



2026年第二季度 快手科技 演示材料

2026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中的演示而准备，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年第二季度平均日活跃用户达**4.12亿**，平均月活跃用户**7.97亿**。



可灵AI在模型能力和产品体验上持续保持全球领先，延续商业化变现高速增长态势；2026年第二季度，**可灵AI营业收入超过人民币8.5亿元，同比增长超200%**。



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7.4%**。



坚定AI投入，审慎资金管理，第二季度经调整净利润人民币39亿元，**经调整后净利润率达11.0%**。
第二季度末，广义现金总金额人民币1,213亿元。

注：

1. 基于QuestMobile 2026年7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

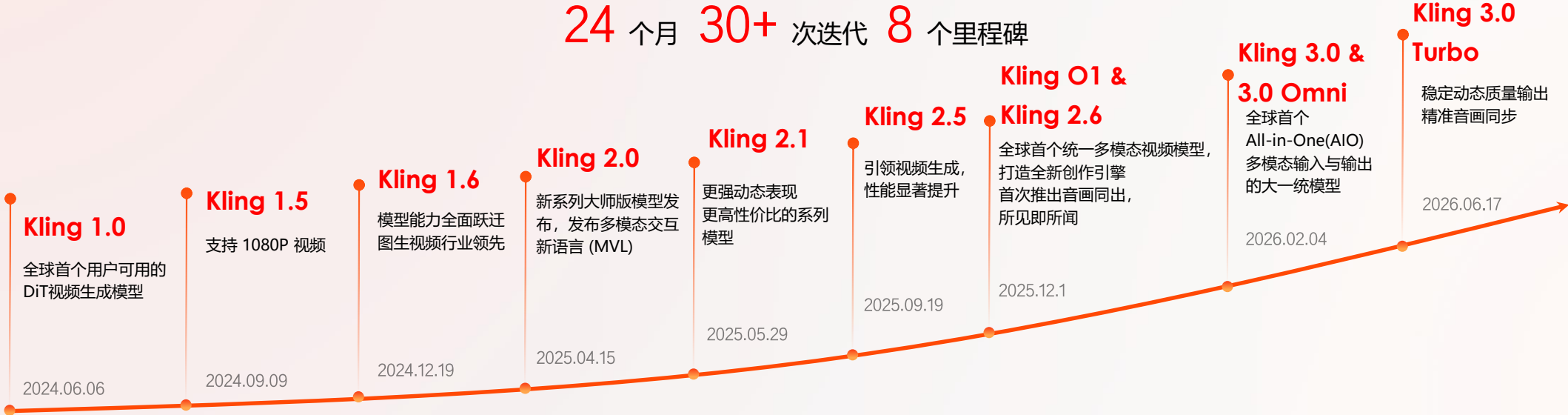
2.1 可灵AI：全球领先视频生成大模型



- 2026年6月上线可灵AI 3.0 Turbo模型，稳定输出动态质量，精准音画同步，提升效率并降低成本；
- 业内首推原生4K直出功能，实现影视工业级视觉效果；可灵MCP与CLI上线，实现让Agent调用可灵AI进行批量创作的能力。

模型持续升级迭代，探索AI创意表达边界

24 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

- 通过模型能力突破、产品功能升级以及创意生态拓展，可灵AI进一步巩固其在全球多模态视频生成大模型的全球领先地位；
- 2026年第二季度，可灵AI营业收入超过8.5亿人民币，同比增长200%，持续引领全球AI视频生成行业的商业化进程。

