

证券代码：300785

证券简称：值得买

北京值得买科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	公司投资者
时间	2023年4月20日 15:00-17:00
地点	全景网“全景·路演天下”投资者互动平台( <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> )
上市公司接待人员姓名	董事长兼首席执行官 隋国栋先生 首席财务官 李楠女士 董事会秘书 柳伟亮先生 独立董事 黄生先生 保荐代表人 罗浩先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、目前公司新业务布局及盈利情况？</b></p> <p>自2021年开始，公司进行了全面的战略升级：在坚持以消费内容为核心的基础上，深入布局消费内容、营销服务和消费数据三大核心板块。2021年公司在新业务上进行了较大的投入，当年新业务处于整体亏损的状态，由此对公司2021年度的经营业绩带来了一定的影响。经过了一年的发展，2022年，新业务亏损已经大幅缩窄，接近盈亏平衡的状态。因此公司预计今年新业务营收同样会保持较高幅度的增长，整体上实现盈亏平衡。</p> <p><b>2、公司2023年业绩目标及大体发展方向？</b></p>

从 2021 年开始，公司就在按照消费内容、营销服务和消费数据三大板块展开业务布局。未来还会继续坚持这一战略。从三大业务板块来看：（1）消费内容板块：除“什么值得买”外，新业务主要包括消费类 MCN、华夏风物，以及去年吸纳时尚媒体“海报时尚”团队、独立测评媒体“有调”团队，今年会继续丰富内容的广度和深度，尽可能使用 AIGC 去降低内容成本，提升内容的多样性；（2）营销服务板块：除继续加大人货匹配和代运营业务投入外，也会在小红书、抖音等平台开展全域种草业务服务，私域运营、出海也是公司未来的业务规划；（3）消费数据板块：目前随着公司逐步沉淀来自于消费内容业务板块和营销服务业务板块等的更多数据资源，已形成一个能够涵盖人、货、场等多种维度的底层数据体系。这些数据一方面提升了“什么值得买”平台结构化展示商品信息的能力，提升了“什么值得买”平台搜索与推荐内容分发的效率，提升其他消费内容业务和营销服务业务的运营效率；另一方面对外在输出消费数据产品与服务等方面也发挥重要作用。未来，公司数据业务将在业务类型、业务质量及收入提升方面进行较大的投入。

### **3、公司为什么不大力推广“什么值得买”APP？**

相比用户增长的数量，我们更看重用户增长的质量。在具体用户增长策略上，“什么值得买”APP 一直坚持以优质内容为核心的增长策略，我们相信优质的内容会自动引发用户的传播，从而为平台带来用户增长，所以最根本上公司还是愿意把大部分的资金和精力都花在优质内容的运营上，以此来获得用户和增长。

2022 年，“什么值得买”也发布了全新的品牌主张“科学消费，认真生活”，将品牌定位升级为科学消费指南，在此基础上，APP 产品也做了相应的改版，改版后也激发了用户的创作热情和自驱力，鼓励用户去创作轻短量级的内容。今年对于用户目标的增长也有更高要求，尤其是在老用户的促活和唤醒上。

### **4、公司 2023 年是否会加大品牌推广宣传上的投放？**

公司非常重视品牌建设,在品牌推广上我们今年会投入较之往年更多的费用,也会探索创新的品牌营销形式,请您关注。

**5、公司在未来产业发展规划中有没有计划涉足电商产业,对 AI 产业有没有布局?**

一直以来,我们都非常重视 AI 行业的发展。今年,我们将 AIGC 列入了年度重点战略项目,公司将投入极大的精力和时间推进 AIGC 与我们业务的结合。

公司在 AIGC 领域涉足较早,具有一定的积累。自 2017 年开始,我们就在尝试通过机器和算法的方式生产内容,当时内部称为 MGC。我们也正在积极与很多企业和高校洽谈合作,希望能够同时借助外部的力量加快我们 AIGC 业务的发展。在大模型侧,我们比较明确不做大模型,而是与业内最优秀的大模型厂商合作。通过值得买历史积累的大量消费领域的高质量数据,以及精准的消费类的应用场景,为这些大模型公司提供数据支援,并且共创场景下的应用案例,双方共享战略合作的成果。同时,我们也在和国内顶尖的大学实验室合作进行消费领域的大模型应用的探索性研究,会共同在学术会议和期刊上发布研究结果。

基于以上的积累和合作带来的资源,我们目前业务推进的重点工作包括以下几个方面:

(1) 扩大 AIGC 产出内容的数量、种类以及质量。在以往使用 MGC 生产好价推荐类内容的基础上,将 AI 技术应用于文字、图片、视频领域的内容生产,并要不断优化 AIGC 产出内容的质量,提升 AIGC 内容的用户互动率和电商转化率。此外,我们还将尝试构建与用户交互的新模式、新场景,比如将数字人与 AIGC 相结合,与用户进行互动,为客户提供创新的营销服务;

(2) 利用 AI 来进行社区治理和内容质量控制,通过一系列措施净化社区环境氛围,优化社区互动体验,持续为用户提供优质、真实的原创消费内容;

(3) 在合适的时候，我们考虑将公司内部 AIGC 的能力开放给用户，提升用户创作内容的数量和质量，扩大平台内容创作者的规模，促进平台更快的增长；

(4) 我们也在研究并尝试构建对话式用户决策场景，即希望在未来通过引入对话式机器人助手的方式提供高匹配度的商品、内容推荐结果，提高用户消费决策的效率。

除了推进 AIGC 对业务的重塑之外，我们也看到了 AIGC 对精简管理流程和运营流程，提升管理效率方面的潜力。一方面，我们希望逐渐用一些实用的 AI 工具武装每一位员工，构建“员工+AI 助理”的新型工作模式，提升工作效率；另一方面，我们也将逐渐梳理我们内部的各项运营和管理流程，希望能借助 AI 的能力，全面提升管理效率。

不过技术的应用有一定的周期，目前 AIGC 相关的产品和应用在我们营收中的占比还不高，请投资者关注投资风险。

## **6、公司在 AIGC 方面的技术储备？**

公司在 AIGC 领域涉足较早，具有一定的积累。自 2017 年开始，我们就在尝试通过机器和算法的方式生产内容，当时内部称为 MGC。当前，我们内部已经成立了值得买 AI 实验室，也储备了一定的算力资源。目前已经在下面的领域具有一定的技术积累：（1）大模型应用于消费数据精炼；（2）“数字人+大模型”的直播技术；（3）生成式 AI 消费决策机器人；（4）消费指数的 AI 生成；（5）AI 技术在内容上的提效，包括 UGC、PGC、BGC 内容上的提效；（6）AI 辅助社区氛围治理。

同时，我们也正在积极与很多企业和高校洽谈合作，希望能够同时借助外部的力量加快我们 AIGC 业务的发展。在大模型侧，我们比较明确不做大模型，而是与业内最优秀的大模型厂商合作。通过值得买历史积累的大量消费领域的高质量数据，以及精准的消费类的应用场景，为这些大模型公司提供数据支援，并且共创场景下的应用案例，双方共享战略合作的成果。值得买的数

据积累和应用场景,和目前合作的大模型公司之间存在很强的互补,这是非常强大的合作动力。

同时,我们也在和国内顶尖的大学实验室合作进行消费领域的大模型应用的探索性研究,会共同在学术会议和期刊上发布研究结果。

不过技术的应用有一定的周期,目前 AIGC 相关的产品和应用在我们营收中的占比还不高,请投资者关注投资风险。

### **7、AI 推荐购买是否会对公司导购业务产生冲击? 公司打算怎么应对 AI?**

一个优秀的 AI 推荐购买的确会对我们产生冲击。甚至说, AI 推荐购买会是我们业务的升级版本。这也是我们在这个领域积极布局和投入的原因之一。我们的应对措施就是积极拥抱这个新的前景。我们认为这也是值得买的重大机会。值得买在 AIGC 的应用上已经开展了很长时间,并且坚定地定位自己是大模型底座的应用者,充分利用自己的数据积累,行业知识积累,应用场景这三个优势,和现在的技术型公司之间形成了完美的互补。彼此构成对方的战略补充,共同开拓新的未来。我们会采用大模型作为控制核心,调度和指挥小模型和其他的诸如“知识图谱”的综合技术的方式,来为用户提供既人性化,又精确的购买建议。

### **8、公司 2023 年会裁员吗?**

2022 年,我们公司的战略指导方针是“降本增效”。2023 年,在年度的发展战略要点中我们提到:值得买科技要在过去一年“降本增效”的基础上,将“提效”放在更加突出的位置,坚持效率优先的根本原则,促进公司各项业务的持续增长,确保公司核心财务指标的达成。一方面,公司要在核心产品上加大研发投入,在关键业务上提升人才密度,从用户与客户的真正需求出发,加快推进核心产品的变革与重构,通过技术促进经营效率的提升,并提升商业模式的先进性;另一方面,公司要建立更为顺

