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：2025-002

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☒ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称	详见附件。
时 间	2025 年 4 月 24 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、总裁：柴继军先生 公司副总裁、财务负责人：陈春柳女士 公司董事会秘书：李淼先生
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>一、公司总裁柴继军先生解读公司 2024 年及 2025 年一季度业务进展情况</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。</p> <p>2024 年，公司在战略布局和业务拓展的两方面都有不小的变化，同时也很高兴我们继续维持住了视觉中国多年以来积累的市场地位及竞争优势。总的来说我们稳步推进了“AI 智能+内容数据+应用场景”的核心战略。从经营成果上来看，营业收入和扣非后的净利润都取得了增长，归母净利润虽然同比是下降的，但是在这里要解释下：归母净利润下降的原因主要是去年同期收购光厂创意的时候有投资收益，所以对比期的基数较高。如果是看实际的经营成果的话，扣非后的归母净利润则更客观一些，那么我们的扣非后净利润大家也看得到，是取得了增长的。</p> <p>从业务模式来看，2024 年，视觉中国以 AI 为核心驱动主业转型，打造 AI 技术驱动的内容版权交易平台和定制服务业务平台，离不开公司的数据、场景和创作者生态优势。目前平台上有 5.4 亿的</p>

图片、音视频、3D 模型等数字内容。需要强调的是在报告期内，我们通过 AI 技术，持续挖掘优质数据价值，经过基础视觉、创作技法、实体识别、人物属性、时空背景、显性意图、隐性意图、应用场景等多维度的人机标注后，将这些版权清晰可溯源的纯净数据升级成为了具有多维元数据的白金数据。为我们下一步以 AI 为核心重构主业奠定了坚实的基础。

同时，我们也汇集了国际知名的专业供应商以及创作者社区，始终不断地在丰富我们的内容储备，巩固我们的内容生态优势。目前积累的社区注册会员超过 3700 万，覆盖全球 195 个国家和地区，其中签约创作者超过 69 万。AI 创作者方面，公司推出业内首个 AI 辅助创作作品投稿指南，指导签约作者提供 AI 辅助创作的艺术作品，公司签约的 AI 创作者超过 4900 名，收录 AI 辅助创作的图片/视频数量超过 600 万，销售金额超过 1,800 万元。

报告期内，我们以 AI 能力赋能两大平台建设，针对数字内容版权交易平台建设，我们依托公司自研的视觉中国视觉理解大模型的能力，结合 Deepseek 等模型的能力，为平台客户提供智能搜索、智能配图、智能审核、一键成片等 AI 应用，可根据媒体生产、内容制作、创意参考等不同场景，帮助客户高效的召回和使用公司优质的内容数据。2024 年，我们的音视频业务仍然在保持快速增长的趋势。自去年完成对光厂创意的收购之后，公司音视频业务快速提升，公司音视频内容素材总量超 4600 万，音视频的素材储备每周都在以几万条的速度去补充更新，音视频业务销售额占总营收的比例由 2023 年 26%增长到 2024 年的 34%。

AI 技术的快速迭代重塑了视觉内容生产的工作流，带来了新的业务形态与机遇，凭借内容版权业务带来的海量、优质、合规数据优势，我们可以高效切入内容定制这个百亿级的市场，通过 AI 技术高效完成内容定制服务，并为创作者、使用者打造一站式创意定制服务平台。

报告期内，我们以 AI 技术为核心推动定制服务业务高速发展，凭借 AI 生产流程短、交付快、质量高、成本低的特点，立足公司海量、优质、合规的数据优势，运用文生图、图生图、Lora 训练、AI

智能修改等技术改造定制 workflows，整个过程做到“素材授权清晰可追溯”、“创意过程存证可查询”，为客户合规商用提供保障。同时，我们不仅交付内容，也提供工具，我们将内部的 AI 工具箱打造成为集创意参考，AI 智能生成，Lora 训练、AI 智能修改的一站式创意制作工作平台，赋能 AI 创作者。报告期内，公司为荣耀，vivo，奔驰，东风日产，蒙牛等客户提供了年度创意制作服务，定制服务 B 端客户总数增长超过 80%。

