.1亿，渗透率环比持续提升至高双位数，客单价及月均下单频次均实现同比增长

### GMV

人民币百万元



### 核心亮点

- ✓ **优化电商平台基建，提升转化效率：**通过商品分、店铺体验分、达人带货口碑分系统，指挥平台流量助力优质经营者；打通全域用户电商行为，加强实时兴趣匹配
- ✓ **供给侧方面针对性做功：**重点关注十大产业带吸引新商家；**加强品牌引入**，新增品牌数量同比增长90%；**商达合作推动可持续发展**，川流计划助力达人分销优质商品，为品牌产品制造声量，反哺自播。
- ✓ **精细化买家分级运营、提升转化：**通过智能补贴、产品功能迭代等进一步扩展优质买家在平台的消费宽度和粘性。
- ✓ **持续发力泛货架，全量推广新商城：**通过增强购物入口，强化货架领域；通过优化商品搜索等措施，实现搜索商品交易额同比增长90%。



## 2.4 电商供给及消费端生态持续繁荣

### 供给端

>60%

2023年第二季度月均动销商家同比增速

#### 商家发展和扶持:

- “招商百城行”、选品会等活动，吸引服饰、3C数码等10个重点产业带新商家入驻，新入驻企业商家数同比高双位数增长
- 针对高潜商家提供流量和政策优势，完善商家教育和任务体系，推动中小商家GMV高双位数增长

#### 品牌化:

- 品牌自播GMV同比增长约80%。包含快品牌在内的品牌商品GMV占比提升至30%+
- 618期间，短视频种草引流+直播拔草策略创爆品，品牌商品GMV同比增速超200%
- 升级川流计划流量策略，帮助品牌在运营初期、新品上线等多个经营节点，定位潜在消费者并提升转化效率；鼓励达人带好货

### 需求端

1.1亿+

2023年第二季度月活跃买家数量

#### 用户体验提升:

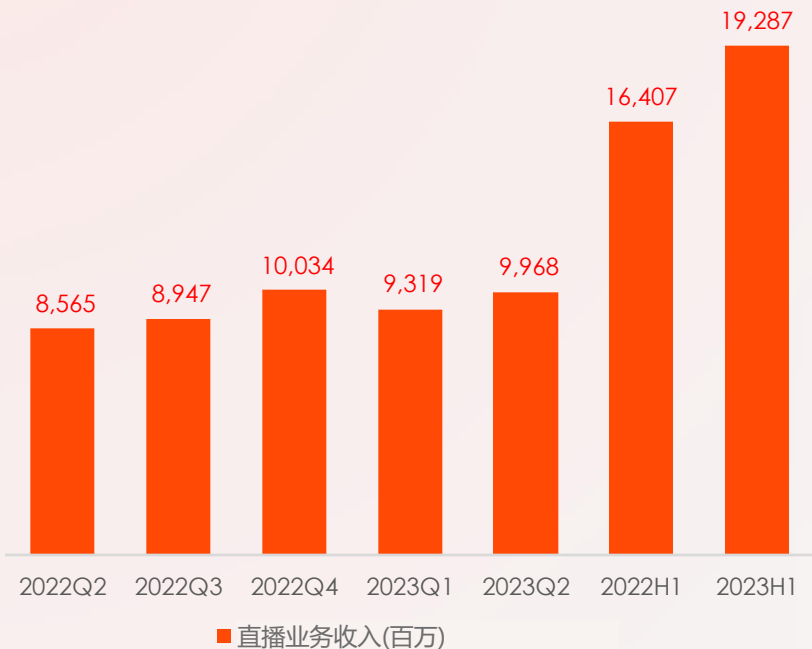
- 月均买家超1.1亿，渗透率高双位数，拉动GMV增长
- 用户分级策略、智能补贴、产品迭代扩大优质买家消费范围和粘性
- 优化供给提升商品和服务品质，增强购物体验，客单价和月均下单频次均实现同比增长

## 2.5 稳健的直播业务表现

- 2023年第二季度，直播收入稳健增长，达100亿元，同比增长16.4%，直播付费用户月均收入贡献实现双位数同比增长。
- 直播供给不断丰富，直播生态不断优化，用户需求持续探索。