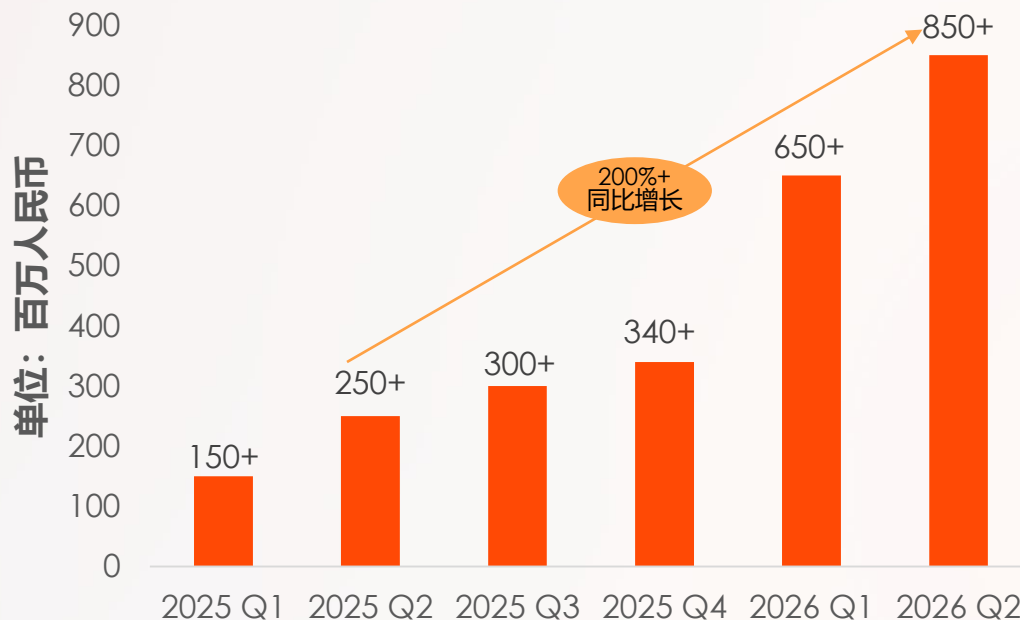
专业视频创作场景



大众用户视频创作场景



可灵AI的季度收入



2.1 AI战略全面赋能商业与组织生态



- 深化AI战略布局，持续赋能商业和组织生态，释放价值增量。
- 发布新版Keye多模态大模型Keye-VL-2.0，引入Agent协作机制；推出AI自主迭代智能体Agent X，大幅提升推荐算法迭代效率。

通用大模型研发

多模态大模型Keye-VL 2.0



提升长视频时序感知
上的无损推理能力

自主迭代智能体AgentX



大幅提升推荐
算法迭代效率

商业场景赋能

线上营销：生成式推荐大模型+智能出价大模型



提升营销素材
推荐效果

直播：实时多模态信号的直播智能礼物推荐与排序



提升用户付费
体验与效率

组织生态赋能

公司通用Agent-My Flicker



AI代码生成率60%+

AI基建 “快手万擎”



内部AI研发支持+外部
大模型基础设施服务

2.2 社区保持活力，内容供给丰富



- 2026年第二季度，DAU同比增长0.8%至4.12亿；MAU同比增长11.5%至7.97亿，创历史新高。通过AI智能化投放提升用户获取效率，改善新回用户留存。
- 深耕快手社区特色优质内容建设，围绕世界杯热点打造“快手铁力神杯”原生IP；以版权联运的模式为用户带来优质内容，以“电商带货”模式引入2026赛季CBA直播版权；推出TOP登陆少年组合演唱会，引入“付费直播”，实现内容与商业的共赢。

682亿 “快手铁力神杯”内容总曝光量

3.6亿 “快手铁力神杯”直播观看人次近

1000万+ TOP登陆少年团演唱会单场销售额达人民币

15%+ 双关私信用户数同比增长⁽¹⁾



注：
1. 2026年第二季度

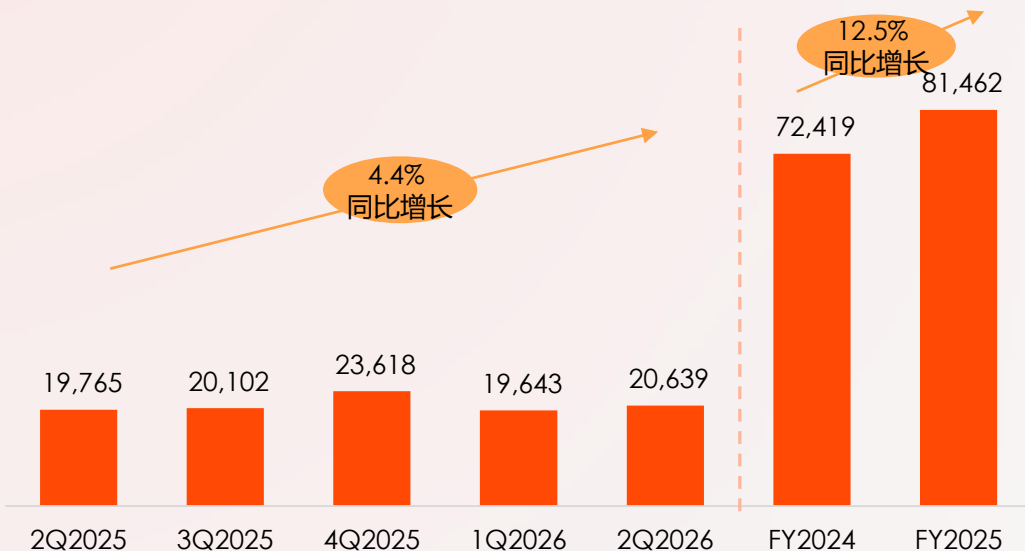
2.3 线上营销服务同比持续增长



- 二季度，线上营销服务收入达到206亿元，同比增长4.4%，总收入贡献占比达到58.1%；
- 非电商营销服务在内容消费、生活服务及AI应用行业持续拓展，电商营销服务在全域流量融合与品牌商家专项下显示出韧性。

