



## 快手科技發佈2023年第四季度及全年財務業績

2024.03.20

香港, 2024年3月20日 /美通社/ -- 領先的內容社區及社交平台快手科技(「快手」或「公司」; 港幣櫃台股份代號:01024 / 人民幣櫃台股份代號:81024), 今日發佈截至2023年12月31日第四季度及2023年全年業績。

### 2023年第四季度業績摘要

- 快手應用平均日活躍用戶為3.825億, 較去年同期3.662億增長4.5%。
- 快手應用平均月活躍用戶為7.004億, 較去年同期6.400億增長9.4%。
- 電商商品交易總額<sup>(1)</sup>為人民幣4,039億元, 較去年同期的人民幣3,124億元增長29.3%。
- 總收入為人民幣326億元, 較去年同期的人民幣283億元增長15.1%。從對總收入貢獻比例來看, 線上營銷服務佔比55.9%, 直播業務佔比30.9%, 其他服務佔比13.2%。
- 毛利為人民幣173億元, 較去年同期的人民幣129億元增長34.3%。毛利率較去年同期的45.5%增長至53.1%。
- 期內利潤為人民幣36億元, 去年同期錄得期內虧損人民幣15億元。經調整利潤淨額<sup>(2)</sup>為人民幣44億元, 去年同期錄得經調整虧損淨額<sup>(2)</sup>人民幣45百萬元。
- 國內分部經營利潤<sup>(3)</sup>自去年同期的人民幣13億元增加至人民幣43億元。海外分部經營虧損<sup>(3)</sup>同比大幅縮窄63.2%至人民幣6億元。

### 2023年全年業績摘要

- 快手應用平均日活躍用戶為3.799億, 較2022年的3.557億增長6.8%。
- 快手應用平均月活躍用戶為6.782億, 較2022年的6.127億增長10.7%。
- 電商商品交易總額<sup>(1)</sup>為人民幣11,844億元, 較2022年的人民幣9,012億元增長31.4%。
- 總收入為人民幣1,135億元, 較2022年的人民幣942億元增長20.5%。從對總收入貢獻比例來看, 線上營銷服務佔比53.1%, 直播業務佔比34.4%, 其他服務佔比12.5%。
- 毛利為人民幣574億元, 較2022年的人民幣421億元增長36.2%。毛利率較2022年的44.7%增長至2023年的50.6%。
- 年內利潤為人民幣64億元, 去年錄得年內虧損人民幣137億元。經調整利潤淨額<sup>(2)</sup>為人民幣103億元, 去年錄得經調整虧損淨額<sup>(2)</sup>人民幣58億元。
- 國內分部經營利潤<sup>(3)</sup>自去年的人民幣1.921億元增加至人民幣114億元。海外分部經營虧損<sup>(3)</sup>自去年的人民幣66億元縮窄至人民幣28億元。

快手聯合創始人兼首席執行官程一笑先生表示:「2023年, 我們不斷深化內容和商業生態建設, 開啓了快手全面盈利的新篇章。圍繞為用戶創造長期價值的願景和目標, 我們持續建設更優質的內容生態, 並推動流量分發機制升級, 將用戶體驗指標納入算法推薦系統, 實現內容質量和商業化效率的同向性。在更好滿足用戶需求的同時, 推動平台實現高質量增長 — 快手持續獲得用戶青睞, 第四季度平均月活躍用戶數超7億, 創歷史新高。我們有效整合商業機會, 電商和線上營銷業務取得了優於行業平均水平的增速。2023年全年經調整後淨利潤也首次突破百億大關。我們將持續尋找新的增長機會, 不斷加碼於技術創新和內部能力建設。展望2024年, 我們將進一步優化基於信任社區建設的內容和商業生態, 致力於為用戶和所有合作夥伴創造更大價值。」

### 2023年第四季度財務回顧

線上營銷服務收入由2022年同期的人民幣151億元增加20.6%至2023年第四季度的人民幣182億元, 主要是由於基於行業屬性的精細化運營策略、產品能力持續提升及算法持續優化, 推動營銷客戶數量及營銷客戶投放消耗增加, 尤其來自我們電商商家的投放消耗。

