

RESEARCH REPORT

MeetMe, Inc.

Published: 06/08/2016

Meet, chat, and have fun with new people – free! Member Login >>

meet me

Get it for ANDROID | Get it for IOS

New to MeetMe? Quick signup with Facebook

or sign up with email

Name | Email | Password

Gender | Birthdate

(Click here to enter your location) Sign Up Free!

By clicking "Sign Up Free!" you are agreeing to the [Terms](#), and to receive MeetMe email. You are also agreeing that others will be able to see info you provide on your profile.

MeetMe, Inc.

www.meetmecorp.com

Internet Information Providers

Ticker: MEET

Rating: HOLD

Компания **MeetMe, Inc.** 01.08.2016 представила результаты своей деятельности за второй квартал 2016 года. Мы рассмотрим, какие изменения произошли в компании с момента публикации нашего отчета по данной компании.

Для начала напомним, чем занимается компания:

MeetMe, Inc. - это социальная сеть, использующая местоположение пользователя, для знакомства с новыми людьми на мобильных платформах, в том числе на iPhone, Android, iPad и других планшетах, а также в интернете, которая облегчает взаимодействие между ними и стимулирует пользователей подключаться и общаться друг с другом. Бизнес генерирует прибыль за счет: реклама в приложениях, покупок в приложениях и на сайте, и платные подписки. Компания предоставляет пользователям доступ к многоязычному меню ресурсов, которые способствуют социальному взаимодействию, обмену информацией и другие темы, представляющие интерес.

Подобно тому, как Facebook уже зарекомендовал себя в качестве социальной сети друзей и семьи, и LinkedIn в качестве социальной сети коллег и бизнес-профессионалов, компания **MeetMe** создает социальную сеть не для людей, которых вы знаете, а для людей, которых вы хотите узнать, познакомиться. Компания считает, что встречи с новыми людьми являются одной из основных человеческих потребностей, особенно для пользователей в возрасте 18-30 лет, когда создается так много долговременных отношений.

Подробнее можно почитать на сайте компании <http://www.meetmecorp.com/> или зарегистрироваться <http://ru.www.meetme.com/>

27 июня 2016 года компания **MeetMe, Inc.** подписала соглашение о приобретении компании **Skout** (<http://www.skout.com/>).

Эта сделка будет закрыта в октябре 2016 года. Сумма сделки оценивается в \$54.6 миллиона, из которых \$28.5 миллионов будет выплачено наличными средствами, а оставшаяся часть суммы - обычными акциями в количестве 5,37 миллионов по цене \$4.86 за акцию. Тут стоит вкратце описать деятельность компании **Skout**. Эта компания, как и **MeetMe, Inc.** является социальной сетью, использующей местоположение пользователя, для знакомства с новыми людьми на мобильных платформах, в том числе на iPhone, Android, iPad и других планшетах. И является прямым конкурентом **MeetMe, Inc.**

Приведем несколько основных фактов по данной компании:

- выручка компании за 2015 год составила \$23.8 миллиона;
- количество активных пользователей на мобильных устройствах (Mobile MAUs) в течение мая 2016 года составило 3,5 миллиона;
- количество чатов (сообщений) в среднем отсылаемых в течение дня составляет 28 миллионов;
- сообщество этого приложения охватывает более 100 стран и доступно на 23 языках;
- 42 000 новых пользователей в среднем добавляется ежедневно в 2016 году.

Какие выгоды от этого приобретения получит компания **MeetMe, Inc.**?

