



# 2023年第四季度 快手科技 演示材料

2024年3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

---



# 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年第四季度**7亿平均月活跃用户**，日活跃用户日均使用时长近125分钟



持续挖掘并放大垂直领域特色优势内容，截至2023年底，快手星芒短剧上线近千部，其中，**爆款星芒短剧<sup>(2)</sup>超300部**，**三农领域短视频供给量及播放量显著提升**



不断优化的变现模式，推动生态系统各业务板块收入稳健增长，**高毛利的线上营销服务收入和其他收入（含电商）占比同环比提升**



持续增强的盈利能力，2023年第四季度实现集团层面季度利润净额人民币36亿元，经调整净利润环比提升至人民币44亿元。**2023年全年收入规模破千亿，经调整净利润超百亿**



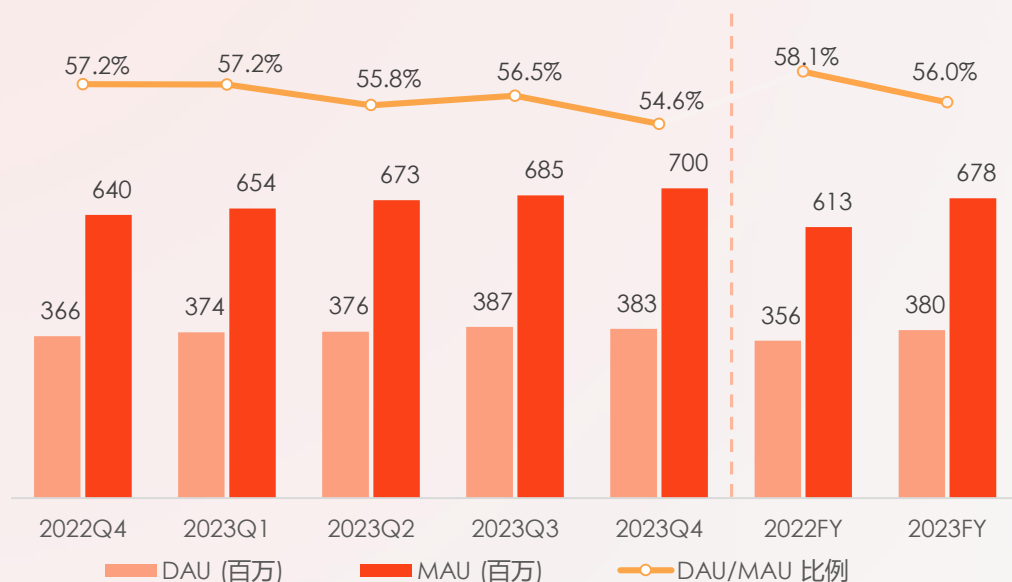
1. 基于QuestMobile 2024年2月总时长渗透率数据，前三分别为微信、抖音+抖音极速版、快手+快手极速版。

2. 爆款星芒短剧为播放量破亿的短剧。

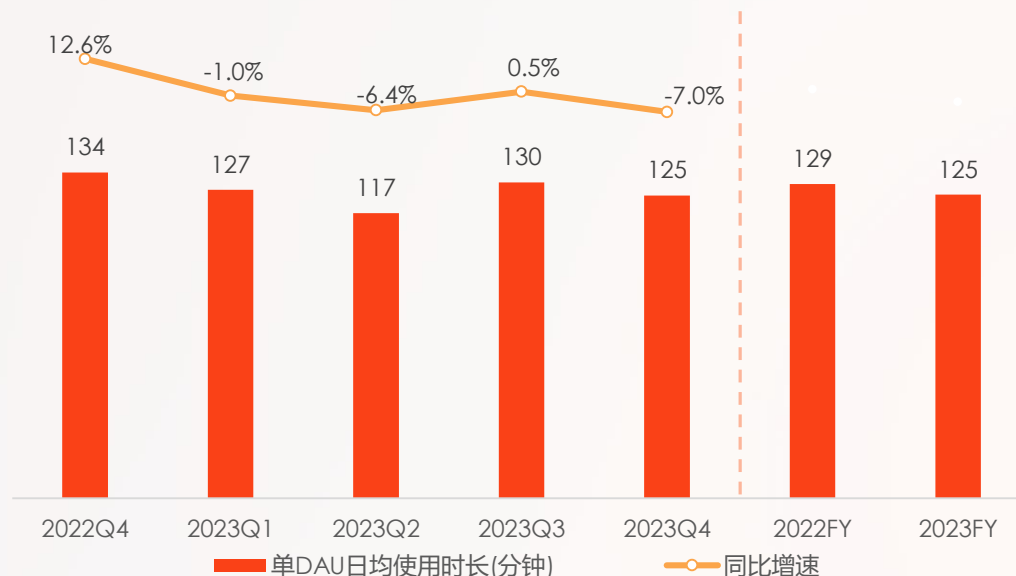
## 1.2 用户规模再创历史新高

- 优化用增策略及打开理由场景建设，加强算法优化，推动高价值用户增长；
- 2023年第四季度，DAU为3.83亿，同比增长4.5%，单DAU日均使用时长为124.5分钟； MAU首次破7亿，同比增长9.4%，环比增长2.3%。

