

证券代码：300785

证券简称：值得买

公告编号：2023-024

# 北京值得买科技股份有限公司 2022 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 2 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 5 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	证券事务代表	
姓名	柳伟亮	高晗	
办公地址	北京市丰台区诺德中心二期 11 号楼 39 层证券部	北京市丰台区诺德中心二期 11 号楼 39 层证券部	
传真	010-56640901	010-56640901	
电话	010-56640901	010-56640901	
电子信箱	ir@zhidemai.com	ir@zhidemai.com	

## 2、报告期主要业务或产品简介

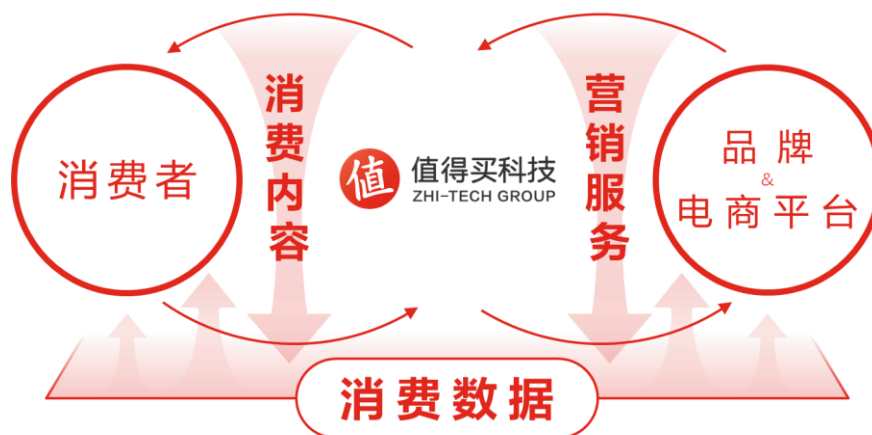
### （一）公司主营业务

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，创造消费信息自由流动的美好世界。

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。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。

近几年，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公司十多年来在消费内容领域的积累，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。



图：三大核心业务板块

2022年，公司围绕消费内容、营销服务和消费数据三大核心业务板块，重点对“什么值得买”的品牌定位进行了全新升级，持续强化公司在消费内容领域的核心竞争力，同时稳步推进了消费类MCN、商品与媒体匹配的全链路服务、代运营（特别是抖音代运营服务）、品牌营销服务、消费数据产品与服务等新业务的成长。从短期来看，公司希望通过多元化业务方向的探索，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营销服务等业务板块的探索，获取全方位且更为鲜活的消费数据，打造基于数据的

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，三大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，在线上获客成本不断攀升的趋势下，通过与KOL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”、重点垂类应用及消费类MCN共同构建消费内容板块，形成了覆盖站内到站外面向用户的消费内容体系，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。

### (1) 消费内容社区“什么值得买”

“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，“什么值得买”已经形成了以“科学消费”为价值导向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。2022年，站内来自于用户贡献的内容（UGC）发布量占比74.73%，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）。2022年，机器贡献内容的占比达到了20.31%，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。



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) 消费类 MCN

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、公关等在内的服务支持，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。在此基础上，多元通道通过旗下账号为品牌商提供品牌营销服务实现商业化变现。该类收入体现为品牌营销收入。



图：多元通道盈利模式

### (3) 拓展垂类应用

面对当前消费者场景化、专业化、多元化的消费需求，在消费内容社区“什么值得买”的基础上，公司深耕垂直领域内容生态，持续满足消费者在细分领域的消费决策需求。报告期内，公司吸纳时尚媒体“海报时尚”团队，投资设立子公司“海报沃斯”，加大在时尚领域的消费内容布局，为用户提供专业的时尚类种草内容，提高用户与时尚品牌、奢侈品牌的连接效率；公司吸纳独立测评媒体“有调”团队，投资设立子公司“好有言周”，基于用户价值，以客观、专业的消费产品评测内容，帮助用户找到拥有高品质、低价格、有调性的好产品；此外，公司持续加大对专注于风物赛道子公司“华夏风物”的投入力度，通过优质的风物内容，为消费者提供触达全国优质风物产品的机会。

报告期内，公司通过垂类应用为电商平台、品牌商等提供内容种草服务，该类收入根据服务内容的不同体现为信息推广收入、运营服务费收入、品牌营销收入和商品销售收入。

## 2、营销服务板块

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”、各种垂类应用和消费类MCN业务构建的站内外流量体系，深入布局营销服务板块，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，实现跨越式发展。

报告期内，营销服务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天猫、京东、苏宁、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，既帮助达人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，为品牌及商家提供过包括抖音、快手、微博、社群、导购APP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，效率等多维度的全面提升。

