

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：2026-001

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	2026年3月31日 10:00-11:00
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><b>一、公司总裁柴继军先生解读公司 2025 年年度报告业务进展情况</b></p> <p>各位投资者、分析师朋友们，上午好！非常感谢大家在百忙之中拨冗参与本次交流会，与我们共同探讨公司发展动态。</p> <p>2025 年，公司围绕“主营业务深化拓展”与“创新战略落地”两大核心方向，取得了阶段性显著进展。一方面，我们牢牢巩固了多年积累的市场领先地位与核心竞争优势；另一方面，稳步推进我们的核心战略，战略落地节奏与预期保持一致。</p> <p>从经营成果来看，报告期内公司扣非后归母净利润同比下滑 43.02%，主要源自宏观经济承压背景下，广告行业相关客户订单量同比缩减，公司本期传统版权授权业务规模有所下降所致。</p> <p>面对市场变化，公司持续优化产品服务结构，重点发力创意定制业务——该业务在报告期内收入实现持续增长，已成为公司新的核心收入与利润增长点，为业绩稳定提供了重要支撑；围绕核心主业深化技术研发与场景化应用，不断强化技术壁垒与业务协同效应。</p> <p>接下来，我将重点就这一方面的具体进展为大家展开介绍。</p>

### 1、大力建设版权合规可溯源的高质量数据集

公司以应用为导向，持续加强高质量数据集建设。公司拥有的海量、高质量、版权合规的内容数据，是构建可信模型的关键基石。公司目前拥有可供模型训练的合规内容数据超过 7 亿，包括图片、音视频、3D 模型等多模态基础数据集。为提升数据服务的交付能力，公司凭借专业技术，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，这些版权清晰可溯源的纯净数据转化为具有多维元数据的结构化数据。同时，我们依托现有数据，结合用户二次创作，持续产出合规新素材，丰富资源储备。此外，公司还拥有交易平台持续产生近十亿次的搜索、下载、购买等用户行为数据，创作者社区的上传、标注、分享、点赞、收藏等创作者行为数据，以及拥有丰富的媒体出版、广告营销、创意设计等垂类行业知识图谱。

### 2、视觉内容版权交易平台

报告期内，公司在授权交易平台上线灵感推荐功能，该服务可基于用户搜索意图智能生成选图思路与灵感提示，支持用户“模糊想法”到“具体画面”，提升素材匹配效率；上线图片质量美学模型，质量审核效率大大提升，实现降本增效；上线智能标签功能利用专业技术，自动为内容打上精准标签，助力高效地进行内容管理和资源检索；客户输入文章，智能 workflow-智能配图自动推荐最匹配的视觉图像。

### 3、创意定制业务

公司抓住机遇，推动定制服务业务的快速增长。报告期内，公司为满足核心客户的个性化需求，针对汽车、快消、零售、传媒行业，公司为客户提供内容定制服务，内容定制服务可以为客户提供从图片、模版、视频以及定制模型等各项服务。凭借公司海量、优质、合规的数据优势，结合文生图、图生图、小模型训练、智能修改等技术，公司可根据客户需求快速启动内容定制服务，客户提交需求，公司定制服务团队快速通过内部建立的工具箱快速提供作品，客户确认定稿后即完成服务交付，整个定制过程做到“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。公司定制团队还与签约的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创意定制服务。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，该业务同比增长超过18%。

#### 4、探索数据业务创新。

公司数据集产品分为通用与垂类数据集两类，以满足不同需求。通用数据集包含主题广泛，涵盖人像、美食、动物、植物、风景等类别。公司还与客户算法团队深度协作，为客户模型训练提供端到端的一站式垂类数据集解决方案，服务流程包括：定制采集、数据确权、专家标注、授权交付和验收反馈，通过定向筛选、清洗与组合存量数据，乃至启动数据定制化采集与合成，精准满足客户模型在特定场景下的训练需求。垂类数据集包含合规人像、食品食物、POI 地标、传统文化、高清图像以及合成数据。所有数据均可通过安全的数据接口或专属数据沙箱交付，并附有完整的权利链路证明与详尽的标注元数据，确保客户在模型训练全过程中的安全、高效与合规。

#### 5、战略投资布局

报告期内，公司开展多项战略投资，公司对国内领先的多模态大模型公司 MiniMax（稀宇科技）、生数科技进行了战略投资，并与两家开展深度战略合作。

## 二、公司副总裁、财务负责人陈春柳女士解读公司 2025 年财务情况

2025 年度，公司实现营业收入 7.78 亿元，同比下降 4.03%。实现归属于上市公司股东的净利润 8,302.75 万元，同比下降 30.31%。实现扣非后归母净利润为 6,466.12 万元，同比下降 43.02%。在宏观经济承压背景下，广告行业相关客户订单量同比缩减，导致公司本期传统版权授权业务规模有所下降；得益于技术赋能，优化 workflow，交付效率得以提升，公司内容定制业务同比显著增长。但由于内容定制业务毛利率水平相较传统版权授权业务仍相对偏低，故导致 2025 年度公司营业收入同比微降，但归母净利润规模同比下降明显。

