

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：2023-008

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9月25日 15:00-17:00
地点	全景网“全景·路演天下”投资者互动平台(http://rs.p5w.net)
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 曲凯先生 保荐代表人 罗浩先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司整体战略规划是什么？ 自2021年开始，为抓住内容重塑消费产业格局的巨大行业机会，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。经过2年多的探索，公司战略升级取得了初步的成效，在各自的业务板块均取得了比较快速的成长。虽然短期内公司经历了业绩的冲击以及承受了管理上的挑战，但经过2年多的战略升级，公司整体业务更有韧性、创新业务驱动的新增长点初具雏形。

具体到 2023 年，公司有三个战略重点：不忘创新初心、追求增长的本质；全力拥抱 AI、抓住弯道超车的机会；探索跨境出海、复制“什么值得买”的成功模式。

2、公司是否有推广“什么值得买”App 的计划？

相比用户增长的数量，公司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”，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。

3、公司 App 有哪些已经落地的 AI 产品或工具？

公司积极拥抱人工智能，基于“什么值得买”丰富的消费内容场景和过去十几年积累的海量消费数据，通过使用专有数据微调的方式研发值得买消费内容大模型，通过 AIGC 技术重构核心产品和运营流程，提升“什么值得买”整体的运营效率，并通过商业模式的创新创造新的增长。具体体现在以下几个方面：

(1) 在内容生产方面，“什么值得买”通过使用站内已有的内容数据对大模型进行微调，在好价商品页面推出“AI 购买建议”，该功能可自动提炼商品的核心买点，帮助用户更准确、更高效地作出购买决策。同时，在 2017 年推出 MGC 的基础上，“什么值得买”将 MGC 全面升级为 AIGC，将大模型引入内容自动生成场景，通过商品关键词即可生成完整的内容，大幅提高了优质内容的产出效率。(2) 在社区治理方面，“什么值得买”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。目前，公司已经在评论区内测“AI 评论机器人”产品，根据文章内容自动生成对用户购买决策有价值的评论，同时用户可以与机器人进行互动，以此活跃评论区氛围，并提升用户的参与感。（3）在产品创新方面，“什么值得买”正在基于值得买消费内容大模型积极研发“私人购物助手”，希望在未来通过引入对话式机器人助手的方式，为用户提供更好交互、更佳体验、更高效率的消费决策。

4、公司第二季度成本增加的主要原因是什么？

公司第二季度成本增加的主要原因是业务发展投入的增长，每年公司第二季度和第四季度都是业务增长的一个峰值，同时也是投入成本上的峰值，这也是属于正常的情况。

5、公司 GMV 中京东淘宝的占比情况？

目前公司与各大电商平台均有合作，2023 年上半年，“什么值得买”确认 GMV 达到 109.48 亿，同比增长 6.84%，从 GMV 占比构成来看，京东、淘系及拼多多位列前三甲。此外，去年开始公司与抖音开展合作，在“超值购”、“秒杀品”等频道进行合作，增速较快。从商品品类看，电脑数码、食品生鲜、家用电器为头部品类，母婴用品、家居家装、日用百货、运动户外等品类随着公司多元化品类战略布局的推进占比持续提升。

6、公司用户增长情况是怎样的？

2023 年上半年，“什么值得买”用户保持稳定，月平均活跃用户数为 3,718.72 万人，同比增长 1.01%。具体请参见半年度报告。

7、公司未来是否会主动加强战略合作？

战略合作是公司扩大品牌影响力和实现业务加速发展的重要方式，公司对加强与业内优秀公司的战略合作非常重视，专门设置了战略合作部，用于推进战略合作相关事宜。

8、公司是否会采取合并优秀子公司加大资金投入，注销亏损或者停滞不发展的子公司？

自 2021 年开始，在坚持以消费内容为核心的基础上，公司深入布局消费内容、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。目前，公司围绕消费内容、营销服务和消费数据三大业务板块，孵化了一系列的子业务。在实际运营过程中，公司会根据市场的变化以及子业务的发展情况，针对符合市场趋势且自身状况良好的业务，加大投入，努力用最快的速度做大做强，对于一些发展不好的业务也会在此过程中进行战略收缩或者淘汰。

9、公司市值处于同行业较低水平，是否重视市值管理？

与用户和客户一样，股东和投资者也是公司重要的利益相关方，公司非常重视也高度关注。但是短期来看，资本市场有其自身运行的规律和特点，有很多因素是我们无法也不能掌控的。长期来看，创造价值的企业最终会得到市场的认可和褒奖。股价短期是投票机，长期是称重机。所以一直本着价值创造的理念来构建公司的战略，希望公司能够不断为用户、客户创造出独特的价值，这些价值我们相信最终也会得到资本市场的褒奖，成为回馈广大股东和投资者的方式。

