

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：2021-003

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”参与本次2020年度网上业绩说明会的投资者。
时 间	2021年5月26日 15:00-17:00。
地 点	“进门财经”网上平台。
上市公司接待 人员姓名	董事长：廖杰 独立董事：潘帅 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>本次业绩说明会回答提问环节记录如下：</p> <p>1.问：腾讯免费向平台用户开放贵公司图片使用权，腾讯是怎样向贵公司支付费用的？公司认为通过互联网平台管理小用户是不是比自己更好？</p> <p>答：您好，本项目由公司与腾讯直接签订长期合作协议，并约定相关费用。与互联网平台合作便于公司快速、有效触达海量长尾用户，获取新的客户，同时有助于公司大数据、人工智能技术服务能力的增强，进一步提升公司核心竞争力。感谢您的关注。</p> <p>2. 问：今年以来视频素材的下载量和价格怎么样？</p> <p>答：您好，2021年以来，公司视频素材销售分为直接销售和与合作方共同销售。视频素材单价相对稳定，直接销售及共同销售下载量与去年相比均显著增长，视频素材贡献收入占比有所提升。感谢您的关注！</p> <p>3. 问：今年四月底视觉中国与 VJshi 视频素材网站达成战略合</p>

作，后续时候可能收购或参股？

答：截至今年 4 月底，公司已经与 VJshi（视频素材交易）签订战略投资协议，并在内容、技术、市场渠道等全方位赋能合作伙伴，促进公司核心主业快速增长。

4. 问：请问贵公司与字节跳动有没有合作？

答：您好，公司一直在强化同其他平台的战略合作，加强对中长尾用户的开拓。2020 年，公司与阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动、京东、阿里云、金山办公等互联网平台保持紧密合作，将图片、视频以及音乐等内容素材与更多的应用场景连接，为海量长尾用户赋能。同时，公司在短视频、设计工具、办公文档、内容付费等细分的场景与 Canva、万兴科技、小影科技、稿定设计等建立了平台级合作。2020 年，公司通过互联网平台触达长尾用户持续增加，全年用户数超过 135 万，同比增长超过 90%。感谢您的关注。

5. 问：公司有无和“头条系”等内容服务互联网公司存在直接合作可能，为用户提供直接素材版权服务。另公司如何看待当下公司运营内容在行业的竞争地位及门槛壁垒情况？

答：您好，公司一直在强化同其他平台的战略合作，加强对中长尾用户的开拓。2020 年，公司与阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动、京东、阿里云、金山办公等互联网平台保持紧密合作，将图片、视频以及音乐等内容素材与更多的应用场景连接，为海量长尾用户赋能。同时，公司在短视频、设计工具、办公文档、内容付费等细分的场景与 Canva、万兴科技、小影科技、稿定设计等建立了平台级合作。2020 年，公司通过互联网平台触达长尾用户持续增加，全年用户数超过 135 万，同比增长超过 90%。感谢您的关注。

6. 问：请问贵公司在视频，音乐素材方面发展的怎么样？

答：您好，视频领域，公司一方面作为 Getty 的境内独家合作商接入了丰富的全球顶级资源，与多家国际著名的历史档案影像库、电影制作公司、唱片公司等均有合作；另一方面重点依托全球领先的摄影师社区 500px 获得本土视频内容，2020 年 3 月，公司建立 500px

Plus 高端视频品牌，收录高清 4k/8k 的高质量视频素材，满足客户对高清视频的需求；此外，公司与未来影像等多家视频、纪录片、影视制作、MCN 公司建立了合作。音乐领域，2020 年 8 月 3 日，公司对交易网站 vcg.com 的音乐素材进行全面升级改版，引入全球知名的音乐素材库 Epidemic 的音乐资源。

公司还将积极采取资本手段，在音视频领域展开战略投资与收并购，全方位地提升触达客户的能力和范围。截至今年 4 月底，公司已经与 VJshi（视频素材交易）签订战略投资协议，并在内容、技术、市场渠道等全方位赋能合作伙伴，促进公司核心主业快速增长。

感谢您的关注。

7. 问：你好，贵公司有没有广告片制作服务，有没有考虑进行广告制作标准化服务？

答：您好，公司针对大客户推出“视觉+”解决方案，为满足大客户的多样性需求，提供内容定制拍摄。同时，公司希望通过 500px 社区连接视觉内容交易平台两端，为创作者和客户撮合交易，为内容供应者提供更多的变现机会，更好地为上下游赋能。感谢您的关注。

8. 问：公司有无向区块链发展的准备!!!!

