



# 2024年第三季度 快手科技 演示材料

2024年11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

---



—

# 、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，2024年第三季度**4.08亿平均日活跃用户**，实现DAU突破4亿的中期里程碑目标，132分钟日均使用时长



快手大模型矩阵已覆盖内容生产、理解、推荐和用户互动等多层面，深度服务快手内容及商业生态场景。**2024年第三季度AIGC营销素材日均消耗超过人民币2,000万元**



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）**同比增长近20%**



持续增强的盈利能力，**实现集团层面季度利润净额人民币33亿元，经调整净利润人民币39亿元，经调整净利率为12.7%**

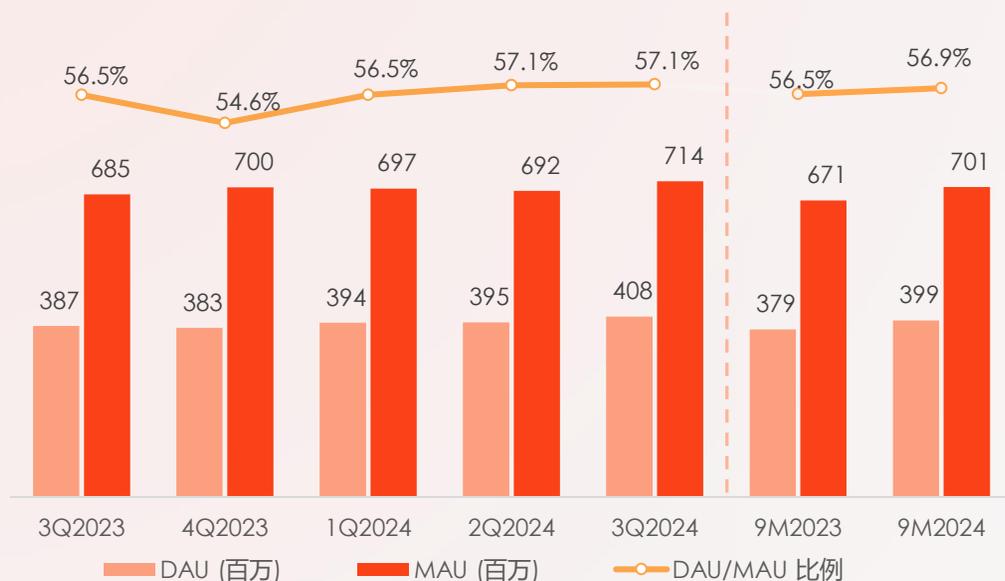


1. 基于QuestMobile 2024年10月总时长渗透率数据，前三分别为微信、抖音+抖音极速版、快手+快手极速版。

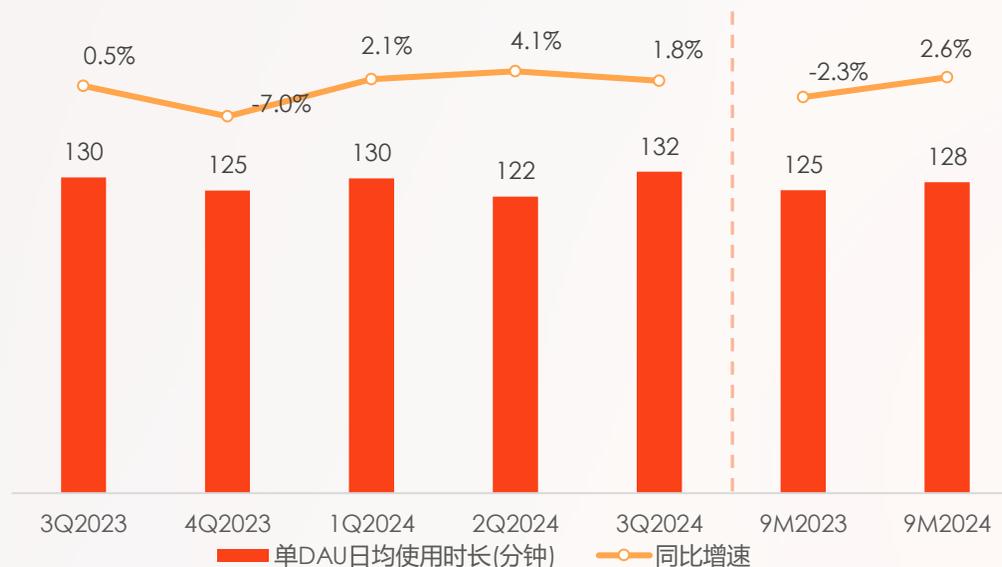
## 1.2 用户规模再创历史新高

- 升级渠道投放能力，结合商业场景，推动高质量用户增长；优化内容混排、互动场景及算法，提升用户留存。
- 2024年第三季度，DAU为4.08亿，同比增长5.4%，单DAU日均使用时长为132分钟；MAU为7.14亿，同比增长4.3%。

