

阜博集團

公司介紹

2025年9月





免责声明

本材料仅供参考之用，并不构成购买或出售阜博集团有限公司（“本公司”）任何证券的要约或邀请。本演示材料的任何部分亦不构成任何合约或承诺的基础。请勿就任何合约或承诺依赖本演示材料的任何部分。

本材料载有与本公司业务、财务表现、战略及业绩有关的若干前瞻性陈述。前瞻性陈述为有关未来情况及业绩的陈述，以及不属于过往事实的任何其他陈述。在某些情况下，前瞻性陈述使用诸如“预期”、“预测”、“打算”、“计划”、“目标”等类似词语。本材料所载的前瞻性陈述基于多个假设，存在不确定性，并受风险影响。本公司、其联属公司、顾问、代表，或任何该等人士的高级职员、雇员均不保证与前瞻性陈述有关的假设不存在错误，亦不就本材料所载前瞻性陈述在未来的准确性或所预测的情况是否实际发生承担责任。本公司明确表示其概不负责或承诺因所预期的情况发生任何变动或前瞻性陈述所依据的事件、条件、假设或情况发生任何变动而发布本材料所载前瞻性陈述的更新数据或修订版本。概不就本材料中的任何错误、遗漏或不准确陈述承担任何责任。

您出席此次交流会议，即确认您将自行分析并评估本公司可能在未来实现的业务表现，亦确认您对市场及本公司作出的评估承担责任。

请勿以任何其他方式使用、复制、拷贝、分发、共享、传播本材料。



阜博的核心亮点:

-  全球领先的数字内容保护与交易服务商
-  实现内容领域AI应用商业化
-  业绩持续兑现并进入盈利通道, AI投入带来新的增长曲线

“保护+变现”的核心商业模式



不断随行业变化拓展新的商业模式与市场



行业演变

用户生产内容 ("UGC") 时代的开始

基于订阅的流媒体服务

智能电视兴起

传统好莱坞制片商推出独立运营的流媒体服务

AI生成内容兴起, 为内容生产赋能

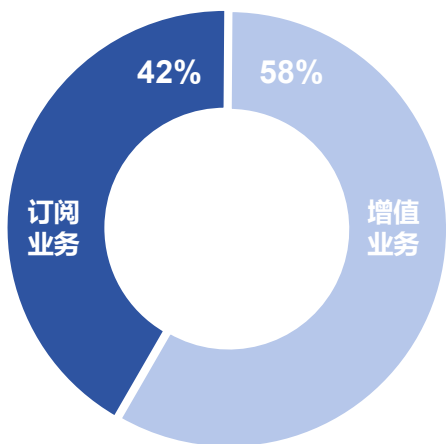
25年上半年业绩总览



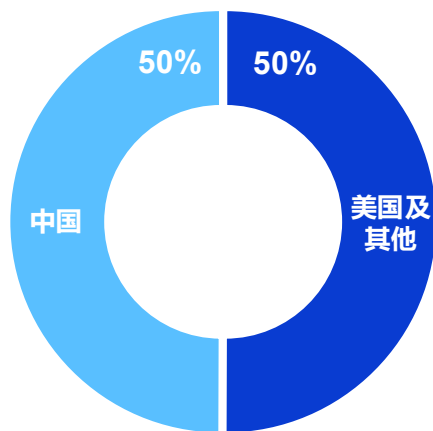
AI战略驱动业务快速增长

14.6亿

总收入
同比增长23%



订阅及增值业务收入占比



全球地区收入占比

保持增长和AI投入同时规模提升利润

1.01亿

净利润
同比增长119%

6.4亿

毛利润
同比增长28%

2.7亿

经调整EBITDA
同比增长39%

1.6亿

研发开支
同比增长14%



我们的核心优势

1

覆盖全球顶尖内容方与平台方，持续深化合作关系

内容客户



平台客户





2 提供多样化的服务，建立长期稳定的合作



在稳固订阅关系的基础上，通过增值服务助力客户提升内容带来的收入，实现从成本中心到收入中心的转变

249 内容客户

138 平台客户



3 继续拓宽对全品类内容的服务能力，加速布局微短剧与音乐等领域

建立面向微短剧的
全流程版权服务体系



增加音乐资产管理能力
规模持续扩大升级

1.2亿 音乐资产指纹

230亿 互联网音频指纹

覆盖全品类内容

制片方



体育联盟



电视广播



短视频



动漫



音乐唱片公司



游戏娱乐



品牌



平台直播



报社及出版集团



有声书/播客
其他数字资产



3.1 音乐市场带来巨大的变现空间

完成对领先的音频内容识别技术公司PEX的收购，整合专业音频识别技术，增强了对音频内容的实时监测和确权能力

技术和平台监测能力

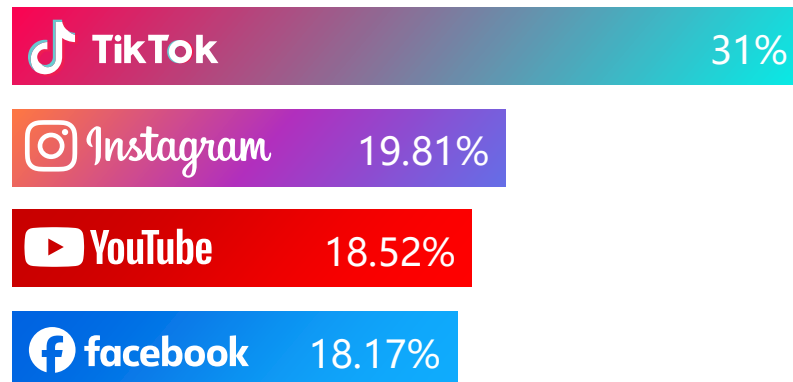
音频识别 旋律识别 语音识别
变速 变调 混音 ...



