

证券代码：300785

证券简称：值得买

公告编号：2025-013

北京值得买科技股份有限公司 2024 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所为中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☒适用 ☐不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：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 1.5 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 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☒不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	值得买	股票代码	300785
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书		
姓名	柳伟亮		
办公地址	北京市丰台区诺德中心二期 11 号楼 39 层证券部		
传真	010-56640901		
电话	010-56640901		
电子信箱	ir@zhidemai.com		

2、报告期主要业务或产品简介

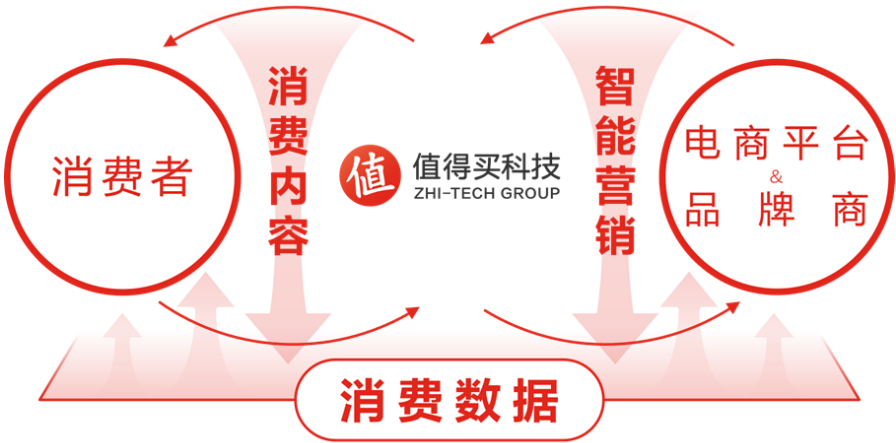
北京值得买科技股份有限公司成立于 2011 年，2019 年 7 月 15 日正式登陆深圳证券交易所创业板(SZ. 300785)，是一家 AI 与内容驱动的数字消费服务集团。公司以“让每一次消费产生幸福感”为使命，致力于成为全球最懂消费的科技

公司，创造人人因消费而幸福的美好世界。

互联网的本质在于连接。连接是一切事物发生的基础，连接之后才有价值的创造与再造。基于此，值得买科技致力于不断创造 B 端（电商平台/品牌商）与 C 端（消费者）的连接机会、创新 B 端与 C 端的连接形式、提升 B 端与 C 端的连接效率。永无止境地提升 B 端和 C 端的连接效率，是值得买科技的长期追求。

在上述理念的指引下，公司成功打造了互联网上独特的消费内容社区“什么值得买”，包含“什么值得买”网站（www.smzdm.com）及相应的移动应用。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，并基于此形成深层次的互动关系。经过多年的用心经营和耐心积累，“什么值得买”已经拥有了一批受教育程度高、消费能力强、忠诚度和活跃度都很高的用户群体。由此，“什么值得买”也成为了电商平台、品牌商等获取用户、扩大品牌影响力的重要渠道。

2020 年之后，得益于图文、短视频、直播等消费内容在吸引用户、留住用户、增加用户黏性、传递品牌价值、提升用户归属感以及满足用户高层次精神需求等方面的巨大价值，电商平台和品牌商对内容营销的需求度、重视度和投入度都在日益增加。基于这样的背景，以及人工智能技术的快速进步和公司十多年来在消费内容领域的积累，为抓住 AI 和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、智能营销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。



图：三大核心业务板块

2024 年，公司围绕消费内容、智能营销和消费数据三大核心板块推进业务发展的同时，实施了“全面 AI”战略，加大投入并推进相关业务场景与 AI 技术的融合，推动 AI 对相关业务场景商业生态的重塑，抢抓 AI 时代为消费行业带来的商业机遇。从短期来看，公司希望通过多元化业务方向的探索，AI 技术与公司业务的全面融合，形成对电商平台以及品牌商更为立体化的服务体系，实现用户价值、客户价值以及公司价值的最大化。从长期来看，公司希望通过在消费内容和智能营销等业务板块的探索，获取全方位且更为鲜活的消费数据，基于专有数据训练调优 AI 模型，打造融合 AI 技术的面向用户和客户的产品与服务，推动公司商业模式的全面升级。