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技术推动短剧内容供给快速扩张，带动相关营销需求增长；
- 持续深耕生活服务细分行业，并优化产品，识别高意向用户，提升线索转化效率；
- 提升投放与AI应用内承接的一致性，巩固我们在AI应用客户预算承接中的竞争力。



全域流量融合驱动匹配效率优化。精细化商家分型运营，坚定给与优质商家流量扶持。二季度品牌商家营销消耗超电商营销服务整体增长。

2.3 AI赋能线上营销服务，帮助客户降本增效



- 通过AI降低客户营销素材创作门槛，帮助不同行业客户和服务商更快、更低成本地产出适合快手用户的内容和素材；
- 通过AI帮助客户提升经营效率，在商机洞察、投放诊断、效果复盘和人工客服等环节，推动标准化和自动化；
- AI赋能平台提升匹配与转化效率：通过素材理解、用户兴趣理解、智能出价和生成式广告推荐，让营销更高效地匹配合适人群和场景。

AIGC素材生成

覆盖不同行业场景



70.0%+

AIGC短视频营销消耗
同比增长⁽¹⁾

AI助力客户提升效率

商机洞察
找对货、找对人

投放诊断
投中及时纠偏

效果复盘
把结果变成方法

人工客服
协助客户经营

AI 选品

磁力智投

AI 数据解读

AI 客服

AI 人群包

AI 诊断 & 调优

AI智能复盘

企微机器人 / 数字
员工

注：

1. 2026年第二季度

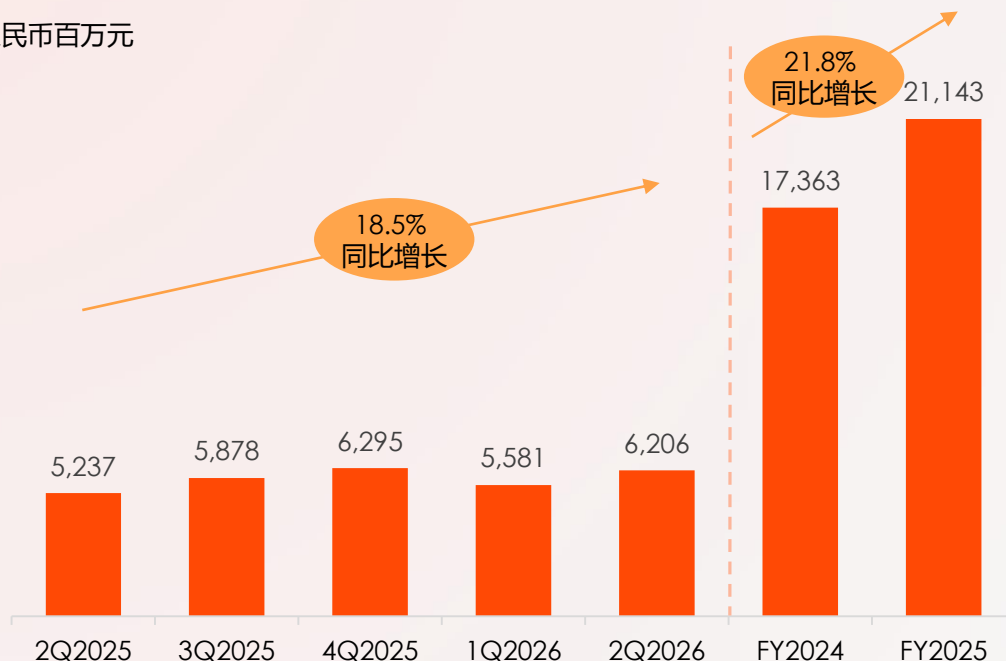
2.4 全域协同推动电商业务健康增长



- 推动买家增长、供给引入、电商和商业化的流量深度融合三大电商策略升级，二季度电商活跃买家数环比基本保持稳定，其他服务收入（含电商收入）同比增长18.5%；
- 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。

其他服务收入（含电商收入和可灵AI）

人民币百万元



核心亮点



聚焦新商引入和品牌扩容。二季度新入驻商家规模同比正增长，环比增长近10%，新商次月跃迁数量同比增长近30%，新商成长质量稳步提升；T2000品牌自卖GMV保持同比较高增速，品牌商业化消耗同比亦快速增长；商家生态结构进一步改善。



