



# 2024年第四季度 快手科技 演示材料

2025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 环境、社会及管治 (ESG)

---

⑤ 附录

---



# 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，2024年第四季度**4.01亿平均日活跃用户**，126分钟日均使用时长



视觉生成可灵大模型，保持全球领先的行业地位，用户量迅速增长。可灵开始商业化至25年2月，**累计营业收入超过人民币1亿元**



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，持续深化AI大模型在内容生态和商业生态的应用。**AIGC营销素材日均消耗超过人民币3,000万元**



持续增强的盈利能力，**实现集团层面季度利润净额人民币40亿元，经调整利润净额人民币47亿元，创单季新高，经调整净利率为13.3%**



注:

1. 基于QuestMobile 2025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。

概览

5

## 1.2 运营数据亮点

庞大的用户基数



4.01 亿

平均日活跃用户<sup>(1)</sup>

高参与度的社区



125.6 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>



7.36 亿

平均月活跃用户<sup>(1)</sup>



4,621 亿元

电商商品交易总额<sup>(1)(4)</sup>



376 亿

累计互关对数<sup>(2)</sup>

注:

1. 根据快手应用2024年第四季度数据计算。

2. 截至2024年12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

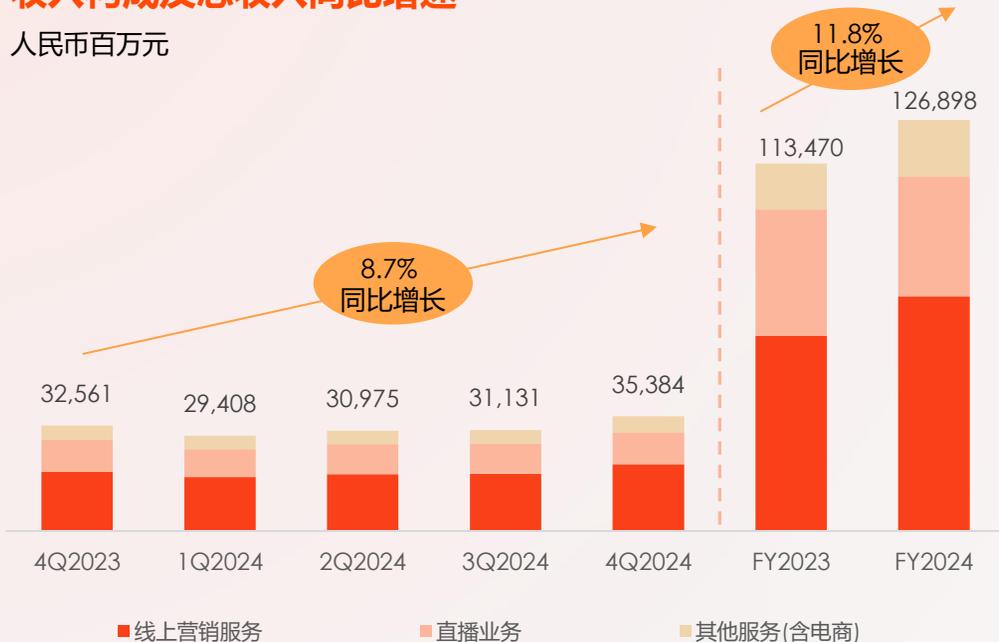
6

# 1.3 收入稳步增长，盈利水平同比提升

- 2024年全年总收入同比增长11.8%达1,269亿，2024年全年线上营销收入同比增长20.1%；
- 2024年全年经调整净利率提升4.9pp至14.0%。

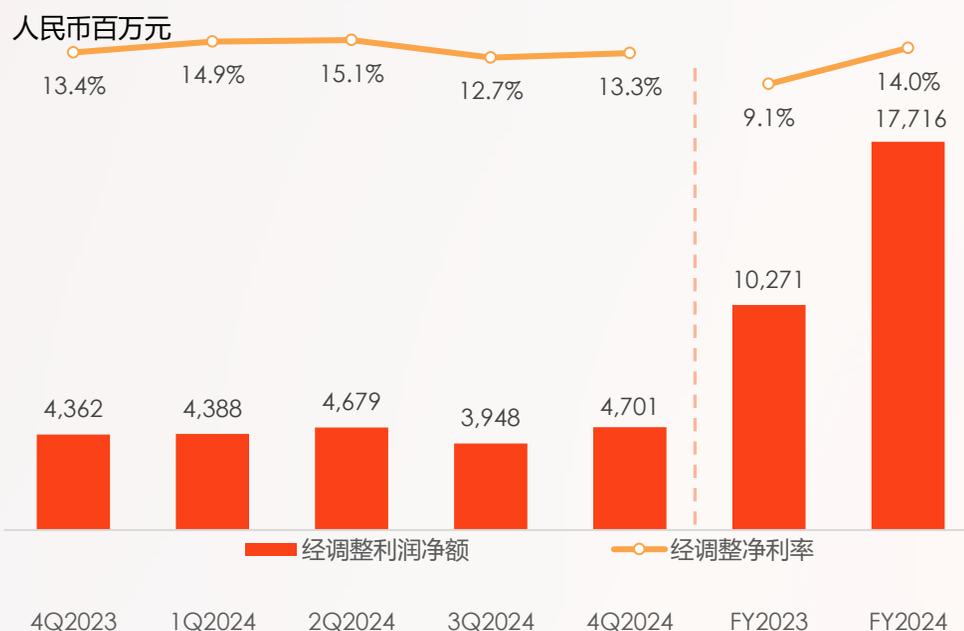
## 收入构成及总收入同比增速

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

- 以AI作为核心引擎，驱动平台在流量增长同时，创作更多商业生态价值。
- 基座大模型不断迭代和突破，AI重塑视频内容创作、用户体验和商业生态。

### AI战略赋能



用户与内容创作者

**迅速攀升**

可灵全球用户量级



商家

广告投入增长

**RMB 3,000万+**

AIGC广告营销素材日均消耗<sup>(1)</sup>



平台

提升平台效率

**20%**

Kwai Pilot全库生成代码<sup>(1)</sup>

**~70%**

AI客服渗透率<sup>(1)</sup>

内容理解应用

推荐大模型

视频生成大模型

可灵/可图

**快意大语言模型/多模态**

注：  
1. 2024年第四季度

# 2.1 可灵AI：全球领先视频生成大模型

- 视频生成大模型性能持续优化：可灵AI推出1.6版本，持续升级文字描述响应和画面质量，继续保持全球领先地位。
- 多端登陆：为全球用户提供网页端、独立APP和快手应用小程序等多个可灵入口选择。

