

# 卓博集團 **SEHK** 3738

## 2023年度业绩会

2024年3月



# 免责声明

本材料仅供参考之用，并不构成购买或出售阜博集团有限公司（“本公司”）任何证券的要约或邀请。本演示材料的任何部分亦不构成任何合约或承诺的基础。请勿就任何合约或承诺依赖本演示材料的任何部分。

本材料载有与本公司业务、财务表现、战略及业绩有关的若干前瞻性陈述。前瞻性陈述为有关未来情况及业绩的陈述，以及不属于过往事实的任何其他陈述。在某些情况下，前瞻性陈述使用诸如“预期”、“预测”、“打算”、“计划”、“目标”等类似词语。本材料所载的前瞻性陈述基于多个假设，存在不确定性，并受风险影响。本公司、其联属公司、顾问、代表，或任何该等人士的高级职员、雇员均不保证与前瞻性陈述有关的假设不存在错误，亦不就本材料所载前瞻性陈述在未来的准确性或所预测的情况是否实际发生承担责任。本公司明确表示其概不负责或承诺因所预期的情况发生任何变动或前瞻性陈述所依据的事件、条件、假设或情况发生任何变动而发布本材料所载前瞻性陈述的更新数据或修订版本。概不就本材料中的任何错误、遗漏或不准确陈述承担任何责任。

您出席此次交流会议，即确认您将自行分析并评估本公司可能在未来实现的业务表现，亦确认您对市场及本公司作出的评估承担责任。

请勿以任何其他方式使用、复制、拷贝、分发、共享、传播本材料。

- 1 公司发展战略**
- 2 2023业绩亮点**
- 3 战略落地与展望**

# 公司发展战略

# 技术变革推动内容生产规模的海量增长



1888

2023

# 技术变革推动内容发行直达全球用户

电影屏幕数量  
>20万



DVD鼎盛时期  
年销售量  
>1亿台



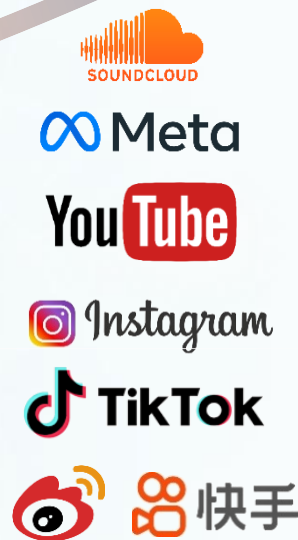
数字电视订阅  
用户数量  
>11亿



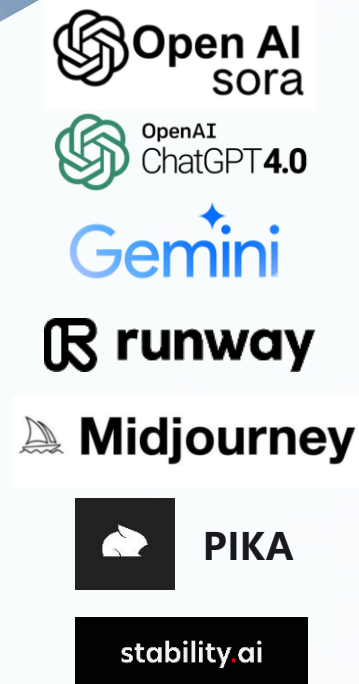
主要流媒体平台  
付费用户数  
~9亿



全球短视频  
平台总月活  
~101亿



某主流大模型方  
网页月访问次数  
>16亿



# 生成式AI推动内容生产和发行进入全新时代

A large iceberg floats in a blue ocean under a blue sky with white clouds. The visible tip of the iceberg is small, while the vast, submerged part is much larger, illustrating the concept of hidden value.

