

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：2018-011

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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（ <u>分析师电话会议</u> ）
参与单位名称	<p>中阅资本、中邮基金、中银基金、华商基金、中天证券、中泰证券、中融基金、中华联合保险、中兵投资、招商证券、中信证券、博时基金、华创证券、长城基金、源乘投资、原点资产、环球时刻（北京）投资有限公司、煜德投资、域秀资本、永赢基金、银河金汇资产管理、红土创新基金、极简资产、翼虎投资、循远资产、徐星投资、兴银基金、信达证券、新时代证券、方正证券、西证创新投资、西南证券、望正资本、同方证券、天辰投资、忠诚志业资本、拾贝投资、聚沣资本、深圳昭图投资、东吴证券、衍航投资、渤海汇金、上海协固投资、上海相生资产、上海南土资产、上海京笙投资、上海合道资产、上海鼎锋资产、瑞睿投资、融通资本、浦银安盛基金、平安养老保险、农银汇理基金、南方基金、民生信托、民生证券、泓德基金、广发证券、太平洋证券、民森投资、招商基金、玖鹏资产管理有限公司、玖歌投资、景熙资产、海通证券、交银施罗德基金、华夏基金、申万宏源证券、嘉实基金、国开证券、银河基金、中国银河证券、光大证券、易方达基金、华泰证券、华商基金、华融证券、华融证券资管、东方财富证券、弘尚资产、云夕资本、华夏未来资本、华夏久盈资产管理有限公司、北信瑞丰基金、太平资产、人保资产、国源信达资本、国元证券、国信证券、国泰君安证券、国泰基金、国海证券、北京银杉科创投资、金元证券、观合资产、富国基金、东吴基金、厚典投资、方正富邦基金、东兴基金、淡水泉投资、和泰人寿、东方证券、德邦证券、从容投资、创优合华投资、创金合信基金、财通证券、博泽资产、弘康人寿、博道基金、林孚投资。</p>
时 间	2018年10月29日 20:30-21:40; 2018年10月30日 10:00-11:40。
地 点	公司会议室、展厅。
上市公司接待人员姓名	董事、总裁梁军女士； 董事、副总裁、董事会秘书、总编辑柴继军先生。
投资者关系活动主要内容介绍	首先由柴继军先生介绍公司2018年三季度报情况： 2018年前三季度，公司合并层面营业收入70,122万元，较2017年同期增长20.97%，实现归属于上市公司股东的净利润22,006万元，较2017年同期增长35.31%。其中占上市公司总收入81.81%的公司核心主业：“视觉内容与服务”实现营业收入57,369

万元，同比增长 34.48%，核心主业实现归属于上市公司股东的净利润 23,223 万元，较 2017 年同期增长 43.74%。体现了公司聚焦核心主业，持续提升公司长远价值的经营策略。

回答提问环节记录如下：

1. 问：公司核心主业 2018 年三季度客户增长情况？各板块客户收入占比是否有变化？

答：公司核心主业 2018 年三季度整体客户增长较为迅速。各板块客户收入占比变化不大。

2. 问：公司核心主业的收入增长情况？

答：2018 年前三季度，公司核心主业“视觉内容与服务”实现营业收入 57,369 万元，同比增长 34.48%，占上市公司总收入 81.81%。核心主业实现归属于上市公司股东的净利润 23,223 万元，较 2017 年同期增长 43.74%。

3. 问：公司核心主业的的价格变化？

答：客户数增长及客户使用图片范围的增加是公司核心主业增长主要的驱动因素，价格不是最主要的。视觉中国现在采取的是多样化的产品价格和授权方式的组合，希望视觉中国的产品与服务能为各行各业的各种应用场景的用户提供服务。不同的用户对于内容的类型、需求场景都有很大的不同。公司根据客户群体不同的内容需求、应用场景及预算等因素，提供不同的产品、授权、价格及交付模式，以便能高效地全方位覆盖市场。

4. 问：与互联网平台合作的进展？

答：关于与互联网平台的合作，2018 年，公司与北京亿幕信息技术有限公司（微博自媒体平台）、优视科技（中国）有限公司（阿里巴巴大鱼号自媒体平台及汇川广告平台）、深圳市腾讯计算机系统有限公司（腾讯社交广告平台）、淘宝（中国）软件有限公司（阿里巴巴“鹿班智能设计平台”）、北京搜狗科技发展有限公司（搜索）、北京奇虎科技有限公司（搜索）签署战略合作。根据应用场景，目前公司分别接入了：搜索引擎、网络广告平台、自媒体平台、创意设计平台以及智能终端、旅游出行、电子商务等服务应用场景。