直播業務收入於2023年及2022年第四季度保持穩定, 為人民幣100億元。

其他服務收入由2022年同期的人民幣32億元增加36.2%至2023年第四季度的人民幣43億元, 主要來自我們電商業務的增長, 表現為電商商品交易總額的增加。電商商品交易總額增加是由於電商活躍付費用戶數量及動銷商家數量的增加, 得益於我們持續精細化的運營策略。

### 2023年第四季度其他主要財務資料

經營利潤為人民幣36億元, 去年同期錄得經營虧損人民幣12億元。

經調整EBITDA<sup>(4)</sup>自去年同期的人民幣19億元增加至人民幣61億元。

### 2023年全年財務回顧

線上營銷服務收入由2022年的人民幣490億元增加23.0%至2023年的人民幣603億元, 主要是由於精細化行業運營策略及持續提升產品能力, 推動營銷客戶數量及營銷客戶投放消耗增加, 尤其來自我們電商商家的投放消耗。

直播業務收入由2022年的人民幣354億元增加10.4%至2023年的人民幣391億元, 得益於內容供給的持續豐富以及直播生態和算法持續迭代。

其他服務收入由2022年的人民幣98億元增加44.7%至2023年的人民幣141億元, 主要來自我們電商業務的增長, 表現為電商商品交易總額的增加。隨著

電商運營策略持續完善，電商活躍付費用戶數量和動銷商家數量增加，帶動電商商品交易總額增加。

## 2023年全年其他主要財務資料

經營利潤為人民幣64億元，去年錄得經營虧損人民幣126億元。

經調整EBITDA<sup>(4)</sup>自2022年的人民幣18億元增加至人民幣174億元。

可利用資金總額<sup>(5)</sup>於2023年12月31日為人民幣616億元。

附註：

(1)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。

(2)我們將「經調整利潤/(虧損)淨額」定義為經以股份為基礎的薪酬開支及投資公允價值變動淨額調整的年內或期內利潤/(虧損)。

(3)不包含以股份為基礎的薪酬開支、其他收入及其他收益/(虧損)淨額的未分攤項目。

(4)我們將「經調整EBITDA」定義為經所得稅開支、物業及設備折舊、使用權資產折舊、無形資產攤銷及財務收入淨額調整的年內或期內經調整利潤/(虧損)淨額。

(5)可利用資金包括但不限於現金及現金等價物、定期存款、金融資產和受限制現金。金融資產主要包括理財產品及其他。

## 業務回顧

回顧2023年全年，雖然外部宏觀環境依然給我們帶來諸多挑戰，但我們堅持長遠的眼光，始終致力於為用戶和合作夥伴打造並維護更健康普惠的內容和商業生態，為其創造更多價值。我們扶持優質內容，將更多有用有趣的短視頻和直播內容推薦給用戶，創造更優質的內容生態；我們不斷深耕娛樂直播生態建設，扶持中小主播和中國傳統文化主播，打造更健康可持續的娛樂直播生態；我們發揮商品分、店鋪體驗分和達人帶貨口碑分在電商流量分配的作用，營造讓用戶更滿意的電商生態；我們推動流量分發機制升級，將用戶體驗指標納入算法推薦系統，實現內容質量和商業化效率的同向性。此外，我們還進一步升級了組織架構，加強內容和商業生態系統的整合，提升了整體組織效率。

基於以上所有的努力，快手應用用戶規模屢創新高，2023年第四季度平均月活躍用戶再創記錄突破7億。此外，越來越多的電商商家和營銷客戶把快手作為長期經營陣地。2023年，快手電商的月均動銷商家數同比增長超50%，全年營銷客戶數同比增長超100%，電商和線上營銷業務的增長均快於整體市場平均增速，持續提升市場份額。海外業務方面，我們聚焦重點國家市場經營，收入大幅增長的同時虧損大幅收窄。本地生活、**快聘**和**理想家**等創新業務，聚焦能力建設，也為未來更快發展奠定了扎實基礎。內容和商業生態的提升，也為我們帶來了強勁的財務收益。我們在2023年的全年總收入達人民幣1,135億元，同比增長20.5%。經調整利潤淨額和年內利潤於2023年均實現扭虧為盈，全年經調整利潤淨額超人民幣100億元達人民幣103億元，標誌著本公司發展進入全面盈利的時代。

