

梦网荣信科技集团股份有限公司 关于投资者交流会召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

梦网荣信科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2017年7月25日（星期二）上午9:00--12:00在深圳市南山区南海大道3031号兰赫美特酒店二楼宴会厅以现场方式召开，同时在“全景 路演天下”（<http://rs.p5w.net>）进行了会议视频直播。会议针对公司未来的发展规划以及投资者关心的问题进行交流和沟通，现将有关情况公告如下：

一、本次说明会召开情况

公司已于2017年7月22日在《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露了《关于举行投资者交流会的公告》（公告编号：2017-058）。

2017年7月25日，公司董事长兼总裁余文胜先生、副总裁田飞冲先生、副总裁文力先生、副总裁兼董事会秘书李局春先生、深圳市梦网百科信息技术有限公司总经理马国强先生出席了本次交流会。公司在信息披露允许的范围内，在交流会上就投资者关心的问题给予了答复。

来访人员：国金证券股份有限公司、招商证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、国泰君安证券股份有限公司、中银国际证券有限责任公司、华泰证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、广发证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、证券时报、中航基金管理有限公司、新疆前海联合基金管理有限公司、中国银河证券股份有限公司、中国国际金融有限公司、中信建投证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、天风证券股份有限公司、长城基金管理有限公司、深圳市鼎诺投资管理有限公司、融通基金管理有限公司、长信基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、

君致资本管理有限公司、深圳前海和智资本管理有限公司等。

二、本次说明会的提出的主要问题及公司答复情况

主要问题及答复整理如下：

1. 问：余总刚才提到的视频云业务市场很大，梦网要进入这部分市场。腾讯、百度这样的巨头都在参与，竞争非常激烈，您认为公司的竞争优势是什么，打算以什么样的角度切入市场。

答复：梦网本身在这部分业务上是具有一定的优势的，视频云现在看来还是个小业务，但过五年十年再看，会成为很大市场，它也许会分化成很多种业态出现。腾讯、百度是做to C的，而梦网在to B方面的基础是很强的，我们有广大的用户群，全国各地都有销售网络，所以面对用户解决方案的提供能力和就地服务的能力是比较强的。再就是技术方面，我不认为我们的技术会输给别的公司，而且我们会把这一块作为上市公司主营业务来做，相对其他把这块作为附加业务来做的公司来说，我们支持的力度，研发的投入以及发展战略规划方面将具有一定的竞争力，在这部分市场还是很有机会的。谢谢。

2. 问：公司有16亿应收账款，请问明细在哪里可以看？12306是否为公司客户？

答复：公司电子电力业务一年将近有十几亿的销售额，16亿应收账款有相当一部分是在一年内产生的。因为电子电力业务类似于工程项目型产品，不只要把产品生产出来，还需要项目安装，所以应收账款的周期比较长。在2016年年度的财务报表里，公司已做出2.4亿的坏账计提，也已在资产损益表里体现出来了。

公司有专门的团队在对接12306铁路客户服务中心，12306作为铁路总公司，业务进程与其他民企会有些许不同，目前还不是我们的客户，但我们会争取让12306成为梦网客户。

3. 问：公司目前短信业务市场份额接近10%，增速是否有放缓的趋势？后向流量业务梦网也做了2年左右，行业发展比较缓慢，毛利也比较低，请问限制流量业务发展的因素是什么？

答复：（1）短信业务市场有公开数据可查询，梦网科技目前在短信业务市场大概是7%-8%的市场占有率，之前大约只有3%，这是高速增长。如果以比值

来论，就如个头大了本身的数值就增加了，自然增速比值就好像降低了。但如果光以绝对值来论，目前的增速还是非常快的，公司的运营治理非常到位，所以在未来几年短信行业增速是不用担心的。（2）后向流量这块的增速其实也是非常快的，之后大家可以关注下公司相关数据。

4. 问：公司的业务受运营商政策影响比较大，目前公司有没有什么想法或者布局减少对运营商的依赖。本次出售电力资产包含有国网一个5.7亿的订单，请问既然有这么大的订单为什么还要剥离这部分资产呢。

答复：（1）短信、流量业务，因为运营商是做网络，面对客户提供个性化服务、提供定制化的解决方案，这一部分运营商也需要跟第三方公司合作，其实是互相依赖的关系。另外现在我们大力发展的移动视频业务，这一部分就不需要依赖运营商。（2）关于国网5.7亿订单我们需要说明的是：首先，电子电力业务项目中标后，从项目实施到完成交付，周期都比较长，一般需要2-3年；其次，这次订单其实毛利率只有2%-3%，所以我们综合考虑后决定还是出售掉这部分资产。