优化达人生态带动优质内容供给。深化与头部达人合作，加大中腰部达人在快手优势赛道的扶持力度；多渠道扩大达人引入力度，优化达人生态结构。迭代促产政策驱动达人开播勤奋度稳步提升；构建精准分销体系，分销生态持续繁荣。



全场域协同释放增长势能。持续强化私域优势，打通各场域流量；同时提升场域协同效率与补贴效率，推动内容场与泛货架场均衡发展。

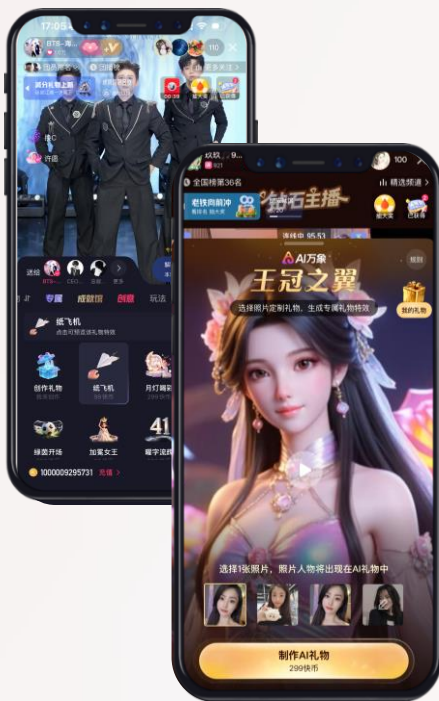
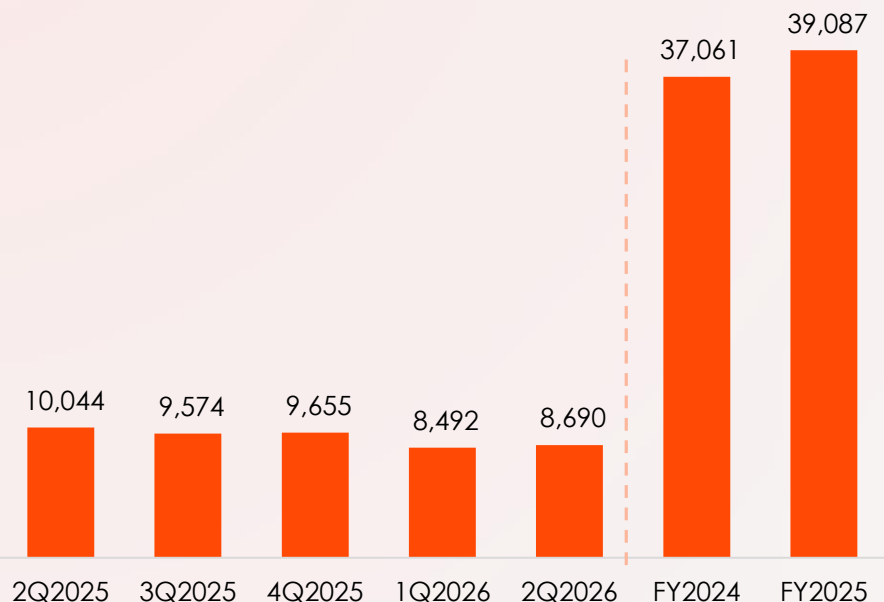
2.5 AI深度赋能直播间，多元内容供给驱动生态健康发展



- 二季度直播收入为87亿元，聚焦供给侧健康发展，持续推动直播生态提质；
- AI持续赋能直播产品创新，从内容推荐到主播服务全链路提升效率，丰富直播间用户体验。

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礼物持续迭代，二季度用户送出AI礼物总计**超600万个**。
- 基于实时多模态信号的智能礼物推荐与排序功能，提升用户付费体验。
- AI驱动的内容理解能力持续优化直播推荐策略，加强主播与用户间精准匹配。
- **AI互动助手**、**数字分身服务**持续迭代，提升主播服务效率。

直播供给侧提质，健康生态持续巩固。

- 推出 **百川计划**，通过拉新激励与冷启扶持，带动公会新主播供给稳步提升。
- 强化独立主播运营，以精细化运营巩固直播供给基本盘。
- 推动头部主播拓展团播内容形式，发挥其流量与影响力优势，丰富优质直播内容供给。