## 用戶及內容生態系統

2023年第四季度，通過優化用戶增長策略、用戶需求洞察的場景建設以及優化算法對用戶興趣的探索，快手應用的平均日活躍用戶和平均月活躍用戶分別達到3.825億和7.004億，同比分別增長4.5%和9.4%。於同一期間，快手應用的每位日活躍用戶日均使用時長達到124.5分鐘。

在用戶增長方面，我們推動以高留存高價值用戶為導向，獲取高質量的用戶增長。我們通過優化各渠道的增長效率，使得單位新增用戶的獲客成本同比繼續下降。通過精細化運營策略，實現2023年第四季度快手極速版每位日活躍用戶的補貼成本同比下降。

內容消費是快手應用為用戶提供的核心價值，我們成功打造符合快手長效發展的持續內容供給生態，挖掘並放大快手特色優勢內容。快手一直是短劇行業的開拓者和引領者，截至2023年底，**快手星芒短劇**上線短劇總量近千部，其中播放破億的爆款短劇超過300部。此外，我們還引入了數萬部的第三方付費短劇。通過自建鏈路打造極致原生的用戶體驗，高效的流量分發拉動供需兩端快速增長。2023年第四季度，每日觀看10集以上的重度短劇用戶數達9,400萬，同比增長超50%。而爆款頻出的優質短劇也激發了用戶的付費意願，2023年第四季度，快手短劇日均付費用戶規模同比增長超3倍。在**三農**（農業、農村、農民）垂類，我們基於公平普惠的流量分發機制，為鄉村群體構建了有溫度的線上社區。2023年第四季度，快手**三農**垂類萬粉活躍創作者短視頻作品供給量同比增長超30%，**三農**視頻日均播放量同比增長超20%，越來越多的鄉村創作者在快手被看見。同時，快手也為**三農**創作者提供了豐富的變現途徑，令2023年第四季度通過包括電商在內的商業生態獲得收入的**三農**垂類萬粉創作者人數同比增長超過30%，為推進鄉村振興做出了貢獻。

在搜索業務方面，我們通過完善「看後搜」場景的建設，並在搜索結果的排序中增加社交關係和有用性內容的權重，提升用戶搜索滲透率和搜索體驗。2023年第四季度，月均使用快手搜索的用戶同比增長超16%，日均搜索次數同比繼續提升。在商業化方面，2023年第四季度，搜索營銷服務收入同比增長近100%。

## 線上營銷服務

2023年第四季度，線上營銷服務收入同比增長20.6%至人民幣182億元。線上營銷服務收入的穩健增長主要得益於我們在行業精細化運營、智能營銷投放產品升級和算法的持續優化。2023年第四季度，活躍營銷客戶數量同比增長超160%。

2023年第四季度，內循環營銷服務依然是推動線上營銷服務收入增長的主要動力。我們的「全站推廣」產品上線了投中診斷、投後復盤和素材實時分析等新功能，進一步助力商家在快手進行充分的優質流量探索，最大化全站商品交易總額。2023年第四季度，商家通過「全站推廣」產品進行營銷投放的消耗環比提升超200%。此外，我們的智能化托管產品也已經廣泛應用於直播托管、商品托管和搜索托管等多個場景，降低了中小商家的投放門檻，提升了營銷投放消耗和投放效果。2023年第四季度，商家通過直播托管進行營銷投放的消耗環比增長超150%。