### DAU, MAU及DAU/MAU比例



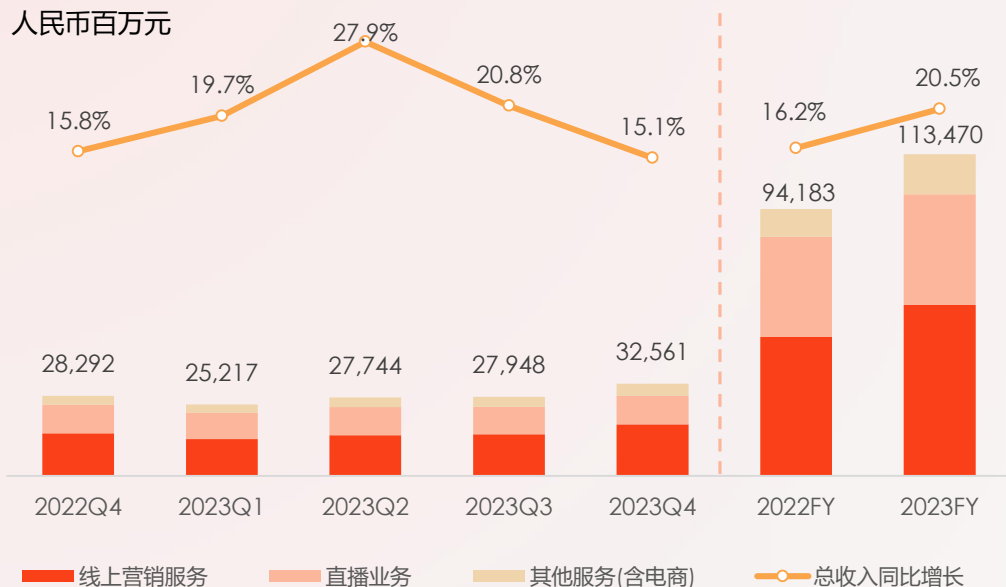
### 单DAU日均使用时长及同比增速



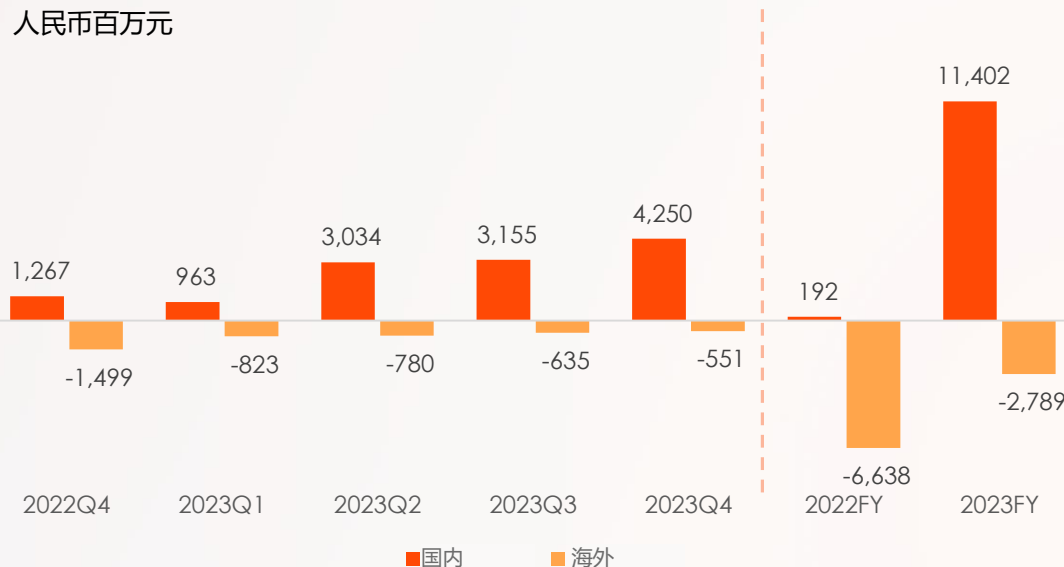
# 1.3 收入大幅增长，盈利水平提升

- 2023年第四季度，总收入同比增长15.1%，其中，线上营销服务收入同比增长20.6%，其他服务收入(包括电商)同比增长36.2%；
- 国内业务连续七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收窄63.2%。

## 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



**3.83 亿**

平均日活跃用户<sup>(1)</sup>

高参与度的社区



**124.5 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



**90+ 亿**

日均互动量<sup>(1)(3)</sup>



**7.00 亿**

平均月活跃用户<sup>(1)</sup>



**4,039 亿元**

电商商品交易总额<sup>(1)(4)</sup>



**330 亿**

累计互关对数<sup>(2)</sup>

注:

1. 根据快手应用2023年第四季度数据计算。

2. 截至2023年12月31日累计。

3. 互动包括直播和短视频点赞、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

- 持续深化特色内容供给生态，星芒短剧爆款频出，优质内容激发用户付费意愿；三农领域创作活跃，借助公平普惠流量分发，实现短视频供给量和播放量双增长；
- 完善“看后搜”场景建设，促进用户增长与活跃度；搜索功能商业化方面取得持续进展，搜索营销服务收入同比翻倍。