### DAU, MAU及DAU/MAU比例



### 单DAU日均使用时长及同比增速

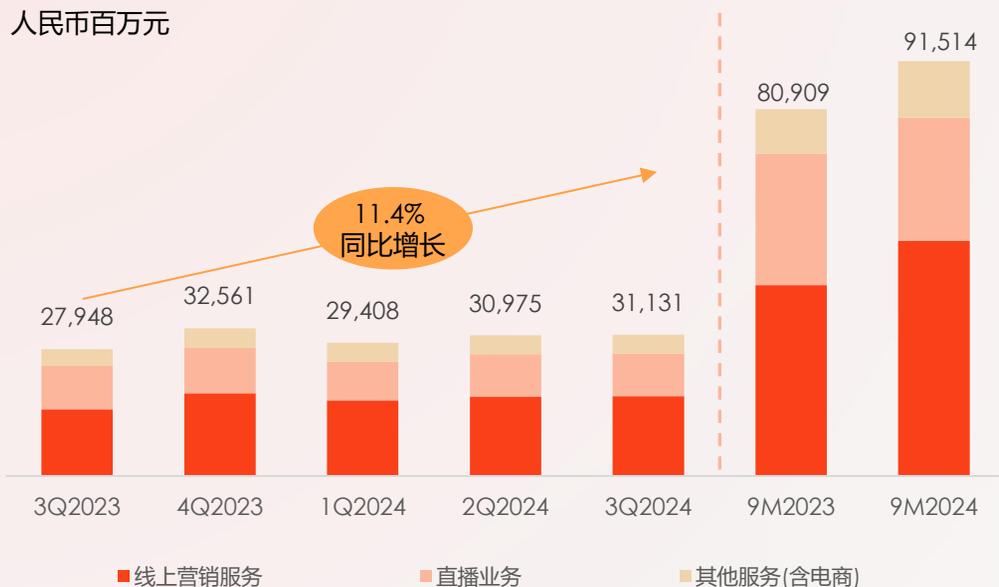


# 1.3 收入稳步增长，盈利水平同比提升

- 2024年第三季度，总收入同比增长11.4%，包含线上营销服务收入和以电商收入为主的其他收入在内的核心商业收入，同比增长近20%；
- 国内业务经营利润同比增长11.1%；海外业务经营亏损同比收窄75.9%。

## 收入构成及总收入同比增速

人民币百万元



## 分部经营利润(亏损)

人民币百万元



88

## 二、业务发展

## 2.1 运营数据亮点

庞大的用户基数



4.08 亿

平均日活跃用户<sup>(1)</sup>

高参与度的社区



132.2 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



100 亿

短视频+直播日均互动量<sup>(1)(3)</sup>



7.14 亿

平均月活跃用户<sup>(1)</sup>



3,342 亿元

电商商品交易总额<sup>(1)(4)</sup>



363 亿

累计互关对数<sup>(2)</sup>

注:

1. 根据快手应用2024年第三季度数据计算。

2. 截至2024年9月30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，搜索功能持续优化

- 围绕用户需求，打造差异化特色垂类；扶持具有快手特色的标杆创作者；并通过高热点大事件运营实现破圈；
- 优化搜索结果页，提升搜索准确度，改善用户体验，推动搜索渗透率大幅提升。