具体来看，公司各业务板块核心业务模式如下：

1、消费内容板块

近年来，社交媒体、内容社区、短视频平台的快速普及，使基于社交关系、粉丝关系、算法推荐的内容分发成为用

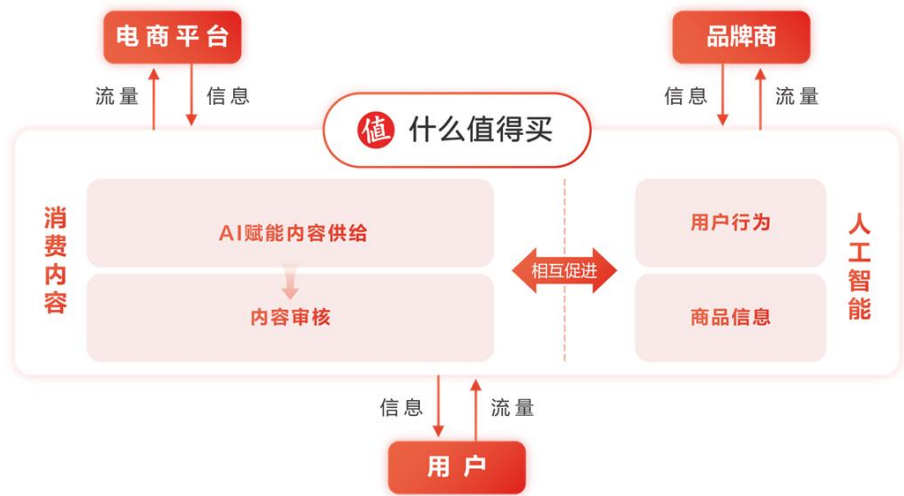
户获取信息的主要方式。与之对应，在消费领域，来自各平台达人、用户创作各类消费内容，成为用户在海量商品信息中精准、高效决策的重要依据。对于品牌商而言，在线上获客成本不断攀升的趋势下，通过与内容平台合作进行内容种草，在实现品效合一的同时，有利于建立高黏性、高互动、高口碑的用户关系，持续提升品牌价值。

在消费内容板块，公司继续发挥在消费内容领域的先发优势，加强内容生态建设、提升消费内容的广度和深度，帮助用户、内容创作者及 KOL 高效、专业、专注地产出高质量的消费内容，为消费者及品牌方提供类型多元化、质量专业化、数量规模化、场域多样化的优质内容。

公司主要通过消费内容社区“什么值得买”、消费类 MCN 和相关的垂类应用等构建消费内容板块，形成了覆盖用户全方位消费需求的消费内容体系，和面向客户的整合营销体系，助力电商平台以及品牌商实现品效合一。

“什么值得买”是一个由用户驱动的消费内容社区，通过用户的消费经验分享和互动，让来自用户的真实声音帮助更多用户理性、高效决策，实现良性循环。目前，围绕用户多种多样的“兴趣消费”，“什么值得买”已经形成了健康完善的消费内容创作生态，积累了一批高黏性、高质量、高活跃度的用户群体和有价值、有温度的消费内容。2024 年，站内来自于用户贡献的内容（UGC）发布量占比 51.02%，用户每天不断在平台上分享实用的购物攻略、专业的评测报告、真实的晒物体验、开箱视频以及精选的新品资讯等内容，为更多用户的日常购物决策提供辅助，并以此获得认同与价值共鸣，形成了“科学消费、认真生活”的社区文化，成为了很多用户的科学消费指南。此外，自 2017 年开始，“什么值得买”开始尝试通过算法和机器的方式生产内容，即 MGC（Machine-Generated Content，机器贡献内容），现更名为 AIGC（Artificial Intelligence Generated Content，人工智能生成内容）。2024 年，AIGC 内容的占比达到了 44.10%，已经成为增加社区内容数量和丰富社区内容生态的重要组成部分。

