

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：2023-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
参与单位名称及人员姓名	中金银海（香港）基金有限公司 雍兴 上海格鹏公司 赵静语 贵德集团 易丽君 君楚资本 郭昕 幸福阶乘 张东晓 万和证券 李瑞
时间	2023年5月29日 16:00-17:00
地点	北京市丰台区诺德中心二期 11 号楼 40 层会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼战略副总裁 柳伟亮先生 证券事务代表兼投关总监 高晗女士
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、公司业务介绍</b> 公司董事会秘书兼战略副总裁柳伟亮先生对公司的业务费发展及战略布局做了详细的介绍。 北京值得买科技股份有限公司成立于 2011 年，2019 年 7 月 15 日正式登陆深圳证券交易所创业板 (SZ. 300785)，是一家专注于消费产业的科技企业，公司旗下拥有消费内容社区“什么值得买”。在“什么值得买”上，用户可以通过图文、短视频等多种方式分享高性价比、好口碑的商品及服务，为更多用户提供高效、精准、专业的消费决策支持。公司通过“什么值得买”为电商平

台、品牌商等提供信息推广服务，并收取电商导购佣金收入和广告展示收入。自 2021 年开始，为抓住内容重塑消费产业的巨大行业机会，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，从而不断提升 B 端和 C 端之间的连接效率。不断提升 B 端和 C 端的连接效率也是公司的长期追求。

经过 2 年多的探索，公司战略升级取得了初步的成效，公司原有以“什么值得买”为核心的消费内容业务展现了足够的发展韧性，同时新业务也取得了不同程度的突破。分业务情况来看，2022 年“什么值得买”产生收入为 88,732.00 万，占比为 72.23%；新业务产生收入为 34,109.69 万，占比为 27.77%。接下来，公司三大业务板块的具体情况与规划为：（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，以及去年吸纳的时尚媒体“海报时尚”、独立测评媒体“有调”。今年会继续丰富消费内容的广度和深度，尽可能使用 AIGC 去降低内容成本，提升内容的多样性，并探索基于 AIGC 的新产品与新场景；（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，也会发力全域种草、私域运营等业务；（3）消费数据板块：目前随着公司逐步沉淀来自于消费内容板块和营销服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，提升了其他消费内容业务和营销服务业务的运营效率；另一方面在对外在输出消费数据产品与服务等方面也发挥着重要的作用。此外，出海也是公司今年的重点战略项目，公司将有序进行推进。

2023 年公司会坚持以下两点战略指导方针：（1）不忘创业初心，追求增长的本质。做出让用户喜爱的产品和内容，并坚持用创新型的营销方式和高效率的营销服务为客户提供服务；（2）

坚持效率优先，促进公司各项业务的持续增长。2023年，公司会在过去一年“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。

## 二、交流互动环节

### 1、公司 AIGC 的布局情况？

一直以来，我们都是一家以消费内容为核心的公司，如何更高效且低成本地产出高质量的消费内容是我们的追求。除了我们非常依赖的 UGC（用户贡献）外，2017 年开始，我们就在尝试通过机器和算法的方式生产内容，内部称为 MGC，之后我们会更名为 AIGC。在 AIGC 领域，目前我们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、视频等领域的内容生产，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 工具赋予每一位员工，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对公司业务以及财务业绩的影响尚无法完全明确，请投资者关注投资风险。

## **2、公司内容生产的来源？**

“什么值得买”一直坚持以优质内容为核心的发展战略，业务增长的内在原动力是通过更多的优质消费内容，服务更多用户的更多消费决策场景，从而不断获得增长。2022 年，“什么值得买”内容来源主要包括用户贡献（UGC）、编辑贡献（PGC）、商家贡献（BGC）、机器贡献（MGC）四方面，内容发布量为 2,055.84 万，同比增长 31.50%，其中用户贡献内容（UGC）占比达到 74.73%。

## **3、公司三大业务布局业务的增长展望？**

2021 年公司在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。

## **4、如何看待今年整体利润率的变化趋势？**

2022 年公司主动采取一系列费用上的管控措施，精简人员成本，优化人员结构。一方面我们在做提效的动作，另一方面在支持做创新业务，内部管理上非常严格分开评估每个业务投入产出的效益。对于今年，我们仍然在做基于 AI 的全新的技术投入，希望能通过内部的财务管理看到技术投入所带来的产出，不光看

	<p>到落到收入上,也落到利润上,我们会关注很多中间指标的变化,评估投入产出效率的提升,相应的,会去指引业务方案做更有针对性的资源布局。经历了过去两年的探索,创新业务已经取得了不错的成绩,今年有望实现创新业务的整体盈利。</p> <p><b>5、公司未来在品牌推广的计划?</b></p> <p>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。</p> <p><b>6、公司在研发费用的投入情况?</b></p> <p>公司一直以来非常注重在研发上的投入,基本上每年的研发投入占营业收入的比例都在10%左右。截止2022年12月31日,公司在职员工1,889人,其中技术人员445人,占比23.56%。</p> <p><b>7、公司股东减持的核心原因是什么?</b></p> <p>这是公司上市之后,核心股东解禁后第一次减持股份,核心的原因是三位股东基于投资需求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,同时也有一部分个人资金使用的需求。</p> <p><b>特别提示:</b>本次交流中提到的AI、AIGC以及出海等均属于公司新方向和新尝试,但这些业务或者方向对公司业务以及财务业绩的影响尚无法完全明确,具有不确定性,请投资者充分关注投资风险。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年5月29日