2023年第四季度，外循環效果類營銷服務收入同比增長率較2023年第三季度繼續提升，特別是在傳媒資訊、教育培訓和遊戲等行業取得持續增長。以傳媒資訊行業中的付費短劇為例，我們不斷優化付費短劇自建鏈路，打造更優質的短劇生態和用戶體驗，同時依託算法完善實時預估模型提升用戶付費意願，也激發了營銷客戶的投放意願，2023年第四季度，付費短劇行業的營銷投放消耗同比增長超300%。在產品能力上，我們推出了**線索全自動營銷產品 (UAL, Universal Auto Ads for Leads)**，同時借助AIGC提高營銷素材生產效率和質量，為客戶提供智能化的定向人群營銷投放能力。在推進原生營銷素材建設方面，我們加強了原生營銷內容和自然內容在底層數據和流量協同上的一體化，實現真正的「營銷即內容」。2023年第四季度，外循環原生營銷素材投放消耗環比提升超50%，佔外循環總消耗的滲透率持續提升。

受包括雙十一在內的重要營銷節點和自建招商項目的拉動，2023年第四季度快手品牌營銷收入環比提升超80%。在汽車行業，我們為營銷客戶推出了「品效運」一體化營銷解決方案，用好場景、好運營和好模型觸達潛在用戶並提升轉化效率，以特色品牌資源組合和獨有藍海流量雙輪驅動，建立了與一汽大眾、蔚來等在內的眾多頭部汽車品牌的深度營銷合作。我們通過優質內容撬動品牌客戶預算增長，**快手星芒短劇**正成為眾多品牌客戶的營銷優選

項，2023年第四季度，**快手星芒短劇**招商收入環比提升超6倍，客戶行業覆蓋快消、電商、美妝護膚等多個行業領域。

## 電商

2023年第四季度，快手電商業務的商品交易總額保持29.3%的同比高速增長率，規模達到人民幣4,039億元，持續獲取市場份額，在人、貨、場等方面都取得了非常不錯的進展。

用戶側，2023年第四季度電商月付費用戶平均數再創新高，突破1.3億，月活躍用戶滲透率提升至18.6%。這主要得益於泛貨架等購物場景持續豐富，產品、玩法也在不斷升級。同時，我們進一步精細化智能補貼，加強電商生態治理，在雙十一和雙十二大促節點的助力下，月下單頻次及付費用戶平均收入貢獻均保持同比持續提升。

供給側，超過100萬經營者參與了雙十一大促，助力月均動銷商家數加速增長，同比增速超50%。為更好地幫助商家在快手平台成長，我們通過**商家訓練營**、**扶搖計劃**等政策助力新商家冷啓。在核心14城產業帶落地服務中心和選品中心，利用服務商資源為中小商家提供本地化的運營與培訓教育。

品牌方面，2023年第四季度依舊保持強勁增長。大促期間，品牌商品交易總額同比增長155%，其中近2,500家品牌增速達100%。2023年第四季度，知名品牌自播商品交易總額同比繼續翻番增長，主要受消費家居、男裝運動等品牌密集型行業拉動。此外，**川流計劃**加強召回有優質分銷貨品的品牌，發力自播。達人方面，我們繼續專注生態健康度，通過**花火計劃**拉動新達開播。達人通過短視頻種草、掛車，加強櫥窗建設，與直播間高效聯動。分銷側，平台精準匹配服務及營銷節點，刺激達人帶貨積極性。

電商場域方面，我們繼續加強電商生態基礎設施建設，為探索和進一步滿足用戶需求打下堅實基礎。同時，在泛貨架和短視頻場域也取得了非常不錯的進展。

2023年第四季度，泛貨架超大盤增長，商品交易總額佔比超20%，得益於供給及需求雙輪驅動。其中，商城方面，大促期間我們全量開放首頁商城tab，擴大流量規模。深度理解平台用戶的購物偏好，在標品品類和品牌商品方面與內容場形成互補，進一步豐富平台供給。同時，我們通過營銷場域，強化用戶致性價比的購物心智，撬動更多購物訴求。此外，我們通過算法對用戶購物需求的多樣性進行探索，動態調節用戶探索流量，逐步強化用戶商城購物心智。搜索場域，用戶的電商搜索心智不斷增強，搜索的意圖識別和商品展示更加精準，轉化效率持續提升，商品交易總額同比增速超60%。