公司已完成和百度、搜狗、360 三大国内搜索引擎合作的布局。在用户搜索图片时，优先展示公司图片，并标注“版权”信息，用户点击图片后跳转至图片所在视觉中国网站，为公司带来更多的流量。

2017 年公司完成与一点资讯/凤凰网（大风号）、腾讯网（企鹅号）、百度（百家号）的自媒体平台数据接入工作；2018 年公司完成与阿里巴巴（大鱼号）、微博云剪的自媒体平台接入工作，为数百万自媒体用户提供优质正版内容，共同构建自媒体共赢生态圈。

2018 年，继 2017 年完成与百度霓裳平台的数据接入工作之后，公司又完成了与阿里汇川广告平台、腾讯社交广告平台，完成了 BAT 互联网广告平台的布局。

2018 年，在创意设计平台方面，公司与阿里巴巴“鹿班智能设计平台”签署战略合作协议，为阿里巴巴电商生态的数十万中小企业组提供广告的创意设计服务。目前合作双方正在数据接入阶段。

目前，公司与互联网平台的合作，正在从数据对接的 1.0 阶段逐步升级到以提升用户体验为核心目标的 2.0 阶段，公司与平台合

作将内容运营、智能服务能力逐步接入到用户使用场景，提供更高效率便捷的交付服务，促进用户的内容消费。公司将继续紧抓战略机遇期，依托优质 PGC 视觉内容核心资源，继续扩大、夯实与互联网平台（大流量入口）的战略合作，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，不断提升获客效率，高效拓展长尾市场，促进主营业务的高速增长。

5. 问：请介绍 500px 的情况？

答：2018 年上半年，公司收购全球国际领先的互联网摄影社区 500PX, INC. 公司 100% 股权。二季度，公司完成了 500px 公司的初步整合，管理团队稳定，业务平稳过渡，二季度经营接近盈亏平衡，较上年同期亏损大幅减少 94%。截至三季度末，500px 已初步扭亏为盈。

6. 问：公司是否会增加销售人员？

答：公司在不同的市场领域会有不同的策略。公司重点的目标市场中，互联网平台方面的业务主要通过销售、运营、产品技术团队等为客户提供全方位的解决方案服务；媒体和广告营销与服务市场相对稳定，公司会根据不断丰富应用场景，通过产品和技术满足客户不断增长的需求；企业客户市场方面，新客户增长迅速，公司会根据不同行业拓展客户的情况相应增加销售人员。

7. 问：请介绍公司的微利图片业务？

答：公司的互联网版权交易平台在线提供并每日更新超过 2 亿张摄影图片、设计素材，及超过 1,000 万条视频素材和 35 万首音乐素材；能够为客户提供从图片、视频到音乐，从时效编辑类内容到创意素材，从当代时事热点到历史档案、从高端到微利、从全球创意趋势到本土东方潮流的全方位一站式内容服务。

根据客户群体不同的内容需求、应用场景、及预算等因素，公司提供不同的产品、授权、价格及交付模式。面对一些内容需求简单（仅创意类内容）、应用场景单一、预算金额有限的用户群，公司通过 veer.com 等网站向其提供基于全电子商务流程订阅销售模式，以便能高效地全方位覆盖市场。

8. 问：请介绍公司的视频、音乐业务？

答：随着智能手机普及和移动互联的发展，移动时代下的短视频行业迎来快速发展期，为短视频业务的发展提供良好的基础。短视频也成为当下最受欢迎的内容形态之一，具有极高的商业变现价值。为顺应短视频快速发展的趋势，2018 年公司加大视频、音乐业务的投入，整合短视频内容素材，满足用户对短视频产品的需求；2018 年一季度，公司网站的创意视频、编辑视频、音乐素材产品全面完成上线，可以为客户提供完整的视频、音乐素材服务。2018 年上半年，公司向签约供稿人开放了视频上传通道，开拓视频签约供稿人资源，目前公司已经拥有超过 1,200 名视频签约供稿人；公司还与视频供应商二更、浙视频、东方今报、千龙网、Blend Media、豆瓣音乐/V.Fine 公司签署了素材代理协议，将逐步扩大视频、音乐内容的数量，不断满足市场对视频、音乐的内容需求。

