



快手科技發佈2022年第一季度業績

2022.05.24

香港，2022年5月24日/美通社/ —領先的內容社區及社交平台，快手科技（香港聯交所股票代碼：1024）（簡稱“本公司”或“快手”），今日發佈其截至2022年3月31日止三個月的未經審核合併業績。

2022年第一季度主要財務及運營數據

- 快手應用平均日活躍用戶為3.455億，較去年同期2.953億增長17.0%。
- 快手應用平均月活躍用戶為5.979億，較去年同期5.198億增長15.0%。
- 每位日活躍用戶日均使用時長⁽¹⁾為128.1分鐘，較去年同期的99.3分鐘增長29.0%。
- 每位日活躍用戶平均線上營銷服務收入⁽¹⁾為人民幣32.9元，較去年同期的人民幣29.0元增長13.4%。
- 平台上促成的電商交易的商品總交易額⁽²⁾為人民幣1,751億元，較去年同期的人民幣1,186億元增長47.7%。
- 本季度收入為人民幣211億元，較去年同期的人民幣170億元增長23.8%。其中，線上營銷服務收入為人民幣114億元，較去年同期增長32.6%；其他收入為人民幣19億元，較去年同期增長54.6%。從對總收入貢獻比例來看，線上營銷服務佔比53.9%，直播業務佔比37.2%，其他服務佔比8.9%。
- 本季度毛利為人民幣88億元，較去年同期的人民幣70億元增長25.7%。毛利率由2021年第四季度的41.5%和2021年的第一季度41.1%增長至2022年第一季度的41.7%。

快手聯合創始人兼首席執行官程一笑先生表示：“2022年第一季度，在充滿挑戰的環境下，我們在業務運營各方面取得了令人滿意的業績。我們各業務條線的多增長引擎和差異化的價值主張，根植於我們以信任為基礎的生態體系中，驅動我們的市場份額進一步擴大，關鍵運營指標創下歷史新高。我們將繼續致力於通過短視頻和直播為用戶創造更多價值，為更多行業、廣告商和商家賦能，特別是在當下疫情期間。展望未來，我們將繼續夯實我們豐富的生態體系，提升我們變現和盈利能力，推動公司業務的可持續健康發展。”

附註：

- (1) 運營數據為所示期間內快手應用的相關數據
- (2) 於我們平台交易或通過我們平台跳轉到合作夥伴平台交易

業務回顧及展望

2022年第一季度，儘管宏觀環境充滿挑戰，疫情再度爆發，我們的業務仍然呈現了相對較強的韌性。2022年第一季度，我們的核心營運數據創下新高。2022年第一季度，快手應用總用戶流量繼續保持強勁增長，同比增長超過50%。2022年第一季度，我們持續提升變現能力、優化成本結構及營運效率，總收入同比增長23.8%至人民幣211億元，同時年盈利能力全面改善。2022年第一季度，我們的毛利率及經營利潤率較2021年同期分別改善0.6個百分點及16.0個百分點，而經調整虧損淨額由2021年第一季度的人民幣57億元大幅減至人民幣37億元。

生態系統

2022年第一季度，我們進一步提升用戶獲取效率及用戶留存率，並繼續採用差異化增長策略，夯實

我們獨特的社交屬性、領先的內容營運和技術能力，以及其他業務競爭力。這使得用戶數據在2022年第一季度創下新紀錄。期內，快手應用平均日活躍用戶及平均月活躍用戶分別同比增長17.0%及15.0%至3.455億及5.979億。除了用戶規模的擴大，受益於我們連接緊密的生態系統及持續引起用戶共鳴的豐富內容，用戶的粘性及參與度亦不斷提升。2022年第一季度快手應用平均日活躍用戶佔平均月活躍用戶比例增長至57.8%，同比提升1.0個百分點。同時，快手應用的每位日活躍用戶日均使用時長於2022年第一季度達128.1分鐘，同比增長29.0%及環比增長7.7%。

我們持續強化平台的社交屬性，並且在我們充滿活力和信任感的社區中，最大化長鏈條多邊網絡效應的力量。截至2022年3月底，快手應用的互關用戶對數累計達到約188億對，同比增長68.9%，這證明用戶之間的關係越來越緊密且黏性越來越強。