### 直播业务收入

人民币百万元



### 核心亮点

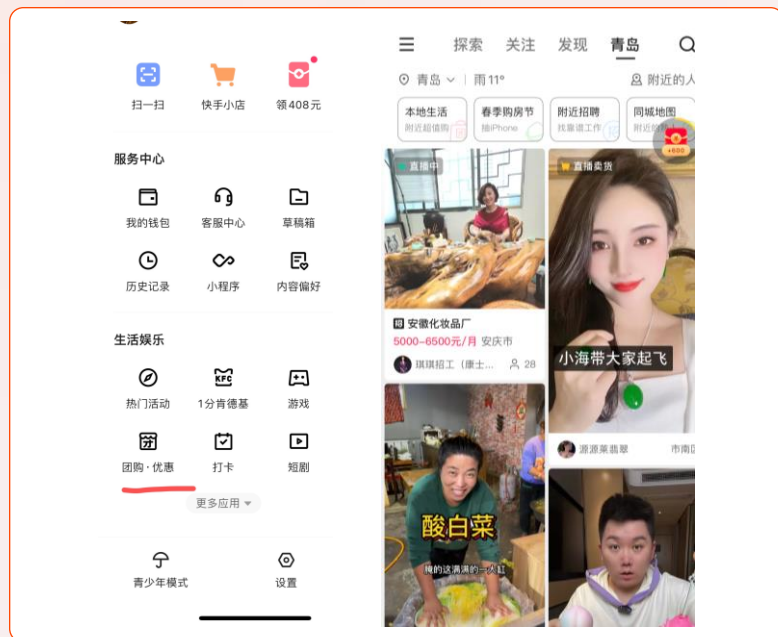
- 进一步推进主播职业化发展，与公会紧密合作，提供差异化政策支持，新小公会获得更多倾斜。签约公会数同比增长40%，活跃公会主播数同比增长70%。
- 以优质内容为核心，推动优质内容垂类和主播培养。以传统文化为例，在大盘分发和主播流量支持上都会相应倾斜
- “直播+”模式赋能传统行业，快聘的日均简历投递量同比大幅增长。理想家业务覆盖全国超90城，二季度累计房产交易额超100亿元。



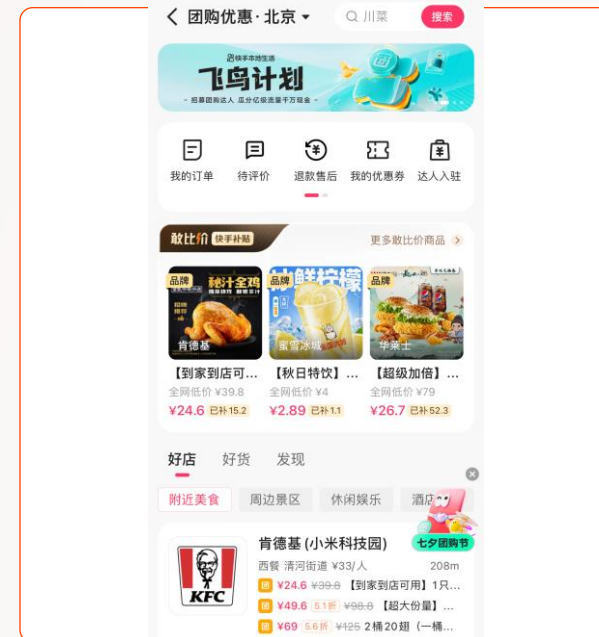
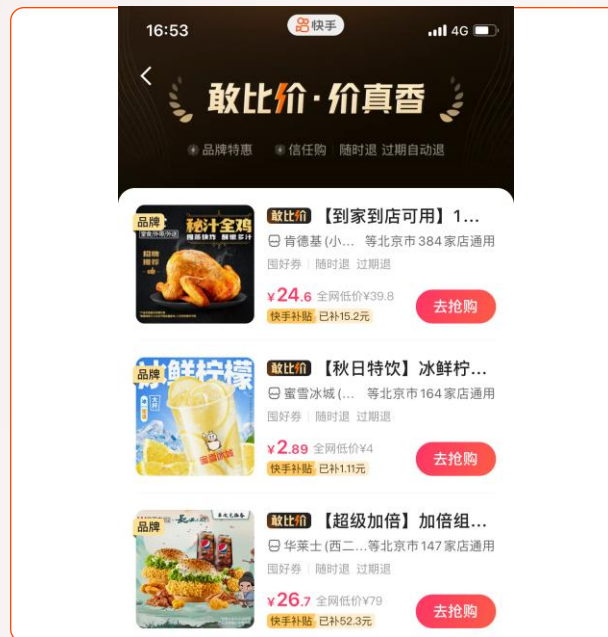
## 2.6 高潜力新业务-本地生活

