

Mobvista

2020 年度 业绩报告

投资者报告

二零二一年四月一日

Mobvista

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。

目录



我们的业务



发展战略



财务数据

应用程序是我们在 移动时代的生活

67亿

全球设备¹

4.3小时

每日移动设备使用时长²

1400亿

2020年全球移动应用下载量³

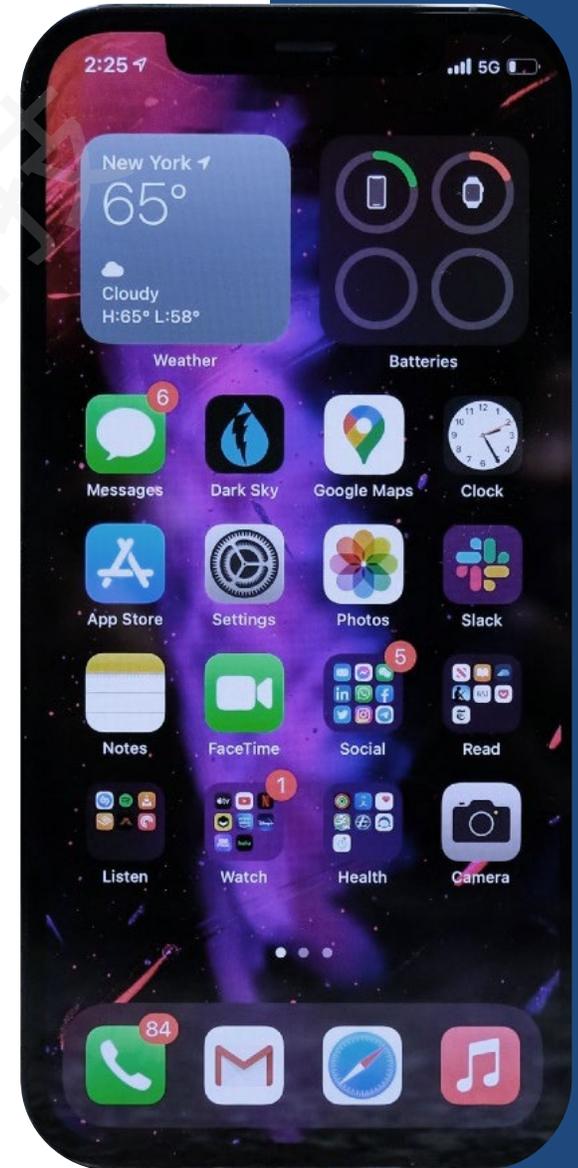
83%

的移动设备使用时间属于移动应用²

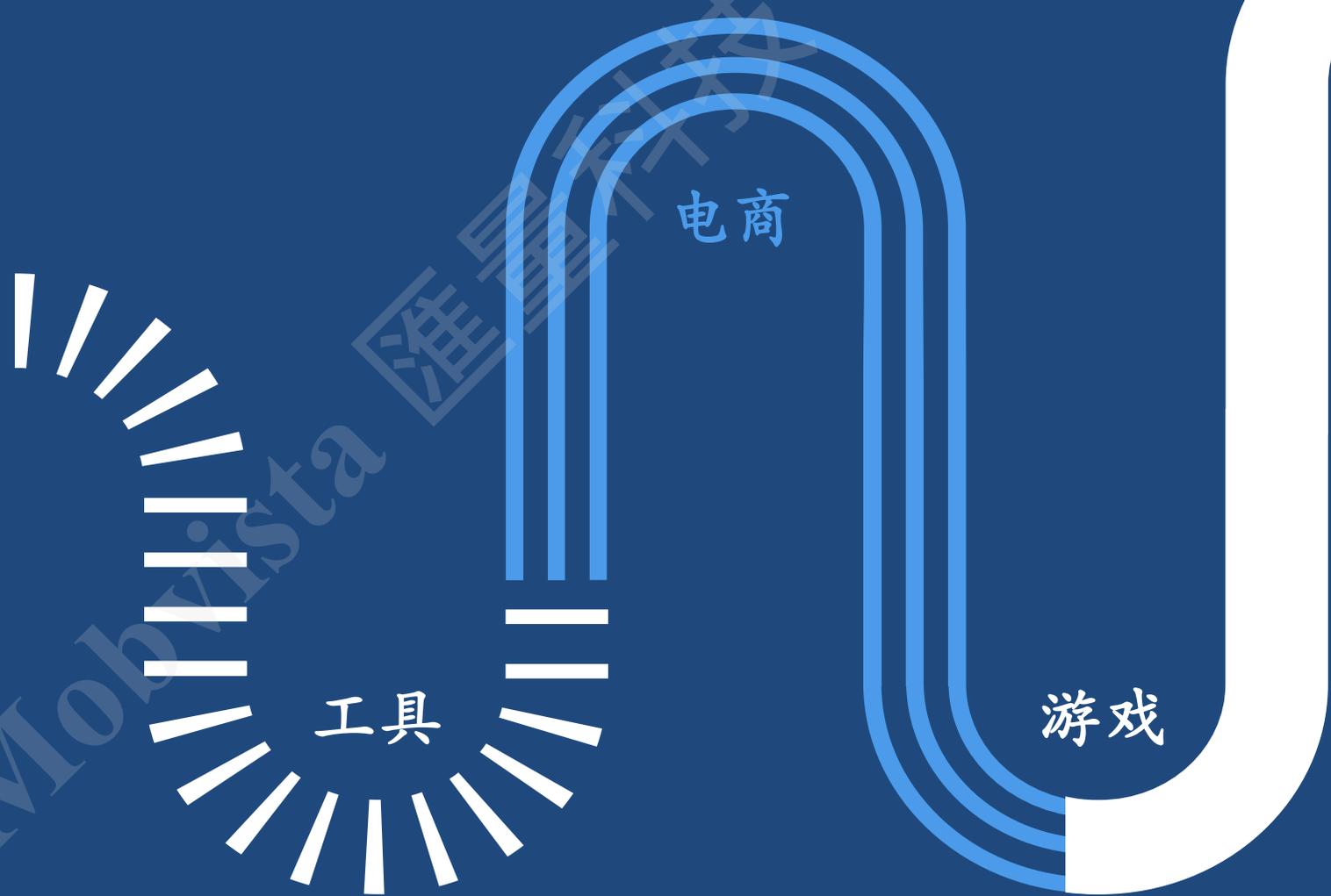
1. Omdia, 31, 2020 -连接的设备数据库； 核心连接设备.

