

# 雪球访谈

营收破8000万美元，雅乐科技三季报还释放出哪些  
利好？

2022年11月17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



Takun V 互联网金融行业资深从业人士

## 访谈简介

近日，YallaGroup(NYSE:YALA)公布了2022年第三季度财报。财报显示，YallaGroup2022年第三季度营收为8,006.2万美元，同比增长12.3%，再一次超出了预期指引上限。公司第三季度净利润达2,442.2万美元，净利润率为30.5%，平均月活跃用户数量为3,089.6万，付费用户数量为1,154.1万，分别同比增长19.1%和50.3%。

在大环境整体受“寒潮”侵袭的情况下，YallaGroup本年度营收仍实现连续三个季度的环比增长，体现出公司强韧的抗风险能力。公司管理层表示，出色的业绩表现得益于公司在完善运营流程、优化用户获取和提升产品货币化能力上的努力。此外，在新项目方面，YallaGroup也取得了实质性进展：聚焦于中重度游戏业务的YallaGame推出了MergeKingdom——第一款重度游戏的测试版；即时通讯产品YallaChat迭代至1.3版本，上线了更多本地化功能，并将YallaLudo以小程序的形式内嵌进产品中，以进一步增强产品间协同作用，提高用户粘性。

再次给出这样一份高质量答卷，YallaGroup做对了什么？未来还有哪些增长潜力？本期我们邀请到了@Takun做客雪球访谈，跟大家共同探讨，快发起提问

吧!

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：雅乐科技(YALA)

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] 当下不炸:

对@Takun 说：雅乐科技未来最大的风险老师觉得是那些？需要跟踪那些信号及指标呢？

[答] Takun:

我个人认为作为互联网产品的自然增长的形态没有太大风险，比较关注的还是MENA地区的保守度。

[问] 扫他黑除你恶:

对 @Takun 说：中概股明年整体走势预测如何？

[答] Takun:

每年都是新的一年

[问] 黑茶茶茶:

对 @Takun 说：最近持续上涨但有下跌回落趋势，您怎么看？

[答] Takun:

我们对Yalla的关注，尽可能还是要关注其基本面的情况。比如1、3、5、10年，你对公司业务的成长预期是怎样的。不以涨喜，不以跌悲。短期的波动，我认为不是当下需要关注的重点。

[问] 眼神难得精准:

对@Takun 说：老师您好，财报上看，Yalla Q3营收首超8000万美元，付费用户同比增长超50%，在收入和体量上均取得了不错的成绩。在您看来，目前公司的哪些业务值得特别关注，可能会出现新的增长点？

[答] Takun:

如果了解腾讯QQ-QQ游戏中心（小游戏） -

QQ游戏（中核→硬核枪车球）的发展路径的话，就应该发现，公司其实也在这样的一条道路上前进。我们的核心，是要关注每个业务的货币化率和活跃度是否能进一步提升，以及是否能够和中心化的分发流量（Yalla/Yalla Chat等）实现良性的结合，那么这些业务都有可能成为未来的增长点，比如社交增值和游戏，比如Gift Card对付费纵深的补充。

[问] 化侵：

对@Takun 说：我下载体验过最新版本的YallaChat，个人感受确实不错，功能设计都做到了充分本地化，称得上是“中东微信”。想问问老师，YallaChat作为一个免费产品，短时间内很难见到营收，但看得出公司在这一产品上投入很多，它对于Yalla整个产品矩阵是会有什么战略意义吗？

[答] Takun：

YallaChat，本质上是公司在Yalla的公域社交之上尝试的私域为主的社交形态，更接近于我们所了解的IM，比如微信、WhatsApp等等，阿拉伯语的文字排布，以及他们的审美，本身和英语中文的输入体验不一样，所以本地化是肯定存在用户需求的。如果参照微信的发展思路，一旦网络效应达到临界点，YallaChat逐这款产品有望将大幅降低Yalla各系App之间的获客和复访成本。

[问] 当下不炸：

对@Takun 说：yalla的业务主要在海外，除了定期报告外，还有什么样的信息可以作为佐证去验证公司的经营情况呢？

[答] Takun：

可以关注公司的公众号，或者看第三方App统计平台的业务情况，如果懂阿语的话，最好还是能直接去聊一聊，感受一下社群的氛围，当然英语也是可以的

[问] 伊利丹：

对 @Takun 说：美股上市、中国背景却又做的是中东市场，这样的背景下是不是很难得到资金关注？

[答] Takun：

也许吧，但是核心还是企业的基本面。

[问] 擒牛虎：

对 @Takun 说：Yalla这个季度上线了一款重度手游的测试版，看名字是Merge类游戏，请问这类游戏的发展潜力怎么样？中东市场重度手游的潜力如何？谢谢老师。

[答] Takun：

我认为重度手游的市场非常大，而且中东用户氪起来可能会对游戏的数值上限有更高的要求要知道中东地区当地的每天上网有效时长是比东南亚还要再多一些的。MergeKingdom这种SLG型的重度手游，是可以和YallaChat实现联动的。

[问] 擒牛虎：

对 @Takun 说：Yalla这个季度上线了一款重度手游的测试版，看名字是Merge类游戏，请问这类游戏的发展潜力怎么样？中东市场重度手游的潜力如何？谢谢老师。

[答] Takun：

回复@擒牛虎：再补充一下，2022年沙特人均上网时间是8小时5分钟。此外根据Statista的统计，中东玩家人均支出大约是270美元（约合1903元人民币），属于当之无愧的优质玩家//@擒牛虎：回复@Takun：谢谢老师

[问] 当下不炸：

对 @Takun 说：请问下老师对公司目前的估值怎么看？是否属于超级低估的状态

[答] Takun:

当下的估值在属于低估的分位区间内，无论从PE的角度还是从单用户市值的角度。

[问] 涮毛肚:

对 @Takun 说：现在整个互联网行业都在“降本增效”，大环境不是很景气，但Yalla今年来一直能保持正向增长，十分稳定，您觉得这种长期的抗风险能力可能是来自哪里？

[答] Takun:

一方面是因为本身中东地区人口多，接近5个亿，渗透率和人口红利均远未见顶。Yalla的Q3才覆盖3000w的MAU，1000w的付费用户QPU。我觉得这种能力其实来源于公司的运营效率的提升，把新用户真正地转化为生态系统内部的用户。

[问] 无尽旅途中:

对 @Takun 说：我看到第三季度Waha更新了新的社交场景Disco 舞厅，增加了更多用户间的交互动作和一起看视频等的娱乐功能，Avatar的本土化服饰也变的更加丰富，整体上越发完善了。请教一下，这类元宇宙社交应用其实还处于发展阶段，您觉得如果要更进一步，还可以在哪些方面有所突破？

[答] Takun:

现在这样就挺好的，先把更多的用户在虚拟空间里面形成连接。如果未来硬件基础设施获得突破的话，可以再迁移到下一代的硬件设备上，

(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