4000亿音乐版权市场

TikTok和YouTube等社媒中84%以上的视频包含音乐

在社媒上匹配的音频内容中，大量内容进行了变速和语调修改





4 自主研发技术获得业界公认

影视基因技术

- ✓ 基于图片、音频、视频内容本身识别
- ✓ 识别精度精确到**每一帧**！
- ✓ 公认的市场领军者，持续赢得国际行业组织的认可与肯定

数字水印技术

- ✓ 将水印嵌入视频等数字载体，不可见、不影响播放，可携带完整授权信息
- ✓ 高度稳健，抵抗剪辑、变形、几何畸变等处理与攻击
- ✓ 支持内容溯源与传播链路还原

技术优势

全球最大的经内容方授权许可的指纹基因库
管理数千万条 VDNA 数字资产

监测数十万个网站
覆盖全球 200 多个国家和地区

数千亿次
累计 VDNA 检索次数

始终维持零误检率
20年服务经验始终维持零误检



MovieLabs视频内容识别技术测评
全球第一，获《纽约时报》报道



2017年荣获第69届
技术与工程艾美奖



牵头制定**中宣部文化大数据体系标准**



5 独特商业模式壁垒，塑造单一领先优势



随内容产业变化持续扩张的市场规模



打造创意产业 AI 应用的商业化引擎

多模态大模型迭代加速 AI应用得到广泛应用



视频应用

Wan, KLANG AI, Midjourney, Tencent Hunyuan, Dreamina AI, Meta Movie Gen, SkyReels, runway, LUMA AI, Amazon Nova, Sora, Hailuo AI, Adobe Transpoxel, LibLib AI, Lightricks, Google VEO, Vidu, DeeVid AI

音频应用

MINIMAX, SUNO, HeyGen, Artlist, audo, FLiki, IIElevenLabs, BandLab, Mureka, udio, MURFAI

Flow

Where the next wave of storytelling

Hailuo Video Agent

A Real-Time AI Video Agent

Turn inspiration

DreamMaker™

Powered by NVIDIA Accelerated Infrastructure

Create Now

udio

Make your music

Create any song. Just imagine it.

Make a song with Suno.

