

2020年度中期 业绩报告

投资者报告

二零二零年八月三十一日

Mobvīsta

免责声明

本文档载有前瞻性陈述。与该等陈述相关的预期：（a）并非历史事实，（b）包含推测或预测未来事件和结果，（c）包含可能不正确的假设，包括与商业策略、广告主的需求和预期、行业和市场趋势、对投资策略的预期以及匯量科技有限公司（“公司”）的财务目标，如收入、利润、调整后的税息折旧及摊销前利润以及调整后的净利润。公司使用“相信”、“预期”、“预料”、“可能”及类似的表述作出前瞻性陈述。尽管公司相信该等前瞻性陈述中反映的预期是合理的，但不能向读者保证该等预期将被证明是准确的。该等前瞻性陈述涉及风险、不确定性和假设，包括因公司有限的经营历史而导致难以评估公司的业务和前景、程序化广告市场的发展速度慢于或不同于公司的预期和需求、客户的需求和期望以及公司吸引和维护客户的能力。众多因素可能导致实际结果与该等前瞻性陈述中的预期存在重大差异，其中许多因素不受公司所控制。

公司没有意图更新本新闻稿中的任何前瞻性陈述，以反映该陈述发布日期之后的事件或情况。本介绍中的调整后财务指标系作为公司根据国际财务报告准则编制的简明合并经营报表所作的补充。本介绍所列的国际财务报告准则与非国际财务报告准则下的对应周期应与简明合并经营报表一并考虑。该等经调整指标并非旨在替代国际财务报告准则，而仅用作说明及比较用途。公司管理层相信该等信息可以协助投资者评估公司的经营趋势、财务表现以及现金产出能力。管理层相信该等调整后财务指标可以使投资者以与管理层一致的指标评估公司的财务表现。但是，该等调整后财务指标不应被视为替代或优先于国际财务报告准则下的其他指标，且有可能与其他公司使用的调整后财务指标存在差异。本介绍中关于公司所在行业与市场的信息，包括公司的整体预期及市场位置、市场机会及市场规模，均基于第三方来源的各类报告以及公司根据该等报告的信息以及公司对市场的认知而所作的假设。尽管公司认为该等第三方来源是可信赖的，但公司并无独立核实信息且无法保证其真实性及完整性。

我们的业务

通过我们的广告平台，我们为广告采买者提供效果广告服务，并以此赋能流量发布商。

我们的客户大部分是App开发者。

我们拥有类似 SaaS 的商业模式 但比 SaaS 模式盈利性更强

我们不止于媒体和广告中介。

我们不与他们竞争，我们赋能他们的业务。

我们拥有类似 SaaS 的商业模式 但比 SaaS 模式盈利性更强

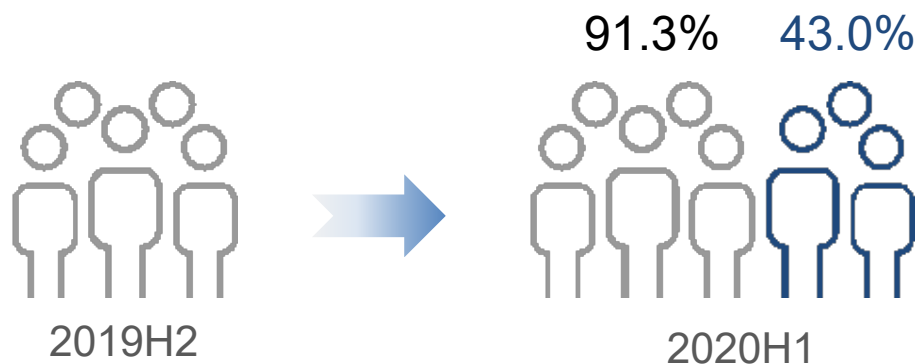
我们的客户与流量主留存率达到 **90%** 以上。

更重要的是, 来自存量广告主的预算复合增长达 **50%** 以上。

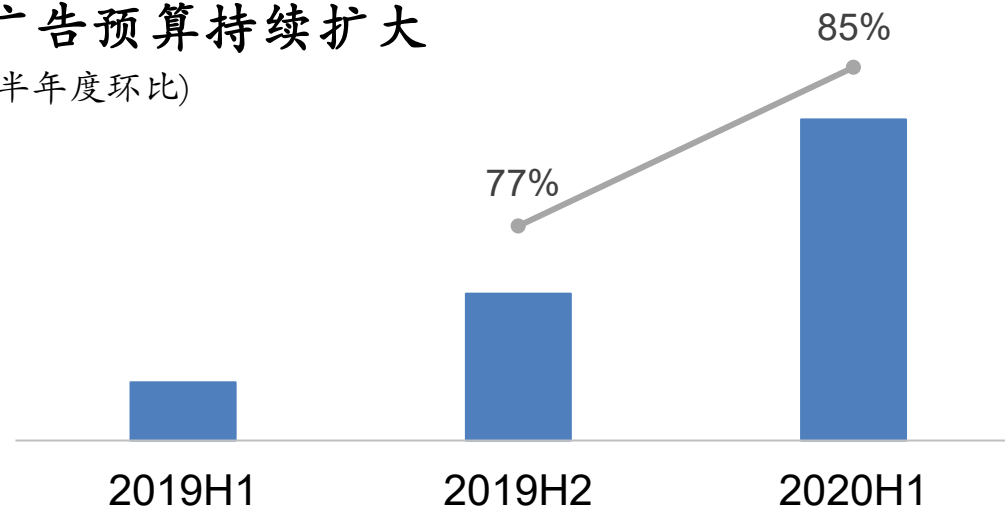
我们利用经营效率杠杆, 并可广泛拓展商业边界。

Mintegral 数据一览

高留存且不断增长
的客户群



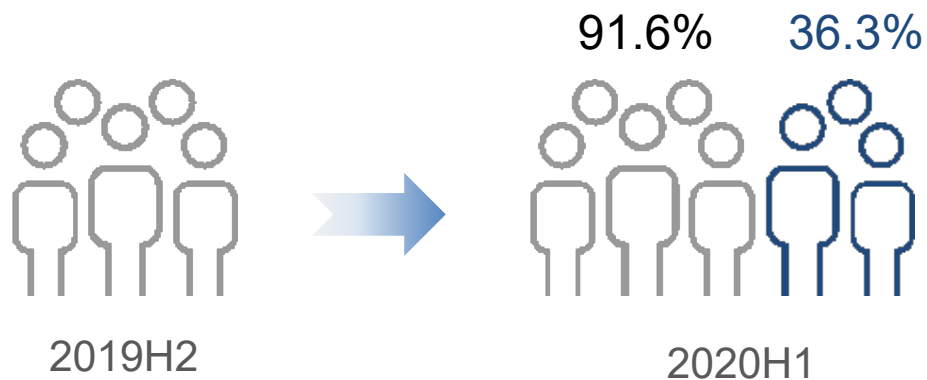
现存广告主的
广告预算持续扩大
(半年度环比)