- 扩充核心城市，高质量开城策略加速MVP推进。自建BD拓展商户，匹配达人，加强到餐SKA供给，打造酒旅爆品，二季度GMV环比涨幅约200%
- 通过优化流量分发体系，实现高质量供给，优化交易链路。用户推荐指数NPS显著提升，买家规模增长近5倍
- 8月推出“飞鸟计划”，将提供更多流量扶持、本地好货、百场培训及现金激励补贴等，助力更多达人共建快手本地生活生态

### 本地生活业务入口



### 本地生活业务主页



88

## 三、财务情况



## 3.1 财务数据亮点

### 2023年第二季度

集团层面上市后首次实现IFRS净利润转正，  
净利润率为5.3%

经营现金流净流入约人民币64亿，同比扭亏为盈  
广义现金连续四个季度环比增加

国内业务经营利润达人民币30.3亿，同比增长超30倍，  
连续五个季度实现盈利

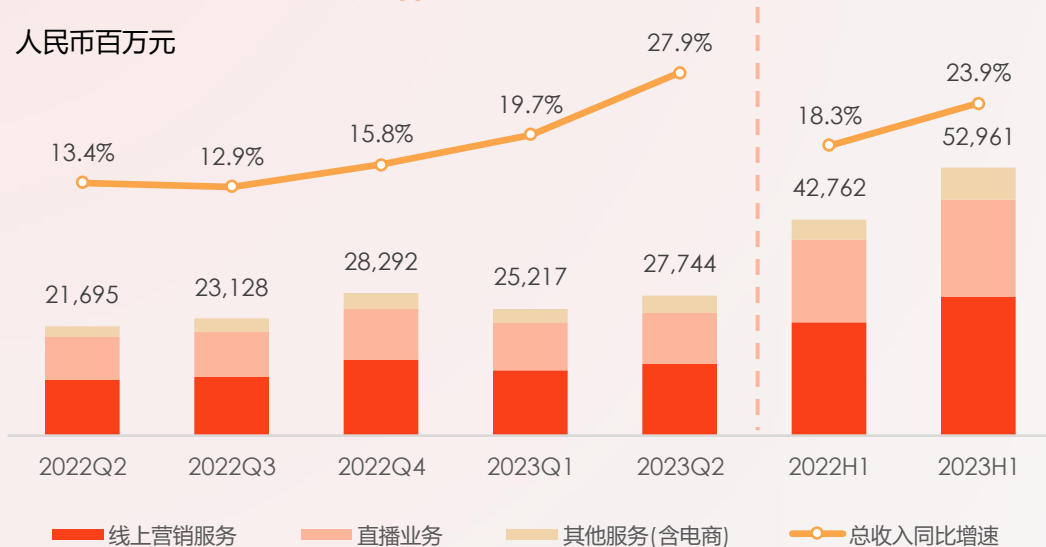
海外收入同比增长3倍。  
经营亏损同比收窄51.4%，环比收窄5.2%

## 3.2 收入加速增长，毛利率自上市以来首超50%

- 总收入同比增长27.9%，线上营销服务占比51.7%，直播业务占比35.9%，其他服务(包含电商)占比12.4%。
- 线上营销服务收入同比增长30.4%，直播业务收入同比增长16.4%，其他服务收入同比增长61.4%。
- 得益于收入的强劲增长和有效的成本控制，拉动毛利率同比提升5.2pp。