AI驱动创意产业发展新范式，AI生成内容迎来可持续盈利模式



AI制作工具进步将极大丰富内容创作形式



占目前活跃资产约3%

AI尾帧续写剧情



AI赋能IP多元二创

跨IP混搭宇宙



角色内心独白
AI换装



角色换脸



动漫化



AI配音

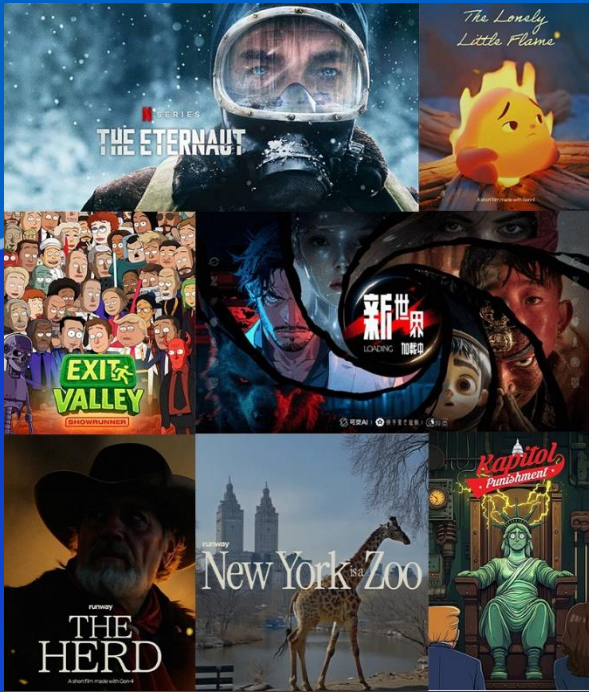


番外拓展

真人化



AI原创内容



社媒内容资产管理覆盖面持续扩大



DreamMaker - 基于多样化AI大模型的集成音视频创作平台



开放的**创作者社群入口**，构建在英伟达Media 2的生态系统上

平台集成了文本生成视频、图生视频、AI 配乐、音频合成等**多模态创作能力**

内置**自动确权机制**，支持一键至Vobile MAX多平台发布

用户可将内容授权MAX 平台，实现链上确权与收益追踪，完成从**创作到变现的闭环**

DreamMaker™

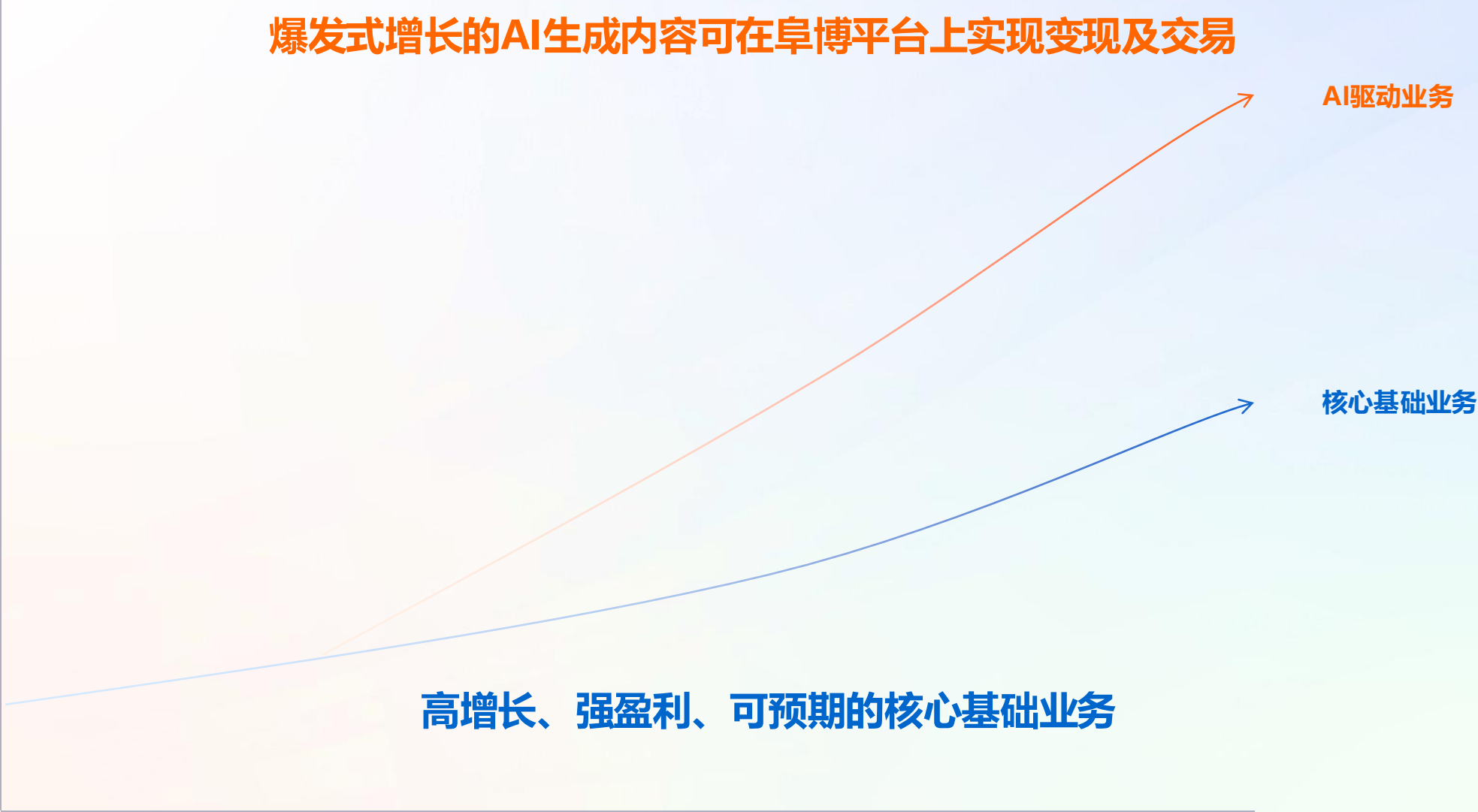
Powered by NVIDIA Accelerated Infrastructure

