



2024年第一季度 快手科技 演示材料

2024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

08

一、概览

1.1 全球第二大短视频平台及中国第三大国民APP⁽¹⁾



庞大且高参与度的用户社区，2024年第一季度约**3.94亿平均日活跃用户**，近130分钟日均使用时长



扶持具有快手特色的优质创作者，打造差异化的优质IP内容，春节期间上线多元丰富的主题内容，春节档的**爆款星芒短剧⁽²⁾达20部**



收入结构进一步优化，**核心商业收入**（线上营销和包括电商佣金收入在内的其他服务收入）**同比实现31%的高速增长**



持续增强的盈利能力，**实现集团层面季度利润净额人民币41亿元，经调整净利润环比提升至人民币44亿元，经调整净利润率近15%**



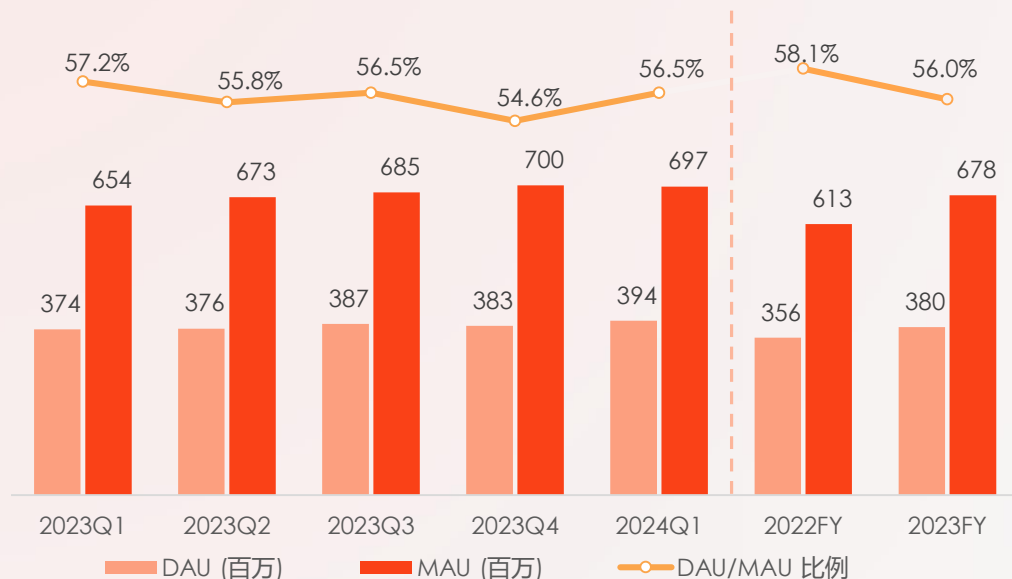
1. 基于QuestMobile 2024年4月总时长渗透率数据，前三分别为微信、抖音+抖音极速版、快手+快手极速版。

2. 爆款星芒短剧为播放量破亿的短剧。

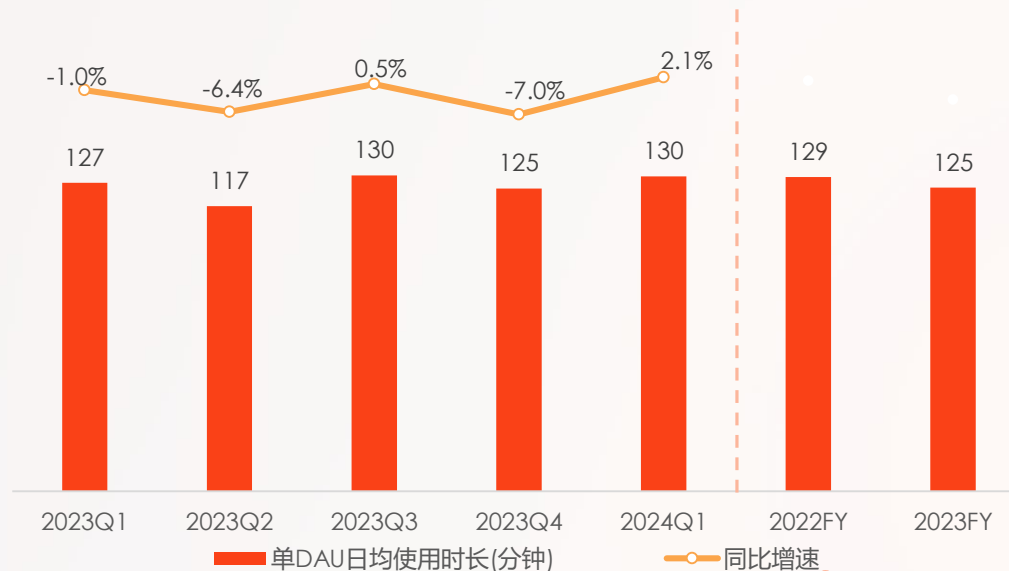
1.2 用户规模再创历史新高

- 推动高质量用增策略，优化渠道结构，加强算法对用户留存预测，提高用增ROI；优质内容供给承接用户需求，提升用户体验；
- 2024年第一季度，DAU为3.94亿，同比增长5.2%，单DAU日均使用时长为129.5分钟；MAU为6.97亿，同比增长6.6%。

