证券代码: 300624 证券简称: 万兴科技

万兴科技集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2024-001

	□特定对象调研 □分析师会议		
投资者关系活	□媒体采访		
	□新闻发布会 □路演活动		
动类别 	□现场参观		
	□其他 (请文字说明其他活动内容)		
参与单位名称	;		
及人员姓名	详见附件		
时间	2024年4月27日14:00		
 地点	 线上电话会议		
73/11	董事长、总经理、代行董事会秘书、代行财务总监: 吴太兵		
上市公司接待	董事: 朱伟		
人员	董事、副总经理: 张铮		
	事业部总经理: 刘秋伟		
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司董事长吴太兵先生向参会人员简要介绍公司情况 1、业绩方面 2023年,公司紧跟外部技术和市场变革趋势,持续深耕数字创意业务,全面拥抱 AIGC,第一时间推动一系列产品的智能化升级与高频革新,积极探索研发创新产品,在时代机遇与公司全体员工的共同努力下,公司实现营业收入 14.81 亿元,同比增长 25.49%,归属于上市公司股东的净利润8,620.57万元,同比增长113.20%,扣非净利润8,968.31万元,同比增长817.45%。 进入2024年,以SORA为代表的视频大模型展现出惊艳效果,而公司从去年开始研发的音视频多媒体大模型"天墓"也呈现初步成果,文生视		
	研发费用率分别为 27.18%和 28.93%,公司近三分之一的收入都投入到研发中,展现出公司对技术、对未来的重视。身处技术日新月异的时代洪流		

中,万兴始终坚定为终端创作者赋能的初心,贯彻敏捷开发、高频迭代的研发机制,敏锐前瞻布局,大力投入 AI 音视频技术研发,研发出具备"多媒体"、"垂直解决方案"以及"本土化"三大特点的音视频多媒体大模型"天幕",其涵盖了文生视频、视频生视频、文生音效、文生音乐等在内的一大批多媒体能力,目前在文生视频能力上,虽然较海外头部视频模型仍有一定差距,但已实现不同风格、丰富场景及主题连贯性效果的显著提升。

3、产品方面

公司一直践行全方位的用户需求洞察策略、一切以用户为先的产品设计思路。从具体产品的情况来看,2023年公司全新发布数字人短视频营销工具万兴播爆/Virbo、AI 虚拟陪伴应用 TruMate、AI 文字视频剪辑工具 Kwicut 等系列数字创意新品,并全面焕新云端 AI 工具集 Media. io。同时,完成万兴喵影/Filmora、万兴 PDF/PDFelement、万兴录演/DemoCreator、亿图图示/EdrawMax、墨刀/Mockitt、万兴恢复专家/Recoverit、万兴易修/Repairit、万兴手机管家/Dr. Fone 等产品的大版本升级,其中万兴喵影/Filmora、万兴 PDF/PDFelement、亿图图示/EdrawMax、亿图脑图/EdrawMind、万兴易修/Repairit等产品上线了各种适配产品的 AIGC 智能化功能。2024年一季度公司也基于天幕大模型全新推出移动端 AI 特效产品 Selife AI,支持人像图片的一键修复美化,同时也积极进行其他新产品的筹备与研发。

目前虽然大多数原产品暂未强制推行 AI 收费等商业化策略,但仍能从用户行为数据看出不少用户对 AI 创作的兴趣与需求,比如 Filmora/万兴喵影自去年 10 月底上线文本成片、AI 音乐生成等功能后,一定程度带动内容服务需求和用户粘性的提升,年内实现素材资源订阅金额提升100%,进一步优化该产品的营收质量和效率,更坚定我们对现有产品的 AI 化和未来智能化新产品研发的信心与决心。

4、团队建设

公司高度重视精英人才队伍建设,并将人才运营提升至新的战略高度,拓宽全球人才引进渠道,储备并培养大量研发、产品、运营和管理人才,形成了人才培养、人才成就和人才激励的多维人才选育用留机制。2023年公司总人数达1,574人,同比增长6.35%,总薪酬达5.93亿,同比增长13.38%。同时公司持续进行股权激励,多方式激励员工,2023年股份支付费用1,196万元,若不算股份支付费用,公司归母净利润可达9,817万元。

在人才招募方面,近几年公司持续践行"引才入湘"的长沙战略,并每年通过校招(含海归人才)筛选培养高潜优秀人才,建设充实公司人才梯队,逐步优化人员结构。同时公司加大全球本土人才招聘力度,包括专业技术和本土运营高端人员,进一步夯实公司全球化战略布局。

5、生态合作

2023 年也是公司在 AI 领域大力强化生态合作的一年,从年初的 OpenAI,到后来的百度、科大讯飞、英特尔等,再到今年的中广天择、马 栏山视频文创园,万兴一以贯之的保持开放心态,与优秀的企业站在一起,希望用自己的能力助力 AI 技术和应用生态发展,抓住这次时代的机遇,

为全球内容创作者进行赋能和提效,这也是万兴成立初衷的践行。

二、互动交流环节:

1、公司后续技术和产品的开发节奏?公司是否在储备其他 AIGC 功能与应用?

