

騰訊上季多賺27%符預期 ADR造好

劉熾平：AI產品研發取得良好進展 將成業務倍增器

騰訊(00700)交出符合預期的首季業績表現，經調整淨利潤為325.38億元(人民幣，下同)，按年增長27%。騰訊ADR昨晚造好，上升1.57%。管理層表示，正埋頭研發類ChatGPT的人工智能(AI)應用，現已取得良好進展，惟強調並不急於推出市場。

大公報記者 李潔儀

騰訊表示，正大力投入建設AI的能力和雲基礎設施，相信AI將會成為集團業務發展的倍增器。

早前有消息指，騰訊針對類ChatGPT對話式產品成立「混元助手(HunyuanAide)」，不過有小股東直言騰訊在發展AI產品上較為低調。

集團主席兼首席執行官馬化騰在股東會上形容，ChatGPT是移動互聯網百年不遇的革命，集團在內部早已埋頭研發，惟強調並不急於展示出來，更重要是先扎實做好底層算法、做好應用場景落地。

AI累積技術 不急於搶市場

總裁劉熾平亦指，即使相關產品第一代面世，也需要多輪迭代升級，因此毋須急於馬上搶佔市場位置，先把技術累積及打磨好才拿出來。他透露，集團正積極密鑼緊鼓投入相關研發，着股東拭目以待。

較早前，網信辦發布《生成式人工智能服務管理辦法》的徵求意見稿，要求企業向公眾提供生成式AI服務前，須申報安全評估。劉熾平在投資者會議上指出，全球各國對相關科技進行監管，認為是有必要的，又指中國一直支持行業創新，相信監管有助行業更健康发展。

騰訊首季總收入重拾雙位數增長，按年升11%至1499.86億元。其中，來自本土市場遊戲收入錄得351億元，按年增長6%，主要獲益於《王者榮耀》、《DnF》及《穿越火線手遊》的收入增加。未成年入遊戲時長佔0.4%，流水佔0.7%，較三年前同

期下降逾九成。

玩家課金能力持續增強

國際市場遊戲方面，首季收入132億元，按年升25%。其中，《VALORANT》推出新地圖和新英雄，推動遊戲流水首季增逾30%。《PUBG Mobile》亦推出遊戲地圖編輯器，以提升玩家黏性及延長遊戲的生命周期。

騰訊高級執行副總裁兼首席戰略官James Mitchell指出，在過去3年疫情期間，玩家的課金能力持續增強，他們更願意花費在高質量的遊戲內容。

受惠視頻號的新增收入來源、小程序廣告增加及移動廣告聯盟復甦，網絡廣告業務首季收入209.64億元，按年增17%。James Mitchell指出，隨着中國消費復甦，大部分行業的廣告開支按年上升，大型電商平台亦增加廣告開支。

企業服務收入重拾增長

至於金融科技及企業服務，首季收入按年升14%至487.01億元，扭轉去年第四季的跌勢，皆因消費反彈帶來商業支付活動恢復，同時企業服務業務收入重拾增長，包括受惠雲服務的銷售額增加，以及視頻號直播帶貨交易相關的技術服務費首次創造收入。

對於同業雲服務減價，James Mitchell回應指，雲業務只佔集團總收入單位數，因此減價對騰訊影響不大。

騰訊管理層言論重點

關於	回應
推出類ChatGPT人工智能產品	騰訊內部早已埋頭研發，並不急於搶佔市場位置，展示出來，最重要是先把技術做好
分拆業務上市	拆來拆去，單獨融資，並不是我們(騰訊)一貫的風格，我們(騰訊)不玩財技
增加股份回購	集團一直採取穩健做法，會更多以平衡方式進行資本管理
分派快手股份	快手仍處於成長期，現階段未必適合分派予股東
雲產品減價	雲業務只佔集團總收入單位數，同業減價對騰訊影響不大

大公報製表

騰訊音樂獲大行唱好 目標超32元

【大公報訊】實習記者房子翔報道：騰訊音樂(01698)今年首季業績有好表現，多間大行發表報告唱好。瑞銀發表報告指出，騰訊音樂首季收入增長和毛利率擴張再次超過預期，對其線上音樂業務看法變得更加正面，並將第二季收入預測提高2.9%至74億元人民幣，同時將第二季和全年每股盈利預期分別上調20.8%和15.2%。該行認為，騰訊音樂估值水平合理，維持其「中性」評級，將美股目標價上調至8.5美元。