DAU, MAU及DAU/MAU比例



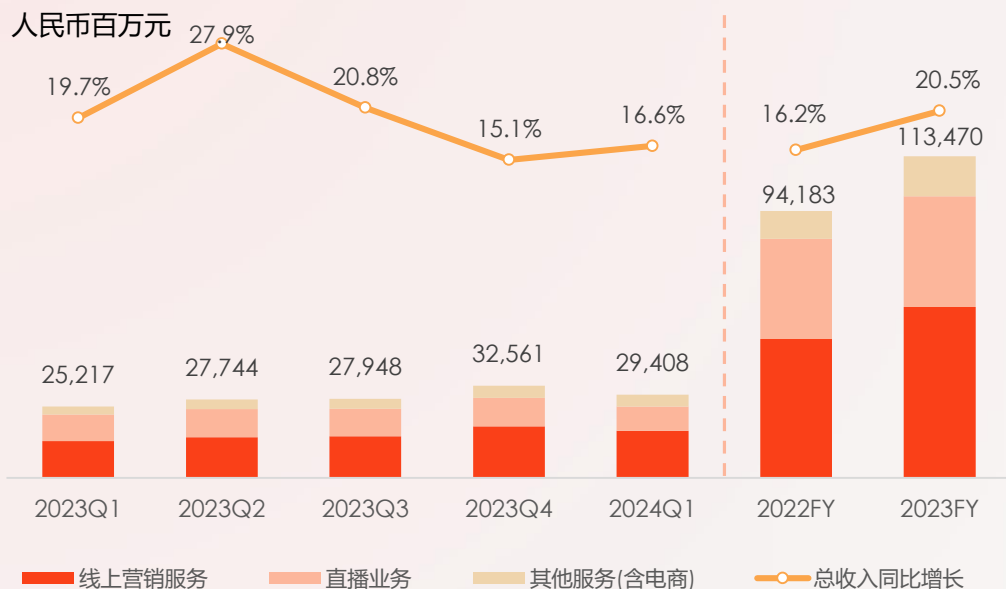
单DAU日均使用时长及同比增速



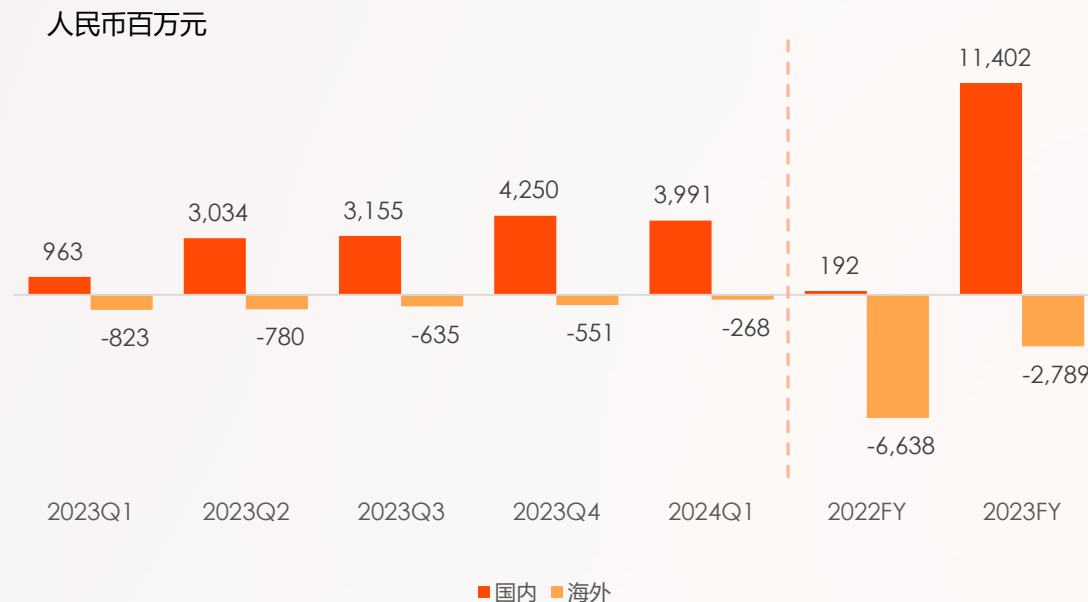
1.3 收入快速增长，盈利水平大幅攀升

- 2024年第一季度，总收入同比增长16.6%，其中，线上营销服务收入同比增长27.4%，其他服务收入(包括电商)同比增长47.6%；
- 国内业务经营利润同比增长超300%，主要由于国内收入快速增长，效率大幅提升。海外业务经营亏损同比收窄67.4%。

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



3.94 亿

平均日活跃用户⁽¹⁾

高参与度的社区



129.5 分钟

每位日活跃用户日均使用时长⁽¹⁾

高互动性的平台



100+ 亿

短视频+直播日均互动量⁽¹⁾⁽³⁾



6.97 亿

平均月活跃用户⁽¹⁾



2,881 亿元

电商商品交易总额⁽¹⁾⁽⁴⁾



341 亿

累计互关对数⁽²⁾

注:

1. 根据快手应用2024年第一季度数据计算。

2. 截至2024年3月31日累计。

3. 互动包括点赞、评论、转发及私信等。

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

- 打造具有快手特色的优质IP内容，上线丰富春节主题活动，为创作者搭建展示舞台，提升用户粘性，多元题材星芒短剧火爆全网；
- 强化大语言模型技术赋能搜索优化，提升“看后搜”场景落地页体验，提升搜索渗透率和搜索体验。

