

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：2022-004

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 10 月 31 日 10:00-10:40
地 点	公司会议室，电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事、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 style="text-align: center;">回答提问环节记录如下：</p> <p style="text-align: center;">1. 公司三季度扣非利润实现增长，整体费用控制情况较好，管理费用下降，请介绍相关情况及四季度情况展望？</p> <p>答：受到国内疫情影响，公司部分客户所在行业或地区经营活动受到了较大影响。公司积极采取一系列措施优化业务流程，降本增效，回归业务本质，更加聚焦核心主业和长期战略目标。公司持续推进“视觉+”战略，将扩大在中小企业、长尾市场占有率作为长期重点战略，在内容方面把发展音视频内容作为公司战略重点，上述战略落实比较到位，如音视频业务收入增长和中小企业客户增长都不错。</p> <p>公司降本增效的效果在四季度或明年会有更明显的体现，相信随着市场逐步回暖，公司的经营情况也会逐步向好。</p> <p style="text-align: center;">2. 今年世界杯、亚运会等重大活动对公司业务的影响？</p> <p>答：赛事一般是两年一循环，但受疫情影响打乱了节奏。世界杯、亚运会等重大赛事活动对公司业务会有有利影响，是阶段性的影响，整体影响不会非常大。</p> <p style="text-align: center;">3. 公司各类客户收入占比情况是否有变化？其中党政媒体客户</p>

拓展情况及后续计划？

答：公司各类客户收入的占比情况基本和半年报披露的情况一致。党政与媒体机构客户保持稳定，略有上升；企业客户和广告营销与服务客户有所下降；互联网平台客户有增有减。总体占比情况变化不大。

党政与媒体机构客户需求稳定，受经济影响程度较小。在模式上，公司希望和当地的主流媒体合作，由主流媒体负责运营、拓展，公司负责提供技术服务能力和内容服务能力，以帮助党政和媒体机构客户做内容版权的管理以及内容传播，包括海外传播。例如公司去年和今年为上海城市形象资源共享平台 IP SHANGHAI 提供平台支撑，为成都城市形象资源共享平台“视觉成都”提供相关支持，以满足政府对外宣传的需求。今年新增拓展了“视觉扬州”项目，是与扬州市委宣传部以及扬州广电一起进行合作的，与 IP SHANGHAI 是同样的模式。

针对党政媒体客户，公司从原来的媒体组中专门在北京地区成立了央媒组，即中央级新闻媒体的销售业务，将其独立出来直接汇报给总编辑，以加强在党政及媒体机构领域中的合作。

政府类客户方面，经过公司一年多的拓展，形成了非常多的典型客户，例如中纪委、中宣部、共青团，以及丰台区、亦庄等区域性的融媒体中心。政府机构中融媒体中心和新媒体团队的建设，已经成为公司媒体类客户收入增长的重要因素之一，目前主要有两种模式：一是主流媒体代运营，二是成立独立的运营团队。这是公司业务一个比较重要的增长点，公司也在加大人员以及服务能力的投入。

4. 党政媒体客户的客单价和毛利率是否与其他类型客户有明显差别？

答：毛利率与业务类型有关，和客户类型关系不大。针对每个客户的解决方案不同，毛利率会有所不同，但同类型业务的客单价和毛利率在不同类型客户之间不会有很大区别。

毛利率方面，一是素材类业务，不同类型客户的毛利率基本是比较稳定的，因为都是采用向供应商分成的模式。二是“视觉+”业务，如定制化的服务，例如 IP SHANGHAI、“视觉成都”等，这些合作是

非标准的定制业务，是根据客户需求所定制，毛利率会有所不同，与项目的具体特性有关。此外，公司还给客户id提供视觉数字资产管理平台（VDAM）SaaS 服务，在媒体类客户中较多，这类业务的毛利率比较稳定，但与素材类业务有差异。所以针对每个客户的解决方案的不同，毛利就会有不同。

客单价方面，党政媒体客户属于比较高的，所以是 KA 客户的获客重点，且由于数量比较多，相对整体的平均客单价会更好一些。

5. 公司中小企业客户的战略推进情况及盈利能力如何？

答：公司的收入大部分来自于大客户，中小企业客户收入弹性大，增长空间较大。一方面，公司要强化自建平台 vcg.com 和 veer.com 建设，这两个平台在内容组合的呈现上各有特色，通过在线营销获客，承接了公司大量的中小企业客户，目前中小企业客户收入仍然保持较高的增长，我们会不断打磨这两个平台，使其在内容和价格组合上更加符合中小企业客户的需求。另一方面，公司正在加强获客能力建设，通过调整公司内部的组织结构、优化人员配置、强化数字营销等方式进一步拓展中小企业客户。从结果上看，虽然中小企业客户收入占整体收入的比例仍然较小，但增速却始终高于整体业务的收入增速。

6. 公司数字艺术品业务情况及后续发展规划？

答：从公司角度看，数字艺术品业务还处于探索阶段，对公司收入和利润没有特别大的影响。公司仍在积极与各方探讨在满足合规要求前提下的创新业务模式，以深圳文交所建设的全国文化大数据交易中心为例，这些文化大数据产品如何数字化、资产化并顺利变现是众多文化数据所有者的痛点。公司在传统内容的数字化和数字场景的新业务形态方面都有经验，to B 和 to C 的服务能力较强，我们希望能把公司这些服务能力和成功模式复制到 to B 或 to C 的其他行业中。

7. 公司海外收入情况如何？

答：受疫情影响，公司海外业务出现下滑。到今年下半年，海外业务收入下滑趋势已趋于平稳，现在在恢复当中。

附件清单（如有）	见下
日期	2022年10月31日

附件：

公司名称	公司名称	公司名称	公司名称
华安证券	兴业证券	德邦证券	中金公司
华创证券	歌斐资管	海通证券	上海天倚道投资
西藏源乘投资	郑州鑫宇投资	西南证券	广发证券
中信建投	首创证券	国盛证券	财通证券
中邮人寿保险	申银万国证券	国海证券	安信证券
开源证券	东财证券	上海涌峰投资	杭州玖龙资管
国元证券	西部证券	东北证券	华鑫证券
磐厚动量资管	国信证券	新时代证券	华曦资本
德邦基金	上海证券	浙商证券	东吴证券
天风证券	青岛金光紫金创投	上海天貌投资	中海基金