2. eMarketer: 截至2020年12月31日, 美国平均成年人的估计时间-美国所花费的时间; 锁定可以增加在移动设备上花费的时间;

3. SensorTower.



移动生态 正在进化



一个平台，
任何需求，
每个渠道。



Mobvista

用户增长

变现

分析

云管理

规模化 和集成化 的平台

Mobvista

Mintegral

Nativex

GameAnalytics

SpotMax

商业
解决方案



用户增长



变现



创意



分析



云管理



更多...

基础功能

18亿 日活跃用户

Mobvista Core Technology

数据管理

数据处理

机器学习

推理引擎

工作负载
计划优化

多云管理

无服务器平台

基础设施

移动生态

\$318B

SaaS 工具生态
目标市场规模²⁰²⁴

基础设施即服务 (IaaS)

目标市场 规模

任何想要从自己的应用程序中赚钱多于支付钱的人。

1. SaaS 工具生态系统：与变现和用户获取相关的产品和服务，数据分析产品和服务；IaaS：与云相关的产品和服务
2. 数据：至2024年，移动应用市场规模约为2000亿，预测来源于IDC，Statista，和管理层预测
3. 数据：至2022年，IaaS产品及服务市场规模约为820亿，数据来源于Gartner；我们假设至2024年，年复合增长率为20%

我们的业务

营销平台

Mintegral

效果广告平台，
专注于碎片化流量

Nativex

综合性大媒体平台，
促进和优化
广告投放流程

云计算 SaaS

SpotMax

弹性计算云
成本优化解决方案
(SaaS)

数据分析平台

GameAnalytics

数据分析工具以实现
智能运营决策，基于
综合且可比的数据

我们以工具生态赋能线上商业

Mintegral

聚合
碎片化流量
以驱动平台价值

与客户的收入端
一同增长
利益共享

注：我们的收入从广告主侧产生，通常是基于效果的，如按每次下载收费；我们与流量发布者分享利益，通常按每次展示

Mintegral 拥有类似 SaaS 的商业模式， 但比 SaaS 模式营利性更强。

我们不止于媒体和广告中介。

我们不与它们竞争，我们赋能它们的业务。

我们的客户与流量主留存率达 **90%*** 以上。

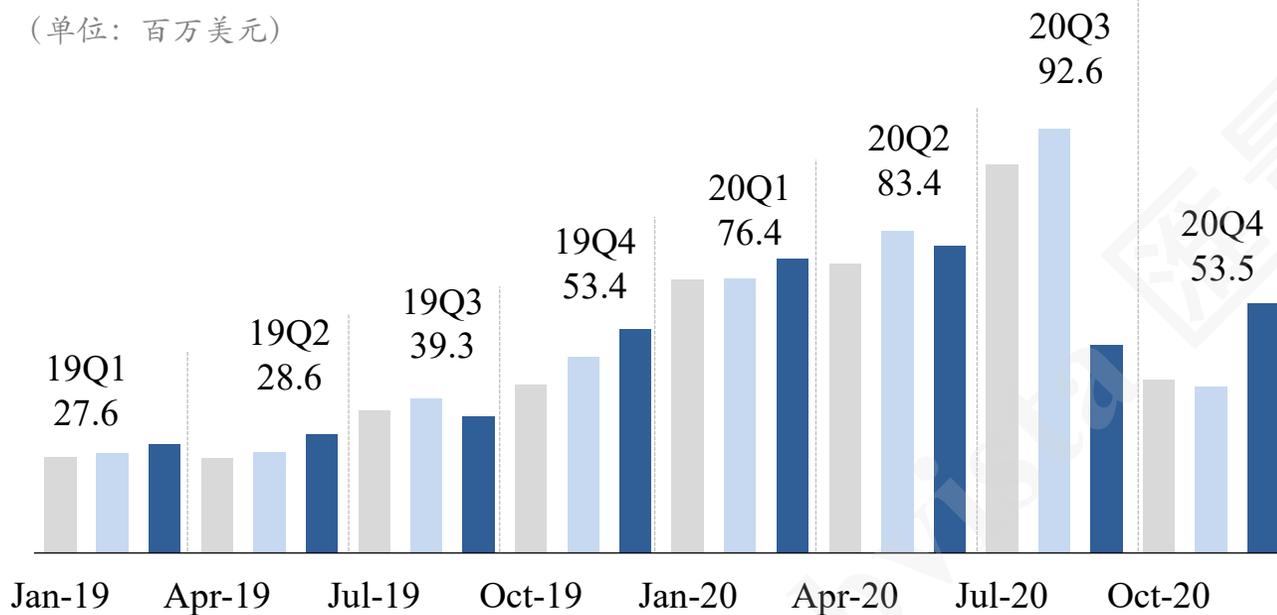
更重要的是，我们与客户的利益保持一致，由此带来更高的 **ARPU**。

我们受益于 **经营效率杠杆**。

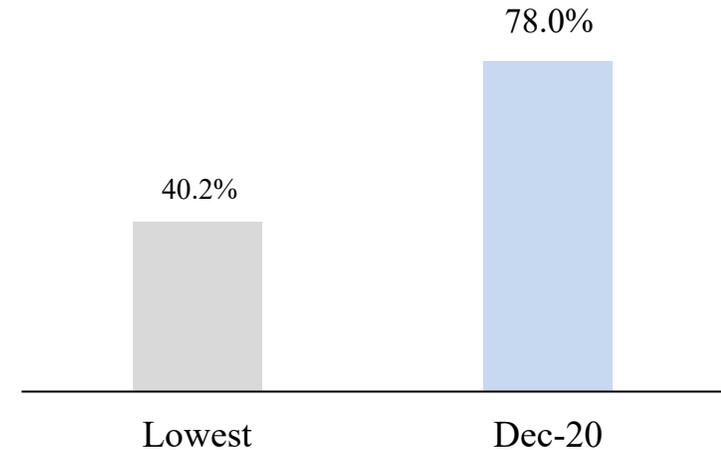
注：通常，我们的留存率约为90%。但是，该数字不是管理层的承诺或指引。

月度收入 从 2019 至 2020

(单位: 百万美元)



