

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：2024-006

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
参与单位名称及人员姓名	公司投资者
时间	2024年5月13日 15:00-17:00
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼首席执行官 隋国栋先生 独立董事 黄生先生 首席财务官 李楠女士 董事会秘书 柳伟亮先生 保荐代表人 罗浩先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请领导介绍下公司的 AI 战略，谢谢！</p> <p>2023年初，公司便将 AIGC 确定为公司的重点战略项目，成立了独立的 AI 事业部，自主研发“值得买消费大模型”，并从2023年开始，先后在业务场景上线多种应用，实现了 AIGC 的场景落地。2024年5月10日，公司举办了战略发布会，在此次战略发布会上发布了“1个大模型、2个数据库、3个引擎、4类应用”，这共同构成了目前公司在 AI 时代的整体布局。1个大模型是指“值得买消费大模型”，是基于 300G 语料、历经 1.2 亿次迭代完成；“2个数据库”是指值得买科技独有的“商品库”和“内容库”，截至今日，值得买科技的“商品库”已收录了 4.5</p>

亿条商品信息，“内容库”则已收录了 70 亿条消费内容；“3 个引擎”是“值得买消费大模型”之上的 3 个应用构建框架。其中，“AIUC 引擎”负责对多种内容的理解，“AIGC 引擎”负责生成多种内容，“AGENT 引擎”则负责对任务的分解和调度；“4 类应用”则面向不同对象，提供了多重 AI 解决方案，无论是用户或创作者或品牌方，都能获得相应 AI 工具高效解决问题和得到赋能。这里包括：面向用户的 AI 购物助手“小值”和通用内容理解工具，面向创作者的“ZDM-Copilot 辅助创作工具”和“神灯素材助手”等，面向品牌的“灵眸设计平台”等营销内容生产平台和运营助手等，还包括面向大模型的增强工具集。

2. 公司推出的“小值”以及一系列 AI 工具，今年变现如何展望？

公司在短期内更希望优化“小值”的用户体验，让用户体验逐渐达到一种极致的状态，把用户侧的数据做得更好。未来商业化空间来看：To C 端，“小值”在“什么值得买”APP 上，后端的整体逻辑是用户点击商品，成交后会产生 GMV 和电商导购佣金，这可以提升“什么值得买”CPS 的变现效率。To B 端，公司有大量的电商和品牌客户，公司计划将消费大模型和“小值”产品的能力开放给 B 端客户。我们认为对于品牌和电商，尤其是中小电商或者品牌而言，可能无法承受自研成本和对技术实力的要求，而公司具备相关技术实力和产品研发能力。此外，公司的产品研发和模型研发都基于特色的内容资源，因此我们相信这对其他一些电商和品牌商能够起到一定的帮助。

3. 请问“小值”上线后可以用哪些数据指标评估效果？

“小值”2024 年 2 月 29 号在“什么值得买”APP 里上线。一开始，我们只开放了 5% 的流量，现在正在逐步放量中。在这个过程中，我们也做了 AB 测试和大量的数据分析，我们得出比较明确的结论是，“小值”对于用户的停留时长和电商点击转化的影响整体是正向、有帮助的，但这个还只是部分流量的数据，完整的数据分析和测试还有待更大流量的检验。

在运营“小值”的过程中，我们对“小值”的整体运营思路也发生了一些变化。最开始，我们是以运营一个独立产品的思路运营“小值”，我们给“小值”有固定的入口，用户可以和“小值”对话互动。现在，我们的思路是把小值的整体能力植入到“什么值得买”APP的各个场景中，比如在搜索的时候可以调用“小值”，在评论区可以和“小值”互动等。通过植入各个场景，不仅可以提高“小值”在站内的整体曝光，也可以通过“小值”来提高用户的活跃度，这对于社区生态的整体帮助更大。当然“小值”植入到各个场景中，还需要一个过程。

4. 目前合作的大模型公司有哪些？

公司对于外部大模型及相关 AIGC 产品保持着高度开放的态度，公司目前具体合作的大模型公司包括百川智能、百度、面壁智能、月之暗面、智谱华章（按照拼音排序）等。

5. 公司与 Kimi 的合作关系？

公司已经在消费内容社区“什么值得买”中部分商品详情页面接入了 Kimi，为用户提供商品信息提炼总结服务。除此之外，最近，我们开放了小值的一部分能力给到了 Kimi，在 Kimi 的官方应用商店上线了“什么值得买”的官方应用，用户可以基于这个官方应用询问关于消费类的相关问题。这会给“什么值得买”带来新增流量。我们双方在 3 月份开始合作探讨，4 月份正式对接，4 月 30 日 Kimi+正式上线，“什么值得买”在 Kimi 上的官方应用也正式面向用户。相关合作事项刚刚开始落地，具体效果尚有待观察。