内容产业的核心价值是创意和版权

# 打造技术基础设施，规模化提升内容确权、保护和价值分配的效率





公司自创立以来  
其定位就是基于技术和产品能力  
围绕IP提供一系列创新和可持续的服务，让创意更有价值。

卓博  
技术基础设施

基于核心确权技术  
保护大型内容方IP

持续提升IP保护能力  
应对复杂流媒体场景

拓展服务至IP交易场景  
进行多渠道的变现增值

把握技术变革机遇  
成为服务IP价值的基础设施

# 公司业务持续快速增长，专注于打造高扩展性业务基座

构建数字确权  
核心技术能力

从版权保护拓展  
到交易变现

卓博技术  
基础设施

通过战略扩张  
初步完成国际化

蚂蚁战略合作和收购粒子  
建立中国基础

76%

上市六年(18-23年)  
收入复合增长

20亿

2023年持续高速收入增长  
实现20亿里程碑

50%

2023年中国收入占比  
从上市时1%提升到50%

99%

上市六年(18-23年)  
增值业务收入复合增长

# 2023 业绩亮点

2023

## 促进业务高质量发展 布局第二增长曲线



收入同比增长 **39%**  
三年增长3倍 (2021-2023)



毛利润同比增长 **44%**  
毛利率同比提升约**150bps**



研发费用增长 **74%**  
重点投入新技术研发

# 收入达成20亿里程碑目标

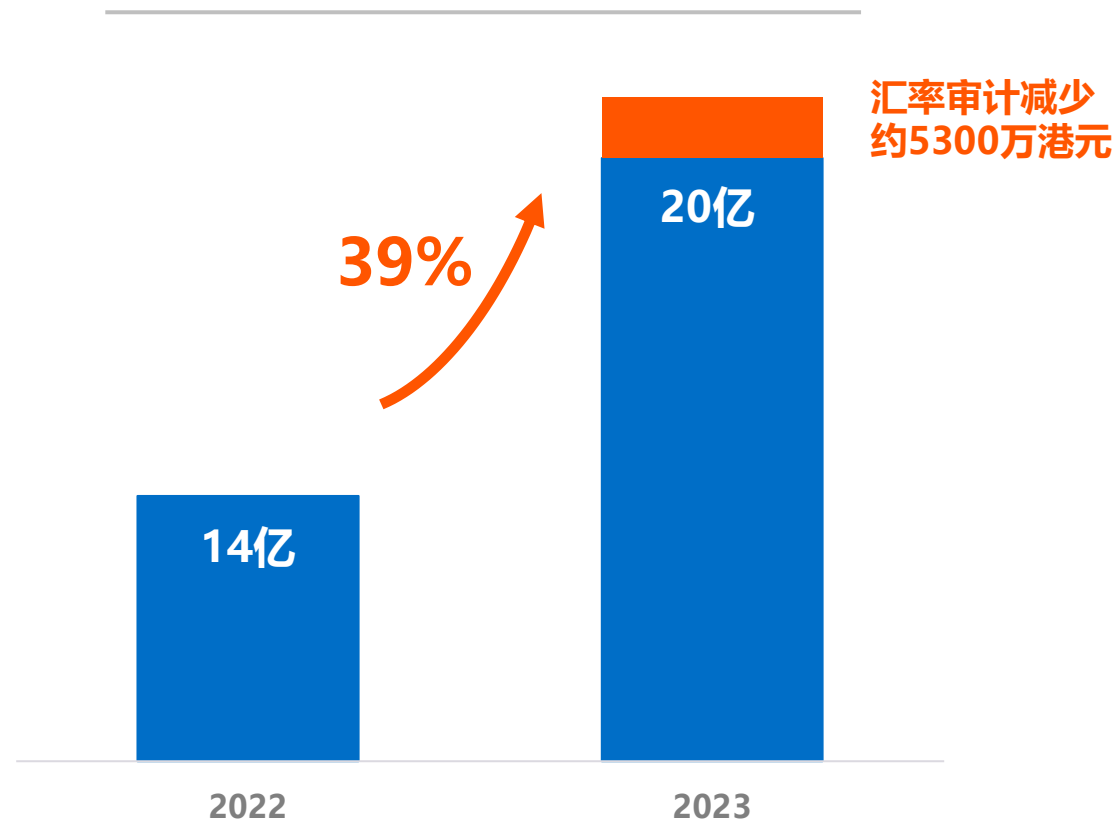


收入同比增速**39%**



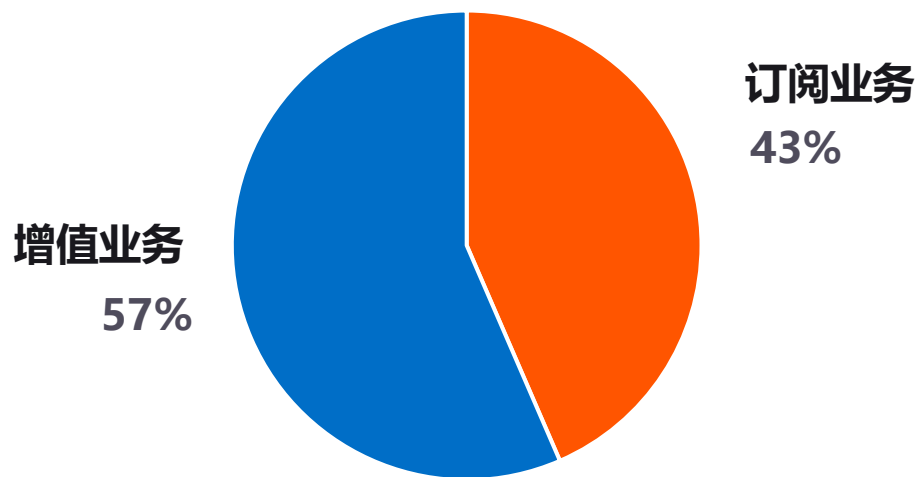
在不考虑汇率  
波动影响下增速**42%**

总收入 (港元)



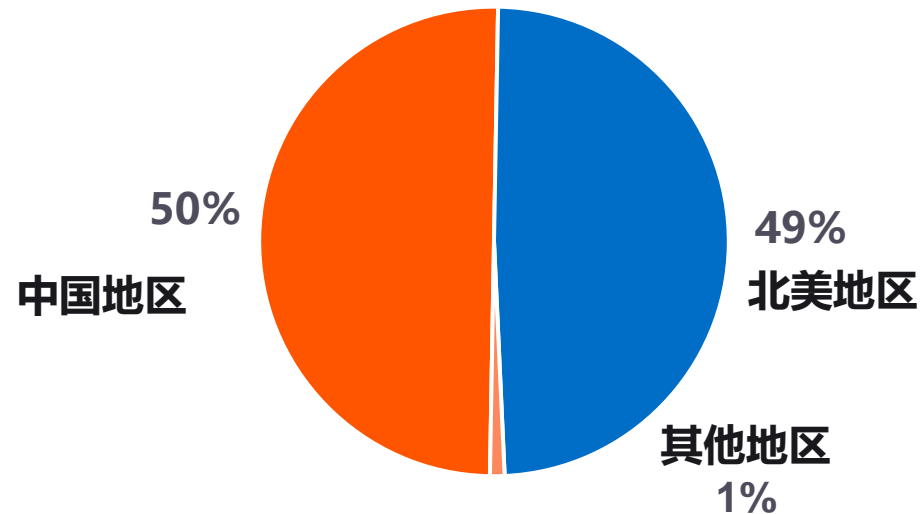
# 多样化业务提供稳健的发展引擎

订阅业务同比增速**58%**  
增值业务同比增速**27%**



订阅及增值业务占总收入比 (%)

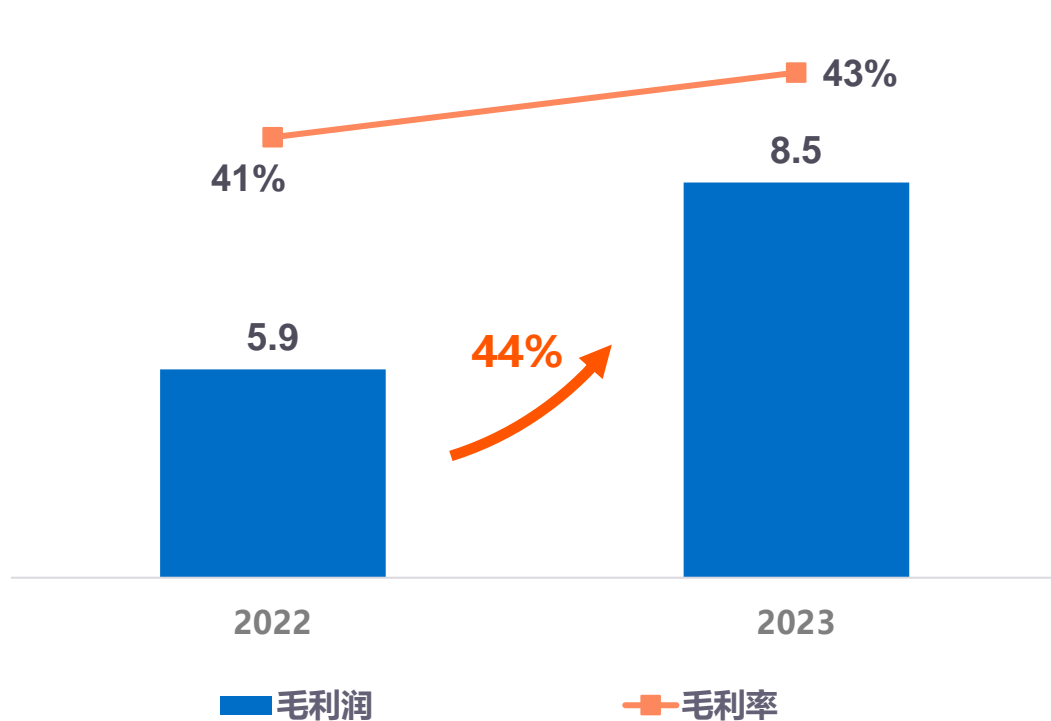
北美业务同比增长**33%**  
中国业务去除审计汇率影响同比增速**51%**



