



2025年第一季度 快手科技 演示材料

2025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

88

一、概览

1.1 AI驱动的全球第二大短视频平台 (1)



庞大且高参与度的用户社区，2025年第一季度**4.08亿平均日活跃用户，创历史新高**；日均使用时长134分钟



可灵2.0正式发布，继续保持大模型全球领先地位，AI商业化变现加速。2025年第一季度，**可灵AI营业收入达人民币1.5亿元**



助力商家与线上营销客户提升经营效率，核心业务稳健发展，**总营业收入同比增长10.9%至人民币326亿元**



在坚定AI投入的同时，盈利能力稳健，2025年第一季度**集团层面实现经调整利润净额人民币46亿元，经调整净利率为14.0%**；其中**海外首次实现单季度经营利润转正**

1.2 运营数据亮点

庞大的用户基数



4.08 亿

平均日活跃用户⁽¹⁾

高参与度的社区



133.8 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⁾



7.12 亿

平均月活跃用户⁽¹⁾



3,323 亿元

电商商品交易总额⁽¹⁾⁽⁴⁾



392 亿

累计互关对数⁽²⁾

注:

1. 根据快手应用2025年第一季度数据计算。

2. 截至2025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

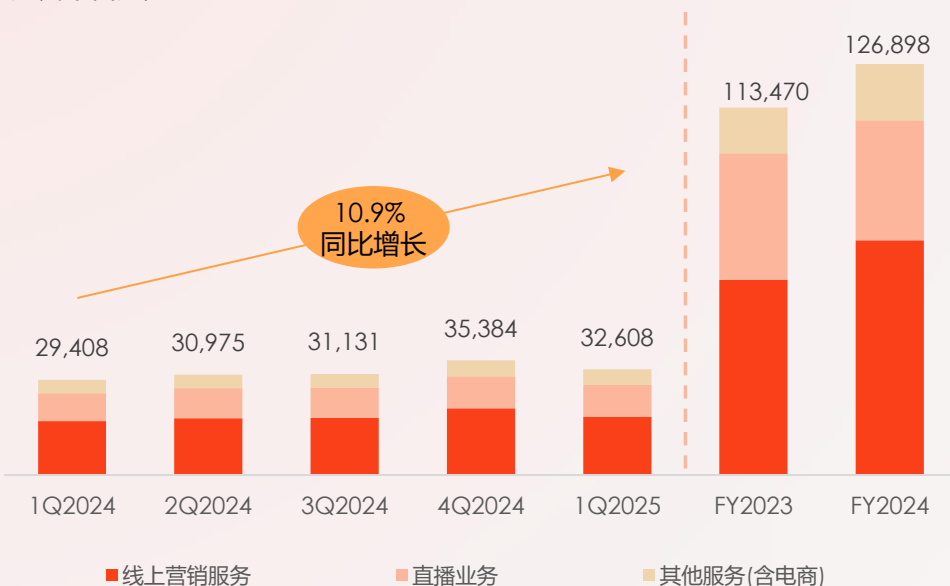
6

1.3 收入稳步增长，海外首次实现单季度经营利润转正

- 2025年一季度总收入同比增长10.9%达326亿，其中，其他服务收入(包括电商)同比增长15.2%；
- 经调整净利润达46亿，海外业务首次实现单季度经营利润转正。

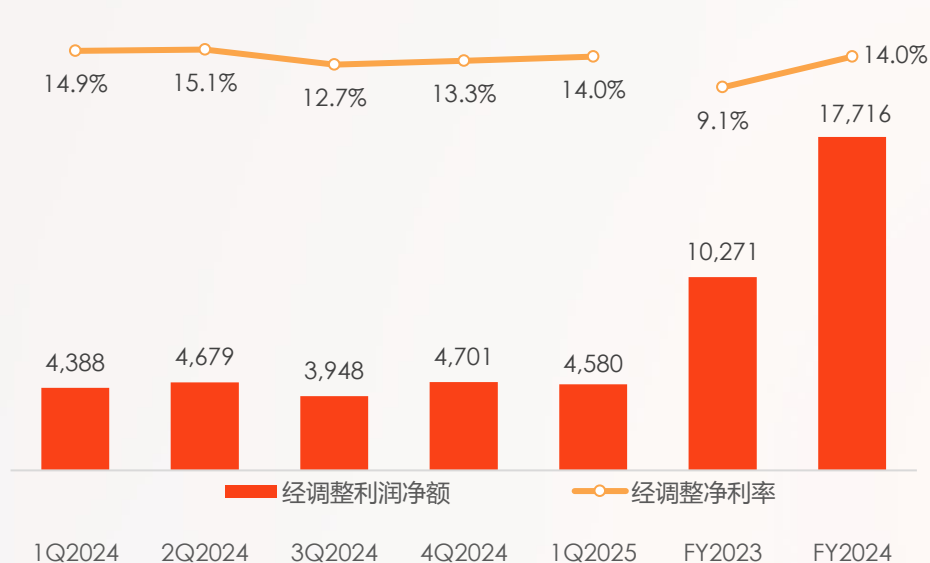
收入构成及总收入同比增速

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



88

二、业务发展

2.1 AI战略成为快手核心驱动力，赋能内容和商业生态

- 大模型加深对内容和用户兴趣的理解，实现内容价值与用户需求的精准匹配，有效提升用户时长和活跃度。
- AI技术全流程赋能线上营销服务，不断提升客户营销转化效率；赋能电商商家提升营销能力。

AI战略赋能



• 用户与内容创作者 •

高速增长

可灵P端付费用户

10,000家+

可灵企业客户数量

内容理解应用



• 合作伙伴 •

RMB 3,000万

AIGC广告营销素材日均消耗⁽¹⁾

同比增长300%+

AI自动生成直播切片日均GMV⁽¹⁾

推荐大模型



• 平台 •

提升平台效率

20%

Kwai Pilot全库生成代码⁽¹⁾

~70%

AI客服渗透率⁽¹⁾

视频生成大模型

可灵/可图

快意大语言模型/多模态

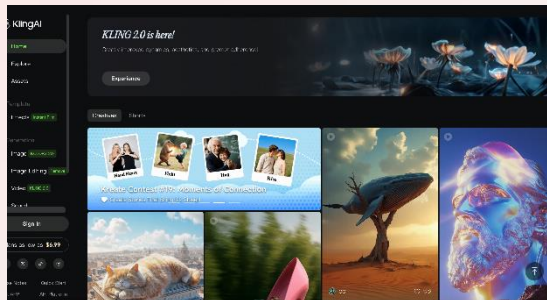
注：
1. 2025年第一季度

2.1 可灵AI：全球领先视频生成大模型

- 视频生成大模型全面升级：可灵AI推出2.0版本，性能继续保持全球领先地位；提出全新交互理念MVL，优化二次编辑功能。
- 可灵AI品牌全面焕新：平台体验升级，继续为全球用户提供网页端、独立APP和快手应用小程序多端入口选择。

