



## 快手科技发布2022年第一季度业绩

2022.05.24

香港，2022年5月24日/美通社/ 领先的內容社区及社交平台，快手科技（香港联交所股票代码：1024）（简称“本公司”或“快手”），今日发布截至2022年3月31日止三个月的未经审核合并业绩。

### 2022年第一季度主要财务及运营数据

- 快手应用平均日活跃用户为3.455亿，较去年同期2.953亿增长17.0%。
- 快手应用平均月活跃用户为5.979亿，较去年同期5.198亿增长15.0%。
- 每位日活跃用户日均使用时长<sup>(1)</sup>为128.1分钟，较去年同期的99.3分钟增长29.0%。
- 每位日活跃用户平均线上营销服务收入<sup>(1)</sup>为人民币32.9元，较去年同期的人民币29.0元增长13.4%。
- 平台上促成的电商交易的商品总交易额<sup>(2)</sup>为人民币1,751亿元，较去年同期的人民币1,186亿元增长47.7%。
- 本季度收入为人民币211亿元，较去年同期的人民币170亿元增长23.8%。其中，线上营销服务收入为人民币114亿元，较去年同期增长32.6%；其他收入为人民币19亿元，较去年同期增长54.6%。从对总收入贡献比例来看，线上营销服务占比53.9%，直播业务占比37.2%，其他服务占比8.9%。
- 本季度毛利为人民币88亿元，较去年同期的人民币70亿元增长25.7%。毛利率由2021年第四季度的41.5%和2021年第一季度的41.1%增长至2022年第一季度的41.7%。

快手联合创始人兼首席执行官程一笑先生表示：“2022年第一季度，在充满挑战的环境下，我们在业务运营各方面取得了令人满意的业绩。我们各业务条线的多增长引擎和差异化的价值主张，根植于我们以信任为基础的生态体系中，驱动我们的市场份额进一步扩大，关键运营指标创下历史新高。我们将继续致力于通过短视频和直播为用户创造更多价值，为更多行业、广告商和商家赋能，特别是在当下疫情期间。展望未来，我们将继续夯实我们丰富的生态体系，提升我们变现和盈利能力，推动公司业务的可持续健康发展。”

附注：

- (1) 运营数据为所示期间内快手应用的相关数据
- (2) 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

### 业务回顾及展望

2022年第一季度，尽管宏观环境充满挑战，疫情再度爆发，我们的业务仍然呈现了相对较强的韧性。2022年第一季度，我们的核心运营数据创下新高。2022年第一季度，快手应用总用户流量继续保持强劲增长，同比增长超过50%。2022年第一季度，我们持续提升变现能力、优化成本结构及营运效率，总收入同比增长23.8%至人民币211亿元，同时年盈利能力全面改善。2022年第一季度，我们的毛利率及经营利润率较2021年同期分别改善0.6个百分点及16.0个百分点，而经调整亏损净额由2021年第一季度的人民币57亿元大幅减至人民币37亿元。

### 生态系统

2022年第一季度，我们进一步提升用户获取效率及用户留存率，并继续采用差异化增长策略，夯实我们独特

的社交属性、领先的内容营运和技术能力，以及其他业务竞争力。这使得用户数据在2022年第一季度创下新纪录。期内，快手应用平均日活跃用户及平均月活跃用户分别同比增长17.0%及15.0%至3.455亿及5.979亿。除了用户规模的扩大，受益于我们连接紧密的生态系统及持续引起用户共鸣的丰富内容，用户的粘性参与度亦不断提升。2022年第一季度快手应用平均日活跃用户占平均月活跃用户比例增长至57.8%，同比提升1.0个百分点。同时，快手应用的每位日活跃用户日均使用时长于2022年第一季度达128.1分钟，同比增长29.0%及环比增长7.7%。

我们持续强化平台的社交属性，并且在充满活力和信任感的社区中，最大化长链条多边网络效应的力量。截至2022年3月底，快手应用的互关用户对数累计达到约188亿对，同比增长68.9%，这证明用户之间的关系越来越紧密且黏性越来越强。