**3,106亿** 快手奥运相关内容  
曝光量<sup>(1)</sup>

**9.5亿+** 时代少年团线上演唱会  
总观看人次<sup>(1)</sup>

**20%+** 日均搜索次数同比  
增长<sup>(2)</sup>

**5亿+** 月均使用快手搜索用  
户数<sup>(2)</sup>



注：

1. 2024巴黎奥运会赛事期间

2. 截至2024年9月30日止三个月。

 快手

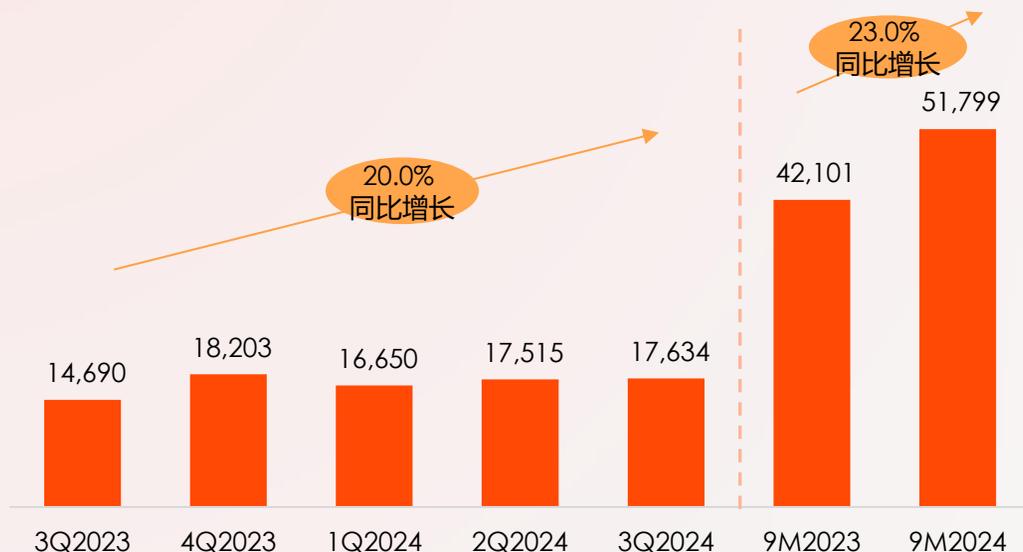
业务发展 10

## 2.3 线上营销服务变现效率提升，优于行业增速增长

- 三季度，线上营销服务收入达到176亿元，同比增长20.0%，总收入贡献占比达到56.6%，继续提升市场份额；
- 升级数据基建、智能投放产品和算法，提升营销客户投放ROI与出价；大模型驱动精准人货匹配，增强商家营销转化效率。

### 线上营销服务收入

人民币百万元



### 核心亮点



**外循环业务成为线上营销服务收入主要驱动力**，传媒资讯、平台电商、本地生活等行业营销消耗同比增速超大盘；加速跑通IAA短剧模式，短剧营销消耗同比增长超300%；差异化UAX全自动投放解决方案提升稳定性，占外循环总消耗50%。



**内循环营销服务受电商业务增长驱动，收入稳健增长**。月动销投流商家同比增长超50%，极简自助投流助力中小商家GMV跃迁，次月留存率提升；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50%。



**品牌营销方面**，通过营销科学、达人种草与定制招商，提供品效合一解决方案；携手150+品牌在奥运期间创新合作。

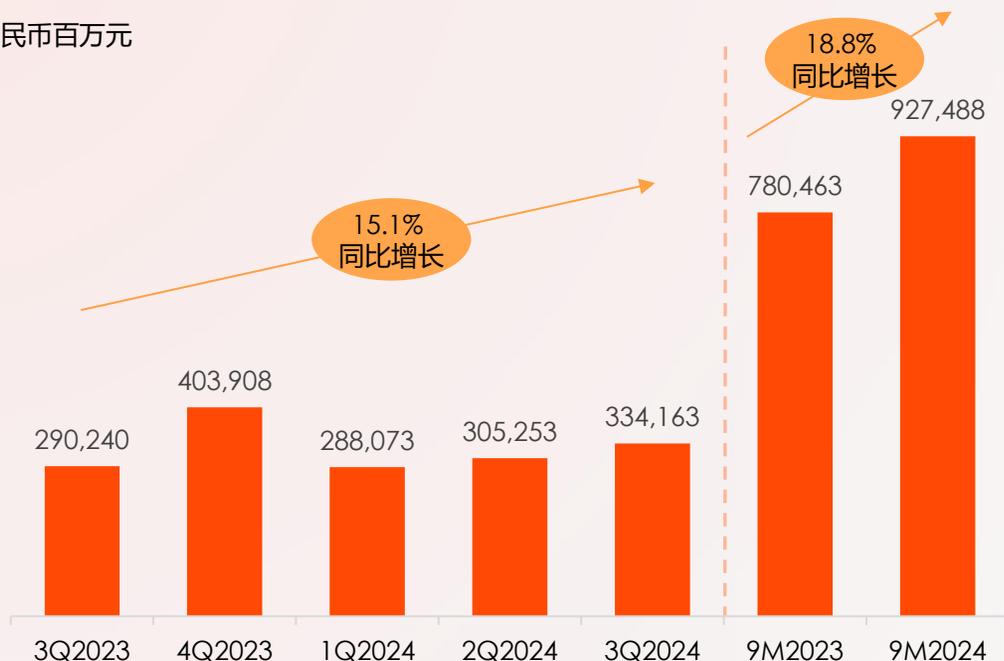


## 2.4 电商淡季保持韧性，坚持“好内容+好商品”核心战略

- 三季度电商GMV同比增长15.1%至3,342亿元，月活跃买家数同比增长12.2%至1.33亿，月均动销商家数同比增长超40%。
- 充分发挥内容电商核心优势，对不同层级达人进行精细化运营，货架场作为内容场有效补充，多场域协同效应增强。

### GMV

人民币百万元



### 核心亮点



**供给侧持续做功。**持续推动斗金计划、启航计划和扶摇计划等新商策略，提供更丰沛的冷启流量，助力中小商家业绩超预期成长。



**立足于内容电商的资源禀赋。**针对不同层级达人进一步精细化运营。针对头部达人，我们开发了购物团、万人团等营销玩法及工具，提升达人的开播积极性并放大主播内容价值；针对中小达人提供现金及流量扶持，并为主播精选货盘。



**泛货架和短视频场域高速增长。**泛货架GMV持续超大盘增长，占比27%，商城日均动销商家同比增长近70%，买家同比增长超60%；短视频电商GMV同比增长超40%。



## 2.4 电商供给及消费端生态持续繁荣

### 供给端

40%+

2024年第三季度月均动销商家同比增速

#### 商家发展及扶持:

- 持续推动新商策略，给予更丰沛的冷启流量，为商家经营的确定性持续努力；
- 通过生态伙伴支持新商了解平台，聚焦产业带招商，吸引优质服务商；
- 针对不同规模的中小商家，提供明确的经营方法论，助其实现长期增长。