2024 年，公司在全面 AI 的战略框架下，将“什么值得买”App 改造升级为“AI 原生的什么值得买 GEN2”，即将“什么值得买”打造成以 AI 技术为驱动，以优质兴趣消费内容应用为核心，提升消费者与品牌连接效率的兴趣消费指南。“什么值得买”GEN2 全面应用 AI 技术，基于 AI 进行全网消费内容的收集、理解，然后助力优质消费内容的生成，解决消费内容过剩给用户带来的高质量消费内容获取效率低下等难题。基于此，“什么值得买”GEN2 将借助 AI 的能力，通过对包含内容生产、内容审核、内容分发等产业链各个环节的重塑，打造一个全新的消费内容社区生态，努力实现用户圈层的突破和用户规模的增长。



图：“什么值得买”商业模式

建立在优质用户群体与优质消费内容的基础上，报告期内，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。根据收费方式的不同，该收入分为电商导购佣金收入和广告展示收入两部分：其中电商导购佣金收入是指通过公司网站和移动应用直接展示电商平台、品牌商等客户的相关商品或服务信息，将用户引流至电商平台、品牌商官网，根据用户实际完成交易金额的一定比例向电商平台、品牌商等获取的收入；广告展示收入是指通过在公司网站和移动应用为电商平台、品牌商等客户提供广告展示等营销服务，向电商平台、品牌商等客户获取的收入。



图：“什么值得买”盈利模式

2、智能营销板块

随着移动互联网以及短视频、直播等内容形式的发展，消费内容呈现出了巨大的价值，很多新兴的品牌借助对内容营销的有效运用而快速崛起，很多传统的品牌也在积极思考如何在内容时代焕发新活力的崭新命题。

基于多年来建立起的对消费内容的理解和电商平台、品牌商等客户资源的积累，公司依托于消费内容社区“什么值得买”、消费类 MCN、各种垂类应用等构建的站内外流量体系，同时将 AI 技术和工具应用于市场分析、文案创作、营销素材制作等方向，深入布局智能营销板块，通过内容为电商平台、品牌商赋能，帮助他们抓住内容时代的巨大红利，努力实现跨越式发展。

报告期内，智能营销板块主要为电商平台、品牌商提供三类服务：

（1）商品与媒体匹配的全链路服务

商品与媒体匹配的全链路服务主要由公司旗下子公司星罗创想负责。

星罗创想收录了来自于淘宝、天猫、京东、拼多多、抖音等平台的众多商家资源，并通过对接海量的媒体资源，实现精准的人货匹配，助力商家的高效推广，助力媒体的高效变现。此外，星罗创想自成立以来非常重视在技术领域的投入，致力于打造基于技术驱动的商品与媒体匹配的全链路服务平台，既帮助媒体解决带货时对高品质商品及服务的需求，又帮助电商和品牌商找到精准的用户群体，为品牌及商家提供包括抖音、快手、微博、社群、导购 APP 等在内的全渠道带货服务，为品牌及商家在全渠道整合营销上带来成果、效率等多维度的提升。

报告期内，星罗创想开展的商品与媒体匹配的全链路服务，通过为各类媒体提供电商平台、品牌商等广告主的需求信息收取一定的服务费，该类收入体现为互联网效果营销平台收入。

（2）代运营服务

代运营服务主要由旗下子公司日晟星罗和有助科技负责。一方面，日晟星罗和有助科技依托公司在消费领域和内容创作方面的积累，通过将电商代运营和内容代运营两种能力有机结合，能够帮助品牌商在抖音等平台同步实现品牌营销