5. 问：公司业务在增长，但短信、流量业务毛利率在下降，这块余总您怎么看？另外我也比较看好云视频，但是担心会不会是个坑。

答复：（1）我认为企业短信已经快进入成熟期，毛利率下降是必然的，我们目前最重要的是进一步规模化，继续抢占市场份额，总毛利是上升的。流量是新产品，有不确定性，毛利上升也有可能。（2）公司做的都是短期内放在市场上就可以预见收益的业务，梦网在B端有比较好的积累，我们相信云视频业务很快会为公司带来效益。

6. 问：公司如何看待未来短信、流量、视频云三部分的收入占比。请具体介绍短信增值业务。鞍山的IDC项目具体进展如何？

答复：（1）未来，理论上流量业务收入最大。中国的流量业务号称有10000亿的市场，但是毛利率不会太高，所以收入占比是流量业务最大。移动视频业务利润率很高，是自有的产品。企业短信，收入会增长，毛利率下降。所以暂时无法判断这两类业务未来孰高孰低。（2）短信增值业务随后公司会开相关产品发布会，敬请期待。（3）鞍山IDC目前只做了第一个，应该是中国最先进的IDC平台之一，目前数据中心业务竞争也很激烈。我们是基于本地的资源优势发展

IDC，因为东北的各种资源相对比较便宜，目前这块还不是公司的业务重点，公司不会盲目发展。

7. 问：请具体介绍下视频云的商业模式。

答复：举个简单例子，比如现在有某位明星的演唱会，现场票价200元一张，一票难求，买不到现场票的观众也希望能够实时观看，那就可以在网络直播视频平台付30元购票观看，因为这个需求我们为他们搭建平台，实现实时转播，在这个过程中我们可以收费。我认为，当前的云视频还处于初级阶段的应用，未来的应用场景越来越多。

8. 问：梦网下一步的并购方向。

答复：我们比较关注短信OTT方面，目前这些都不赚钱，不知道怎么入手。并购方向是那些能够帮到企业提升商务能力的平台，以及能够增强云通讯平台的环节。

9. 问：请介绍一下公司关于物联网的战略布局。

答复：深度的物联网解决方案，不只是流量，还要跟手机厂家去做捆绑，包括eSIM、softSIM等方式，还要跟高通、华为芯片级合作，还包括窄带物联网NB-IoT的解决方案等。公司这块业务尚处于初级阶段。

10. 问：请说明一下公司关于回购股份和股权激励的计划。

答复：股份回购是董事会研究过，鉴于当前公司新型发展战略，和当前股价比较低迷，公司回购一部分股权用来做员工激励是会产生积极意义的，有利于公司发展。这样既有利于未来进一步捆绑核心员工，维护投资者利益，是三赢的局面。

11. 问：公司跟创意信息比较有什么区别？

答复：不了解这公司不做比较。

12. 问：回购的股票来做股权激励计划会不会有财务费用？

答复：具体的股权激励方案还没有出来，公司后续会跟中介机构探讨，制订具体方案。

13. 问：对于公司变更承诺更换董事长与左强脱离上市公司，余董如何让广大投资者对贵司和您再抱信任？

答复：公司管理层做出一项决策的出发点，是基于这种做法是否合法合规，

是不是有利于上市公司发展，如果这两点都没有问题，那就应该去做这件事情。重组当时，我确实与左总、厉总他们签署了3年不变更控制人的承诺，但现在2年时间过去，电力业务一直在持续亏损，直到今年上半年还在亏损，如果还是双主业，到明年年底才改变是一种墨守成规、非常不利于上市公司的做法。这个变更是经过公司最高决策机构——股东大会审议同意的，获得了99.9%高票数通过，可见是符合上市公司和股东利益的。

关于本次投资者交流会的具体内容，投资者可登录“全景 路演天下”
(<http://irm.p5w.net>) 观看视频回放。

公司对于长期以来关注、支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心的感谢和崇高的敬意！公司将严格按照有关规定及时履行信息披露义务，请投资者注意投资风险。

特此公告。

梦网荣信科技集团股份有限公司

董 事 会

2017年7月27日