9,400万

每日观看10集以上的重度短剧用户<sup>(1)</sup>

3倍+

快手短剧日均付费用户规模同比增长<sup>(1)</sup>

30%+

三农万粉以上创作者短视频上传量同比增长<sup>(1)</sup>

16%

月均使用快手搜索用户数同比增长<sup>(1)</sup>



注：

1. 截至2023年12月31日止三个月。

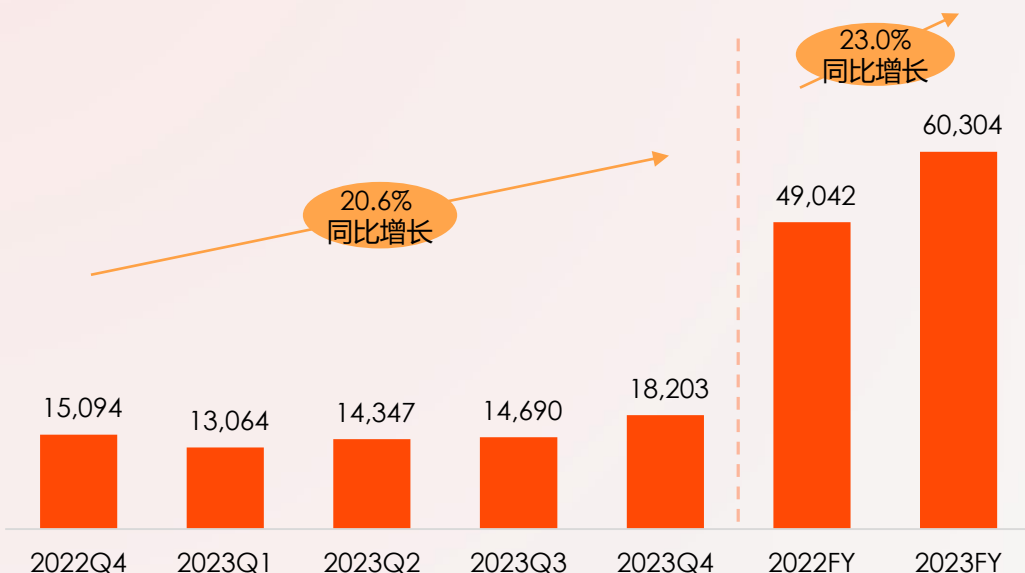
 快手

## 2.3 线上营销服务变现效率提升，优于行业增速增长

- 四季度，线上营销服务收入达到182亿元，同比增长20.6%，活跃营销客户数量同比增长超160%；
- 我们不断优化智能营销投放产品和算法，深化行业精细化运营，部分客户年底预算集中释放亦助力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



**内循环营销服务受电商业务持续增长驱动**，“全站推广”产品功能优化助商家充分探索优质流量。智能化托管产品深化多场景应用，降低中小商家投放门槛，助力提升营销投放消耗及投放效果。



**外循环效果类营销服务取得持续增长**，特别在传媒资讯、教育培训及游戏行业。线索全自动营销产品和AIGC技术优化营销素材，提升客户营销投放稳定性。推进原生营销素材建设，实现“营销即内容”。



**品牌营销收入借助重要营销节点和自建招商项目实现显著提升**。汽车行业一体化营销方案深化头部品牌合作；星芒短剧吸引多个行业品牌营销投放，招商收入环比提升超6倍。

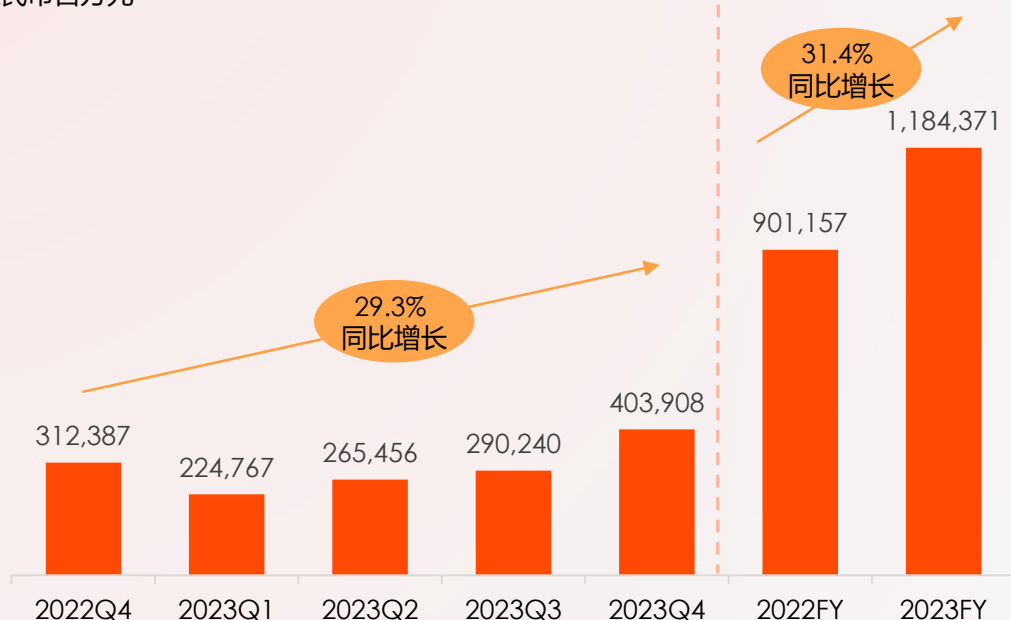


## 2.4 电商业务强劲增长，持续发力品牌化

- 四季度电商GMV增速超大盘，同比增长约29.3%，达4,039亿元，持续获取市场份额；
- 购物场景持续丰富，营销玩法不断升级，月均买家数绝对值破1.3亿，再创新高。精细化智能补贴，加强电商生态治理，月人均下单频次及ARPPU均保持同比持续提升。

### GMV

人民币百万元



### 核心亮点



**供给侧持续做功。**多政策助力新商家冷启，核心城市产业带服务中心支持中小商家；品牌GMV强劲增长，川流计划加强自播；继续专注达人生态健康度，通过短视频和直播高效联动，激发带货积极性。



**泛货架和短视频场域高速增长。**泛货架GMV占比超20%，商城首页tab扩充流量，算法优化增强用户商城购物心智；搜索场转化效率持续提升；短视频电商大促周期帮助商家扩大声量，提升内容质量，GMV同比增速超100%。



**电商生态基础设施持续加强。**价格力建设及商品标签优化提升平台效率和用户体验；加强新品和爆品标签建设，迭代三分体系，提升流量分配效率。



## 2.4 电商供给及消费端生态持续繁荣

### 供给端

50%+

2023年第四季度月均动销商家同比增速

#### 商家发展和扶持:

- 超百万经营者参与双十一大促，助力月均动销商家数加速增长。
- “商家训练营”和“扶摇计划”助力新商家冷启。
- 核心14城产业带服务中心与选品中心为中小商家提供属地化运营与教育培训。