我們在短劇、體育及泛知識等核心垂類的內容豐富及質量提升方面取得顯著進展，這也持續推動了用戶的原生增長及其參與度的提升。**快手星芒短劇**於2022年第一季度取得優異的業績，它旨在為專業短劇創作者提供內容選題、流量及商務合作方面的全方位支持，以激勵彼等製作優質短劇。2022年第一季度，**快手星芒短劇**貢獻了包括「**長公主在上**」及「**萬渣朝鳳**」在內的18部大片，每部累計觀眾超過1億人次，推動我們成為行業領先的頂級短劇製作平台之一。體育垂類方面，我們增加了對冬季奧運會等優質內容的投資，並加強營運該內容的能力。截至2022年3月底，我們平台已覆蓋40多種體育類目。

我們亦迭代及優化深度學習模型，並優化推薦策略。我們的人工智能驅動技術為用戶提供更好的體驗，從而有助於提高用戶長期留存率，並促進用戶數量及使用時長的增長。

線上營銷服務

2022年第一季度，儘管我們面臨傳統的廣告行業淡季，宏觀經濟增速放緩及疫情再度爆發，我們在線上營銷領域的市場份額有所提升，這證明了我們對於廣告主差異化的價值主張。2022年第一季度，線上營銷服務同比溫和增長32.6%，收入達到人民幣114億元。

強勁的流量增長以及視頻化廣告的趨勢助力我們2022年第一季度的線上營銷業務發展。我們藉助閉環的生態系統、全面的產品矩陣、領先的技術及優質的服務，持續優化廣告主體驗。因此，我們成功吸引了越來越多廣告主進駐我們平台。2022年第一季度，我們平台的廣告主數量同比增長超過60%。

2022年第一季度，平台電商商家貢獻的線上營銷服務收入保持健康增長態勢，進一步增強了我們線上營銷業務的韌性。這得益於我們蓬勃發展的電商業務、服務能力的提升以及作為電商業務自然延伸的廣告產品的持續迭代。

品牌廣告是廣告主可以受益於我們高價值的用戶社區、閉環生態系統以及如冬季奧運會、春節等成功的運營活動的另一陣地。2022年第一季度，我們招商引入數十家世界知名品牌。快手在品牌廣告主心目中形成了獨特及差異化的定位，成為廣告主在目標用戶群中提高品牌知名度不容忽視的平台。

直播

2022年第一季度，直播收入為人民幣78億元，同比增長8.2%，這得益於我們從供給和需求兩方面加強了直播生態系統建設。

用戶及流量的快速增長為我們直播生態系統的健康發展奠定了堅實的基礎。與此同時，我們在不斷變化的環境中探索新的用戶需求，2022年第一季度，我們通過推出包括**快招工**在內的全新直播內容，為平台帶來了額外的用戶和流量增量。

在供給側，我們通過加強與公會的合作，不斷優化直播內容質量。與此同時，我們給予平台優質主播更多的流量傾斜，激勵主播不斷創作優質內容。2022年第一季度，每位主播的日均開播時長以兩位數的百分點同比增長。

在需求側，我們蓬勃發展的創作者社區及不斷豐富的優質直播內容吸引了更多用戶，形成內容創作者價值最大化的良性循環，並加強我們強勁且充滿活力的直播生態系統。這帶來了直播觀眾人數及直播付費用戶的不斷增加。2022年第一季度，快手應用的直播平均月付費用戶同比增長7.8%至56.5百萬人。快手應用於2022年第一季度的每月直播付費用戶平均收入為人民幣46.3元，2021年第一季度為人民幣46.1元。

其他服務（包括電商）

我們的其他服務表現強勁，其收入在2022年第一季度為人民幣19億元，同比增長54.6%，主要由電商業務推動。2022年第一季度，我們的電商交易總額同比增長47.7%至人民幣1,751億元，其中99%以上來自我們的閉環電商**快手小店**。