#### 达人生态:

- 充分发挥达人分销的优势，通过精细化运营进一步提升达人的电商经营能力；
- 针对头部达人，通过购物团等工具提升其开播积极性；
- 针对中腰部达人，上线了“新星计划”，通过现金激励及流量扶持，实现有效增长。

### 需求端

1.33亿

2024年第三季度月度活跃买家数

#### 全域用户增长:

- 三季度月活跃买家数同比增长12.2%至1.33亿；
- 围绕新用户、成长期及成熟期的用户引入多元营销玩法，包括直播间天降券、单单返等营销工具及玩法，持续提升用户规模和交易效率；

#### 用户体验提升:

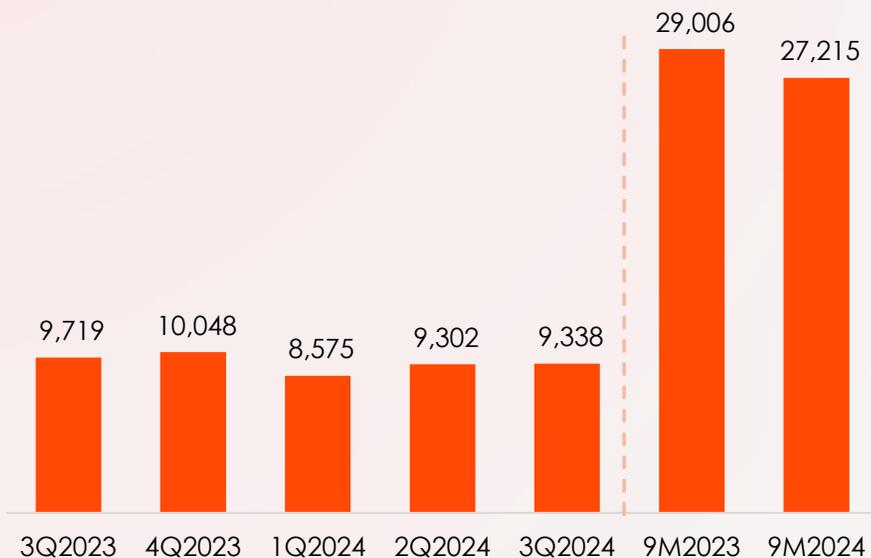
- 通过多元化的营销玩法和工具，提高了用户的参与度和交易效率，持续优化用户的购物体验；
- 平台商品生态日益丰富，为用户提供了更广泛的商品选择，提升了购物的多样性和满意度。

## 2.5 直播业务趋向健康稳态

- 2024年第三季度，直播收入为93亿元；着力推进健康、可持续的直播生态建设；
- 主播职业化、机构化趋势不断加强，合作公会精细化运营能力日益提升；打造优质内容IP，丰富游戏直播生态。

### 直播业务收入

人民币百万元



### 核心亮点

- ✓ 三季度签约公会机构数量同比提升超40%，签约主播数量同比增长超60%。
- ✓ 游戏直播生态不断丰富，同步发展快手特色游戏内容，第三季度游戏直播活跃作者数超3000万，对直播用户的吸引进一步增强。
- ✓ “直播+”模式赋能传统行业，快聘业务的日均简历投递量同比增长近1倍，双向匹配规模同比增长超200%；“理想家”业务日均线索规模同比增加4倍。



## 2.6 深耕核心海外市场，盈利能力大幅提升

- 立足巴西，深耕本地化内容运营，打造本地化的市场品牌；
- 探索创新获客渠道，改善用户留存，三季度巴西DAU同比增长9.7%，算法优化推动多垂类优质内容出坡，带动日均使用时长同比增长4.2%；
- 变现效率持续提升，三季度海外整体收入达13.3亿元，同比增长104%，经营杠杆效应持续释放，营业亏损同比减少75.9%。

### Kwai App



### 广告合作



### 海外本地化内容运营



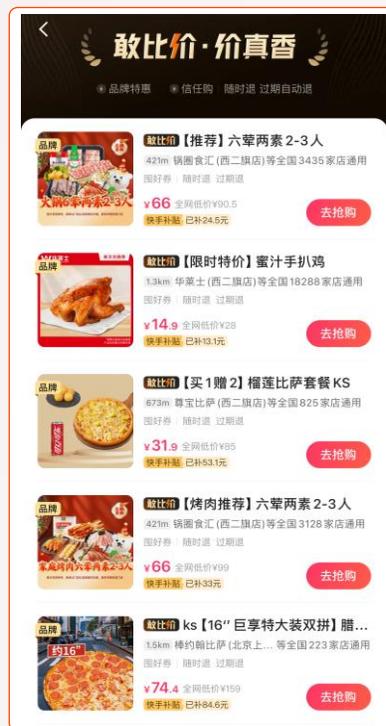
## 2.7 打造本地生活极致性价比心智，供给、需求快速增长

- 持续迭代达人等级政策引导优质内容生产，扶优打劣、优化流量分发机制，提升用户体验；
- 推动核心商品比价能力建设，丰富比价引擎应用场景，带动支付用户规模增长，三季度DAC环比增28%，GMV环比增长26%；
- 提高变现效率，三季度本地业务收入同比增长超2.5倍；持续提升补贴效率和运营效率，收入和成本费用的剪刀差逐步缩小，ROI持续改善。