Если бы сделка по приобретению **Skout** завершилась к началу мая, то мы бы имели следующие результаты:

- количество активных пользователей в течение месяца на мобильных устройствах (Mobile MAUs) увеличилось на 69% с 5 миллионов до 8,5 миллионов в мае 2016 года;
- количество активных пользователей в течение дня на мобильных устройствах (Mobile DAUs) увеличилось на 73% с 1,24 миллиона до 2,1 миллиона в мае 2016 года;
- количество чатов (сообщений) в среднем отсылаемых в течение дня увеличилось на 96% с 29,2 миллионов до 57,2 миллионов в июне 2016 года;
- количество новых пользователей, которые регистрируются ежедневно на мобильных устройствах увеличилось бы на 65% с 65 000 до 107 000;
- ожидаемая выручка от двух компаний в 2018 году должна составить \$ 100 миллионов.

Так же следует упомянуть следующие плюсы от объединения этих двух компаний:

- компания **MeetMe, Inc.** сможет ускорить монетизацию своей аудитории по всему миру, используя успешный опыт компании **Skout** в этом направлении (80% пользователей **Skout** находятся за пределами США);
- увеличение вовлеченности пользователей из-за увеличения географической плотности пользователей и их количества;
- снижение затрат за счет использования общих технологий;
- схожая схема генерации выручки.

Необходимо отметить, что эти две компании будут продолжать работать под своими брендами.

Теперь вернемся к MeetMe, Inc. Что показал отчет за второй квартал 2016 года?

Разводненный EPS за 2-й квартал 2016 г составил \$0,55. Как удалось достичь таких результатов и показать рост EPS по сравнению с 2-м кварталом 2015 года?

Выручка компании во 2-м квартале 2016 г составила \$16,4 миллиона и показала рост на 48% по сравнению с тем же периодом 2015 года. Компания генерирует 86% своей выручки за 6 месяцев 2016 года за счет рекламы, а остальную часть за счет платных подписок, кредитов и переходов по кросс-платформе. Большею частью этот рост произошел за счет роста выручки от мобильных приложений на 82%, вызванный в свою очередь увеличением количества MDAUs (Mobile Daily Active Users) на 15% по сравнению со 2-м кварталом 2015 года. Доля мобильной выручки составила 92% в общей выручке компании во втором квартале 2016 года по сравнению с 75% в аналогичном периоде 2015 года. Не стоит забывать также и о росте ставок по показу рекламных объявлений, что только играет на руку компании. Так же необходимо упомянуть о внедрении сервиса «**Discuss**» в приложении **MeetMe, Inc.** который должен способствовать увеличению общения в сообществе вокруг общих интересов и тем. Все это будет способствовать удержанию пользователей и увеличению их вовлеченности в использовании приложения. По-прежнему выручка от интернет сайта <http://www.meetmecorp.com/> сокращается из-за снижения количества активных пользователей в течение дня и компенсируется ростом выручки от мобильных приложений, так как все большее количество пользователей предпочитает общаться с помощью мобильных устройств, а не компьютера и ноутбука. Таким образом, увеличение выручки на \$6.8 миллионов от мобильных устройств во втором квартале 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года перекрыло уменьшение выручки на \$1.5 миллиона от интернет-сайта и переходов по кросс-платформе. Стоит отметить также рост операционных затрат по сравнению со 2-м кварталом 2015 года на 36%, что вызвано в основном увеличением затрат на маркетинг и рекламу, а также затрат связанных с предстоящим приобретением компании **Skout**. Но компания показывает рост выручки и с начала 2015 года самостоятельно заполняет свое рекламное пространство, не прибегая к услугам сторонних рекламных агентств. Тем более что общий доход компании вырос на 94% по сравнению со 2-м кварталом 2015 года и составил \$2,3 млн за вычетом налоговых льгот. Компания продолжает генерировать денежные средства от основной деятельности. За первый и второй квартал 2016 года Cash Flow from operating activities составил \$10,311 миллионов по сравнению с \$1,63 миллиона аналогичного периода 2015 года. По состоянию на 30 июня 2016 года денежные средства компании составляют \$ 32 миллиона и увеличились на 166% по сравнению с 31 декабря 2015 года.

Необходимо отметить, что компания погасила всю задолженность перед кредиторами в 2015 году и не вступала в новые кредитные обязательства с другими сторонами в 1-м и 2-м квартале 2016 года.

