

视觉（中国）文化发展股份有限公司
投资者关系活动登记表

编号：2024-001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	详见附件。
时 间	2024 年 4 月 26 日 15:00-16:00
地 点	公司会议室，线上会议
上市公司接待 人员姓名	公司董事长：廖杰先生 公司董事、总裁：柴继军先生 公司副总裁、财务负责人：陈春柳女士 公司董秘：李淼先生 公司投资者关系总监：李雨桐女士
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>一、公司董事长廖杰先生简述公司 2023 年情况</p> <p>各位投资者及分析师下午好。感谢大家参与我们今天的交流会。2023 年对视觉中国来说是很重要的一年，更是机会与挑战并存的一年。我很高兴能看到在面对重重压力及挑战下，公司能够抓住属于我们自己的机会，并且交出了一份还算不错的答卷。</p> <p>在去年我们通过深挖客户、拓展新业务领域，充分抓住 AIGC 带来的行业机遇，使经营成绩同比取得了很好的增速。同时在内部管理方面，我们一直坚持 4 个方向的重点项目：业务重构、流程再造、组织优化、梯队建设，这些项目的推动也使得去年降本增效达到了很好的效果。</p> <p>在人工智能时代，公司发挥出独有的优势赋能视觉生态的产业链。从上游的供稿人体系，到下游海量的 B 端用户及 C 端用户，公司不断地利用自己的技术以及多年的运营经验，将精彩、丰富的内容</p>

交付给我们的客户。

除传统的内容交易业务外，公司向视觉内容产业链前进了一大步。现在我们的业务涵盖了视觉内容的原始素材、创意制作、内容宣传、内容管理全生命周期。并且利用 AI 技术提升了各个业务板块的工作效率和服务质量。

当然最重要的，还是 AIGC 给我们带来的机会。视觉中国有着非常多的极具价值的视觉数据资产，我们自己也一直在积极转型成为一家科技属性更强的公司，所以从去年开始公司就基于开源大模型自主研发了一系列的 AI 工具，在提升自身的工作效率之外，也为视觉创意产业的客户提供了更多的选择和支持。另外一方面，我们和大模型公司，尤其是国产的头部大模型公司积极探索多样化的合作方式，希望能利用我们的数据优势以及运营经验，来赋能国产多模态模型的推进和发展。

2023 年，我们也非常重视履行社会责任，通过旗下的公益基金会进行捐赠，在环保、扶贫以及版权保护工作都做出了力所能及的贡献。

过去一年是公司业务转型的一个重要转折点，未来我们也会继续努力维持现有的优势，积极地拓展创新类业务，为投资者们回报更大的价值，同时也非常欢迎各位随时给我们建议和意见，我们一定会耐心听取各位的声音，让公司发展的更好。谢谢大家。

二、公司总裁柴继军先生解读公司 2023 年及 2024 年一季度业务进展情况

各位投资者及分析师下午好。感谢大家参与我们今天的交流会。2023 年公司的业务与去年比较呈现不错的增长趋势。在过去的一年里，我们贯彻“AI+内容+场景”战略，打造了覆盖数字内容版权交易行业全产业链的健康生态。目前我们的业务也覆盖了视觉内容创意行业的各个领域，不论从内容储备还是从客户市占率的角度来看，在行业内视觉中国一直保持着领军的位置。

目前公司业务占比最高的还是版权交易业务，公司拥有合计 5.3 亿的视觉资产，其中包括了图片、音视频、设计素材等多种视觉资产。去年我们在维持 KA 客户的高粘性基础上，进一步向中小企业

市场进行了拓展，采用包括搜索营销、内容营销、新媒体营销等数字营销手段定向高效获取新客户，并通过运营手段提升用户留存与复购。在扩大中小企业占有率的战略目标上，一方面持续建设 veer.com 电商网站，另一方面，加强与光厂创意等被投企业的合作。公司电商平台交易销售额占总营收比例由 2022 年 1% 增长到 2023 年 23%，电商平台的付费用户超过 22 万，公司服务中小企业能力得到大幅提升。

