

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：2022-003

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	海通证券 陈星光 国盛证券 杜玥莹 毕筱璟 东方证券 吴丛露 国元证券 李典、路璐 中金公司 郑慧琳 开源证券 林瑶 东北证券 张昊晨 陈思含 安信证券 王利慧等 20 余人
时间	2022 年 8 月 24 日 15:00-16:00
地点	电话会议
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
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司 2022 年半年度基本情况 董事会秘书柳伟亮先生主要围绕公司战略规划及 2022 年半年度经营业绩等方面进行介绍： 在 2021 年年报以及 2022 年一季度的业绩交流会上，公司提到今年核心的战略导向是“效率优先”，也就是要实现收入的

高质量增长，并最大限度地提升各种资源的使用效率。实现收入的高质量增长意味着公司不再单纯追求业务规模的扩大和收入的高速增长，既要增收也要增利，优化掉一些无法带来有效盈利的业务，提升核心业务的收入占比。最大限度地提升各种资源的使用效率就是要降本增效，一方面今年公司更加强调精细化管理，提升资源的使用效率，另一方面也更审慎地对业务和人员进行评估，对一些不达预期的业务果断进行资源的缩减、人员的优胜略汰。这些工作公司在上半年采取了一些动作，相关的收益会在下半年得到体现。

2022年在上述战略导向的指引下，公司围绕既定的发展战略，推进各项业务的进展和战略落地。但是全国疫情多地散发的态势，超出了公司的预期，也对公司的经营业绩造成了一定程度的影响。上半年，公司实现营业收入6.06亿元，同比下降4.02%；营业收入的下降既有疫情因素带来的影响，也有根据2022年的战略导向所做的主动调节。

报告期内，公司继续坚持既定的发展战略，围绕消费内容、营销服务和消费数据三大方向，持续推进各项业务的稳健发展。整体来看，上半年公司核心的经营重点分为四大方面：第一是推进“什么值得买”的发展与变革，继续强化核心竞争力，包括升级社区的价值体系、推进用户增长等；第二是围绕服务用户消费决策的场景需求，推动内容形式的创新与迭代，其中包括继续加大站外账号内容的孵化，并探索元宇宙时代的内容形式；第三是提升营销与数据服务能力，助力更多品牌与电商；第四是携手众多知名品牌参加了中国国际消费品博览会，放大在消费行业的品牌影响力。

二、互动交流环节

参会的各位投资者、分析师就各自关心的问题与公司进行了交流互动，主要探讨了以下问题：

1、公司对于 2022 下半年发展的展望？

由于处于电商的淡季,再加上受到疫情影响以及运营成本处在高位,导致公司今年第一季度出现了亏损,第二季度虽然疫情影响的因素仍在,但公司整体业绩表现尤其是“618”期间的业绩均超出了公司的预期。伴随着下半年消费行业的温和上涨,公司预期业绩以及 GMV 的都将处于一个更为良好的增长趋势之中。

2、公司上半年度毛利率显著提升的原因？

根据 2021 年的战略执行情况以及长期可持续发展的考虑,公司在今年设定了“效率为先”的战略导向,其中一条就是强调收入的高质量增长。在这个导向下,我们主动放弃了一些低附加值的业务以及由此产生的收入,这带来了公司毛利率的显著提升。

3、新业务第二季度收入下滑的原因？

公司新业务在第二季度收入下滑有外部及内部两方面因素。上半年新业务的收入变化既有疫情的影响,也有公司的主动选择优化。从外部来看,受疫情的影响一些品牌主选择了将广告延后投放;从内部来看,公司更加审慎地对业务和人员进行评估,对一些低附加值、人效较低的业务进行优化。收入短期的下滑,也是公司在战略转型期间需要经历的阵痛。

4、公司目前创新业务的亮点有哪些？

(1) 代运营服务

星罗为品牌客户提供在抖音上的小店代运营、品牌代播等抖音的全链条营销服务,获得了宝洁、欧莱雅等众多一线品牌客户的青睐。上半年,星罗入选 2022 年抖音电商年度营销力品牌服务商,同时“宝洁家清案例”也入选 2022 年抖音电商服务商营销手册。

(2) 消费类 MCN 业务

公司旗下多元通道经营的 MCN 业务稳健前行，目前正在探索大规模签约外部账号的方式，以扩大公司消费内容在全网的影响力，为电商、品牌商提供更全面立体的服务。

（3）通过“消博会”放大在消费行业的品牌影响力

公司打造位于消博会“国货精品馆”核心地带的 960 平方米的“华夏风物馆”，通过精选的 30 多个国货品牌的 200 多件展品，完整、充分地展示了中国消费精品的文化底蕴和科技力量。