答：您好，公司一直长期关注区块链技术在数字版权行业的最新进展。视觉中国拥有海量的优质图片、视频、音乐版权资源，具有丰富的商业运营经验及行业领先的市场地位。视觉中国的核心业务覆盖了视觉内容版权的确权、追溯、交易、传播、保护等全业务场景，形成了商业闭环，目前公司已在版权确权中运营使用区块链技术。我们认为，区块链技术作为互联网底层技术，只有与数字版权的全流程业务场景相结合才能真正落地。区块链技术在视觉中国的主营业务中具有丰富的业务应用场景，有很广阔的应用前景，公司将充分利用自身全球化的互联网平台，积极探索区块链技术在全流程的业务场景中的应用，将它们更好地运用在我们的服务中，提

升服务的效率和透明度，与合作伙伴一起创造版权价值。我们相信，区块链不仅仅是“技术”，最终将成为数字版权行业的“基础能力”，为行业的高速发展提供创新发展的助推力。感谢您的关注。

9. 问：你好，人民币升值背景下，公司有测算过升值对净利润的影响吗？每上升 1%影响多少利润额？

答：您好，公司的主要经营场所位于中国境内，主要业务以人民币结算。公司境内主体记账本位币为人民币，境外主体记账本位币主要为美元，人民币升值所产生的影响主要体现于其他综合收益，对公司净利润影响不大。

10. 问：华夏视觉（天津）信息技术有限公司注册资本大幅增加，是出于什么经营目的？

答：您好，对华夏视觉（天津）信息技术有限公司进行增资，主要为满足金融机构贷款要求及日常业务开展需要。

11. 问：公司客户已经 17000 家了，那么客户的签署时间一般是落款日期的？统一截止到 1231？还是什么签署的到次年同一个时间为一个周期？大客户的约定是否有不同？

答：您好，公司业务可以分为单张合同和长期协议。其中，长期协议通常可分为一年期和多年期，合同周期通常是起始于合同签约日期的 12 个月或更长的时间，不存在统一截止的情况。

12. 问：湖北司马彦与易教优培两家公司业务与公司主营业务并无关系，公司此前收购的目的是什么？两家公司后续业务是否会受到国家关于课外辅导政策调整的影响，公司是否考虑出清与主业无关的子公司？

答：您好，湖北司马彦主要经营 K12 书法字帖业务，产品性质与传统课外辅导教材有所区别，受到国家课外辅导政策调整的影响不大；易教优培主要经营中小学教师继续教育相关业务，亦与课外辅导政策的调整相关性不大。感谢您对公司的关注。

13. 问：2020 年度前五大客户分别是什么类型的客户？前五大

类型结构上与 19 年有什么变化？

答：您好，2020 年度前五大客户主要是互联网平台及企业类客户，结构与 2019 年度前五大客户基本一致。感谢您对公司的关注。

14. 问：最近一年，深圳成指 399001 大幅上涨，同期视觉中国股价大幅下跌，单从股价来看，已进入了垃圾股行列。近一个月大盘大幅上涨，公司股价大幅下跌，现在股价已逼近 12.14 元股权激励价格，现在这个股价从目前的这个近一个月的盘中逐笔交易情况看，很可能会跌破 12.14 元价格，请问这么低迷的股价，股权激励覆盖的人员怎么会有动力去做好业绩，其实股权激励名存实亡了，大股东觉得目前这个股价是低估了还是高估了？

答：您好！公司本次股权激励计划是为进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司高级管理人员、中层管理人员及核心骨干的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方能在公司长期发展中受益。二级市场股价短期内受多种因素影响，公司将持续提升经营管理水平，力争为广大股东创造长期价值。

15. 问：在提供素材交易的版权收入外，版权登记与服务环节会成为一个营收利润点吗？

答：您好，版权登记与服务是公司依托自身在大数据、人工智能、区块链等方面的技术优势，把多年来版权保护实践中积累的运营经验用于为内容创作者、使用者赋能和服务，从而带动公司视觉内容交易平台整体的活跃度，带来销售规模的提升。感谢您对公司的关注。