## 可灵产品界面

### 网页端



### 独立APP



### 快手应用小程序



## 可灵大模型全球领先

Creator	Name	Arena ELO <sup>(1)</sup>
Google	Veo 2	1142
Kuaishou	Kling 1.5 (Pro)	1082
OpenAI	Sora	1078
Kuaishou	Kling 1.6 (Standard)	1059



## 可灵视频生成效果



注：  
1. 数据来自Artificial analysis，评分截至2025年3月18日

## 2.1 可灵AI：脚踏实地，仰望星空

### 用户规模扩大

## 迅速攀升

可灵全球用户量级

### 商业化进展提速



用户: 订阅收入

商家: API服务

可灵AI累计营业收入超过**1亿元**<sup>(1)</sup>

### 可灵未来展望

#### AI时代视频创作基础设施

- ✓ 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



#### 创造AI视频内容生产的新赛道

- ✓ 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

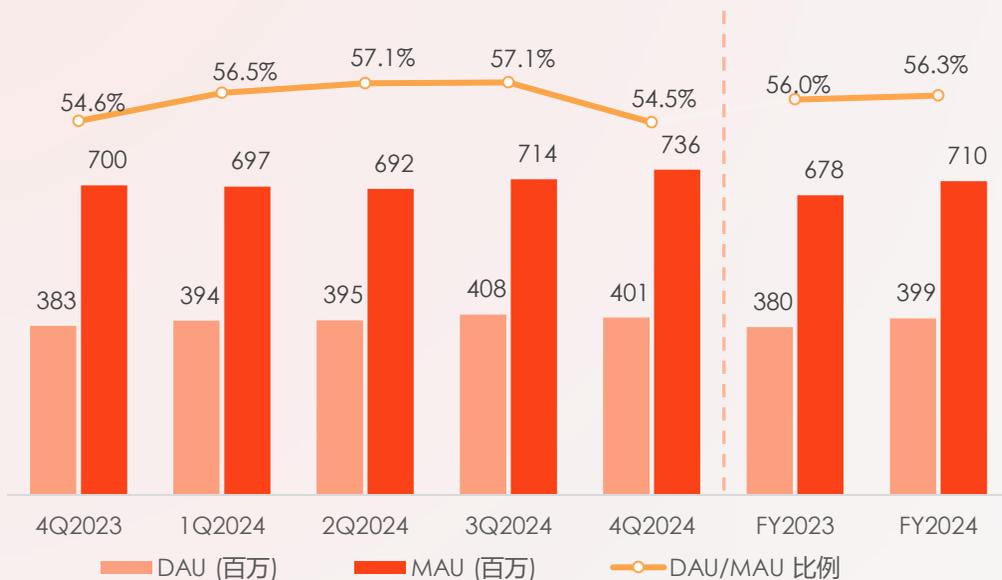


注：  
1. 从可灵商业化变现至2025年2月底

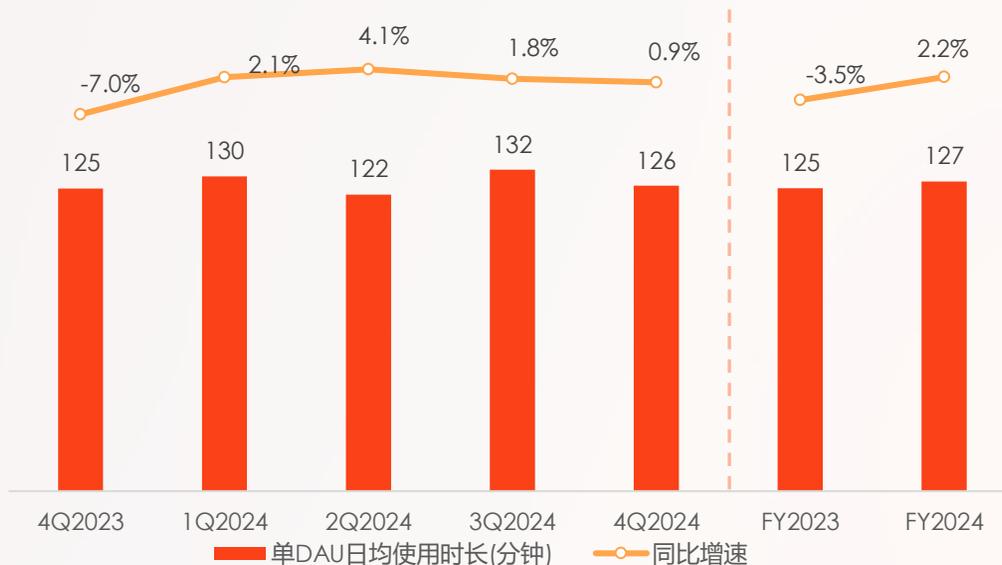
## 2.2 用户规模再创历史新高

- 2024年第四季度，DAU为4.01亿，同比增长4.8%，单DAU日均使用时长为126分钟；MAU为7.36亿，同比增长5.0%。
- 精细化用户增长策略，推动高质量用户增长；通过优化产品功能、迭代流量机制、提高内容质量，提升用户留存。