我们在短剧、体育及泛知识等核心垂类的内容丰富及质量提升方面取得显著进展，这也持续推动了用户的原生增长及其参与度的提升。**快手星芒短剧**于2022年第一季度取得优异的业绩，它旨在为专业短剧创作者提供内容选题、流量及商务合作方面的全方位支持，以激励彼等制作优质短剧。2022年第一季度，**快手星芒短剧**贡献了包括「**长公主在上**」及「**万渣朝凰**」在内的18部大片，每部累计观众超过1亿人次，推动我们成为行业领先的顶级短剧制作平台之一。体育垂类方面，我们增加了对冬季奥运会等优质内容的投资，并加强营运该内容的能力。截至2022年3月底，我们平台已覆盖40多种体育类目。

我们亦迭代及优化深度学习模型，并优化推荐策略。我们的人工智能驱动技术为用户提供更好的体验，从而有助于提高用户长期留存率，并促进用户数量及使用时长增长。

## 线上营销服务

2022年第一季度，尽管我们面临传统的广告行业淡季，宏观经济增速放缓及疫情再度爆发，我们在线上营销领域的市场份额有所提升，这证明了我们对于广告主差异化的价值主张。2022年第一季度，线上营销服务同比温和增长32.6%，收入达到人民币114亿元。

强劲流量增长以及视频化广告的趋势助力我们2022年第一季度的线上营销业务发展。我们借助闭环的生态系统、全面的产品矩阵、领先的技术及优质的服务，持续优化广告主体验。因此，我们成功吸引了越来越多广告主进驻我们平台。2022年第一季度，我们平台的广告主数量同比增长超过60%。

2022年第一季度，平台电商商家贡献的线上营销服务收入保持健康增长态势，进一步增强了我们线上营销业务的韧性。这得益于我们蓬勃发展的电商业务、服务能力的提升以及作为电商业务自然延伸的广告产品的持续迭代。

品牌广告是广告主可以受益于我们高价值的用户社区、闭环生态系统以及如冬季奥运会、春节等成功的运营活动的另一阵地。2022年第一季度，我们招商引入数十家世界知名品牌。快手在品牌广告主心目中形成了独特及差异化的定位，成为广告主在目标用户群中提高品牌知名度不容忽视的平台。

## 直播

2022年第一季度，直播收入为人民币78亿元，同比增长8.2%，这得益于我们从供给和需求两方面加强了直播生态系统建设。

用户及流量的快速增长为我们直播生态系统的健康发展奠定了坚实的基础。与此同时，我们在不断变化的环境中探索新的用户需求，2022年第一季度，我们通过推出包括**快招工**在内的全新直播内容，为平台带来了额

外的用户和流量增量。

在供给侧，我们通过加强与公会的合作，不断优化直播内容质量。与此同时，我们给予平台优质主播更多的流量倾斜，激励主播不断创作优质内容。2022年第一季度，每位主播的日均开播时长以两位数的百分点同比增长。

在需求侧，我们蓬勃发展的创作者社区及不断丰富的优质直播内容吸引了更多用户，形成内容创作者价值最大化的良性循环，并加强我们强劲且充满活力的直播生态系统。这带来了直播观众人数及直播付费用户的不断增加。2022年第一季度，快手应用的直播平均月付费用户同比增长7.8%至56.5百万人。快手应用于2022年第一季度的每月直播付费用户平均收入为人民币46.3元，2021年第一季度为人民币46.1元。

### 其他服务（包括电商）

我们的其他服务表现强劲，其收入在2022年第一季度为人民币19亿元，同比增长54.6%，主要由电商业务推动。2022年第一季度，我们的电商交易总额同比增长47.7%至人民币1,751亿元，其中99%以上来自我们的闭环电商**快手小店**。

2022年第一季度，我们致力于强化信任电商模式，拓展品牌电商，加强服务商体系，持续提升整体用户体验，增加商品供应，促进电商直播内容创作。这些努力结合我们领先的人工智能推荐技术，为用户和商家创造更多价值，促进消费，提升平台直播电商渗透。