- 快速增长的客户群，对比2019年下半年，新增 43% 的活跃用户
- 2020年上半年客户留存率达 91.3% 以上
- 与2019年下半年相比，2020年上半年来自存量广告主的广告预算上升 85.0%

Mintegral 数据一览

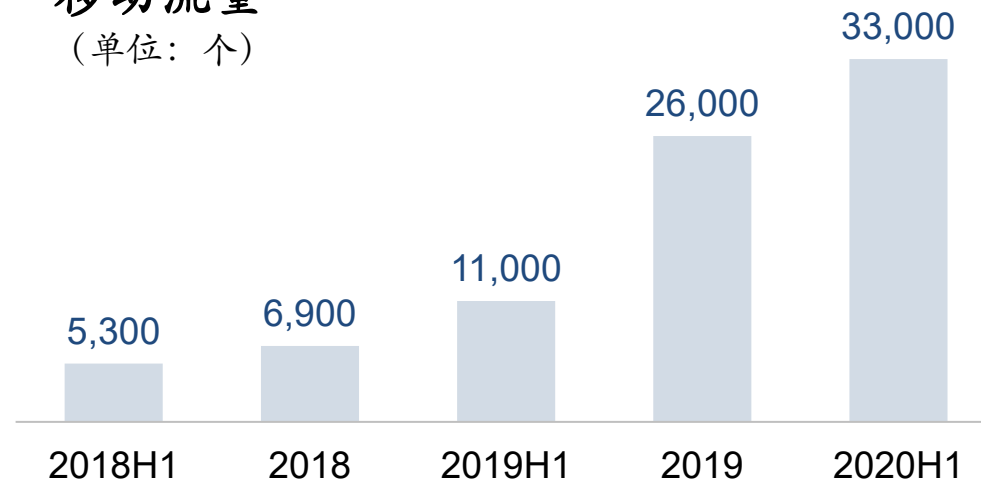
不断增长且优质的
广告发布者



Mintegral平台

移动流量

(单位: 个)



- 高速增长的发布者群, 对比2019年下半年, 新增36.3%的活跃广告发布者
- 程序化流量增长积极, 2020年上半年流量App达3.3万个
- 2020年上半年, 我们的流量APP留存率达91.6%