可灵产品界面

网页端



快手应用小程序



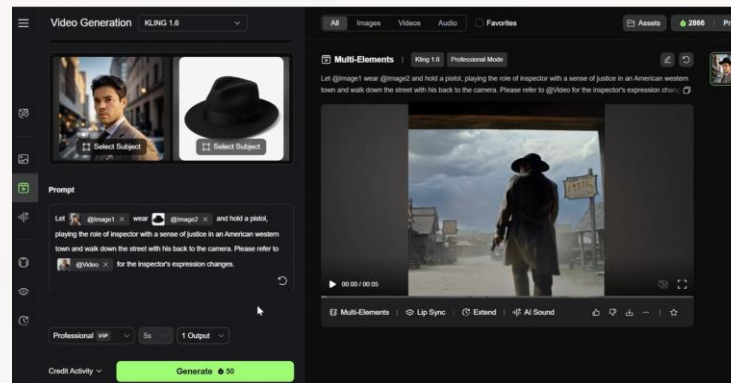
独立APP



可灵AI 2.0重磅发布



可灵全新交互理念-多模态视觉语言



2.1 可灵AI：脚踏实地，仰望星空

用户规模扩大

高速增长

10,000家+

可灵P端付费用户

可灵企业客户数量

商业化进展提速



用户: 订阅收入

商家: API服务

可灵AI营业收入达1.5亿元⁽¹⁾

可灵未来展望

AI时代视频创作
基础设施

创造AI视频内容生
产的新赛道

- ✓ 赋能创作者高效创作内容
- ✓ 激发AIGC内容的生产、消费与互动
- ✓ 实现商业化场景的规模化应用



- ✓ 全方位生成与消费链路
多元化商业模式
- ✓ 进一步升级快手作为短
视频生产和消费社区的
平台领先地位

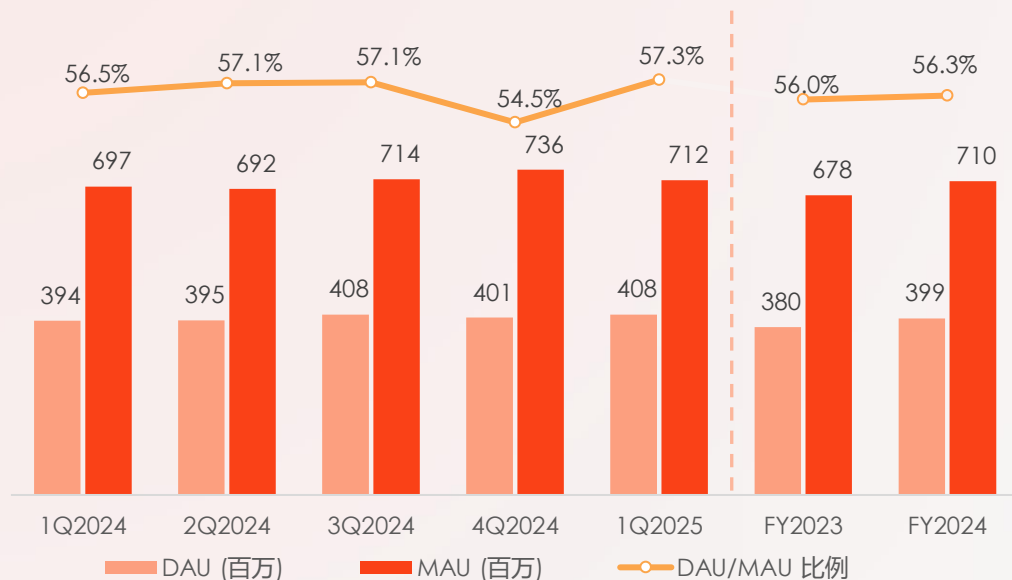


注：
1. 2025年第一季度

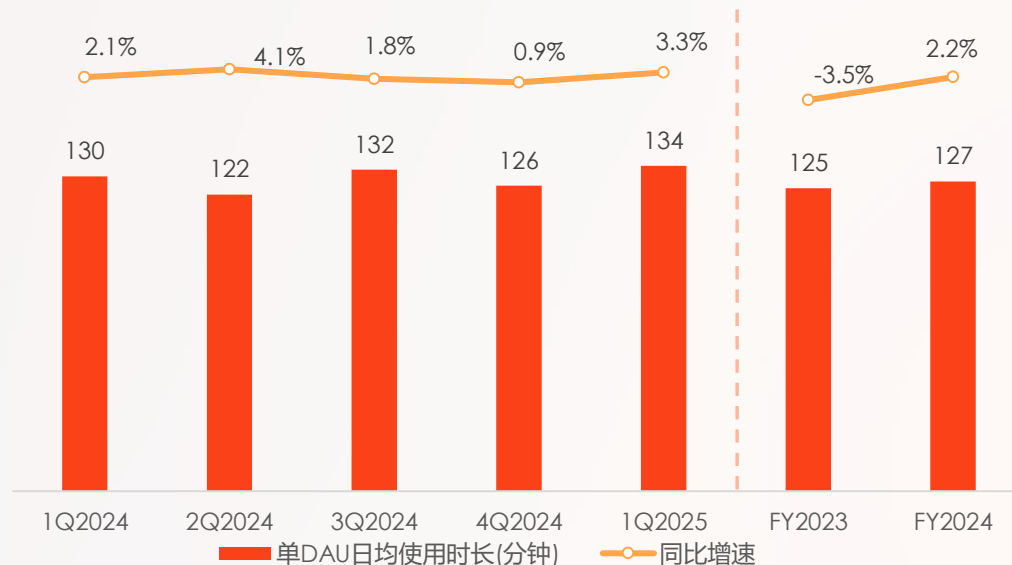
2.2 用户规模再创历史新高

- 2025年第一季度，DAU同比增长3.6%至4.08亿，创历史新高，单DAU日均使用时长达134分钟；MAU为7.12亿，同比增长2.1%。
- 精细化用户增长策略，降低获客成本；通过丰富内容供给、迭代流量机制、多元社区互动，提升用户体验和用户留存。

DAU, MAU及DAU/MAU比例



单DAU日均使用时长及同比增速



2.2 内容供给丰富，产品功能持续优化

- 通过有趣的互动玩法和多元的内容矩阵，为超4亿用户打造富有中国年味的线上社区。
- 针对优势区域用户打造特色系列活动，提升原生内容渗透和优势区域影响力；持续发展二次元和体育垂类，构建差异化内容运营护城河。

