

騰訊盈利勝預期 今年斥800億元回購

劉熾平：擁強勁現金流 加大投資AI芯片

騰訊(00700)昨日公布,去年第四季經調整淨利潤553.12億元(人民幣,下同),按年增長30%,勝預期。集團計劃2025年至少回購價值800億港元股份,雖然低於2024年逾1100億港元的規模,但末期息增派32%至每股4.5港元。管理層表明,將加強對人工智能(AI)的投入,強調集團有財力進行均衡的資本配置。

大公報記者 李潔儀

騰訊總裁劉熾平表示,眼見去年下半年AI發展加速,集團加大對AI芯片的投入,以滿足推理需求,去年第四季整體資本開支不論按年或按季均呈倍數增長。他指出,2024年全年騰訊資本開支升逾兩倍至767億元,相等於佔收入約12%,今年將繼續加大對AI投入,預計全年資本開支佔收入比重約為低雙位數。

「AI應用大發展機會已來」

劉熾平提到,數月前重組AI團隊,以聚焦快速的產品創新及深度的模型研發、增加AI相關的資本開支、並加大對原生AI產品的研發和營銷力度。

對於在AI投資和回購力度上如何作出平衡,劉熾平回應指出,騰訊擁有強勁的現金流,而且整體投資組合具有實力,可同時支持面向未來的AI投資及當期股東回報,相信集團有財力進行較均衡的資本配置。

另外,騰訊主席馬化騰表示,隨着AI智能化程度持續提升,騰訊旗下雲業務和AI應用「元寶」也擁抱DeepSeek,又指AI應用的大發展機會已到來,各家企業都在採用AI落地,尤其是AI Agent(智能體)的發展。他續說,目前AI生態仍處於早期發展,好像電氣化發展由電網建立、電燈泡應用,到後來陸續出現更多應用,因此各行各業都會受益於AI普及,相信每個行業都會擁抱AI機會。

冀成所有機器人廠商合作夥伴

談及集團旗下產品如何決定接入自家AI還是採用外部技術,馬化騰回應指,「元寶」同時支持自家的混元大模型及DeepSeek,採用「雙核技術」模式,就像騰訊遊戲自研及代理模式並行,最終目標仍是以用戶體驗為依歸。

早前的民營企業座談會上,馬化騰與DeepSeek創辦人梁文鋒相鄰而坐,被問到二人有否交流,馬化騰回應指,敬佩市場上出現獨立、開源的產品,讓多個模型公司受益,形容梁文鋒做了「偉大的事情」。

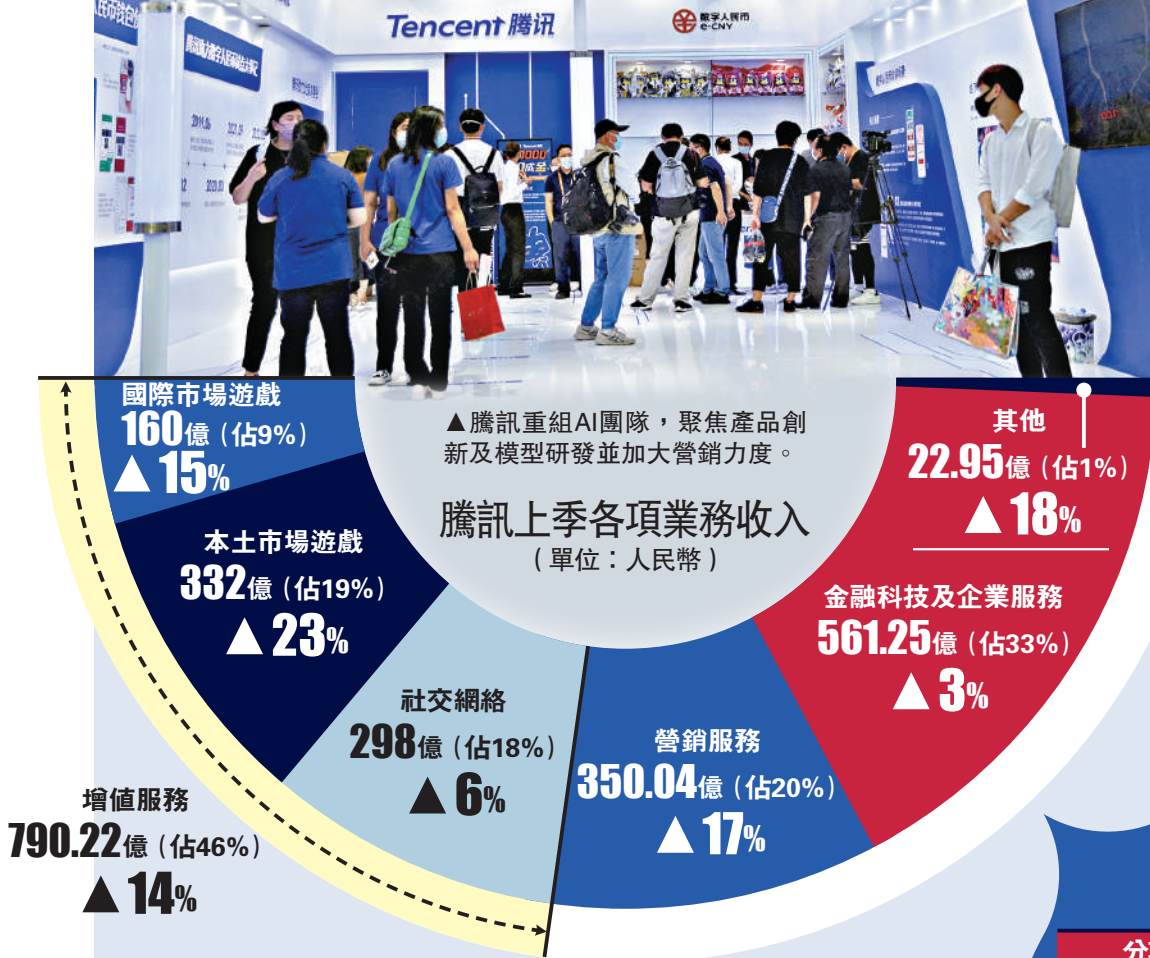
對於騰訊在智能機器人的布局,馬化騰表示,集團一直聚焦雲服務、大數據、相關應用場景等領域,希望成為所有機器人廠商的合作夥伴,而不是取而代之做硬件,這與集團的整體戰略目標一致。