和销售转化；另一方面，与单一代运营服务商可参照的运营数据相比，日晟星罗和有助科技可以依托公司的大数据资源和能力支撑前端高效运转，还可以结合品牌商自身资源数据，为其一对一制定运营策略，提升品牌全渠道销售效率。

具体而言，日晟星罗和有助科技可以为品牌商提供如下的服务内容：

①为入驻抖音的品牌商提供包括营销策划、品牌旗舰店运营、直播运营、达人合作、短视频内容制作、广告投放等在内的全链路长效经营服务；

②为品牌商提供天猫、京东、拼多多等主流电商平台的全域电商代运营，包括品牌线上传播、线上店铺运营、商品销售等。

报告期内，根据结算方式的不同，公司的代运营服务可以分为服务费模式和商品零售模式。服务费模式下，公司向客户提供店铺、账号等的运营管理服务，收入体现为运营服务费收入；商品零售模式下，公司在第三方电商平台开立店铺，向用户直接销售商品，收入体现为商品销售收入。

（3）品牌营销服务

新流量时代，品牌商开始探索包含传统电商、直播电商、私域营销、线下门店等在内的全渠道布局。面向不同渠道消费者迥异的决策链路，品牌商需要重新制定营销策略、整合营销资源，过程中不断面临营销策略不清晰、流量投放效果差、营销组织效率低、资源整合成本高等痛点。

面对品牌商的多元化营销需求，值得买科技基于深厚行业积淀、完整的业务布局和优质内容运营能力，协同公司资源，为品牌商提供从品牌咨询、营销策划、KOL 对接、内容种草、专业测评、流量投放、私域运营、软件工具等产品或服务，满足客户从内容到口碑、从流量到销量、从种草到拔草、从营销策略到精准投放的全方位需求，帮助品牌商在消费者决策链路的每个关键节点建立交互触点，实现营销闭环。

报告期内，公司通过为品牌商提供品牌营销服务获得的收入体现为品牌营销收入；公司通过直接销售商品产生的收入体现为商品销售收入。

3、消费数据板块

公司从最初的消费内容业务向智能营销等方向延展，可以借助更广泛的业务触达消费者、电商平台和品牌商，并依托所沉淀的消费数据对消费产业形成更深层次的理解。目前，随着公司逐步沉淀来自于消费内容业务板块和智能营销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。截至本报告期末，公司商品数据库已经收录了 33.7 万+品牌、1914.9 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“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智能营销业务的运营效率；另一方面对公司训练“值得买消费大模型”，以及为品牌提供围绕营销全链路的数据洞察和营销解决方案也发挥重要作用。



3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐是 ☒否

元

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	2,435,088,412.82	2,263,237,471.89	7.59%	2,268,678,518.40
归属于上市公司股东的净资产	1,904,397,403.87	1,854,700,953.50	2.68%	1,809,475,924.21
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	1,517,624,375.19	1,451,638,435.53	4.55%	1,228,416,982.98
归属于上市公司股东的净利润	75,240,530.76	74,775,270.53	0.62%	84,894,515.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	71,822,744.73	63,039,104.14	13.93%	66,771,973.80
经营活动产生的现金流量净额	117,042,102.27	111,898,585.83	4.60%	68,336,717.26
基本每股收益（元/股）	0.38	0.38	0.00%	0.43
稀释每股收益（元/股）	0.38	0.38	0.00%	0.43
加权平均净资产收益率	4.01%	4.12%	-0.11%	4.72%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	296,289,264.84	419,520,911.43	296,390,831.86	505,423,367.06
归属于上市公司股东的净利润	-22,711,945.66	30,369,827.95	-3,853,314.74	71,435,963.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-15,752,262.80	27,735,674.28	-5,815,378.34	65,654,711.59
经营活动产生的现金流量净额	-35,358,705.03	-13,081,547.16	20,411,185.27	145,071,169.19