我们正在向巨大的
市场空间迈进

\$ 1630 亿

注：我们假设应用安装广告支出将保持强劲增长，预计到2024年将达到1630亿美金

数据来源: eMarketer (2020年6月), AppsFlyer (2020年6月), 管理层预测

我们的市场空间巨大且不断增长

~\$526.2B
数字广告总支出

~\$163.2B
应用安装
广告总支出

2024

我们相信程序化广告 将主导数字广告市场

我们预期所有市场最终都将程序化交易用于所有数字媒体交易。确实，程序化交易成为所有媒体的默认交易方式只是时间问题。

——来自Zenith 的程序化市场预测

(1) 数据来源: eMarketer (2020年6月), AppsFlyer (2020年2月), 管理层预测



市场集中度将不断提高

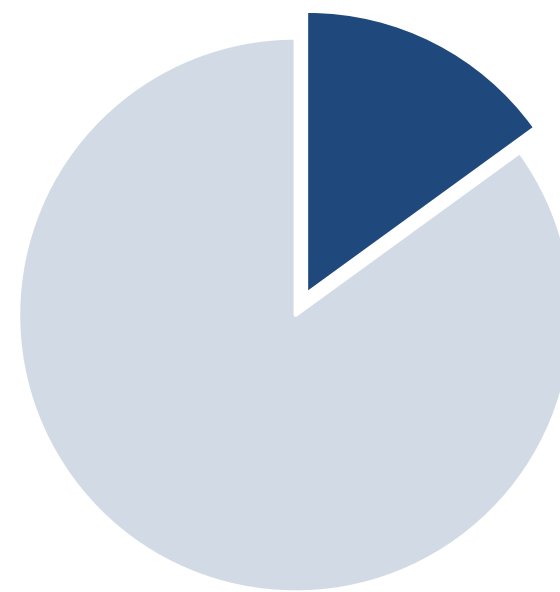
市场集中度不断提高

2019



CR5 ≈ 10%

2022E

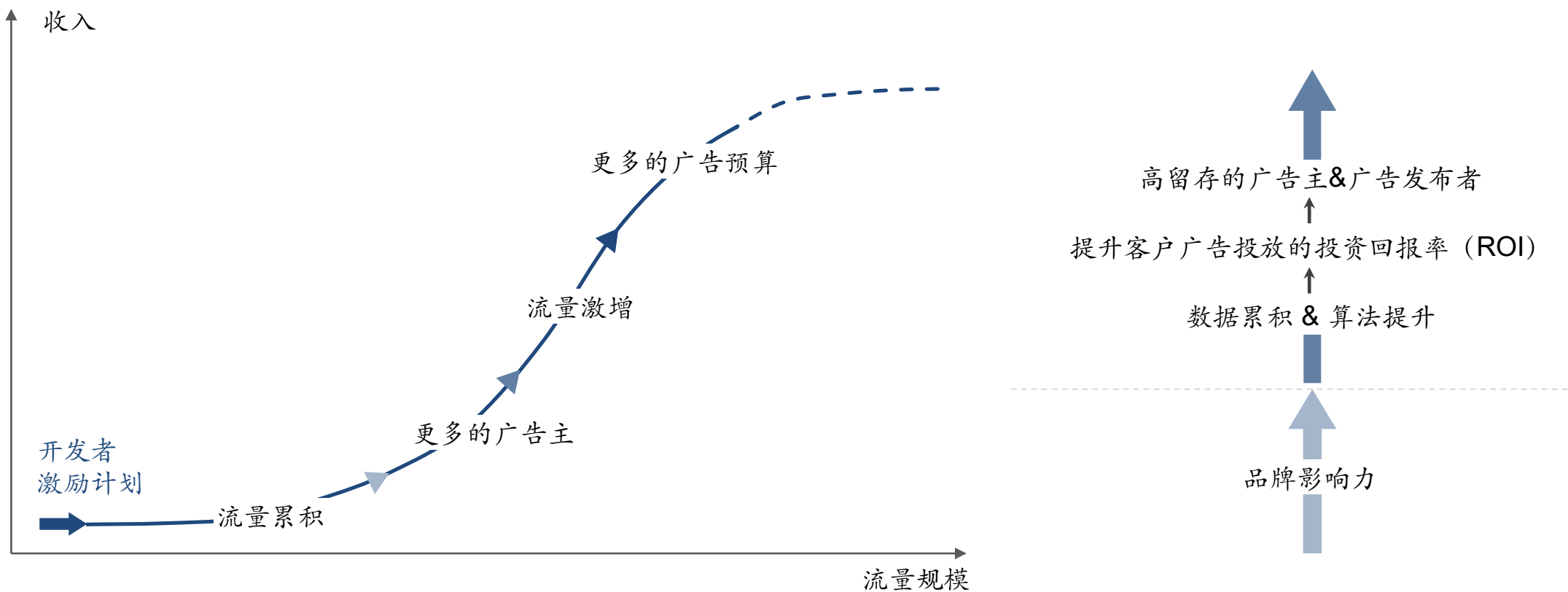


CR5 ≈ 15%

注意：本页提供的排名前5位的广告平台的市场份额变化为假设说明性示例。根据定义，排名前五位的广告平台都是独立的第三方广告平台，不包括媒体广告平台

数据来源：Mobvista，公开数据和管理层预测。

行业竞争壁垒之一——流量资源



优质流量拓展推动业务增长

行业的竞争壁垒之二——算法能力

 收入

安装单价 CPI x 安装个数



转换率

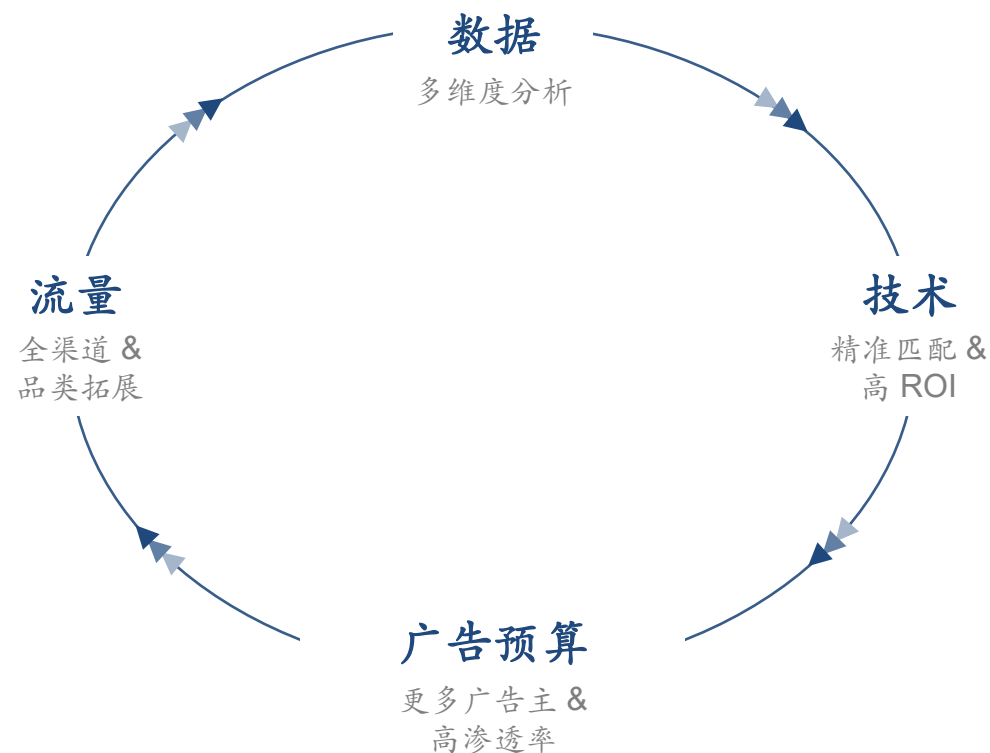
算法决定毛利率变动



 成本

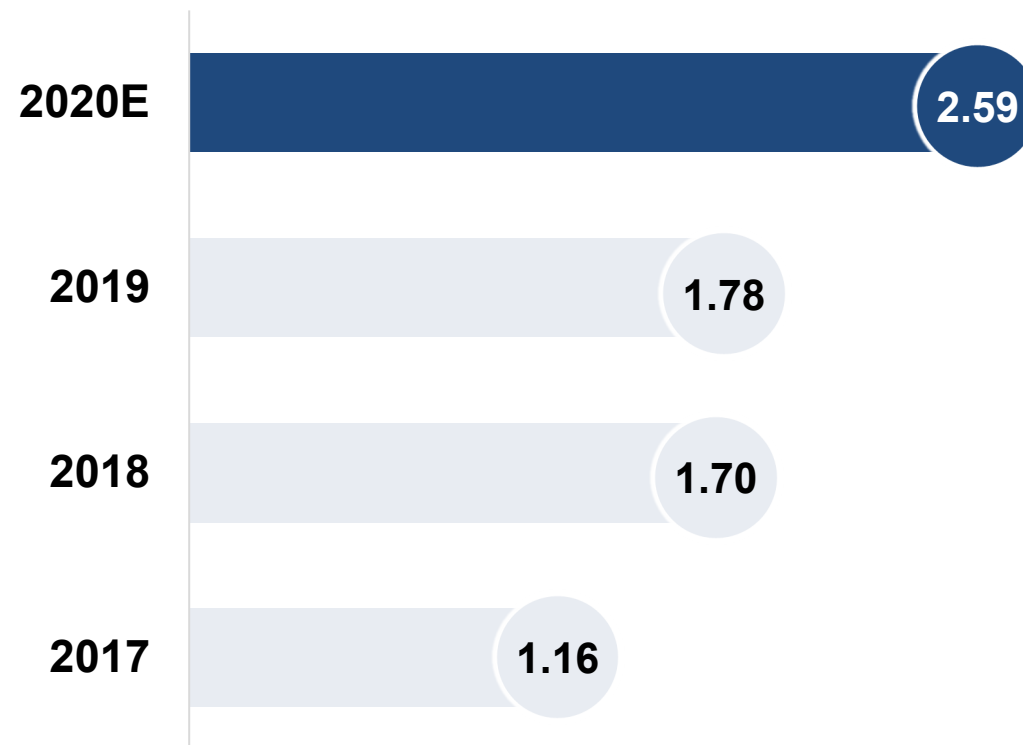
展示单价 CPM x 展示个数

广告业务飞轮效应形成



我们的市场份额持续提升

	2017	2018	2019	2020E
市场份额 %	1.16%	1.70%	1.78%	2.59%
程序化收入 (百万美金)	114	227	320	601
全球移动程序化 广告总支出 (百万美金)	9,789	13,366	17,980	23,177