除 B 端业务外，公司继续探索面向 C 端的业务。利用 AI 的能力将公司海量的优质内容传递交付给 C 端客户使用，同时提升 C 端用户的用户体验，为用户提供更多的创意灵感。从很早开始，公司就已经通过 B2B2C 的模式为海量的 C 端用户提供视觉内容和服务，例如搜索引擎、内容创作、广告营销、办公文档、智能终端等，公司继续保持与阿里巴巴、腾讯、百度、京东、金山办公、华为、小米、OPPO、VIVO、荣耀等大型平台合作。此外，随着自媒体行业越发火热，C 端用户对视频剪辑服务的需求已经体现出了爆发式的增长，2023 年公司与行业顶尖的视频剪辑软件达成平台级的合作。同时，AIGC 在办公领域的应用也越发普及，公司参股的爱设计近期推出了 Aippt.cn 产品，这款产品已经集成到联想的 PC 端。联想 PC 可直接将 AiPPT.cn 的产品能力整合，迅速为联想亿万用户打造更加智能化、一体化的办公解决方案，直接加强联想智能机在 PC 市场上的竞争力。公司的优质内容通过 AiPPT.cn 提供给海量 C 端用户使用。生成式 AI 技术将大大提升公司优质内容素材服务 C 端消费者的能力，创新全新的 2C 应用场景和商业模式。

在传统版权业务的基础上，公司针对客户内容生产、管理、变现、传播全流程的个性需求，提供“视觉+”增值服务，为客户提供全方位的“一站式”解决方案。

在内容定制领域，公司提供从 PGC、UGC 以及 AIGC 等不同类型的定制服务。例如 PGC 主要是定制拍摄、定制视频制作；在 UGC 领域我们做的最多的是定制征稿大赛等。而 AIGC 定制业务则在 2023 年做出了很多的创新模式，例如我们通过 AIGC 与 3D 技术相结合，为首钢定制的数字藏品，为企业拓展了全新的营销模式。在定制领域，视觉中国同时拥有着丰富的创作者资源优势和海量的内

容数据优势。现有的客户已经覆盖各行各业，包括 3C 智能终端：华为、小米、VIVO 等；知名海内外车企：奔驰、北汽集团；以及快消、金融、能源等各个行业的大型企业。

2023 年“文化大数据”战略和数据入表政策大大提升了我们现有的视觉内容管理业务。过去企业面对数字资产管理一直存在着共享难、确权难、应用难、变现难的痛点，视觉中国把握国家数据要素产业化机遇，利用公司的数字版权运营经验和“视觉数字资产服务平台”优势，为具有优质数字资产的客户id提供文化大数据的生产、管理、变现、评估的全流程的解决方案。目前这个业务已经为多家政府、媒体、企业、院校提供服务，例如：中新社、上海广播电视台、视觉成都等拥有丰富数字资产的大中型企业。

供稿人体系是公司商业布局里面非常重要的一环。多年来公司丰富的内容和多样化的业务生态离不开上游供稿人的支持。目前我们拥有全球最大的摄影师社区 500px，截至今天 500px 已经拥有累计超过 3000 万的注册会员，公司全球签约供稿人超过 55 万，并与国内外近 300 家专业版权、传媒机构建立紧密合作关系。

最后还是要给大家汇报下目前市场最关心的问题，就是我们在 AIGC 领域的战略。

公司在数字版权行业深耕 20 多年，充分发挥全球创作者生态、海量优质合规的内容数据以及丰富的应用场景等核心优势，确立“AI+内容+场景”的发展战略，以客户需求为导向，遵循国家相关法律法规，深耕公司优势业务场景。

①海量优质合规的内容数据是公司的核心优势。大模型的发展离不开高质量训练数据集的持续输入，训练数据集的质量、类型、合规性、风格都会决定 AI 生成的内容质量。大模型为优质版权数据资源进行付费，这将成为生成式 AI 的产业趋势。

公司拥有近 5 亿的专业级且获版权许可的高质量图文对、80 万小时的视频音乐素材，图片、视频、音乐均有完善的结构化元数据（标题、关键词、分类、技术参数等），合计拥有 300 万结构化标签与行业知识图谱，是全球的高质量版权素材库之一，有助于确保模型生成内容安全合规、可商用，不将风险转嫁给客户。优质数据价值在

AI时代进一步凸显，可以实现多元化变现。

公司依托开源基础大模型，基于公司高质量的版权数据集进行模型训练，初步完成了视觉中国多模态生成、理解行业大模型的开发；另一方面我们也积极与闭源基础大模型开展战略合作。报告期内，公司与百度正式签署战略合作协议，视觉中国与百度旗下的AI作画平台文心一格将在创作者赋能和版权保护等方面展开多项合作，共探AIGC内容产业发展方向，此次合作是国内版权图库与AI作画平台达成的首个战略合作，具有标志性意义。仅靠单一基础大模型，很难实现非常完美的解决方案，需要在基础大模型上开展提示词工程、细分模型微调等调优工作。报告期内，公司自有团队与模型训练师共同合作，结合公司高质量版权数据，完成针对性、定制化的场景任务模型的训练，为客户提供安全合规的AI创意服务。