Компания не делала дополнительных эмиссий акций в течение 1 и 2-го квартала 2016 года, увеличение количества обыкновенных акций в размере 2 991 808 по сравнению с 31 декабря 2015 года связано с вознаграждением акциями и реализацией опционов сотрудниками компании.

Расходы связанные со Stock-based compensation во 2-м квартале 2016 г составили \$915 572, а за первые шесть месяцев 2016 года \$1 643 352 как видно из таблицы ниже:

	For the Three Months Ended June 30,		For the Six Months Ended June 30,	
	2016	2015	2016	2015
Sales and marketing	\$ 95,295	\$ 79,418	\$ 155,732	\$ 146,244
Product development and content	403,956	335,443	707,653	656,278
General and administrative	416,321	318,190	779,967	545,794
Total stock-based compensation expense	\$ 915,572	\$ 733,051	\$ 1,643,352	\$ 1,348,316

По сравнению с 2015 годом увеличение затрат на Stock-based compensation связано с улучшением показателей компании и как следствие ростом цены акции, а не является необоснованной мотивацией сотрудников.

Основные финансовые коэффициенты компании (P/E, P/B, P/S) показывают значения лучше по сравнению с отраслью, в которой работает компания:

Current Valuation MEET

	MEET	Industry Avg	S&P 500	MEET 5Y Avg*
Price/Earnings	48.4	53.2	20.0	79.1
Price/Book	3.2	4.8	2.8	2.9
Price/Sales	6.3	6.4	1.9	4.5
Price/Cash Flow	24.6	14.2	12.5	85.5

Как видно из таблицы ниже: количество акций у инсайдеров немного снизилось, что связано с достижением акции максимальных значений за 4 года и фиксацией прибыли топ-менеджментом компании, а доля владения акциями со стороны институциональных владельцев увеличилась на 2.79% во втором квартале 2016 года по сравнению с первым кварталом этого же года.

Date ▼	Insider Ownership ↕	Date ▼	Institutional Ownership ↕
June 30, 2016	13.78	June 30, 2016	40.39
May 31, 2016	14.35	March 31, 2016	37.6
April 30, 2016	13.89	December 31, 2015	28.73
March 31, 2016	14.01	September 30, 2015	21.11
February 29, 2016	14.58	June 30, 2015	32.91
January 31, 2016	14.69	March 31, 2015	23.4
December 31, 2015	14.01	December 31, 2014	23.55
November 30, 2015	15.05	September 30, 2014	53.62
October 31, 2015	15.3	June 30, 2014	18.1
September 30, 2015	15.7	March 31, 2014	18.41

Такие показатели скорее всего говорят об уверенности топ-менеджмента и институциональных владельцев в росте компании, ее развитии и улучшении ее показателей. По-прежнему среди крупных институциональных держателей акций присутствует Harvest Capital Strategies LLC и Vanguard Group Inc.

Немаловажно отметить, что компанию **MeetMe, Inc.** добавили в индекс **Russell 2000**, что говорит об увеличении капитализации компании и ее ликвидности.

Фундаментальные показатели компании продолжают улучшаться, показывая положительную динамику роста, а также увеличение количества пользователей в мобильных приложениях и выручки компании, плюс к этому в октябре 2016 года должно завершиться приобретение компании-конкурента **Skout**. Все это говорит о грамотной работе топ-менеджмента компании и эффективной работе компании в целом. Это может вызвать интерес у институциональных инвесторов и других крупных покупателей к данной компании, и привести к значительному росту ее акций. Также немаловажно отметить, что основная часть выручки компании генерируется за счет рекламы.



Для более подробного ознакомления, смотрите предыдущие отчеты:

<http://primevisiongroup.com/meetme1/>

<http://primevisiongroup.com/meetme-inc-2/>



Please carefully read the denial of the responsibility before using this information.

Disclaimer