为进一步凸显我们特色的信任电商模式，我们推出了一套全面的消费者权益保障体系，**信任购**，并在商家推荐机制中加入消费者信任指数，以此改善商家运营，满足消费者需求。这一举措使得我们平台2022年第一季度重复购买率同比进一步提高。

在品牌电商方面，我们不仅努力服务及赋能知名品牌，亦有新兴品牌，尤其是在快手电商生态系统中成长壮大起来的**快品牌**。凭借我们庞大的流量、用户忠诚度及多样的运营措施，新兴品牌触达买家群体及转化的能力进一步加强。2022年第一季度，**快品牌**商家的月均电商交易总额超过人民币2,500万元。

旨在为我们电商生态系统内的商家提供全方位及有针对性服务的**快手服务商**体系亦已初具规模。我们在增加平台服务商数量的同时提高其服务质量，以通过其助力实现商家电商交易总额的跃迁作为衡量指标。我们亦推出额外政策以支持中小商家提高销售效率，获得在我们平台的用户曝光。以上努力共同推动月活跃商家数量在2022年第一季度实现同比双位数百分点的增长。

### 海外

我们海外市场增长步伐稳健。2022年第一季度，我们严格控制开支，在战略上整合资源，提高核心市场的效率。我们在当前市场环境下进一步突出我们的价值主张，继续差异化的产品定位，完善目标用户扩展策略，丰富内容供给及提升算法技术。

更重要的是，我们仍在不断提升海外市场的增长质量。2022年第一季度，我们在海外市场的平均日活跃用户、用户留存率以及每位日活跃用户平均使用时长均继续提升。以巴西为例，2022年第一季度，每位日活跃用户日均使用时长接近60分钟。

我们在海外市场的变现方面亦取得稳健进展。2022年第一季度，我们继续提升本地化运营能力，并加强商业化基础设施建设。以上措施助力我们及我们平台的创作者得以进一步探索变现机会。

## 关于快手

快手作为领先的内容社区及社交平台，其使命是成为全球最痴迷于为客户创造价值的公司。快手坚持不懈，专注为客户提供服务，并通过持续创新和优化其产品与服务为客户创造价值。在快手，任何用户都可以通过短视频和直播来记录和分享他们的生活，呈现和发挥所长。透过与内容创作者和企业紧密合作，快手提供的产品和服务可满足用户自然产生的各种需求，包括娱乐、在线营销服务、电商、网络游戏、在线知识共享等。

## 前瞻性声明

除过往事实的陈述外，本新闻稿载有若干前瞻性陈述。前瞻性陈述一般可透过所使用前瞻性词汇识别，例如「或会」、「可能」、「可」、「可以」、「将」、「将会」、「预期」、「认为」、「继续」、「估计」、「预计」、「预测」、「打算」、「计划」、「寻求」或「时间表」。该等前瞻性陈述受风险、不确定因素及假设的影响，可能包括业务展望、财务表现预测、业务计划预测、发展策略及对我们行业预期趋势的预测。该等前瞻性陈述是基于本集团现有的资料，亦按本新闻稿刊发之时的展望为基准，在本新闻稿内载列。该等前瞻性陈述是根据若干预测、假设及前提作出，当中许多涉及主观因素或不受我们控制。该等前瞻性陈述或会证明为不正确及可能不会在将来实现。该等前瞻性陈述涉及大量风险及不明朗因素。鉴于上述风险及不明朗因素，本新闻稿内所载列的前瞻性陈述不应视为董事会或本公司声明该等计划及目标将会实现，故投资者不应过于依赖该等陈述。除法律要求的情形外，我们并无责任公开发布可能反映本新闻稿日期后发生的事件或情况或可能反映意料之外事件的该等前瞻性陈述的任何修订。

## 投资者及媒体问询

快手科技

投资者关系

邮箱：[ir@kuaishou.com](mailto:ir@kuaishou.com)