回复:

首先,公司将继续提升大模型的能力,通过大半年的技术研发、数据积累与训练,一系列原产品和部分创新产品已开始逐步应用相应原子能力,以推进产品的 AI 化,并继续布局更多创新型生产力产品。

此外,公司还将着力推动资源素材的 AI 化生产,以满足创作者的定制化内容需求。万兴作为一家用户驱动型全球软件与服务提供商,具备丰富的用户基础,可通过用户使用反馈及时获取市场需求和技术优化建议等信息,反哺公司大模型及相关技术的更新迭代,进一步优化产品质量、效果,利用数据飞轮实现技术、产品相互驱动的正循环。

2、对 B 端业务的具体想法和策略? 计划如何拓展政企客户?

回复:

公司 B 端业务在过去几年保持稳健增长,其中 2023 年同比增长 36%,业务辐射全球。从战略角度来看,中国市场作为全球用户规模最大的市场之一,公司认为其 B 端业务也将有一个巨大的空间。

目前,公司已设置专门的政企团队,该团队在全球范围内开展业务,2023年公司实现中国联通、中兴通讯、一汽集团等企业的复购、增购,新增中国移动、中海油集团、迪拜石油局等全球客户合作。未来,公司将通过更优质的产品,推动与知名企业合作,持续提升品牌知名度,并通过贴合用户的素材资源与服务带动政企业务的稳步提升。

3、公司如何保持产品竞争力和公司业务稳步增长?

回复:

公司始终坚持以"让世界更有创意"为使命,秉承"质量为本,客户至上"的经营理念,未来将继续通过敏锐的市场洞察力,在夯实已有资源和技术优势的基础上,进一步细化需求洞察机制,加强技术研发的场景适配能力;借力深厚的技术基础和快速产品研发运营经验积累,深入垂类生产力场景,推动新技术研发成果转化,打造强竞争力、强协同性的数字创意产品矩阵,实现更多创新、智慧功能和玩法,提升公司产品竞争力。

公司也将积极深化与国内外技术厂商、知名企业的合作,以提升通用 技术能力与品牌知名度,积极构建 AI 生态矩阵,发挥本土化营销推广和 用户运营能力,以实现产品综合竞争力和品牌知名度的持续提升,保障公 司营收可持续增长。

4、公司为什么要做国内市场,国内市场的经营策略与国际市场有什么差异?

回复:

公司进入国内市场并非偶然选择,而是企业发展的必然阶段。过去,公司在海外市场取得了一定的成绩,但随着时代变化,技术日新月异,需要以全新的思路去管理与运营公司业务,我们必须从过去的营销思维转变为产品思维。而国内市场作为全球用户规模最大的市场之一,是我们更紧密、更深入了解用户需求,更精细、更全面打磨产品的试炼场,因此,我们会在不断拓展国内业务的同时强化产品力,实现海外市场用户需求的更好覆盖。

作为全球市场的一部分,中国市场对公司的重要性不言而喻,公司一直以来始终坚持全球化战略,视中国市场为实现远大目标的一个关键支撑。在推进中国市场时,公司始终坚守产品为王的原则,注重研发和技术投入。面向用户提供本土化的产品与服务综合方案是公司经营国内市场的核心策略,与行业主流厂商和知名公司紧密合作也能有效帮助公司拓展国内市场。

5、公司对 2024 年业务发展规划与展望?

回复:

我们认为 2024 年将成为 AI 视频创作的元年,对万兴来说今年是充满机遇的一年。随着后续公司天幕大模型技术在 Filmora/万兴喵影等产品上的充分落地,有望明显提升产品智能创作体验。

当前大模型的成熟能力主要集中在文本、图片领域,这在一定程度上限制了其对公司产品的赋能效果,特别在视频类产品上的应用有限。自去年年底以来,公司加速了对 Filmora/万兴喵影的重构,后续将重点规划视频智能剪辑相关功能,在视频创作的各个环节为用户提供更全面的赋能,支撑用户从构思、素材生产、粗剪到精剪等各个环节的内容创作提效与优化。视频创意产品在 2024 年仍然会成为公司的重要增长动力之一。

与视频创意产品不同的是,文档、绘图产品如万兴 PDF、亿图脑图和墨刀等,能更大程度受益于文本大模型成熟带来的智能化内容生成和智慧编辑等创新能力,有效提升用户创作效率。随着视频大模型的进一步升级,各文本、图片大模型进一步成熟以及视频大模型逐步升级,将为公司的原有用户带来更多的商业价值,助力公司业务稳步增长,也为应用端的爆发奠定了坚实基础。此外,音视频技术的逐步成熟和发展,也给公司云端产品快速突破、高频创新提供了良好的试验池,有望让公司基于敏锐洞察、高频迭代的研发机制快速获得商业变现机会,以带动收入增量扩展。

