

雪球访谈

月活破亿创新高，刘志超解读陌陌一季报

2018年05月30日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



刘志超

访谈简介

\$陌陌(MOMO)\$一季度实现营收4.351亿美元同比增长64%，净利1.299美元同比增长60%，这份财报是否超预期？本期访谈我们请到了陌陌研究达人@刘志超来与大家交流探讨~

财报显示，按照美国通用会计准则(GAAP)计算，陌陌第一季度净营收为4.351亿美元，较上年同期的2.652亿美元增长64%；归属于陌陌的净利润为1.299亿美元，较上年同期的8120万美元增长60%。

截至2018年3月31日，陌陌月度活跃用户为1.033亿，较上年同期的8520万人增长21%；视频直播服务和增值服务总付费用户(未重复计算重叠人数)为810万人，较上年同期的700万人增长16%。陌陌预计，2018财年第二季度总净营收介于4.700亿美元至4.850亿美元之间，同比增长51%至55%。

利益披露：@刘志超持有\$陌陌(MOMO)\$。

免责声明：本访谈基于嘉宾认为可靠的已公开信息，但嘉宾无法保证信息的准确性或完整性。在任何情况下，本访谈中的信息或所表述的意见不构成对任何人的

投资建议，投资决策需建立在独立思考之上。

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：陌陌(MOMO)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 陌陌(MOMO):

腾讯《一线》作者相欣 5月29日，移动社交网络平台陌陌（Nasdaq:MOMO）公布了2018年第一季度未经审计的财务业绩。财报显示，2018年第一季度，陌陌净营收达27.6亿元人民币（4.351亿美元），同比增长64%。不按照美国通用会计准则计量，2018年一季度归属于陌... [网页链接](#)

[答] 刘志超:

回复@仓佑加错-Leo: 是啊，在能力圈内的公司间轮动，不要太爽//@仓佑加错-Leo:回复@刘志超:抖音不影响陌陌，更不影响微信，这种互联网界的常识，在投资界还要解释半天，可见赚钱的能力圈有多重要。

[问] 魏鲲:

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说: 主营直播付费人数增速一直不高，其他营收暂时比重还比较低，对未来股价影响如何?

[答] 刘志超:

股价相关问题不聊。不过如果说直播付费用户数是影响陌陌股价表现的一个因子，倒也没什么问题。陌陌直播付费用户数连着三个季度410万，之后一季430万，现在440万，没增长的时候股价表现比较糟，恢复增长时股价表现不错。

[问] Takun:

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说: 探探的收购对momo的协同效应有多大影响，MOMO后续的成长核心，是依靠外延并购导入直播的用户增量和ARPU增量吗?

[答] 刘志超:

尽管陌陌和探探高层的说法是两个平台目前独立发展，但我相信这只是阶段性的状态，未来两个平台一定会有作为整体协同发展的机会，一定1+1大于2。陌陌的后续成长核心，我认为还是陌陌和探探这两个平台各自在不同路径上的探索与发展，提升各

自平台的用户活跃度，寻找更适合的货币化方式。并购不会是核心成长逻辑，从目前的开放式关系陌生人交友平台来看，没有什么可以带来可观用户增量的标的了，收购新平台会成为这双子星的一个补充。

[问] 始于西川：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：你好，请教一下陌陌的用户留存率有多少呢？周边几乎没人用陌陌，陌生人社交，用户粘性应该很差的。1亿月活水分多大？陌陌的用户年龄层分布，哪个年龄段最多呢20--25？

[答] 刘志超：

留存率数据不是核心管理人员接触不到的。。。陌陌的数据应该属于中国互联网公司里比较干的，这点跟踪的久就有数了。陌陌的用户男多女少，大概7:1，年龄分布，31岁到35岁占比最高，为25.79%，41岁以上的用户占18.39%。24岁以下用户占比23.03%

[问] 迷路阳光：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：超哥说说在你看来陌陌现在还有什么不足吧。

[答] 刘志超：

个人观点，陌陌的不足之处有，1要做泛社交泛娱乐平台的大众化定位与产品自身较差的口碑有冲突，且后者多年也没明显改善，2是陌生人社交难以像熟人社交做到赢家通吃，绝对垄断。平台最初吸引的那一批种子用户总会随着用户量上升带来社交体验下降而产生逃离的冲动，也就是说总是有更酷更潮角度更新颖的平台机会。探探不就是在陌陌身旁发展起来的么。目前来看，唐岩也看到了这点，会通过收购来解决。

[问] 三颗小白菜：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：你预计直播这个行业，付费用户数能占活跃用户数的多少？

[答] 刘志超：

从欢聚时代过往的付费用户数据来看，用户付费率会保持在8%以上。但欢聚时代是直播平台，而直播是陌陌这个社交平台的一项业务，陌陌还有许多其他的功能，还有许多用户连直播都没看过，所以陌陌直播业务的用户付费率应该很难达到8%。

[问] jiancai：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：看您介绍，陌陌男女用户数字差距较大，想了解一下，陌陌的女性用户的主要诉求，使用陌陌的动机主要是什么？

[答] 刘志超：

使用陌陌的女性用户诉求大概是这几种，1是无聊来娱乐（玩小游戏、聊天室），2是单身交友，3是用动态记录生活（发牢骚），4是直播赚点小钱。

[问] 快乐圆周率：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：请问陌陌的天花板在哪里？目前看得到吗？

[答] 刘志超：

陌陌+探探的用户天花板，泛化的说，是中国寂寞人群+无聊人群。目前来看，前一部分人群可能通过陌陌和探探这两大平台已经网罗了很大一部分，后一部分要看陌陌目前的定位发展能不能有明显的突破。目前来看，强敌环伺，不太容易。

营收天花板，我觉得还看不到。一方面，直播市场可能比我们想象的要大，移动营销还是有潜力可挖，另一方面探探仅仅进行了比较初级的货币化，未来潜力还很大。以及两个平台作为一个整体，存在更多协同联运的机会，对广告商有更强的议价能力。

[问] 松树：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：陌陌主要营收来源是直播，那么他的主要竞争对手是其他直播平台么，他相比其他家的核心竞争优势在哪呢？

[答] 刘志超：

陌陌的直接竞争对手主要是其他陌生人交友平台，其次是直播平台，再往下还可以算到短视频平台头上。但真正重要的还是用户，陌陌的核心竞争优势在于自带高质量（付费意愿强劲）的流量。

[问] 胡言的笔记：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：大额打赏的用户是否有周期性，如同博彩股的VIP用户？

[答] 刘志超：

是有的，大R用户会在一段时间的高度参与后活跃度和打赏额逐渐下降，或断崖式下降。

[问] xlist：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：陌生人也可通过消费内容来交友，比如雪球知乎等等。陌陌有可能向这方面拓展么？

[答] 刘志超：

陌陌的短视频及用户动态，也是一种通过内容交友的方式。发布动态可以获得非常多的社交反馈。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里