Create Now



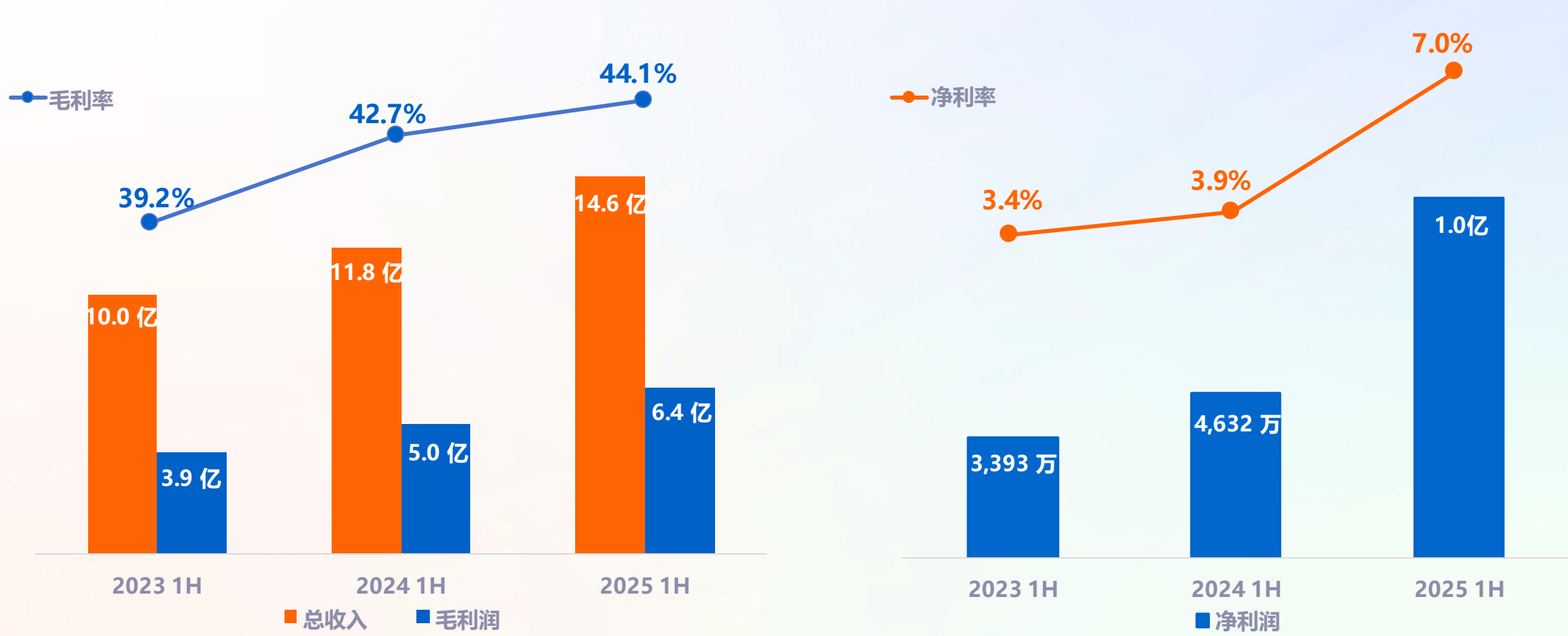
Vobile MAX – 数字内容资产贸易平台





财务讨论

- 收入增速提升，受益于 AI 推动视频行业发展，公司在内容保护与变现环节的机会不断增加
- 规模效应显著，算力成本边际递减，毛利水平持续优化