流量发布者 留存率



2018
成立

260+
雇员
(含云事业部)

7.7%¹
月复合增长率
(2019.1 - 2020.8)

¹这是未经审计的数据, 仅根据本集团的内部初步信息编制。该数字仅供参考, 不构成实质性指导, 不应用作投资参考因素。

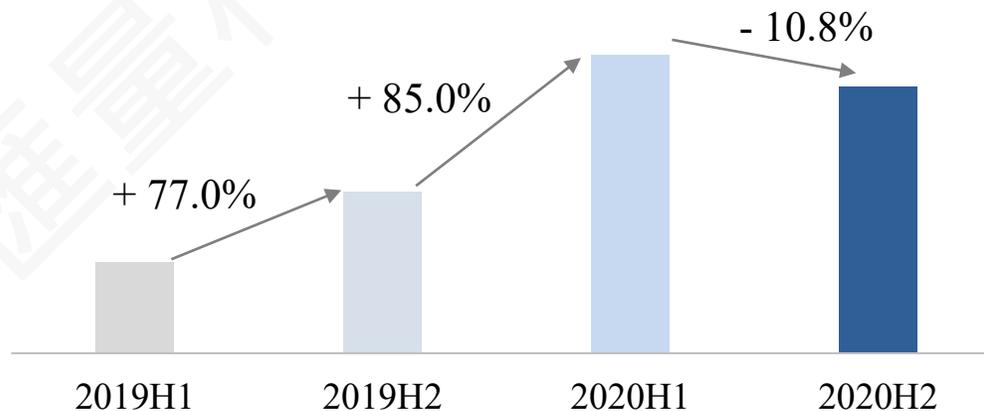
Mintegral 数据一览

高留存且不断增长的 的客户群



留存广告主的 平均收入持续扩大

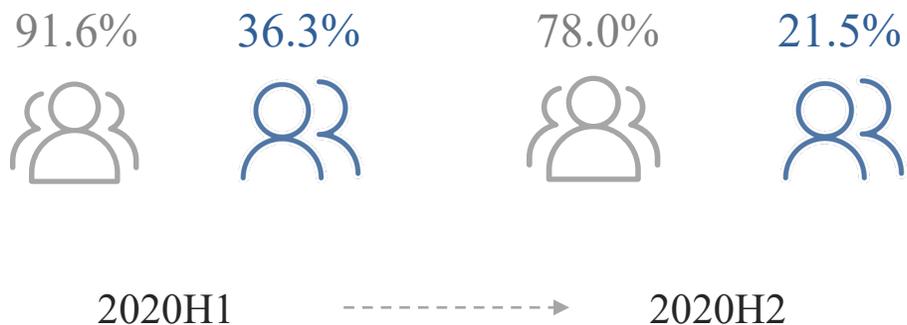
(半年度环比)



- 快速增长的客户群，对比2020年上半年，新增超43.7%的活跃用户
- 2020年下半年，客户留存率达82.3%以上
- 与2020年上半年相比，2020年下半年来自留存广告主的平均广告收入下降约10.8%，该下降主要由宏观经济与政治环境不稳定性的加剧导致