滙豐研究表示，騰訊音樂首季盈利水平好過預期，付費音樂業務有前景，料將進一步提高每用戶平均收入，分別上調2023至2025年收入預測2%、1%及1%，上調盈利預測15%、11%及10%。該行將騰訊音樂

目標價由30.03港元提升至32.76港元，維持其評級為「持有」。

招銀國際認為，受惠線上音樂業務高質量增長，以及社交娛樂服務迎來全新增長點，料第二季業績將有好轉，經調整淨利水平或進一步增至20.9%。該行將其美股目標價上調6%至11.2美元，維持其「買入」評級。

騰訊音樂

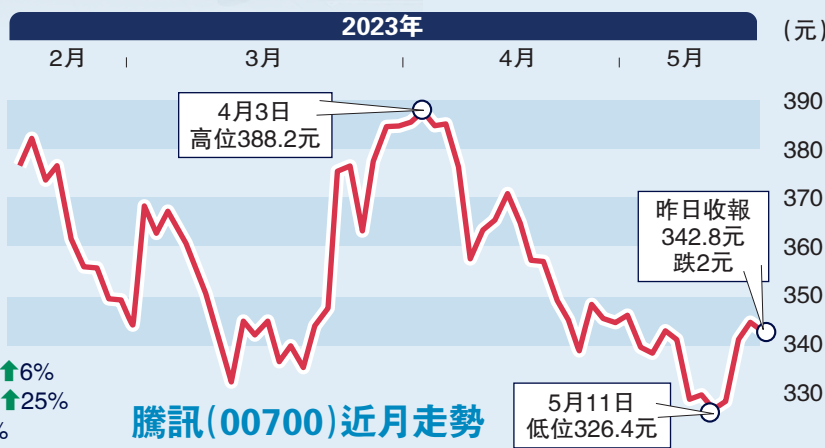
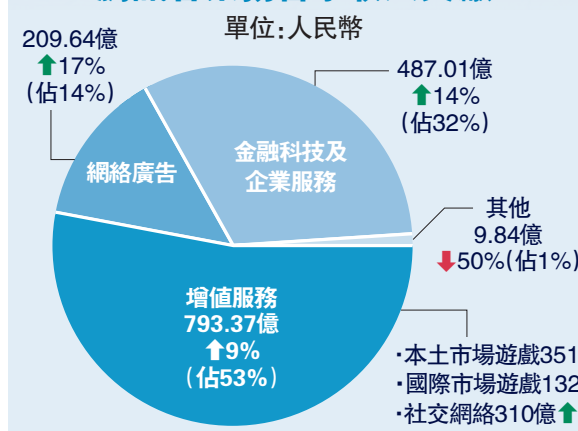
最新評級和目標價

大行	評級	目標價
瑞銀	中性	8.5美元
滙豐研究	持有	32.76港元
招銀國際	買入	11.2美元

大公報製表



騰訊各業務首季收入貢獻



騰訊首季業績摘要

(截至今年3月底)

分項	金額 (人民幣)	按年變動
收入	1499.86億	+11%
經營盈利	404.29億	+9%
EBITDA	526.56億	+38%
淨利潤	258.38億	+10%
經調整淨利潤*	325.38億	+27%

備註：「*」按非國際財務報告準則(Non-IFRS)

大公報製表

微信相連系內業務 不宜分拆

經營風格

阿里巴巴(09988)早前宣布架構重組「一拆六」，並會陸續安排分拆上市。在騰訊(00700)股東會上，對於小股東問到可有分拆業務的機會，主席兼首席執行官馬化騰回應指：「我們(騰訊)不玩財技」。

有小股東認為，騰訊旗下微信的廣告投放效果一般，又指微信難以產生用於AI(人工智能)訓練的高質量數據，建議將微信獨立分拆上市。

馬化騰回應指，微信廣告業務正逐步成熟，畢竟視頻號、直播及電商等未能做到完全閉環，令相關業務效果未能發揮出來。他續說，微信跟集團系內其他業務具有相關性，因此不適合把微信單獨分拆出來。「拆來拆去，單獨融資，並不是我們(騰訊)一貫的風格。」馬化騰表明，集團會盡量簡單化，形容不會「漏」一塊業務出去，表示騰訊不會玩財技。

另外，有小股東認為，過去騰訊在股份回購上的金額及規模太小，建議應要大手筆、更震撼地進行回購，例如進行500億甚至上千億元的回購。

採穩健做法 提升股東價值

騰訊總裁劉熾平表示，集團一直採取穩健做法，專注提升股東價值，又指集團會更多以平衡方式進行資本管理。他續說，除了以現金股息回饋股東，近年先後以實物分派京東(09618)及美

