

新股資料概要：嗶哩嗶哩股份有限公司—SW

招股詳情：

行業	視頻社區	集資用途	
股票代號	9626	用於研發以改善用戶體驗和加強以用戶為中心的商業化	20%
招股價	最高 988 港元	能力	
集資淨額	最高 3,272.82 億港元	用於內容，以支持健康和高质量的用戶增長	50%
		用於銷售及營銷	20%
		用於一般企業用途及運營資本需要	10%
時間表			
公開認購日期	18/03/2021 上午 09:00 [^]		
公開截止認購日期	23/03/2021 中午 12:00 [^]	保薦人	摩根士丹利亞洲有限公司
定價日	23/03/2021		高盛（亞洲）有限責任公司
公佈申請結果	26/03/2021		J.P. Morgan Securities (Far East) Limited
掛牌日期	29/03/2021		UBS Securities Hong Kong Limited

[^] 本公司孖展認購截止日期可能早於公開認購截止日期

新股分析：

根據艾瑞諮詢報告，到 2025 年中國視頻用戶將超過 1,180.2 百萬人，隨之創造的市場收入將超過人民幣 1.8 萬億元。作為中國年輕一代的首選視頻社區，公司享有巨大的市場機遇。公司主要用戶群為 35 歲及以下人群（即 Z+ 世代），根據艾瑞諮詢報告，於 2020 年，35 歲及以下的用戶佔公司月活用戶的比例超過 86%，佔比在中國前十大視頻移動端應用中排名第一。Z+ 世代是中國各類消費的增長驅動力及潮流引領者，更願意為內容消費，有利於公司營收增長。

公司簡介：

嗶哩嗶哩股份有限公司是中國年輕一代的標誌性品牌及領先的視頻社區。根據艾瑞諮詢報告，2020 年，35 歲及以下的用戶佔公司月活用戶比例超過 86%，該比例超過其他中國主要視頻平台。公司提供大量豐富的內容以滿足年輕人多元的興趣。「你感興趣的視頻都在 B 站」是公司的品牌主張。公司圍繞有文化追求的用戶、高質量的內容、有才華的內容創作者以及他們之間的強大情感紐帶，構建了公司的社區。在公司的社區中，用戶及內容創作者能夠發現基於不同興趣的多元內容，並進行互動，內容品類包含生活、遊戲、娛樂、動漫、科技和知識等眾多領域。公司亦支持廣泛的視頻內容消費場景，以專業用戶生成視頻（PUGV）為中心，輔以直播、專業

機構生成視頻 (OGV) 等。公司已經成為多元文化和興趣愛好者的家園，以及發現中國年輕一代文化趨勢和現象的目的地。

嗶哩嗶哩移動端應用的用戶界面



業務簡要：

公司的商業化模式以用戶為中心。公司是綜合性的視頻社區，公司持續增長的內容生態能夠持續滿足著公司的高參與度且忠實用戶們不斷變化的需求，為公司以用戶為中心的商業化提供多種手段。公司的收入主要來自移動遊戲、增值服務、廣告、電商及其他；收入成本包括收入分成成本、內容成本、服務器及帶寬服務成本以及電商及其他成本。

- 移動遊戲：** 公司在平台上主要為第三方遊戲開發商發行移動遊戲。用戶可以免費下載並使用嗶哩嗶哩賬號遊玩，而可購買遊戲中的虛擬物品以獲得更好的遊戲體驗。遊戲中的虛擬物品銷售是公司移動遊戲收入的主要來源。移動遊戲的收入成本包括收入分成成本、內容成本、服務器及帶寬服務成本及其他成本。移動遊戲的收入分成成本主要為支付給遊戲開發商及銷售渠道（應用商店）的費用。移動遊戲的內容成本主要為向版權所有者或內容分銷商購買授權內容的攤銷成本。
- 增值服務：** 公司的增值服務收入來自(i)大會員的訂閱費，付費會員可以獲得專享原創或授權內容的權利，(ii)直播頻道內虛擬禮物的銷售，及(iii)在公司的視頻、音頻及漫畫平台上銷售的付費內容和虛擬物品。增值服務的收入成本包括收入分成成本、內容成本、服務器及帶寬服務成本及其他成本。增值服務的收入分成成本主要為與主播、內容創作者、內容所有者或內容分銷商及銷售渠道（應用商店）分享的費用。增值服務的內容成本主要為向版權所有者或內容分銷商購買授權內容的攤銷成本和公司的製作成本。
- 廣告：** 公司的廣告收入來自各種形式的廣告服務，包括出現在移動端應用啟動頁面或頂部的廣告、網站主頁頂部的橫幅品牌廣告，以及主要以線上視頻推送旁邊的自然推送的形式出現的效果廣告。廣告的收入成本包括收入分成成本、內容成本、服務器及帶寬服務成本及其他成本。廣告收入的收入分成成本主要為與內容創作者及版權所有者分享的廣告收入。廣告收入的內容成本主要為向版權所有者或內容分銷商購買授權內容的攤銷成本和公司的製作成本。
- 電商及其他：** 公司的收入來自線上銷售 ACG 相關商品和線下表演及活動票務的收入。電商及其他的收入成本包括電商業務的相應銷售貨品成本及其他成本。

競爭優勢：

- 中國年輕一代的標誌性品牌及領先的視頻社區
- 有文化追求且快速增長的用戶群體
- 高活躍、高互動、高黏性和有強烈歸屬感的社區
- 源源不斷的創意內容生態
- 以用戶為中心的商業化帶來巨大機遇

披露

分析員及其關連人士並沒有持有報告內所推介股份的任何及相關權益。

免責聲明

只供私人翻閱。本報告（連帶相關的資料）由申萬宏源研究（香港）有限公司撰寫。申萬宏源研究（香港）有限公司為申萬宏源集團成員，本報告不論是向專業投資者、機構投資者或是個人投資者發佈，報告的資料來自申萬宏源研究（香港）有限公司相信可靠的來源取得，惟申萬宏源研究（香港）有限公司並不保證此等資料的準確性、正確性及或完整性。本報告部份的內容原由上海申萬宏源研究所撰寫並於國內發表，申萬宏源研究（香港）有限公司對認為適用的內容進行審閱並翻譯，然後採用。本報告內的資料、意見及預測只反映分析員的個人意見及見解，報告內所載的觀點並不代表申萬宏源集團的立場。本報告並不構成申萬宏源研究（香港）有限公司對投資者買進或賣出股票的確實意見。報告中全部的意見和預測均反映分析員在報告發表時的判斷，日後如有改變，恕不另行通告。申萬宏源集團各成員公司（包括但不限於申萬宏源研究（香港）有限公司和申萬宏源證券（香港）有限公司）及其董事、行政人員、代理人及僱員可能有在本報告中提及的證券的權益和不就其準確性或完整性作出任何陳述及不對使用本報告之資料而引致的損失負上任何責任。故此，讀者在閱讀本報告時，應連同此聲明一併考慮，並必須小心留意此聲明內容。倘若本報告於新加坡分派，只適用分派予新加坡證券及期貨法第 4A 條所界定的認可投資者和機構投資者，本報告及其內容只供相關認可投資者或機構投資者翻閱。任何人於新加坡收取本報告，並對本報告有任何疑問，可致電 65-6323-5207 聯繫 Shenwan Hongyuan Singapore Private Limited。

版權所有

聯繫公司：申萬宏源研究（香港）有限公司，香港軒尼詩道 28 號 19 樓
其關連一方：申萬宏源研究所，中國上海市南京東路 99 號 3 樓