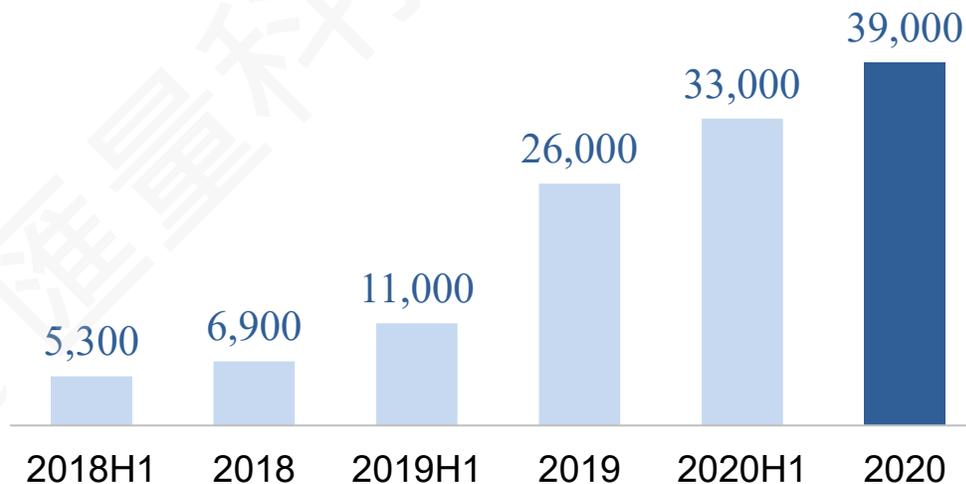
Mintegral 数据一览

不断增长且优质的发布者群



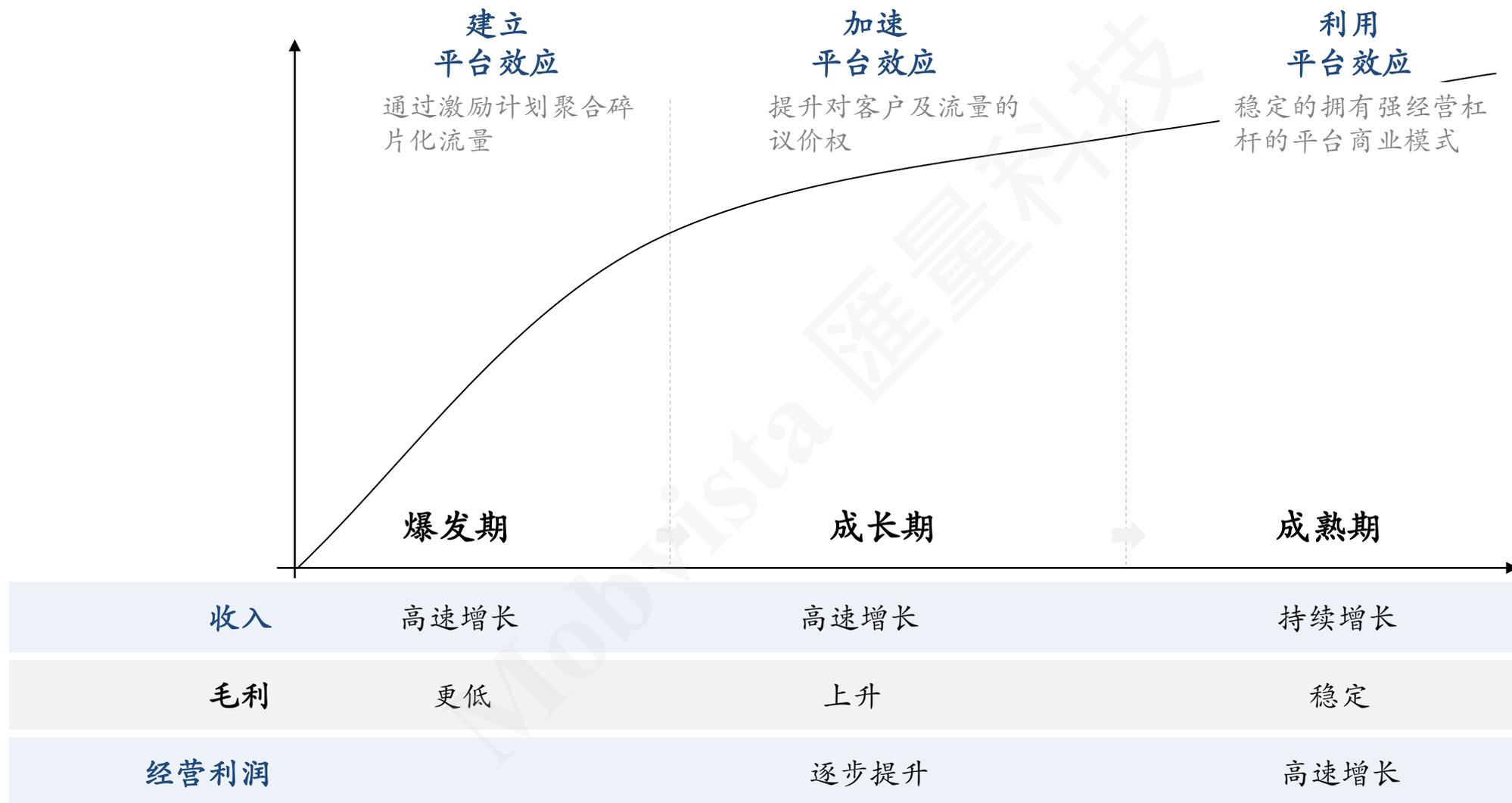
移动流量APP

(单位: 个)



- 高速增长的发布者群，对比2020年上半年，新增超 21.5%的活跃发布者
- 移动流量增长积极，2020年下半年，流量App达3.9万个
- 2020年下半年，我们的流量发布者留存率达 78.0%

Mintegral 的发展阶段



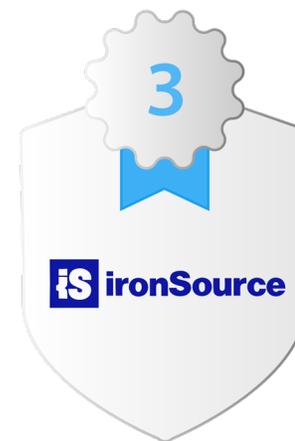
注：尽管公司认为前瞻性陈述中反映的预期是合理的，但不能向读者提供任何保证，以确保此类预期是正确的。

蓬勃发展的移动生态系统由创新技术平台助力



全球绩效指数
(Global Performance Index)

所有品类/ Android & IOS



来源: AppsFlyer Performance Index (X Edition)

Mintegral

致胜之道源于自2019年起的专有算法

- 根据从上下文信息中获得的用户的**即时兴趣**进行建模，而不是根据从IDFA信息中获得的**长期兴趣**进行建模。
- 融合了**动态广告素材优化 (DCO)** 这一独特维度