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、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星罗（包含星罗创想及日晟星罗）和有助科技负责，一方面，星罗和有助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，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，星罗和有助科技可以为电商及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为品牌提供天猫、京东、拼多多等主流电商平台的全域电商运营，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、互动营销、KOL对接、内容种草、专业测评、流量投放、私域运营等覆盖线上线下的定制化营销解决方案，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收入，该类收入体现为品牌营销收入。

### 3、消费数据板块

公司从最初的消费内容业务向营销服务等方向延展，可以借助更广泛的业务触达消费者、品牌主，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。截止报告期末，公司商品数据库已经收录了 21 万+品牌、978 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。



2021 年，基于已经积累的数据，公司成立全资子公司北京数值信息有限公司（后更名为“北京值元数字科技有限公司”，以下简称“值数科技”）负责公司数据平台产品的开发和应用。值数科技以消费数据为要素，以数字化技术为引擎，整合公司数据资源与能力，打造消费洞察平台，从行业、品牌、店铺、商品、口碑等多维度视角，为电商平台、品牌商和政府机构提供可视化数据平台服务，全面提升客户数智化决策效率和决策质量。

### 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

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	2,268,678,518.40	2,231,802,952.24	1.65%	1,967,630,880.47
归属于上市公司股东的净资产	1,809,475,924.21	1,781,096,249.75	1.59%	1,652,976,016.14
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	1,228,416,982.98	1,403,140,609.28	-12.45%	909,566,133.16
归属于上市公司股东的净利润	84,894,515.22	179,525,617.95	-52.71%	156,786,537.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	66,771,973.80	167,784,578.22	-60.20%	143,806,981.22
经营活动产生的现金流量净额	68,336,717.26	94,808,156.18	-27.92%	166,755,238.75
基本每股收益（元/股）	0.64	1.35	-52.59%	1.95
稀释每股收益（元/股）	0.64	1.35	-52.59%	1.95
加权平均净资产收益率	4.72%	10.59%	-5.87%	18.63%

#### (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	250,573,423.11	355,901,816.84	208,784,298.21	413,157,444.82
归属于上市公司股东的净利润	-21,780,090.37	41,979,047.01	6,102,667.84	58,592,890.74
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-26,145,520.63	36,793,783.27	-596,059.63	56,719,770.79
经营活动产生的现金流量净额	-73,936,574.85	-19,029,469.43	86,968,068.09	74,334,693.45

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	23,011	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,265	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									
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	38.96%	51,814,151.00	38,860,613.00	质押	15,848,600.00			
刘峰	境内自然人	10.88%	14,473,834.00	11,184,700.00	质押	7,914,450.00			
刘超	境内自然人	6.92%	9,206,803.00	7,149,332.00	质押	5,872,000.00			
北京国脉创新投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	4.04%	5,375,589.00	0.00					
共青城尚麒投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.69%	2,247,602.00	0.00					
江唯娜	境内自然人	0.59%	784,766.00	0.00					
侯恒斌	境内自然人	0.39%	513,250.00	0.00					
国泰君安证券资管—山东铁路发展基金有限公司—国君资管 2765 单一资产管理计划	其他	0.38%	506,299.00	0.00					
常州市新发展实业股份有限公司	境内非国有法人	0.25%	336,199.00	0.00					
中国建设银行股份有限公司—国泰中小盘成长混合型证券投资基金（LOF）	其他	0.22%	297,500.00	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。								

公司是否具有表决权差异安排

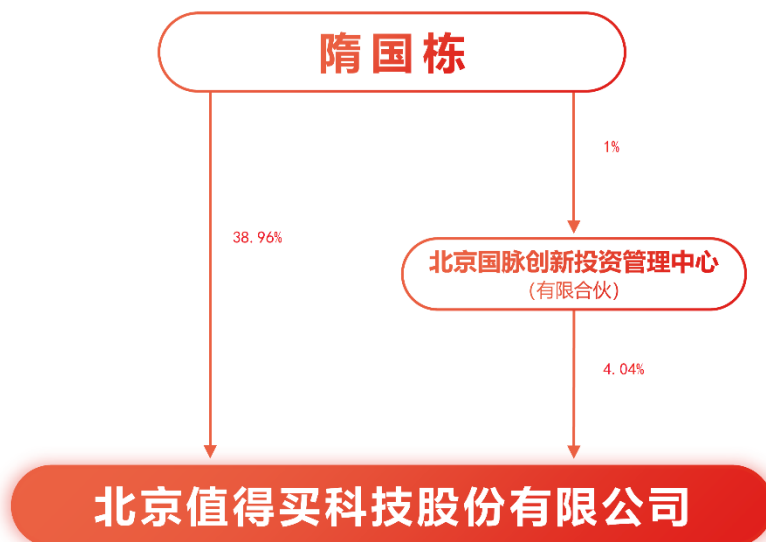
适用 不适用

## (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

报告期内，国内消费行业疲软对居民消费造成一定程度影响。2022年，社会消费品零售总额 439,733 亿元，同比下降 0.2%，全国网上零售额为 13.79 万亿元，同比增长 4.0%。面对复杂多变的外部环境，公司坚定不移地推进公司战略的升级，在以消费内容为核心的基础上，坚持“技术驱动”的根本原则，深入布局消费内容、营销服务、消费数据三大核心业务板块，推动公司成为以消费产业和内容行业为根基，面向用户和客户提供多种产品与服务的多元化科技公司。