### 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



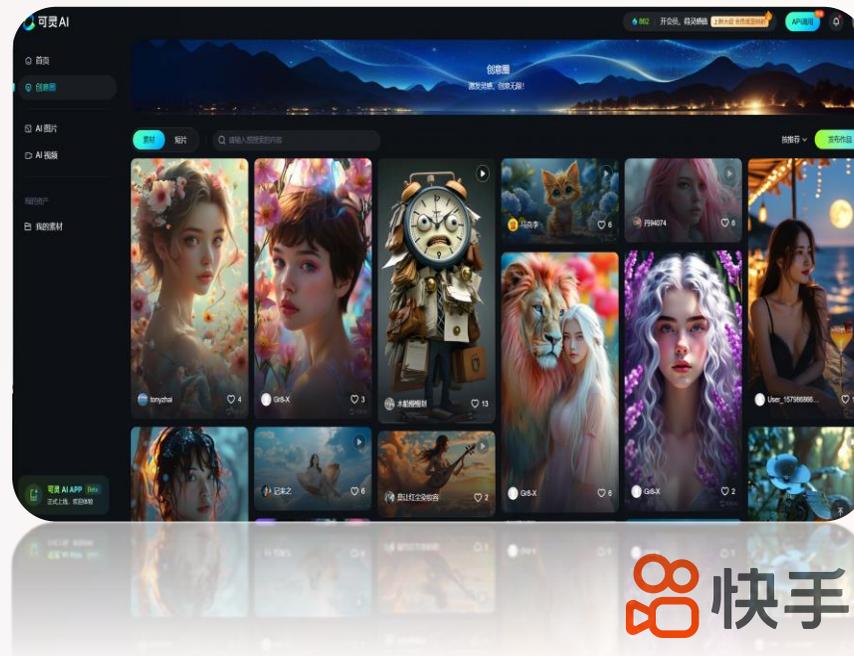
## 2.8 AI大模型矩阵全面升级，赋能更多业务场景

- 基座大模型性能持续优化：研发快意MoE模型，降低训练推理成本；发布可灵AI 1.5模型，支持原生1080P视频，升级包括运动笔刷在内的多种可控生成能力；
- 聚焦大模型业务赋能：推荐大模型带动用户时长显著提升；内容理解方面，推动用户留存，商业化消耗和电商GMV增长；内容生产方面，AIGC营销素材日均消耗超过2,000万。