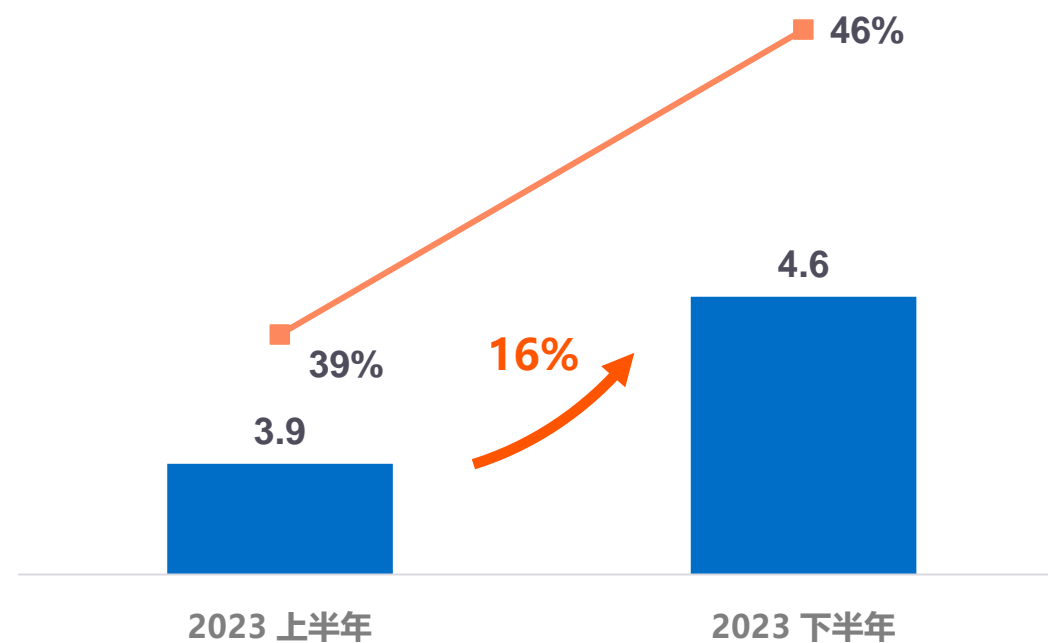
各地区业务占总收入比 (%)