### 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

- 在用户私信场景持续提升视频分享及沟通体验，并引入多种创新玩法，提升社区氛围。
- 围绕用户打开理由，让具有快手特色的人格化好作品得到更多曝光。

~5%

用户私信渗透率同比提升<sup>(1)</sup>

40%

用户评论区时长同比提升<sup>(1)</sup>

8亿+

月均搜索次数峰值<sup>(1)</sup>

1.4亿+

“安万剧团”直播与短视频观看量<sup>(2)</sup>



注：

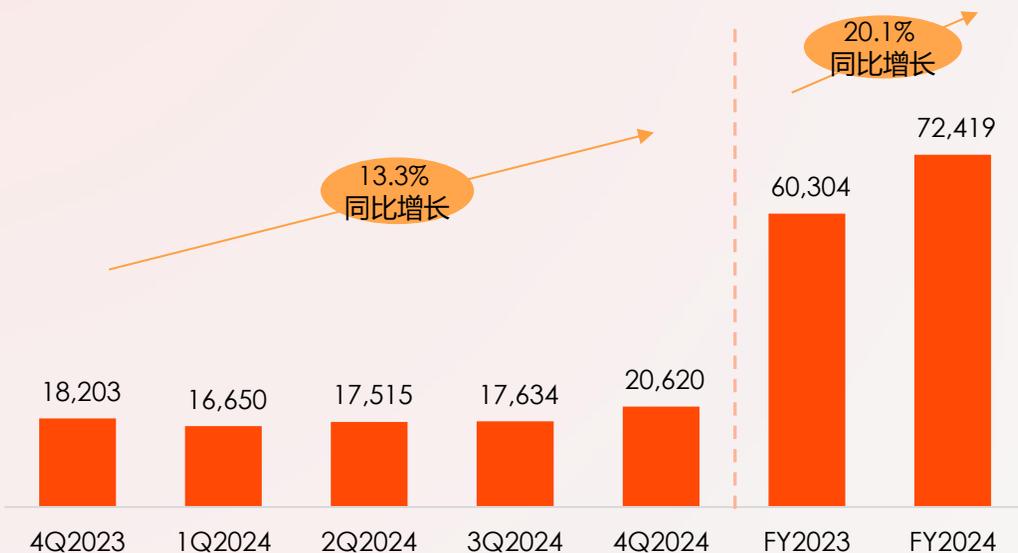
1. 截至2024年12月31日止三个月。
2. 安万西安2025年跨年演出期间累计

## 2.3 线上营销服务变现效率提升，优于行业增速

- 四季度线上营销服务收入首次突破200亿元，达206亿元，同比增长13.3%；24年全年线上营销收入同比增长20.1%；
- eCPM实现高单位数同比提升；AI大模型技术助力提升营销素材转化效率。

### 线上营销服务收入

人民币百万元



### 核心亮点



**外循环业务仍是线上营销服务收入主要驱动力**，短剧、小游戏和小说等行业营销消耗取得更快增长，商业化短剧营销消耗同比增长超300%；UAX全自动投放解决方案全面升级，消耗占外循环总消耗55%。



**内循环营销服务继续助力电商业务提效**，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约55%，中小商家营销消耗同比增长30%+。

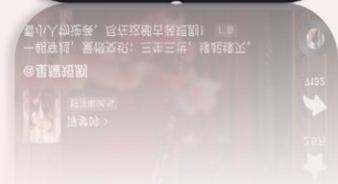


**AI逐步成为线上营销服务收入的关键驱动**，通过优化推荐模型预估能力，提升营销素材转化率。

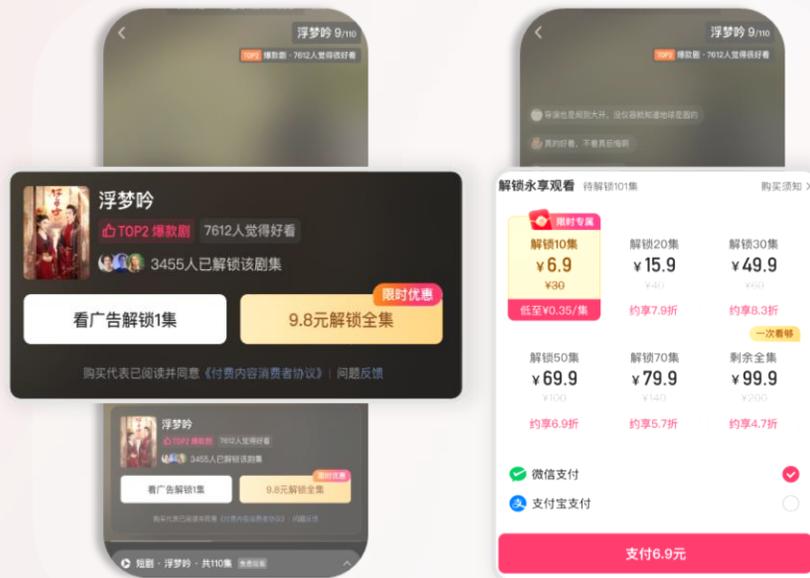


## 2.3 短剧推动外循环广告增长

### 短剧



### 商业化形态



免费+广告  
(IAA)

内容付费  
(IAP)

\$  
300%+  
短剧营销消耗同比增长<sup>(1)</sup>

Top 2  
短剧市场份额<sup>(2)</sup>

注:

1. 2024年第四季度。

2. 2024年第四季度短剧营销客户的广告支出份额。

快手

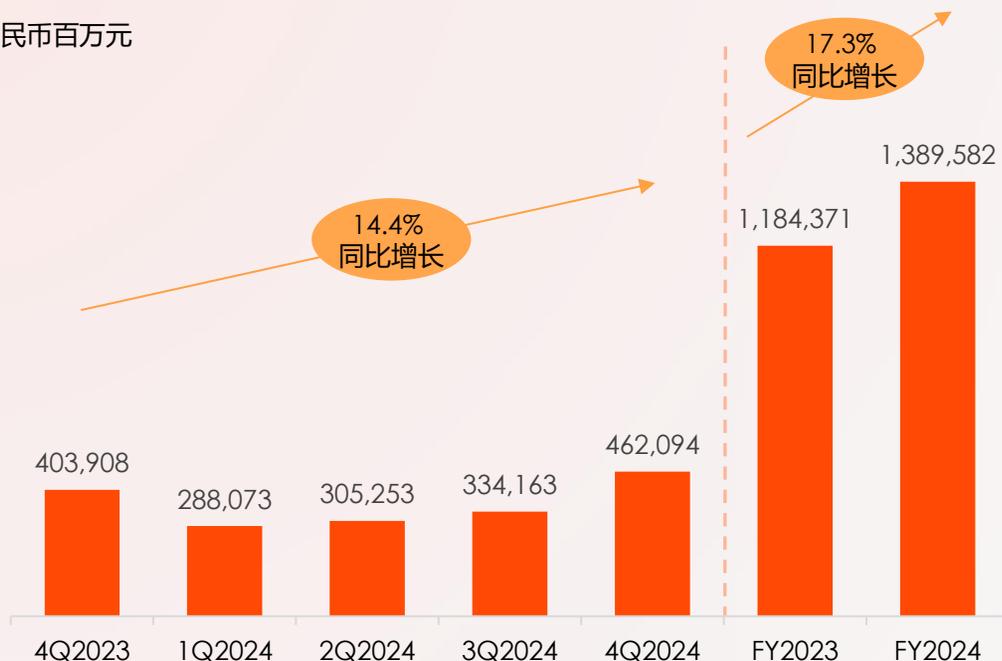
业务发展 15

## 2.4 电商业务稳健增长，坚持“用户为先”核心战略

- 四季度电商GMV同比增长14.4%至4,621亿元，月均买家数同比增长10.0%至1.43亿，月均动销商家数同比增长超25.0%。
- 充分发挥内容电商核心优势，提升全域经营效率；增强电商用户复购心智，扩大商达生意规模。

### GMV

人民币百万元



### 核心亮点



**供给侧持续做功。**本季度中小商家GMV同比大幅增长，主要得益于新商招商政策提升、存商政策优化和场域建设的三大策略。



**达人业务持续精进。**通过“爆品计划”增强平台对货的管理能力、拓宽达人货盘，通过达人PK赛等营销活动拉动主播积极性，释放内容场活力。



**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50%，日均买家同比增长近40%；短视频电商GMV同比增长超50%。



## 2.4 电商供给及消费端生态持续繁荣

### 供给端

25%+

2024年第四季度月均动销商家同比增速

#### 商家发展及扶持:

- 通过斗金计划、启航计划和场域定向冷启等提供更丰沛的冷启流量、降低新商经营成本;
- 为中小商家提供明确的内容电商经营方法论, 在直播、短视频、达人分销和商城场域打通商家成长路径。

#### 达人生态:

- 通过官方用户心智货盘, 提升新商引入、拓宽达人货盘、加强对商达的双向掌控力;
- 短视频带货以及短视频与直播联动, 扩大商达生意规模。

### 需求端

1.43亿

2024年第四季度月均买家数

#### 全域用户增长:

- 四季度月均买家数同比增长10.0%至1.43亿, 月活跃用户渗透率进一步提升至19.5%;
- 针对南方用户进行针对性拉新促活, 利用营销节点、精细化券补策略拉动大促期间新用户增长, 长期持续提升电商用户复购心智。

#### 用户体验提升:

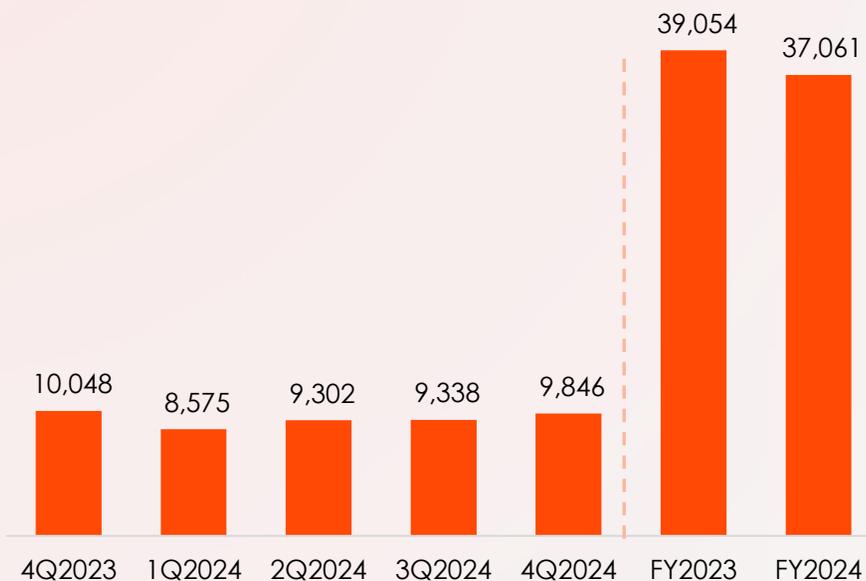
- 通过多元化的营销玩法和工具, 提升用户观看意愿及用户时长, 提升用户复购意愿。

## 2.5 直播业务趋向健康稳态

- 四季度直播收入为98亿元，优质内容驱动多元化增长，建设健康、可持续的直播生态；
- 持续建设团播、“直播大舞台”等头部品类，夯实游戏直播生态。

### 直播业务收入

人民币百万元



### 核心亮点

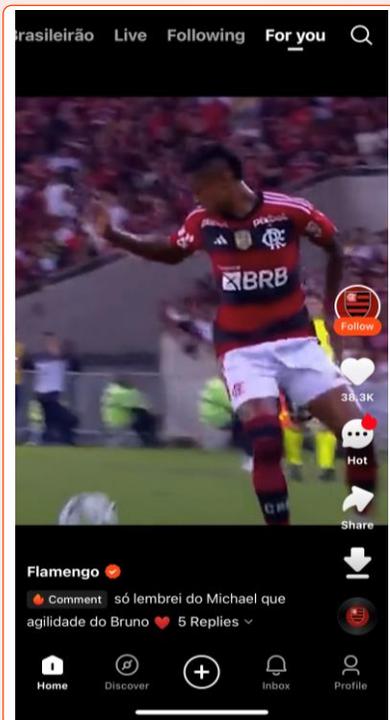
- ✔ 游戏直播生态不断丰富，四季度与和平精英、穿越火线等重点游戏在主播成长、内容共建、赛事宣发等领域进行全方位探索，继续发展格斗游戏等特色优势垂类。
- ✔ 持续建设多人直播、团播、“直播大舞台”等头部品类，下沉“直播大舞台”至乡镇，加速发掘和扶持本地化成长中小主播。
- ✔ “直播+”模式赋能传统行业，快聘业务的日均投递简历用户数同比增长超过100%，双向匹配规模同比增长超过270%；理想家业务日均线索规模同比增加超260%。



