

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：2023-001

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	2023 年 4 月 28 日 10:00-11:00
地 点	公司会议室，电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事长：廖杰 董事、总裁：柴继军 副总裁、董事会秘书、财务负责人：刘楠
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>回答提问环节记录如下：</p> <p>1. 公司控股光厂创意后的合作方式和后续发展规划？</p> <p>答：公司 2023 年一季度完成对光厂创意的收购，自 2021 年公司投资光厂创意后，双方一直处于良好的沟通中，公司在过去做了以下方面的工作：一是双方在内容素材深度合作，光厂创意自有素材量超 400 万，公司视频素材量千万级，公司逐步将内容素材加入光厂创意的体系；二是光厂创意对公司触达中小企业、长尾客户有比较好的互补，此方面公司与光厂创意会进一步合作；三是技术协同，如音视频的素材搜索、数据的存储、云服务的共享等，在技术上还有很多合作空间；四是品牌及公司管理上，公司可以给光厂创意更多的赋能。</p> <p>2. 公司如何看待 AIGC 对未来行业竞争格局的影响，公司的核心竞争力有哪些？</p> <p>答：公司把 AIGC 包括 AI 驱动作为一个核心战略，AIGC 与公司主业高度关联，既有挑战，更多的是机会。AIGC 核心因素在于算</p>

力、算法、数据、场景。公司有数字内容版权交易场景、海量的优质合规数据、全球的创作者社区。

基于 AI 战略，公司第一个是对现有产品的改造和提升，目前在主交易平台上线智能搜索，提升现有的 workflows，更好的服务客户。未来将上线 AI 工具的功能，类似提供模特转换、插画转化等；第二是专注以客户为中心的 AIGC 生产工具，通过创意工具来完成交易闭环；第三是和具有算力、算法的战略合作伙伴来共同探索新的商业模式；第四是 AIGC 带来的版权问题，公司有 20 多年的版权运营的经验，在 AIGC 中，版权确权、版权保护也会是一个新兴的业务领域，公司会高度重视此方面的业务开展；第五是创作者的社区，通过 AIGC 提升他们的生产的效率和内容质量，为客户提供更多的优质内容。

3. 公司如何看待 AIGC 对版权保护形成的机遇和挑战？

答：关于 AI 方面的版权保护目前尚不明确，市场上已有的信息如美国版权局认为仅靠输入文字产生的内容，不予以版权登记。靠机器出来的内容是否具有独创性，大家有争议。

大模型方也开始与版权方合作，向版权方支付费用，如 getty 与英伟达、OpenAI 与 Shutterstock 的合作。2023 年 4 月，国家网信办发布的《生成式人工智能服务管理办法（征求意见稿）》，也明确不得侵犯知识产权。从目前全球范围看，已经逐步达成了市场共识，即合规清晰的数据对大模型方是有意义、有价值的。

AIGC 作品生成不是传统的创作者通过原创的手段去创作内容，这个时候就会出现一些新的问题，比如 AIGC 作品生成出来以后传播发行、交易、流转，公司认为如区块链、时间戳的技术会有一定的价值，公司会高度重视此方面的业务开展。

4. 公司 2023 年一季度 AIGC 业务的收入占比？

答：公司目前上线的是基于自然语义的智能搜索，属于公司现有业务的一部分，增强公司用户体验，无法拆分，未来要看产品的推出的进度及后续情况。

5. 公司以后和大模型方的合作方式？

答：公司保持开放的合作关系。大模型方做通用模型，对细分领域

域的优质数据有需求。今年一季度公司还是主要提升现有产品，未来会探索合作的可能性。境外也有一些合作样板，如 Getty 和英伟达的合作，英伟达向 Getty 付费，后续也会共同打造专属模型，目前具体细节还没有公布太多，但我们觉得这是个大方向。