團(03690)。

馬化騰補充說，集團一直以股東利益為優先，會以多種手段、組合拳的形式回饋股東，惟直言仍要「看菜吃飯」，視乎情況而定。

此外，有股東問到會否實物分派持

有的快手(01024)，劉熾平強調，以兩大原則進行分派，包括被投公司具有一定規模，而且業務相對成熟穩健和具有盈利能力。他直言，快手仍處於成長期，業務發展未如京東和美團成熟，現階段未必適合分派予股東。



騰訊昨日召開股東會，管理層回答股東提問。左起：騰訊首席執行官James Mitchell、騰訊首席財務官馬化騰、總裁劉熾平、首席財務官羅碩瀚。

在小股東年報簽名 馬化騰有問必答

花絮

在3年疫情期間只能網上遙距參與股東會的騰訊(00700)主席馬化騰，昨日終於親身來港出席股東會，面對小股東有問必答，會後更有小股東要求他在年報上簽上大名，馬化騰更笑着答應。

有小股東在會上表示，對騰訊有親切感，又指騰訊總裁劉熾平是香港「打工皇帝」，為讓股東更了

解公司業務，建議公司安排參觀騰訊的機會，就好像中電(00002)安排股東參觀碳排放設備。

劉熾平回應指，騰訊產品全部在網上，有別於中電設有實體基建項目，惟考慮到股東的建議，會着董事會辦公室及投資者關係部研究方案，找機會讓股東參觀公司。

馬化騰亦補充說：「可以到我們(騰訊)深圳展廳參觀啊」。

《王者榮耀》上月吸金16.6億 全球稱王

持續暢銷

騰訊(00700)旗下「王牌」手遊《王者榮耀》吸金力未有減退，4月份在全球App Store和Google Play合共吸金2.13億美元(約16.6億港元)，蟬聯全球手遊「吸金王」。

Sensor Tower商店情報數據顯示，4月份全球手遊玩家在App Store和

Google Play付費63億美元(約491億港元)，較3月份略下跌2.9%。

除了《王者榮耀》繼續是全球手遊暢銷榜冠軍，騰訊旗下另一遊戲《PUBG Mobile》，以1.54億美元(約12億港元)收入位列榜單第二名。其中，62.2%收入來自內地iOS市場，美國市場收入佔9.4%。單計4月21日當天收

入飆升至1000萬美元(約7800萬港元)，是今年以來單日流水最高紀錄。

至於排第三是米哈遊的《原神》，近半收入來自中國iOS市場，日本市場佔20.3%，美國佔8.4%。《原神》在上月發布3.6版本，引入新地圖、活動及全新角色白朮和卡維，刺激該遊戲在隨後3天位列中國iPhone手遊暢銷榜榜首。

競爭加劇 高鑫減租降低空置率

【大公報訊】實習記者房子翔報道：內地上月零售業表現不及預期，阿里巴巴(09988)旗下高鑫零售(06808)業務受壓。公司首席財務官萬伊文表示，零售業競爭加劇，令4月及5月業務表現不及預期，料2024財年經營前景為前低後高，預料按年持平。

萬伊文續稱，今年將為租戶提供有競爭力的租金，把降低店舖空置率擺在優先地位，租金可能因此出現低單位數下滑。

高鑫零售首席執行官及執行董事林小海認

為，零售市場復甦在不同行業有不同表現，其中餐飲、差旅、酒店等恢復明顯，但商場、超市則不算理想，主要是受行業競爭加劇、公司自身競爭力提升速度不夠快，以及渠道出現分化所致，「復甦不等於是平分給每個零售商」。

擬推差異化商品增競爭力

他表示，為加強競爭力，今年將推出超過350個差異化商品，而目前僅完成不到100個。

至於阿里「一拆六」的影響，林小海指出，公司與阿里內部事業部門以市場化的方式展開合作，而「1+6+N」組織變革下集團內部將更加市場化，所以在集團業務結構變化中受到影響最小，未來將繼續秉承雙贏的理念加強合作。

高鑫零售早前公布截至2023年3月底止年度報告，期內收入836.6億元(人民幣，下同)，按年下跌5.1%；錄純利1.1億元，扭虧為盈；維持末期息每股0.045港元。



高鑫零售首屆股東週年大會，首席財務官萬伊文(左)稱，今年將為租戶提供有競爭力的租金。首席執行官林小海(中)表示會推出差異化商品增強競爭力。右為投資關係總監顧曉薇。