40%+

日均新建双关关系数量同比提升⁽¹⁾

100%+

双关用户日均私信发送量⁽¹⁾

2,000亿+

春节内容短视频总播放量

150亿+

春节内容直播总观看量



注：
1. 2025年春节活动期间。

 快手

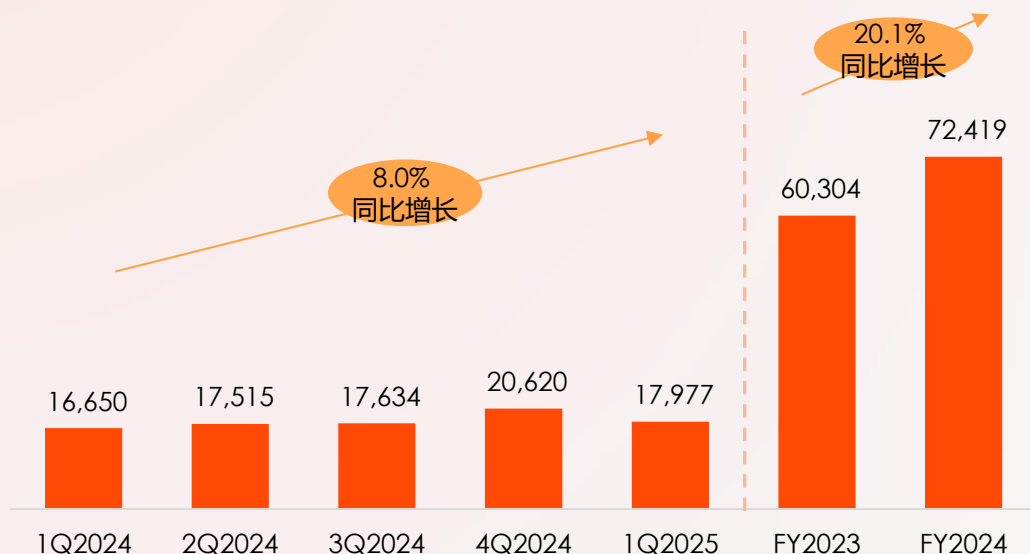
业务发展 13

2.3 线上营销服务变现效率提升

- 一季度，线上营销服务收入达到180亿元，同比增长8.0%，总收入贡献占比为55.1%；
- AI大模型技术全流程赋能线上营销服务解决方案，提升营销素材转化效率，推动营销客户投放消耗增长。

线上营销服务收入

人民币百万元



核心亮点



外循环业务仍是线上营销服务收入主要驱动力，内容消费和本地生活行业增长尤为突出，短剧行业消耗同比高速增长，本地生活行业消耗同比增长超50%；UAX产品消耗占外循环总消耗60%以上。



内循环营销服务助力电商全域智能化经营，泛货架场域的广告消耗同比增长超40%，商家使用全站推广Agent 4.0或智能托管进行营销推广的总消耗占内循环总消耗的60%。



AI逐步成为线上营销服务收入的关键驱动，通过AI技术的全流程赋能，实现高效的品牌营销和效果转化。



2.3 AI赋能线上营销服务，提升营销转化效率

- AI技术对线上营销服务解决方案进行全流程赋能，包括AIGC营销素材生产、营销投放智能Agent和营销推荐大模型，提升了客户的营销转化效率。

AIGC素材生成

磁力开创素材模板



AIGC短视频素材

70%

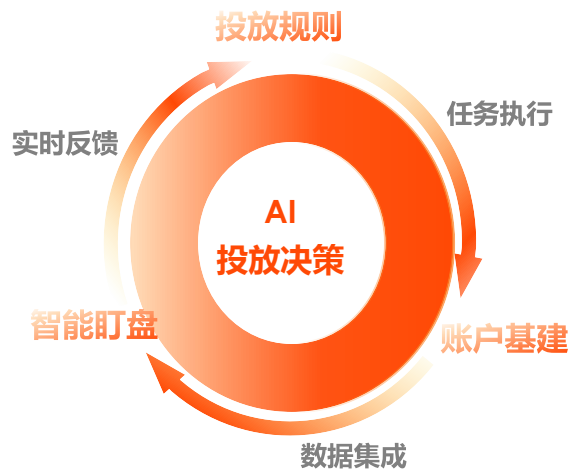
生产成本降低

AIGC素材

3,000万/天

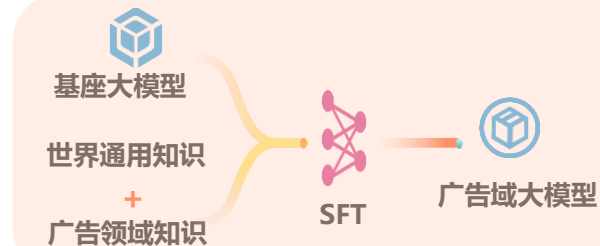
广告消耗

营销投放智能Agent



营销推荐大模型

理解用户和内容



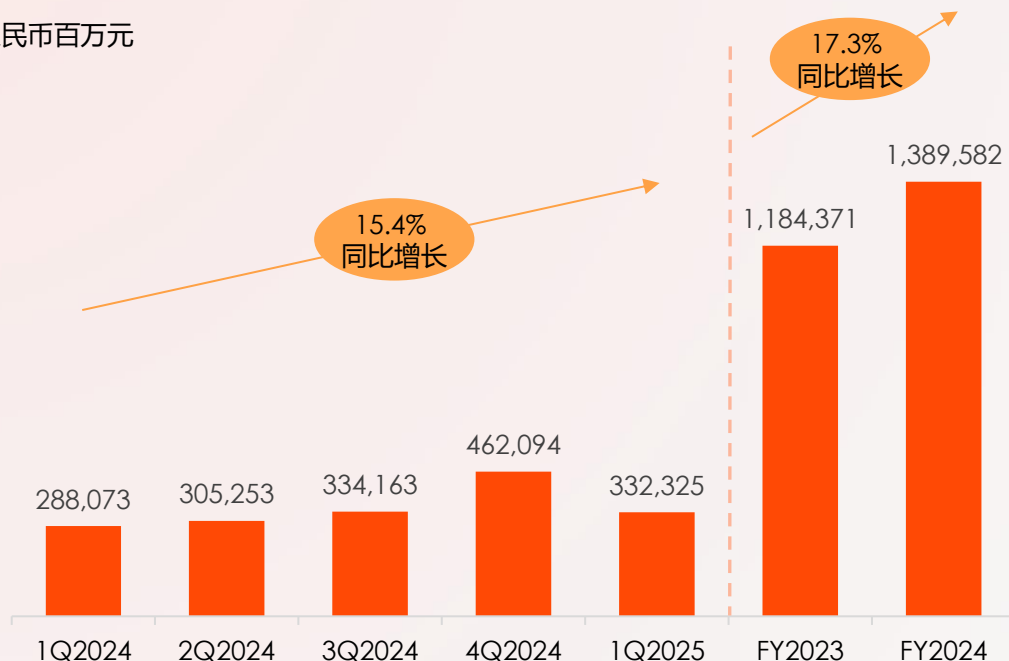
端到端生成广告

2.4 电商业务稳健增长，构建“直播+商城+短视频”三位一体经营格局

- 一季度电商GMV同比增长15.4%至3,323亿元，月均买家数达1.35亿，新入驻商家数量同比增长超30%。
- 利用AI技术进一步优化消费者购物体验，通过内容场与泛货架场的全域协同，拓展商家达人经营阵地，实现全域增长。