短視頻電商商品交易總額在2023年第四季度繼續高速增長，同比增速超100%，主要得益於短視頻供給的豐富和內容質量的持續提升。雙十一大促預售期，商家利用短視頻擴大聲量，預售商品交易總額創歷史新高。大促中，短視頻及直播聯動，助力商家打造爆品。大促後，直播高光切片作為穩定、優質的電商內容繼續大範圍傳播、轉化更多買家。

在電商生態系統基礎設施方面，2023年第四季度我們推進價格力建設，將價格力信號接入短視頻及泛貨架場域，極致性價比商品得到更好的展示，平台效率進一步優化，用戶體驗持續提升。同時，我們著重加強新品和爆品的商品標籤建設，迭代三分體系，提升流量分配效率。

## 直播

2023年第四季度，直播業務收入同比持平，環比增長3.4%至人民幣100億元，這得益於我們堅持以長期生態健康為準則，堅持以優質內容為直播業務的核心驅動力。在供給側，我們在全國各大區域深耕本地拓展經營，帶動區域公會數量、主播數量及公會流水的提升。截至2023年第四季度末，我們合作的區域公會數量超過1,300家。同時，我們持續推進新內容、新互動、新玩法，滿足平台用戶多元消費需求。我們持續推進多人場景直播、「大舞台」等新興品類，持續迭代政策、完善產品玩法與用戶場景的擴展，穩步提升收入規模。2023年第四季度，公會簽約主播數量同比提升近40%，主播日均直播時長同比提升超過30%。

我們持續挖掘並培育優質的直播內容和主播，在強品類運營下形成快手的差異化特色。我們大力扶持戲曲、民樂等傳統文化重點品類，2023年包括非遺傳承在內的傳統文化主播數量超過19萬。另外，在2023年的年度盛典中，我們增加多維度賽道，搭建主播成長通道並覆蓋更多中腰部主播，有專業才藝能力的主播比例不斷提升，更具長期生態價值。

作為「直播+」模式賦能傳統行業的典例，2023年第四季度**快聘**業務的日均簡歷投遞次數同比增長超200%，而日均投遞用戶數也同比增長超100%。2023年第四季度，**理想家**業務累計交易額超人民幣160億元。

## 海外

2023年第四季度，我們持續推進核心市場區域的聚焦戰略，巴西、印尼等重點區域的日活躍用戶和用戶使用時長同比穩步提升。在用戶生態發展的同時，我們持續推進本地化原創內容生產，構建短劇、小遊戲、體育等多業務佈局；同時贊助拉美地區熱門節目，持續提升媒體品牌影響力。在此基礎上深化變現能力，2023年第四季度海外業務收入總額達到人民幣8.47億元，同比增長近200%。我們持續提升運營效率，用戶增長費用同比大幅降低超30%。2023年第四季度海外業務整體經營虧損同比減少63.2%，環比經營虧損也進一步收窄。2023年全年海外業務的經營虧損由2022年的人民幣66億元收窄為人民幣28億元。

海外在線營銷服務方面，基於內容層面的行業深耕，深度培育重點行業，推動本地化的能力構建，圍繞出價產品、直播流量、原生內容三方面，持續推進產品生態搭建與完善。得益於此，帶動電商、遊戲等多行業客戶實現營收及消耗高速增長。2023年第四季度海外業務線上營銷收入同比增長超過300%，同時，我們持續擴充優質達人量級、打造精選達人池，為客戶提供優質內容的創作環境和創作能力，助力提升營銷效率。

## 企業社會責任

數字經濟已成為我國實現經濟高質量發展的一種重要形態，快手依託短視頻和直播的創新技術，賦能線下招聘，同時推動傳統職業視頻化轉型及數字類新職業發展，連接數字經濟和實體經濟。

截至2023年底，快手平台累計帶動超過4,020萬個就業機會。此外，2023年**快聘**累計開展550萬場直播，大幅提升招聘效率，幫助更多用戶找到工作。根據人力資源和社會保障部於2023年11月發佈的《短視頻直播生態催生新職業促進高質量充分就業報告》，以快手為代表的短視頻直播生態孕育和催生了包括「互聯網招聘師」、「房產主播經紀人」等在內的174個新職業。