## 2.6 深耕核心海外市场，盈利能力大幅提升

- 深度扎根巴西市场，巴西DAU同比增长9.3%，日均使用时长达75分钟以上，同环比稳步提升；
- 四季度海外整体收入达13.0亿元，同比增长52.9%，营业亏损同比减少57.2%；
- 巴西电商商业模式得到初步验证，订单规模持续上升，补贴效率持续改善。

### 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

- 聚焦用户优势区域，围绕需求优化体验，四季度月均支付用户数同比增长52.4%，GMV同比超翻倍增长；
- 提高变现效率，四季度本地业务收入同比增长超2.6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、财务情况

## 3.1 财务数据亮点

### 2024年第四季度

集团毛利率同比提升至54.0%，  
经调整净利润率为13.3%。

经营现金流净流入约人民币86.4亿，  
广义现金连续十个季度环比增加。

国内业务经营利润达人民币43.6亿，  
盈利能力同比提升。

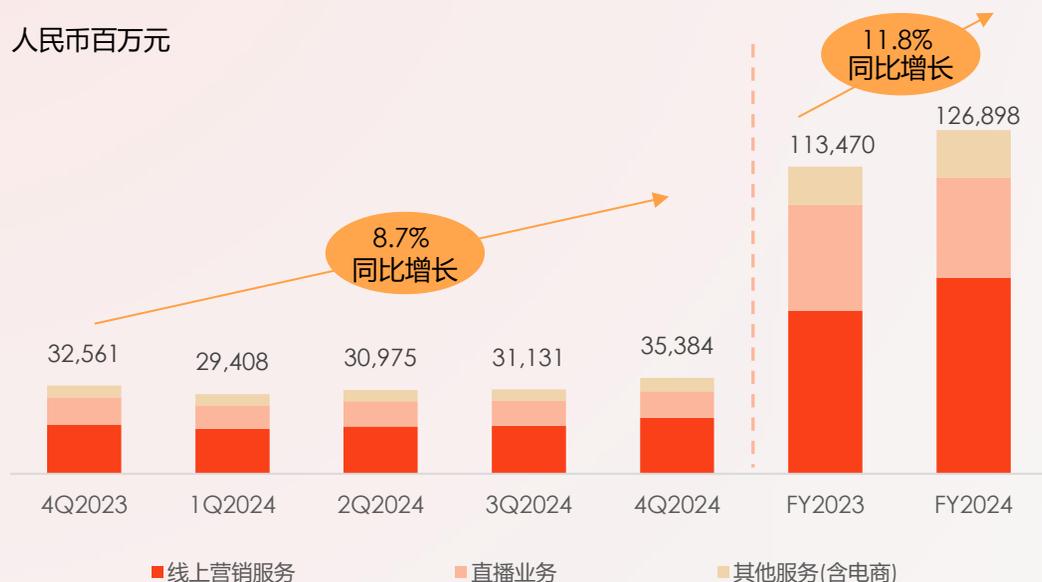
海外收入同比提升52.9%，  
经营亏损同比收窄57.2%。

## 3.2 收入稳步增长，毛利率同比提升

- 四季度总收入同比增长8.7%，线上营销服务占比58.3%，直播业务占比27.8%，其他服务(包含电商)占比13.9%；
- 四季度线上营销服务收入同比增长13.3%，其他服务收入同比增长14.1%，直播业务收入同比下降2.0%；
- 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0.9pp至54.0%，24年全年毛利率同比提升4pp至54.6%。

