证券代码：002123 证券简称：梦网集团

**梦网荣信科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2019-5-28

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 √其他 （投资者现场交流会） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 金信基金管理有限公司；深圳恒锐资本管理有限公司；上海华汯资产管理有限公司；深圳市富果投资管理有限公司；深圳前海动善时投资有限公司；深圳名正控股有限公司；上海华汯资产管理有限公司；华龙证券有限责任公司；广州荣卓资产管理有限公司；深圳市林奇投资有限公司；光大永明资产管理股份有限公司；北京永瑞财富投资管理有限公司；厦门普尔投资管理有限责任公司；广州中卓投资有限公司；北京永瑞财富投资管理有限公司；宝盈基金管理有限公司；摩根士丹利华鑫基金管理有限公司。 |
| **时间** | 2019年5月28日13:30~16:30 |
| **地点** | 广东省深圳市南山区高新中四道30号龙泰利大厦5层会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 梦网集团董事长兼总裁余文胜先生、副总裁兼董事会秘书朱雯雯女士、CMO黄昭轮先生、产品战略规划及预研总经理饶冠旗先生、市场总监张长林先生。 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **第一部分梦网集团接待人员介绍环节****董事长兼总裁余文胜先生发言：**梦网之前一直做企业短信平台业务，在中国拥有最大规模的业务量和用户群，全国企业短信市场增速去年达到14%，今年一季度是17%以上。企业短信实现了B2C的良好沟通。企业短信和微信两个根本的不同点：一、企业短信是一个开放的通信系统，而微信是封闭的通信系统，企业短信只要有手机号就可以发送信息沟通，而微信必须先添加对方才可以实现沟通；二、企业短信有效性更高，具有法律效力，也更符合正式的、商务的需求。我相信在未来三到五年，企业短信市场还是会有比较可观的增长速度。各个企业会有自身用户数量的增长，应用还会不断增加，另外政府及公用事业单位也会有更大的需求。梦网连接着海量的用户。Twilio公司2016年上市，当时我看到华尔街有报道把它描述为“美国的梦网科技”。梦网和Twilio都是做企业通信聚合平台的，梦网从短信出发，扩展到其他通信，Twilio从语音出发，扩展到其他通信，说实话Twilio做的确实很好，他们做得最好的一块是语音业务，Twilio拥有VOIP语音，可以将国际语音的资费降低，Twilio之前没有企业短信，现在也有了，而梦网比较欠缺的就是语音方面。但两者发展的不同也是因为我们植根于不同的市场环境。梦网为什么这么多年没有做语音的原因说白了还是感觉没什么利润，并且语音业务信息安全监管的原因经常出现语音行业波动。而A股市场还是比较注重上市公司的盈利能力，所以梦网对于盈利能力不明确的业务没有过多布局。当然未来不排除会进一步布局语音板块，健全通信能力，当前从视频云走向视讯云就是一个努力。所以我们现在还是先布局视频服务。我们17年收购的梦网百科有非常领先的视频技术，也陆续推出了云播等基于视频云技术的一些产品。通常移动视频有三个重要应用：直播、点播、互动。所有的视频网站都属于点播；直播就是我们云播现在提供的服务，现场把视频实时传到云端进而并发给大量终端用户；互动就是类似视频通话。目前云播的宣传力度并没有很大，但是用户数也已经有几万个。我们会进一步加强它的功能，学习ZOOM的推广模式，使它的用户数可以自然而然地不断扩大，而不是需要靠直销人员对于这遍地碎银的市场花大气力去推销。视讯云今年新推出的“十分秀”产品，它可以让企业用户很简便的在十分钟内把一个H5页面做出来，里面有非常丰富多彩的视频和图片，而并不需要专门的技术人员设计制作。目前还有个新产品大家可以期待一下，它是一款比较突破性创新的视频互动产品，正在研发之中，目前已经实现了在苹果手机上的通信能力，安卓还需时日。物联方面，待5G技术落地之后，今后会有更广阔的应用和市场，目前物联业务已经每月有近百万的盈利。另外梦网还有基于区块链的防手机诈骗应用，可以实现短信查真伪。这两项业务未来都有比较好的前景需要跟大家重点报告的是，当前梦网主要做的是RCStoB业务，即RBM业务，我们正在着力升级企业短信到富媒体信息。企业短信还是具有缺陷的，其单一且不能互动，而富媒体通信能够改善客户的用户体验，效果很好，带来的客户转化率要更高，它是一款强大的通信工具，是一个新奇的传媒，进而是一个丰富的应用，我们现在要做的就是引导这个行业从企业短信走向企业富信。富媒体能够扩宽5倍的短信市场，随着我们和合作伙伴的合作深入，大家将看见自己的手机信箱逐步发生变化，变得丰富多彩起来，富信发展是满足政府和企业需求的，将会帮助客户提升商业效率，构建新的价值。**第二部分投资者交流环节**问：富信的竞争壁垒在哪里，运营商的定价是按照条数来定价吗？答：一是技术壁垒，梦网投入了大量资金和人员来进行研发，普通的小公司很难具备这种实力，至少需要一年以上的研发努力，包括我们刚提到的领先的视讯技术，可以使我们的富信搭载更长更清晰的视频内容；二是和手机厂商的合作，信息的发送从信息安全监管层面来讲是非常严格的，运营商考虑到安全性更倾向长期合作信任的企业。定价目前是由梦网自己来定的。问：富信跟彩信比起来有什么区别？短信跟富信单条来说成本会有多大的差距？答：彩信一是容量有限制，一般不超过100K，富信可以到2M，另外就是用户接收下载不了体验不好，那么富信正好解决这些痛点。从市场反馈来看目前能感受到企业客户有对于短信的升级换代的需求，短信跟富信的差价在5-8倍。2015年手机号实名制之后企业短信与通讯有了飞速的发展，市场愈发广阔。而到现在最尖端的当然是5G技术，以后更大程度上是能力的突破，连接的终端越来越多，沟通的内容越来越丰富，需要给客户创造更大的附加价值，这是通信发展的第三第四阶段。问：富信未来的渗透率表现会呈现一个怎样的曲线，营收成长和渗透率存在的关系是怎么样，未来我要查找以往信息时候，是否方便？答：富信替代短信，是从高端开始替代的。但对于利薄量大的企业短信来说，还是一个慢慢接受的过程，富信的营销转化率是短信的2-3倍，虽其价格是普通短信的5倍以上，但对企业来讲这种转化率是对比富信增长的那点成本也还是很值得的。当企业和政府部门等B端客户认识到富信的价值，以及后期富信成本的逐渐下降，富信替代短信是必然的趋势。未来富信也将可以在云盘储存，就可以方便用户查找了。问：信息过滤这一块如何发展呢，是否符合监管要求呢？答：梦网非常重视信息安全，富信管理将严格遵守国家各项安全管理规则，在信安管控方面梦网积累了丰富的管理经验，富信不仅会很谨慎的过滤信息安全机制，尤其群发要使用模板并且进行审核，实际上是非常安全的。问：对于普通用户来说，富信的可信度是怎样的呢？答：对于可信度的提升是需要一个过程的，但梦网的行业渗透率还是很高的，慢慢大家就会了解并理解它的价值和魅力，进一步喜欢它，也许需要两三年的时间，可信度提升是大的发展方向。问：5月13号国家发布了信息安全等级保护，12月1日将生效，梦网在这块需不需要进行认证？答：我们申请了两个主流的信息安全体系认证，ISO27001和信息安全等级保护认证，后期新的信息安全认证我们也将按照国家法规提起申请，我们在此方面是有完整的机制。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年5月28日 |