注：我们使用的市场基数为不含大媒体的全球移动程序化广告总支出，预计为整体移动程序化广告总支出的65%。

数据源：Mobvista, eMarketer, 管理层预测。

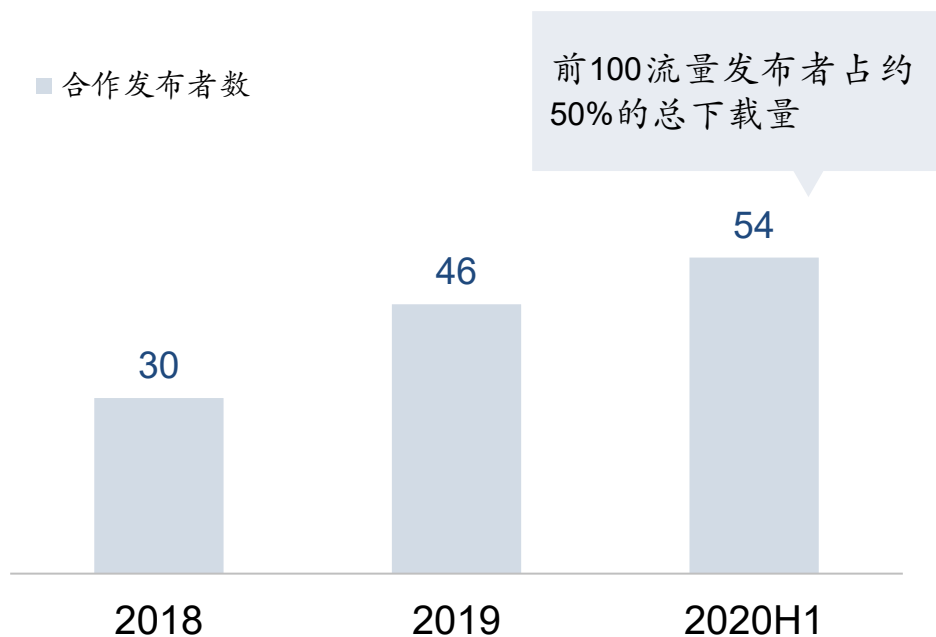
我们为公司的长期发展持续布局

全球化战略

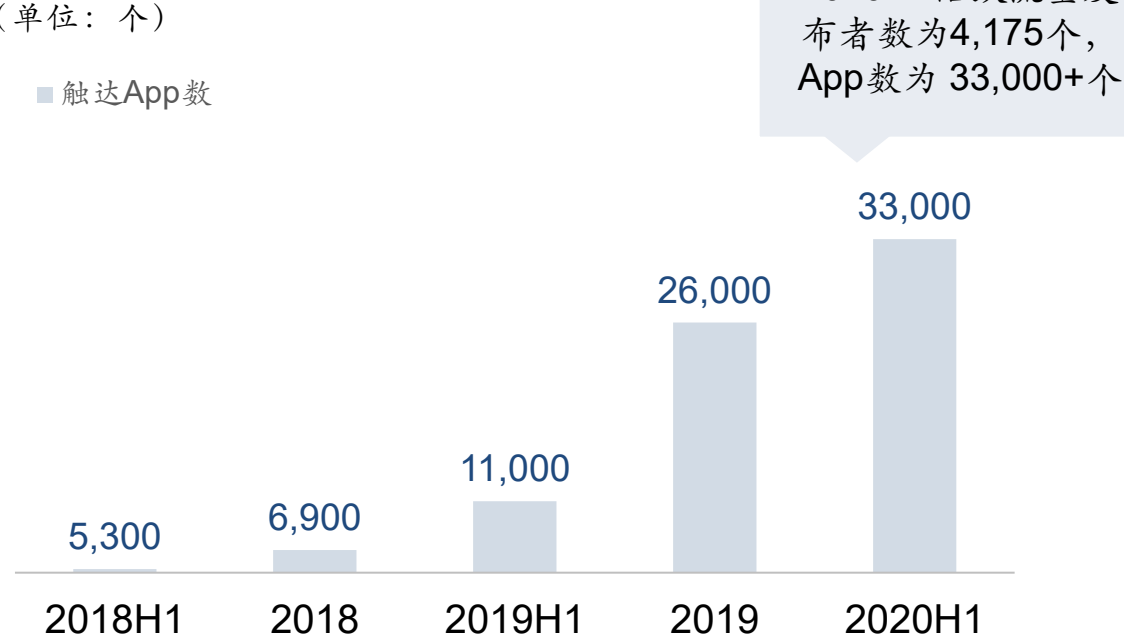


触达更多优质流量

发布商渗透率 (全球排名前一百发布商)



Mintegral 平台流量聚合 (单位: 个)

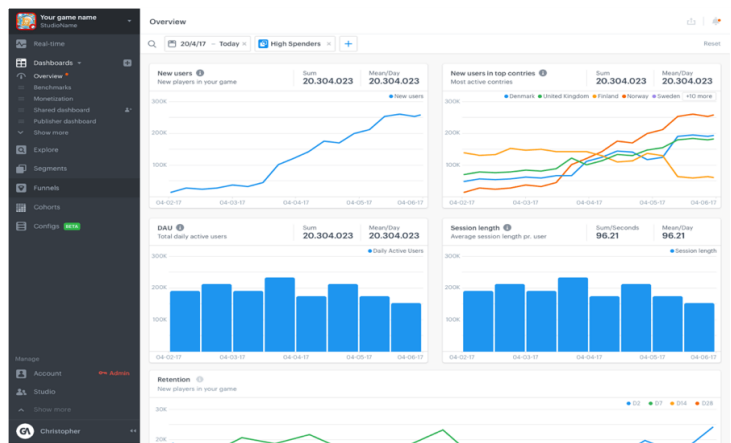


通过激励计划聚合优质流量以抢占市场份额

长期战略：打造工具生态

GameAnalytics

玩家行为数据分析平台

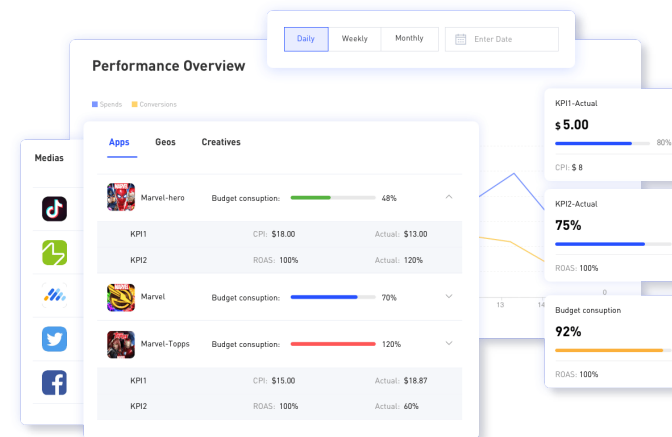


- 玩家行为追踪与分析
- 全球表现洞察
- 从数据和客户的角度支持集团广告业务

...