报告期内，期间费用下降 666.82 万元，同比下降 2.48%，降本增效的工作仍在持续开展。公司资产结构保持健康状态。截至 2025 年 12 月 31 日，总资产为 43.45 亿元，净资产为 36.49 亿元，资产负债率 16.04%。

经营活动产生的现金流量净额为 9,795.90 万元，同比下降 34.83%，主要系本期内容定制业务占比增长，相关项目成本支付同比增加所致。

报告期内，公司成立控股子公司大象视觉（深圳）科技有限公司，深圳市龙岗区引导基金投资有限公司在报告期内对大象视觉（深圳）科技有限公司增资 1 亿元。

整体来看，企业普遍面临营收增长放缓与成本控制压力，倾向于削减非必要开支、优化运营效率。这促使部分客户在短期内减少对外部合规服务的采购，从而表面降低合规成本。公司将积极参与到客户的新合规框架建设中，谋求版权授权业务新的突破。

### 三、回答提问环节记录如下：

**1、去年公司的全年的毛利率是有一定的下滑，尤其是四季度也是下滑相对比较明显。这个主要原因以及我们去展望看 26 年的话，毛利率这块的一个趋势是如何，能不能有一定的恢复预期？**

答：本季度公司业绩未达预期，收入持续下滑，主要原因在于公司核心服务场景——媒体传播与广告营销领域正经历深刻变革。在当前宏观经济背景下，广告营销内容的生产 workflow 正从传统的模式向一站式自动化生产转变。尽管客户的营销需求和合规要求保持不变，但其对原有素材内容的使用和加工方式正在进行调整。

具体到采购端，客户的内容采购与技术采购正在大规模融合，即客户不再仅仅采购内容，而是将内容与技术进行整合采购。为应对这一变化，公司持续针对不同层级的客户需求，提供可商用、可溯源的整体解决方案。尤其在客户合规要求较高的场景下，公司通过定制服务平台，结合合规数据与模型能力，直接为客户提供最终结果。

针对客户海量的社交媒体营销内容需求，公司正努力通过模型能力与垂直场景数据结合的方式，向客户提供一站式营销内容制作

平台。用户可根据社交媒体营销需求高效生成内容，并根据投放渠道和方式自主决定是否购买授权素材。公司认为该平台将成为未来客户在社交营销内容需求领域的重要入口。

**2、2025 年的财报对海外的这块业务虽然占比并不高，但这一块也是有一定的启示。请问公司就后续国内海外这块业务的一个发展的一个规划？以及这两个区域的利润率的水平会是怎么样的一个趋势？**

目前，公司的海外业务主要以版权业务为核心，整体运营保持稳定，对公司综合业绩的影响相对可控。海外收入主要来源于 500px 平台以及 500px 的会员订阅服务。鉴于海外授权业务中很大一部分属于公司的自有版权业务，其理论上的分成比例极高，因此该部分的毛利率一直处于较高水平。鉴于境外市场与境内市场的显著差异，公司海外业务的总体稳定性得以维持。

公司正经历业务转型，这被视为一个重要的发展机遇。传统上，公司在整个产业链中仅占据非常小的环节，例如在创意体验阶段提供灵感，但由于内容未公开发布，此前难以产生直接收益。然而，技术的引入正在显著优化并压缩整个工作流程，使得从创意提案到最终交付的连接更为紧密。这使得公司能够将业务覆盖范围从原有的狭窄环节扩展至从创意前期到交付的全流程，从而充分发挥可商用、可溯源的合规优势，并激发创作者的潜力。特别是在创意定制业务方面，公司并非传统意义上的制作公司，而是依托上游供应链管理的平台运营模式。公司作为平台方，连接甲方需求与不同的供应链创作者，自身不养制作团队。传统制作业务的毛利率通常较低，但随着前沿技术的介入，打通了原有流程，预计该业务的毛利率有望实现翻倍增长。

鉴于公司已启动港股 H 股发行，所募集资金将重点投向以下三个方向，以全面助推公司整体的国际化业务进程：

1.深化海外内容生态建设：公司将进一步拓展与全球顶尖内容机构、摄影师、设计师以及创作者的签约合作，丰富多语种、多文化背景的视觉内容资源。此举旨在提升公司在全球视觉内容市场的份额和话语权。

2.设立技术研发中心：计划吸引更多国际顶尖人才，进一步强化公司在视觉内容领域的技术领先地位。

3.战略投资与并购海外优质技术和内容公司：公司将积极寻求对具有核心技术能力或独特内容资源的创新企业的战略投资和并购。通过资本纽带实现技术互补和市场协同，从而快速切入海外增量市场，并构建全球化的业务网络。