针对传媒行业，公司为中新社全球华语视频资讯共享平台、上海广电集团 (SMG)、南方传媒等客户提供视觉数字资产管理与服务平台的解决方案。与传播大脑科技 (浙江) 股份有限公司签署战略合作协议，旨在加强优质内容授权、AI 智能技术赋能以及文化数据资产解决方案等领域合作。公司还为上海广电集团 (SMG) 提供的“历史新闻节目视频智能拆条技术”项目入选中国新闻技术工作者联合会 2024 年学术年会暨“王选新闻科学技术奖”2024 年技术赋能新闻出版推荐案例。

公司在对核心主业的 AI 赋能中，积累了丰富的 AI Agent 智能体能力，通过开放平台赋能客户应用场景，支持 API 接入，下一步我们也将支持 MCP 服务方式。公司持续强化 API 开放平台建设，针对不同的内容使用场景，例如搜索引擎、内容创作、广告营销、办公文档、智能终端等，以 B2B2C 的模式，通过 AI 智能技术赋能，使得公司内容和服务能通过合作的互联网平台服务海量的 C 端用户，提升优质正版内容触达的深度和广度。报告期内，公司继续保持与阿里巴巴、腾讯、微软、百度、京东、金山办公、小米、OPPO、VIVO、荣耀等大型平台合作，并在视频剪辑、创意设计、视频配乐等细分的场景与联想、Canva、万兴科技、小影科技、稿定设计、创客贴等建立了平台级合作。报告期内，公司与微软 office、字节剪映、百度度加、百度文库等客户签署新的合作协议，将优质内容接入客户产品，为海量消费者提供内容服务。

我们与互联网平台、大模型公司不仅在内容和 API 接入上进行合作，也在共建可信大模型，提供合规服务方面保持着高频合作和沟通。报告期内，公司与爱诗科技、智谱华章、快手科技、生数科技等

大模型公司达成战略合作，基于各自的技术和资源优势，共建“可商用+可溯源”的视觉创意行业大模型，打造合法合规、商用无忧、负责任的 AIGC 商业模式。公司根据客户需求，为大模型公司提供版权清晰，优质合规的训练数据集。2025 年一季度，公司数据服务业务向提供数据来源的供稿方完成首次贡献分成。

公司 2024 年拓展了 3D 领域的布局。我们战略投资了国内杰出的 3D 内容制造商-景致三维。景致三维专注基于图像三维重建技术的研究与应用，已经是亚马逊、阿里巴巴、京东在 3D 领域产生深度合作的数据服务商，也是 NIKE、UGG、HOKA 等著名品牌的官方 3D 数据供应商。投资景致是视觉中国进军 3D 领域的一个重要布局。投资的初衷就是双方共同打造 3D 视觉内容生产及交易服务平台。

随后在 24 年 7 月，我们又投资了国内 3D 内容的创作者社区与交易平台——CG 模型网。CG 模型网拥有强大的 3D 模型创作者社区，注册用户超过 200 万，同时，CG 模型网也是国内活跃的 3D 模型交易平台，平台可销售的内容已经超过 100 万。这次投资使得公司的内容从图片、音视频进一步拓展到 3D 内容，我们可以为客户提供全品类的“一站式”解决方案。3D 内容丰富的落地场景，将推动公司在传媒、广告营销、互联网平台等客户之外，增强对影视、动画、游戏、零售、建筑和国防等行业客户的覆盖；3D 设计师、CG 创作者将进一步丰富视觉中国的创作者生态。