9. 问：公司非图片业务公司，如上海卓越、司马彦公司、易教优培、唱游公司等情况？

答：上海卓越的业绩对赌已完成，目前，公司进一步加强上海卓

越业务与公司核心主业的协同、整合，以实现依托优质的核心视觉内容为客户提供“整合营销”的一体化服务。

公司对教育行业比较重视，从2015年开始切入教育行业，开始了“视觉+教育”的布局，先后参与司马彦公司、易教优培的投资。以期通过与K12教育的优质“流量”入口和平台型公司的战略合作，经济高效地积累师生资源，整合与打造面向K12师生“教育提升”的视觉产品与服务能力，逐步将优质“视觉”核心业务拓展到K12市场。并且将进一步延伸至全教育领域，形成版权IP切入教育行业的战略布局。目前易教优培增长比较稳定；司马彦公司经营情况与去年相似，因受纸价的影响，利润基本与去年同期持平。

公司分别于2014年12月、2017年12月获得了原国家旅游局“国家智慧旅游公共服务平台”和“全国旅游监管服务平台”的20年特许经营权。2015年投资成立唱游公司作为建设和运营这两大平台的主体。平台通过对导游执业、旅行社资质、团队行程单、电子合同等“关键业务数据”的实时获取、分析挖掘、集成打通，逐渐形成了聚合旅游出行者（TO C端）、从业者（TO B端）和管理者（TO G端）三端的数据服务产品。近期，基于平台的“关键业务数据”并结合游客的舆情数据，唱游公司与新华社中国经济信息社江苏中心联合发布了《江苏城市旅游品牌大数据分析报告》，该分析报告有利于政府部门、企事业单位改善运营管理，从而提高旅游城市的品牌影响力。针对旅游出行的应用场景，唱游公司与百度地图合作推出了“最佳拍照点”项目，目前已在百度地图上标识了数十家景区和几百个最佳拍照点。2018年3月，基于平台的“关键业务数据”并结合国家开放大学的教学体系，唱游公司与国家开放大学签订了战略合作协议，共同筹备“国家开放大学旅游学院”，直接服务于旅游行业内数以千万级的从业人员。

10. 问：剥离亿迅对利润的影响？

答：视觉中国的核心主业是为“版权视觉内容”的贡献者和使用者提供以大数据、人工智能等核心技术为基础的互联网智能交易平台，为广大的内容从业者提供高效、便捷、安全的一站式互联网内容服务，为整个内容生态的正版化、效率提升、以及视觉内容品质的提升持续创造价值，实现“视觉无处不在，视觉服务中国”的企业愿景。其业务本质具有边际成本低、扩展性强、轻资产、零库存、资金周转速度快、议价能力强等诸多优点。亿迅资产组虽然有着应收账款整体质量高、风险小，货源稳定的业务特点，但同样为此承受着收款期较长、付款期相对固定以及存货资金持续占用的营运压力。

剥离亿迅符合公司发展战略。交易完成后，将可提高公司资金使用效率、优化资产结构，更好的集中资源聚焦核心主业“视觉内容与服务”，加速“视觉+生态”战略的布局，持续提升公司长远价值的经营策略。本次剥离亿迅获得现金分红金额为4800万元，预计产生股权转让收益780万元（最终财务数据以年度审计报告为准）。不涉及与上市公司2014年重大资产重组相关的业绩承诺，对今年业绩影响不大。

11. 问：请介绍公司在人工智能方面的发展规划？

答：基于自身拥有的大数据，结合客户不同的应用场景，通过人工智能、大数据等技术手段，公司自主开发了一系列先进的智能服

	<p>务，如图搜服务、智能配图、自动标签、版权追踪、行业图库、版权风控等。这类基于应用场景的服务和公司传统的版权服务相辅相成，一方面提升了客户的用图体验，加强客户的粘性；同时又得到了大量的新的客户需求和用户行为数据，进一步促进产品的迭代。“数据提升技术、技术驱动服务、服务回馈数据”的独特的闭环运营模式大大地提升了公司的核心竞争力，为公司保持领先优势提供了持续的动力。近日，公司版权交易平台上线“AILAB”(https://www.vcg.com/ailab/)，为用户提供自动标签、文章智能配图、图像识别、版权卫士、行业垂直图库、感知搜索功能。</p> <p>视觉中国是一家版权公司，但本质也是基于内容的服务公司，帮助客户高效地找到需要的内容，降低成本。从版权到服务的过程中，交付的核心就是用户体验，通过大数据和人工智能，能够有效地提升服务能力和质量。目前公司的研发投入是比较大的，也会持续投入，核心是获得更多的客户，服务更多的客户。公司会随时关注行业的技术发展，并结合服务内容，发挥自身服务优势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018年10月30日