未來，快手還將繼續基於日益完善的內容生態和商業生態，推動傳統職業的數字化發展及升級，同時通過新業態帶來新職業，推動高質量就業走深走實，為數字經濟發展產生有意義的影響。

## 業務展望

砥礪前行，我們對於跨多個增長引擎取得進展的承諾仍然堅定不移。我們將致力於提升基礎設施、算法、內容和商業場景。

在外部宏觀環境充滿挑戰的時候，我們不斷提升內部力量，優化成本結構，提高營運效率，為經濟情勢改善做好準備，使我們能夠迅速釋放潛力，實現更快的增長。我們秉持「讓每個人被看見」的初心不變，不斷努力為用戶提供更好的內容和服務價值，同時也為合作夥伴創造更大的經濟價值，使我們獨特的、基於信任的內容和商業生態迸發出源源不斷的生機活力。

## 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痴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、網絡遊戲、在線知識共享等。

## 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後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](mailto:ir@kuaishou.com)

## 簡明合併損益表

	未經審核			經審核	
	截至以下日期止三個月			截至以下日期止年度	
	2023年12月31日	2023年9月30日	2022年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
	人民幣百萬元	人民幣百萬元	人民幣百萬元	人民幣百萬元	人民幣百萬元
收入	32,561	27,948	28,293	113,470	94,183
銷售成本	(15,269)	(13,495)	(15,417)	(56,079)	(52,052)
毛利	17,292	14,453	12,876	57,391	42,131
銷售及營銷開支	(10,198)	(8,939)	(9,740)	(36,496)	(37,121)
行政開支	(752)	(898)	(1,034)	(3,514)	(3,921)
研發開支	(3,296)	(2,967)	(3,446)	(12,338)	(13,784)
其他收入	379	434	450	978	1,547
其他收益/(虧損)淨額	197	128	(349)	410	(1,410)
經營利潤/(虧損)	3,622	2,211	(1,243)	6,431	(12,558)
財務收入淨額	135	135	107	539	166

分佔按權益法入賬之投資的虧損	(23)	(26)	(27)	(81)	(139)
<b>除所得稅前利潤/(虧損)</b>	<b>3,734</b>	2,320	(1,163)	<b>6,889</b>	(12,531)
所得稅開支	(122)	(138)	(384)	(490)	(1,158)
<b>期內利潤/(虧損)</b>	<b>3,612</b>	2,182	(1,547)	<b>6,399</b>	(13,689)
<b>以下人士應佔：</b>					
—本公司權益持有人	<b>3,608</b>	2,181	(1,547)	<b>6,396</b>	(13,690)
—非控股權益	<b>4</b>	1	0	<b>3</b>	1
	<b>3,612</b>	2,182	(1,547)	<b>6,399</b>	(13,689)

#### 簡明合併資產負債表

	經審核	經審核
	截至2023年	截至2022年
	12月31日	12月31日
	人民幣百萬元	人民幣百萬元
<b>資產</b>		
<b>非流動資產</b>		
物業及設備	12,356	13,215
使用權資產	10,399	10,806
無形資產	1,073	1,123
按權益法入賬之投資	214	268
按公允價值計量且其變動計入損益之金融資產	5,245	3,626
按攤余成本計量之其他金融資產	283	670
遞延稅項資產	6,108	5,095
長期定期存款	9,765	7,870

其他非流動資產	492	776
	<u>45,935</u>	<u>43,449</u>

#### 流動資產

貿易應收款項	6,457	6,288
預付款項、其他應收款項及其他流動資產	4,919	4,106
按公允價值計量且其變動計入損益之金融資產	25,128	13,087
按攤余成本計量之其他金融資產	950	726
短期定期存款	9,874	8,318
受限制現金	128	59
現金及現金等價物	12,905	13,274
	<u>60,361</u>	<u>45,858</u>
<b>資產總額</b>	<b><u>106,296</u></b>	<b><u>89,307</u></b>