GMV

人民币百万元



核心亮点

- ✓ **持续推进商家建设。**通过新商经营政策和资源支持以及大模型能力赋能，中小商家持续高速增长。
- ✓ **达人业务持续精进。**通过“官方团”、“爆品计划”触达社会化品牌、丰富产品供给；通过“新星计划”、流量激励、城市运营等机制，助力中小达人高效成长。
- ✓ **泛货架和短视频场域高速增长。**泛货架GMV持续超大盘增长，占比达30%，商城日均动销商家同比增长超40%；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

30%+

2025年第一季度新入驻商家数量同比增速

商家发展及扶持:

- 持续建设新商成长资源，为新商家提供丰沛的冷启流量和降低经营成本的政策；
- 为直播场域经营商家提供全套智能开播工具，助力其实现经营成长；
- AI能力持续驱动电商基础设施升级，提升平台经营效率与人货匹配精准度、降低商家制作内容素材难度。

达人生态:

- 设立独立的商品运营中心，扩大达人分销优质货品规模，增强对货的管控；
- 聚焦用户高需求品类，借助平台整合销售能力，引入优价优质供给。

需求端

1.35亿

2025年第一季度月均买家数

全域用户增长:

- 一季度月均买家数达1.35亿；
- 在泛货架场域，着力引入优质新供给、提升商品类目多样性，商城日均买家数同比增长超20%；
- 借助短直联动的内容玩法，实现多样化内容表达，提高用户转化效率。

用户体验提升:

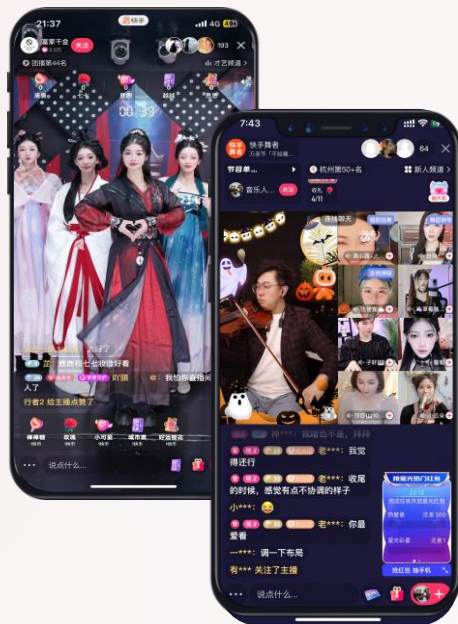
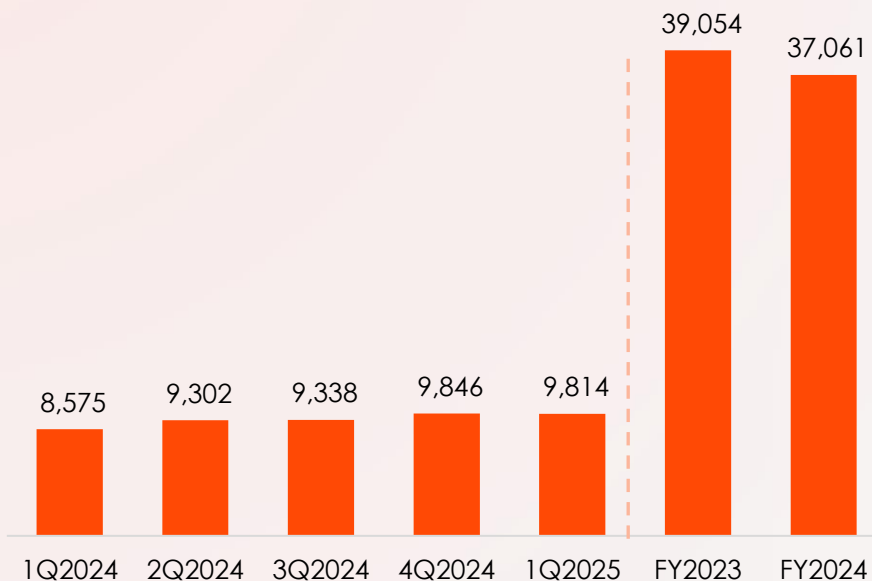
- 通过上线大模型Agent技术及多模态能力，提高智能客服解决率至80%，提升用户体验。

2.5 直播业务趋向健康稳态

- 一季度直播收入同比增长14.4%至98亿元，恢复同比正增长趋势，优质内容促进健康、可持续的直播生态；
- 精细化运营多人直播、团播等优势品类，持续深化游戏内容生态。

直播业务收入

人民币百万元



核心亮点



游戏直播生态不断丰富，通过短视频、直播和社区运营的深度融合，帮助游戏厂商打破传统的宣推边界；与各大游戏赛事进行直播版权合作、共建IP赛事，自营电竞战队KSG等。



着力建设优质“大舞台”内容，助力主播及达人沉淀粉丝并变现；推出专属扶持政策与流量机制，将线下的娱乐文化消费形态带入线上。



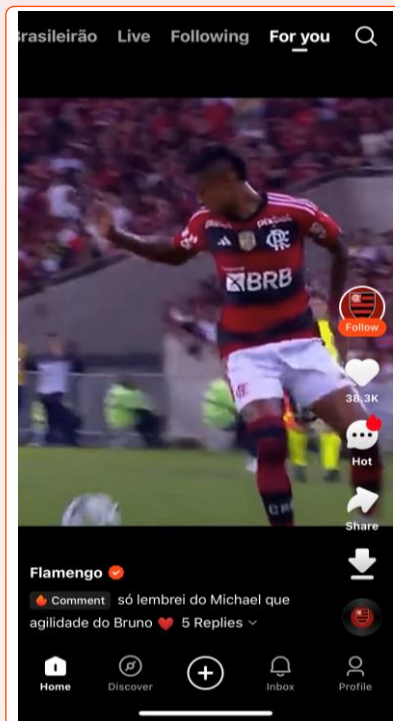
“直播+”模式赋能传统行业，快聘业务的日均投递简历用户数同比增长超110%，双向匹配规模同比增长超300%；理想家业务日均线索规模同比超150%。



2.6 深耕核心海外市场，海外整体季度首次盈利

- 持续优化获客渠道，巴西DAU稳步增长，日活跃用户的日均使用时长同环比稳步提升；
- 一季度海外整体收入达13.2亿元，同比增长33%，首次实现经营利润转正；
- 深耕本土化内容，精准触达目标用户人群，线上营销收入同比保持高速增长，巴西订单规模实现同比健康增长。

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，供需快速增长

- 深耕新线城市，精细化运营策略；一季度本地生活GMV同比快速增长，新线城市贡献超65%的GMV增长；一季度动销商家和动销商品数分别同比上涨81%和71.3%，月均支付用户数同比提升73.1%；
- 提高变现效率，一季度本地业务收入同比增长2倍；优化补贴效率和运营效率，运营亏损持续收窄。