值得一提的是，公司战略投资企业像素绽放 PixelBloom 持续深耕 AI 生产效率工具领域，核心产品 AiPPT 在报告期内影响力迅速提升，根据 AI 产品榜数据，AiPPT 月访问量已超过 1200 万，位居国内 AI 原生 PPT 工具市场第一位，以及全球第二位。依托自主研发的 Multi - Agent 系统、亿级规模的视觉中国版权素材库，以及 20 万+的模板生态，在技术和内容层面构建起了核心竞争力。渠道生态建设方面，AiPPT 先后与联想、惠普、荣耀、VIVO 等智能设备厂商，字节跳动旗下豆包、阿里巴巴旗下钉钉、360 旗下纳米搜索，Kimi、智谱等互联网平台和 AI 应用开展合作，建立了广泛的合作网络，有效增强了产品的市场渗透力和市场壁垒。

总的来说，2024 年公司不论在 AI 推动主业发展方面，还是 3D

等新领域的业务，都取得了一定的进展。2025 年一季度我们的净利润也取得了双位数的增长，今年公司还是会继续扎实推进“AI 智能+内容数据+应用场景”战略落地，不断巩固我们的 4 大核心优势，扎实推动 AI 技术驱动核心主业的创新发展。进而为我们的业绩做出更好的贡献。谢谢大家。。

二、公司副总裁、财务负责人陈春柳女士解读公司 2024 年以及 2025 年一季度财务情况

2024 年，公司营业收入为 8.11 亿元，同比增长 3.89%。归母净利润为 1.19 亿元，同比下降 18.17%，这主要是由于上年同期公司控股收购光厂创意产生的一笔投资收益，导致对比期数据较高；扣非后归母净利润为 1.13 亿元，同比增长 3.80%。2024 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。2024 年，我们在音视频领域的业务取得了非常好的增长，音视频业务销售额占总营收的比例由 2023 年 26%增长到 2024 年 34%。

2024 年，公司整体毛利率为 46.81%，主要是公司定制拍摄业务增速较快，使得毛利率稍有下降，但整体还是维持良好的盈利水平。同时，期间费用下降 2786.16 万，同比下降 9.25%，精细化管理取得了较好的效果。2024 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 8227.10 万元，占总营收 10.14%。

公司资产结构维持健康状态。截至 2024 年底，总资产为 42.77 亿元，净资产为 36.06 亿元，资产负债率 15.69%，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 2024 年经营性净现金流为 1.50 亿，同比下降 16.10%，但仍维持在较高水平。

2025 年一季度，公司营业收入为 1.89 亿元，同比增长 8.43%。归母净利润为 1781.71 万元，同比增长 12.26%；扣非后归母净利润为 1637 万元，同比增长 0.92%。经营活动净现金流 3455 万，同比增长 86.13%，现金流情况非常健康；资产结构方面：总资产为 43.35 亿元，净资产 36.25 亿元。整体来看今年一季度公司业绩稳中有升，

净利润同比取得了两位数增长。

2025 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。

三、回答提问环节记录如下：

1. 公司如何抓住 AI 技术为自身发展赋能？公司 AI 生成内容的工具是否落地营收贡献？公司在拓展 AI 生成内容商业化落地的过程中，跟市场同类型产品对比有哪些优势？？

您好，对公司来说，AI 这一块大概有以下几点：

一个是我们版权内容分销。基于 AI 的能力，为我们的数据内容进行赋能，通过 AI 技术，持续挖掘优质数据价值，经过基础视觉、创作技法、实体识别、人物属性、时空背景、显性意图、隐性意图、应用场景等多维度的人机标注后，将这些版权清晰可溯源的纯净数据升级成为了具有多维元数据的白金数据。

第二个是在传统情况下，依靠关键字搜索去获得内容，这种搜索它有很强的局限性，通过关键词，不能对客户的需求进行意图层面的识别，甚至识别的都是错的，或者识别的不完善。在 AI 来了以后，通过 AI 大模型对我们整个的数据结构做出一个更全面的，更多维度的标注，它就会从应用场景甚至情绪创作技法等各个角度完备。这块会大大提升我们数据内容的挖掘，给我们带来非常多的应用场景，强化提升我们原有素材的转化，以及应用场景的开拓。例如，我们 5 亿多的内容可以通过生成式 AI 进行扩展，原来我们的图片只有一个画面，两个画面，这个画面给我们客户提供了灵感和创意和想法，它原来需要下载下来，再到 PS 等其他工具的地方去做延展，再去制作，有了 AI 的赋能以后，它可以根据这张图进行二次创作，改变它的形态、风格，甚至改变它的布局。基于这个内容的二次创作，也大大拓宽了我们用户的使用体验，提升我们内容的转化。这也是我们的第二个平台—创意定制平台。AI 来了以后，把这种个性化的内容进一步推向了一个极致。我们的客户既需要我们原来数据库里的作品提供