2022年第一季度，我們致力於強化信任電商模式，拓展品牌電商，加強服務商體系，持續提升整體用戶體驗，增加商品供應，促進電商直播內容創作。這些努力結合我們領先的人工智能推薦技術，為用戶和商家創造更多價值，促進消費，提升平台直播電商滲透。

為進一步凸顯我們特色的信任電商模式，我們推出了一套全面的消費者權益保障體系，**信任購**，並在商家推薦機制中加入消費者信任指數，以此改善商家運營，滿足消費者需求。這一舉措使得我們平台2022年第一季度重複購買率同比進一步提高。

在品牌電商方面，我們不僅努力服務及賦能知名品牌，亦有新興品牌，尤其是在快手電商生態系統中成長壯大起來的**快品牌**。憑藉我們龐大的流量、用戶忠誠度及多樣的運營措施，新興品牌觸達買家群體及轉化的能力進一步加強。2022年第一季度，**快品牌**商家的月均電商交易總額超過人民幣2,500萬元。

旨在為我們電商生態系統內的商家提供全方位及有針對性服務的**快手服務商**體系亦已初具規模。我們在增加平台服務商數量的同時提高其服務質量，以通過其助力實現商家電商交易總額的躍遷作為衡量指標。我們亦推出額外政策以支持中小商家提高銷售效率，獲得在我們平台的用戶曝光。以上努力共同推動月活躍商家數量在2022年第一季度實現同比雙位數百分點的增長。

海外

我們海外市場增長步伐穩健。2022年第一季度，我們嚴格控制開支，在戰略上整合資源，提高核心市場的效率。我們在當前市場環境下進一步突出我們的價值主張，繼續差異化的產品定位，完善目標用戶擴展策略，豐富內容供給及提升算法技術。

更重要的是，我們仍在不斷提升海外市場的增長質量。2022年第一季度，我們在海外市場的平均日活躍用戶、用戶留存率以及每位日活躍用戶平均使用時長均繼續提升。以巴西為例，2022年第一季度，每位日活躍用戶日均使用時長接近60分鐘。

我們在海外市場的變現方面亦取得穩健進展。2022年第一季度，我們繼續提升本地化運營能力，並加強商業化基礎設施建設。以上措施助力我們及我們平台的創作者得以進一步探索變現機會。

關於快手

快手作為領先的內容社區及社交平台，其使命是成為全球最癡迷於為客戶創造價值的公司。快手堅持不懈，專注為客戶提供服務，並通過持續創新和優化其產品與服務為客戶創造價值。在快手，任何用戶都可以通過短視

頻和直播來記錄和分享他們的生活，呈現和發揮所長。透過與內容創作者和企業緊密合作，快手提供的產品和服務可滿足用戶自然產生的各種需求，包括娛樂、線上營銷服務、電商、網路遊戲、線上知識共用等。

前瞻性聲明

除過往事實的陳述外，本新聞稿載有若干前瞻性陳述。前瞻性陳述一般可透過所使用前瞻性詞彙識別，例如「或會」、「可能」、「可」、「可以」、「將」、「將會」、「預期」、「認為」、「繼續」、「估計」、「預計」、「預測」、「打算」、「計劃」、「尋求」或「時間表」。該等前瞻性陳述受風險、不確定因素及假設的影響，可能包括業務展望、財務表現預測、業務計劃預測、發展策略及對我們行業預期趨勢的預測。該等前瞻性陳述是根據本集團現有的資料，亦按本新聞稿刊發之時的展望為基準，在本新聞稿內載列。該等前瞻性陳述是根據若干預測、假設及前提作出，當中許多涉及主觀因素或不受我們控制。該等前瞻性陳述或會證明為不正確及可能不會在將來實現。該等前瞻性陳述涉及大量風險及不明朗因素。鑒於上述風險及不明朗因素，本新聞稿內所載列的前瞻性陳述不應視為董事會或本公司聲明該等計劃及目標將會實現，故投資者不應過於依賴該等陳述。除法律要求的情形外，我們並無責任公開發佈可能反映本新聞稿日期后發生的事件或情況或可能反映意料之外事件的該等前瞻性陳述的任何修訂。

投資者及媒體問詢

快手科技

投資者關係

郵箱：ir@kuaishou.com