2.6 坚持探索高价值增长路径，海外业务稳健增长

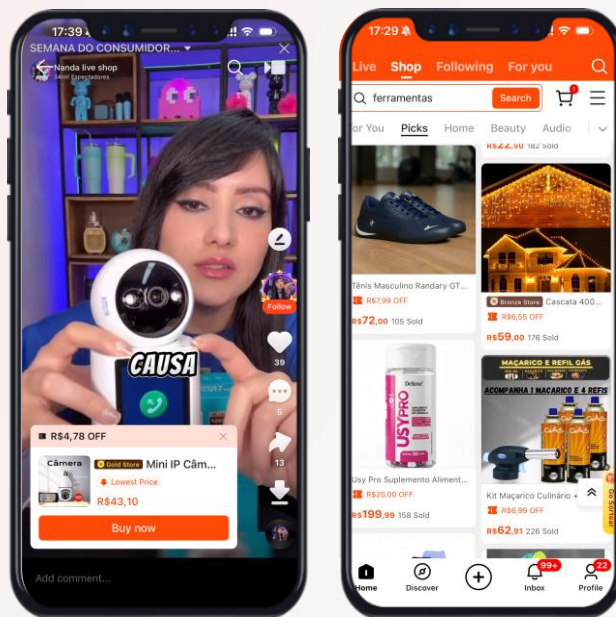


- 坚持精细化获客，强化本地化内容与社区化创作者网络建设，核心用户内容消费持续深化；
- 借势六月节、世界杯等节点，以AI驱动营销客户快速增长；短剧等多元内容的营销变现能力持续释放，并加速向电商行业拓展；
- GMV与订单量同比持续稳健增长，货品结构优化与高质量供给带动客单价提升，经营效率与盈利质量保持稳健。

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年第二季度

集团核心商业收入（含线上营业服务和以电商及可灵AI为主的其他服务收入）同比增长7.4%至人民币268亿元

可灵AI营业收入超过人民币8.5亿元，同比增长超200%

截至二季度末广义现金总金额人民币1,213亿元，较上季度末增长3.1%。

公司于今年⁽¹⁾已累计回购约19.7亿港币，回购股份约4,330万股。

注:

1. 截至2026年8月19日收盘。

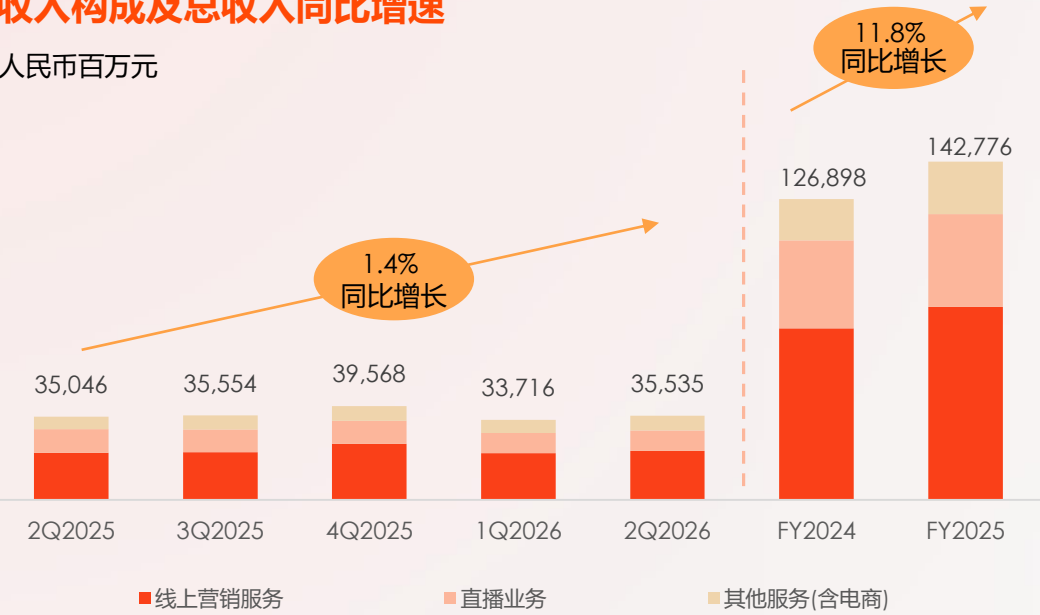
3.2 核心业务显示增长韧性



- 总收入同比增长1.4%达355亿，线上营销服务占比58.1%，直播业务占比24.5%，其他服务(包含电商和可灵AI)占比17.4%；
- 线上营销服务收入同比增长4.4%，其他服务收入同比增长18.5%，可灵AI收入达8.5亿元，同比增长超200%；
- 坚定AI投入的同时保持健康盈利，毛利为183亿元，毛利率为51.6%。