灵感和创作的基础，也需要个性化，通过 AI 提升他的工作的效率。

公司在过去的 3 到 4 年，已经在布局创意定制。除了 AI 的能力以外，我们客户的一个痛点是版权。怎么能保证这个权利是清晰的，是合规的，满足他现在的广告发布或者营销传播，是客户的一大痛点。这也是公司的优势之一。AI 的赋能让我们去年客户数增加了 80%，营业额同比增加 20%，这一块增长是比较快的。我们在市场上既能提供 AI 的服务，同时也能提供合规的版权，为我们的客户提供一套更完善的解决方案。

第三点，是公司的 AI Agent 智能体能力，推动开放平台从 API 服务向 MCP 服务的跃迁，客户不仅可以根据自身在媒体出版、广告营销、视觉创意、创作工具等场景下的需求调用智能搜索、智能配图、智能审核、一键成片等智能体能力，还可以将自身个性化的需求提交给 AI Agent 智能体，通过其对用户需求的理解灵活调用 AI 动态工具，形成定制化、个性化的工作流，满足客户全方位多层次的视觉服务需求，提高客户粘性和满意度。这一块，我们现在也有一条独立的产品线，就数字资产管理系统。其帮助我们的合作伙伴管理他们的内容数据库，这套系统，帮助我们的合作伙伴去管理它海量的图片、视频和音乐库非常有帮助。

最后一点，我们后续会加强 AI 工具层面的投资，我们要结合我们的数据资源、创作者的优势，与市场上的通用的 AI 服务商形成差异化，再结合我们的获客优势，快速推进我们 AI 能力的落地以及变现。

2. 此前与字节等大厂合作的情况，怎么看最新 MCP 的进展，我们后续跟大厂合作的模式会有怎样预期？

您好，原来我们这个行业是个非常垂类的细分行业，主要服务专业用户，如专业的编辑、美工、设计师这些人，我们在整个工作链条里其实是非常短的，大家拿到我们的东西以后就去制作了，我们仅提供一个素材。在 AI 到来以后，把整个行业的工作流缩短了，但我们可以向上延伸和向下延伸，这个是给我们带来机会。比如刚才介绍的 AI 定制创意这一块，我们的汽车客户，向我们提出需求，原来他的车需要去外拍，这个成本非常高，且传播的时候需要大量的物料，这

种场景就快速变化，不能按照原来方式去传统的拍摄，需要比如结合 lora，结合我们数据库里面的高质量的素材内容训练出一个它独有的定制化的模型，帮助客户完成这些项目。AI 的到来让我们从原来的仅提供素材，有可能变成全流程参与，这也是我们这一块业务增长的一个主要驱动力。

另一方面就是 C 端场景。AI 的到来会让很多应用场景发生变化。大模型如基础设施，在每个应用场景上，如果要取得一个好的体验，都需要垂类模型或者垂类数据进行再次的加工。像微软、剪映这些工具场景，我们原来的接入模式是关键字搜索，用户需要自己去搜索素材，搜索完了以后再把这个内容进入到他工具里的一个工作流里去，现在变成他把内容给我，我来意图理解以后重新再搜索，大大提高了工作效率。报告期内我们接入了微软、剪映、百度文库。

我们在锁屏、壁纸这一块，也跟很多厂商有合作。我们认为未来智能终端的 AI 合作，也有很多场景。例如我们与小米、OPPO、vivo、荣耀、联想等手机、PC 电脑、pad、电视等智能终端合作，开发锁屏画报、壁纸主题、信息流、数字藏品等产品为 C 端消费者提供内容服务。