# 收入质量提升驱动毛利率稳步增长

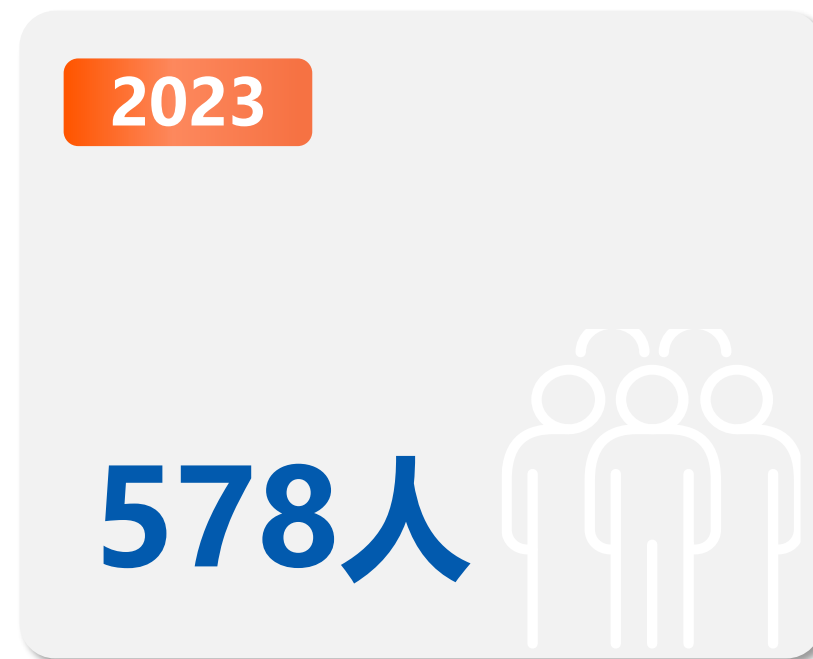
毛利率全年同比提升**2个百分点**



毛利率半年环比提升**7个百分点**



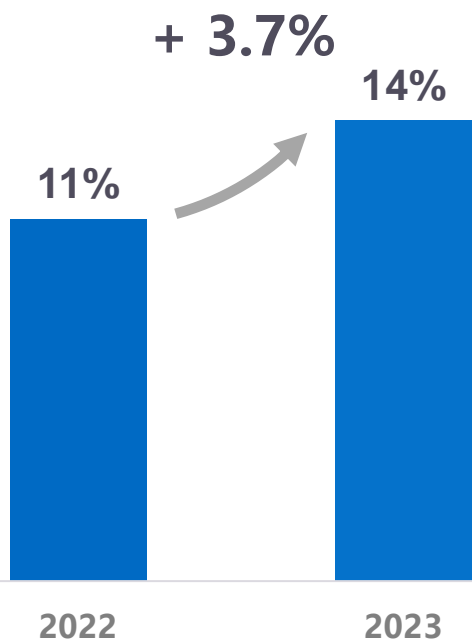
# 规模化发展效应突显，员工数量个位数增长



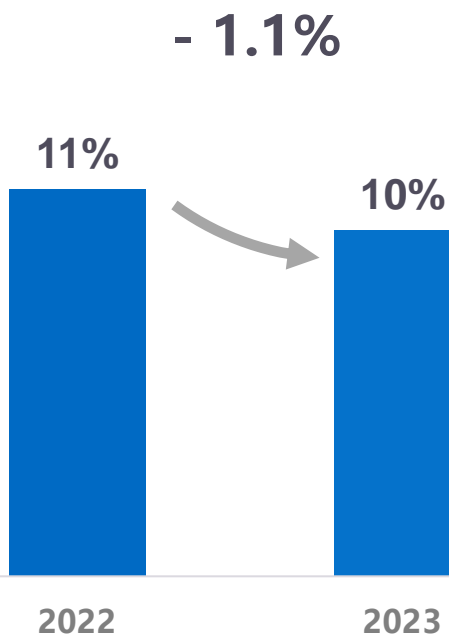


# 运营成本

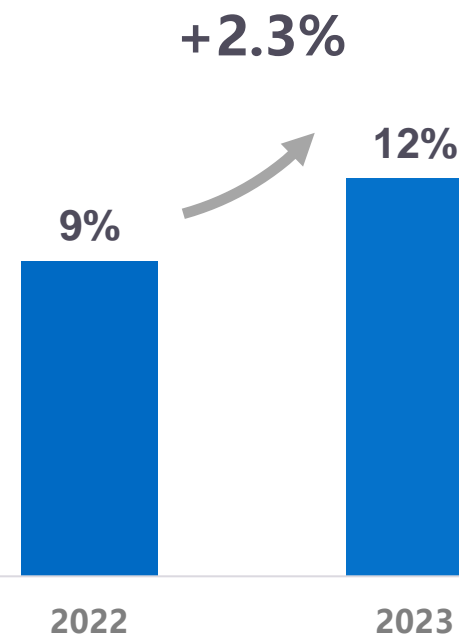
销售及营销开支(占收入比%)