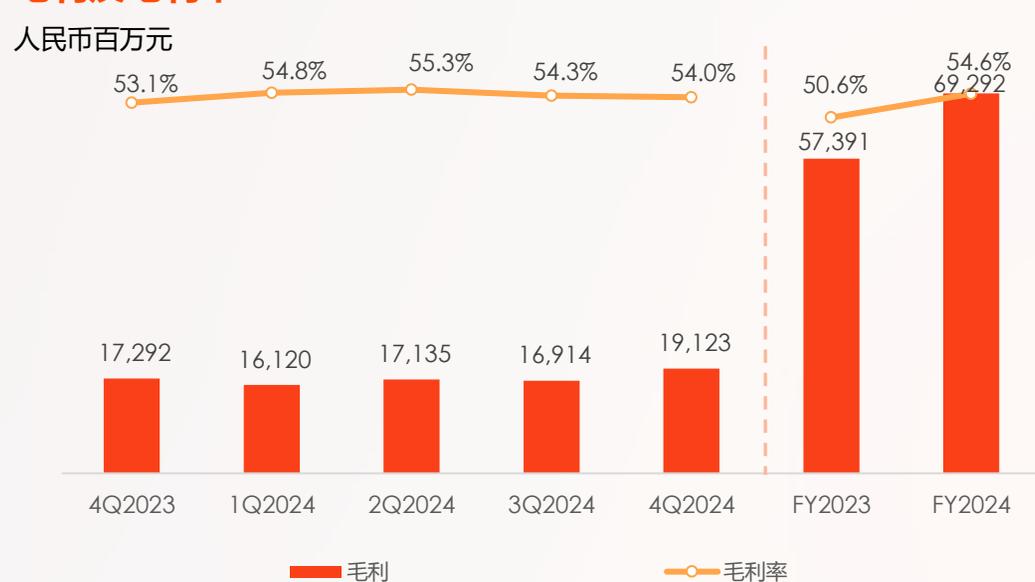
### 收入构成及总收入同比增速

人民币百万元



### 毛利及毛利率

人民币百万元

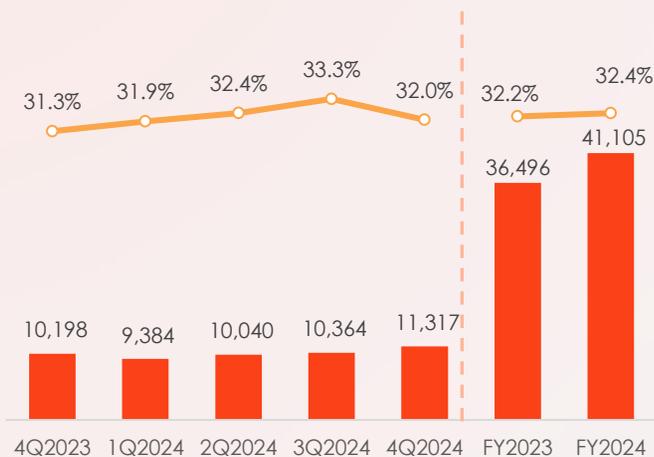


### 3.3 提质增效增长，运营效率整体稳定

- 销售及营销开支四季度占收比同比上升0.7pp至32.0%，主要由于业务推广投入增加，24年全年同比基本稳定；
- 研发开支四季度占收比同比下降0.3pp至9.8%，24年全年同比下降1.3pp；
- 行政开支四季度占收比同比上升0.1pp至2.4%，24年全年同比下降0.8pp