#### 簡明合併資產負債表

經審核	經審核
截至2023年	截至2022年
12月31日	12月31日
人民幣百萬元	人民幣百萬元

#### 權益及負債

##### 本公司權益持有人應佔權益

股本	-	-
股本溢價	273,459	274,473
庫存股份	(88)	-
其他儲備	33,183	29,239
累計虧損	(257,491)	(263,882)
	<u>49,063</u>	<u>39,830</u>
<b>非控股權益</b>	<b>11</b>	<b>8</b>

<b>權益總額</b>	<b>49,074</b>	39,838
	<u><u>          </u></u>	<u><u>          </u></u>
<b>負債</b>		
<b>非流動負債</b>		
租賃負債	8,405	8,721
遞延稅項負債	18	23
其他非流動負債	21	16
	<u>          </u>	<u>          </u>
	<b>8,444</b>	8,760
	<u>          </u>	<u>          </u>
<b>流動負債</b>		
應付賬款	23,601	22,868
其他應付款項及應計費用	16,592	10,190
客戶預付款	4,036	3,240
所得稅負債	1,222	936
租賃負債	3,327	3,475
	<u>          </u>	<u>          </u>
	<b>48,778</b>	40,709
	<u>          </u>	<u>          </u>
<b>負債總額</b>	<b>57,222</b>	49,469
	<u><u>          </u></u>	<u><u>          </u></u>
<b>權益及負債總額</b>	<b>106,296</b>	89,307
	<u><u>          </u></u>	<u><u>          </u></u>

按分部劃分的財務資料

未經審核

截至以下日期止三個月

2023年12月31日				2023年9月30日				2022年12月30日			
國內	海外	未分攤 項目	總計	國內	海外	未分攤 項目	總計	國內	海外	未分攤 項目	總計

	人民幣百萬元			人民幣百萬元			人民幣百萬元		
收入	31,714	847	- 32,561	27,296	652	- 27,948	28,008	285	- 28,293
經營利潤/(虧損)	4,250	(551)	(77) 3,622	3,155	(635)	(309) 2,211	1,267	(1,499)	(1,011) (1,243)

經審核

截至12月31日止年度

	2023				2022			
	國內	海外	未分攤項目	總計	國內	海外	未分攤項目	總計
	人民幣百萬元				人民幣百萬元			
收入	111,186	2,284	-	113,470	93,558	625	-	94,183
經營利潤/(虧損)	11,402	(2,789)	(2,182)	6,431	192	(6,638)	(6,112)	(12,558)

非國際財務報告會計準則計量與根據國際財務報告會計準則編制的最接近計量的對賬

	未經審核			未經審核		
	截至以下日期止三個月			截至以下日期止年度		
	2023年12月31日	2023年9月30日	2022年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日	
	人民幣百萬元			人民幣百萬元		
期內利潤/(虧損)	3,612	2,182	(1,547)	6,399	(13,689)	
加：						
以股份為基礎的薪酬開支	653	871	1,112	3,570	6,249	
投資公允價值變動淨額 <sup>(1)</sup>	97	120	390	302	1,689	
經調整利潤/(虧損)淨額	4,362	3,173	(45)	10,271	(5,751)	

經調整利潤/(虧損)淨額	4,362	3,173	(45)	10,271	(5,751)
加：					
所得稅開支	122	138	384	490	1,158
物業及設備折舊	1,018	1,029	891	3,989	3,212
使用權資產折舊	732	737	776	3,065	3,222
無形資產攤銷	33	38	37	148	140
財務收入淨額	(135)	(135)	(107)	(539)	(166)
經調整EBITDA	6,132	4,980	1,936	17,424	1,815

附註：

- (1) 投資公允價值變動淨額指按公允價值計量且其變動計入損益之金融資產之上市和非上市實體投資的公允價值(收益)/虧損淨額、視為處置投資的(收益)/虧損淨額以及投資減值撥備，其與我們的核心業務及經營業績無關，且會受市場波動所影響，而剔除該數據可為投資者提供可評估我們業績表現的更相關及有用的資料。