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

☐是 ☒否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	31,351	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	30,474	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
隋国栋	境内自然人	36.73%	73,042,476.00	54,781,857.00	质押				22,230,000.00
刘峰	境内自然人	9.11%	18,124,323.00	13,593,242.00	质押				6,200,000.00
刘超	境内自然人	5.41%	10,765,116.00	8,073,837.00	质押				4,100,000.00
北京国脉创新投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	4.05%	8,063,383.00	0.00	不适用				0.00
中国银行股份有限公司－易方达供给改革灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.70%	3,373,650.00	0.00	不适用				0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	0.96%	1,901,557.00	0.00	不适用				0.00
中国工商银行股份有限公司－金鹰科技创新股票型证券投资	其他	0.70%	1,390,116.00	0.00	不适用				0.00

资基金						
中国建设银行股份有限公司一易方达新丝路灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.46%	922,991.00	0.00	不适用	0.00
交通银行股份有限公司一金鹰红利价值灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.43%	860,027.00	0.00	不适用	0.00
蔡昕	境内自然人	0.33%	662,200.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前十名股东中，隋国栋为国脉创新的普通合伙人、实际控制人，刘峰与刘超为国脉创新的有限合伙人；除此以外，未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐适用 ☒不适用

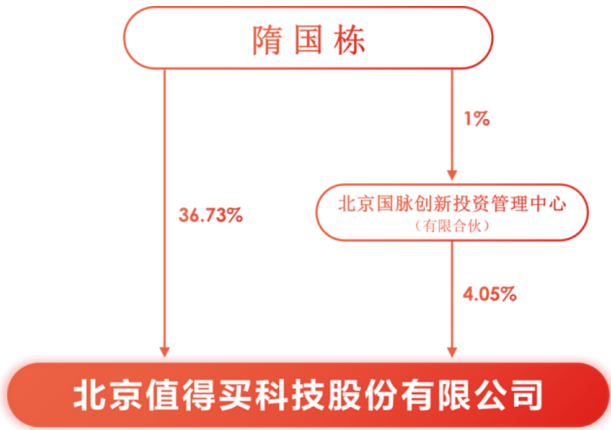
公司是否具有表决权差异安排

☐适用 ☒不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

(一) 业务经营情况

2024 年，在“扩内需、促消费”政策红利的持续释放下，我国消费市场呈现出回暖向好的态势，全年社会消费品零售总额达到 48.33 万亿元，同比增长 3.5%。同时，人工智能技术的高速发展，尤其是大模型性能的快速提升和智能体在各个产业中的加速落地，为消费行业的发展带来新的机遇和挑战。作为一家以 AI 和内容为核心的科技企业，公司紧跟行业和技术发展趋势，2024 年 5 月正式发布并实施“全面 AI”战略，立足消费内容、智能营销和消费数据三大业务板块，通过打造值得买通用 AI 能力平台，全面赋能业务发展和管理运营，持续提升公司整体的经营效率，着力构建成本优化与创新动能协同机制，开辟效率跃升与价值增长并行的双向突破路径。

报告期内，公司实现营业收入 151,762.44 万元，同比增长 4.55%；实现归属于上市公司股东的净利润为 7,524.05 万元，同比增长 0.62%；实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为 7,182.27 万元，同比增长 13.93%。

（二）其他事项

1、2023 年度权益分派

公司实施了 2023 年度利润分配方案：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 1.4 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 0 股。以公告披露日的公司总股本 198,855,243 股计算，合计派发现金 27,839,734.02 元。并于 2024 年 5 月 29 日于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上披露了《2023 年度权益分派实施公告》（公告编号：2024-029）。

2、向不特定对象发行可转换公司债券

（1）2023 年 1 月 5 日，公司收到深圳证券交易所上市审核中心出具的《关于北京值得买科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函（2023）020003 号），并于 2023 年 2 月 14 日对《审核问询函》的回复进行公开披露。具体内容详见公司 2023 年 1 月 5 日、2023 年 2 月 14 日刊登于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的相关公告。

