

证券代码：002123

证券简称：梦网科技

梦网云科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-1-29

| | |
|----------------------|--|
| 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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>（投资者现场交流会）</u> |
| 参与单位名称及人员姓名 | 南方基金黄可心、南方基金姚欢宸、长城证券吴彤 |
| 时间 | 2020年1月29日 14:00~16:00 |
| 地点 | 广东省深圳市南山区高新中四道龙泰利大厦2层会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 梦网科技副总裁兼董事会秘书朱雯雯女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、介绍梦网云科技集团股份有限公司2020年经营情况及2021年发展规划</p> <p>2020年度，受上游供应商大幅提价并叠加疫情影响，公司营业总收入约30.03亿元，同比下降6.18%；归属于上市公司股东的净利润约1.21亿元，同比增加143.36%；基本每股收益0.15元，同比增加141.67%。云通信板块营业总收入约28.07亿元，同比增加4.79%。在第四季度公司云短信业务营收及利润贡献明显，同时云短信业务的单条毛利额已接近2019年同期水平。新业务方面，第四季度富信业务量同比增长385%，较2020年第一季度增长721%，增长趋势明显。2020年9月发布的终端服务号产品在第四季度即产生业务收益。2020年第</p> |

四季度单季度富信、终端服务号、视频云等新业务合计贡献净利润约5500万元。此外，相关快报数据已考虑2019考核年度已达到行权条件所产生的股份支付费用约6000万元，若剔除该影响因素，报告期内公司实现的归属于上市公司股东的净利润为18,057.04万元，同比增长164.94%。

展望2021年，公司将以（传统短信+5G消息+终端服务号）+（视讯云+数字营销）的3+2产品体系，在保持传统业务稳定增长的同时，与运营商、终端厂商等生态企业共同拓展新兴技术应用，把握消息体验升级的历史机遇，形成以消息为入口，以涵盖多种通信能力的云平台为依托，实现多媒体化、服务交互为特征的全新信息服务模式，为公司未来快速发展奠定基础。

目前，公司的业绩显示市场正在恢复上行，我们有信心克服困难和挑战，继续扩大市场份额，实现全年营收较大幅度增长的目标。

二、问答环节

问：运营商5G消息的进展，公司入围的情况如何？

答：三大运营商的5G消息正在搭建平台，并不断构建行业应用场景，是在持续蓄力的，未来我们相信会不断的传出好消息。公司深入布局5G消息业务，不但100%中标“中移互联网有限公司2020-2021年消息聚合平台运营支撑”项目，且目前已成为中国移动12个省份5G消息CSP合作伙伴，并分别成功入选中国联通、中国电信的5G消息CSP第一批合作伙伴。

问：公司四季度富信业务增长明显，请问大概什么量级，2021年的目标是多少？

答：富信业务2020年12月单日的业务量已经超过2020年1月整月

业务量，进入 2021 年，截至 1 月 20 日富信业务量较 2020 年 12 月同期依然保持增长，我们认为富信业务增长趋势已经确定。同时，公司一直没有停止技术创新的脚步，我们将对富信进行产品升级，富信 2.0 的 DEMO 在上周已经上线，即将开始联调联测，有望在二季度推出商用。届时，大家将在国内安卓手机上体验到我们最新的富信产品。

问：这个产品是不是 4G 手机不用升级就可以接收？

答：是的，富信 2.0 在所有与梦网建立合作的 4G 及 4G 以上终端手机上均可接收，C 端用户无需下载、无需安装，届时在短信收件箱里我们可以将短信实现 APP 的切片式效果，在短信入口直接进行交互。

问：作为梦网的企业客户，公司会不会有开发工具给到他们？

答：梦网富信因为底层搭载了梦网自有的视频压缩编解码技术，所以在 2MB 的容量内可以发送 1 百万文字、5 张高清图片及 30 秒以上高清视频。我们提供给企业客户页面聚合编辑能力，客户通过拖拉拽等非常简便的操作就可以实现图片、音频、视频等富媒体的编辑。使用我们的富信编辑器，只需要 3-10 分钟就可以完成富媒体消息的编辑和发送。

问：富信 2.0 与富信 1.0 最大的区别是什么？

答：两者的区别主要在于：1. 应用的场景不同，富信 1.0 偏展示，而富信 2.0 则是展示+交互；2. 增值的空间不同，富信 2.0 会进一步构建生态；3. 转换率也有区别，从目前内测情况来看富信 2.0 的 ROI 要高于富信 1.0，所以富信 2.0 功能更加强大。

| | |
|---------------------|---|
| | <p>问：华为服务号的商业模式是怎样的，公司怎么收费？</p> <p>答：终端服务号是基于移动终端，为企业和组织提供全链路、高触达的新型服务及营销门户，目前主要覆盖华为 5 亿台存量手机。通过华为手机负一屏、服务广场、全局搜索、生活服务等多个主页触达入口，最大化地有效利用移动终端消息模块的流量，构建企业与用户之间低成本服务营销 B2C 联系。华为服务号核心能力包括：1、为商家提供用户统一服务平台，支持移动端站点、快应用、快服务等多种类型的服务分发，实现用户多服务沉淀；2、为商家开放服务消息推送功能，并开放消息上下行，形成商家与用户的即时互动，打造商家与用户的互动生态；3、为商家开放多样化的营销工具，如裂变营销、优惠促销等功能扩展，助力商家的营销转化落地。</p> <p>收费方面，我们对客户进行了大中小 P 的划分，划分依据是用户是否自己能够做快应用。一般而言，大 P 是能够自己设计开发相关快应用的，对其我们的收费模式是年度服务费，然后根据各月度的活跃情况，按照人头收订阅费，有阶梯价格。然后中 P 和小 P，就是不能独立开发快应用的企业，我们会给予他们工具支持，帮他们建站、运营。这个逻辑有点像有赞和微盟。我收取的费用有年费、定制费用和后端抽成。他们更多是进驻华为生活中的本地生活圈，然后会根据位置信息给你推荐周边的生活服务信息，就像大众点评和美团。从 9 月份开始，梦网已经启动华为服务号全国推介计划，截至目前我们在全国招募了 1100 个城市运营商。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2021 年 1 月 29 日 |