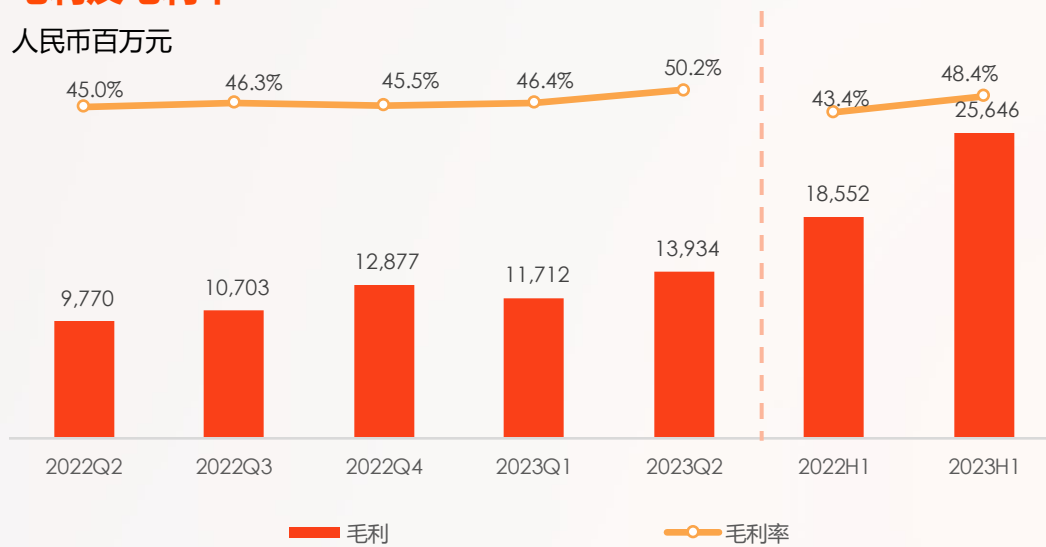
### 收入构成及总收入同比增速

人民币百万元



### 毛利及毛利率

人民币百万元

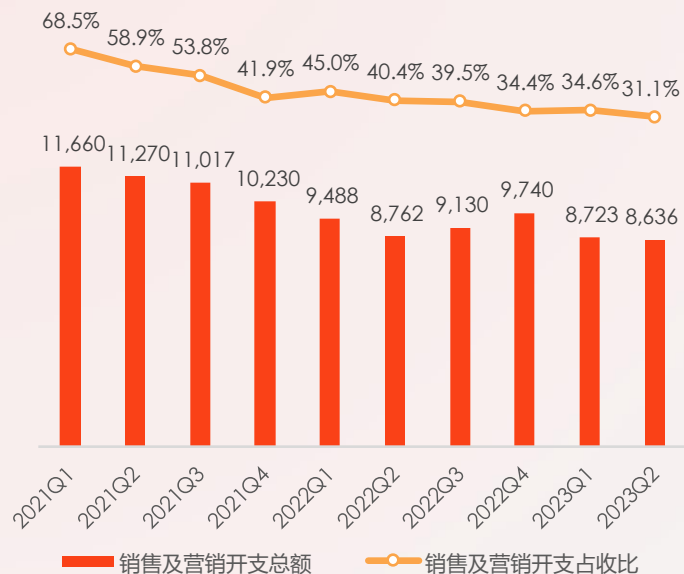


### 3.3 降本增效效果显著，营运效率持续优化

- 销售及营销开支占收比同比下降9.3pp至31.1%，主要由于公司在用户获取和留存方面的支出更加高效、节制。
- 研发开支占收比同比下降3.7pp至11.4%；行政开支占收比同比下降1.0pp至3.4%。

#### 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 国内盈利能力提升，海外持续减亏

- 2023年第二季度，**国内业务**实现经营利润30.3亿元，盈利能力大幅提升。
- 2023年第二季度，**海外业务**持续完善变现策略、深化海外布局，收入同比增长超3倍。核心海外市场日活跃用户和用户使用时长保持同比增长。经营亏损同比收窄51.4%；环比收窄5.2%。