因此，与竞争对手相比，承受更少的由iOS14政策变更所产生的影响



注：仅代表管理层对相关事件的判断。并非出于提供任何投资基础的目的。

蕴含创新基因的移动广告

拥有无限可能

Apple Developer

SKAdNetwork

将成为行业新标准的基石，
取代上下文重定向广告

Google

GAID

可能会跟随这一革命趋势而停止使用
IDFA

注：仅代表对行业的管理判断，涉及风险，不确定性和假设。并非出于提供任何投资基础的目的。

SpotMax

我们提供一个平台，为线上商业提升高效和高性价比的**计算云容量**。

SpotMax: 源于 Mobvista 的实践



↓ 65%

单位服务器成本下降, 对比 2017年12月

更高的可靠性, 更低的成本

多云解决方案

Mobvista

1000亿

每日广告请求峰值

10亿

日活跃设备

平均延时

100亿

模型特征

200+

国家/地区

< 50 毫秒

注: 这是未经审核的数据, 仅根据集团的内部初步信息进行编译。该数字仅供参考, 不构成实质性指导, 不应用作投资参考因素。

云支出优化：第一要务



20%

云支出浪费
& 云支出预算扩张

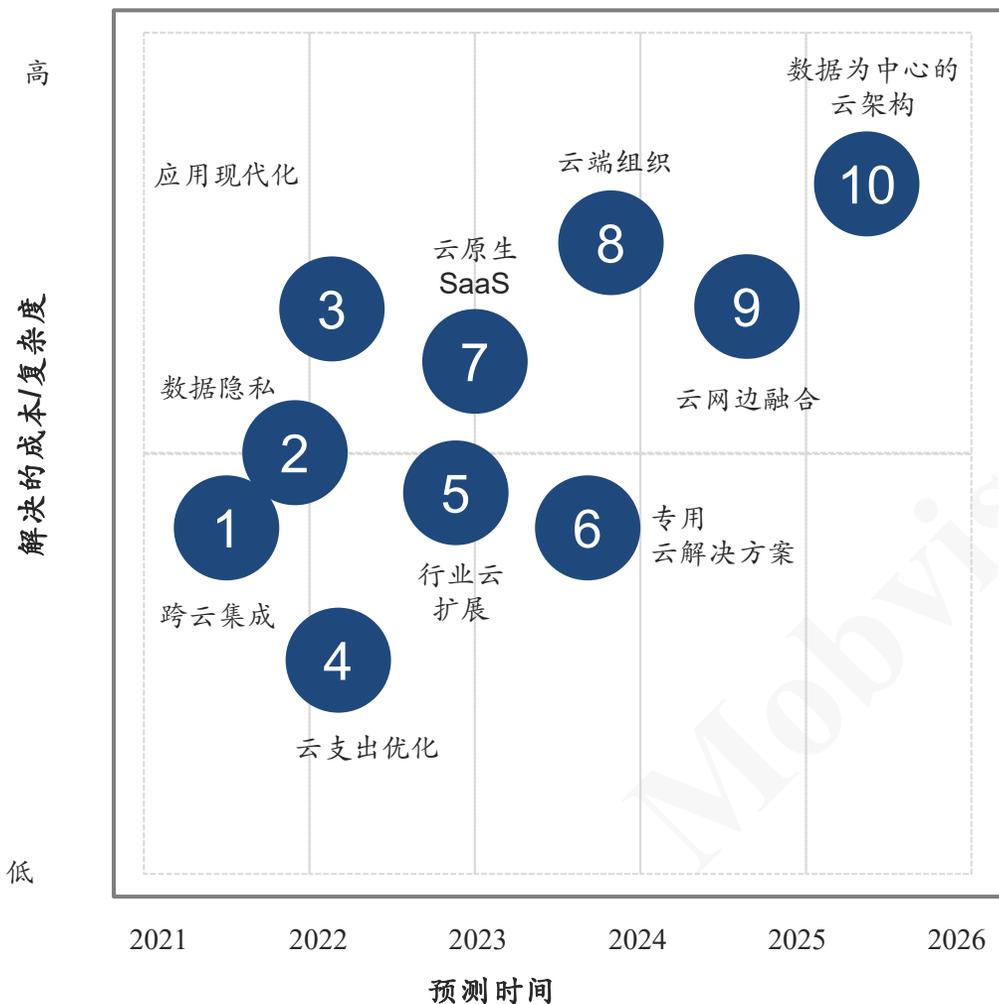
73%

将云支出优化
作为第一要务



全球云计算市场预测

IDC FutureScape: 2021年全球十大云预测



数据源: IDC, Flexera

部署广泛无处不在的云

- 预测 1 - 跨云集成
- 预测 9 - 云网边融合

基于云原生软件重构的云

- 预测 3 - 应用现代化
- 预测 7 - 云原生 SaaS

成本优化符合行业需求的云

- 预测 4 - 云支出优化: 到2022年, 企业会认为自己至少浪费了 **20%** 的公有云支出, 这将促使企业投资者与公有云成本管理, 目标是将支出浪费减少一半; **73%** 的企业认为云支出优化是它们的第一要务。
- 预测 5 - 行业云扩展: 到2022年, 企业将把 **20%** 的新云服务支出用于满足起垂直领域特定行业和生态系统数据共享所需的云解决方案。

与云服务厂商的合作关系

The screenshot shows the AWS Marketplace product page for SpotMax. The page includes a navigation bar with 'aws marketplace', 'Ningxia Region', and 'Beijing Region'. The main content area features the product name 'SpotMax', sold by '西云数据', and a 'Continue to Subscribe' button. A pricing box indicates a typical total price of CN¥0.378/hr. Below this, there are tabs for 'Overview', 'Pricing', 'Usage', 'Support', and 'Reviews'. The 'Overview' tab is active, showing a 'Product Overview' section with a detailed description of the solution and a 'Highlights' box listing key features like stability, ease of use, and local support.

SpotMax
Sold by: 西云数据 | Latest Version: v1.0

SpotMax提供一套云成本优化的综合解决方案, 帮助企业节省多至90%的用云成本。SpotMax通过基于云原生技术开发的系列产品及解决方案, 帮助企业提升用云效率。同时, SpotMax 通过机器学习

Linux/Unix **BYOL** ☆☆☆☆ 0 AWS reviews

Typical Total Price **CN¥0.378/hr**
Total pricing per instance for services hosted on t2.medium in China (Ningxia). [View Details](#)

Product Overview

SpotMax提供一套云成本优化的综合解决方案, 帮助企业提升云基础设施的使用效率, 节省多至90%的用云成本。通过基于云原生技术开发的系列产品及解决方案, SpotMax帮助企业开发人员优化软件架构以适应云基础设施弹性伸缩的特点, 从而提升用云效率。同时, SpotMax通过机器学习和大数据分析预测, 在保证稳定性的同时, 充分运用Spot实例, 极大节省用云成本。SpotMax来自Mobvista自身用云实践, 经历过日均千亿次广告请求的大规模可行性验证, 目前已成功管理了不同类型的线上系统, 其全球管理的Spot instance实例数超过50000 vCPU。新用户可享30天免费试用期。