Nativex

自助广告交易平台



- 自助服务平台
- 更好地管理和批量化跨渠道投放操作
- 协助客户 & 提高可衡量的表现

...

数据保护和预防广告欺诈

SOC2 审计



我们是移动营销行业中少数接受 SOC2 审计的公司之一



专有的反欺诈技术
确保流量的真实性

预防:

- 非人为无效流量 (IVT)
- 展示广告欺诈
- 广告堆叠
- 点击注入
- 性能与安装欺诈
-

财务更新

增长

投资

强健的财务模型

- 稳健的收入增长
- 健康的资产负债表
- 持续盈利
- 正向的经营性现金流
- 类SaaS运营模式，运营杠杆明显

192 百万
(同比增长 51.4%)

程序化收入

调整后净利润

23 百万
(YoY 34.2%)

161 百万
(同比增长 25.7%)

经营现金流

足够的现金储备

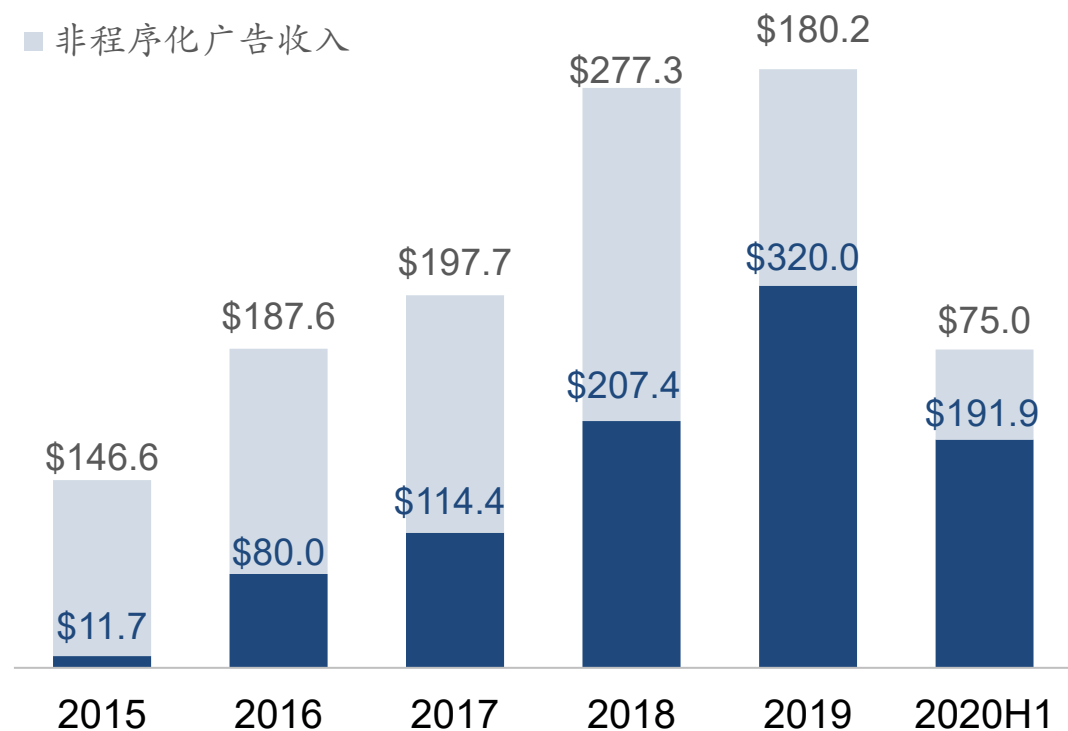
108 百万
(现金及现金等价物和财富管理产品)

稳健的收入增长

广告业务收入

(百万美金)

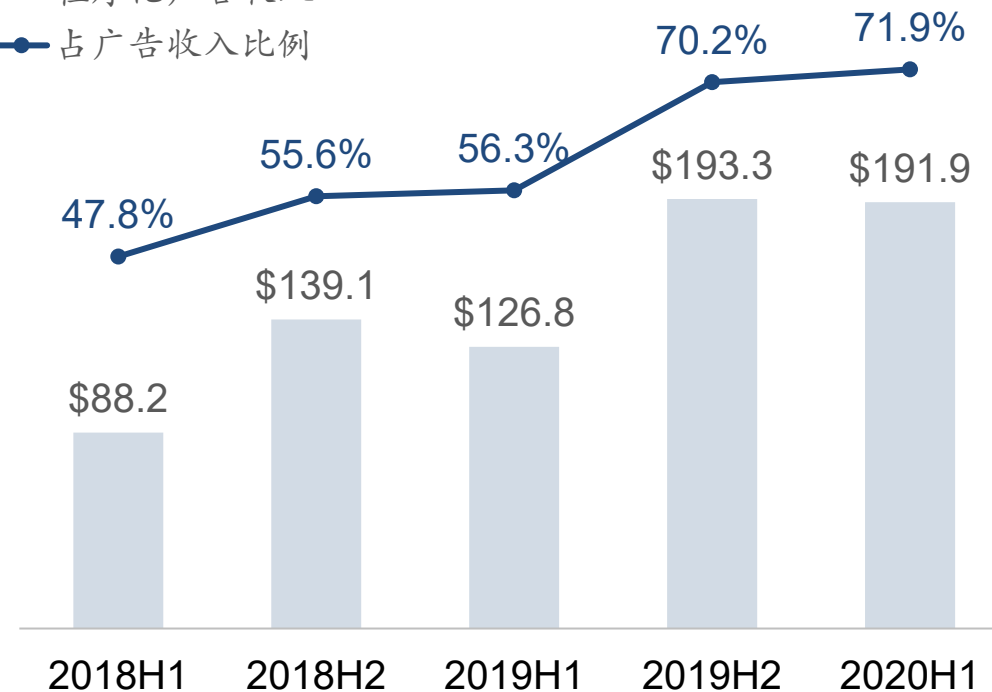
- 程序化广告收入
- 非程序化广告收入



程序化广告收入

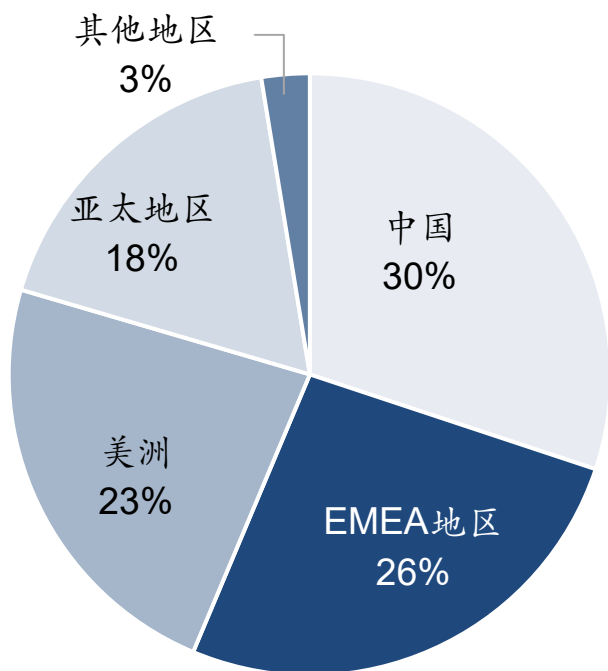
(百万美金)

