

上季經調整多賺73%勝預期 「可靈AI」推會員制 快手大模型商業化 提升變現能力

快手(01024)交出勝預期的季績，第二季經調整淨利潤為46.79億元(人民幣，下同)，按年增長73.7%。管理層表示，集團的AI(人工智能)矩陣為用戶提供多個大模型工具，除了消費者付費模式，未來將加快提升大模型的變現能力。

大公報記者 李潔儀

快手董事長兼首席執行官程一笑在電話會議上形容，集團在過去一年穩打穩紮地持續優化大模型矩陣，包括快意大語言模型、視覺生成大模型和推薦大模型，其中，視頻生成大模型「可靈AI」在第二季正式開放內測，該模型能支持內容創作、內容理解與推薦和用戶互動等應用。他續說，「可靈AI」近期展開付費模式，向全球用戶推出會員體系，逐步實現商業化變現能力。

程一笑提到，上半年有近兩萬名商家，在快手平台借助AI矩陣實現優化經營，單是第二季度，來自營銷客戶的AIGC營銷素材消耗單日峰值達2000萬元。他表示，將繼續升級大模型，除了在消費者層面(C端)加入付費模型，亦將加快企業層面(B端)的變現能力。

投資AI大模型 改善盈利能力

另外，首席財務官金秉表示，集團對AI大模型的投入，對盈利不會造成明顯的影響。他認為，AI大模型將為擴大收入增長帶來更多可能，助力實現長期盈利能力改善。

電商業務方面，第二季GMV(商品交易總額)錄得3052億元，按年增長14.9%，月活躍買家數升14.1%至1.31億，月活躍用戶滲透率創新高至18.9%。

程一笑提到，第二季月均動銷商家數按年增逾50%，針對中小商家，快手為新入駐的商家提供千億流量資源的「啟航計劃」，配合「扶搖計劃」，幫助新商家由首播冷啟開始快速擴大經營規模。他續說，集團通過AI技術、營銷工具和粉絲營運工具等，豐富達人的營銷策略，並降低達人的電商直播門檻。



▲快手季績勝預期，將持續投資AI大模型。

不過，程一笑直言，在「618」大促活動所見，不論是電商平台還是商家本身，均面對內地消費需求短暫放緩的問題，相信需要在內容及商業效率達到平衡，激發更多購買行動。

提升算法 帶動有效用戶數

另外，第二季快手來自線上營銷收入達175億元，按年增長22.1%。程一笑表示，下半年將繼續優化智能營銷解決方案，透過提升算法，帶動有效用戶數，同時將借助「雙11」實現經營突破。被問到最近與美團(03690)續簽戰略合作協議，把本地生活業務擴大至全國的「百城萬店」。程一笑表示，雙方自2021年11月達成戰略合作，3年來的合作超預期，美團商家今年6月在快手平台的GMV同比上升38倍，訂單量亦升10倍。

快手上季業績 (截至6月30日止)

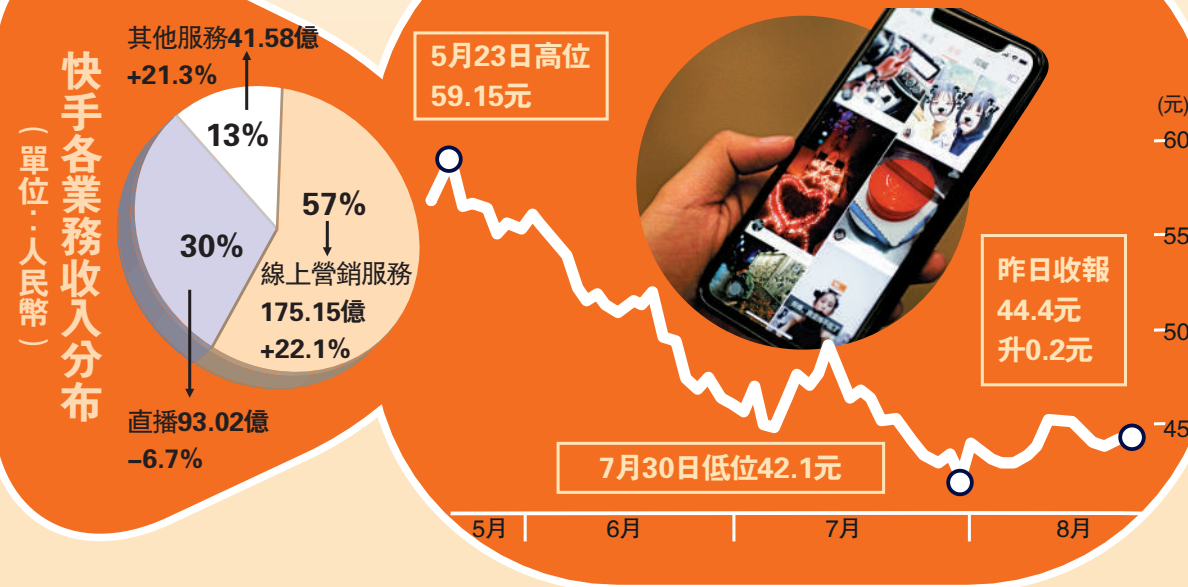
分項	金額(人民幣)	按年變動
收入	309.75億	+11.6%
經營利潤	39.06億	+2倍
淨利潤	39.80億	+1.7倍
經調整淨利潤*	46.79億	+73.7%
經調整EBITDA*	63.44億	+47.0%