3. 对 AI 智能这边的看法，目前怎么看待行业在 AI 智能方面的发展，我们可能会有哪些发力的方向，以及和其他大模型深度合作进展？

您好，来来伴随着行业发展，高质量、版权合规的训练数据集是可信大模型的刚需。公司凭借数据和场景优势，在生成式 AI 价值链中占据着关键位置，公司提供从数据采集、数据标注、数据认证、数据审核、数据授权的全流程数据训练版权合规解决方案，是国内优质视觉数据训练集的首选合作伙伴。与此同时，公司还采用联创共建模式，通过数据、算法、算力的结合，打造权益共享的行业大模型。

公司将持续发挥合规、高质量、可溯源的数据优势，与文生图、文生视频等领域的大模型公司深度合作，不仅帮助大模型公司从源头保证数据的质量与合规性，还为其这些平台提供创作过程存证、实质性相似比对、版权合规服务等多层次的运营合规服务，共同探索建立 AI 时代创新的数据授权合作和合规规则，既能保障上游版权方利

益，又能提升模型可信度，促进合规数据的高效流通与应用，实现共赢，共建数据可信、技术可信、规则可信、文化可信的可信大模型，谢谢。

4. 公司拥有丰富的图片 音视频和 3D 内容创意素材，在 aigc 时代版权作为数据资产价值很明显放大，在商业化上全球有什么参考，国内有哪些探索可以分享的？

您好，我们年报里面有一张我们的商业的模式图，这张商业模式图其实跟上一版又有了微小的调整，我们把 AI 放到了最中间的位置，它是个底底层的東西，原来我们是把内容放在最中间，现在其实是 AI 放在最中间，往上内容是。在 AI+数据的基础上，我们会形成新的服务，这个服务一个叫版权授权，第二个是我们的创意内容定制，第三个是增值服务。

公司凭借自身的版权管理优势和 AI 技术能力，为大模型公司提供版权清晰、合规的训练数据集，并通过 AIGC-PAS 服务对 AI 生成内容进行认证与溯源，保障内容的版权安全和可信度，促进 AIGC 产业的健康发展。同时，公司上线的版权审核查重系统也提高了版权保护效率，为供稿人和创作者提供了更可靠的版权保护服务。

利用 AI 技术赋能内容创作，为客户提供从 AI 图片、视频生成到定制模型训练等一站式服务。公司根据客户需求，快速启动 AIGC 内容定制服务，通过内部建立的 AI 工具箱和高质量版权数据，实现素材授权清晰可追溯、创意过程存证可查询，为客户的商业应用提供有力支持，如为荣耀、vivo 等知名企业提供年度创意制作服务，推动了版权内容在商业领域的深度应用。

公司战略投资像素绽放 PixelBloom，推动其核心产品 AiPPT 的发展，为用户提供更加智能、高效的 PPT 制作工具，同时将视觉中国的版权素材与之深度融合，拓展了版权内容在办公场景的应用。

四、公司总裁柴继军先生总结陈词

总的来说，2024 公司在 AI 驱动主业方面已经取得了一些成绩，奠定了很好的基础，未来我们也会继续扩大现有的优势，推动版权交易和定制内容主业持续增长，同时积极的拓展新的创新类业务，拓展在中小企业及 C 端的市占率。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。
附件清单（如有）	见下
日期	2025年4月24日

附件：

公司名称	公司名称	公司名称	公司名称
招商证券	兴业银行	中金公司	鸿运私募
林孚投资	中泰证券	国元证券	匀升投资
广发证券	民生证券	华泰证券	华鑫证券
益和源资管	玖歌投资	华金证券	太平洋证券
正圆私募	浙商证券	瀚伦私募	申万证券
中天汇富基金	创富兆业私募	中信期货	中广云证券
AmXyy Capital	名禹资管	山西证券	顺领资管
东吴证券	东北证券	国际信托	长谋投资
冰河资管	汇正财经	贵源投资	钜洲投资
华曦资本	尚诚资管	世诚投资	