- 程序化广告收入
- 占广告收入比例

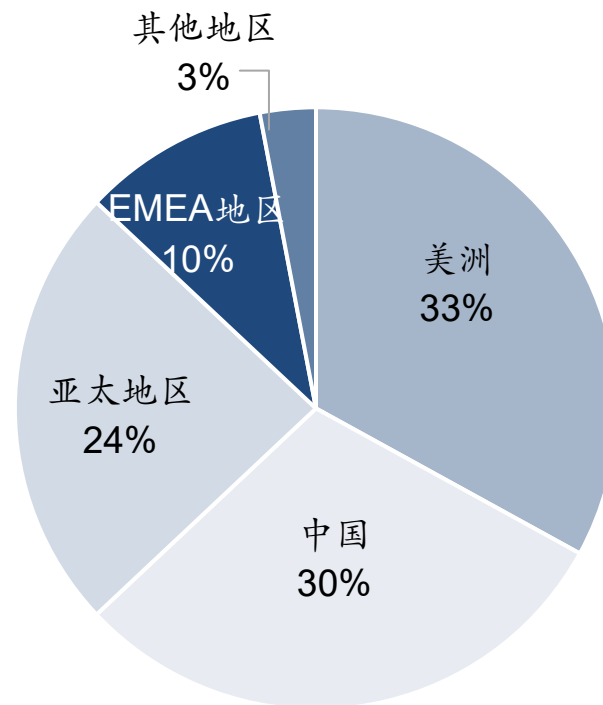


均衡的区域收入结构

按广告主所在地
划分广告收入



按终端展示所在地
划分广告收入



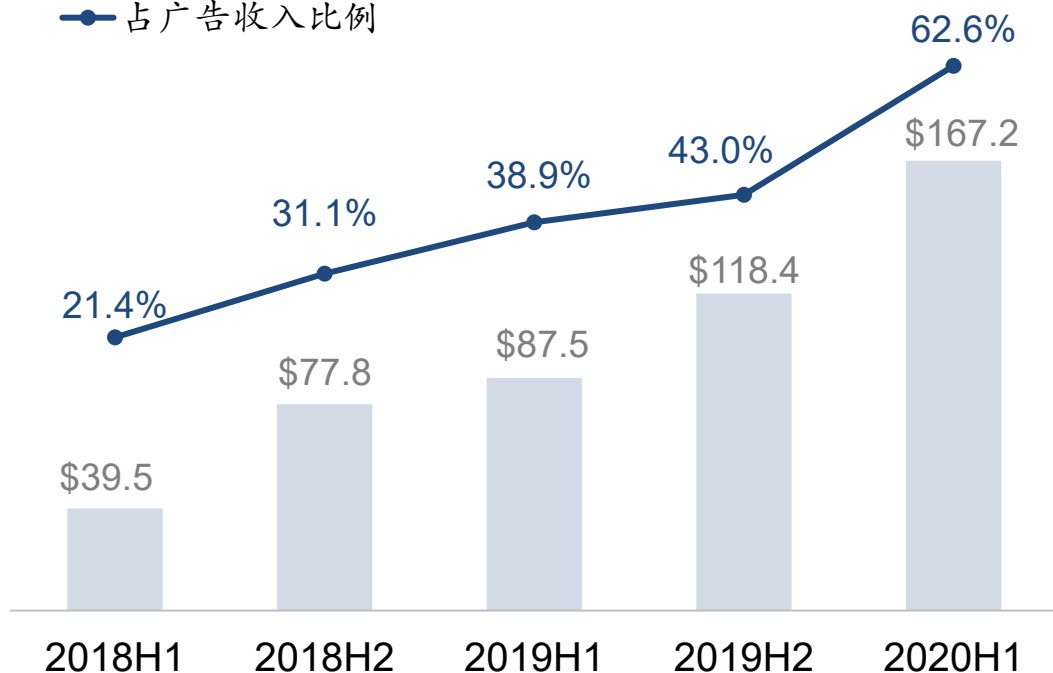
游戏品类增长推动业绩发展

来自游戏品类的广告收入

(百万美金)