Version	v1.0
Sold by	西云数据
Categories	Agile Lifecycle Management
Operating System	Linux/Unix, Amazon Linux 2

Highlights

- 保证稳定性: 根据全球实时算力资源供需与价格, 基于机器学习预测和动态调整高性价比可用资源, 有效防止中断行为, 使得“省钱”与“稳定”二者兼得。
- 开箱即用: 易于操作, 与主流云计算平台完美适配, 开箱即用, 无需迁移 自动化可视的SaaS管理平台, 易于操作。
- 本地化支持: 无论针对国内或出海业务, 提供全方位的本地化技术支持和培训计划, 无缝对接。

<https://awsmarketplace.amazonaws.cn/marketplace/pp/prodview-cz7vivrftiwpq>



GameAnalytics



119,000+

累计整合游戏数



97,500+

活跃游戏



95,000+

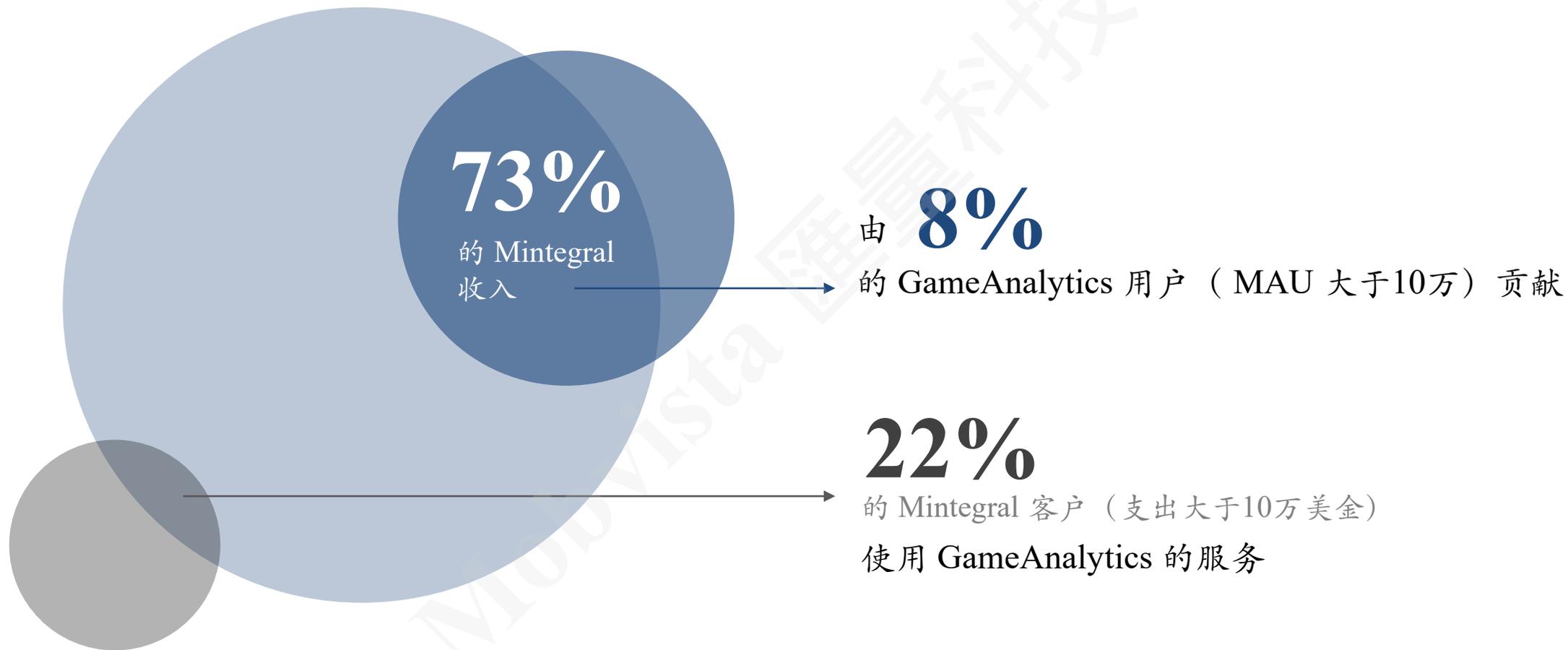
合作开发者



1.94 billion+

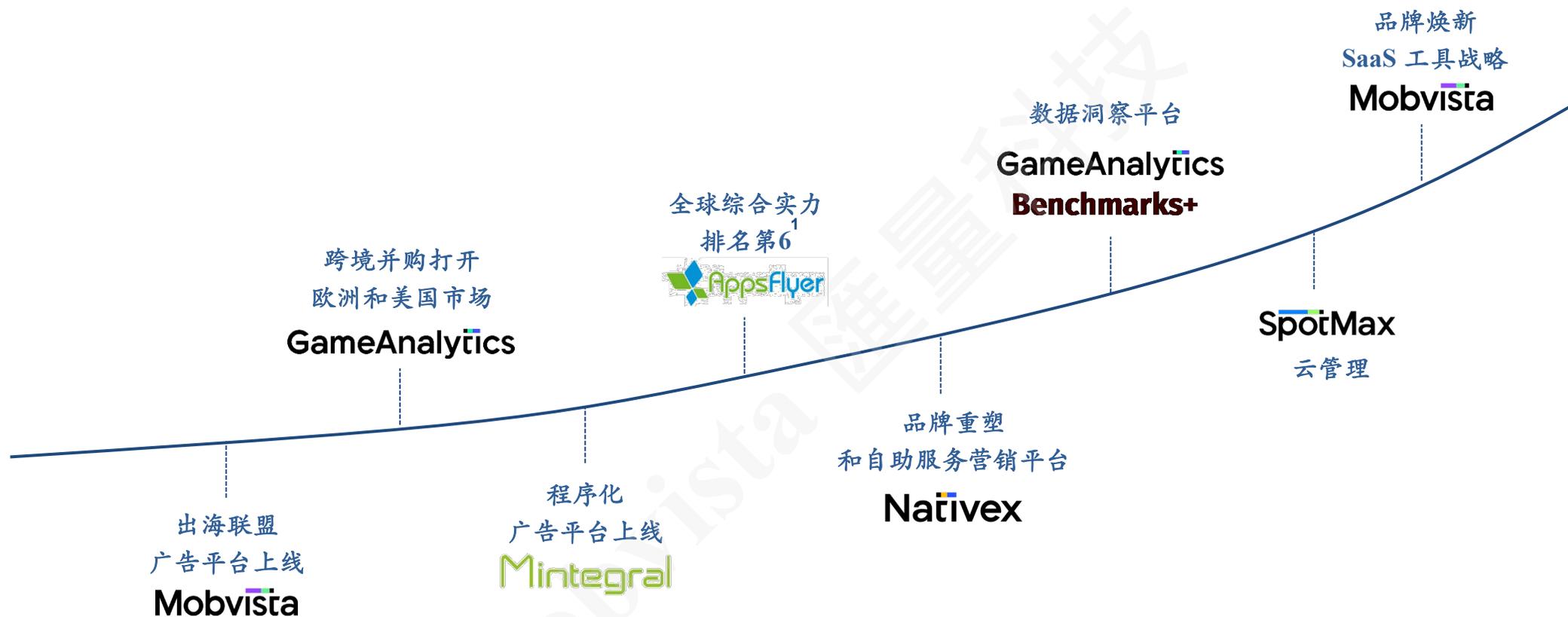