截至去年12月底止全年,騰訊股東應佔盈利1940.73億元,按年升68%;每股基本盈利20.938元。非國際財務報告準則下年度股東應佔盈利為2227.03億元,按年增長41%,非國際財務報告準則下每股基本盈利24.027元,增長44%。

年內,騰訊收入增長8%至6602.57億元,其中營銷服務增長20%至1213.74億元。公司表示,這主要得益於廣告主對視頻號、小程序及微信搜一搜廣告庫存的強勁需求,以及持續升級AI驅動的廣告技術平台。

至於增值服務業務也受惠國際市場和本土市場遊戲收入增加,帶動相關業務收入同比增長7%至3191.68億元。金融科技及企業服務業務也受惠理財服務及商業支付服務收入增加而提升4%至2119.56億元。

騰訊股價昨日於業績發布後有所偏軟,收報540港元,下跌1港元,成交額170.7億港元。



騰訊管理層看前景

- 2025年將繼續加大對AI投入,預計全年資本開支佔收入比重約為低雙位數
- 騰訊擁有強勁現金流,有財力進行較均衡的資本配置
- AI生態仍處於早期發展,惟AI應用的大發展機會已到來
- 希望成為所有機器人廠商的合作夥伴,而不是取而代之做硬件

50億加碼海外基建 沙特印尼建數據中心

騰訊(00700)高級執行副總裁、騰訊雲與智慧產業事業群首席執行官湯道生表示,將持續加大對海外基礎設施的投入,包括計劃投資超過6.5億美元(約50.7億港元),在沙特及印尼建設數據中心。

在騰訊全球數字生態大會上海峰會上,湯道生指出,集團將在沙特建設首個中東數據中心,將在中東投入超過1.5億美元(約11.7億港元),並計劃投資5億美元(約39億港元),在印尼建設第三個數據中心。

騰訊雲海外客戶突破萬家

目前,騰訊雲國際化業務已連續三年保持雙位數增長。截至2024年底,騰訊雲海外客戶累計突破1萬家,業務覆蓋歐美、日韓、東南亞、中東、非洲等逾80個國家和地區。

另外,湯道生提到,隨着DeepSeek開源與深度思考的突破,AI大模型正跨過產業化落地的門檻,站上普及應用的全新起點。他指出,大模型是AI應用的核心,但好的模型還需搭配實用的場景、權威的內容來源、穩定的算力服務,才能在用戶需要的時候提供可靠的AI服務。

「大腦智商再高,如果沒有學過相應的知識,也無法很好地解決問題。」湯道生強調,騰訊會提供從算力到模型部署、產業落地的全鏈路支持,打造「好用的AI」,為用戶提供有實效、有溫度、可進化的智能產品和解決方案。