#### 销售及营销开支

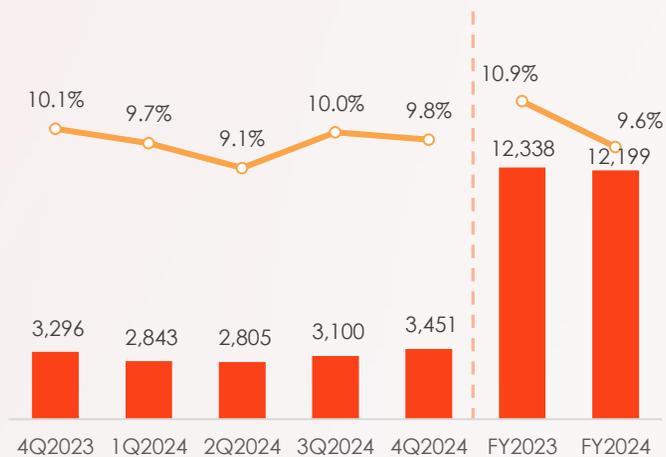
人民币百万元



■ 销售及营销开支总额    ○ 销售及营销开支占收比

#### 研发开支

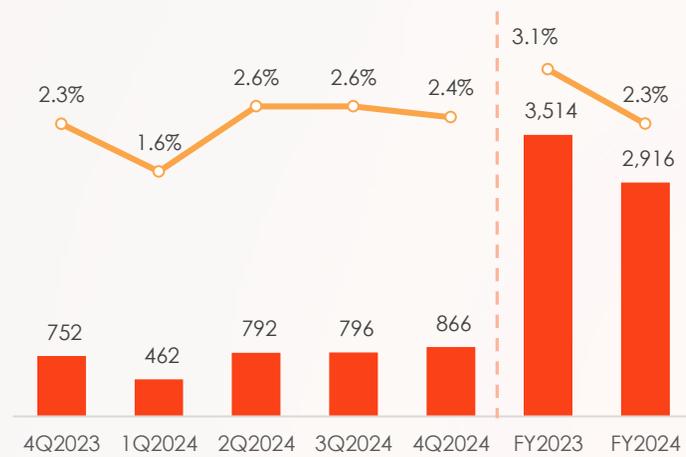
人民币百万元



■ 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

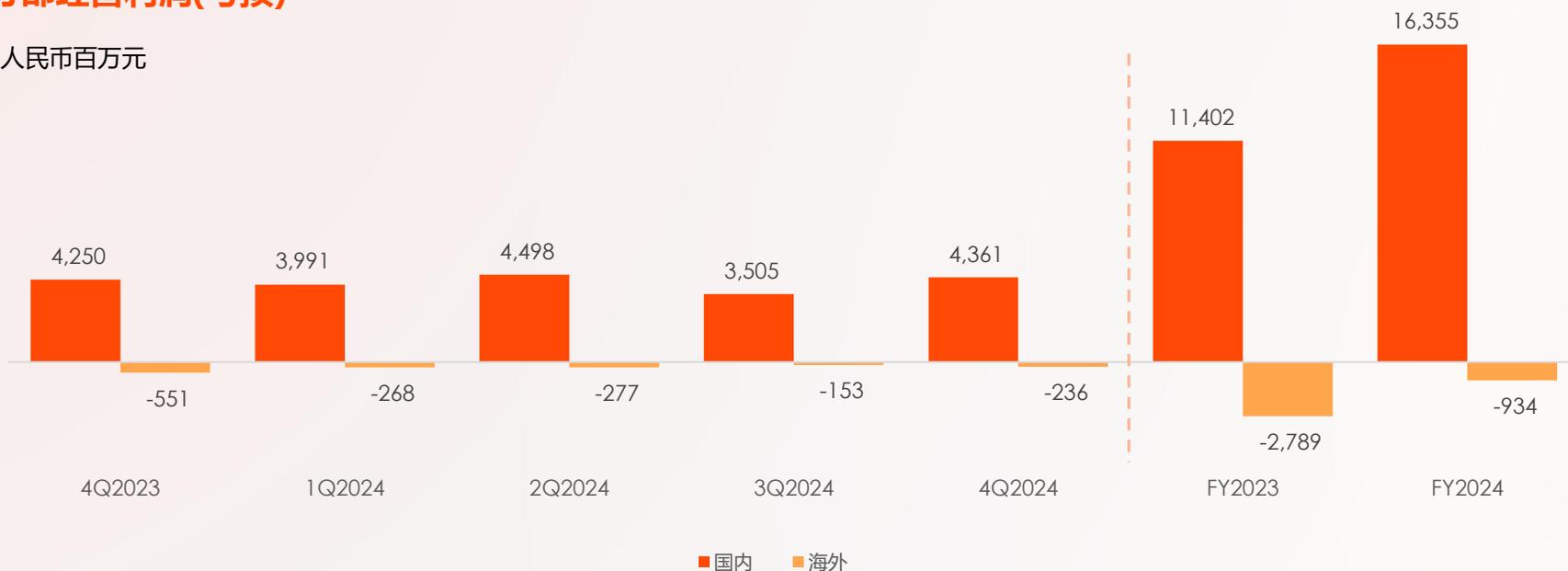


### 3.4 国内盈利能力同比提升，海外同比大幅减亏

- 2024年第四季度，**国内业务**实现经营利润43.6亿元，盈利能力同比提升；
- 2024年第四季度，**海外业务**变现效率持续提升，经营亏损同比收窄57.2%。

#### 分部经营利润(亏损)

人民币百万元

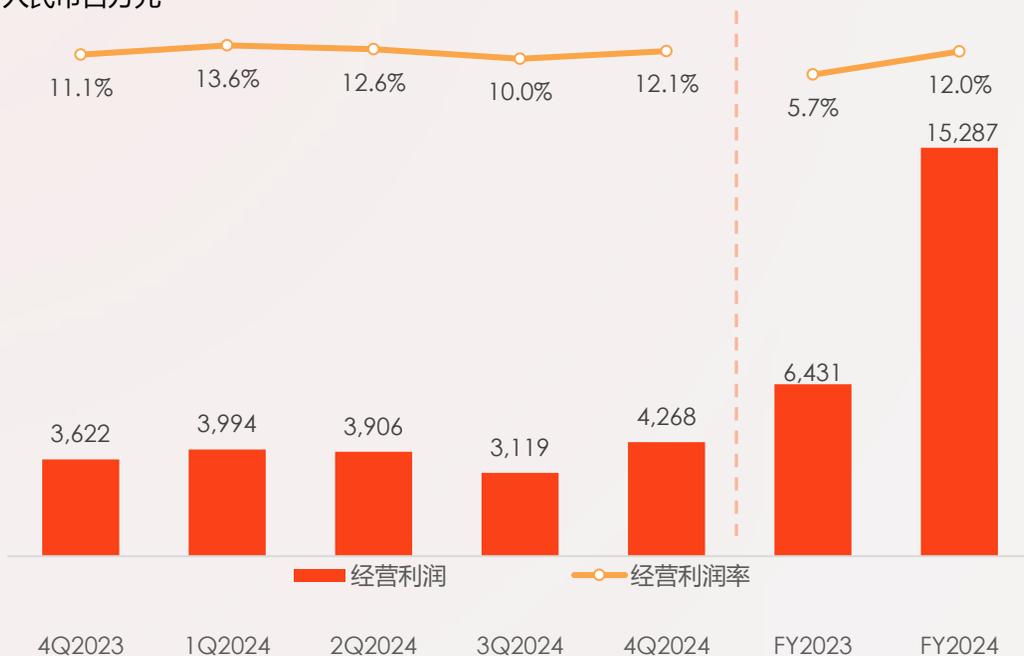


### 3.5 集团经营利润、调整后净利润同比持续增长

- 四季度集团经营利润为42.7亿元，经营利润率为12.1%，同比提升1.0pp；24年全年经营利润率同比提升6.3pp至12.0%
- 四季度集团经调整利润净额为47.0亿元，经调整净利率达到13.3%；24年全年经调整净利率提升4.9pp至14.0%。