②丰富的应用场景是公司核心优势之一。视觉中国多模态理解大模型开发的AI智能搜索已经在公司旗下网站VCG.com、veer.com、Vjshi.com先后上线支持图片、视频搜索。AI智能搜索可以帮助用户不再局限于通过“关键词”进行检索，同时也可以使用“自然语言”的方式进行搜索。AI智能搜索可以准确理解用户的搜索需求，对图片进行语义化的搜索召回，大大提升了用户交互和服务交付体验。基于视觉中国多模态生成大模型开发的AI图像编辑工具：模特转换、插画转换、画面扩展、去除背景等，在公司vcg.com网站陆续上线，用户可通过使用这些功能在线对版权图片进行二次创作，从而获得更好的用户体验与更高的工作效率，以提升公司存量内容的变现效率。值得一提的是，在客户下载使用AI创意工具创作的图片并确认付费后，原版权图片的创作者依然可以获得相应分成收益。AIGC不仅赋能平台的内容使用者，而且还可以为上游创作者增加收益。

围绕媒体出版、广告营销、视觉创意、创作工具等客户需求和应用场景，公司以基础大模型与行业大模型为基座，开发场景任务模型，结合客户/用户的具体业务 workflows，开发诸如智能搜索、智能配图、智能审核、一键成片、智能创作等AI agent智能体，提升产品与服务能力，赋能上游创作者和下游使用者，创新商业模式，为客户/用户提供安全合规、高效率、可商用的AI智能服务。目前公司的开

放平台可以提供“内容资源”和“AI智能”两类API服务，其中AI智能搜索、智能配图等应用产品，已经可以通过开放平台API接口，为客户业务场景提供更加高效、精准、专业的AI智能搜索/配图等智能服务，成为客户有价值的“效率工具”。

③创作者社区也是公司“AI+内容+场景”战略的核心优势。依托500px、爱视觉等创作者社区，公司鼓励创作者使用AIGC创作工具按照市场需求进行辅助创作，并制定了AI辅助创作审核标准指导签约供稿人依法合规创作AI数字艺术作品，目前已经有数百名AI创作者经过优选后进入签约供稿名单，近55万幅AIGC辅助创作的优秀作品审核入库，供客户选择使用。生成式AI让内容定制呈现流程短、交付快、质量高、成本低的特点，公司根据客户需求快速启动“AIGC”内容定制服务，客户提交需求，公司定制服务团队快速在AI创作者社群发起“定制任务”，AI创作者使用AI工具快速提供作品，客户确认定稿后即完成服务交付。“AIGC”内容定制服务可以为客户提供从AI图片、模版、视频以及定制模型等各项服务。

总的来说，我们非常期待在2024年能够继续扎实推进“AI+内容+场景”战略落地，在保证主业稳步增长的基础上，有更多新的业务增长点能够出现。一方面公司会继续保持传统业务实现稳健增长，另一方面我们面向新的业务领域仍有很多的发展机遇：不论是通过B2B2C模式为海量的C端用户提供更多的内容与服务，还是继续拓展我们在视觉创意生成领域的业务，将现有的视觉+业务拓展到更大的规模，打造一个面向定制服务领域的大型集约交易平台，进而为我们的业绩做出更好的贡献。谢谢大家。

三、公司副总裁、财务负责人陈春柳女士解读公司2023年及2024年一季度财务情况

各位投资人好，我是陈春柳，下面由我来向各位具体汇报2023年以及2024年一季度的财务情况。

2023年，公司营业收入为7.81亿元，同比增长11.94%。归母净利润为1.46亿元，同比增长48.14%；扣非后归母净利润为1.09亿元，同比增长12.22%。2023年经营数据的增长主要是由于：公司进一步聚焦核心主业，以客户需求为导向，贯彻“AI+内容+场景”的

战略、重点发展音视频业务、扩大电商交易平台、探索并拓展 C 端市场占有率等公司中长期战略目标，持续强化经营管理的精细化、持续降本增效，从而取得了较好的经营成果。值得一提的是，我们在音视频领域的业务取得了非常好的增长，2023 年公司的音视频业务销售额占总营收的比例由 2022 年 6%增长到 2023 年 26%。

2023 年公司整体毛利率为 51.24%，继续维持良好的盈利水平。同时，期间费用下降 1787 万，同比下降 8.12%，精益化管理取得了较好的效果。

2023 年我们继续加大面向 AIGC 领域的研发投入，全年研发支出合计 1.05 亿元，占总营收 13.48%。

公司资产结构维持健康状态。截至 2023 年底，总资产为 41.79 亿元，净资产为 34.96 亿元，资产负债率 16.33%，资产结构非常健康，处于行业上游水平。