■ 游戏品类广告收入

● 占广告收入比例



潜在客群入口

GameAnalytics

80,000+ 游戏发布商数量

105,000+ 活跃游戏数量

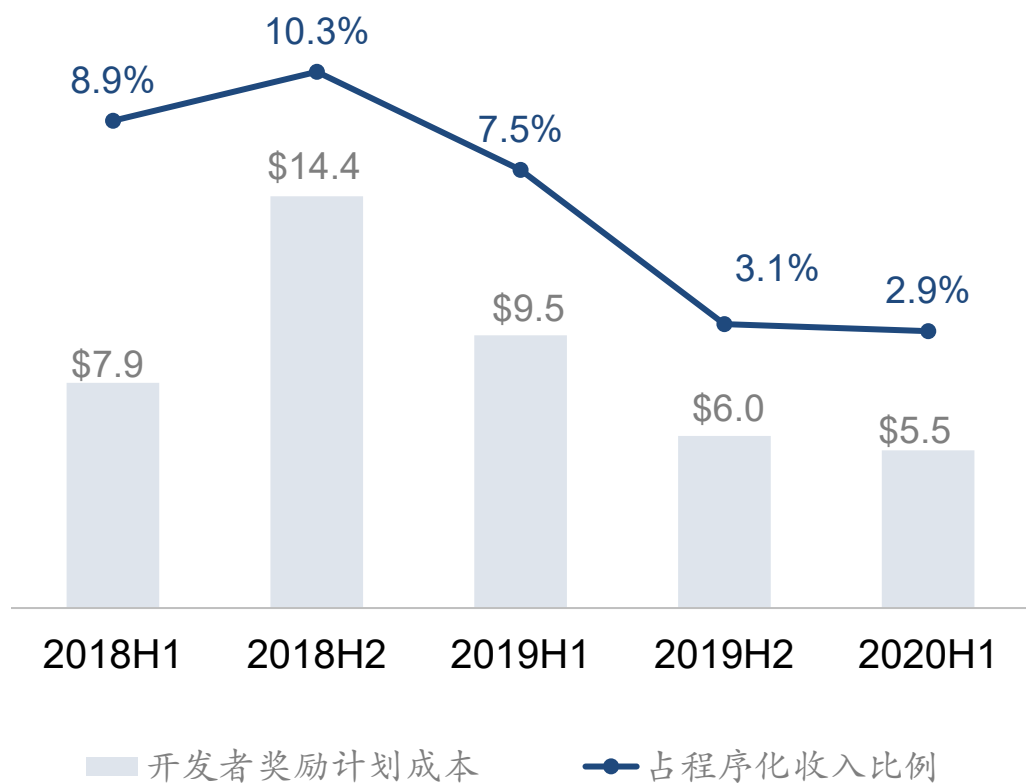
财务数据

增长

投资

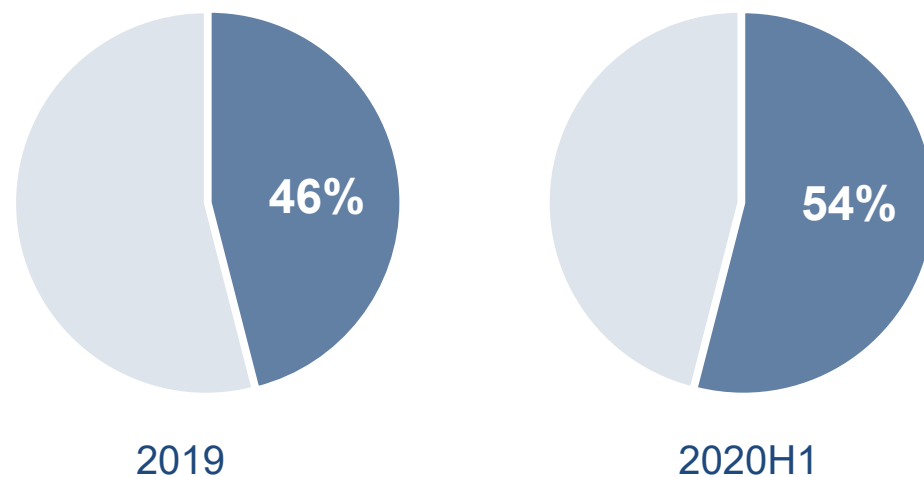
长期坚持的运营策略

开发者激励计划成本 (百万美金)



提高优质流量渗透率

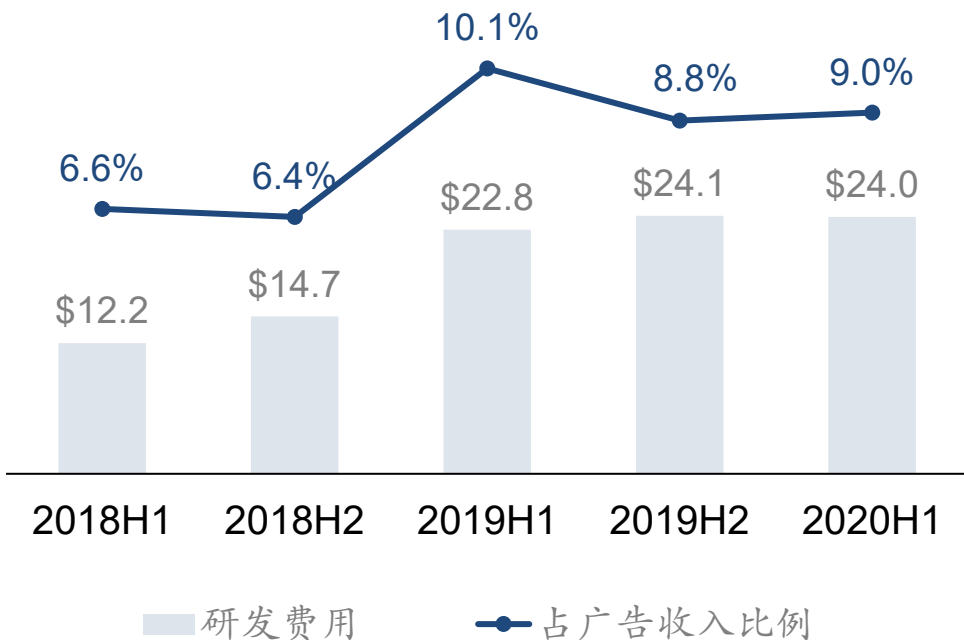
前100发布商的渗透率



受益于持续的研发投入

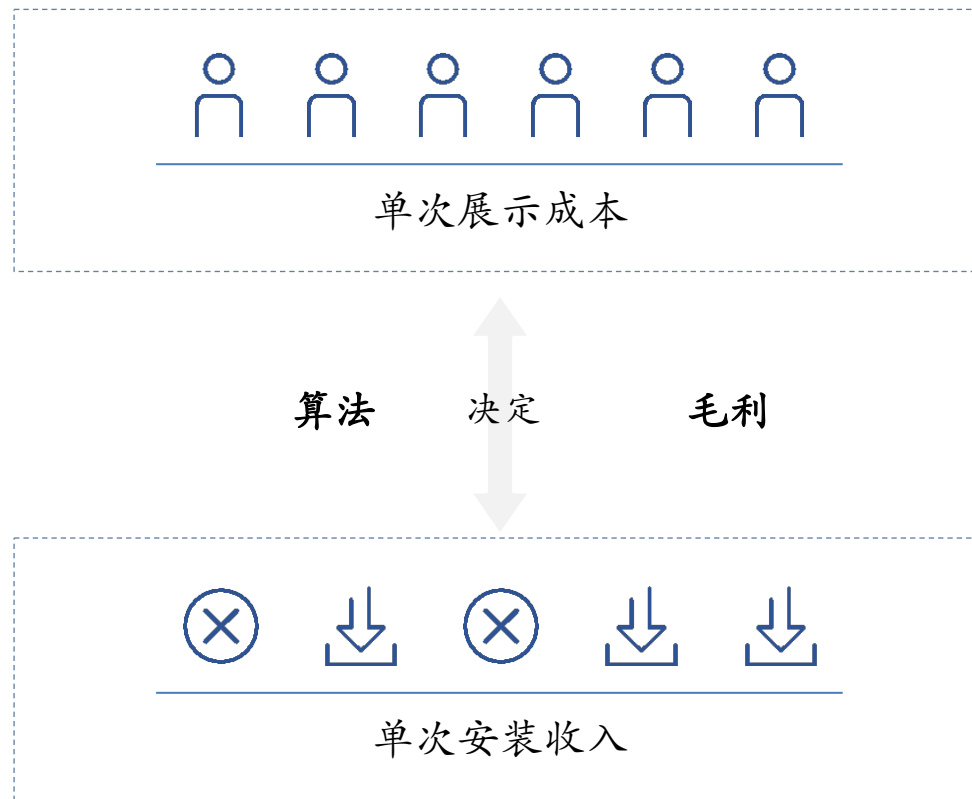
研发费用

(百万美金)