- 净利润实现翻倍增长，盈利增速显著跑赢营收，规模持续扩张，展现出更强的经营韧性与成长动能



单位：港元

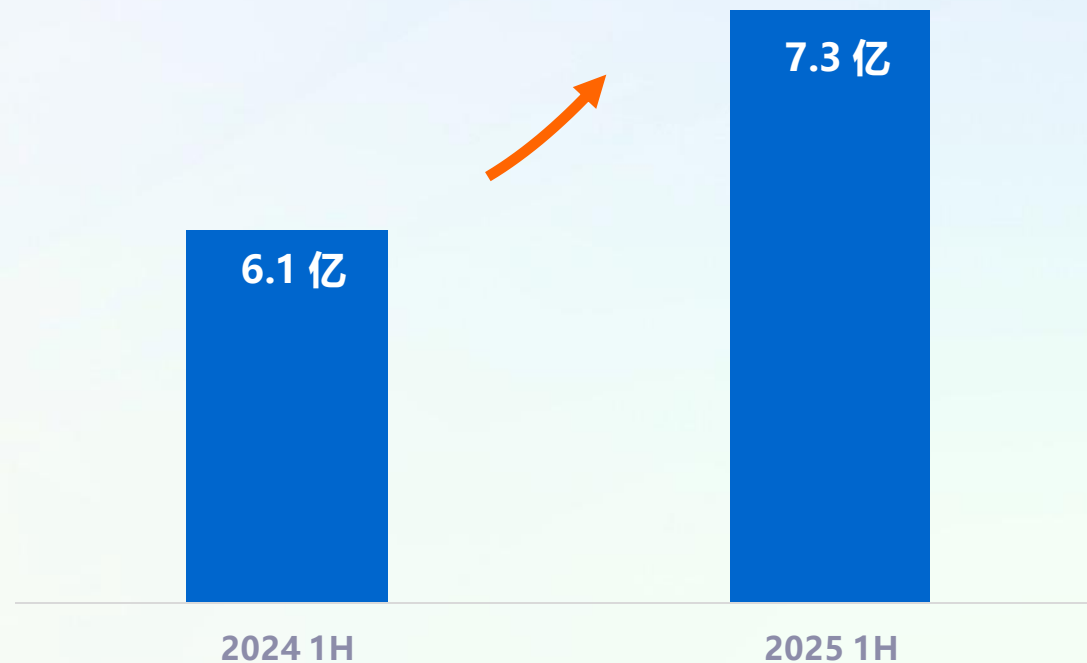
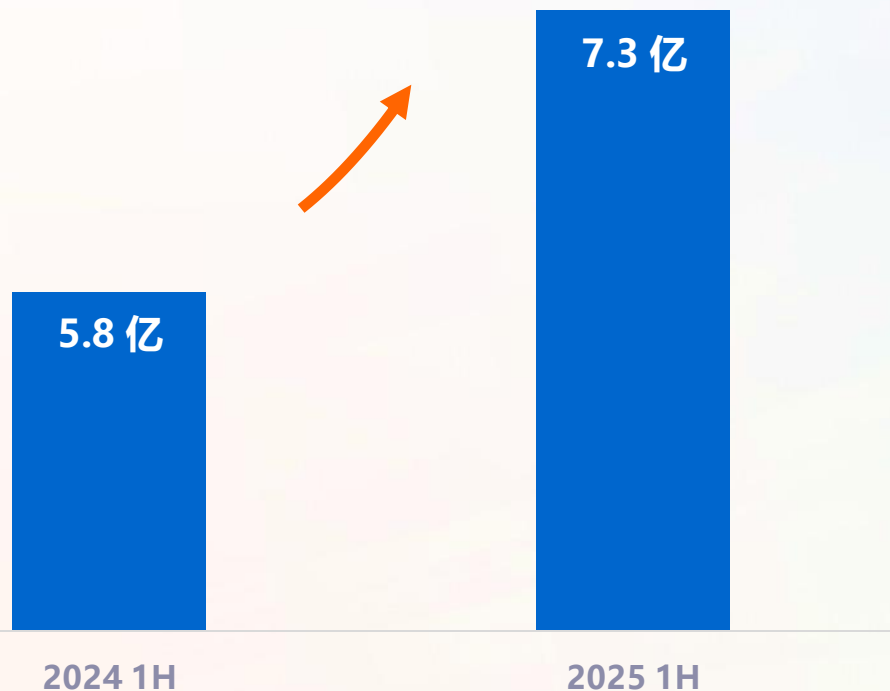