#### 品牌化:

- 大促驱动品牌GMV同比增长达155%，其中2,500家品牌增速突破100%。
- 受消电家居、男装运动等密集型行业拉动，知名品牌自播GMV超翻倍增长。

#### 达人生态:

- “花火计划”拉动新达开播，激发达人通过短视频种草、挂车，加强橱窗建设，与直播间高效联动。
- 分销侧，平台精准撮合，刺激达人带货积极性。

### 需求端

1.3亿+

2023年第四季度月均买家数量

#### 用户体验提升:

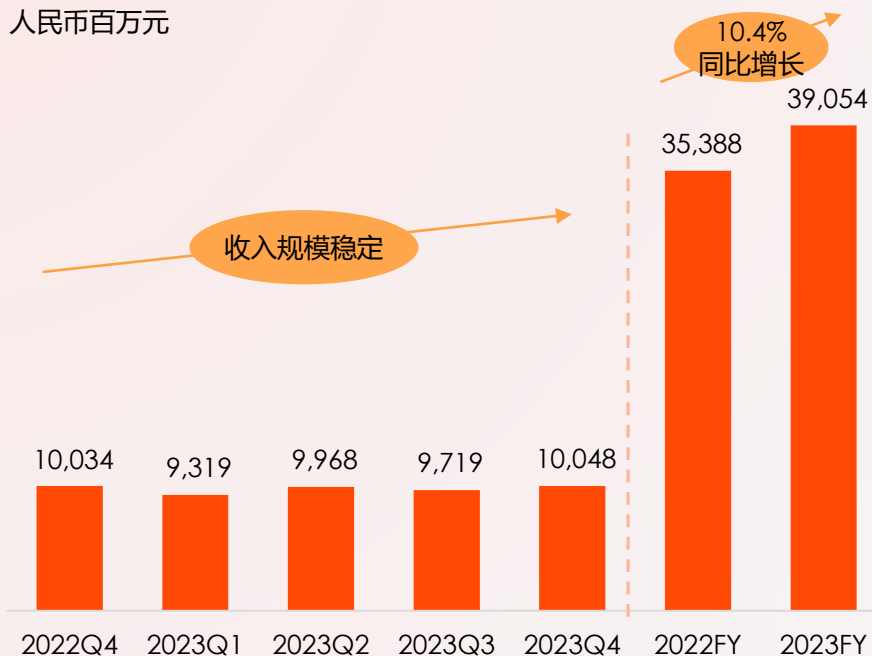
- 月均买家突破1.3亿，MAU渗透率提升至18.6%。
- 除快手小店省钱月卡外，我们针对头部用户推出电商黑卡会员，进一步提升高价值用户活跃度和购买频次。
- 精细化智能补贴，加强电商生态治理，在双十一和双十二大促节点的助力下，月人均下单频次及ARPPU均保持同比持续提升。

## 2.5 直播业务趋向健康稳态

- 2023年第四季度，直播收入达100亿元，同比持平，环比增长3.4%；得益于坚持长期生态健康和优质内容建设；
- 持续挖掘并培育优质的直播内容及主播，四季度公会签约主播数量同比提升近40%，主播日均直播时长同比提升超过30%。

### 直播业务收入

人民币百万元



### 核心亮点

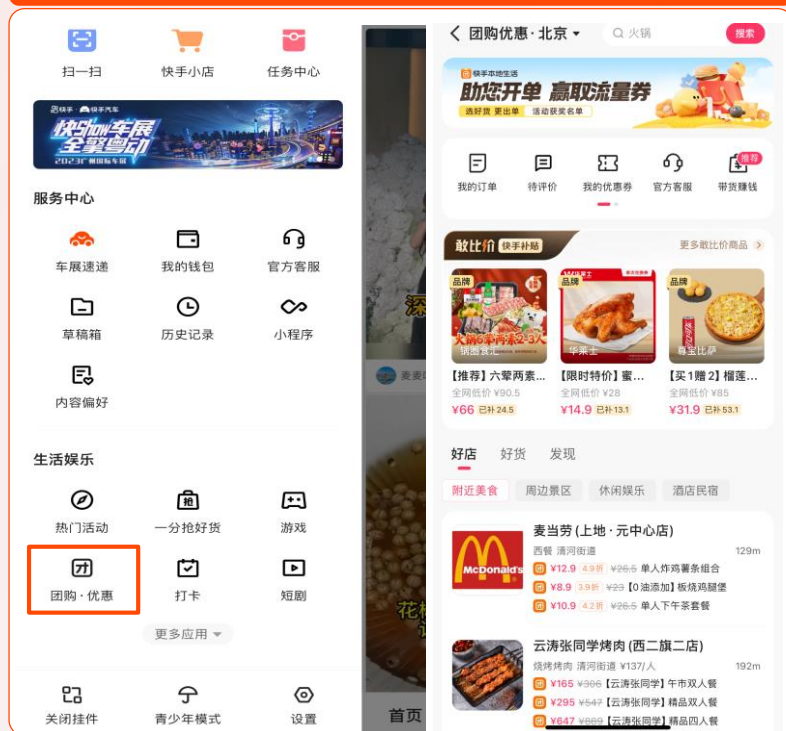
- ✓ 推动区域公会和本地拓展经营，截至四季度区域公会超1,300家；持续推进新内容、新互动、新玩法。
- ✓ 强品类运营形成差异特色，大力扶持戏曲、民乐等传统文化垂类，2023年传统文化主播数突破19万。年度盛典助力更多中腰部主播成长，专业才艺主播比例不断提升。
- ✓ “直播+”模式赋能传统行业，四季度快聘日均简历投递投递次数同比增长超200%，日均投递用户数同比增长超100%。理想家业务累计房产交易额超160亿元。