人民币百万元

2022年第二季度	国内	海外	未分摊项目	合计
<b>收入</b>	<b>21,592</b>	<b>103</b>	-	<b>21,695</b>
成本及费用	(21,499)	(1,709)	-	(23,208)
未分摊项目 <sup>(1)</sup>	-	-	(1,546)	(1,546)
<b>经营亏损</b>	<b>93</b>	<b>(1,606)</b>	<b>(1,546)</b>	<b>(3,059)</b>
2023年第一季度	国内	海外	未分摊项目	合计
<b>收入</b>	<b>24,879</b>	<b>338</b>	-	<b>25,217</b>
成本及费用	(23,916)	(1,161)	-	(25,077)
未分摊项目	-	-	(838)	(838)
<b>经营利润/(亏损)</b>	<b>963</b>	<b>(823)</b>	<b>(838)</b>	<b>(698)</b>
2023年第二季度	国内	海外	未分摊项目	合计
<b>收入</b>	<b>27,297</b>	<b>447</b>	-	<b>27,744</b>
成本及费用	(24,263)	(1,227)	-	(25,490)
未分摊项目	-	-	(958)	(958)
<b>经营利润/(亏损)</b>	<b>3,034</b>	<b>(780)</b>	<b>(958)</b>	<b>1,296</b>



注:

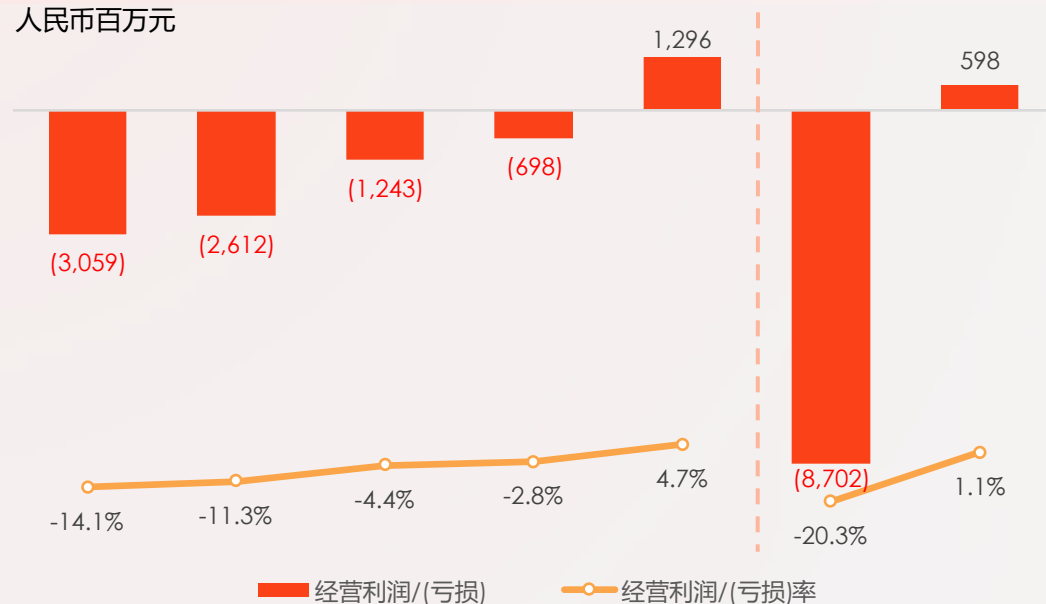
(1) 未分摊项目包括以股份为基础的薪酬开支、其他收入和其他收益/(损失)净额，与行业惯例可比