2.6亿+

“龙之夜”成龙家宴首播观看人次⁽¹⁾

20

春节档播放量破亿的星芒短剧数量⁽¹⁾

~8亿

单日总搜索次数峰值⁽¹⁾

15%+

月均使用快手搜索用户数同比增长⁽¹⁾



“看后搜”场景

注：

1. 截至2024年3月31日止三个月。

快手

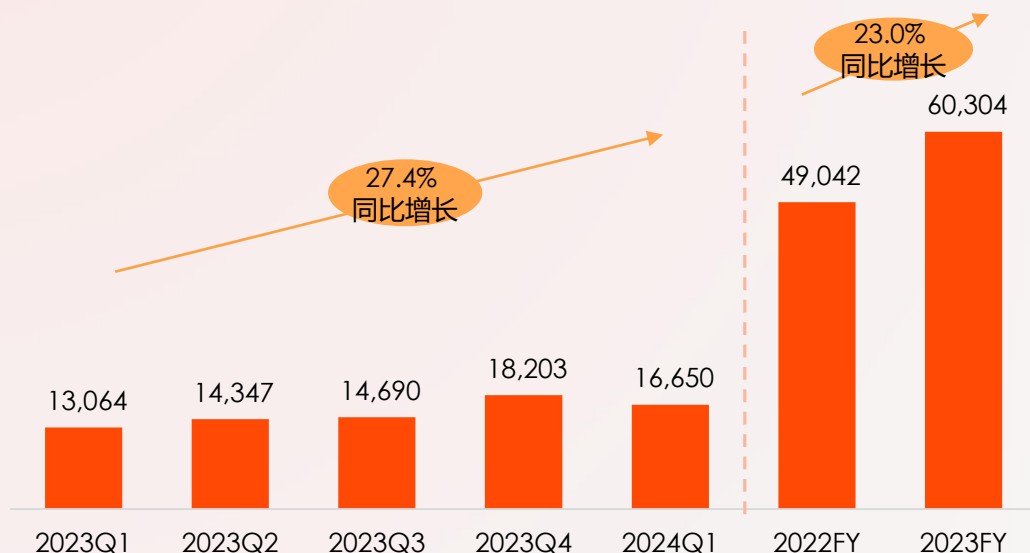
业务发展 10

2.3 线上营销服务变现效率提升，优于行业增速增长

- 一季度，线上营销服务收入达到167亿元，同比增长27.4%，活跃营销客户数量同比增长近90%；
- 大力推动智能营销解决方案在各场景的应用，依托算法对活跃营销用户建模，挖掘平台线上营销变现潜力。

线上营销服务收入

人民币百万元



核心亮点



内循环营销服务受电商业务增长驱动，实现超越GMV的快速同比增长。“全站推广”产品持续迭代，助力商家充分探索优质流量。直播托管产品测试并上线大促场景功能，提升客户投放效果和意愿。商家使用全站推广或智能托管产品的总消耗占内循环总消耗的30%。



外循环效果类营销服务实现优于市场大盘的同比正增长，传媒资讯、游戏和教育等行业增速显著。外循环智能投放产品UAX为各行业客户提供全生命周期自动化投放方案，总消耗环比增长超4倍。



品牌营销方面，以优质内容供给、精准人群覆盖和高效转化获得客户预算；春节期间品牌招商数量同比增长超120%。

2.3 智能营销解决方案，提升营销转化效率

- 依托AI及大模型能力，智能营销解决方案为客户提供包括智能创意生产、智能营销投放和智能用户承接在内的全链路提效能力，帮助营销客户降低获客成本，提升营销转化效率。

智能创意生产




AIGC短视频素材

60%+
平均获客成本降低

数字人直播

转化率接近客
户真人水平

智能营销投放



UAX

+196%
ARPU

全站推广

30%
优质商家直播GMV增长

智能用户承接



智能BOT

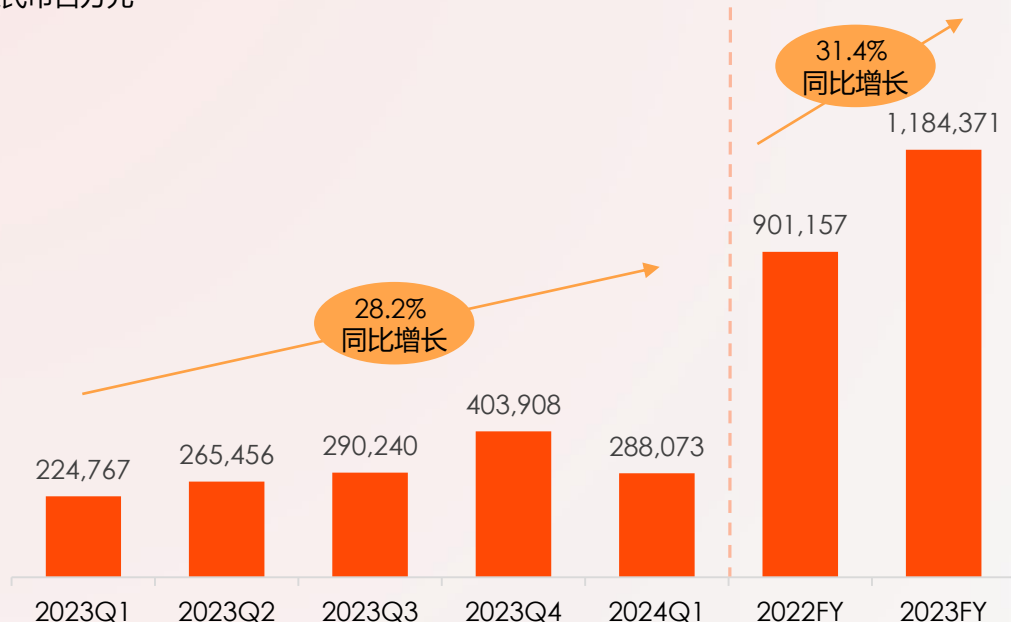
40%+
留资率提升

2.4 电商业务强劲增长，持续发力品牌化

- 一季度电商GMV稳健增长，同比增长28.2%，达2,881亿元，精细化运营及多元场域拓展成效显著；
- 购物场景持续丰富，产品玩法不断升级，月活跃买家近1.3亿；强化政策引导，全链路提升消费者体验。

GMV

人民币百万元



核心亮点

- ✓ **供给侧持续做功。**大幅优化升级平台招商政策，联合商业化形成合力，全面覆盖品牌、大商、中小商家；“斗金政策”激励新商入驻，多方面扶持商家冷启，优化商家任务及教育体系，助力商家跃迁。
- ✓ **泛货架和短视频场域高速增长。**泛货架GMV超大盘增长，占比约25%，24Q1泛货架场域日均动销商家同比增速超50%、日均买家同比增速超60%；短视频电商GMV在一季度同比高速增长近100%。
- ✓ **电商生态基础设施持续加强。**进一步增强商品基建及货盘丰富度，让优质商品获得更多的平台流量；同时推进跨场域经营，通过涨粉能力建设、短直联动产品基建打造、川流计划协同等，帮助商家在多个场域实现增长。



2.4 电商供给及消费端生态持续繁荣

供给端

~70%

2024年第一季度月均动销商家同比增速

商家发展和扶持:

- 大幅优化和升级平台招商政策，助力月均新入驻动销商家数保持高速增长；针对中小商家，“斗金政策”面向全域新商开放高水位招商激励。
- 通过商品分指标、品退率指标等实现商品的优胜劣汰，让优质商品获得更多的平台流量。

品牌化:

- 年货节期间，品牌GMV增长超70%，消电家居、男装运动、珠宝玉石均贡献较高的涨幅。

达人生态:

- “超新星计划”拉动新达人、中小达人开播，促进达人与品牌的联动。
- 分销侧，内部链路向达人推荐优质商品、外部团长助力中小达人选品

需求端

~1.3亿

2024年第一季度月度活跃买家数

全域购物场景:

- 月度活跃买家近1.3亿，年货节期间，买家数较上一年年货节增长超60%。
- 泛货架、短视频等购物场景持续丰富，营销工具、玩法不断升级。第一季度泛货架场域日均买家同比增速超60%，聚焦满足核心用户群体需求的优势类目。

用户体验提升:

- 强化政策引导，从售前、售后全链路为消费者带来更优的体验保障，全方位提升消费者体验。物流服务上，快手电商还在持续优化商品包邮比例、异常运费治理、逆向物流（退货物流）等服务流程。3月底，快手电商上线了“西北集运”服务，支持新疆地区订单包邮发货。

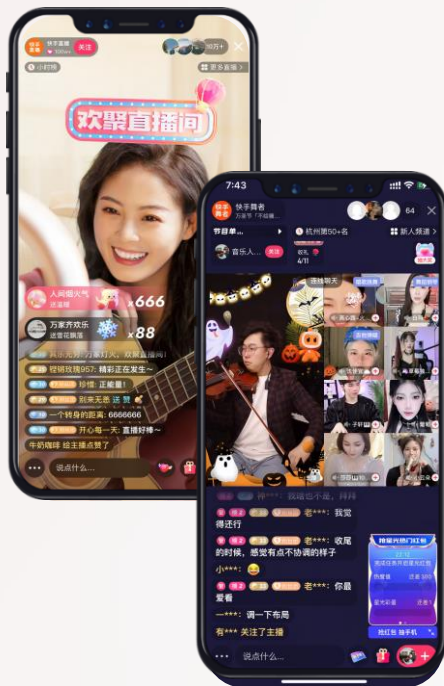
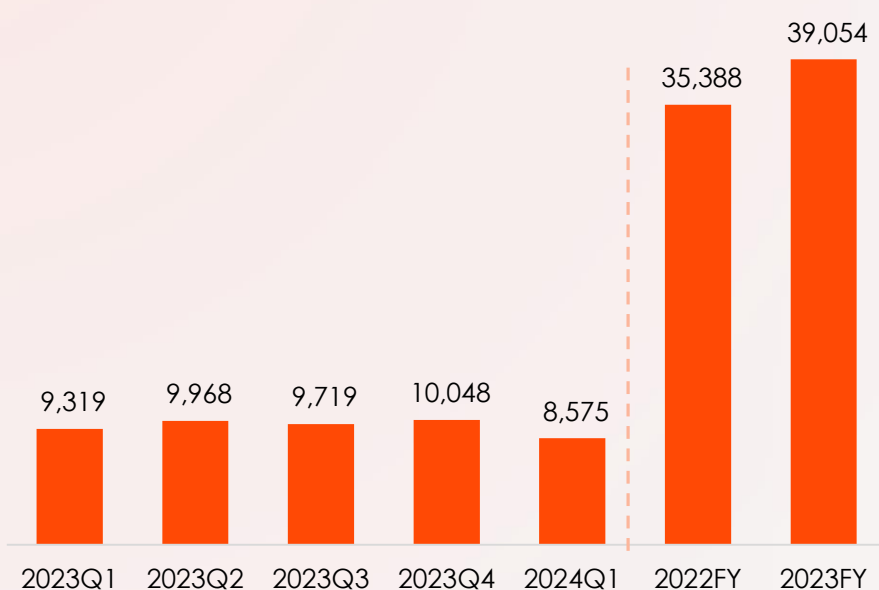


2.5 直播业务趋向健康稳态

- 2024年第一季度，直播收入为86亿元；致力于建设长期健康的直播生态，在供需两侧共同打下长期发展基础；
- 持续牵引主播活跃度和质量提升，推进各类新兴品类，迭代创新玩法；一季度末签约公会机构数量同比提升50%，签约主播数量同比提升50%。

直播业务收入

人民币百万元



核心亮点

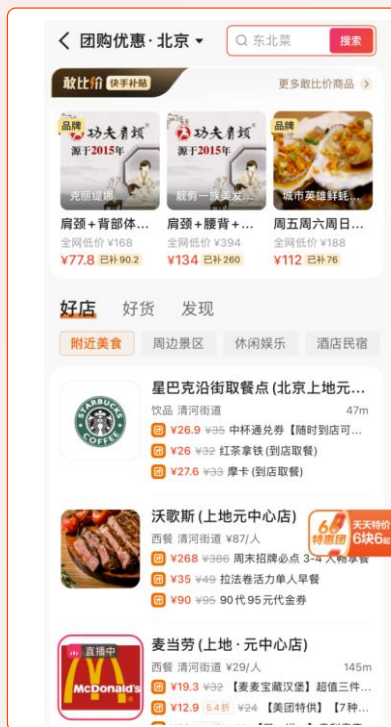
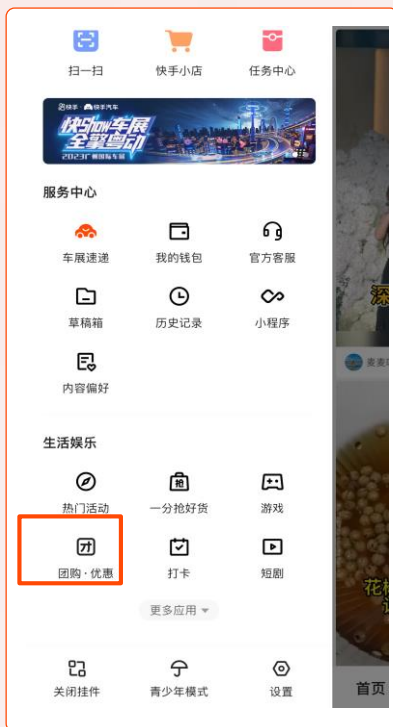
- ✓ 推动区域公会和本地拓展经营，通过线上培训、线下巡讲、主播任务等方式，加速新主播成长并激励公会流水提升。
- ✓ 持续推进多人场景直播、“大舞台”等新兴品类，持续推进新内容、新互动、新玩法，建设更丰富的直播生态。
- ✓ “直播+”模式赋能传统行业，一季度推出“新春招工会”并落地多场线上活动，快聘日均简历投递次数同比增长超180%，日均投递用户数同比增长超120%。理想家业务覆盖全国超100城，合作主播超5万人。



