

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：2023-003

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	通过“进门财经”参与公司本次2022年度网上业绩说明会的投资者。
时 间	2023年5月19日15:00-16:00
地 点	“进门财经”网上平台。
上市公司接待 人员姓名	董事、总裁：柴继军 副总裁、董事会秘书、财务负责人：刘楠 独立董事：陆先忠
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>本次业绩说明会回答提问环节记录如下：</p> <p>1. 贵公司在AI行业的地位，是不是和锂矿在新能源地位相同，请详细介绍一下？</p> <p>答：您好，公司认为，AIGC是继专业生产内容（PGC，professional-generated content）、用户生产内容（UGC，User-generated content）之后的新型内容创作方式，AIGC将成为Web3时代的生产力工具，将是新的元宇宙内容生成解决方案。AIGC的生成不仅能帮助提高内容生成的效率，还能提高内容的多样性。公司抓住AIGC的发展机遇期，并确定了“AI+内容+场景”发展战略，结合自身的交易场景、优质合规数据以及全球创作者社区等核心优势，专注“以客户为中心”的AIGC技术创新，以客户为中心来落地AIGC产品。</p> <p>AI对各行各业都有广泛的应用价值，公司主业主要在视觉内容</p>

与服务，主要在营销传播场景服务党政媒体、广告营销、品牌企业以及互联网平台企业。年度公司拥有的数字版权交易平台，主要为客户提供超过 4 亿的图片、视频、音乐海量优质、安全合规的版权素材服务。2023 年 3 月，公司率先在全球版权素材行业第一个推出了基于自然语言理解的 AI 智能搜索，客户不仅可以通过“关键字”进行搜索，也可以使用自然语言进行搜索，大大提升了客户获取优质内容的效率。后续不断上线 AI 创意工具的功能，例如模特转换、插画转化等更好的服务客户。

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。公司拥有数以亿计的专业级且获版权许可的优质图片、视频音乐素材，是市场上少有的高质量素材的图像库之一，有助于确保模型生成内容安全合规，可用于商业用途的内容，不将风险转嫁给客户。同时，专业细分领域，仅靠单一基础大模型，很难实现非常完美的解决方案，它可能需要多个模型（封闭或者开源的模型）共同来支持，需要外部专业的数据、API 等能力的补充，因此高价值、特定领域的工作流程依赖于丰富的、专有的数据集，且这些工作流程将由专业 AI 模型完成。公司将充分发挥海量、高质量、版权合规的数据集价值，与算力、算法战略合作伙伴一起合作打造专有的垂类 AIGC 视觉图像模型，共同探索全新的商业模式。感谢您对公司的关注。

**2. 1) 视觉中国旗下的网站或 app 有 vcg、veer、500px、视觉 me，以及新收购 vjshi，这些网站或 app 能否有机结合并交融在一起，形成更强大的品牌效应？ 2) 作为上市公众公司，面对企业级大客户、中小企业客户、小微企业及个人客户的需求，公司已建立对应的平台与产品，是否考虑过发挥这些产品的协同效应，更好的服务客户？ 3) 是否考虑打造更强有力的品牌效应，有何其他方案？**

答：您好，公司通过平台化的产品服务全面覆盖的市场：包括 KA 客户、中小企业以及小微企业与个人的长尾市场。针对 KA 客户，公司基于数字版权交易平台 vcg.com 网站，充分发挥全品类的内容优势，同时提供内容定制、内容管理、内容应用等“视觉+”增值服务，

“一站式”满足 KA 客户需求。

针对中小企业市场，公司持续建设 veer.com、光厂创意（VJshi.com）电商网站，通过标准化的产品服务满足中小企业用户对内容的多样化需求。而针对小微企业与个人长尾市场，公司继续通过 API 开放平台强化同互联网平台的战略合作，通过与互联网平台的连接及赋能，使得公司内容和服务能覆盖到互联网平台所聚集的海量的小微企业与个人等长尾用户市场。公司拥有全球摄影师社区 500px 与国内设计师社区爱视觉（ishijue.com）为公司的两大创作者社区，覆盖 195 个国家，注册用户超过 2200 万，通过社区公司与超过全球 50 万的优秀创作者建立签约代理关系，为签约创作者提供投稿、约稿、征稿、内容管理、数据分析等一系列的在线服务，同时传递最新的市场动态和创作指南，为创作者带来更好的供稿体验。感谢您对公司的关注。公司认为，创作者社区为公司带来源源不断的优质内容资源，也是为满足客户内容定制的创作者资源，目前光厂创意已经开始为客户提供“找创作人”撮合交易服务，链接平台两端客户与创作者，不断放大平台价值。感谢您对公司的关注。