### 3.5 集团首次实现净利润，集团调整后净利润环比大幅增长

- 集团首次实现经营利润及净利润，经营利润率为4.7%，净利润率为5.3%。
- 集团调整后净利润环比大幅增长，调整后净利润率环比增长9.5pp。

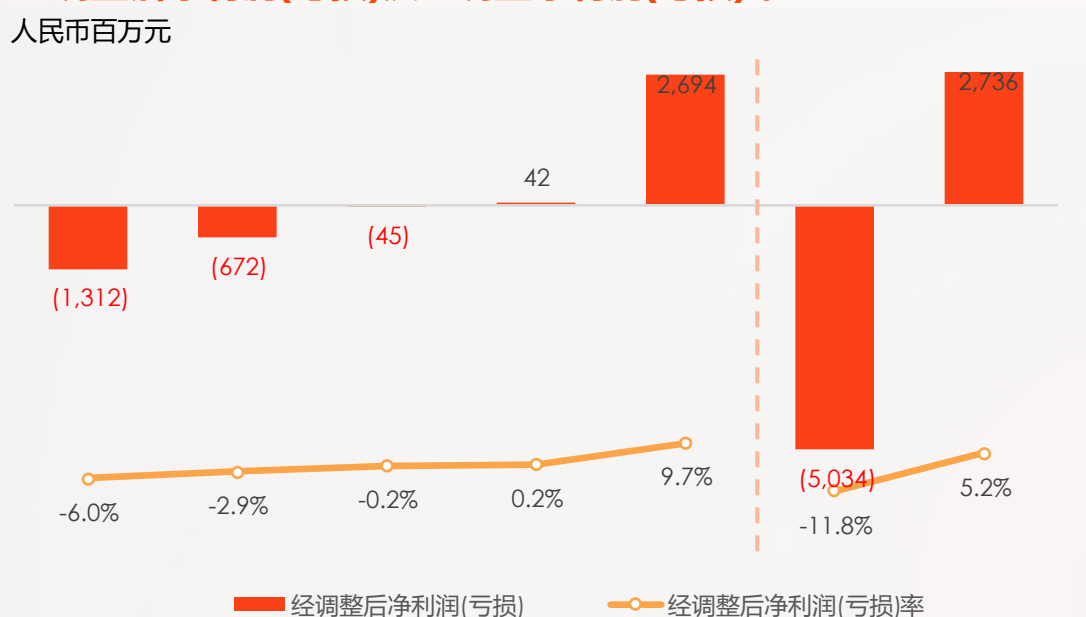
#### 经营利润(亏损)及经营利润(亏损)率

人民币百万元



#### 经调整后净利润(亏损)及经调整净利润(亏损)率

人民币百万元



88

## 四、附录

# 损益表

人民币百万元	2022年 第二季度	占收比	2023年 第一季度	占收比	2023年 第二季度	占收比	同比变动率	环比变动率
收入	21,695	100.0%	25,217	100.0%	27,744	100.0%	27.9%	10.0%
销售成本	(11,925)	(55.0%)	(13,505)	(53.6%)	(13,810)	(49.8%)	15.8%	2.3%
<b>毛利</b>	<b>9,770</b>	<b>45.0%</b>	<b>11,712</b>	<b>46.4%</b>	<b>13,934</b>	<b>50.2%</b>	<b>42.6%</b>	<b>19.0%</b>
销售及营销开支	(8,763)	(40.4%)	(8,723)	(34.6%)	(8,636)	(31.1%)	(1.4%)	(1.0%)
行政开支	(956)	(4.4%)	(919)	(3.6%)	(945)	(3.4%)	(1.2%)	2.8%
研发开支	(3,282)	(15.1%)	(2,920)	(11.6%)	(3,155)	(11.4%)	(3.9%)	8.0%
其他收入	147	0.7%	52	0.2%	113	0.4%	(23.1%)	117.3%
其他(亏损)/收益净额	25	0.1%	100	0.4%	(15)	0.0%	N/A	N/A
<b>经营利润/(亏损)</b>	<b>(3,059)</b>	<b>(14.1%)</b>	<b>(698)</b>	<b>(2.8%)</b>	<b>1,296</b>	<b>4.7%</b>	<b>N/A</b>	<b>N/A</b>
财务收入净额	1	0.0%	111	0.5%	158	0.6%	15700.0%	42.3%
分占按权益法入账之投资的亏损	(44)	(0.2%)	(14)	(0.1%)	(18)	(0.1%)	(59.1%)	28.6%
<b>除所得税前利润/(亏损)</b>	<b>(3,102)</b>	<b>(14.3%)</b>	<b>(601)</b>	<b>(2.4%)</b>	<b>1,436</b>	<b>5.2%</b>	<b>N/A</b>	<b>N/A</b>
所得税收益/(开支)	(74)	(0.3%)	(275)	(1.1%)	45	0.1%	N/A	N/A
<b>期内利润/(亏损)</b>	<b>(3,176)</b>	<b>(14.6%)</b>	<b>(876)</b>	<b>(3.5%)</b>	<b>1,481</b>	<b>5.3%</b>	<b>N/A</b>	<b>N/A</b>
<u>非国际财务报告准则计量:</u>								
经调整利润/(亏损)净额	(1,312)	(6.0%)	42	0.2%	2,694	9.7%	N/A	6314.3%
经调整EBITDA	408	1.9%	1,996	7.9%	4,316	15.6%	957.8%	116.2%