月活跃用户

协同的工具矩阵



未来展望

战略转型与工具生态



- 以Mintegral平台为核心的程序化广告业务的战略转型
- 通过自主研发以及必要时的收购，进一步打造工具矩阵

注：并非管理层的承诺或指引。

1：此排名是由Mintegral平台在AppsFlyer（X版）的power ranking 中获得的

全球化战略



注：此区域收入结构仅适用于我们的移动广告业务，不包括与云相关的收入和数据分析收入

数据保护和预防广告欺诈



我们是移动营销行业中少数接受SOC2 审计的公司之一



已完成审计
及获得的其他证书

SOC 2 由 

COPPA Certified Seal 由 

SDK 开源评估 由  WhiteSource

源代码评估 由 



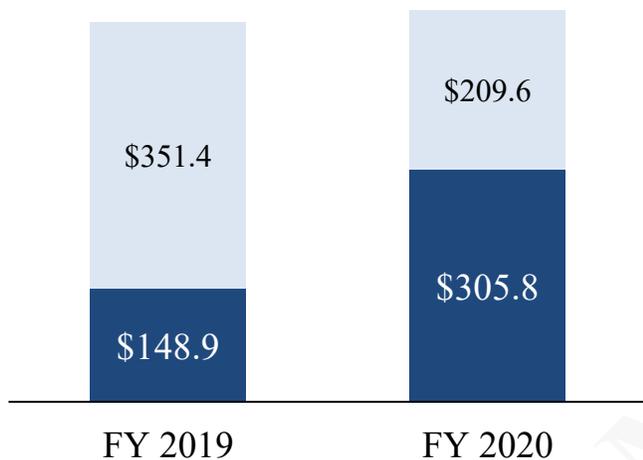
ISO/IEC 27001 Certification

财务数据

收入按部门划分

 移动广告
收入
(单位: 百万美元)



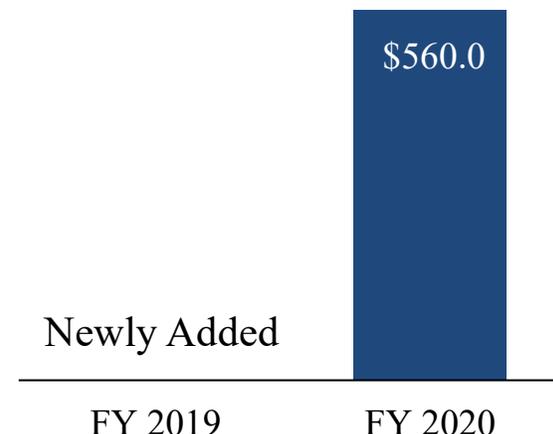
 云相关
收入
(单位: 千美元)



