

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：2022-001

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	2022年4月28日 10:00-11:10
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、副总裁：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>董事长介绍 2021 年及 2022 年一季度整体业务情况：</p> <p>从境内客户端看，公司受疫情影响，营销场景相对减少，广告方面的消费投入降低，个别行业如教育旅游也遇到一些变化。面对这些挑战，公司一方面巩固核心业务，保证基本面增长，另一方面通过定制拍摄、API 接入、智能服务等增值服务的方式增强与客户的连接，挖掘其消费场景。去年定制拍摄业务的客户数有所增长，API 接入的客户类型也从媒体延伸到了企业客户。中小企业端，公司在去年仍保持了增长，主要得益于公司加强 veer 电商平台的用户体验，这方面还有较大的提升空间。海外业务从 2021 年下半年开始受疫情的影响更明显，目前已在恢复期。</p> <p>从内容上看，由于各营销场景中音视频需求的高速增长，图片内容需求受到一定影响，这个挑战是整个行业都在面对的，对我们这样内容、平台和运营综合能力较高的企业来说，会进一步巩固在图片素材市场的龙头地位。同时，我们也在大力发展音视频业务，自身平台引入了更优质的音视频素材，2021 年音视频业务增速接近</p>

150%；还战略投资了业内领先的视频素材平台光厂创意（VJshi），与视频素材领域更专业的优秀公司协同发展。

2021年，公司的to C战略成功落地，数字艺术交易平台元视觉在2022年一季度的销售额接近1000万，对公司来说，to C的应用是公司to B的数字版权业务的自然延伸，我们目前做到了不缺位不越位，在政策允许范围内积极进取，合规运营；2022年公司也会推出基于500px海外社区的数字艺术交易平台。

回答提问环节记录如下：

1.问：疫情对公司各业务线的影响？

答：境内外都不同程度受到了疫情影响。境外业务去年下滑幅度比较大，目前正在恢复，预计下半年会看到好转。境内业务商业类广告公司等许多客户地处华东，开展营销活动、广告投放等在2022年第一季度都受到了比较大的影响；中小企业的开工率也受到了影响；媒体客户受到的影响较小，有一定的增长；公司“视觉+”战略的重要业务之一定制拍摄业务由于人员出行、场地等受限，也受到了冲击。疫情属于不可控因素，这种情况下公司只能做好自身，在这段期间做好组织优化和技术变革，目前也取得了一定成绩。

2.问：请详细介绍海外业务及后续发展情况？

答：海外业务2021年持续受到影响，下滑比较多，预计今年不会进一步下降，甚至有一定提升空间。

3.问：公司音视频业务后续的发展规划？

答：尽管受到疫情影响，音视频业务收入去年增长仍接近150%，增长趋势是确定的。图文传播效率更高，不会被取代，但会被视频夺走一部分流量，公司认为图文和视频会长期共存。

公司一方面会在供应端扩大音视频素材量和签约视频供稿人数量，由于图片创作者和视频创作者有不小的交集，而公司在图片领域有较大的优势，目前音视频素材供应领域公司在素材量和供稿人数量上仍然是最大的数字平台之一。

另一方面，视频业务还有一些挑战，例如制作、存储成本较高、搜索更困难等，需要更多的投入，面对这个问题，公司战略投资了国内优秀的视频素材平台光厂创意（VJshi），并在内容、技术上深度

合作，成本共担，协同发展。从内容上，去年公司大概有 30-40 万条素材接入了光厂创意（VJshi）平台，今年计划做到 200 万条；后端运营上，双方共建了“视觉中国视频业务中心”，存储、审核、搜索技术提升等运营成本方面可以实现共担。去年 VJshi 去年收入 1.1 亿，增长超过了 70%。VJshi 的主要客户群中小企业客户，对价格敏感度高，2022 年一季度还是受到了疫情的影响，收入增速有一定下降，但仍然保持了高速增长。音视频业务在我们的业务板块里还是一个重点发展战略。

4.问：公司中长尾客户如何开发？收入占比？数量增长情况？

答：中长尾客户的拓客一方面通过数字营销、内容营销、新媒体营销等引入流量，开发满足用户的套餐产品，提升用户体验获客。另一方面是联盟营销或渠道营销，例如我们与江苏国家版权贸易基地共建“政企企业素材库”，以及与中国中小企业协会共同携手发起“中小企业正版扶持活动”等，都是通过第三方渠道，更快捷、高效地找到中小企业客户，把未授权使用图片的行为商机转化成给中小企业提供更好、更直接、更快捷、更愿意接受的服务。目前境外同行业上市公司中小企业客户收入比例能达到 40%-45%，而公司中长尾客户收入占比在 10% 以下，增长潜力很大。

5.问：定制拍摄需求旺盛，能否介绍下这个业务的未来发展和毛利率？

答：定制拍摄是公司“视觉+”战略中重要的一块增值服务业务，目前主要是 KA 客户推动，需求增长较快。目前在手订单有几千万。定制拍摄业务需要制片人员做策划、组织人员和场地去拍摄，也会有发布会等宣传活动，是整体的解决方案，这些活动几乎都会因为疫情禁止聚集受限，未来如果疫情得到缓解，预期会有更好的增长。这块业务毛利率平均在 20% 左右，因公司参与程度不同会有变化，也可能因为参与深度的增加而提升。