### 快手AI战略



### 可灵AI产品界面示意



88

## 三、财务情况

## 3.1 财务数据亮点

### 2024年第三季度

集团毛利率同比提升至54.3%，  
经调整净利润率同比提升至12.7%。

经营现金流净流入约人民币77.4亿，  
广义现金连续九个季度环比增加。

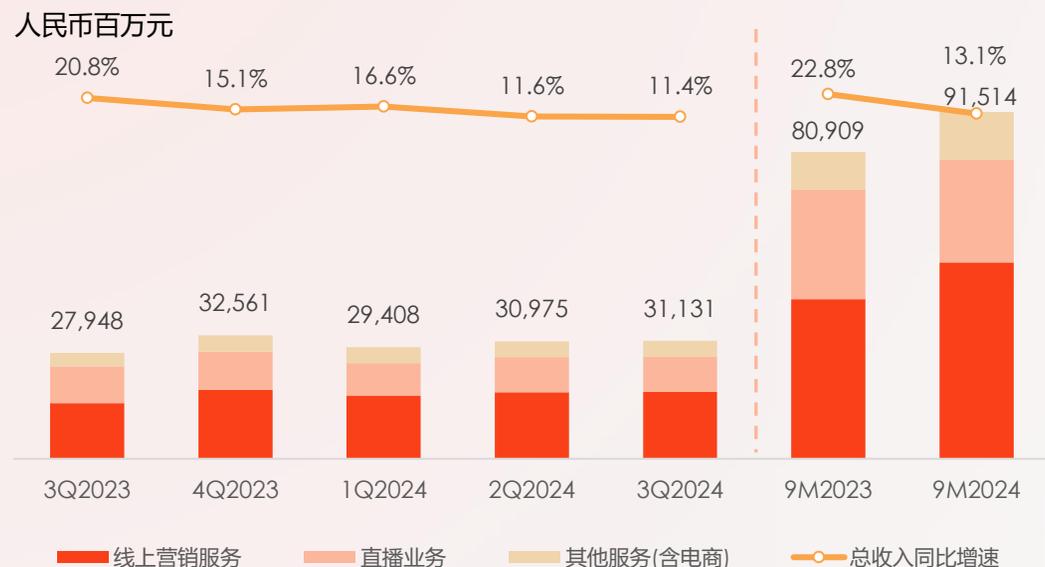
国内业务经营利润达人民币35.1亿，  
盈利能力同比提升。

海外收入同比提升104.1%，  
经营亏损同比收窄75.9%。

## 3.2 收入稳步增长，毛利率同比提升

- 总收入同比增长11.4%，线上营销服务占比56.6%，直播业务占比30.0%，其他服务(包含电商)占比13.4%；
- 线上营销服务收入同比增长20.0%，其他服务收入同比增长17.5%，直播业务收入同比下降3.9%；
- 得益于收入的稳步增长和有效的成本管控，毛利率同比提升2.6pp至54.3%。

### 收入构成及总收入同比增速



### 毛利及毛利率



### 3.3 提质增效增长，运营效率整体稳定

- 销售及营销开支占收比同比上升1.3pp至33.3%，主要由于加大了商业化短剧和电商等业务推广投入；
- 研发开支占收比同比下降0.6pp至10.0%；行政开支占收比同比下降0.6pp至2.6%。

#### 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

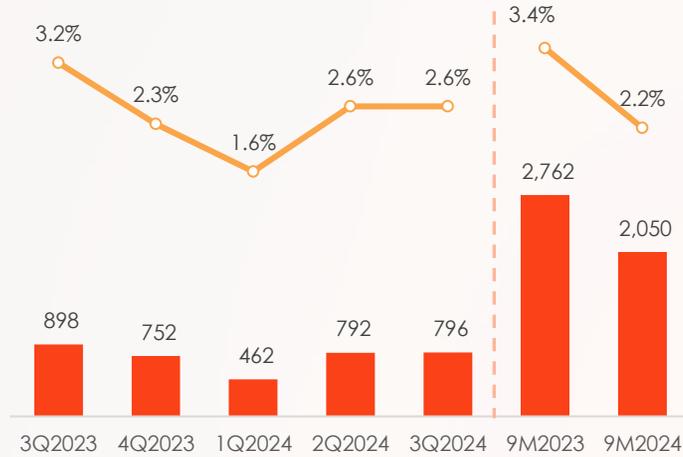
人民币百万元



■ 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 国内盈利能力同比提升，海外同比大幅减亏

- 2024年第三季度，**国内业务**实现经营利润35.1亿元，盈利能力同比提升；
- 2024年第三季度，**海外业务**变现效率持续提升，经营亏损同比收窄75.9%。

人民币百万元

2024年第三季度	国内	海外	未分摊项目	合计
收入	29,800	1,331	-	31,131
成本及费用	(26,295)	(1,484)	-	(27,779)
未分摊项目	-	-	(233)	(233)
<b>经营利润/(亏损)</b>	<b>3,505</b>	<b>(153)</b>	<b>(233)</b>	<b>3,119</b>
2024年第二季度	国内	海外	未分摊项目	合计
收入	29,896	1,079	-	30,975
成本及费用	(25,398)	(1,356)	-	(26,754)
未分摊项目	-	-	(315)	(315)
<b>经营利润/(亏损)</b>	<b>4,498</b>	<b>(277)</b>	<b>(315)</b>	<b>3,906</b>
2023年第三季度	国内	海外	未分摊项目	合计
收入	27,296	652	-	27,948
成本及费用	(24,141)	(1,287)	-	(25,428)
未分摊项目 <sup>(1)</sup>	-	-	(309)	(309)
<b>经营利润/(亏损)</b>	<b>3,155</b>	<b>(635)</b>	<b>(309)</b>	<b>2,211</b>



注：

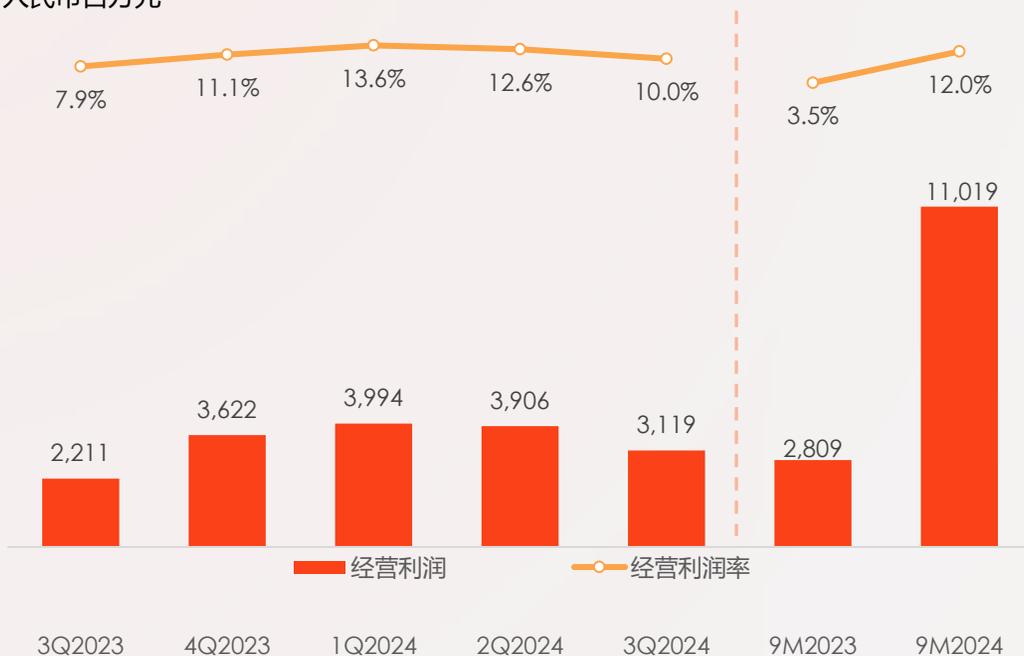
(1) 未分摊项目包括以股份为基础的薪酬开支、其他收入和其他收益/(损失)净额，与行业惯例可比