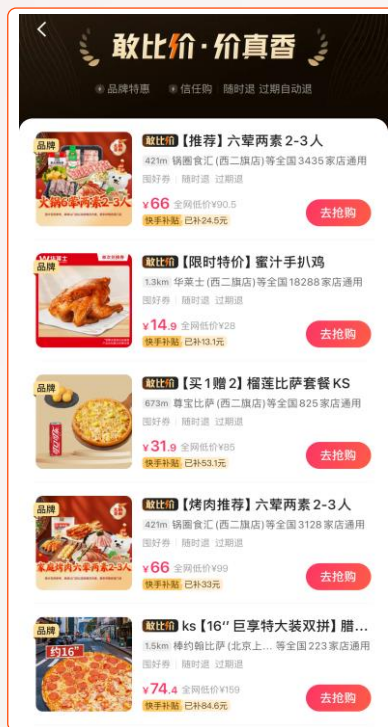
2.6 高速增长新业务-本地生活

- 供给端持续丰富：分行业持续优化商家供给，核心品类专项突破，多品类健康发展。日均动销商家数和商品数环比分别增长29%和38%，分销达人数量环比增长32%；
- 完善基础功能、丰富营销玩法，建立极致性价比心智。同时提升用户体验，日均支付用户数同比增长接近9倍。