畅的跨部门协作机制，持续提升各级组织的协作效率，降低内部交易成本，提升管理效率。

**9、公司高管每天少量减持股票的操作目的？**

以上操作是由于股票在不同券商账户托管等客观原因导致的。

**10、公司股东频繁减持，是否看好公司的发展？**

公司的核心股东非常看好公司的发展。这是公司上市之后，核心股东解禁后第一次减持股份，核心的原因是他们之前做了较多的质押，质押比率较高，希望能通过减持降低质押比例，当然也有一些个人投资和其他改善生活方面的需求。

**11、公司大股东大比例减持是否存在重大问题未及时披露？**

公司根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《上市公司自律监管指引第 2 号—创业板上市公司规范运作》、《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》及《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关法律、法规及规范性文件的规定。公司及时对外披露减持预案、减持进展等公告，不存在应披露而未披露的信息。

**12、公司如何看待高送转事宜？**

根据《上市公司自律监管指引第 2 号-创业板上市公司规范运作》第 7.7.11 的规定：“上市公司实施高比例送转股份（以下简称高送转）方案的，应当符合《公司法》《企业会计准则》以及公司章程等规定，并符合公司确定的利润分配政策、利润分配计划、股东长期回报规划以及作出的相关承诺。高送转是指上市公司每十股送红股与公积金转增股本合计达到或者超过十股。”本次利润分配方案为每 10 股转增 5 股，不属于《规范运作指引》规定的高送转的情形。同时，公司经营状况良好，具备持续稳定的盈利能力，2022 年度公司综合考虑所处行业、公司发展阶段、业绩增长的可持续性、未来发展战略等诸多因素后，

拟定了本次利润分配的方案。公司 2022 年度利润分配预案与公司经营发展状况相匹配，符合公司所处行业特点、公司发展阶段和研发投入等方面的需求，有利于提高公司的市场形象和竞争力，本次利润分配预案有利于全体股东共享公司发展成果，符合全体股东的利益，具有合理性及必要性。

**13、公司可转债发行必要性，主要用途以及进展，是否存在内部利益单位输送？**

公司本次发行可转换公司债券旨在能够适当提高负债水平、优化资本结构，充分利用债务杠杆提升资产收益率，促进公司的稳健经营，为后续发展提供有力保障。同时，随着募投项目的投产，公司盈利水平将进一步提升，经营业绩的增长可消化股本扩张对即期收益摊薄的影响，为公司全体股东带来良好的回报。本次发行可转换公司债券拟募集 5.5 亿人民币，计划投入“数字内容平台建设项目”、“商品数智化管理平台建设项目”及补充流动资金。目前，正在交易所的受理审核过程当中，具体进展及内容详见公司披露在巨潮资讯网上的相关公告。

**14、目前可转债的进度如何？**

公司可转债正在交易所审核过程中，后续我们将严格按照证监会和交易所的要求履行信息披露义务，请您持续关注。

**15、请问公司 2022 年度的利润分配情况如何？**

2023 年 4 月 7 日，公司第三届董事会第十七次会议审议通过了《2022 年度利润分配预案》，以实施权益分派股权登记日登记的公司总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 5 股。以公告披露日的公司总股本 132,986,531 股计算，合计派发现金 26,597,306.20 元，以公积金转增股本 66,493,266 股，公司剩余未分配利润 495,610,431.15 元结转至下一年度。

**16、请问贵公司独立董事 2022 年度的履职情况？**

	<p>公司独立董事严格按照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》、《公司章程》、《董事会独立董事制度》的有关规定，勤勉尽责、有效地履行独立董事职责，充分发挥独立董事作用，维护股东尤其是中小股东的利益。公司独立董事通过参加公司董事会、专门委员会、现场实地考察等多种方式，详细了解公司内部控制、公司治理、经营策略、发展方向、公司战略等诸多方面提出指导性意见及合理化意见；同时，及时获悉公司各大重大事项的进展情况，并对公司重大事项发表意见，为公司董事会各项议案的审议表决提供了有力的支持，保护了公司和广大投资者的利益。对于独立董事所提出的有关建议，公司均予以采纳，并委托经营管理层组织相关工作的开展。</p> <p><b>17、公司 2023 年第一季度财报如何？</b></p> <p>目前公司处于一季报披露的窗口期，一季报将在 4 月 27 日进行披露，请您届时关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4 月 20 日