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

2025年第一季度

集团毛利率为54.6%，经调整净利润率为14.0%，
坚定AI投入的同时，盈利能力稳健。

海外
首次实现单季度经营利润转正。

公司于今年⁽¹⁾已累计回购约14.2亿港币，回购股份约
2,919万股，占年初股本的约0.68%。

广义现金连续十一个季度环比增加，
截至本季度末广义现金总金额人民币940亿元。

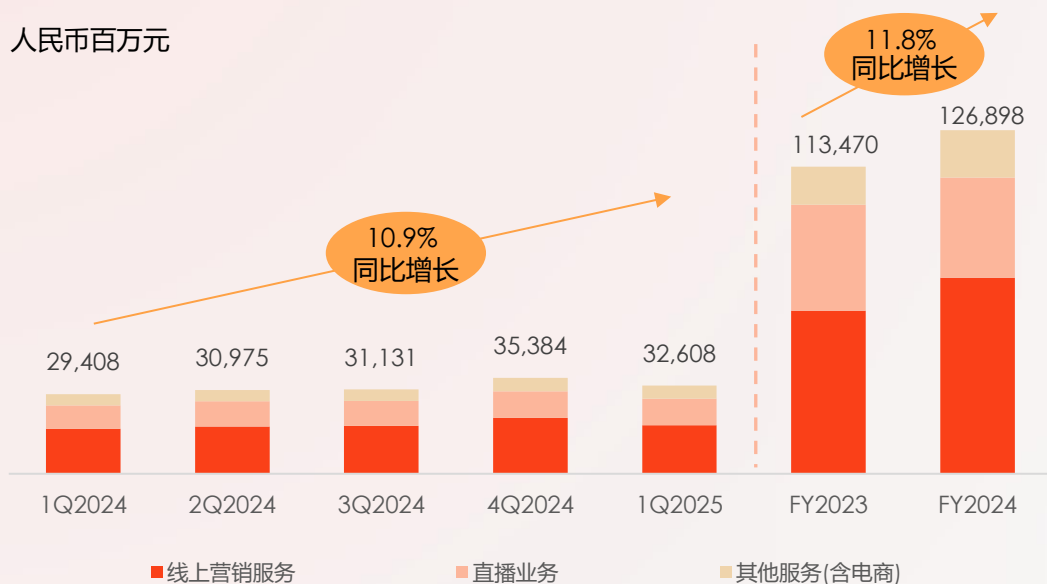
注：
1. 截至2025年5月20日收盘。

3.2 收入稳步增长，毛利率环比提升

- 总收入同比增长10.9%，线上营销服务占比55.1%，直播业务占比30.1%，其他服务(包含电商)占比14.8%；
- 线上营销服务收入同比增长8.0%，直播业务收入同比增长14.4%，其他服务收入同比增长15.2%。
- 毛利率环比上升0.6pp至54.6%。

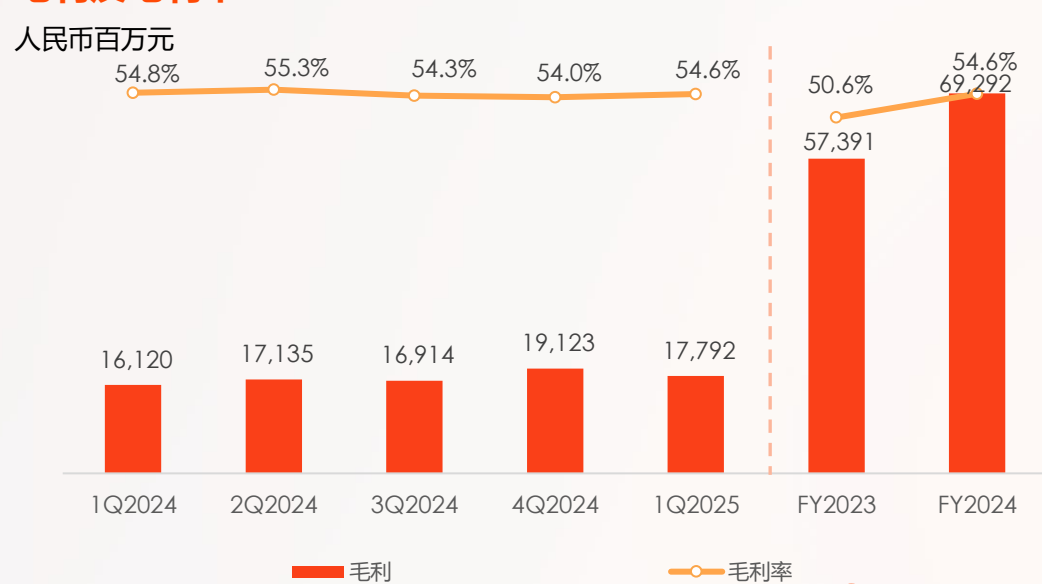
收入构成及总收入同比增速

人民币百万元



毛利及毛利率

人民币百万元

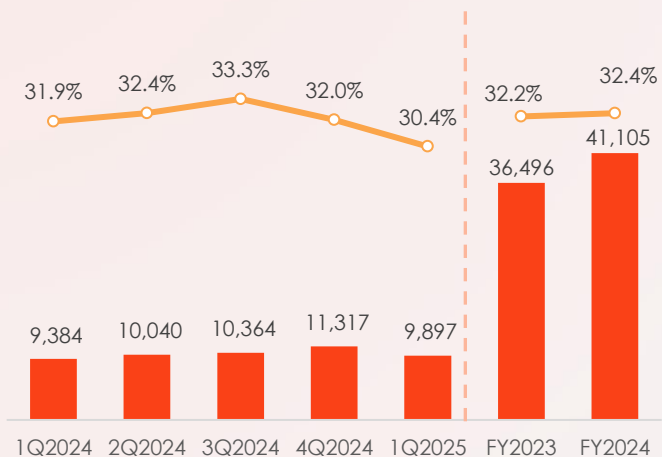


3.3 营运效率稳中有进

- **销售及营销开支**占收比同比下降1.5pp至30.4%，主要由于运营效率的不断提高；
- 提质增效策略继续推进，**研发开支**和**行政开支**金额环比下降，占收比同比分别小幅上涨0.4pp 和0.9pp。