6. 报告中提到了出海战略，公司在国际市场上有哪些规划？

2023 年，公司正式提出布局出海业务，围绕这一战略目标公司也做了一系列的准备工作：（1）在成都设立了研发中心，进行出海架构开发，希望基于统一的底层架构在各个国家进行灵活的配置；（2）2023 年底，初步建立了出海团队，并进行市场调研及战略规划等；（3）聘请了专业的机构进行出海公司架构

的设计，确定了整体的出海架构。2024年，公司比较明确出海是重要的战略项目之一。目前，公司出海已经开展具体的落地工作。出海业务将通过自营和合作的方式落地。自营方面，在公司前期调研基础上，选定在东南亚落地，并将首站定在泰国。我们希望将泰国站打造成出海的样板工程，之后在其他国家与当地的伙伴合作，合作方式是我们输出整体的解决方案，当地的合作伙伴负责具体的运营工作。公司出海业务也会经历类似“什么值得买”在国内从 GEN1 到 GEN2 版本的迭代。在启动期，我们会采用 GEN1 的逻辑，优先从电商的商品信息流开始，后期我们会增加社交属性、内容属性以及增加 AI 分析内容的占比，这需要一个过程。目前，泰国版“什么值得买”被命名为“ZestBuy”，正在陆续上架各大应用市场。

7. 请问贵公司 2024 年第一季度净利润亏损的原因是什么？

公司 2024 年一季度营业收入中，来自于“什么值得买”的收入稳健增长，但增长的主要驱动因素来自于新业务，其中尤其是抖音电商代运营业务的快速增长。

从净利润上来看，公司一季度整体相比往年表现较为弱势。主要有以下几个原因：（1）由于一季度本就是电商的淡季，每年一季度的净利润在公司年度净利润中的占比都不高；（2）公司整体处于战略投入期，一季度研发费用增加了 1,000 万元左右，这部分投入后续会通过 AI 对效率的提升和出海业务显现出效益；（3）2023 年公司花了很大的力气成立了北京值得同行公益基金会，今年年初取得了北京市民政局核发的登记证书，一季度公司做了 1,000 万元的公益性捐赠，用于支持基金会的运行；（4）目前“什么值得买”超过一半以上的人力投入到了新版本的研发和迭代中，这些努力暂时没有反应在业绩增长上，反而可能会对短期业绩带来一些影响。

8. 公司在最近两年毛利率下降的原因？

公司最近两年整体毛利率的变化,主要是因为业务结构的变化,来自于新业务的营业收入占比不断提升,而新业务的毛利率相对较低。

9. 公司可转债被终止, 对公司经营有什么影响吗?

公司综合考虑当前资本市场环境及政策变化、资本运作规划调整等诸多因素, 经与相关各方充分沟通及审慎分析后, 决定终止本次向不特定对象发行可转换公司债券事项, 本次终止向不特定对象发行可转换公司债券事项不会对公司正常生产经营造成重大不利影响, 不存在损害公司及全体股东、特别是中小股东利益的情形。

10. 请问公司 23 年度分红计划是?

公司 2023 年度利润分配预案如下: 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 1.4 元 (含税)。公司将在 2024 年 5 月 20 日召开 2023 年度股东大会审议本次利润分配方案, 在审议通过后的 2 个月内实施, 还请您及时关注公司公告。

11. “什么值得买” APP 改版之后是否会考虑加大投放力度?

“什么值得买” GEN2 是公司 2024 年的重点产品, 但在考虑是否进行大规模投放之前, 产品逻辑还需要进行验证, 还需要不断地观察用户的反馈和口碑。如果测试符合预期, 新产品确实能够帮助用户更好地进行消费决策, 各项留存数据也不错, 那么加大投放力度将是必然选择。

12. 内容运营方面有什么创新?

“什么值得买”是一个以消费推荐和购物分享为核心的社区平台, 2023 年通过一系列的活动和内容运营策略, 成功地打造了一个良性发展的社区生态, 例如: (1) 节日专题活动: 针对重要购物节日策划活动, 提供补贴, 促进用户参与和内容创作; (2) 全网比价服务: 在大型促销期间汇总各大电商平台优惠信

	<p>息，方便消费者找到最佳交易；（3）内容创作激励：通过活动如“618 种草大会”鼓励用户发布购物攻略和产品评测；（4）用户分享奖励：激励用户分享购物体验，增加社区活跃度；（5）自主社区活动：策划平台型主创 IP 活动，增加用户粘性和参与度；（6）价格补贴活动：“值享百人团”等团购活动，提供额外补贴，吸引用户购买；（7）日常优惠运营：通过“每日必抢”等活动，提供专享优惠和红包，提高消费效率；（8）内容频道升级：“全民众测”频道改版，引入新玩法，提升用户粘性和社区内容质量；（9）品牌营销支持：活动和内容运营帮助品牌拉近与用户的关系，成为新品营销的重要平台。通过这些综合性的运营策略，“什么值得买”增强了社区活力，提升了用户体验，并促进了健康社区生态的发展。</p> <p>13. 请问公司独立董事 2023 年度的履职情况如何？</p> <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、独立董事专门会议、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建议；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>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 13 日