註：[*] 為非國際財務報告會計準則(Non-IFRS)

上季營運數據 (截至6月30日止)

	2024年	2023年	增幅
平均日活躍用戶(億)	3.953	3.760	+5.1%
平均月活躍用戶(億)	6.918	6.733	+2.7%
每位日活躍用戶平均收入(人民幣)	44.3元	38.2元	+15%
電商GMV(人民幣)	3052億	2654億	+14.9%

快手(01024)近期走勢



中電信與國際同業合作 開展手機直連衛星

【大公報訊】中電信(00728)董事長兼首席執行官柯瑞文表示，已獲得國際電信聯盟(ITU)的碼號，下一步將跟國際營運商開放合作，在符合各自監管要求情況下，有序開展手機直連衛星通信服務，以滿足客戶需求。

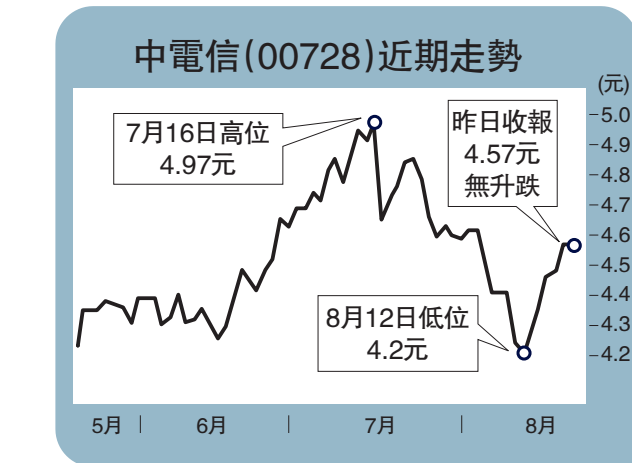
依託於衛星「天通一號」，中電信去年9月率先在內地推出手機直連衛星通信服務，並在今年5月引進香港市場。柯瑞文表示，手機直連衛星通信主要針對特定群體，包括用於防汛、救災等應急通信，還有高端群體，例如與比亞迪(01211)合作為其高端越野車「仰望」提供汽車直連衛星業務。他提到，目前在內地採用中電信手機直連衛星通信服務的用戶約200萬戶。

上半年多賺8.2% 中期息增17%

中電信公布，今年上半年淨利潤錄得218.12億元(人民幣，下同)，按年增長8.2%，EBITDA上升4.7%至768億元，兩項指標同樣勝預期。董事會議決派發中期息每股0.1671元，升近17%，派息率提升至70%。

被問到宏觀經濟表現疲弱，面對政企用戶對IT需求放緩的影響，柯瑞文表示，中電信上半年整體服務增長4.3%至2462.35億元，來自產業數字化收入為737.5億元，同比增長7.2%，符合集團預期。

柯瑞文提到，集團上半年資本開支為472億元，按年



升13.5%，維持全年資本開支960億元、佔收入比重降至20%以內的指引不變，惟將調整部分開支結構。

目前，中電信擁有兩個萬卡算力池，柯瑞文表示，未來將專注於做好訓練及匹配需求的任務，構建全方位算力體系，鞏固優勢才能實現快速變現。

國家工信部提出試點擴開放增信電訊業務，柯瑞文認為，在開放環境中能讓企業健康發展，又指電訊行業各種網絡、業務、生態等已完全開放，讓中電信在開放的環境中競爭、合作、提供服務、提升價值。



▲中電信昨日公布上半年業績。圖左起：中電信獨立非執行董事楊志威、執行副總裁唐珂、董事長兼首席執行官柯瑞文、總裁兼首席運營官梁實俊、執行副總裁兼財務總監李英輝、獨立非執行董事吳嘉寧。大公報記者麥潤田攝