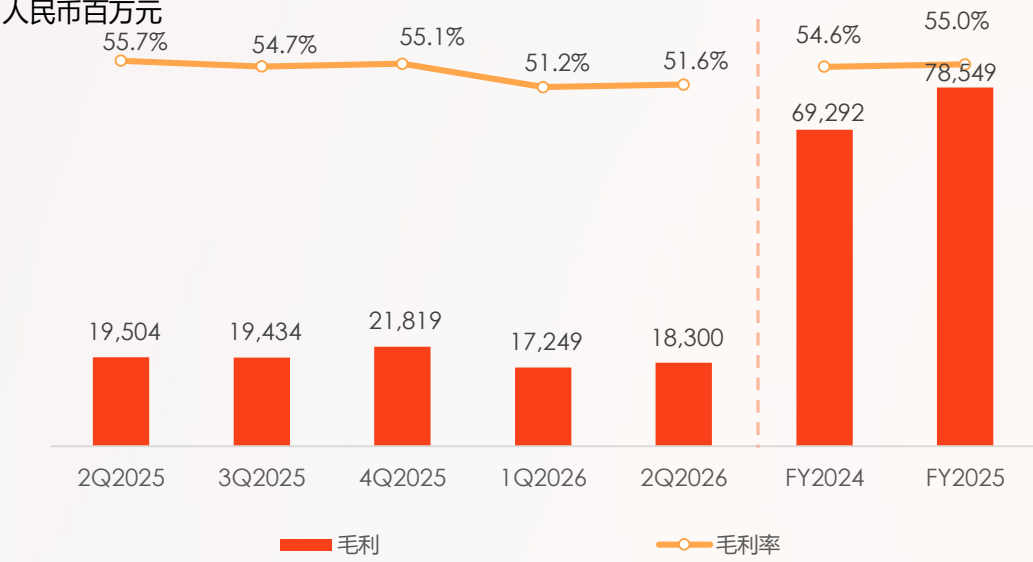
收入构成及总收入同比增速

人民币百万元



毛利及毛利率

人民币百万元



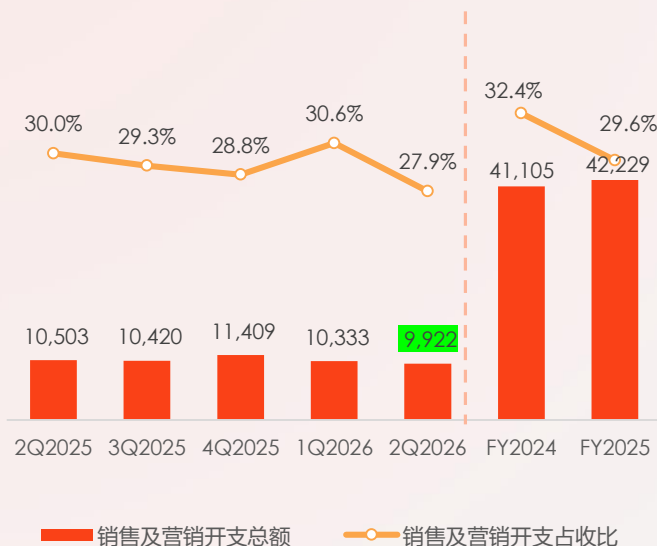
3.3 坚定AI战略投入，营运效率整体稳定



- 销售及营销开支占收比同比为27.9%，同比下降2.1个百分点，获客ROI提升；
- 行政开支占收比同比下降0.1pp至2.5%，研发开支同比提升3.2pp至12.9%，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