16. 问：建议公司平时回复投资者提问的问题，多一点详实，有数据接地气，以往的回复太多官话空话套话，如股东数、经营的客户数，下载数等，很多是可以的，大量投资者虽小但是也长期陪伴的，切实是互动而不是应付。

答：您好，2020 年底，公司股东人数为 53,095 人，客户数总体保持稳中有升，合作客户超过 17,000 家，较 2019 年同比增长 13%。

相关数据公司在定期报告中已披露，供您参考。感谢您的陪伴和支持！

17. 问：按你说的这个新公司的业务和公司原来的业务也是一样的？

答：您好！北京视觉易美图像技术有限公司是公司主营业务视觉内容与服务的一部分。感谢您对公司的关注。

18. 问：今年是建党百年，贵公司在此题材上与政府部门的合作会不会成为业绩爆发点？

答：您好，2021年是中国共产党成立100周年，公司作为支持单位与多家党政、央媒合作，广泛参与视觉内容素材线上征集、线下展览组织等活动，例如学习强国号快闪频道的“建党百年红色瞬间”栏目、人民日报社主办的“我爱中国风”全球短视频大赛、人民日报新媒体中心发起的“时光博物馆”、经济日报社主办的“记录小康生活 见证时代变迁”微视频征集活动、人民视觉网“建党百年”专题组图等。感谢您对公司的关注。

19. 问：请问公司新成立的图像技术公司业务范围是什么，有没有一些专利等自主知识产权？对公司主营业务起到什么样的作用？

答：您好！北京视觉易美图像技术有限公司是公司主营业务视觉内容与服务的一部分。感谢您对公司的关注。

20. 问：近两年各季度业绩结构与往年不同，第四季度业绩明显降低。请问是何原因，以后各季度业绩结构将也会是如此吗？

答：您好，2020年公司有部分业务如定制化服务等存在季节性因素，第四季度相对业务较少。同时，汇兑损失的增加和投资收益的下降也对公司净利润有一定负面影响。感谢您对公司的关注。

21. 问：尊敬的公司领导 请问贵公司在 NFT 方面有什么具体的实施计划吗？

答：您好，公司一直对数字版权行业的最新趋势保持高度关注，

感谢您对公司的建议和关注。

22. 问：你好，公司的客户集中度高吗，占比前几名客户都是哪些？

答：您好！公司 2020 年度前五大客户占收入比重约为 28.60%，主要为互联网平台及企业类客户。感谢您对公司的关注。

23. 问：请说明 20 年四季度利润，极端反常的原因。

答：您好，公司有部分业务如定制化服务等存在季节性因素，2020 年第四季度相对业务较少，导致收入和利润都出现一定程度的减少。感谢您对公司的关注。

24. 问：请问公司 2021 年准备向什么样的业务方向发展？是以授权给互联网公司使用图片为主吗？以及现在是不是减少了司法维权的收入？

答：您好，2021 年，公司业务有 3 个发展重点，一是加强大客户服务，聚焦大客户市场，在产品服务上，推出“视觉+”解决方案，充分挖掘大客户的全应用场景的（图片、视频、设计、音乐）素材需求；同时，为满足大客户的多样性需求，提供包括专属图库、定制生产、智能工具、内容传播、版权保护等服务，为大客户提供全面的“一站式”产品与服务，增加客户的黏性和满意度。二是长尾客户市场的拓展和经营，通过在线数字营销，包括搜索营销、内容营销以及社交媒体等高性价比的方式定向高效开发中小客户群；继续完善标准化的内容素材产品包与价格体系，推出符合中小客户群体的预算和需求的产品包，通过针对性满足其需求及预算的内容产品，提供高效简单的自助化程度高的电商交易服务；通过与互联网平台及专业工具平台的合作，将优质内容与智能服务技术相结合，提升多渠道分发交付能力，提升优质正版内容触达客户的深度和广度，高效拓展长尾市场。公司还将积极采取资本手段，在微利、音视频、智能工具等领域展开战略投资与收并购，全方位地提升触达客户的能力和范围。