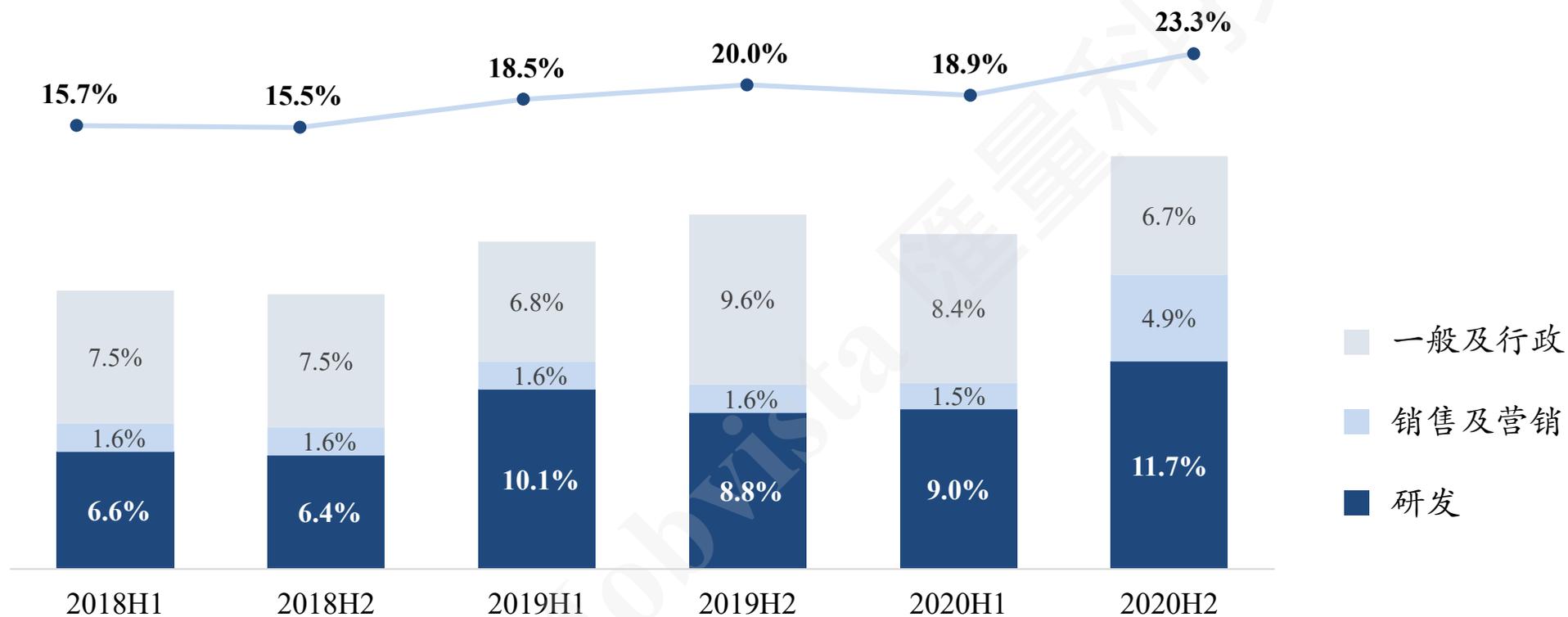


 数据分析
收入
(单位: 千美元)





持续的研发投入



*R&D百分比包括资本化R&D支出。ESOP不包括在S&M和G&A中。

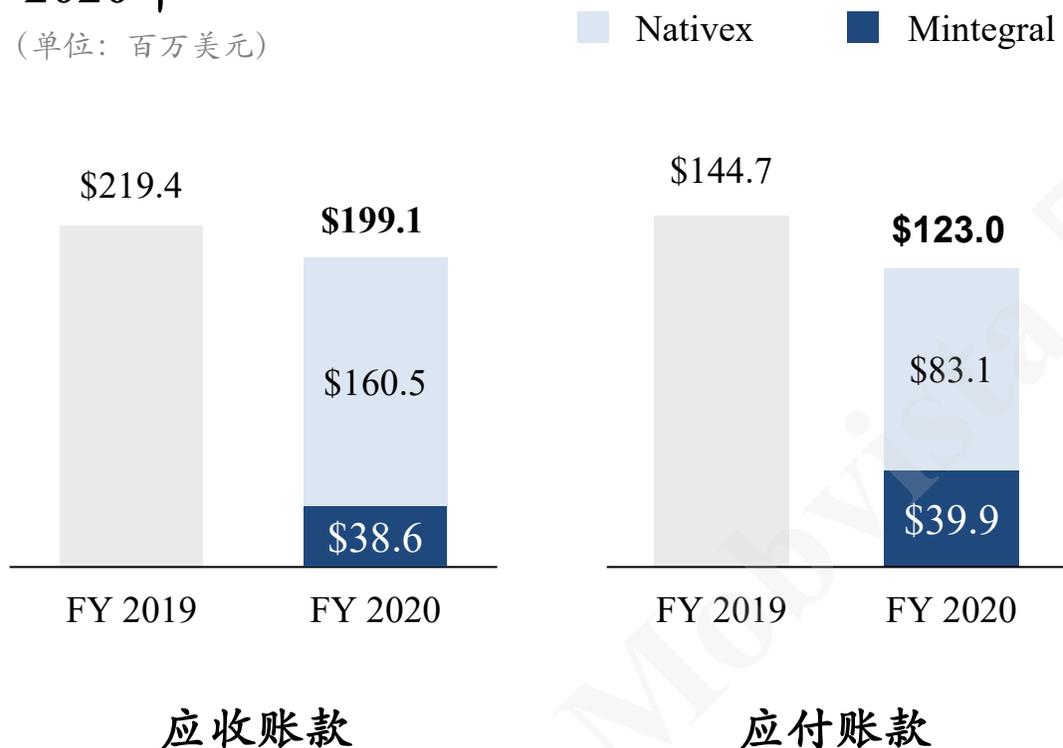
*所有费用在图表中均以收入百分比表示。

主动的账款管理

应收/应付账款

2020年

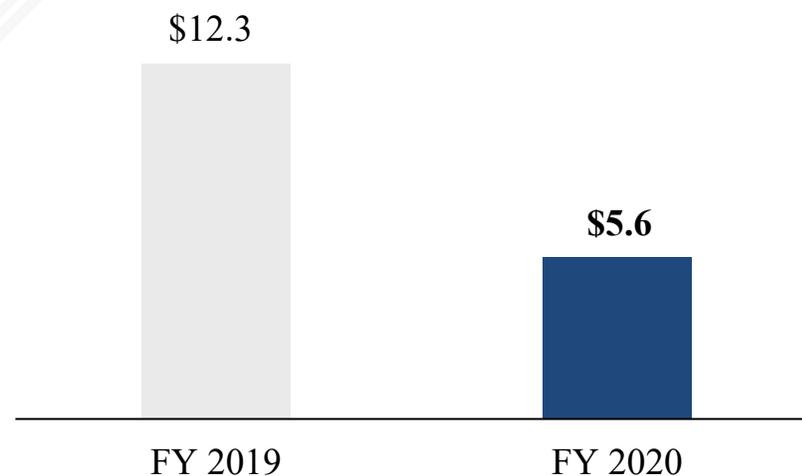
(单位: 百万美元)



应收贸易账款

减值损失

(单位: 百万美元)



*Trade receivable is net of allowance for doubtful debt

感谢聆听!

网页:

www.mobvista.com

电话:

86-20-37039059

邮件:

IR@mobvista.com

Mobvista