騰訊上季業績 (截至去年12月底)

分項	金額(人民幣)	按年變動
收入	1724.46億	▲11%
經營盈利	514.78億	▲24%
淨利潤	513.24億	▲90%
經調整淨利潤*	553.12億	▲30%
每股基本盈利*	6.032港元	▲33%
末期息	4.5港元	▲32%

*註:按非國際財務報告準則(Non-IFRS)

騰訊音樂斥78億回購 股價飆14.5%

騰訊音樂(01698)季績勝預期,加上擬斥資10億美元(約78億港元)回購股份,大行紛紛上調目標價,預期付費用戶滲透率仍有上升空間,帶動長期盈利增長前景,刺激該股昨日一度抽升16%至59.3元高位,收報58.5元,升幅仍達14.5%。

超級會員帶動收入增長

中金公司發表報告指出,騰訊音樂批准新一期10億美元股份回購計劃,反映公司重視股東回報,預期在線音樂業務今年仍繼續健康的增長勢頭,受惠超級會員(SVIP)轉化,推動單個付費用戶月均收入(ARPPU)。該行維持騰訊音樂「跑贏行業」評級,目標價上調25.4%至65.2元。

去年第四季,騰訊音樂毛利率上升5.3

個百分點至43.6%,主要受惠於超級會員的音樂訂閱收入、廣告服務收入增長,以及原創內容的逐漸增加。

里昂認為,騰訊音樂季績表現反映管理層的執行能力,配合多項人工智能(AI)措施,有助提升用戶體驗及加強音樂消費場景,令用戶消費時間大幅增加。該行維持騰訊音樂「跑贏大市」評級,目標價上調3.4%,由原先的62.2元升至64.3元。

另外,高盛提到,騰訊音樂的付費用戶滲透率、定價上漲空間,甚至是利潤率,均有一定擴張空間,考慮到騰訊音樂在音樂流媒體行業中的主導地位,估值溢價屬合理。該行把騰訊音樂美股目標價升至15.3美元,港股目標價升至59.5元,投資評級為「買入」。

大行予騰訊音樂目標價(港元)

大行	評級	目標價	點評
中金	跑贏行業	65.2	新一期78億元股份回購計劃,反映重視股東回報
里昂	跑贏大市	64.3	利用AI提升用戶體驗,令消費時間大幅增加
高盛	買入	59.5	付費用戶滲透率、定價上漲空間仍具潛力
滙豐	持有	54.6	超級會員(SVIP)帶動用戶平均收入上升

小米績佳績有催化劑 花旗最牛看73.5元

【大公報訊】新經濟股季績普遍勝預期,小米(01810)亦不例外,券商陸續上調其目標價,高盛認為2024年是小米增長軌跡的開端,未來持續有多項股價催化劑,暫維持「買入」評級,目標價由58元上調至63元。花旗將小米目標價上調42%至73.5元最牛。

高盛發表研究報告指出,小米新的增長軌跡於2024年展開,主要增長動力是:「人車家全生態」系統的擴展、對六大核心策略的增強投資、對全球消費者品牌吸引力的提升。小米電動車SU7 Ultra挑戰德國紐柏林賽道、進行15周年產品發布活動、今年4至5月參展上海車展等事件,有望成為小米股價的催化劑。

海外業務帶動賺錢能力

另外,麥格里形容,小米是中國電動車需求上升、消費者行為改變、產業整合的受益者。隨着核心業務產品範圍擴大,海外業務持續擴張,將有助提高獲利能力。該行給予小米「買入」評級,目標

價上調15.8%,由57.65元升至66.75元。摩根大通表示,小米的基本因素雖然強勁,但是,電動車持續增長、智能手機受國家補貼帶動等樂觀預期,已反映在目前股價表現上,業績表現亦較預期為佳,展望今年再出現驚喜的空間並不大。摩通認為,在中國大型TMT(科技、媒體、通信行業)股份中,小米目前市值僅次於騰訊



(00700)及阿里巴巴(09988),建議投資者可先行獲利,等待更好的入市時機。該行把小米投資評級由「增持」降至「中性」,目標價則大幅調升76.5%,由原先的34元升至60元。

小米股價昨日持續強勢,收報58.2元,上升0.55元,成交額達215.54億元,是成交最活躍藍籌。

券商予小米最新目標價(港元)

券商	投資評級	目標價
花旗	買入	73.5
滙豐	買入	70.4
里昂	高度確信跑贏大市	69.0
麥格里	買入	66.75
美銀	買入	65.0
高盛	買入	63.0
摩通	中性	60.0
大摩	增持	45.0