（2）2023 年 10 月 25 日，公司召开第三届董事会第二十二次会议及第三届监事会第十九次会议，审议通过了《关于提请股东大会延长 2022 年度向不特定对象发行可转换公司债券的股东大会决议有效期的议案》和《关于提请股东大会授权董事会或董事会授权人士全权办理向不特定对象发行可转换公司债券相关事宜有效期延期的议案》，公司将本次向不特定对象发行可转换公司债券股东大会决议的有效期及授权董事会或董事会授权人士全权办理本次向不特定对象发行可转换公司债券相关事项的有效期延长至公司 2023 年第三次临时股东大会审议通过之日起 12 个月（即有效期延长至 2024 年 11 月 12 日）。具体内容详见公司 2023 年 10 月 26 日刊登于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的相关公告。

（3）2024 年 4 月 24 日，公司召开第三届董事会第二十五次会议及第三届监事会第二十一次会议，审议通过了《关于终止向不特定对象发行可转换公司债券事项并撤回申请文件的议案》，自公司申请本次发行以来，公司与相关中介机构积极推进相关工作。综合考虑公司资本运作规划调整、自身实际情况变化、外部宏观环境变化等因素，经与相关各方充分沟通及审慎分析后，公司决定终止本次发行事项并撤回相关申请文件。具体内容详见公司 2024 年 4 月 26 日刊登于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的相关公告。

2、北京值得同行公益基金会

（1）2023 年 6 月 29 日，公司召开第三届董事会第二十次会议、第三届监事会第十七次会议，分别审议通过了《关于设立北京值得公益基金会的议案》，为了能够通过专业化、规范化的方式，更好地支持公益慈善事业的发展，公司同意出资人民币 1,000 万元设立“北京值得公益基金会（暂定名）”。具体内容详见 2023 年 6 月 29 日在巨潮资讯网

(www.cninfo.com.cn) 上披露的《关于设立北京值得公益基金会的公告》(公告编号: 2023-069)。

(2) 2024 年 2 月 26 日, 北京值得同行公益基金会已完成注册登记手续, 并取得北京市民政局核发的登记证书。具体内容详见 2024 年 2 月 28 日在巨潮资讯网 (www.cninfo.com.cn) 上披露的《关于北京值得同行公益基金会设立完成的公告》(公告编号: 2024-007)。

3、第四届董事会、监事会换届选举情况

2024 年 9 月 20 日, 公司召开职工代表大会, 审议并通过了《关于选举豪斯巴依尔先生为公司第四届监事会职工监事的议案》, 同意选举豪斯巴依尔先生为公司第四届监事会职工监事。2024 年 9 月 25 日, 公司召开第三届董事会第二十八次会议及第三届监事会第二十三次会议, 审议并通过了《关于公司董事会换届选举第四届董事会非独立董事候选人的议案》、《关于公司董事会换届选举第四届董事会独立董事候选人的议案》及《关于公司监事会换届选举第四届监事会非职工监事候选人的议案》, 同意提名隋国栋先生、刘峰先生、刘超先生、陈莹倩女士为公司第四届董事会非独立董事候选人, 黄生先生、曲凯先生、肖士盛先生为公司第四届董事会独立董事候选人; 同意提名张梅女士、丰志华先生为公司第四届非职工监事候选人。并于 2024 年 10 月 11 日召开 2024 年第一次临时股东大会, 审议通过上述议案。截至 2024 年 10 月 11 日, 公司已完成第四届董事会、监事会换届选举, 具体内容详见公司 2024 年 10 月 14 日刊登于巨潮资讯网 (www.cninfo.com.cn) 上的《关于董事会、监事会完成换届选举及聘任高级管理人员、内审部门负责人的公告》(公告编号: 2024-049)。

法定代表人: 隋国栋

北京值得买科技股份有限公司

2025 年 4 月 29 日