各区域收入持续高速上升

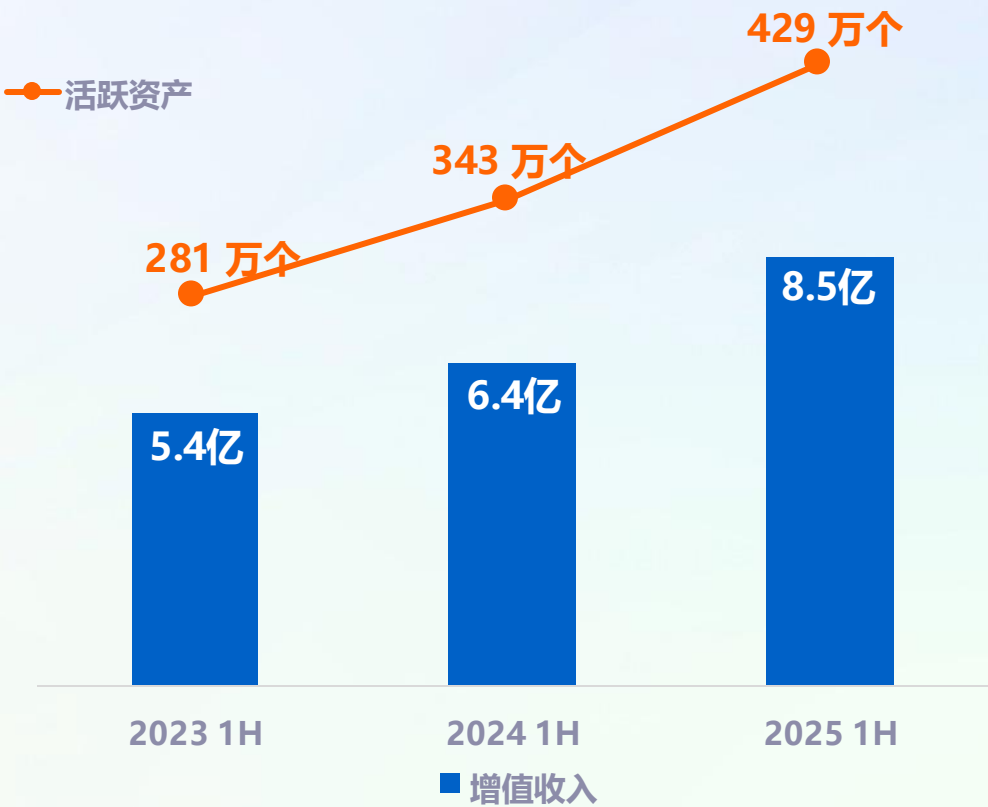
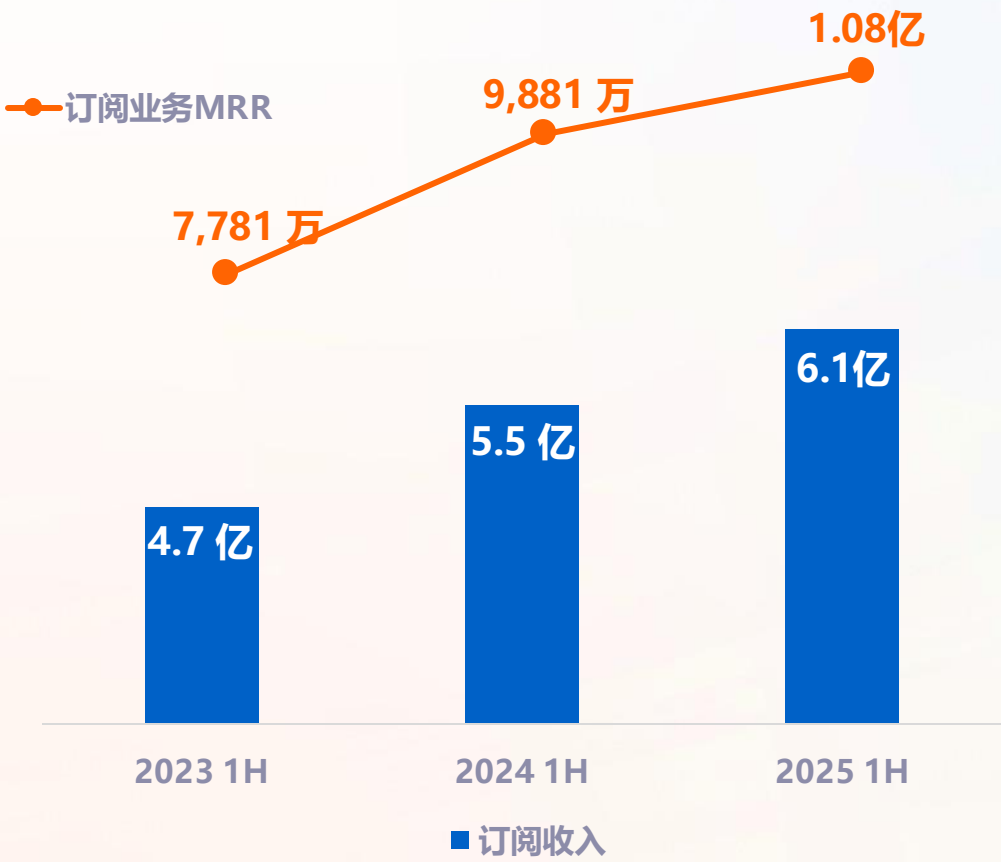
- 上半年中国与海外收入持续高速增长，实现均衡发展
- 海外增长主要受益于社交媒体平台收入增加，AI 内容在既有商业模式下即可直接变现
- 中国区增长受益于平台客户保护需求高增