报告期内，公司实现营业收入 122,841.70 万元，同比下降 12.45%；实现归属于上市公司股东的净利润为 8,489.45 万元，同比下降 52.71%；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 6,677.21 万元，同比下降 60.20%。

分业务情况来看，“什么值得买”产生收入为 88,732.00 万，同比下降 15.09%，占比为 72.23%；新业务产生收入为 34,109.69 万，同比下降 4.75%，占比为 27.77%。

报告期内，公司继续坚持围绕消费内容、营销服务和消费数据等方向展开布局，在强化已有业务核心竞争力的同时，持续在多元化的新业务方向上进行投入。2022年，在消费行业整体疲软的背景下，公司消费内容社区“什么值得买”展现了足够的发展韧性，消费内容生态不断完善，新业务也取得了积极的发展成果。

## (二) 其他事项

## 1、2021 年度权益分派

公司实施了 2021 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 7 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 5 股。以公告披露日的公司总股本 88,744,250 股计算，合计派发现金 62,120,975 元，以公积金转增股本 44,372,125 股，并于 2022 年 5 月 24 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上披露了《2021 年度权益分派实施公告》（公告编号：2022-038）。

## 2、2020 年限制性股票激励计划

（1）2022 年 3 月 10 日，公司第三届董事会第六次会议及第三届监事会第五次会议分别审议通过了《关于 2020 年限制性股票激励计划预留授予第一个解除限售期解除限售条件成就的议案》。同意预留授予的 28 名激励对象在第一个解除限售期解除限售限制性股票 31,725 股，公司独立董事发表了同意的独立意见，公司监事会发表了同意的意见，律师出具了相应的法律意见书。

（2）2022 年 3 月 22 日，公司在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上披露了《关于 2020 年限制性股票激励计划预留授予第一个解除限售期解除限售股份上市流通的提示性公告》（公告编号：2022-006），公司 2020 年限制性股票激励计划预留授予第一个解除限售期解除限售条件已经成就，28 名激励对象持有的 31,725 股限制性股票于 2022 年 3 月 25 日解除限售并上市流通。

（3）2022 年 6 月 1 日，公司第三届董事会第十次会议及第三届监事会第八次会议审议通过了《关于 2020 年限制性股票激励计划首次授予第二个解除限售期解除限售条件成就的议案》，同意首次授予的 64 名激励对象在第二个解除限售期解除限售限制性股票 273,598 股。关联董事、关联监事已在审议相关事项时回避表决，独立董事发表了同意的独立意见，公司监事会发表了同意的意见，律师出具了相应的法律意见书。

（4）2022 年 6 月 9 日，公司在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上披露了《关于 2020 年限制性股票激励计划首次授予第二个解除限售期解除限售股份上市流通的提示性公告》（公告编号：2022-043），公司 2020 年限制性股票激励计划首次授予第二个解除限售期解除限售条件已经成就，64 名激励对象持有的 273,598 股限制性股票于 2022 年 6 月 13 日解除限售并上市流通。

## 3、向不特定对象发行可转换公司债券

（1）2022 年 9 月 6 日，公司召开第三届董事会第十三次会议及第三届监事会第十次会议，并于 2022 年 11 月 15 日召开 2022 年第二次临时股东大会，审议通过了公司向不特定对象发行可转换公司债券的相关议案，本次发行可转债拟募集资金总额不超过人民币 55,000.00 万元（含本数），将投资于数字内容平台建设项目、商品数智化管理平台建设项目以及补充流动资金。具体内容详见公司 2022 年 9 月 6 日、2022 年 11 月 15 日刊登于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的相关公告。

（2）2022 年 12 月 27 日，公司收到深圳证券交易所出具的《关于受理北京值得买科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的通知》（深证上审〔2022〕564 号）。深圳证券交易所对公司报送申请材料进行了审查，认为申请文件齐备，决定予以受理。具体内容详见公司 2022 年 12 月 28 日刊登于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的相关公告。

(3) 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。

法定代表人：隋国栋

北京值得买科技股份有限公司

2023 年 4 月 11 日