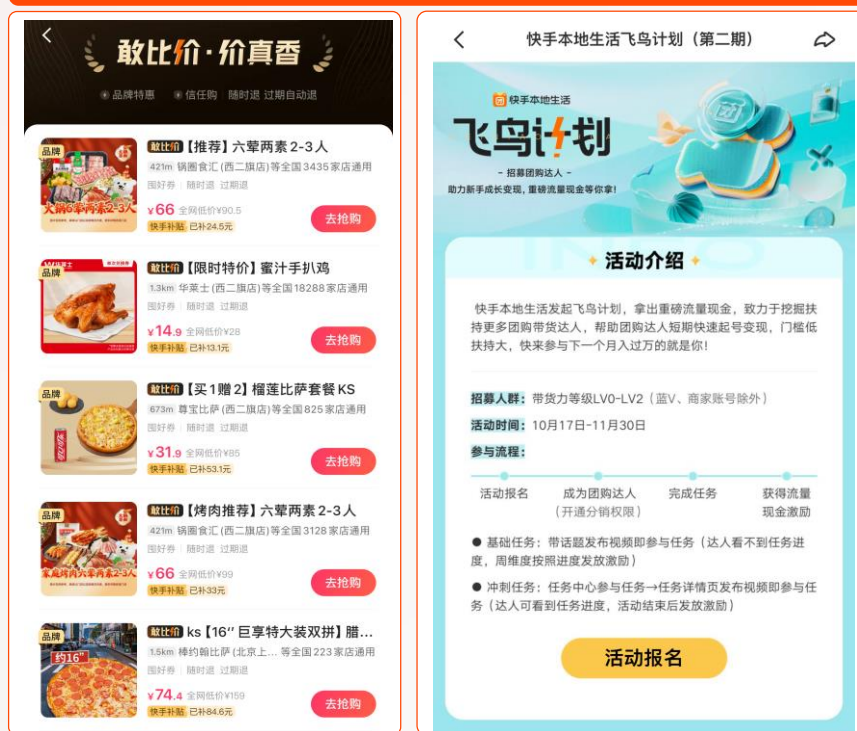
## 2.6 高速增长新业务-本地生活

- 供给端持续丰富：进一步深耕核心城市，打造爆品、扶持达人，四季度日均动销商家数环比提升超40%；
- 以性价比为核心竞争优势，优化流量分发体系，提升匹配效率及C端用户体验，四季度日均支付用户数环比提升超40%。

### 本地生活业务入口及主页



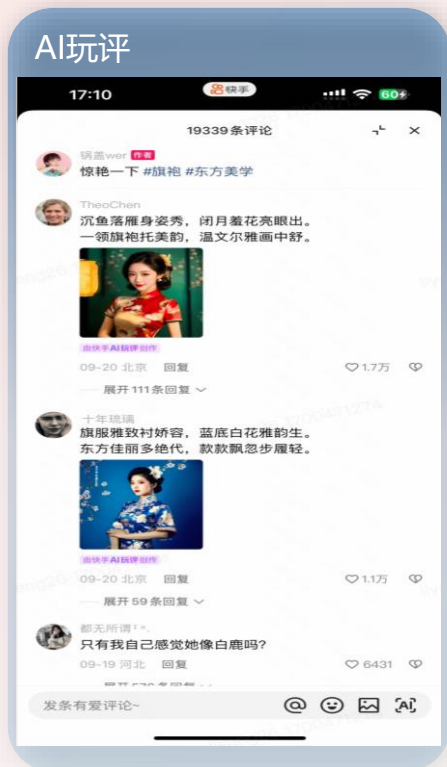
### 本地生活业务敢比价&飞鸟计划



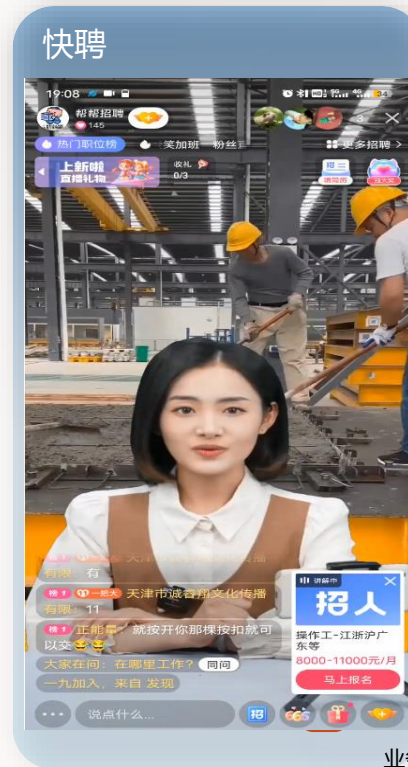
## 2.7 AI大模型赋能更多业务场景

- 自研大模型方面，继快意130亿和660亿模型后，我们在四季度重点研发训练了1,750亿规模语言大模型，模型的综合性能已经大幅超过GPT3.5。文生图大模型-“可图”模型综合性能已经超过Midjourney V5水平；
- 四季度重点推进了大模型在数字人直播场景下的应用，例如自动生成直播脚本、大模型智能助理等；同时，持续探索大模型与快手app应用场景的深度结合，快速迭代“AI小快”、“AI玩评”、“AI搜索对话”等应用的细节体验。