总体而言,基于对外部技术发展趋势,综合公司多种场景业务发展策略,公司对未来的业务增长充满信心。

附件清单 (如有)	无
日期	2024年4月27日

附件:参与单位名称及人员姓名

序号	机构名称	姓名
1	EHouse(China)AssetManagement(HK)Limited	刘洋
2	MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED	黄晨
3	百嘉基金管理有限公司	黄艺明
4	百年保险资产管理有限责任公司	冯轶舟
5	北京永瑞财富投资管理有限公司	武雪原
6	博时基金管理有限公司	谢泽林
7	财通证券股份有限公司	杨烨、李宇轩
8	东北证券股份有限公司	黄净、吴雨萌
9	东方阿尔法基金管理有限公司	潘登
10	东吴证券股份有限公司	周良玖、晋晨曦
11	东兴证券股份有限公司	李志勇
12	方正证券股份有限公司	景柄维
13	富国基金管理有限公司	孙权
14	高盛(亚洲)有限责任公司	宋婷
15	光大保德信基金管理有限公司	文健
16	广发证券股份有限公司	雷棠棣
17	国海证券股份有限公司	刘熹、伍海量
18	国华兴益保险资产管理有限公司	王霆
19	国金基金管理有限公司	边广洁
20	国金证券股份有限公司	孟灿、李忠宇、陈矣骄
21	国融证券股份有限公司	刘杰
22	国盛证券有限责任公司	陈芷婧
23	国泰君安国际控股有限公司	俞春梅、伍魏、陈剑鑫
24	国投瑞银基金管理有限公司	钟婷霞
25	国投证券股份有限公司	马诗文
26	国信证券股份有限公司	贺平鸽
27	国元证券股份有限公司	耿军军
28	海富通基金管理有限公司	张颖
29	海通证券股份有限公司	杨林
30	和谐健康保险股份有限公司	朱之轩
31	红杉资本股权投资管理(天津)有限公司	闫慧辰

32	华安证券股份有限公司	李雅鑫
33	华宝基金管理有限公司	卢毅
34	华福证券有限责任公司	王思、魏征宇
35	华西证券股份有限公司	江婧、张庭坚、赵宇阳
36	华鑫证券有限责任公司	任春阳
37	汇丰前海证券有限责任公司	张恒、刘逸然
38	嘉实基金管理有限公司	高群山、安昊
39	建信基金管理有限责任公司	杨荔媛
40	建信理财有限责任公司	张婧
41	江苏第五公理投资管理有限公司	郭雷雨
42	交银国际证券有限公司	文昊
43	景顺长城基金管理有限公司	孟棋
44	民生证券股份有限公司	刘雄
45	摩根士丹利亚洲有限公司	刘洋、唐粤
46	平安证券股份有限公司	付强、黄韦涵
47	前海开源基金管理有限公司	梁策
48	瑞银证券有限责任公司	王冠轶、张维璇
49	瑞银资产管理(香港)有限公司	丁宁
50	上海贝溢投资管理有限公司	黄颖峰
51	上海道仁资产管理有限公司	陈跃雄
52	上海玖歌投资管理有限公司	孙健
53	上海坤阳资产管理有限公司	焦庆
54	上海名禹资产管理有限公司	王友红
55	上海人寿保险股份有限公司	刘俊、方军平
56	上海申九资产管理有限公司	朱晓亮
57	上海涌乐股权投资基金管理有限公司	岳雄伟
58	上海世诚投资管理有限公司	陈之璩
59	深圳市德远投资有限公司	陆志琴
60	世纪证券有限责任公司	范俊雄
61	太平洋证券股份有限公司	王景宜
62	万联证券股份有限公司	夏清莹、陈达
63	西部利得基金管理有限公司	侯文生、温震宇
64	西部证券股份有限公司	卢可欣
65	西南证券股份有限公司	邓文鑫

66	新华基金管理股份有限公司	赵强、张帅
67	信达证券股份有限公司	姜惦非、庞倩倩
68	兴合基金管理有限公司	侯吉冉、景莹
69	兴业基金管理有限公司	廖欢欢、高观朋
70	兴业证券股份有限公司	仇文妍
71	兴证国际金融集团有限公司	杨海盟
72	长安基金管理有限公司	徐小勇
73	长城财富保险资产管理股份有限公司	杨海达
74	长江证券股份有限公司	冯源、万延燊
75	长盛基金管理有限公司	郭堃
76	浙商证券股份有限公司	刘雯蜀、叶光亮
77	中国东方资产管理(国际)控股有限公司	林敏杰
78	中国国际金融股份有限公司	王之昊、谭哲贤
79	中国人寿资产管理有限公司	孙聪
80	中国银河证券股份有限公司	李璐昕
81	中航基金管理有限公司	陈周飞、高丰臣
82	中加基金管理有限公司	李宁宁
83	中科沃土基金管理有限公司	徐伟
84	中泰证券股份有限公司	闻学臣、王雪晴
85	中信保诚基金管理有限公司	孙浩中
86	中信证券股份有限公司	徐正源、朱珏琦
87	中邮人寿保险股份有限公司	朱战宇
88	中邮证券有限责任公司	丁子惠
89	中再资产管理股份有限公司	赵勇
90	重庆德睿恒丰资产管理有限公司	江昕