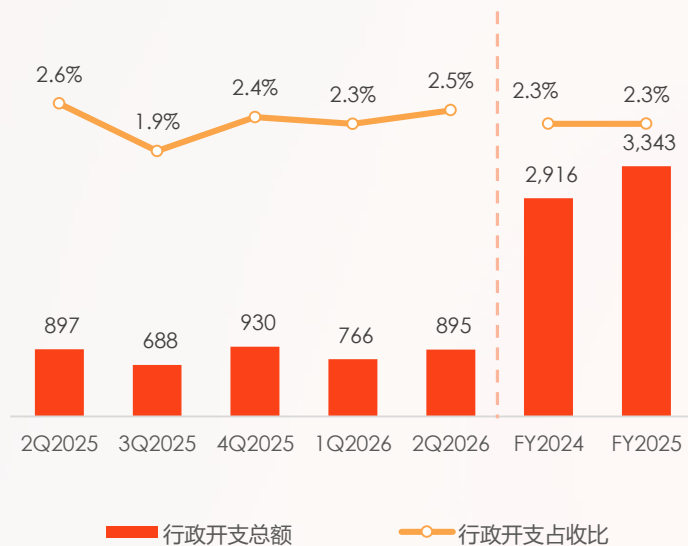
研发开支

人民币百万元



行政开支

人民币百万元



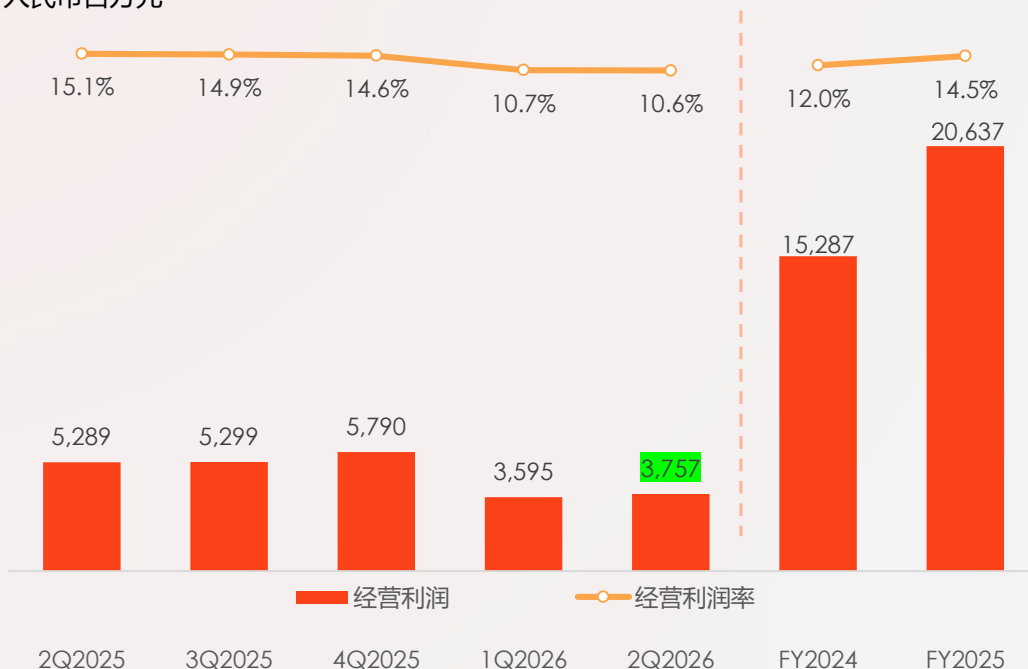
3.4 盈利保持健康水平



- 集团经营利润为38亿元，经营利润率为10.6%；
- 集团经调整利润净额为39亿元；经调整净利率为11.0%。

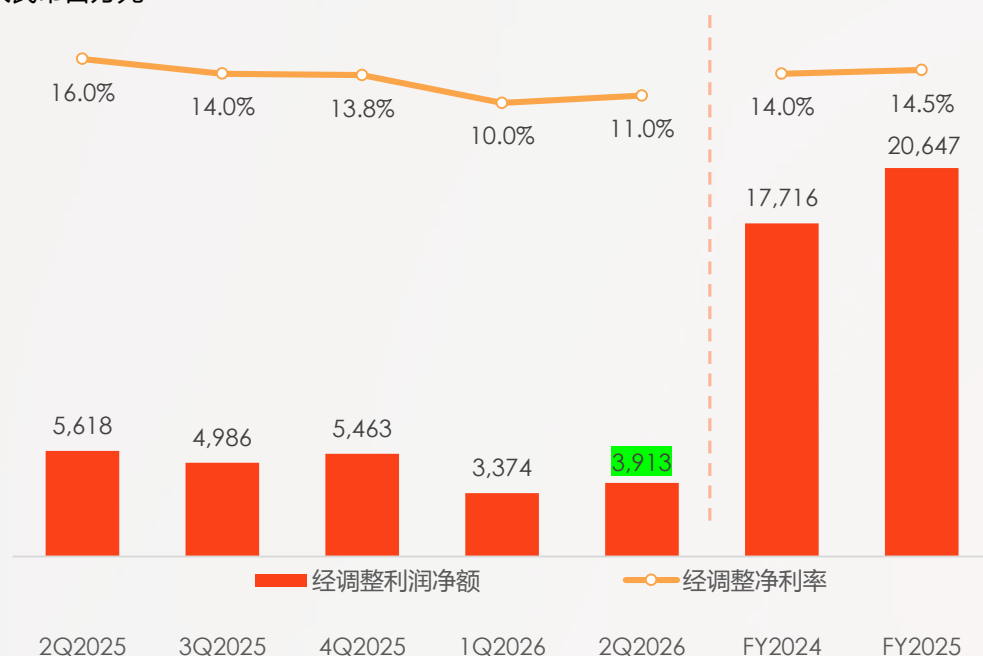
经营利润及经营利润率

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 第二季度	占收比	2026年 第一季度	占收比	2025年 第二季度	占收比	同比变动率	环比变动率
收入	35,535	100.0%	33,716	100.0%	35,046	100.0%	1.4%	5.4%
销售成本	(17,207)	(48.4%)	(16,467)	(48.8%)	(15,542)	(44.3%)	10.7%	4.5%
毛利	18,328	51.6%	17,249	51.2%	19,504	55.7%	(6.0%)	6.3%
销售及营销开支	(9,922)	(27.9%)	(10,333)	(30.6%)	(10,503)	(30.0%)	(5.5%)	(4.0%)
行政开支	(895)	(2.5%)	(766)	(2.3%)	(897)	(2.6%)	(0.2%)	16.8%
研发开支	(4,581)	(12.9%)	(3,621)	(10.7%)	(3,400)	(9.7%)	34.7%	26.5%
其他收入	33	0.1%	245	0.7%	16	0.0%	106.3%	(86.5%)
其他收益净额	794	2.2%	821	2.4%	569	1.7%	39.5%	(3.3%)
经营利润	3,757	10.6%	3,595	10.7%	5,289	15.1%	(29.0%)	4.5%
财务(费用)/收入净额	(258)	(0.8%)	(173)	(0.5%)	(54)	(0.2%)	377.8%	49.1%
按权益法入账之投资(亏损)/收益	(2)	(0.0%)	(13)	(0.1%)	(12)	(0.0%)	(83.3%)	(84.6%)
除所得税前利润	3,497	9.8%	3,409	10.1%	5,223	14.9%	(33.0%)	2.6%
所得税费用	(345)	(0.9%)	(504)	(1.5%)	(301)	(0.9%)	14.6%	(31.5%)
期内利润	3,152	8.9%	2,905	8.6%	4,922	14.0%	(36.0%)	8.5%
非国际财务报告准则计量：								
经调整利润净额	3,913	11.0%	3,374	10.0%	5,618	16.0%	(30.3%)	16.0%
经调整EBITDA	7,122	20.0%	6,230	18.5%	7,715	22.0%	(7.7%)	14.3%

经调整净利润净额和经调整EBITDA



人民币百万元	2026年第二季度	2026年第一季度	2025年第二季度
期内利润	3,152	2,905	4,922
加:			