公司现金流情况良好，其中 2023 年经营性净现金流为 1.79 亿，同比增长 30%。

2024 年一季度，公司营业收入为 1.75 亿元，同比增长 32.4%。归母净利润为 1587 万元，同比下降 71.9%，主要原因是去年同期收购光厂创意有一笔额外的投资收益，导致对比期数据较高；扣非后归母净利润为 1622 万元，同比增长 88.35%，降本增效工作已经呈现出明显的效果。

经营活动净现金流 1856 万，同比增长 12.12%；资产结构方面：总资产为 41.89 亿元，净资产 35.05 亿元。

整体来看今年一季度公司业绩取得了不错的增长态势。2024 年，公司将持续加强财务管理，进一步提高业务财务分析的精细化水平、确保公司的资源高效利用及成本费用的持续优化。同时，我们将着重提高资金的使用效率，为公司的中长期战略落地和目标实现保驾护航。我们相信，通过这些措施，公司不仅能够稳健地增长，还能持续为股东创造更大的价值。

四、回答提问环节记录如下：

1. 公司与大模型厂商是如何合作的？

答：视觉中国的 AI 依托于海量优质合规的内容数据、丰富的应

用场景、公司的创作者社区，公司拥有合计 5.3 亿的视觉资产，累计时长超过 80 万小时的音视频素材，合计 3000 多万条，同时拥有 300 万的结构化标签和行业知识图谱。

如果是与多模态理解模型合作，我们愿意提供高质量的合规数据供其训练。例如手机厂商为了提升自己的摄像功能，或者智慧交通、智慧政务、智慧医疗等涉及图像理解的垂类模型。

如果是与多模态生成模型合作，我们则会采取合作共建、收益共享的模式来与对方合作。例如 shutterstock 与 openai, getty image 与英伟达都是采取这种模式来共同搭建文生图、文生视频模型，收益共享在海外也已经是通用的合作模式

面向一些 L2 级别的场景任务模型，结合媒体出版、广告营销、视觉创意、创作工具等客户需求和应用场景，采用公司拥有的高质量版权数据集和客户私有数据集，针对性训练形成场景应用模型，用于解决具体问题，提供满足客户使用需求和合规需求的结果和解决方案。

2. 公司关于 AI 技术路径的想法，AI 工具在今年的设想？

答：我们今年的重点工作，一是我们要建立多模态生成模型，无论是自建或是合作，这是为更好的提高我们的服务。二是产品计划，即公司主要的三个网站上有更多的产品上线，同时对产品进行迭代。三是建设公司开放平台，将我们的内容和技术输出出去，所以在开放平台上我们有一个 AI 智能体的交互，这块目前我们已经初步交付了智能配图。但是像智能推荐、智能审核以及一键成片图像的编辑和辅助创作，目前我们还没有完全到交互层面，还正在开发这一块，开放平台使得公司可嵌入他人的工作流程中去，所以这个也是我们的一个计划，谢谢。

3. 公司现在业务中 AI 渗透率的情况？

答：目前 AI 在三个地方有具体应用，一是我们网站上的 AI 智能搜索，AI 智能搜索可以帮助用户不再局限于通过“关键词”进行检索，同时也可以使用“自然语言”的方式进行搜索。AI 智能搜索可以准确理解用户的搜索需求，对图片进行语义化的搜索召回，大大提升了用户交互和服务交付体验。目前我们的智能搜索已基本消灭

了零搜索。

二是基于视觉中国多模态生成大模型开发的 AI 图像编辑工具：模特转换、插画转换、画面扩展、去除背景等，在公司 vcg.com 网站陆续上线，用户可通过使用这些功能在线对版权图片进行二次创作，从而获得更好的用户体验与更高的工作效率，以提升公司存量内容的变现效率。值得一提的是，在客户下载使用 AI 创意工具创作的图片并确认付费后，原版权图片的创作者依然可以获得相应分成收益。AIGC 不仅赋能平台的内容使用者，而且还可以为上游创作者增加收益。今年公司一个很重要方向，是将搜索和生成结合好，在公司主站上能给客户更好的服务体验。