本地生活业务入口及主页



本地生活业务敢比价&丰富营销玩法



88

三、财务状况

3.1 财务数据亮点

2024年第一季度

集团毛利率同比大幅提升至54.8%，
经调整净利润率持续提升至14.9%，创历史新高。

经营现金流净流入约人民币58.0亿，
广义现金连续七个季度环比增加。

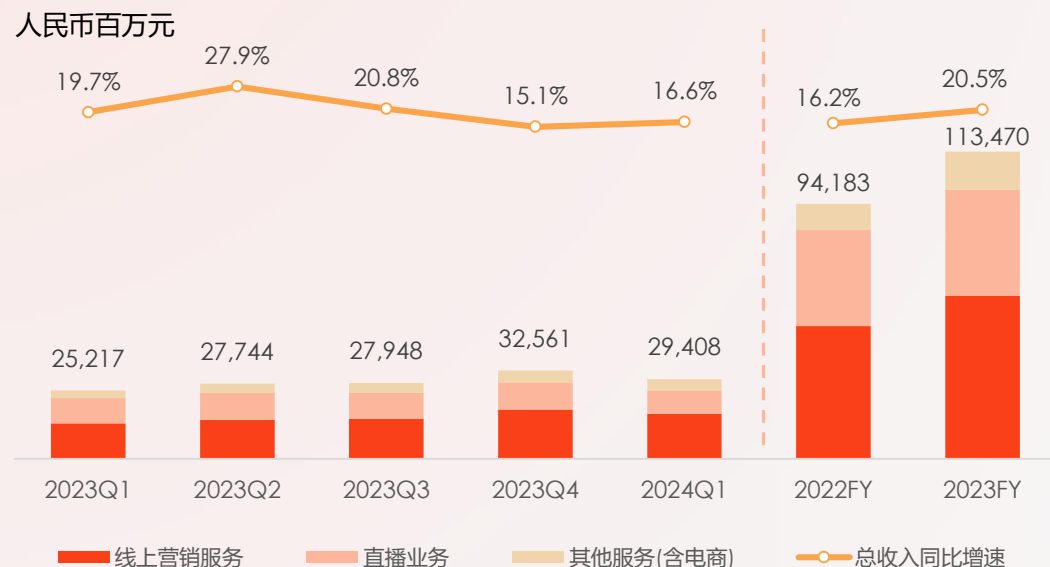
国内业务经营利润达人民币39.9亿，
盈利能力持续提升。

海外收入同比增长近2倍，
经营亏损同比收窄67.4%。

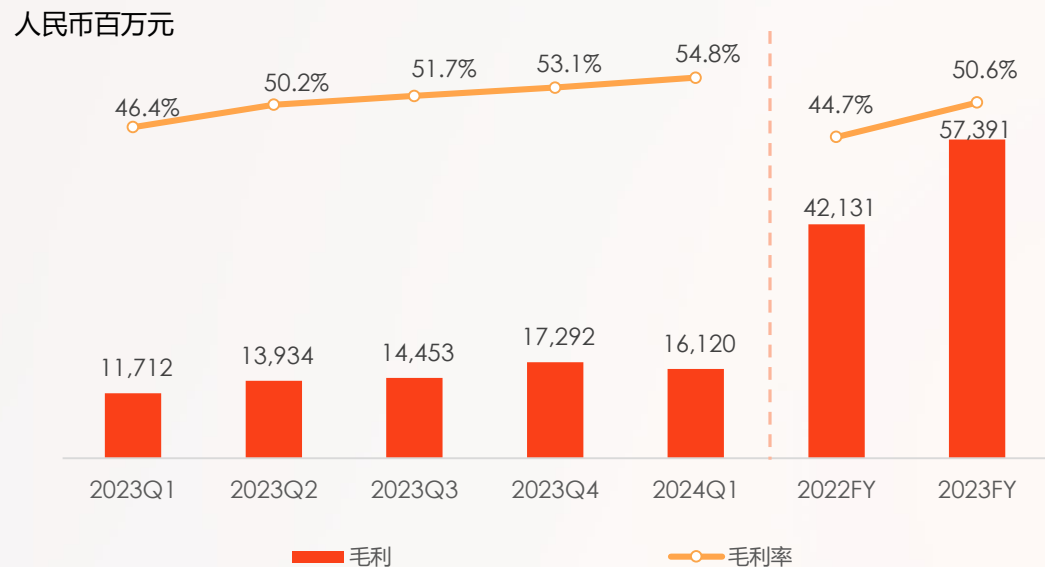
3.2 收入快速增长，毛利率持续提升

- 总收入同比增长16.6%，线上营销服务占比56.6%，直播业务占比29.2%，其他服务(包含电商)占比14.2%；
- 线上营销服务收入同比增长27.4%，直播业务收入同比下降8.0%，其他服务收入同比增长47.6%；
- 得益于收入的快速增长和不断提升的运营效率，毛利率同比提升8.4pp至54.8%。

收入构成及总收入同比增速



毛利及毛利率

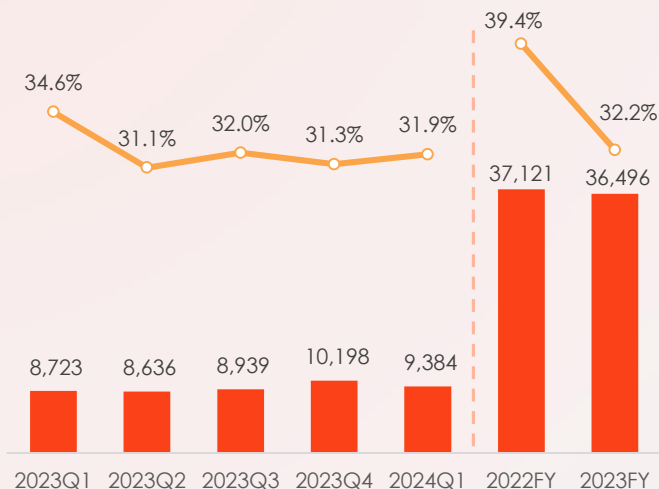


3.3 降本增效效果显著，营运效率持续优化

- **销售及营销**开支占收比同比下降2.7pp至31.9%，主要由于公司在用户获取和留存方面的支出更加高效，单位新增设备获客成本同比进一步下降；
- **研发**开支占收比同比下降1.9pp至9.7%；**行政**开支占收比同比下降2.0pp至1.6%。

销售及营销开支

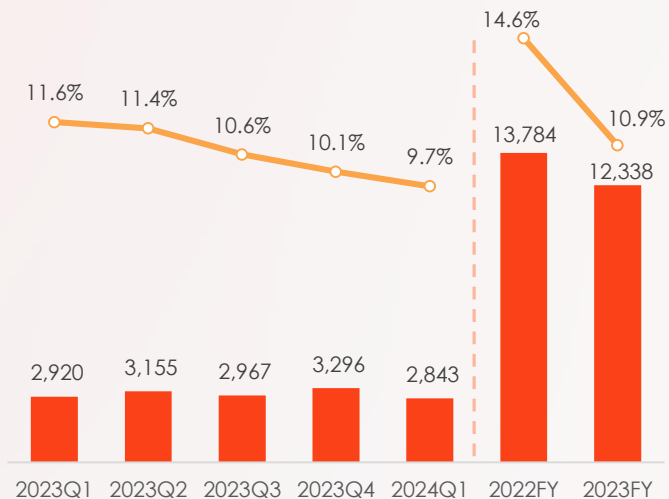
人民币百万元



■ 销售及营销开支总额 ○ 销售及营销开支占收比

研发开支

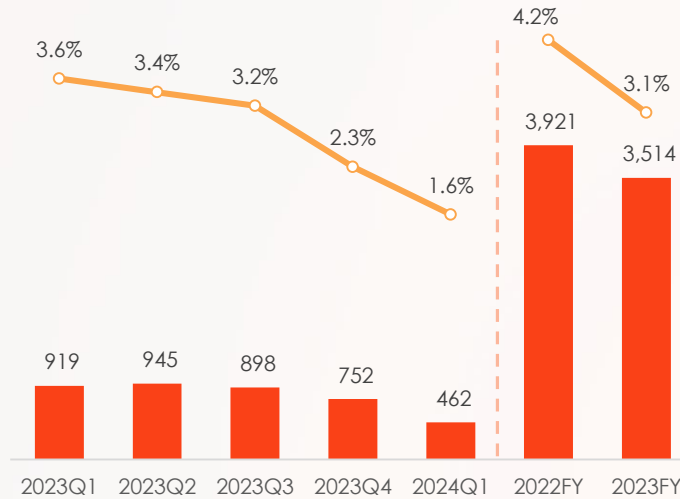
人民币百万元



■ 研发开支总额 ○ 研发开支占收比

行政开支

人民币百万元



■ 行政开支总额 ○ 行政开支占收比



3.4 国内盈利能力提升，海外持续减亏

- 2024年第一季度，**国内业务**实现经营利润39.9亿元，盈利能力同比进一步提升；
- 2024年第一季度，**海外业务**持续聚焦核心市场，巴西、印尼等重点区域DAU和时长同比稳步提升。深化变现能力，提升运营效率，收入同比增长近2倍，经营亏损同比收窄67.4%；环比收窄51.4%。