### **3、请公司介绍 26 年及之后整体盈利能力的一个展望**

公司目前的业务可分为以下几类：

1.版权授权业务：这类业务主要面向广告营销行业的客户，其特点是收入和服务的预期相对松散。传统上，这类业务处于下降通道。然而，公司正积极通过商业模式转型来应对挑战。例如，版权交易平台已上线基于图像的多次智能修改业务，旨在将客户从下载原始素材后需进行多次 PS 修改的工作流，转变为一站式闭环服务。目前，该功能已对全量客户开放，提升了客户的工作交付效率。

传统模式下，公司按下载张数收费。现在增加了技术这一变量，虽然有成本，但能减少用户使用内容的摩擦力，提升服务体验。公司乐观预计，这将提高长期客户的续约率和续约金额，稳定续约预期，从而对传统业务的稳定和回升产生积极影响。

2.定制业务：该业务预计将保持持续增长。去年实现了 18% 的增长率，公司认为这是一个合理的增速，并预计将依托行业内的客户连接度继续增长。今年的主要目标是提升毛利率，通过技术驱动将传统制作业务转型为创意定制业务。尽管其毛利率可能无法达到公司原有高毛利业务的水平，但预计将有显著提升空间。

3.数据授权与数据资产业务：这类业务本身就属于高毛利范畴。公司的工作重点之一是进一步扩大其市场份额。

公司认为，未来盈利增长空间主要体现在以下几个方面：

1.新业务毛利率的持续提升：通过技术赋能，新业务的毛利率将持续提高。

2.市场空间的显著拓展：新业务模式和整体解决方案能力，使得公司从一个素材的市场领域，进入了一个规模和体量远超原有素材市场的更大市场空间。

	<p>3.独特的竞争优势： 在新的市场领域，公司拥有多项独特优势，包括：合规数据，利用合规数据与模型厂商合作，共同开发更合规、数据更清晰、更干净的视觉应用模型。这些优势使得公司在与同行业竞争对手相比，具有非常强的独特性和竞争力，为公司未来的持续增长和盈利提供了更大的空间。公司最大的挑战和工作重点在于第一类和第二类业务，即如何通过技术保持传统业务的客户粘性，并提升定制业务的毛利率，以实现良好的财务回报。</p> <p><b>四、公司总裁柴继军先生总结陈词</b></p> <p>尽管 2025 年公司业绩出现一定波动，但在内部看来，公司仍取得了实质性进展，特别是在技术驱动的产品和服务优化方面，为未来的业绩增长奠定了坚实基础。</p> <p>展望未来，公司将持续扩大在版权交易和定制业务方面的现有核心优势，推动这两项业务的持续增长。运用新技术强化公司的内容优势，积极探索并拓展新的创新型业务领域。通过战略投资，为公司带来新的战略机遇和财务收益。公司致力于通过上述战略举措，为投资者创造更大的价值回报。同时，公司非常欢迎各位提出宝贵的意见和建议，并将耐心听取各方声音，以促进公司的持续健康发展。感谢各位的关注与支持。</p>
附件清单（如有）	见下
日期	2026 年 3 月 31 日

附件：

公司名称	公司名称	公司名称	公司名称
中泰证券	尚诚资产	望道中观	万吨资产
中金公司	汇杰达理	京管泰富	喜世润投资
浙商证券	中天汇富	首创证券	跃盈私募
招商证券	观升私募	平安证券	国金证券
信达证券	中邮保险资管	诺和私募	开源证券
同泰基金	永望资产	睿融私募	南方天辰
华鑫证券	玖歌投资	纽富斯投资	天风证券
华福证券	益和源资产	和赢资产	鹏扬基金
国元证券	合道资产	瀚伦私募	南京证券
国信证券	磐厚动量	红石榴私募	华泰证券
国泰海通	中信建投	西南证券	壹泽投资
国海证券	中金财富	华源证券	名禹资产
广发证券	长谋投资	粤佛私募	豪山资产
正圆私募	金恩投资	泾谷私募	申万菱信
东吴证券	城天九投资	禾川科技	山证资管
方正证券	云门投资	IGWT Investment	联视投资
睿沅私募	申万研究	金友创智	大埔资产
匀升投资	健顺投资	象往私募	聚鸣投资
北京信托	华金证券	太平洋证券	TCL 中环
朴信投资	欧擎投资	鸿运私募	瓦洛兰投资
农银汇理	腾讯	江信基金	禾升投资
华创证券	中国人寿	嘉世私募	明大投资
深积资产	嘉德全球	万家基金	钜洲投资
行知创投	三鑫资产	珞瑜私募	永安财险
金光紫金	林孚私募	创金合信	