销售及营销开支

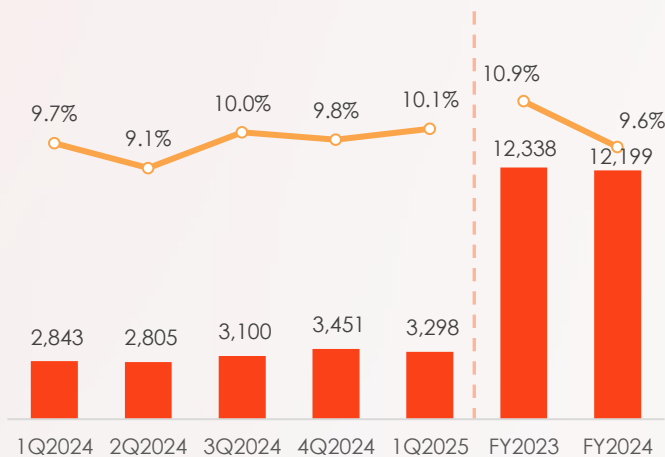
人民币百万元



■ 销售及营销开支总额 ○ 销售及营销开支占收比

研发开支

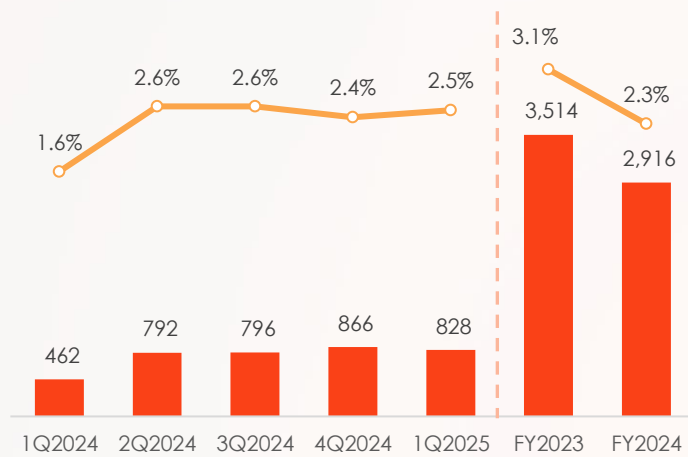
人民币百万元



■ 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

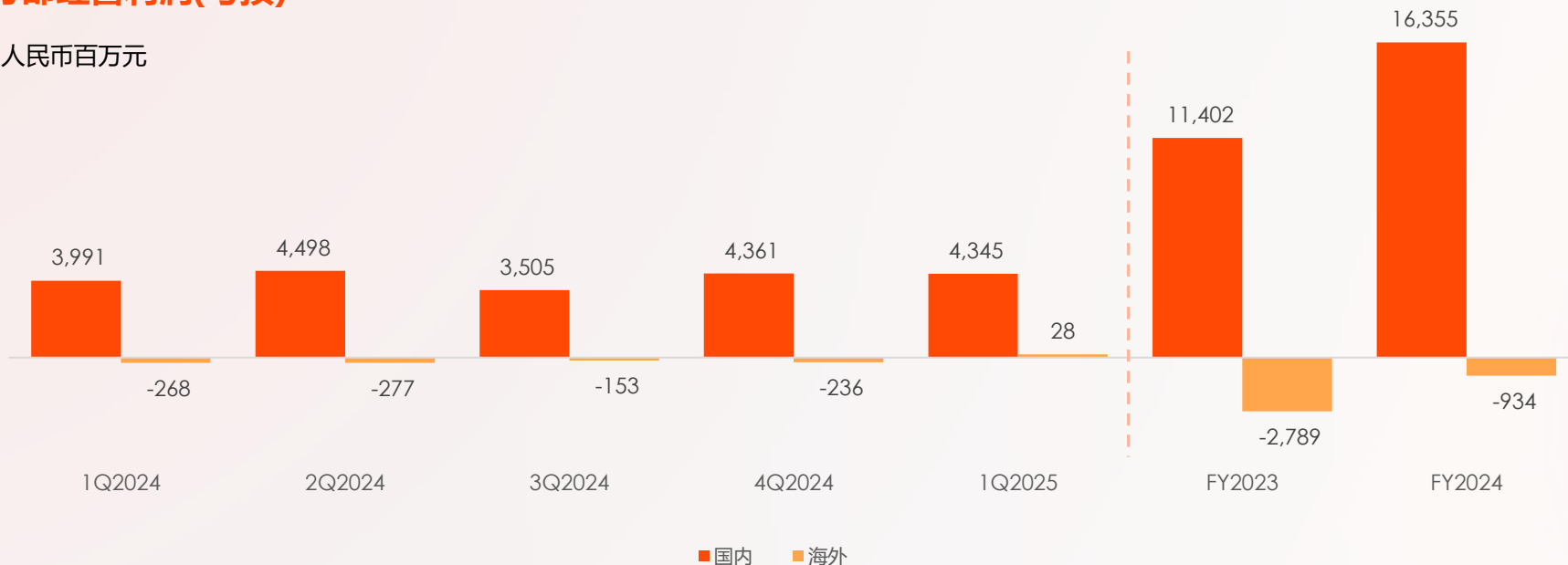


3.4 国内盈利能力健康稳定，海外业务季度首次盈利

- 2025年第一季度，**国内业务**实现经营利润43.5亿元，同比增长8.9%；
- 2025年第一季度，**海外业务**扭亏为盈，单季度经营利润达2800万元，首次实现季度经营利润转正。

分部经营利润(亏损)