人民币百万元

2023年第一季度	国内	海外	未分摊项目	合计
收入	24,879	338	-	25,217
成本及费用	(23,916)	(1,161)	-	(25,077)
未分摊项目 ⁽¹⁾	-	-	(838)	(838)
经营利润/(亏损)	963	(823)	(838)	(698)
2023年第四季度	国内	海外	未分摊项目	合计
收入	31,714	847	-	32,561
成本及费用	(27,464)	(1,398)	-	(28,862)
未分摊项目	-	-	(77)	(77)
经营利润/(亏损)	4,250	(551)	(77)	3,622
2024年第一季度	国内	海外	未分摊项目	合计
收入	28,417	991	-	29,408
成本及费用	(24,426)	(1,259)	-	(25,685)
未分摊项目	-	-	271	271
经营利润/(亏损)	3,991	(268)	271	3,994



注：

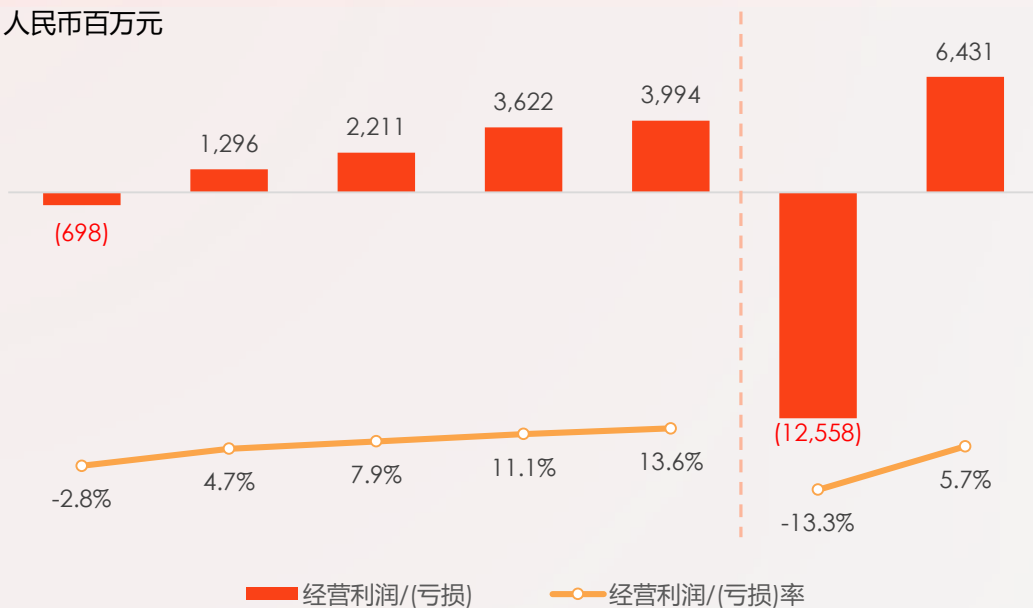
(1) 未分摊项目包括以股份为基础的薪酬开支、其他收入和其他收益/(损失)净额，与行业惯例可比

3.5 集团经营利润、调整后净利润同环比持续增长

- 集团经营利润及净利润持续提升，经营利润为39.9亿元，经营利润率为13.6%，净利润为41.2亿元，净利润率为14.0%；
- 集团调整后净利润环比增长至43.9亿元，调整后净利润率达到14.9%。

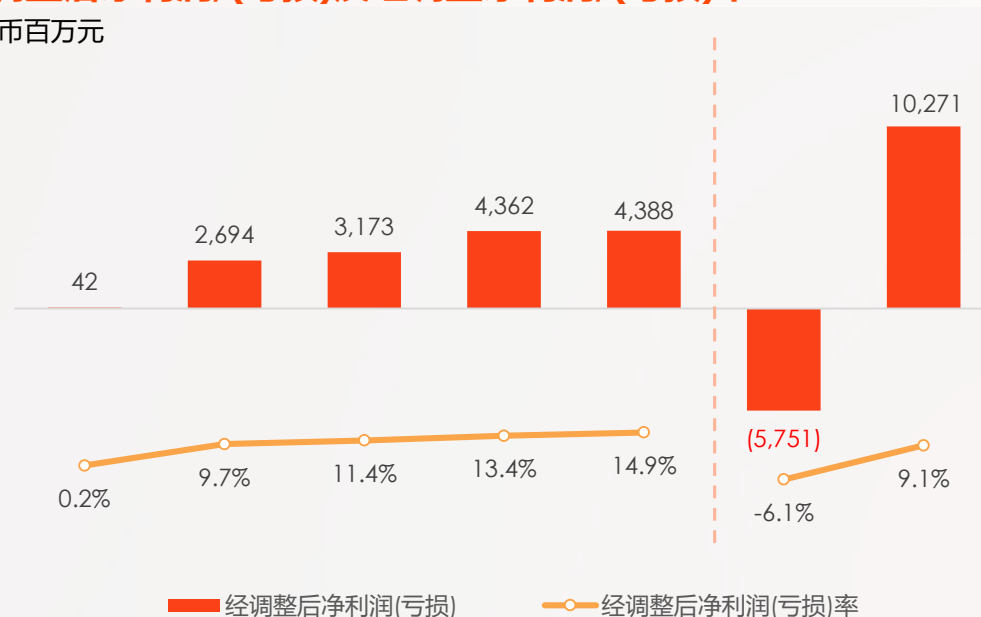
经营利润/(亏损)及经营利润/(亏损)率

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





四、环境、社会及管治 (ESG)

4.1 ESG 认可

获得MSCI ESG“BBB”评级，以表彰其对可持续发展的承诺



在CDP气候变化方面获得“B”级评级



其他认证、奖项和荣誉



2023 年数据中心科技成果奖
——水电双控高效节能项目



2023 数据中心科技成果奖 **一等奖**

ISO信息管理认证覆盖100%的业务线



信息安全管理体系



隐私信息管理系统



云解决方案



2023年LinkedIn
“**全球人才吸引力雇主**”称号



2023 金钥匙·面向SDG的中国行动乡村振兴**冠军奖**



中国ESG上市公司**先锋100**

4.2 ESG 亮点 (2023)



环境

保护我们的地球，成为负责任的环境管理者

- 快手乌兰察布数据中心2023年使用了约 **30,398 MWh** (兆瓦时)绿色能源。
- 快手乌兰察布数据中心 **WUE** (水资源使用效率)达 **0.42** (远低于行业平均水平), **PUE** (能源使用效率)最低可达 **1.196**。
- 通过“二手电子设备回购”计划，快手员工2023年回购了 **2,997** 台电子设备。
- 2023年开展了ESG评估，从五个方面评估了供应商的表现。从收集到的供应商反馈中，**超过80%** 的供应商已初步建立或正在逐步提升其ESG管理能力。