**3.对于接下来里面业务方面的思考，有没有什么实质性的战略布局。详细说明一下赛道优势。**

答：您好，在国家“知识产权强国”、“文化数字化战略”的政策支持与指引下，在 AI 人工智能技术为代表的新技术推动下，公司将继续聚焦核心主业，以客户为中心，紧紧围绕“AI+内容+场景”战略目标，抓住 AIGC 技术创新带来的发展机遇，发挥自身应用场景、内容生态以及 AI 智能技术的核心优势，将重点开发“AI 智能搜索+AI 灵感生成”的组合服务体系，将 AI 灵感生成服务集成到已有 workflows 中更好地服务客户；专注“以客户为中心”的 AIGC 技术创新，为 B 端和 C 端用户提供高效的 AIGC 生产力工具；发挥海量、优质、合规的数据优势，与战略合作伙伴共同探索全新 AIGC 商业模式；依托 20 多年版权运营经验和优势，探索 AIGC 时代的生产、确权、交易、保护等版权管理新模式；将依托创作者社区优势，通过提供

AIGC 生产工具提升创作者的内容生产效率和内容质量，为客户提供更多优质内容。公司将积极实践勇于创新，为未来长远发展打下了扎实的基础。感谢您对公司的关注。

#### **4.今年有什么展望？**

答：您好，公司一直以来聚焦核心主业，以客户需求为导向，不仅夯实图片业务，而且专注推动音视频发展战略目标。2022 年，音视频的销售额同比增长 119%，继续保持高速增长。2023 年 3 月，公司控股国内领先的音视频素材交易平台光厂创意，大幅提升公司在视频业务领域的销售规模，提升公司在视频素材领域的市场地位。

2023 年，公司将持续加强控股公司光厂创意 VJshi.com 与 veer.com 电商平台的建设，力争进一步提升 VJshi.com 的视频数量，早日突破千万量级，继续加强与光厂创意在内容、技术、市场、管理等全方位深度融合协同，不断提升服务中小企业市场的广度与深度，成为公司营收快速增长的新引擎。同时，公司认为，AIGC 是继专业生产内容(PGC, professional-generated content)、用户生产内容(UGC, User-generated content)之后的新型内容创作方式，AIGC 将成为 Web3 时代的生产力工具，将是新的元宇宙内容生成解决方案。AIGC 的生成不仅能帮助提高内容生成的效率，还能提高内容的多样性。公司抓住 AIGC 的发展机遇期，并确定了“AI+内容+场景”发展战略，结合自身的交易场景、优质合规数据以及全球创作者社区等核心优势，专注“以客户为中心”的 AIGC 技术创新，以客户为中心来落地 AIGC 产品。目前公司已经依托数字版权交易平台，上线了“AI 智能搜索”与“AI 创意工具”，后续还会不断迭代，上线灵感绘画等更多功能。感谢您对公司的关注。

#### **5.请问贵公司目前 AI 业务与哪些企业有合作关系？**

答：您好，2022 年，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。

公司将 AIGC 作品结合数字藏品在元视觉平台发售，截至 2023 年 3 月，共计《元宇宙之沧海桑田》系列、《AI 斯坦》系列等 134 个 AIGC 数字藏品附版权完成了发售，探索创作真正属于“元宇宙”的数字艺术品。

公司还将 AIGC 作品在手机锁屏、电脑锁屏、腾讯会议虚拟背景等产品上落地，覆盖亿级海量用户；同时，公司依托 500px、爱视觉等创作者社区优势，支持鼓励创作者通过 AIGC 辅助创作优秀作品，制定了严格的 AI 辅助创作指南与审核标准，指导签约供稿人依法合规创作 AI 数字艺术作品，目前已经有近百名签约供稿人经过优选后进入测试名单，共有近万幅作品审核入库，供客户选择使用。公司将通过提供 AIGC 生产工具提升创作者的内容生产效率和内容质量，为客户提供更多优质内容。