人民币百万元

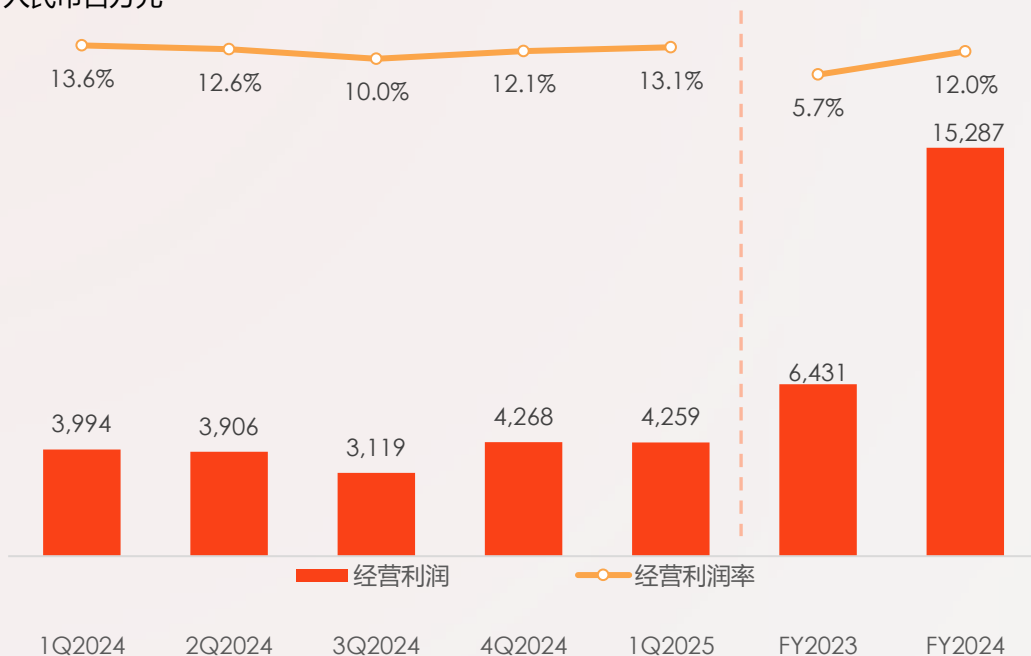


3.5 集团经营利润、调整后净利润同比持续增长

- 集团经营利润同比增长6.6%至42.6亿元，经营利润率为13.1%；
- 集团经调整利润净额同比增长4.4%至45.8亿元，经调整净利率为14.0%。

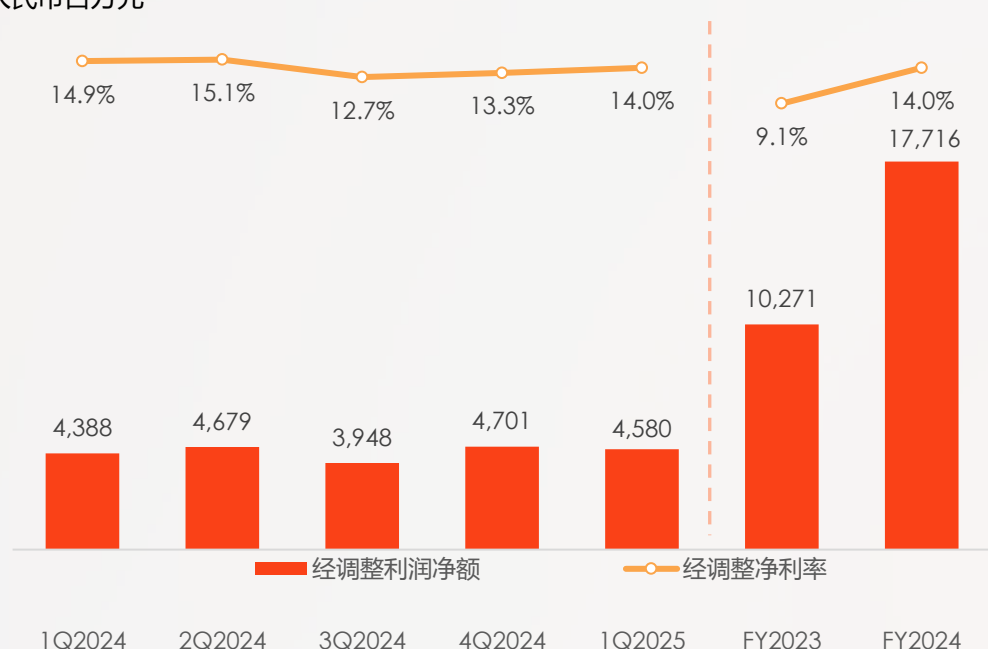
经营利润及经营利润率

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



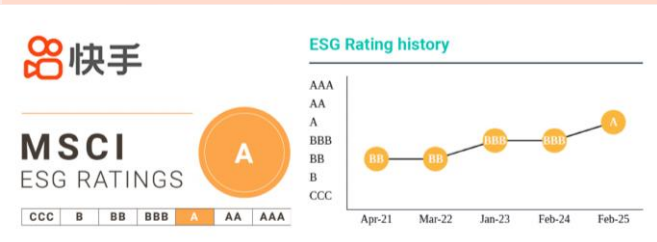


四、环境、社会及管治 (ESG)

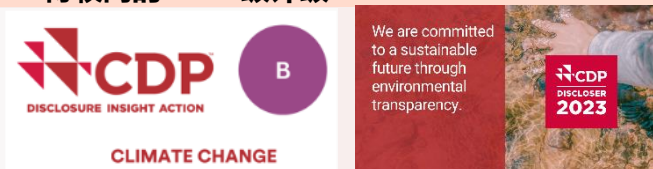
4.1 多方ESG 认可

2024年快手ESG在权威机构中取得领先评级

- MSCI ESG由“BBB”级上调至“A”级，综合得分在同行中为领先水平



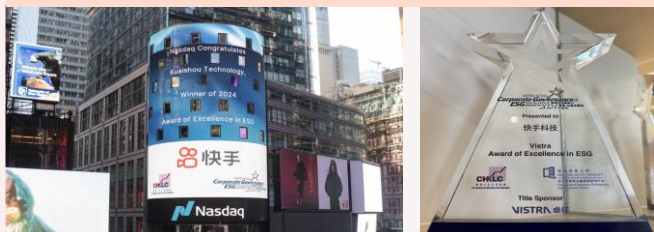
- 自2023年首次参与CDP气候问卷，连续两年获得较高的“B”级评级



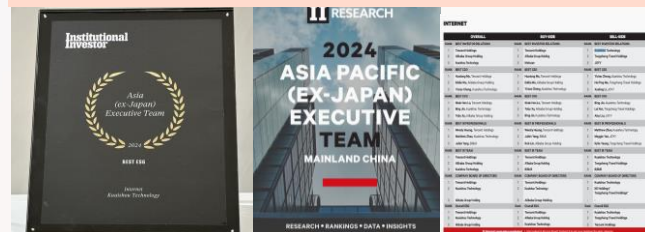
| | |
|-------------|-----------|
| Wind ESG 评级 | A |
| 恒生 ESG 评级 | A- |

2024年快手获得多方ESG相关认证、奖项和荣誉

2024年香港上市公司“环境、社会及管治卓越奖”



获IIR 机构投资者研究 2024最佳ESG第二名



数据安全&隐私保护



获得ISO 27001信息安全管理体系、ISO 27701隐私信息管理体系、ISO 27017云服务信息安全管理体系认证，已覆盖快手100%的业务范围

数据安全&隐私保护



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**

CSR企业社会责任



中国国际减贫中心、世界银行等七个组织，授予快手第五届全球减贫案例征集活动最佳减贫案例

人才吸引&保留



2024年LinkedIn“全球人才吸引力雇主”



4.2 定期发布不同领域的透明度报告，合规阳光运营

面向不同利益相关方，发表透明度报告，包括知识产权、未成年人保护、反诈治理等



快手创新与知识产权
保护白皮书



快手未成年人保护报告



快手电商体验报告



快手反诈治理报告



快手非遗生态报告



快手三农生态数据报告

信息安全、员工/供应商管理、廉正举报等政策公开挂网，为日常运营管理提供制度保障

公司制度

- 人 信息披露指引
- 人 快手廉正举报管理规范
- 人 《快手员工账号与权限管理要求》相关说明
- 人 《快手人员信息安全管理规定》相关说明
- 人 《快手信息系统安全检查与审计管理制度》相关说明
- 人 《快手外包人员安全管理要求》相关说明
- 人 《快手隐私保护规范》相关说明
- 人 《快手供应商信息安全管理规定》相关说明
- 人 反腐败政策声明
- 人 《快手资产管理办法》相关说明
- 人 《快手员工信息安全守则》相关说明
- 人 《快手信息安全管理办法》相关说明
- 人 《快手日志管理规范》相关说明
- 人 《快手物理与环境安全管理》相关说明
- 人 《快手安全事件应急响应规范》相关说明
- 人 《快手系统开发和维护安全管理》相关说明
- 人 快手避免利益冲突框架指引
- 人 《快手数据安全管理规定》相关说明
- 人 《快手信息安全组织管理规定》相关规定
- 人 快手科技职业健康与安全政策
- 人 《快手漏洞处理规范》相关说明
- 人 快手科技绿色采购及可持续供应链管理规定