美国及其他地区收入同比增速 **27%**

中国地区收入按人民币计同比增速 **21%**



- 订阅业务方面，MRR 达 1.08 亿港元，客户留存率长期超 99%，净收入留存率 137%，展现强劲的可持续性
- 增值业务收入同比增长 33%，活跃资产规模达 429 万个，在 AI 推动行业变化的背景下，活跃资产管理规模快速增长，积极效应正逐步显现，并将在下半年持续释放

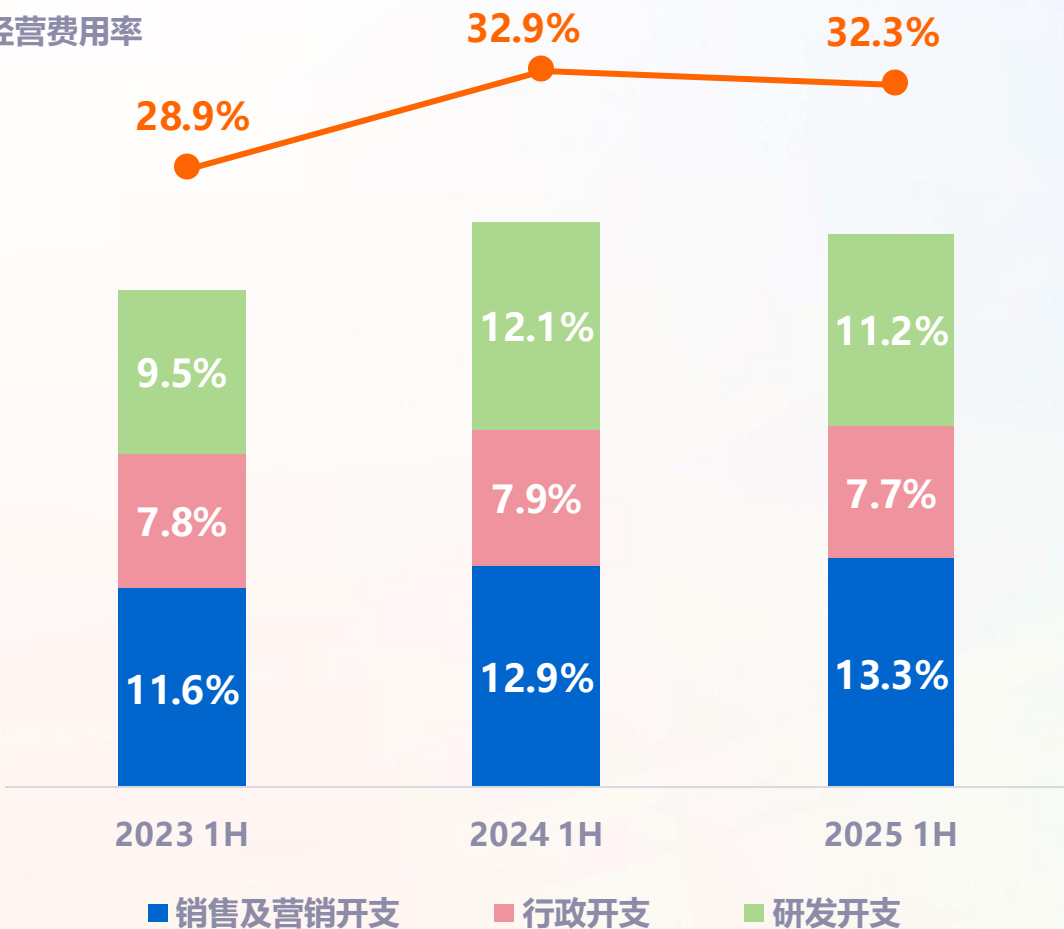


经调整EBITDA同比大幅增长



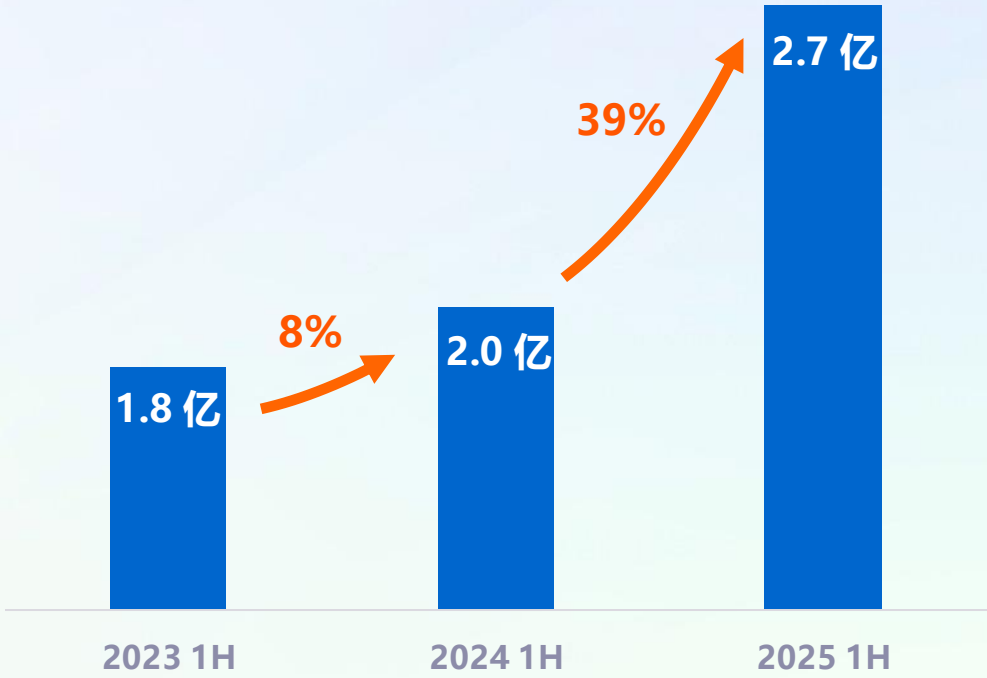
经营费用

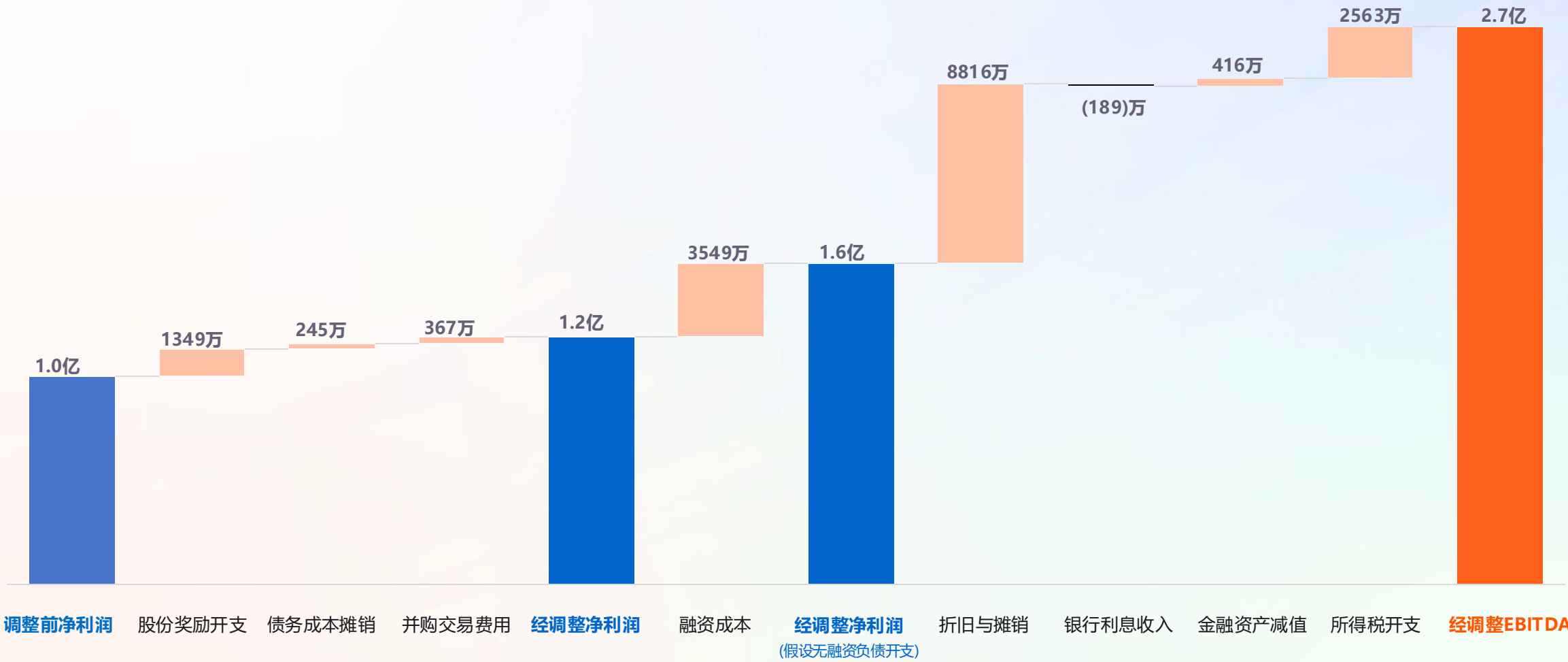
—●— 经营费用率



经调整EBITDA

占收入比同比提升2.1 pts





单位：港元

附件



订阅服务 – 内容客户保护服务

业务模式



业务介绍

- 自2007年起被多家主要制片商、电视台和有线电视网络以及其他内容所有者采用。我们**专有的VDNA指纹技术**赋能内容所有者保护IP版权，确保其内容专门传输至预定目的端
- 全面监测全球几乎所有视频分享网站**，包括直播、串流、直接下载、搜索引擎、P2P、手机应用程序等。令客户能够监测合规情况、留存证据、获得有关其内容线上分布的宝贵洞见
- 变现模式基于订阅**，其中定价取决于主动管理资产的规模和量身打造的服务等级协议

增长驱动力



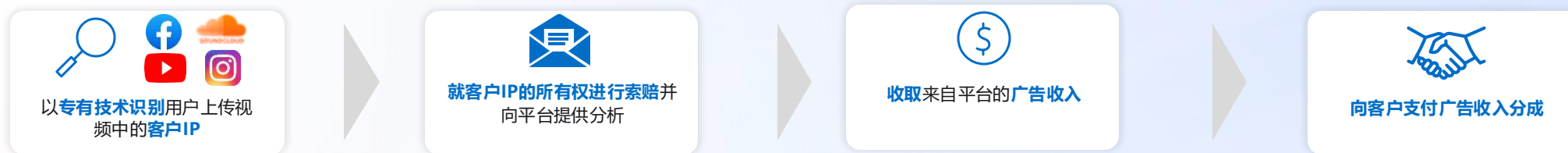
客户数量 – 拓展客户群以涵盖新制片商客户，在东北亚和欧洲建立更强大的业务布局