### 快手app应用场景



### 数字人直播场景





88

## 三、财务状况

## 3.1 财务数据亮点

### 2023年第四季度

集团层面连续四个季度实现经调整后净利润为正，  
经调整净利润率为13.4%

经营现金流净流入约人民币89亿，再创新高  
广义现金连续六个季度环比增加

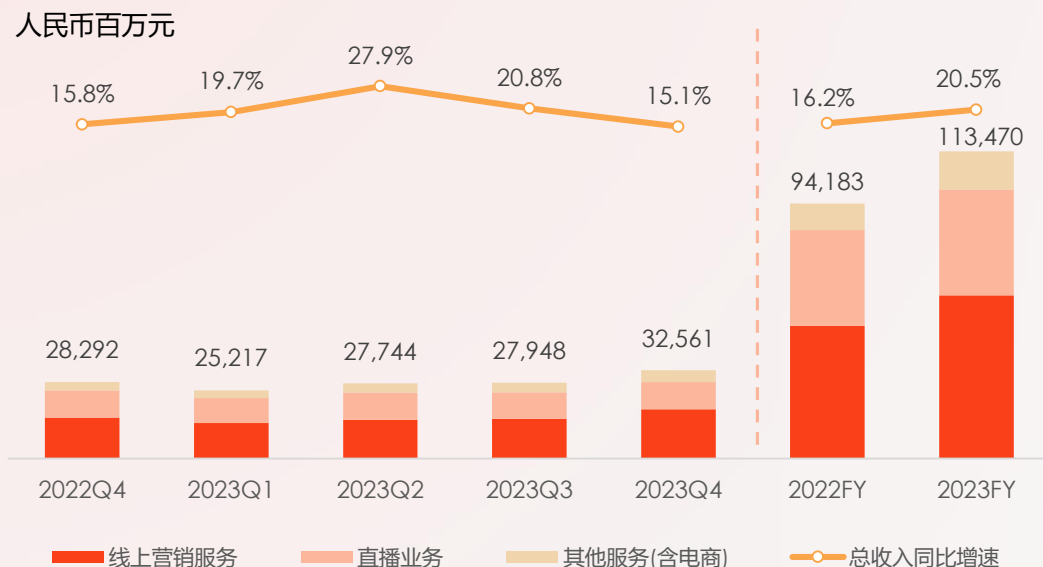
国内业务经营利润达人民币42.5亿，  
盈利能力持续提升

海外收入同比增长近2倍。  
经营亏损同比收窄63.2%

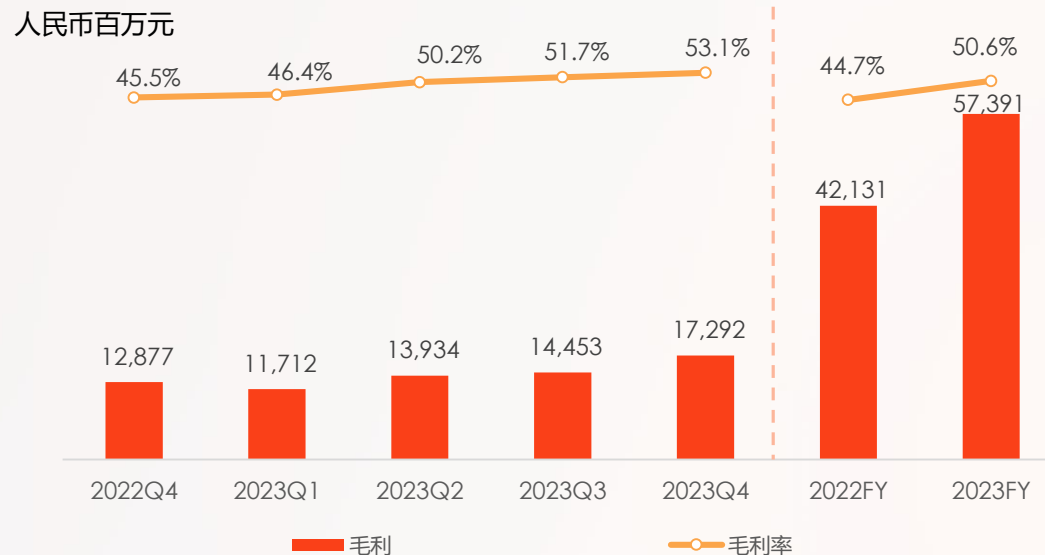
## 3.2 收入稳健增长，毛利率持续提升

- 总收入同比增长15.1%，线上营销服务占比55.9%，直播业务占比30.9%，其他服务(包含电商)占比13.2%；
- 线上营销服务收入同比增长20.6%，直播业务收入同比持平，其他服务收入同比增长36.2%；
- 得益于收入的稳健增长和不断提升的运营效率，毛利率同比提升7.6pp。

### 收入构成及总收入同比增速



### 毛利及毛利率

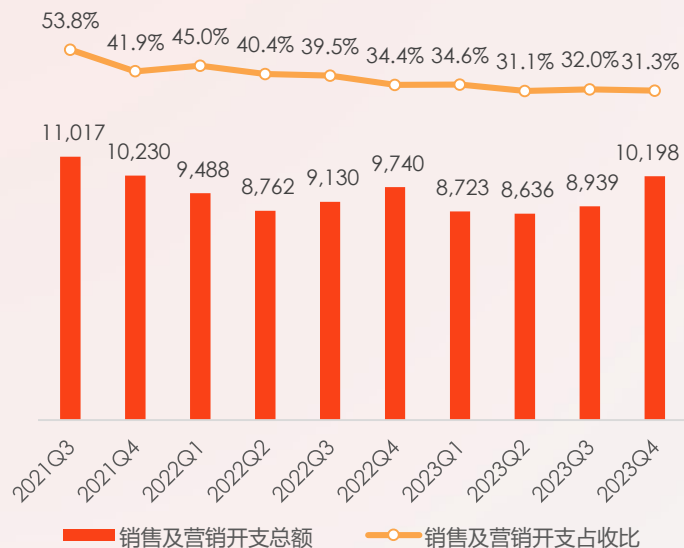


### 3.3 降本增效效果显著，营运效率持续优化

- 销售及营销开支占收比同比下降3.1pp至31.3%，主要由于公司在用户获取和留存方面的支出更加高效；
- 研发开支占收比同比下降2.1pp至10.1%；行政开支占收比同比下降1.4pp至2.3%。

#### 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年第四季度，**国内业务**实现经营利润42.5亿元，盈利能力进一步提升；
- 2023年第四季度，**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63.2%；环比收窄13.2%。