中電信中期業績 (截至6月底，單位：人民幣)

項目	金額	變幅
經營收入	2680億	+2.8%
EBITDA	768億	+4.7%
淨利潤	218億	+8.2%
每股淨利潤	0.24元	+9.1%
中期息	0.1671元	+16.7%

淘特新增微信支付 解除壁壘

【大公報訊】阿里巴巴(09988)和騰訊(00700)兩家「宿敵」再度合作！據內地媒體報道，淘寶特價版(簡稱「淘特」)應用程式的支付方式中，已新增微信支付，意味兩大巨頭解除生態壁壘，逐步開放其他機構的支付管道。關於對微信支付的支持，淘特App官方客服表示：「微信支付能力在逐步開放中，訂單是否支持微信支付，要以用戶下單時頁面顯示為準」。

據報，阿里巴巴旗下外賣平台「餓了麼」、影片分享網站「優酷」、票務平台「大麥」、數字閱讀平台「書旗」等應用程式，早於2021年已接取

微信支付。當時淘特、閒魚、盒馬等程式也申請接取微信支付，惟一直等待微信審核。



▲淘寶特價版應用程式的支付方式已新增微信支付，意味兩大巨頭解除生態壁壘。

特步售KP Global項目 擬派特別息

【大公報訊】體育用品股特步(01368)首席財務官楊鵬彬表示，倘若就出售KP Global項目獲股東通過，集團將派發額外特別股息每股44.7港仙，連同中期息，每股總派息合計60.3仙，預計將於今年10月底至11月初派發。特步早前宣布，向控股股東丁氏家族出售擁有K-Swiss(蓋世威)以及Palladium(帕拉丁)品牌的KP Global，有關決議案將於本周五(23日)特別股東大會審議。

投入資源 專注跑步品類

集團主席兼行政總裁丁水波解釋，剝離KP Global的做法，將可令集團把更多資源投入於跑步為主的品類中，包括高端跑步品牌Saucony(索康尼)及特步主品牌。他續說，整體資金將更聚焦

投入於店舖升級、渠道擴張、廣告投入等，將更有利集團長遠發展。

另外，特步總裁田忠表示，索康尼上半年同店銷售增長達30%，帶動集團整體利潤上升。他提到，下半年在更着重店效的前提下，不會大規模開店，銷售渠道主要集中在高線城市的高端商場。至於特步主品牌，田忠指出，7月至8月份的流水表現與6月相若，線下錄得輕微增長，線上流水則增長20%。

特步公布，上半年股東應佔溢利為7.52億元(人民幣、下同)，按年增長13%，每股盈利29.66仙。董事會建議派發中期息15.6港仙，升14%，派息率相等於50%。

特步昨午派成績表後，股價顯著彈升逾5%，高見5.12港元，收市報5.08元，逆市升4.5%。

思摩爾料下半年企業客訂單增逾10%

【大公報訊】思摩爾(06969)公布2024年中期業績，期內集團總收入約50.37億元人民幣，小幅下降1.7%。副總裁兼首席財務官王貴升表示，收入錄得小幅下降是由於首季換彈產品處於去庫存階段，第二季度見環比增長，據目前面向企業客戶(ODM)業務訂單情況，料下半年收入將按年增長10%至13%。

思摩爾宣布今次股息每股5港仙，派息率為39.1%，王貴升表示，集團對未來業務有信心，

現時批准的長期派息比率為不低於35%。

電子煙行業近年受到政策限制，思摩爾在中國內地市場收入份額降至單位數。董事長兼總裁陳志平指，政策帶來挑戰的同時，亦帶來發展機遇。歐洲監管力度加強，為廠商提供機遇，令集團封閉式換彈產品收入呈現明顯的逐季向好。而美國正在推進電子煙產品註冊法案，監管明朗化，利好合規商家，集團相信在美國市場業務將逐漸恢復。

展望未來，陳志平指，未來三年集團收入增長點主要來自電子煙、加熱不燃燒及特殊霧化產品。長期看，公司期望能疊加霧化醫療及霧化美容領域，繼續拓展霧化科技的應用領域。

在霧化美容領域，上半年集團推出業內首款可對高濃度精華進行霧化的產品MOYAL嵐，目前正處於商業模式完善及渠道建設階段。思摩爾副總裁王鑫表示，儘管現時美容儀器競爭劇烈，集團期望繼續推出差異化產品，以帶來更多收益。



▲思摩爾中期純利跌近半成。圖左起：思摩爾集團副總裁韓紀雲、董事長兼總裁陳志平、副總裁兼首席財務官王貴升、副總裁王鑫。