2022 年，公司与战略投资企业联合信任一起探索 AIGC 生成内容确权服务，在公司的 AI 内容生成过程中，用户和 AIGC 模型的每一次交互都采用可信时间戳进行确权保护，为后续鉴别创作者在创作过程中的独创贡献确立技术标准。感谢您对公司的关注。

#### **6. 公司近期业务的进展情况？**

答：您好，2022 年公司合并层面营业收入 69,753.22 万元，较 2021 年同比增长 6.13%，归属母公司股东净利润 9,918.40 万元，较 2021 年同比减少 35.11%。公司直接签约客户数超过 24,000 家，同比增长 4%；其中年度销售额 10 万元以上的客户续约率继续保持在 80%以上，核心客户群保持稳定；公司通过互联网平台触达长尾用户继续保持快速增长，数量超 220 万，较 2021 年同比增长超过 10%。2023 年一季度，公司实现营业收入 1.32 亿元，同比下降 14.87%；实现归属于上市公司股东的净利润 5,664.97 万元，同比增长 85.73%。

公司高度重视音视频发展战略，音视频的销售额同比增长 119%，继续保持高速增长。2023 年 3 月，基于音视频发展战略，公司与成都光厂创意科技有限公司签署战略投资协议，进一步收购光厂创意

31.6%股权，持股比例达到 61.6%，成为光厂创意的控股股东，公司控股光厂创意将大幅提升公司在视频业务领域的销售规模，提升公司在视频领域的市场地位。

公司高度重视技术研发与创新工作，逐渐从提供版权内容转变为既提供优质内容，又提供数据+技术的智能服务；逐渐从内容供应商转型为内容+技术的服务商；逐渐从内容、营销驱动业务转型为“内容+营销+技术”三轮驱动业务发展。公司确定了“AI+内容+场景”发展战略，积极实践勇于创新，为未来公司的长远发展打下了扎实的基础。感谢您对公司的关注。

#### **7. 公司和华为有哪些合作？**

答：您好，公司与华为的合作包括：图片、视频、音乐等版权素材合作、手机终端内容生态（包括锁屏画报、主题壁纸）、内容定制服务等相关合作。感谢您对公司的关注。

#### **8. 请问目前贵司自己有没有开发大模型？或者有没有和其他大模型合作？**

答：您好，目前公司没有自己开发大模型。公司的核心优势在于：数字内容交易场景、海量优质合规数据、创作者内容生态以及丰富的版权管理运营经验，公司会依托核心优势，以客户需求为中心，依托大模型开发应用 AIGC 相关产品与服务。公司拥有数以亿计的专业级且获版权许可的优质图片、视频音乐素材，是市场上少有的高质量素材的图像库之一，有助于确保模型生成内容安全合规，可用于商业用途的内容，不将风险转嫁给客户。同时，专业细分领域，仅靠单一基础大模型，很难实现非常完美的解决方案，它可能需要多个模型（封闭或者开源的模型）共同来支持，需要外部专业的数据、API 等能力的补充，因此高价值、特定领域的工作流程依赖于丰富的、专有的数据集，且这些工作流程将由专业 AI 模型完成。公司保持开放的合作关系，将充分发挥海量、高质量、版权合规的数据集价值，与算力、算法战略合作伙伴一起合作打造专有的垂类 AIGC 视觉图像模型，共同探索全新的商业模式。感谢您对公司的关注。

**9. 公司有没有计划推出大模型或者联合其他公司推出大模型。另外有没有可能介入其他大模型的可能？**

答：您好，目前公司没有自己开发大模型。公司的核心优势在于：数字内容交易场景、海量优质合规数据、创作者内容生态以及丰富的版权管理运营经验，公司会依托核心优势，以客户需求为中心，依托大模型开发应用 AIGC 相关产品与服务。公司拥有数以亿计的专业级且获版权许可的优质图片、视频音乐素材，是市场上少有的高质量素材的图像库之一，有助于确保模型生成内容安全合规，可用于商业用途的内容，不将风险转嫁给客户。同时，专业细分领域，仅靠单一基础大模型，很难实现非常完美的解决方案，它可能需要多个模型（封闭或者开源的模型）共同来支持，需要外部专业的数据、API 等能力的补充，因此高价值、特定领域的工作流程依赖于丰富的、专有的数据集，且这些工作流程将由专业 AI 模型完成。公司保持开放的合作关系，将充分发挥海量、高质量、版权合规的数据集价值，与算力、算法战略合作伙伴一起合作打造专有的垂类 AIGC 视觉图像模型，共同探索全新的商业模式。感谢您对公司的关注。