人民币百万元

2022年第四季度	国内	海外	未分摊项目	合计
<b>收入</b>	<b>28,008</b>	<b>285</b>	-	<b>28,293</b>
成本及费用	(26,741)	(1,784)	-	(28,525)
未分摊项目 <sup>(1)</sup>	-	-	(1,011)	(1,011)
<b>经营利润/(亏损)</b>	<b>1,267</b>	<b>(1,499)</b>	<b>(1,011)</b>	<b>(1,243)</b>
2023年第三季度	国内	海外	未分摊项目	合计
<b>收入</b>	<b>27,296</b>	<b>652</b>	-	<b>27,948</b>
成本及费用	(24,141)	(1,287)	-	(25,428)
未分摊项目	-	-	(309)	(309)
<b>经营利润/(亏损)</b>	<b>3,155</b>	<b>(635)</b>	<b>(309)</b>	<b>2,211</b>
2023年第四季度	国内	海外	未分摊项目	合计
<b>收入</b>	<b>31,714</b>	<b>847</b>	-	<b>32,561</b>
成本及费用	(27,464)	(1,398)	-	(28,862)
未分摊项目	-	-	(77)	(77)
<b>经营利润/(亏损)</b>	<b>4,250</b>	<b>(551)</b>	<b>(77)</b>	<b>3,622</b>



注：

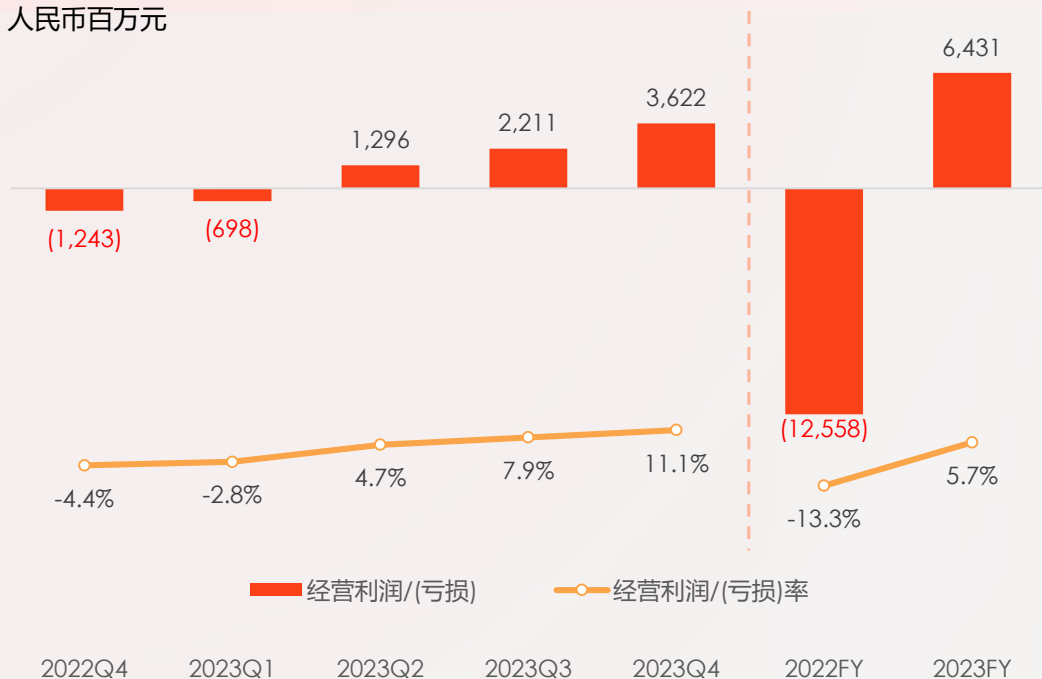
(1) 未分摊项目包括以股份为基础的薪酬开支、其他收入和其他收益/(损失)净额，与行业惯例可比

### 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36.2亿元，经营利润率为11.1%，净利润为36.1亿元，净利润率为11.1%；
- 集团调整后净利润环比增长至43.6亿元，调整后净利润率达到13.4%。