以股份为基础的薪酬开支	778	533	716
投资公允价值变动净额	(17)	(64)	(20)
经调整利润净额	3,913	3,374	5,618
经调整净利润率	11.0%	10.0%	16.0%
经调整利润净额	3,913	3,374	5,618
加:			
所得税(收益)/费用	345	504	301
物业及设备折旧	1,745	1,364	885
使用权资产折旧	845	799	831
无形资产摊销	16	16	26
财务(收入)/费用净额	258	173	54
经调整EBITDA	7,122	6,230	7,715
经调整EBITDA率	20.0%	18.5%	22.0%

资产负债表



人民币百万元	2026年6月30日	2025年12月31日	人民币百万元	2026年6月30日	2025年12月31日
资产			权益及负债		
非流动资产			股本	-	-
物业及设备	34,126	22,869	股本溢价	261,530	265,628
使用权资产	10,302	8,545	库存股份	(95)	(602)
无形资产	968	986	其他储备	39,096	38,873
按权益法入账之投资	130	149	累计亏损	(218,292)	(224,341)
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	29,618	23,747	非控股权益	34	26
衍生金融工具	-	353	权益合计	82,273	79,584
按摊余成本计量之其他金融资产	-	35	负债		
递延税项资产	6,529	5,585	非流动负债		
长期定期存款	14,291	22,015	长期借款	14,792	11,098
其他非流动资产	4,950	2,671	衍生金融工具	520	30
非流动资产合计	100,914	86,955	租赁负债	7,920	5,977
流动资产			递延税项负债	169	241
贸易应收款项	7,804	8,127	其他非流动负债	115	39
预付款项，其他应收款项及其他流动资产	9,837	7,028	非流动负债合计	23,516	17,385
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	56,353	42,323	流动负债		
衍生金融工具	584	1	应付账款	28,130	27,209
按摊余成本计量之其他金融资产	-	9	其他应付款项及应计费用	41,620	29,160
短期定期存款	12,358	8,630	应付股息	2,584	-
受限制现金	220	251	客户预付款	4,842	4,848
现金及现金等价物	11,696	11,180	短期借款	12,570	1,968
流动资产合计	98,852	77,549	所得税负债	479	388
资产合计	199,766	164,504	租赁负债	3,752	3,962
			流动负债合计	93,977	67,535
			负债合计	117,493	84,920
			权益及负债合计	199,766	164,504



谢谢!

联系我们:

快手科技

投资者关系

邮箱: ir@kuaishou.com