社会

支持我们团队成员生活和工作的社区

- 聘请外部**独立第三方**每年至少对数据安全进行一次审计。
- 内部每年强制进行数据安全意识考试，以评估**所有员工**的安全意识。
- 快手全职员工中女性占比为**44.3%**。
- 2023年快手通过公益项目捐赠**2,730万元**人民币，在公益项目上投入**35,566**小时。



管治

以诚信经营，将公平和多样性作为我们可持续发展的驱动力

- 快手为全体员工和董事（包括**派遣劳工**和**实习生**）进行了反腐败相关培训。公司内部设有专门团队（超过15人）负责监督和调查相关问题。
- 董事会中女性占比为**11%(1/9)**。
- 我们利用大数据分析、机器学习等多种技术，对平台内的**每一笔资金**流动和用户行为进行全面分析，以预防洗钱活动。



88

五、附录

损益表

人民币百万元	2024年 第一季度	占收比	2023年 第四季度	占收比	2023年 第一季度	占收比	同比变动率	环比变动率
收入	29,408	100.0%	32,561	100.0%	25,217	100.0%	16.6%	(9.7%)
销售成本	(13,288)	(45.2%)	(15,269)	(46.9%)	(13,505)	(53.6%)	(1.6%)	(13.0%)
毛利	16,120	54.8%	17,292	53.1%	11,712	46.4%	37.6%	(6.8%)
销售及营销开支	(9,384)	(31.9%)	(10,198)	(31.3%)	(8,723)	(34.6%)	7.6%	(8.0%)
行政开支	(462)	(1.6%)	(752)	(2.3%)	(919)	(3.6%)	(49.7%)	(38.6%)
研发开支	(2,843)	(9.7%)	(3,296)	(10.1%)	(2,920)	(11.6%)	(2.6%)	(13.7%)
其他收入	118	0.4%	379	1.2%	52	0.2%	126.9%	(68.9%)
其他收益净额	445	1.6%	197	0.5%	100	0.4%	345.0%	125.9%
经营(亏损)/利润	3,994	13.6%	3,622	11.1%	(698)	(2.8%)	N/A	10.3%
财务收入净额	114	0.4%	135	0.5%	111	0.5%	2.7%	(15.6%)
分占按权益法入账之投资的亏损	(3)	(0.0%)	(23)	(0.1%)	(14)	(0.1%)	(78.6%)	(87.0%)
除所得税前(亏损)/利润	4,105	14.0%	3,734	11.5%	(601)	(2.4%)	N/A	9.9%
所得税(开支)/收益	15	0.0%	(122)	(0.4%)	(275)	(1.1%)	N/A	N/A
期内(亏损)/利润	4,120	14.0%	3,612	11.1%	(876)	(3.5%)	N/A	14.1%
<u>非国际财务报告准则计量:</u>								
经调整利润净额	4,388	14.9%	4,362	13.4%	42	0.2%	10,347.6%	0.6%
经调整EBITDA	5,979	20.3%	6,132	18.8%	1,996	7.9%	199.5%	(2.5%)

经调整净利润/(亏损)净额和经调整EBITDA

人民币百万元	2024年第一季度	2023年第四季度	2023年第一季度
期内(亏损)/利润	4,120	3,612	(876)
加:			
以股份为基础的薪酬开支	292	653	990
投资公允价值变动净额	(24)	97	(72)
经调整利润净额	4,388	4,362	42
经调整净利润率	14.9%	13.4%	0.2%
经调整利润净额	4,388	4,362	42
加:			
所得税开支/(收益)	(15)	122	275
物业及设备折旧	977	1,018	964
使用权资产折旧	716	732	788
无形资产摊销	27	33	38
财务收入净额	(114)	(135)	(111)
经调整EBITDA	5,979	6,132	1,996
经调整EBITDA率	20.3%	18.8%	7.9%

资产负债表

人民币百万元	2024年3月31日	2023年12月31日	人民币百万元	2024年3月31日	2023年12月31日
资产			权益及负债		
非流动资产			股本	0	0
物业及设备	11,770	12,356	股本溢价	272,264	273,459
使用权资产	9,653	10,399	库存股份	(113)	(88)
无形资产	1,014	1,073	其他储备	33,495	33,183
按权益法入账之投资	198	214	累计亏损	(253,372)	(257,491)
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	9,748	5,245	非控股权益	12	11
递延税项资产	6,313	6,108	权益合计	52,286	49,074
长期定期存款	7,260	9,765	负债		
按摊余成本计量之其他金融资产	223	283	非流动负债		
其他非流动资产	560	492	租赁负债	7,698	8,405
非流动资产合计	46,739	45,935	递延所项负债	17	18
流动资产			其他非流动负债	22	21
贸易应收款项	6,008	6,457	非流动负债合计	7,737	8,444
预付款项, 其他应收款项及其他流动资产	3,636	4,919	流动负债		
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	27,630	25,128	应付账款	23,161	23,601
短期定期存款	9,612	9,874	其他应付款项及应计费用	13,850	16,592
按摊余成本计量之其他金融资产	996	950	客户预付款	4,056	4,036
受限制现金	66	128	所得税负债	1,220	1,222
现金及现金等价物	11,004	12,905	租赁负债	3,381	3,327
流动资产合计	58,952	60,361	流动负债合计	45,668	48,778
资产合计	105,691	106,296	负债合计	53,405	57,222
			权益及负债合计	105,691	106,296



谢谢!

联系我们:

快手科技
投资者关系
邮箱: ir@kuaishou.com