6.问：请问公司 2021 年毛利率下降的原因是？

答：最主要的原因是海外收入受疫情影响下降。公司海外业务大部分是自有版权内容，毛利率非常高，其收入下降之后会造成公司整体毛利率降低。其次是去年公司定制拍摄业务的收入增长比传统

素材业务更快，而定制拍摄的毛利率相对较低。

7. 问：公司员工数量增加，2022 年一季度销售费用提高，新增员工主要服务哪些业务？

答：员工数量是整体的增加，公司的主要业务是视觉内容版权授权，也开展了定制拍摄业务、数字资产管理系统以及去年年底上线的数字艺术品业务等。因此，营销人员和投入相应有所增加。今后，公司也将根据业务发展情况、大环境变化等进行相关调整，包括组织架构、费用精细化管理。

8. 问：公司股票期权激励计划后续是否会调整？

答：公司 2021 年度股票期权激励计划考核指标没有达到，从 2022 年一季度情况来看今年实现考核目标还存在不确定性。公司会根据业务发展、疫情及大环境等情况进行动态调整并及时公告。

9. 问：请介绍元视觉平台的情况、后续商业化节奏及海外平台建设情况？

答：自 2021 年 12 月 26 日上线至 2022 年一季度末，公司数字艺术交易平台——元视觉与超过 41 名艺术家、版权 IP 合作机构建立合作，共发售原创数字艺术作品 126 件，累计实现销售额超过 1,000 万元。公司的“区块链+”战略初步落地，to C 业务初见成效。

元视觉平台目前处于早期阶段，公司采取相对谨慎的态度，使用的是国内首个自主可控联盟链长安链，且未开放二次交易，目前也在开发 APP。元视觉平台将在合法合规和符合监管政策的前提下，力求解决数字版权行业的痛点，着重发挥数字产权证明功能，履行平台主体责任，对数字艺术品交易进行全流程监管，依法合规保证数字艺术品能够有序交易。

2022 年，公司还计划在 500px 国际版建设数字艺术交易平台“Vault by 500px”，积极打造为全球创作者服务的社区与交易平台，实现数字艺术品全球化可信流转，同时向全球传播中国优秀文化，促进国际文化交流。

10. 问：公司在数字艺术品业务方面如何保持竞争优势？

答：公司 20 多年来在数字版权领域积累了丰富经验，在内容、平台、版权保护等方面具有显著优势。内容上，公司 2016 年收购比

	<p>尔盖茨创立的全球知名图片库 Corbis 资产，2018 年收购并经营位于加拿大的全球领先的摄影师社区 500px，目前服务超过全球 195 个国家的内容创作者和传媒出版、品牌企业、创意机构等客户，与 Getty Images 等国内外近 300 家专业版权内容机构建立紧密合作关系。平台上，公司选品、技术开发、运营经验丰富。版权保护方面，公司在确权、版权保护、权力清除等各个维度专业性都很强。另外，海外平台建成以后，也会形成公司境内、境外双数字艺术平台的特点。公司将持续发挥特色，利用自身的内容、平台和版权保护优势，经营好数字艺术交易平台。</p> <p>同时，公司对自有内容开发也非常重视，如 Corbis 资产，未来将更加重视自有 IP 数字艺术品的开发，只有不断提高选品能力、开放能力及运营能力才能持续放大、盘活资产。</p> <p>另外，公司在商业模式开拓上境内、外大致相同，核心都是围绕上游的创作者，建立不断创新的创作者生态经济。公司将致力于为创作者提供更多服务和变现机会，促进更加活跃的创作者经济。</p>
附件清单（如有）	见下
日期	2022 年 4 月 28 日

附件：

公司名称	公司名称	公司名称	公司名称
中原证券	中银国际证券	中信建投证券	中信产业基金
中信保诚基金	中天国富证券	中泰证券	中金公司
中海基金	银河证券	人保资管	长江养老保险
云禧基金	友邦人寿	银河基金	易米基金
兴业证券	兴华基金	星泰投资	信达证券
新时代证券	溪牛投资	西南证券	西部利得基金
天弘基金	天风证券	泰康资产	前海圣耀资本
申万宏源	上海深积资管	上海泊通投资	上海聂丰投资
上海名禹资管	上海玖歌投资	上海从容投资	上海纯达资管
山西证券	日本三井住友德思 资管	清水源投资	朴信投资
欧擎投资	农银人寿保险	农银汇理基金	宁银理财
南京证券	雷根基金	开源证券	交银施罗德基金
健顺投资	嘉实基金	华鑫证券	华泰证券
华创证券	华宝基金	华安证券	红土创新基金
红塔红土基金	海通证券	国元证券	国信证券
国泰君安证券	国泰君安国际	国寿安保基金	国盛证券
国融基金	国联证券	国海证券	广发证券
广东恒昇基金	光大证券	东兴证券	东兴基金
东吴证券	财信证券	财通基金	Polymer Capital
IGWT Investment			