**10. 请问，视觉中国商业会在 midjourney 等图片生成发展中，受到冲击吗？你们怎么评估这种冲击？**

答：您好，AIGC 与公司主业高度关联，有挑战，但带来的更多的是业务机会。AIGC 核心因素在于算力、算法、数据、场景。公司具有数字内容交易的业务场景、海量的优质合规数据、全球的创作者社区、丰富的版权管理经验等核心优势。公聚焦核心主业，以客户为中心，紧紧围绕“AI+内容+场景”战略目标，抓住 AIGC 技术创新带来的发展机遇，发挥自身应用场景、优质合规数据、内容生态等的核心优势，重点在以下几方面开展业务：

1，开发“AI 智能搜索+AI 灵感生成”的组合服务体系，将 AI 灵感生成服务集成到已有工作流中更好地服务客户；

2，专注“以客户为中心”的 AIGC 技术创新，为 B 端和 C 端用户提供高效的 AIGC 生产力工具；

3, 发挥海量、优质、合规的数据优势, 与战略合作伙伴共同探索全新 AIGC 商业模式;

4, 依托 20 多年版权运营经验和优势, 探索 AIGC 时代的生产、确权、交易、保护等版权管理新模式;

5, 将依托创作者社区优势, 通过提供 AIGC 生产工具提升创作者的内容生产效率和内容质量, 为客户提供更多优质内容。

感谢您对公司的关注。

#### 11. 公司什么时候派股?

答: 您好, 公司 2022 年度利润分配预案为: 以公司总股本 700, 577, 436 股为基数, 本期按照每 10 股派现金 0.15 元 (含税) 向全体股东实施利润分配, 共计分配利润 10, 508, 661.54 元。除此之外, 不再进行送股或资本公积金转增股本。该预案已过公司第十届董事会第七次会议决议, 尚需股东大会审议, 感谢您对公司的关注。

12. 未来有了 CHATGPT 之后, 大量的人都用 GPT 生成图片了, 不需要购买公司的图片和语音资源了, 那公司该怎么办, 岂不是收入利润大量下降?

答: 您好, 如 chatgpt 等生成式 AI 模型的涌现, 对公司业务有挑战, 但带来的更多的是业务机会。AIGC 核心因素在于算力、算法、数据、场景。公司具有数字内容交易的业务场景、海量的优质合规数据、全球的创作者社区、丰富的版权管理经验等核心优势。公聚焦核心主业, 以客户为中心, 紧紧围绕 “AI+内容+场景” 战略目标, 抓住 AIGC 技术创新带来的发展机遇, 发挥自身应用场景、优质合规数据、内容生态等的核心优势, 重点在以下几方面开展业务:

1, 开发 “AI 智能搜索+AI 灵感生成” 的组合服务体系, 将 AI 灵感生成服务集成到已有 workflow 中更好地服务客户;

2, 专注 “以客户为中心” 的 AIGC 技术创新, 为 B 端和 C 端用户提供高效的 AIGC 生产力工具;

3, 发挥海量、优质、合规的数据优势, 与战略合作伙伴共同探索全新 AIGC 商业模式;



	<p>4, 依托 20 多年版权运营经验和优势, 探索 AIGC 时代的生产、确权、交易、保护等版权管理新模式;</p> <p>5, 将依托创作者社区优势, 通过提供 AIGC 生产工具提升创作者的内容生产效率和内容质量, 为客户提供更多优质内容。</p> <p>感谢您对公司的关注。</p> <p><b>13. 2022 年公司音视频销售总额是多少?</b></p> <p>答: 您好, 2022 年, 公司高度重视音视频发展战略, 音视频的销售额同比增长 119%, 继续保持高速增长。2023 年 3 月, 基于音视频发展战略, 公司与成都光厂创意科技有限公司签署战略投资协议, 进一步收购光厂创意 31.6% 股权, 持股比例达到 61.6%, 成为光厂创意的控股股东。2022 年, 光厂创意 (VJshi.com) 销售额超过 1.5 亿, 同比增长超 30%。公司控股光厂创意将大幅提升公司在视频业务领域的销售规模, 提升公司在视频领域的市场地位, 符合公司音视频发展战略目标。感谢您对公司的关注。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 5 月 19 日