三是公司持续加强视觉数字资产管理平台的开发和建设，为媒体、企业等客户建立专属的数字资产服务平台，帮助客户快速高效地搭建视觉数字资产的管理系统，为客户提供灵活、可扩展的解决方案，让内容数字资产管理系统化、交付便捷化、变现高效化。该系统支持云端或本地私有化部署，支持从文档、图片、视频、音乐到 3D 模型等类型的内容数据管理，并可以根据客户的组织架构、岗位职能，支持创作、使用、运营、管理等多种角色身份，提供上传、下载、编审、分享等多维度权限管理功能，让数据资产有序流动。该系统基于公司的 AI 视觉创意行业大模型，提供智能标签、自然语言搜索、以图搜图、色彩搜索、智能审核等功能，赋能用户内容生产、管理、分发、变现全流程；同时，基于公司的版权运营经验，提供专业的版权管理业务流，覆盖签约管理、存证确权、授权交易的版权变现全流程，让数据资产来源清晰、版权管理规范，内容轻松创造价值。公司 2023 年为中新社、上海广播电视台等党政、媒体行业客户提供视觉数字资产管理平台的解决方案。

作为视觉内容数字版权交易的行业标杆，公司凭借超过 20 年的境内版权交易和内容运营经验，具有行业领先的服务交付能力，满足客户在内容和技术方面的多样化需求。内容交付方面，公司不仅提供优质的图片、视频、音乐素材，也可通过创作者社区，高效满足客户的各类个性化内容需求，同时依托 AI 视觉创意行业大模型，提供智能服务，通过 API 开放平台，结合客户的应用场景，使客户能够非常

便捷地集成公司的各项技术服务到 workflow 中，为客户在媒体出版、广告营销、视觉创意、创作工具等客户需求和场景提供更加高效、精准、专业的智能服务，提升效能。

4. 公司 2024 年一季度归母净利润为什么下降？今年预计研发费用的投入与收入占比？

答：归母净利润下降是因为 2023 年公司合并光厂创意产生了投资收益，影响较大。2023 年，公司研发费用 1.05 亿元，其中大部分用于 AI 方向的研发，公司今年将继续加大 AI 研发费用投入，谢谢。

5. 公司与华为的合作进展？

答：公司和华为的合作还在正常推进中，具体的落地及发布时间有赖于双方各自的业务规划。

6. 公司 2024 年 3D 业务的规划？

答：今年年初，公司战略投资景致三维及其子公司觅她，标志着公司对空间计算时代全球 3D 视觉内容产业的前瞻性战略布局。随着以 Apple Vision Pro 为代表的空间计算设备的陆续推出和更新迭代，全球视觉产业对 3D 内容的需求将不断攀升，高效可靠的 3D 内容交易服务平台将成为打造元宇宙内容生态的基石。双方将通过资源共享、技术互补等方式，共同推进元宇宙技术创新和产业升级，赋能元宇宙场景应用落地，为全面来临的空间计算时代提供优质高效的 3D 内容解决方案。我们还将继续在 3D 产业探索更多业务合作的可能，从而拓宽 3D 资产及 3D 平台的业务前景，利用公司的生态优势在元宇宙时代发挥更大的作用。

7. 现有对图片音视频进行学习和推理，是否已不需要对数据进行特殊标注？

答：根据公司的了解，目前尚未做到不需要对数据进行特殊标注的学习和推理，且标注的成本很高。比如公司近期与一家游戏公司合作的大模型，数据依然需要重新标注，且是一个非常大的成本。

五、公司总裁柴继军先生总结陈词

面对大家都非常关心的 AI 问题，谈谈我的感受，AI 特别大的优势是可把人的想象空间发散化，但是真正取得收益的确是收敛化，即需要按照使用人的需求具体化，如何平衡发散与收敛，是一个挑战，

	<p>公司既要给我们客户提供非常有想象力的东西，同时也要提供落地执行的方案，这需要像我们的传统素材里面的分层文件，帮助客户高效地解决这个问题，未来我们会积极拓展新的业务领土，进而为投资者们回报更大的价值。也非常欢迎各位随时给我们一些建议和意见，我们一定会耐心听取各位的声音，让公司发展的更好。谢谢大家。</p>
附件清单（如有）	见下
日期	2024年4月26日

附件：

公司名称	公司名称	公司名称	公司名称
民生证券	中金公司	国金证券	国元证券
招商证券	国盛证券	东北证券	中信建投
上海申银万国证券	国信证券	华金证券	开源证券
华泰证券	德邦证券	国海证券	光大证券
海通证券	南京证券	首创证券	国信弘盛
东吴证券	新华基金	农银汇理基金	东方财富
信达证券	华鑫证券	汇添富基金	西部利得基金
上海玖歌	平安证券	北京泓澄投资	中泰证券
太平资产管理	广州由榕管理	德邦基金	中邮人寿保险
兴业基金	建信养老金管理	摩根士丹利亚洲	