6. 公司的智能搜索逻辑？未来是否会更多接触客户的深度创作？

答：公司将提供的 AI 搜索+AI 生成双服务体系，在没有 AIGC 之前是做不到的。搜索存量内容时，之前公司会为每张照片打 30 至 50 个标签，没有命中标签就搜索不到。现在通过 AIGC 技术，可以理解自然语言和照片，即使没有命中标签也可以搜索到，大大提升了存量搜索效率。同时，客户下载图片之后的加工等流程原本不在视觉中国平台上，提供生成式 AI 工具之后就有可能把在线的编辑再创等流程汇集到我们的工作流中，对我们来说也会有更多的服务客户的机会。

7. 公司是否考虑结合 AIGC 拓展 To C 业务？

答：目前阶段，我们对 To C 的理解是创作者生态，包括摄影师设计师社区的供稿人生态，这是公司发展的 C 端业务。公司 To B 业务目前远未达到市场给的空间，长尾客户的行为有点像 C 端，但还是 To B 的。公司暂时没有针对个人非商业场景的纯 To C 业务。

我们所谓 C 端会聚焦在社区模式上，自然而然带来商业机会。但在产品上，To B 和 To C 的边界开始模糊，比如某些情况下是大 B 客户付费，但其用户可能是具体的个人。对公司来说，产品上要更像 C 端产品，但是 B 端在付费。像 Adobe 用 SaaS 服务这种订阅模式获得用户增长，AIGC 可能会带来这种工作、创作等场景，里面可能有新的商业模式，类似 SaaS 订阅模式，和公司之前 KA 签合同的模式不同，会丰富公司的收入形态，但目前还没体现在财报中。总体上公司还是围绕自己的场景和生态去挖掘。

8. 公司是否考虑社交方向的业务拓展？

答：公司的社区和社交本质不同。社交方向竞争者较多，现在不是视觉中国的发展方向。公司还是偏社区，社区可以理解为共创，衍生业务比较多，比如定制服务，AIGC 本质也是个性化定制，社区会聚拢像定制服务这些需求。公司还是会专注于这些场景，目前还有足

	<p>够的增长空间，短时间不会考虑纯 To C 的社交方向，这也不是公司所长。</p> <p>9. 公司 AI 工具用户使用的反馈如何？</p> <p>答：公司 AI 生成工具尚未上线，目前已上线的是基于自然语言理解的 AI 智能搜索，目前最明显的效果是零搜索率大幅度下降，从大概 30%降至接近于 0，搜索转化率也提高很多。</p>
附件清单（如有）	见下
日期	2023 年 4 月 28 日

附件：

公司名称	公司名称	公司名称	公司名称
浙商证券	天风证券	广发证券	国金证券
中金公司	国元证券	东北证券	中信建投
国盛证券	华福证券	华金证券	开源证券
中泰证券	德邦证券	国海证券	东方财富证券
海通证券	华安基金	中邮人寿	明大投资
西部证券	国联证券	农银汇理基金	江信基金
信达证券	华鑫证券	博时基金	汇泉基金
北京泓澄投资管理有限公司	杭州锐稳投资管理有限公司	领颐(上海)资产管理有限公司	上海十溢投资有限公司
广州市玄元投资管理有限公司	深圳市东方马拉松投资管理有限公司	中车资本控股有限公司	CHENGFENG INVESTMENT
英大保险资产管理有限公司	天铖私募基金管理(海南)有限公司	深圳市榕树投资管理有限公司	广州由榕管理咨询有限公司
东莞市榕果投资管理有限公司	国信弘盛私募基金管理有限公司	上海崇山投资有限公司	北京厚特投资有限公司
上海玖歌投资管理有限公司	摩根士丹利亚洲有限公司	MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
杭州鎰金私募基金有限公司	上海趣时资产管理有限公司	上海筌笠资产管理有限公司	上海阿杏投资管理有限公司
北京煜诚私募基金管理有限公司	上海从容投资管理有限公司	GF SECURITIES	New Margin Capital
上海名禹资产管理有限公司	上海谦心投资管理有限公司	北京齐翔投资管理有限责任公司	北京神农投资管理股份有限公司