*研发费用不包括股权激励计划，但包括资本化支出部分

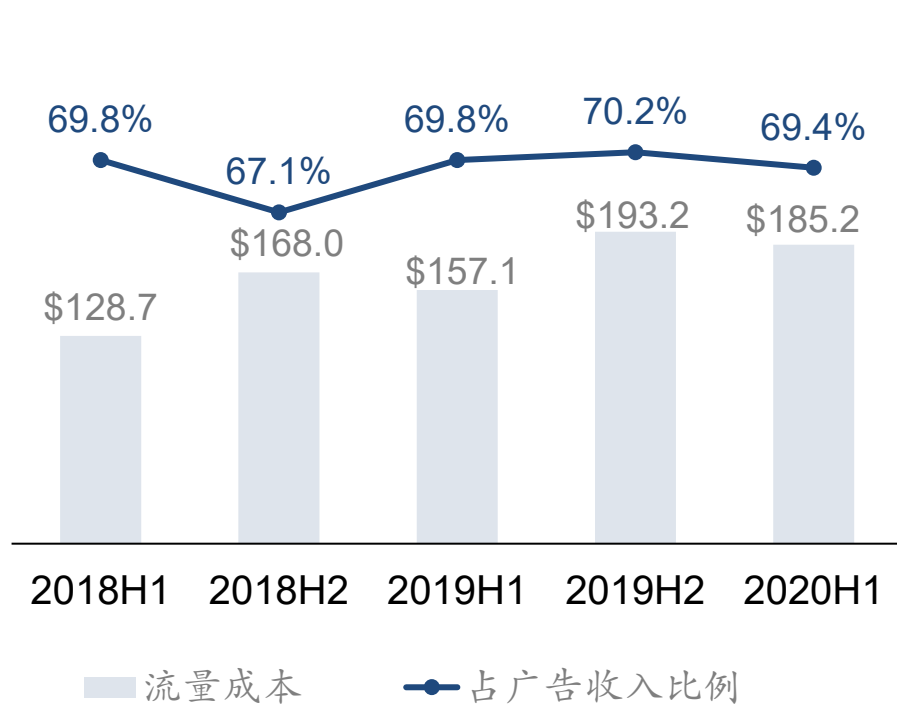
持续研发投入的核心逻辑



流量和服务器成本变动趋势

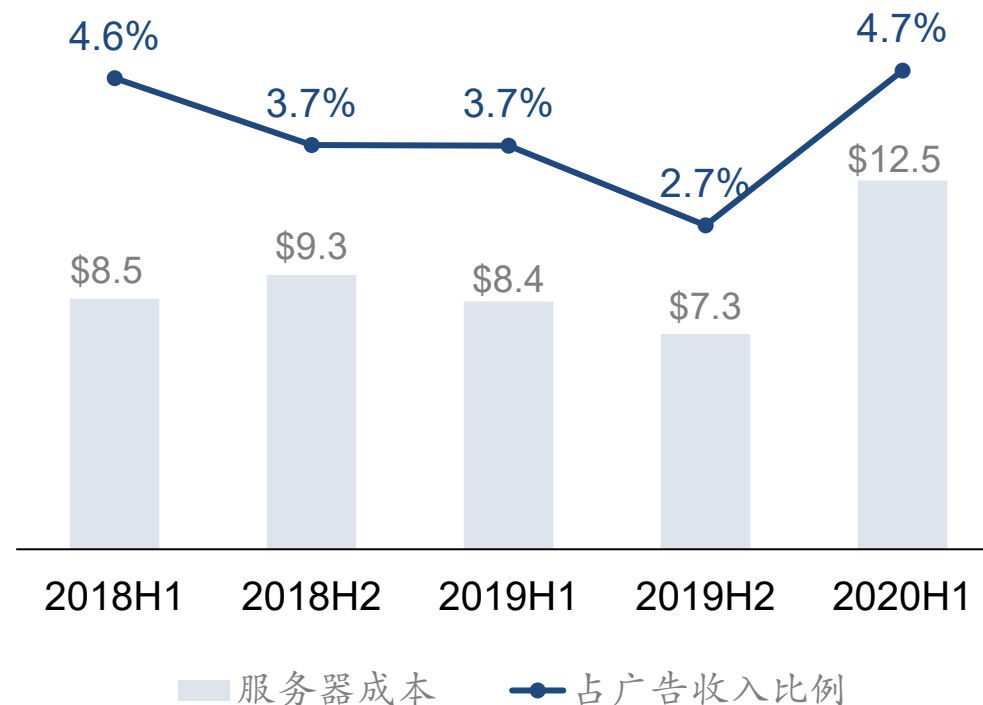
扣除激励计划的流量成本

(百万美金)



服务器成本

(百万美金)



盈利能力和长期增长模型

经调整净利润

(百万美金)

■ 经调整净利润



*净利润调整项为股权激励、与收购有关的一次性开支、上市费用和投资产品公允价值变动
注：毛利率、营销费用率、研发费用率、管理费用率均已调整股权激励，研发费用率同时调回资本化部分

	2019	2020H1	长期目标
毛利率	23.7%	21.8%	~35%
营销费用率	1.6%	1.5%	~1.5%
研发费用率	9.4%	6.8%	~6.0%
管理费用率	8.3%	5.6%	~5.0%
营业利润率	4.4%	8.0%	~22.5%+

未来展望

投资亮点

- 我们的市场空间巨大并且具有很强确定性
- 市场集中度逐渐增强
- 我们的成长模型已经建立
- 比SaaS盈利性更强的类SaaS商业模式
- 强大的运营杠杆
- 我们始终盈利的

风险提示

- 政策风险

- 全球政策格局的不稳定性，或者法律主体的政策间缺乏一致性；
- 隐私和数据保护法的修订；

- 行业风险

- 移动操作系统对用户数据及隐私保护更为严格，可能导致业务模式或行业格局变化；
- 云计算及托管服务商等业务的服务调整或中断可能损害我们的业务；

- 商业风险

- 恶性商业竞争：不良商业手段损害公司的声誉；
- 随着用于拓展业务的资源投入的增加，我们可能无法维持短期盈利能力；
- 我们遵循更严格的隐私保护规则，可能短期影响平台广告精准度，损害短期盈利能力；
- 可触达的优质广告位资源减少或者无法继续扩大；
- 无法继续维持或扩大客户群以及吸引他们在平台上增加投放预算。



感谢聆听!

官网:

www.mobvista.com

电话:

86-20-37039010

邮箱:

IR@mobvista.com

Mobvista