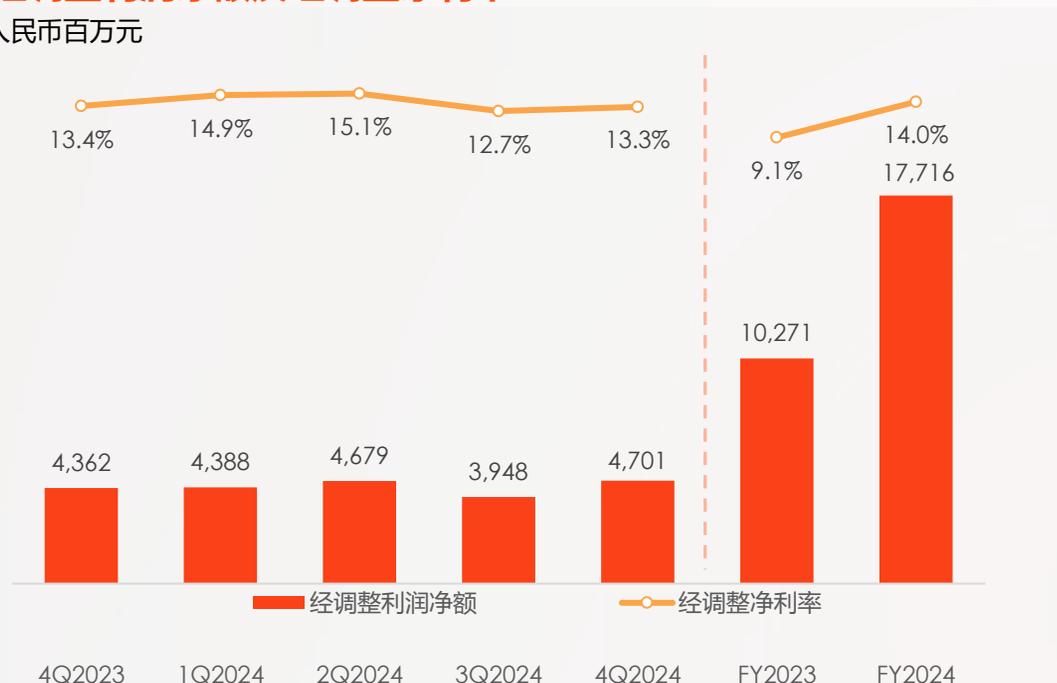
#### 经营利润及经营利润率

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	2024年 第四季度	占收比	2024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	35,384	100.0%	31,131	100.0%	32,561	100.0%	8.7%	13.7%
销售成本	(16,261)	(46.0%)	(14,217)	(45.7%)	(15,269)	(46.9%)	6.5%	14.4%
<b>毛利</b>	<b>19,123</b>	<b>54.0%</b>	<b>16,914</b>	<b>54.3%</b>	<b>17,292</b>	<b>53.1%</b>	<b>10.6%</b>	<b>13.1%</b>
销售及营销开支	(11,317)	(32.0%)	(10,364)	(33.3%)	(10,198)	(31.3%)	11.0%	9.2%
行政开支	(866)	(2.4%)	(796)	(2.6%)	(752)	(2.3%)	15.2%	8.8%
研发开支	(3,451)	(9.8%)	(3,100)	(10.0%)	(3,296)	(10.1%)	4.7%	11.3%
其他收入	187	0.5%	194	0.6%	379	1.2%	(50.7%)	(3.6%)
其他收益净额	592	1.8%	271	1.0%	197	0.5%	200.5%	118.5%
<b>经营利润</b>	<b>4,268</b>	<b>12.1%</b>	<b>3,119</b>	<b>10.0%</b>	<b>3,622</b>	<b>11.1%</b>	<b>17.8%</b>	<b>36.8%</b>
财务收入净额	19	0.0%	37	0.1%	135	0.5%	(85.9%)	(48.6%)
分占按权益法入账之投资的亏损	(1)	0.0%	(6)	0.0%	(23)	(0.1%)	(95.7%)	(83.3%)
<b>除所得税前利润</b>	<b>4,286</b>	<b>12.1%</b>	<b>3,150</b>	<b>10.1%</b>	<b>3,734</b>	<b>11.5%</b>	<b>14.8%</b>	<b>36.1%</b>
所得税收益/(费用)	(312)	(0.9%)	120	0.4%	(122)	(0.4%)	155.7%	N/A
<b>期内利润</b>	<b>3,974</b>	<b>11.2%</b>	<b>3,270</b>	<b>10.5%</b>	<b>3,612</b>	<b>11.1%</b>	<b>10.0%</b>	<b>21.5%</b>
<u>非国际财务报告准则计量:</u>								
经调整利润净额	4,701	13.3%	3,948	12.7%	4,362	13.4%	7.8%	19.1%
经调整EBITDA	6,869	19.4%	5,578	17.9%	6,132	18.8%	12.0%	23.1%

# 经调整净利润净额和经调整EBITDA

人民币百万元	2024年第四季度	2024年第三季度	2023年第四季度
期内利润	3,974	3,270	3,612
加:			
以股份为基础的薪酬开支	636	698	653
投资公允价值变动净额	91	(20)	97
<b>经调整利润净额</b>	<b>4,701</b>	<b>3,948</b>	<b>4,362</b>
<b>经调整净利润率</b>	<b>13.3%</b>	<b>12.7%</b>	<b>13.4%</b>
<b>经调整利润净额</b>	<b>4,701</b>	<b>3,948</b>	<b>4,362</b>
加:			
所得税(收益)/费用	312	(120)	122
物业及设备折旧	1,093	997	1,018
使用权资产折旧	756	765	732
无形资产摊销	26	25	33
财务收入净额	(19)	(37)	(135)
<b>经调整EBITDA</b>	<b>6,869</b>	<b>5,578</b>	<b>6,132</b>
<b>经调整EBITDA率</b>	<b>19.4%</b>	<b>17.9%</b>	<b>18.8%</b>

# 资产负债表

人民币百万元	2024年12月31日	2023年12月31日
<b>资产</b>		
<b>非流动资产</b>		
物业及设备	14,831	12,356
使用权资产	8,891	10,399
无形资产	1,059	1,073
按权益法入账之投资	166	214
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	24,430	5,245
递延税项资产	6,604	6,108
长期定期存款	19,856	9,765
按摊余成本计量之其他金融资产	62	283
其他非流动资产	1,105	492
<b>非流动资产合计</b>	<b>77,004</b>	<b>45,935</b>
<b>流动资产</b>		
贸易应收款项	6,674	6,457
预付款项，其他应收款项及其他流动资产	4,646	4,919
按公允价值计量且其变动计入损益之金融资产	27,050	25,128
短期定期存款	11,522	9,874
按摊余成本计量之其他金融资产	233	950
受限制现金	47	128
现金及现金等价物	12,697	12,905
<b>流动资产合计</b>	<b>62,869</b>	<b>60,361</b>
<b>资产合计</b>	<b>139,873</b>	<b>106,296</b>

人民币百万元	2024年12月31日	2023年12月31日
<b>权益及负债</b>		
股本	-	-
股本溢价	268,733	273,459
库存股份	(341)	(88)
其他储备	35,776	33,183
累计亏损	(242,164)	(257,491)
非控股权益	20	11
<b>权益合计</b>	<b>62,024</b>	<b>49,074</b>
<b>负债</b>		
<b>非流动负债</b>		
借款	11,100	-
租赁负债	6,765	8,405
按公允价值计量且其变动计入损益的金融负债	124	-
递延所项负债	13	18
其他非流动负债	19	21
<b>非流动负债合计</b>	<b>18,021</b>	<b>8,444</b>
<b>流动负债</b>		
应付账款	27,470	23,601
其他应付款项及应计费用	23,113	16,592
客户预付款	4,696	4,036
所得税负债	873	1,222
租赁负债	3,671	3,327
按公允价值计量且其变动计入损益的金融负债	5	-
<b>流动负债合计</b>	<b>59,828</b>	<b>48,778</b>
<b>负债合计</b>	<b>77,849</b>	<b>57,222</b>
<b>权益及负债合计</b>	<b>139,873</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)