## 3.5 集团经营利润、调整后净利润同比持续增长

- 集团经营利润为31.2亿元，经营利润率为10.0%，同比提升2.1pp；
- 集团调整后净利润为39.5亿元，调整后净利润率达到12.7%。

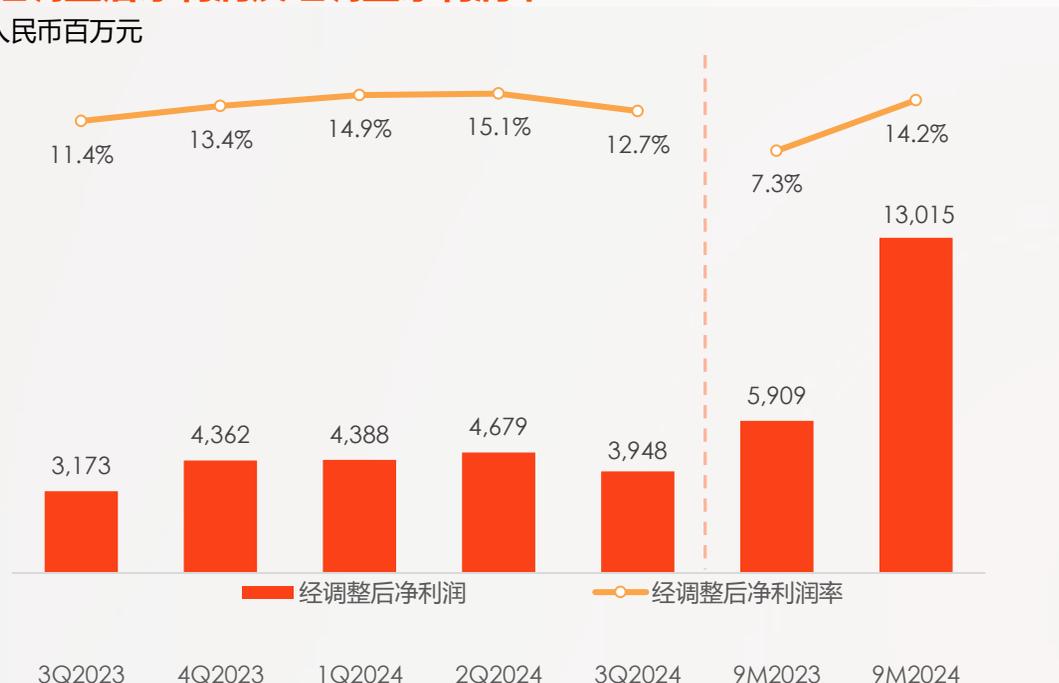
### 经营利润及经营利润率

人民币百万元



### 经调整后净利润及经调整净利润率

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**一等奖**  
——水电双控高效节能项目



2023年IDC数据中心  
产业绿色解决方案奖

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



数据安全和个人信息保护 获中国网络安全产业联盟(CCIA)数据安全工作委员会认证 **三星级 (系统级)**  
- 为最高级别



2023 金钥匙·面向SDG的  
中国行动乡村振兴**冠军奖**



2023年LinkedIn  
“**全球人才吸引力雇主**”