88

五、附录

损益表

| 人民币百万元 | 2025年 第一季度 | 占收比 | 2024年 第四季度 | 占收比 | 2024年 第一季度 | 占收比 | 同比变动率 | 环比变动率 |
|---------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| 收入 | 32,608 | 100.0% | 35,384 | 100.0% | 29,408 | 100.0% | 10.9% | (7.8%) |
| 销售成本 | (14,816) | (45.4%) | (16,261) | (46.0%) | (13,288) | (45.2%) | 11.5% | (8.9%) |
| 毛利 | 17,792 | 54.6% | 19,123 | 54.0% | 16,120 | 54.8% | 10.4% | (7.0%) |
| 销售及营销开支 | (9,897) | (30.4%) | (11,317) | (32.0%) | (9,384) | (31.9%) | 5.5% | (12.5%) |
| 行政开支 | (828) | (2.5%) | (866) | (2.4%) | (462) | (1.6%) | 79.2% | (4.4%) |
| 研发开支 | (3,298) | (10.1%) | (3,451) | (9.8%) | (2,843) | (9.7%) | 16.0% | (4.4%) |
| 其他收入 | 53 | 0.2% | 187 | 0.5% | 118 | 0.4% | (55.1%) | (71.7%) |
| 其他收益净额 | 437 | 1.3% | 592 | 1.8% | 445 | 1.6% | (1.8%) | (26.2%) |
| 经营利润 | 4,259 | 13.1% | 4,268 | 12.1% | 3,994 | 13.6% | 6.6% | (0.2%) |
| 财务收入/(费用)净额 | (24) | (0.1%) | 19 | 0.0% | 114 | 0.4% | N/A | N/A |
| 按权益法入账之投资(亏损)/收益 | 2 | 0.0% | (1) | (0.0%) | (3) | (0.0%) | N/A | N/A |
| 除所得税前利润 | 4,237 | 13.0% | 4,286 | 12.1% | 4,105 | 14.0% | 3.2% | (1.1%) |
| 所得税收益/(费用) | (258) | (0.8%) | (312) | (0.9%) | 15 | 0.0% | N/A | (17.3%) |
| 期内利润 | 3,979 | 12.2% | 3,974 | 11.2% | 4,120 | 14.0% | (3.4%) | 0.1% |
| <u>非国际财务报告准则计量:</u> | | | | | | | | |
| 经调整利润净额 | 4,580 | 14.0% | 4,701 | 13.3% | 4,388 | 14.9% | 4.4% | (2.6%) |
| 经调整EBITDA | 6,434 | 19.7% | 6,869 | 19.4% | 5,979 | 20.3% | 7.6% | (6.3%) |

经调整净利润净额和经调整EBITDA

| 人民币百万元 | 2025年第一季度 | 2024年第四季度 | 2024年第一季度 |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|
| 期内利润 | 3,979 | 3,974 | 4,120 |
| 加: | | | |
| 以股份为基础的薪酬开支 | 604 | 636 | 292 |
| 投资公允价值变动净额 | (3) | 91 | (24) |
| 经调整利润净额 | 4,580 | 4,701 | 4,388 |
| 经调整净利润率 | 14.0% | 13.3% | 14.9% |
| 经调整利润净额 | 4,580 | 4,701 | 4,388 |
| 加: | | | |
| 所得税(收益)/费用 | 258 | 312 | (15) |
| 物业及设备折旧 | 782 | 1,093 | 977 |
| 使用权资产折旧 | 768 | 756 | 716 |
| 无形资产摊销 | 22 | 26 | 27 |
| 财务(收入)/费用净额 | 24 | (19) | (114) |
| 经调整EBITDA | 6,434 | 6,869 | 5,979 |
| 经调整EBITDA率 | 19.7% | 19.4% | 20.3% |

资产负债表

| 人民币百万元 | 2025年3月31日 | 2024年12月31日 |
|----------------------|----------------|----------------|
| 资产 | | |
| 非流动资产 | | |
| 物业及设备 | 16,139 | 14,831 |
| 使用权资产 | 8,061 | 8,891 |
| 无形资产 | 1,045 | 1,059 |
| 按权益法入账之投资 | 169 | 166 |
| 按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产 | 28,620 | 24,430 |
| 递延税项资产 | 6,606 | 6,604 |
| 长期定期存款 | 20,486 | 19,856 |
| 按摊余成本计量之其他金融资产 | 41 | 62 |
| 其他非流动资产 | 1,372 | 1,105 |
| 非流动资产合计 | 82,539 | 77,004 |
| 流动资产 | | |
| 贸易应收款项 | 6,346 | 6,674 |
| 预付款项, 其他应收款项及其他流动资产 | 5,288 | 4,646 |
| 按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产 | 28,243 | 27,050 |
| 短期定期存款 | 7,816 | 11,522 |
| 按摊余成本计量之其他金融资产 | 190 | 233 |
| 受限制现金 | 51 | 47 |
| 现金及现金等价物 | 11,598 | 12,697 |
| 流动资产合计 | 59,532 | 62,869 |
| 资产合计 | 142,071 | 139,873 |

| 人民币百万元 | 2025年3月31日 | 2024年12月31日 |
|----------------------|----------------|----------------|
| 权益及负债 | | |
| 股本 | - | - |
| 股本溢价 | 268,159 | 268,733 |
| 库存股份 | (707) | (341) |
| 其他储备 | 36,361 | 35,776 |
| 累计亏损 | (238,186) | (242,164) |
| 非控股权益 | 21 | 20 |
| 权益合计 | 65,648 | 62,024 |
| 负债 | | |
| 非流动负债 | | |
| 长期借款 | 11,100 | 11,100 |
| 租赁负债 | 6,045 | 6,765 |
| 按公允价值计量且其变动计入损益的金融负债 | 120 | 124 |
| 递延所项负债 | 12 | 13 |
| 其他非流动负债 | 22 | 19 |
| 非流动负债合计 | 17,299 | 18,021 |
| 流动负债 | | |
| 短期借款 | 1,077 | - |
| 应付账款 | 26,460 | 27,470 |
| 其他应付款项及应计费用 | 22,542 | 23,113 |
| 客户预付款 | 4,562 | 4,696 |
| 所得税负债 | 771 | 873 |
| 租赁负债 | 3,708 | 3,671 |
| 按公允价值计量且其变动计入损益的金融负债 | 4 | 5 |
| 流动负债合计 | 59,124 | 59,828 |
| 负债合计 | 76,423 | 77,849 |
| 权益及负债合计 | 142,071 | 139,873 |





谢谢!

联系我们:

快手科技
投资者关系
邮箱: ir@kuaishou.com