（4）消费数据服务

公司致力于不断提升消费者与商家、品牌之间的链接效率，提升数据融合服务价值，拓展数据服务应用场景，驱动消费领域业务创新发展。

随着消费行业的不断发展，很多品牌主对于营销服务的需求有了更多元的变化，因此需要有多种服务能力来赋能品牌成长，这也是公司布局众多新业务的原因之一。在深度挖掘客户的需求上，能够与客户进行深层次的绑定，也会给公司带来更好的业绩增长。

同时伴随着新业务的不断前行，在经历过初期的阵痛之后，一些新业务已经实现扭亏为盈，未来会有更好的业绩表现。

5、上半年公司受疫情影响比较大，对 2022Q3 整体展望是怎么样

的？

从外部环境来看，由于国内疫情多地散发的态势，给消费及电商行业带来了一定程度的影响，也对公司的经营业绩造成了一定程度的影响。但从公司经营业绩上看，从一季度到二季度呈现出向好的态势，因此伴随着下半年消费行业的温和复苏，公司预计这样的态势也将会延续下去。

从公司内部来看，公司将继续强化精细化管理，加大对资源投入效率的评估，不断根据业务情况进行资源的调优，相关的成效也会在下半年得到体现。

6、相较于往年，公司客户回款及应收账款的是否承压？

在疫情影响下，客户回款速度放缓及应收账款金额较大是目前整个行业所面临的一个难题。2022 上半年公司应收账款余额 5.21 亿元，较之前增长较大主要是因为公司广告客户资金流较为紧张，从而导致公司的应收账款账期相应的延长。

得益于公司在客户的甄选上较为严谨，非常关注客户的履约能力，公司目前服务的主要客户均信用状况良好，坏账占比极低；同时公司也在时刻关注账款的回款速度及回款时间等情况，因此公司目前的应收账款不存在显著的坏账风险，整体风险可控。

7、公司常态化或者中长期的利润率区间是怎么的？

公司目前按照消费内容、营销服务和消费数据三个板块进行布局，三个板块的业务有不同的业务特点，毛利率也有差别。

“什么值得买”业务的毛利率相对较高，长期稳定在 65%到 70%左右的毛利率。而在新业务中，营销类业务毛利率相对较低，目前基本在 15%-20%左右；商品销售类业务占比较小，根据商品销售品类的不同，会对应不同的毛利率。

另外，从 2022 年两个季度公司整体毛利率综合来看，第一季度毛利率在 48%左右，第二季度则稳步提升到 53%左右，因此公司预计第三年季度公司整体毛利率也会出现稳步的上升。

8、公司 2022 年下半年对消费数据板块的进展有怎样的布局？

公司自成立以来就非常重视在数据领域的投入，随着消费内容与营销服务等前端业务不断发展，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，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重要作用。公司旗下子公司北京数值信息有限公司，以消费数据为要素、以数字化技

	<p>术为引擎,整合集团数据资源与能力,提供数据平台产品及服务。此外,公司旗下子公司世研指数,是基于全数据和专业洞察能力的指数型产品与服务的科技企业,依托智库研究成果持续发布各领域影响力评价的权威指数,为各行业主体的影响力提升提供整体解决方案。</p> <p>公司在 2022 年下半年会加大对消费数据板块的投入,数据业务是公司未来发展的重点,公司预计这是一类高毛利的业务,在公司投入更多资源之后,相信对公司的收入会有较大的提升。</p> <p>9、公司如何看待未来营销业务与元宇宙的结合?</p> <p>去年以来,公司对元宇宙行业的发展非常关注,也在进行认真研究,希望能够契合元宇宙领域的最新发展趋势,同时结合公司的现有业务,找到一个可以实现长效发展的商业模式。在与业务结合方向上,目前公司也做了一些探索:一方面,公司逐步探索数字的藏品业务,上半年共发行 2 项数字藏品,包括磁州窑《昭君出塞》、《海南日报》海南省成立纪念刊,在具备一定内容属性的同时帮助文旅品牌进行二次创设和营销。另一方面,VR\AR 本属于数码 3C 类产品,数码 3C 是公司站内非常重要的一个品类,公司也持续关注该行业的发展动向及新产品的发布,并在站内发布了许多关于该类设备的推荐内容。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 8 月 24 日