10、未来公司是否考虑主动加强与华为在算力领域深度合作？

人工智能是公司目前的重点战略方向，我们希望与一切优秀的企业加强合作，共同探索人工智能在消费场景中的应用。

11、值得买数字产业示范基地最新进展如何？是否考虑引入抖音、华为开展战略合作？

公司在今年 5 月 27 日在巨潮资讯网上披露了《关于全资子公司投资建设值得买数字产业示范基地的公告》，目前正在施工阶段。

关于战略合作方面，基于业务的战略发展与新业务产业布局，我们希望与一切优秀的企业加强合作，共同探索在消费场景中的应用。

12、公司股价持续下跌，是否发生股权转让的情形？

去年下半年和今年上半年公司三位创始人股东安排了减持，主要出于降低质押率和降低风险的目的，目前相关的减持已经实施完毕。董事长隋国栋及其一致行动人国脉创新也承诺自 2023 年 8 月 29 日至 2024 年 2 月 29 日不以任何方式减持持有的公司股份。

13、公司股票一直下跌的原因？

公司目前经常状况一切正常，关于公司业绩情况可参见公司发布的半年报等相关文件。

14、公司二季度营收和盈利同比大幅度增长，而股价却持续走低并连创新低，是不是财报有问题？

公司财务报表以持续经营假设为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部发布的《企业会计准则——基本准则》（财政部令第 33 号发布、财政部令第 76 号修订）、于 2006 年 2 月 15 日及其后颁布和修订的 41 项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定（合称“企业会计准则”），以及中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定（2014 年修订）》的披露规定编制。公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。公司负责人隋国栋、主管会计工作负责人李楠及会计机构负责人（会计主管人员）李楠声明保证本半年度报告中财务报告的真实、准确、完整。

15、公司是否重视在高校、医院、工厂推广“什么值得买”APP？

公司高度重视围绕各个细分用户群体的拓展,过往我们在高校等场所开展过一些营销活动,用于提升什么值得买的品牌影响力。未来,根据整体的营销计划,公司会重点加强对相关细分用户群体的拓展力度。

16、公司是否考虑通过快递驿站或社区团购等下沉市场来增加品牌的影响力?

公司关注一切能够增加与用户深度连接的机会与方式,我们能够在各个维度和空间与用户发生交互,并在交互过程中为用户贡献价值,并基于此获得用户的信任和持续的留存。

17、公司作为科技公司,人员配置过多,建议加强人员管理节省开支。

根据公司全年的战略规划:2023年,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。

18、建议公司引入高级研发人员,提升互联网服务技术。

公司一直坚持技术驱动的发展战略,我们会不断引入高水平的研发人员,提升技术水平和技术实力也是公司一直会坚持做的事情。

19、网红经济和直播带货盛行的当下,公司 App 是否可以尝试直播带货?

直播是一种重要的与用户沟通和信息传递的方式，什么值得买 APP 有专门的直播板块，未来我们将根据情况加大对直播的支持力度。

20、公司能否招募和培养一批带货主播，提升公司的盈利能力？

在新的消费内容生态下，基于对消费的深度理解，公司积极布局消费类 MCN 业务，通过孵化、签约等模式，在抖音、Bilibili、小红书、快手等外部平台打造有影响力的专业消费类 IP 账号矩阵，扩大公司消费内容在全网的影响力。公司的消费类 MCN 业务通过旗下子公司多元通道开展，多元通道专注于垂直品类的消费内容，致力于在全网构建具有影响力的消费内容账号矩阵，打造聚焦泛消费领域的 MCN。多元通道的内容账号矩阵立足于满足用户丰富的消费需求和多元化的消费场景，通过孵化自有账号与签约外部账号等相结合的方式，与公司内部的内容专家以及外部达人等展开合作，为其提供包含内容创意及制作、商业内容生产变现、培训交流、供应链资源、法务等在内的服务支持，帮助其在国内主要短视频、电商平台进行内容推广，扩大粉丝规模。

21、公司未来是否加大在大数据大模型大消费新零售 AI 领域加大投资，在数据要素领域中发挥重要作用？

大数据和大模型是公司非常关注的领域，公司已经在该领域加大了投入。在大数据层面，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。截止 2023 年 6 月底，公司商品数据库已经收录了近 22 万个品牌、1123 万聚合商品。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。在大模型领域，公司正在基于通用大模型，开发“值得买消费内容大模型”，

	<p>同时也正在探索各种基于“值得买消费内容大模型”的应用型产品。</p> <p>22、公司出海业务目前进展如何？</p> <p>截至目前，公司的出海业务正处在组建团队和制定出海计划的筹备阶段，我们希望能够尽快在多个国家去落地以“什么值得买”App为核心商业模式的出海业务，也就是说要把“什么值得买”现有且成熟的商业模式进行海外复制。在符合当地的语言习惯、符合当地的文化习惯的情况下，尽可能借用国内的成功经验，让“什么值得买”的业务模式及商业模式在海外得到延续。预计会在明年完成 1-2 个国家的落地，首选国家或地区是电商基础设施完善、对中国比较友好的国家。</p> <p>23、公司是否有回购股份注销计划从而提升产业价值？</p> <p>公司会严格按照证监会和交易所的要求履行信息披露义务。</p> <p>24、公司是否符合开通融资融券的要求？</p> <p>根据目前的相关规则，融资融券在公司符合条件后会自动开通。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 9 月 25 日