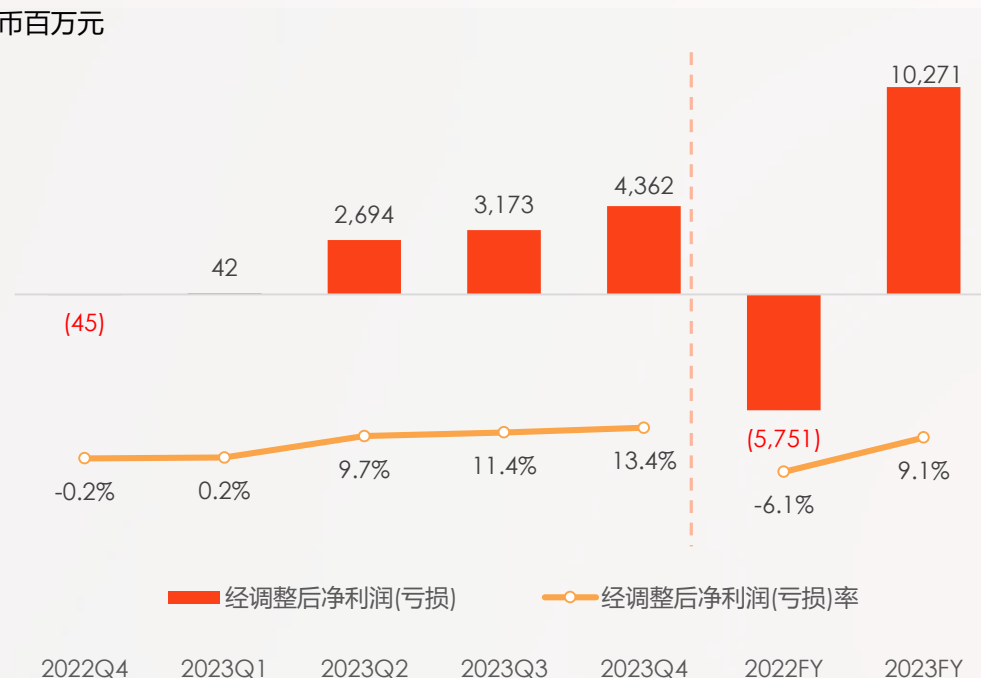
#### 经营利润/(亏损)及经营利润/(亏损)率

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 第四季度	占收比	2023年 第三季度	占收比	2023年 第四季度	占收比	同比变动率	环比变动率
收入	28,293	100.0%	27,948	100.0%	32,561	100.0%	15.1%	16.5%
销售成本	(15,417)	(54.5%)	(13,495)	(48.3%)	(15,269)	(46.9%)	(1.0%)	13.1%
<b>毛利</b>	<b>12,876</b>	<b>45.5%</b>	<b>14,453</b>	<b>51.7%</b>	<b>17,292</b>	<b>53.1%</b>	<b>34.3%</b>	<b>19.6%</b>
销售及营销开支	(9,740)	(34.4%)	(8,939)	(32.0%)	(10,198)	(31.3%)	4.7%	14.1%
行政开支	(1,034)	(3.7%)	(898)	(3.2%)	(752)	(2.3%)	(27.3%)	(16.3%)
研发开支	(3,446)	(12.2%)	(2,967)	(10.6%)	(3,296)	(10.1%)	(4.4%)	11.1%
其他收入	450	1.6%	434	1.6%	379	1.2%	(15.8%)	(12.7%)
其他收益/(亏损)净额	(349)	(1.2%)	128	0.4%	197	0.5%	N/A	53.9%
<b>经营利润/(亏损)</b>	<b>(1,243)</b>	<b>(4.4%)</b>	<b>2,211</b>	<b>7.9%</b>	<b>3,622</b>	<b>10.9%</b>	<b>N/A</b>	<b>63.8%</b>
财务收入净额	107	0.4%	135	0.5%	135	0.5%	26.2%	0.0%
分占按权益法入账之投资的亏损	(27)	(0.1%)	(26)	(0.1%)	(23)	(0.1%)	(14.8%)	(11.5%)
<b>除所得税前利润/(亏损)</b>	<b>(1,163)</b>	<b>(4.1%)</b>	<b>2,320</b>	<b>8.3%</b>	<b>3,734</b>	<b>11.5%</b>	<b>N/A</b>	<b>60.9%</b>
所得税(开支)/收益	(384)	(1.4%)	(138)	(0.5%)	(122)	(0.4%)	(68.2%)	(11.6%)
<b>期内利润/(亏损)</b>	<b>(1,547)</b>	<b>(5.5%)</b>	<b>2,182</b>	<b>7.8%</b>	<b>3,612</b>	<b>11.1%</b>	<b>N/A</b>	<b>65.5%</b>
<u>非国际财务报告准则计量:</u>								
经调整利润/(亏损)净额	(45)	(0.2%)	3,173	11.4%	4,362	13.4%	N/A	37.5%
经调整EBITDA	1,936	6.8%	4,980	17.8%	6,132	18.8%	216.7%	23.1%



# 经调整净利润/(亏损)净额和经调整EBITDA

人民币百万元	2022年第四季度	2023年第三季度	2023年第四季度
期内利润/(亏损)	(1,547)	2,182	3,612
加:			
以股份为基础的薪酬开支	1,112	871	653
投资公允价值变动净额	390	120	97
<b>经调整利润/(亏损)净额</b>	<b>(45)</b>	<b>3,173</b>	<b>4,362</b>
<b>经调整净利润/(亏损)率</b>	<b>(0.2%)</b>	<b>11.4%</b>	<b>13.4%</b>
<b>经调整利润/(亏损)净额</b>	<b>(45)</b>	<b>3,173</b>	<b>4,362</b>
加:			
所得税(收益)/开支	384	138	122
物业及设备折旧	891	1,029	1,018
使用权资产折旧	776	737	732
无形资产摊销	37	38	33
财务收入净额	(107)	(135)	(135)
<b>经调整EBITDA</b>	<b>1,936</b>	<b>4,980</b>	<b>6,132</b>
<b>经调整EBITDA率</b>	<b>6.8%</b>	<b>17.8%</b>	<b>18.8%</b>

# 资产负债表

人民币百万元	2023年12月31日	2022年12月31日	人民币百万元	2023年12月31日	2022年12月31日
<b>资产</b>			<b>权益及负债</b>		
<b>非流动资产</b>			股本	0	0
物业及设备	12,356	13,215	股本溢价	273,459	274,473
使用权资产	10,399	10,806	库存股份	(88)	-
无形资产	1,073	1,123	其他储备	33,183	29,239
按权益法入账之投资	214	268	累计亏损	(257,491)	(263,882)
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	5,245	3,626	非控股权益	11	8
递延税项资产	6,108	5,095	<b>权益合计</b>	<b>49,074</b>	<b>39,838</b>
长期定期存款	9,765	7,870	<b>负债</b>		
按摊余成本计量之其他金融资产	283	670	<b>非流动负债</b>		
其他非流动资产	492	776	租赁负债	8,405	8,721
<b>非流动资产合计</b>	<b>45,935</b>	<b>43,449</b>	递延所得税负债	18	23
<b>流动资产</b>			其他非流动负债	21	16
贸易应收款项	6,457	6,288	<b>非流动负债合计</b>	<b>8,444</b>	<b>8,760</b>
预付款项, 其他应收款项及其他流动资产	4,919	4,106	<b>流动负债</b>		
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	25,128	13,087	应付账款	23,601	22,868
短期定期存款	9,874	8,318	其他应付款项及应计费用	16,592	10,190
按摊余成本计量之其他金融资产	950	726	客户预付款	4,036	3,240
受限制现金	128	59	所得税负债	1,222	936
现金及现金等价物	12,905	13,274	租赁负债	3,327	3,475
<b>流动资产合计</b>	<b>60,361</b>	<b>45,858</b>	<b>流动负债合计</b>	<b>48,778</b>	<b>40,709</b>
<b>资产合计</b>	<b>106,296</b>	<b>89,307</b>	<b>负债合计</b>	<b>57,222</b>	<b>49,469</b>
			<b>权益及负债合计</b>	<b>106,296</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)