订阅收入（每月经常性收入） – 深化我们对现有客户内容库的渗透，增加受保护内容版权的数量；进行能力升级，向客户提供更全面的覆盖和价值提升



增值服务 – 社交媒体平台变现



业务模式



业务介绍

- 将我们的内容识别能力延伸到社交媒体平台，从而识别和控制包含客户IP的用户生成内容 (“UGC”)
- 以平台通过合作伙伴关系采取的自动追索工作流程迅速且准确地变现客户持有的IP
- 除内容识别外，我们亦提供渠道管理、数据优化等增值服务以提升视频浏览量、以及数字视频和品牌战略（通过深入了解追索数据）
- 变现模式基于UGC平台广告收入（归属于版权持有者）的收入分享



增长驱动力 – 我们的主要驱动力是活跃资产数量提升。我们正通过深化渗透现有客户的内容库来增加覆盖资产。



成功案例 – 与五大好莱坞制片商之一更新合约后，其授权阜博管理100%的内容库在YouTube及Facebook平台上的权利。在合约升级第一年后，来自这一客户的覆盖资产实现了13倍的增长，并达到10倍的收入增长



针对中国市场的专门服务

- 鉴于中国创作者经济市场**更加分散**，阜博选择了**通过**与聚合创作者及其内容的**平台合作**向该等创作者**提供我们的技术能力**
- 收购粒子科技后，我们**拓展了于中国市场的变现渠道**（如130多个运营商平台），并大力**增加了我们的本地客户群**

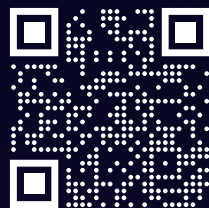


- 粒子科技管理广播平台的若干渠道，分享预设比例的会员费，作为其收取的订阅费。同时，粒子会基于管理的整体媒资库在IPTV等平台的综合表现和浏览量获得IPTV的收入分成





Making Creative More Valuable
讓 創 意 更 有 價 值



Vobile.com



投資者關係企微