# 经调整净利润/(亏损)和经调整EBITDA

人民币百万元	2022年第二季度	2023年第一季度	2023年第二季度
<b>期内利润/(亏损)</b>	<b>(3,176)</b>	<b>(876)</b>	<b>1,481</b>
加:			
以股份为基础的薪酬开支	1,718	990	1,056
投资公允价值变动净额	146	(72)	157
<b>经调整利润/(亏损)净额</b>	<b>(1,312)</b>	<b>42</b>	<b>2,694</b>
<b>经调整净利润/(亏损)率</b>	<b>(6.0%)</b>	<b>0.2%</b>	<b>9.7%</b>
<b>经调整利润/(亏损)净额</b>	<b>(1,312)</b>	<b>42</b>	<b>2,694</b>
加:			
所得税(收益)/开支	74	275	(45)
物业及设备折旧	778	964	978
使用权资产折旧	838	788	808
无形资产摊销	31	38	39
财务收入净额	(1)	(111)	(158)
<b>经调整EBITDA</b>	<b>408</b>	<b>1,996</b>	<b>4,316</b>
<b>经调整EBITDA率</b>	<b>1.9%</b>	<b>7.9%</b>	<b>15.6%</b>



# 资产负债表

人民币百万元	2023年6月30日	2022年12月31日
<b>资产</b>		
<b>非流动资产</b>		
物业及设备	12,071	13,215
使用权资产	10,350	10,806
无形资产	1,121	1,123
按权益法入账之投资	260	268
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	4,611	3,626
递延税项资产	5,642	5,095
长期定期存款	6,701	7,870
按摊余成本计量之其他金融资产	942	670
其他非流动资产	413	776
<b>非流动资产合计</b>	<b>42,111</b>	<b>43,449</b>
<b>流动资产</b>		
贸易应收款项	5,232	6,288
预付款项, 其他应收款项及其他流动资产	3,751	4,106
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	14,275	13,087
短期定期存款	12,896	8,318
按摊余成本计量之其他金融资产	701	726
受限制现金	40	59
现金及现金等价物	13,218	13,274
<b>流动资产合计</b>	<b>50,113</b>	<b>45,858</b>
<b>资产合计</b>	<b>92,224</b>	<b>89,307</b>

人民币百万元	2023年6月30日	2022年12月31日
<b>权益及负债</b>		
股本	0	0
股本溢价	274,429	274,473
库存股份	(113)	-
其他储备	32,048	29,239
累计亏损	(263,275)	(263,882)
非控股权益	6	8
<b>权益合计</b>	<b>43,095</b>	<b>39,838</b>
<b>负债</b>		
<b>非流动负债</b>		
租赁负债	8,196	8,721
递延所项负债	21	23
其他非流动负债	5	16
<b>非流动负债合计</b>	<b>8,222</b>	<b>8,760</b>
<b>流动负债</b>		
应付账款	19,686	22,868
其他应付款项及应计费用	13,178	10,190
客户预付款	3,614	3,240
所得税负债	867	936
租赁负债	3,562	3,475
<b>流动负债合计</b>	<b>40,907</b>	<b>40,709</b>
<b>负债合计</b>	<b>49,129</b>	<b>49,469</b>
<b>权益及负债合计</b>	<b>92,224</b>	<b>89,307</b>



# 谢谢!

联系我们:

快手科技  
投资者关系

邮箱: [ir@kuaishou.com](mailto:ir@kuaishou.com)