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 第三季度	占收比	2024年 第二季度	占收比	2023年 第三季度	占收比	同比变动率	环比变动率
收入	31,131	100.0%	30,975	100.0%	27,948	100.0%	11.4%	0.5%
销售成本	(14,217)	(45.7%)	(13,840)	(44.7%)	(13,495)	(48.3%)	5.4%	2.7%
<b>毛利</b>	<b>16,914</b>	<b>54.3%</b>	<b>17,135</b>	<b>55.3%</b>	<b>14,453</b>	<b>51.7%</b>	<b>17.0%</b>	<b>(1.3%)</b>
销售及营销开支	(10,364)	(33.3%)	(10,040)	(32.4%)	(8,939)	(32.0%)	15.9%	3.2%
行政开支	(796)	(2.6%)	(792)	(2.6%)	(898)	(3.2%)	(11.4%)	0.5%
研发开支	(3,100)	(10.0%)	(2,805)	(9.1%)	(2,967)	(10.6%)	4.5%	10.5%
其他收入	194	0.6%	34	0.1%	434	1.6%	(55.3%)	470.6%
其他收益净额	271	1.0%	374	1.3%	128	0.4%	111.7%	(27.5%)
<b>经营利润</b>	<b>3,119</b>	<b>10.0%</b>	<b>3,906</b>	<b>12.6%</b>	<b>2,211</b>	<b>7.9%</b>	<b>41.1%</b>	<b>(20.1%)</b>
财务收入净额	37	0.1%	66	0.2%	135	0.5%	(72.6%)	(43.9%)
分占按权益法入账之投资的亏损	(6)	0.0%	(19)	(0.1%)	(26)	(0.1%)	(76.9%)	(68.4%)
<b>除所得税前利润</b>	<b>3,150</b>	<b>10.1%</b>	<b>3,953</b>	<b>12.7%</b>	<b>2,320</b>	<b>8.3%</b>	<b>35.8%</b>	<b>(20.3%)</b>
所得税收益/(费用)	120	0.4%	27	0.1%	(138)	(0.5%)	N/A	344.4%
<b>期内利润</b>	<b>3,270</b>	<b>10.5%</b>	<b>3,980</b>	<b>12.8%</b>	<b>2,182</b>	<b>7.8%</b>	<b>49.9%</b>	<b>(17.8%)</b>
<u>非国际财务报告准则计量:</u>								
经调整利润净额	3,948	12.7%	4,679	15.1%	3,173	11.4%	24.4%	(15.6%)
经调整EBITDA	5,578	17.9%	6,344	20.5%	4,980	17.8%	12.0%	(12.1%)

# 经调整净利润净额和经调整EBITDA

人民币百万元	2024年第三季度	2024年第二季度	2023年第三季度
期内利润	3,270	3,980	2,182
加:			
以股份为基础的薪酬开支	698	723	871
投资公允价值变动净额	(20)	(24)	120
<b>经调整利润净额</b>	<b>3,948</b>	<b>4,679</b>	<b>3,173</b>
<b>经调整净利润率</b>	<b>12.7%</b>	<b>15.1%</b>	<b>11.4%</b>
<b>经调整利润净额</b>	<b>3,948</b>	<b>4,679</b>	<b>3,173</b>
加:			
所得税(收益)/费用	(120)	(27)	138
物业及设备折旧	997	997	1,029
使用权资产折旧	765	735	737
无形资产摊销	25	26	38
财务收入净额	(37)	(66)	(135)
<b>经调整EBITDA</b>	<b>5,578</b>	<b>6,344</b>	<b>4,980</b>
<b>经调整EBITDA率</b>	<b>17.9%</b>	<b>20.5%</b>	<b>17.8%</b>

# 资产负债表

人民币百万元	2024年9月30日	2023年12月31日	人民币百万元	2024年9月30日	2023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	-	-
物业及设备	13,366	12,356	股本溢价	269,745	273,459
使用权资产	9,759	10,399	库存股份	-	(88)
无形资产	1,064	1,073	其他储备	34,718	33,183
按权益法入账之投资	163	214	累计亏损	(246,125)	(257,491)
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	20,711	5,245	非控股权益	15	11
递延税项资产	6,264	6,108	<b>权益合计</b>	<b>58,353</b>	<b>49,074</b>
长期定期存款	18,332	9,765	<b>负债</b>		
按摊余成本计量之其他金融资产	74	283	<b>非流动负债</b>		
其他非流动资产	732	492	借款	9,000	-
<b>非流动资产合计</b>	<b>70,465</b>	<b>45,935</b>	租赁负债	7,592	8,405
<b>流动资产</b>			递延所项负债	15	18
贸易应收款项	6,215	6,457	其他非流动负债	19	21
预付款项, 其他应收款项及其他流动资产	4,599	4,919	<b>非流动负债合计</b>	<b>16,626</b>	<b>8,444</b>
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	26,846	25,128	<b>流动负债</b>		
短期定期存款	10,903	9,874	应付账款	26,084	23,601
按摊余成本计量之其他金融资产	518	950	其他应付款项及应计费用	22,089	16,592
受限制现金	83	128	客户预付款	4,648	4,036
现金及现金等价物	12,466	12,905	所得税负债	399	1,222
<b>流动资产合计</b>	<b>61,630</b>	<b>60,361</b>	租赁负债	3,896	3,327
<b>资产合计</b>	<b>132,095</b>	<b>106,296</b>	<b>流动负债合计</b>	<b>57,116</b>	<b>48,778</b>
			<b>负债合计</b>	<b>73,742</b>	<b>57,222</b>
			<b>权益及负债合计</b>	<b>132,095</b>	<b>106,296</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)