25. 问：请问贵司新成立的图像技术公司与现有业务布局有什

么区别或者战略目的？

答：您好！北京视觉易美图像技术有限公司是根据公司经营需要设立的全资子公司，主营业务为视觉内容与服务。感谢您对公司的关注。

26. 问：2021 年 6 月，新的著作权法实施以后，对公司有什么具体影响吗？会促进版权费这块的收入增加吗？

答：您好！2021 年 6 月，新的《著作权法》将正式实施。《著作权法》的修订内容丰富，对文学、艺术、科技等著作权人和创作者来讲，加大了对侵权者的惩治力度。其中摄影版权保护期被延长到作者终生加去世后 50 年；“摄影作品原件”与“美术作品原件”一并写入法律条文，为摄影艺术品的流通和收藏提供了法律支撑；新闻图片不再被视为“时事新闻”，将受到法律保护。新《著作权法》的正式实施对图片行业的健康、快速发展具有重要意义。

公司将全力打造并推出公司的版权保护平台，把多年版权保护实践中积累的版权确权、传播监测、电子取证等核心技术和运营能力向内容创作者、使用者、行政调解机构以及司法调解机构全面开放，为媒体机构及企业客户提供全方位的版权保护服务。同时，在有关部门的指导下，发挥公司在版权保护技术系统及版权保护运营中台的专业优势，联合版权行业组织、技术平台、行业龙头等，共同打造公开、透明的版权保护服务平台。感谢您对公司的关注。

27. 问：请问公司针对长尾用户是否有特殊的营销计划和定制性销售政策，是否取得一定效果？公司对于知识产权的保护方式是否有转变？

答：您好！针对中小客户，公司通过在线数字营销，包括搜索营销、内容营销以及社交媒体等高性价比的方式定向高效开发中小客户群；继续完善标准化的内容素材产品包与价格体系，推出符合中小客户群体的预算和需求的产品包，通过针对性满足其需求及预算的内容产品，提供高效简单的自助化程度高的电商交易服务。

另外，公司通过与互联网平台及专业工具平台的合作，将优质

内容与智能服务技术相结合，提升多渠道分发交付能力，提升了优质正版内容触达客户的深度和广度，高效拓展长尾市场。

公司还将积极采取资本手段，在微利、音视频、智能工具等领域展开战略投资与收并购，全方位地提升触达客户的能力和范围。截至今年4月底，公司已经分别与红动中国（微利素材）、VJshi（视频素材交易）以及爱设计（创意设计工具）签订战略投资协议，并在内容、技术、市场渠道等全方位赋能合作伙伴，促进公司核心主业快速增长。2020年，公司通过互联网平台触达长尾用户持续增加，全年用户数超过135万，同比增长超过90%。

公司与中国版权协会、首都版权协会、广东省版权协议、江苏版权纠纷调解中心、深圳市版权协会、四川省版权协会等机构紧密沟通并建立合作，在政府有关部门的指导下开展版权保护工作。对于“未授权先使用”的客户，在调解机构的协调下与这类客户按照市场价格协商解决；对于长期有正版内容需求的客户，公司基于客户的实际需求双方协商合理的合作方案。经初步实践，取得了宝贵的经验和良好的社会效果。对于少部分长期恶意侵权且直接牟利的不法企业，公司依法采取法律手段保护自身与著作权人的合法权益。感谢您对公司的关注。

28. 问：尊敬的领导，您好！请问公司是否有整合行业资源，提高公司利润，把公司做大做强，有没有兼并购的意愿？

答：您好！2021年，公司将进一步聚焦核心主营业务-“视觉内容与服务”，加速整合公司核心业务的上下游优势资源，在核心主业领域开展投资并购或战略合作，打造围绕公司核心主业的“视觉+生态”，进一步强化竞争壁垒。公司将积极采取资本手段，在微利、音视频、智能工具等领域展开战略投资与收并购，全方位地提升触达客户的能力和范围，提升公司核心竞争力，推动公司高速发展。感谢您对公司的关注。

29. 问：尊敬的公司领导，您好！请问公司近半年股价一直处于低位，甚至五月份股价有明显的做空嫌疑，请问贵公司是参与了

	<p>市值管理吗？还是公司内部操盘？接下来公司有没有提振股价的具体措施？</p> <p>答：您好!公司不涉及做空、操盘等控制股价的情况。公司将致力于不断提升管理水平、创造长期价值回报投资者。感谢您对公司的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日 期	2021 年 5 月 26 日