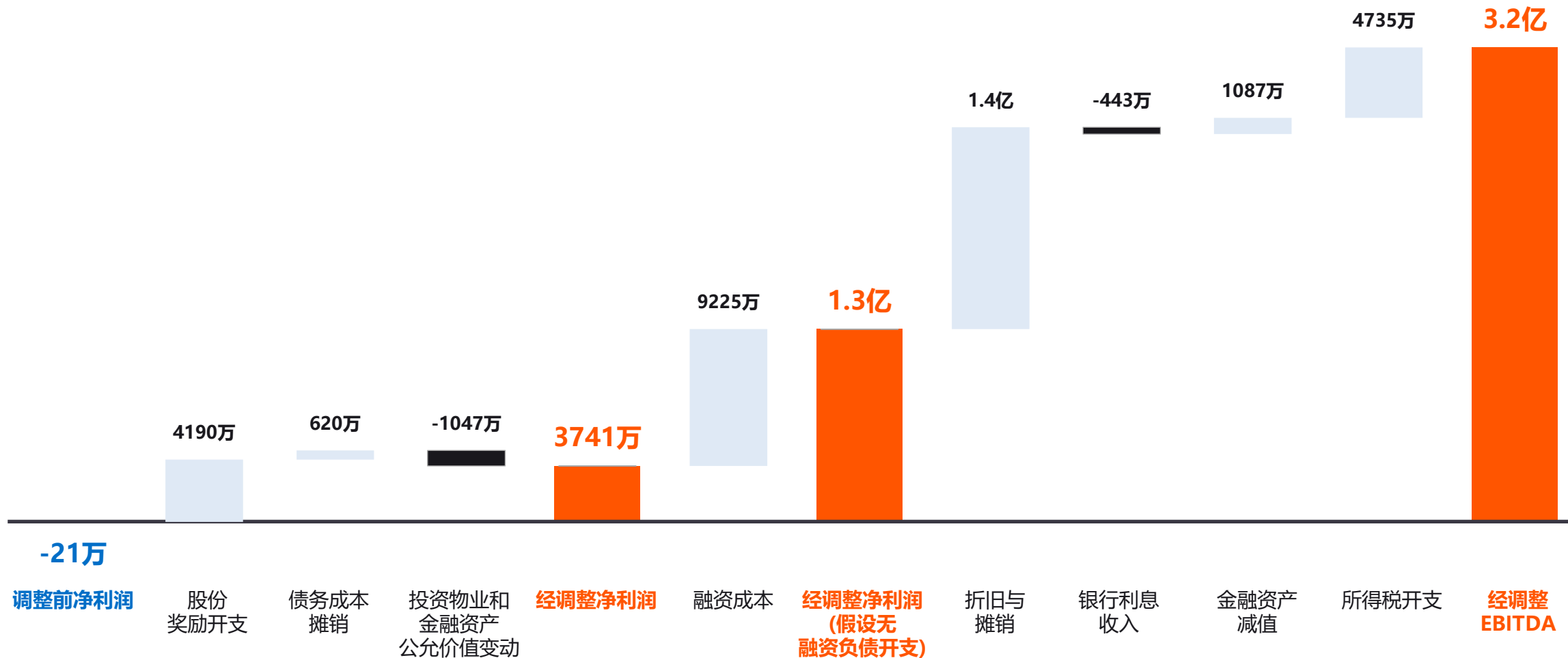
行政开支(占收入比%)



研发开支(占收入比%)

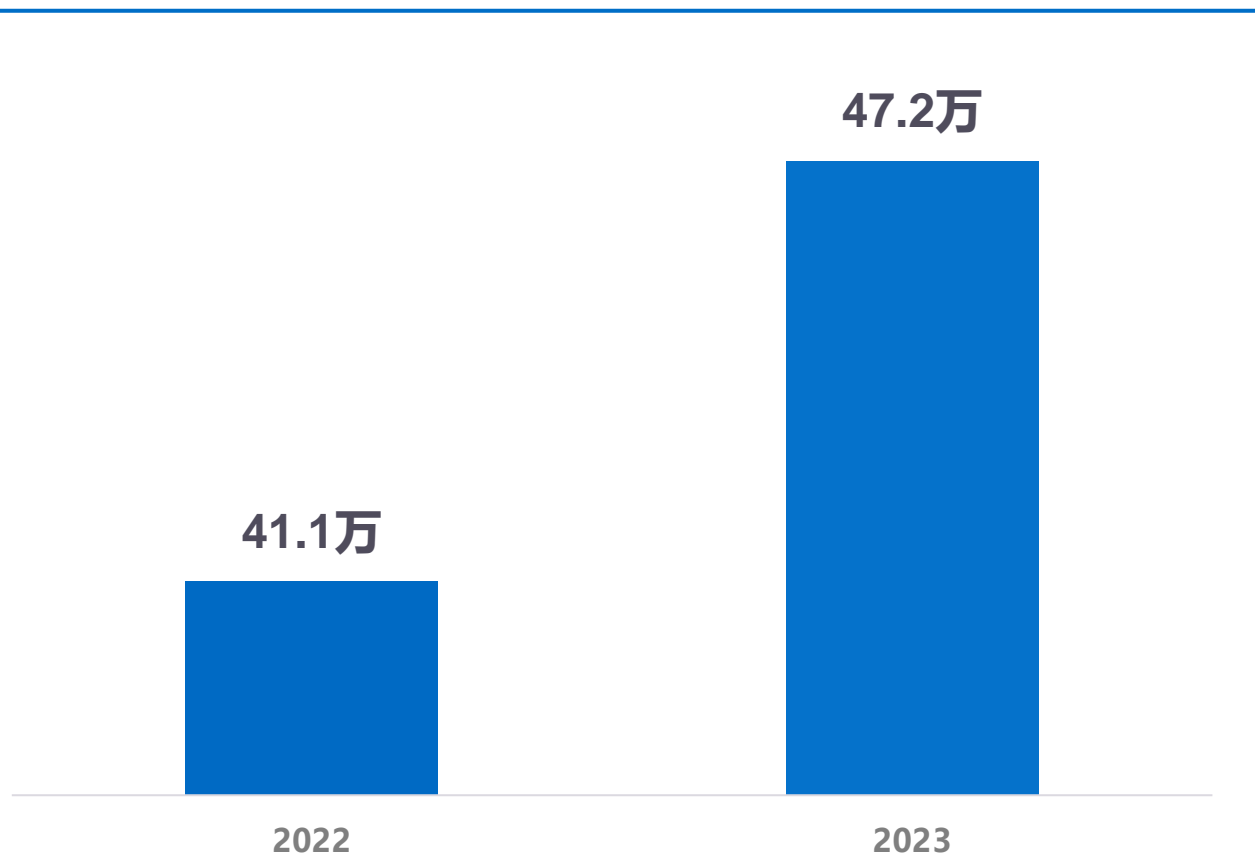


# 经调整净利润和经调整EBITDA



# 持续提高单客收入 (ARPU)

客户月度平均单客收入 (港元)



## 保持客戶黏性



月度經常性收入

7,237 萬港元



淨收入留存率 (NRR)

135%



客戶留存率

98.1%

# 战略落地与展望

# 建立长期信任合作关系，持续激活数字内容资产价值



内容客户 (个)

217

- 实现更多内容品类的客户突破，获取大量优质内容合作方



平台客户 (个)

136

- 输出规模化服务能力，把握数字经济发展机会

总计客户: **353**↑

社交媒体活跃资产

315万个

对比2022年新增60万个



影视付费平台活跃资产

240万小时

对比2022新增30万小时



# 持续提升客户内容渗透率，聚焦大型国际传媒集团的服务合约升级



# 基于关键客户的合作保障中国收入持续增长



版权保护与交易综合服务平台建设



更大的内容规模和更多的语言区域落地



结合其底层基础设施能力共建版权生态





01 把握生成式AI引发产业变革的重大机遇，推进版权内容扩展新业态服务落地

02 把握数据要素管理平台集中建设期机会，深度参与区域版权生态建设

03 基于持续积累的综合优势，建设基础设施级服务能力以提升服务规模

# 问答环节



**王扬斌**  
董事长



**励怡青**  
中国区联席总裁



**史晶月**  
中国区联席总裁



**龙辉**  
高级副总裁



让创意更有价值

Making Creative Content More Valuable



[vobile.com](http://vobile.com)