

梦网荣信科技集团股份有限公司

关于梦网视频云发布会暨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”）“云视界·联未来”视频云发布会暨投资者交流会（以下简称“本次交流会”）于2017年11月28日（星期二）上午9:00--12:30在深圳市南山区侨香路智慧广场A座一单元19楼大数企业家俱乐部国际会议厅以现场方式召开，同时在“梦网科技”微信公众号—“信息披露”栏进行了会议视频直播，在“全景·路演天下”（<http://rs.p5w.net>）进行了图文直播。会议针对公司面向5G时代的梦网视频云及梦网云播业务做了详细介绍，就投资者关心的问题进行了交流和沟通，现将有关情况公告如下：

一、本次交流会召开情况

公司已于2017年11月24日在《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露了《关于举行梦网视频云发布会暨投资者交流会的公告》（公告编号：2017-093）。

2017年11月28日，公司董事长兼总裁余文胜先生、董事兼副总裁陈新先生、董事兼副总裁黄勇刚先生、董事兼副总裁田飞冲先生、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：恒泰证券股份有限公司；国金证券股份有限公司；深圳瀚岭资产管理有限公司；招商证券股份有限公司；方正证券股份有限公司；广发证券股份有限公司；深圳前海和智资本管理有限公司；深圳市博闻投资管理有限公司；深圳市摩根信通投资有限公司；深圳展博投资管理有限公司；天风证券股份有限公司；华福证券有限责任公司；国元证券有限责任公司；深圳市前海海盾资产管理

有限公司；摩根士丹利华鑫基金管理有限公司；申万宏源证券有限公司；深圳市中兴威投资管理有限公司；深圳前海惠民股权投资基金管理有限公司；广东赤兔投资基金管理有限公司；长城证券有限责任公司；深圳清水源投资管理有限公司；海通证券股份有限公司；西南证券股份有限公司；中国国际金融有限公司等。

二、本次交流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：余总您好，对公司短、中、长期的发展有三个问题：第一，企业短信是公司目前的主要业务，今年预计40%的增长，未来两到三年，您怎么看短信业务的市场；第二，请您谈谈视频云业务的中长期目标，海外市场的战略布局及经营情况；第三，长期来看，公司也提出了云通信、云数据、云商务的概念，请您介绍下相关业务板块的进展。

答复：第一，企业短信业务的需求仍然为刚需，现在企业B2C的通讯还是以短信为主，未来三到五年的成长性还是看得见的，我们认为梦网还会以30-50%的速度增长，还会新增更多的企业用户，扩大企业用户规模，在此基础上，我们会构建和升级为功能更为强大、应用更加广阔的IM云；

第二，进入5G时代以后，带宽变宽，资费也会更加亲民，在这个前提下，视频通讯的场景会变的越来越普遍，应用也会变的更广泛，视频通讯将会成为5g时代刚性通信工具，而不是通信奢侈品。我们的中长期目标，是构建一个中国乃至全球技术最为先进、功能强大的移动视频云平台。目前梦网的视频压缩编码技术在中国已经处于领先状态。业务方面，先从国内开始，全面实现对国内企业视频能力建设与打造，同时，梦网科技业务通过视频云产品开始国际化拓展，把云播及视频云这两个产品国外本土化，支撑到当地的企业发展。今天现场与印尼国际日报社签约了视频云战略合作协议，就是梦网视频云走向国际的一个开端；

第三，云通信、云计算、云商务是我们未来十年的规划。首先，云通信是一切的根本，梦网云通信不仅包括视频云，还有IM云，物联云和数流云，四大平台构成梦网云通信的主要内容。未来几年我们将会聚焦做强做大这四个通信平台，致力成为全球最大的云通信平台服务商，然后，逐步拓展其他两个板块，最后形成移动互联网运营支撑体系，而且这几个模块相互之间是产生协同的。梦网

的云计算侧重在与云通信的关联协同，比如我们现在布局IDC平台，布局很多的通道，就是为了建设云计算去促进云通信的效率。云商务方面，像腾讯就是通过即时通讯业务这么一个功能聚集了大量的用户群，通过增值业务例如游戏支付等实现了价值的提升，梦网云通信相当于腾讯即时通信，而梦网云商务就类比腾讯增值业务。总的来说，未来三到五年我们将用最大的力量进一步做强做大云通信，在这个基础上去扩展云计算、云商务，以便实现更强的增值业务和生态。谢谢！

2. 问：请介绍下视频云的目前投入规模以及对公司财务的影响。

答复：视频云规划的是轻投入，因为我们更多是构建视频云的通讯能力，在技术研发层面，而不是视频云的基础设施，所以从资金方面来说对公司财务不会有大的影响，谢谢！

3. 问：去年已经有流量业务的规划，现在已经到17年底，这一部分好像依然还是处于初步阶段，请问目前对流量业务的战略定位是否有变化。另外，也想了解下梦网的视频云与阿里、腾讯的视频云有什么不一样。

答复：（1）流量业务在这一年多时间发展不是很快，原因还是这个行业不够成熟。因为现在市场上更多还是在做后向流量转前向流量，后转前的不规范对这个项目本身起到了很大的负面作用，而梦网是完全按照跟运营商合作的规范模式做纯后向的企业应用。流量我们坚信是海量市场，会一步一步成长起来。

（2）定位不一样，阿里和腾讯的Pass平台强调的是平台级别的输出，客户在上面做二次开发。我们强调的是能力的输出，即强调以非常简便的方式输出能力，避免客户在平台上面做繁琐的二次开发。谢谢！

4. 问：云视频业务在现有短信客户中是否有突破。

答复：像今天进行现场签约视频云战略合作协议的几个单位都是我们目前的企业短信合作客户，所以从短信客户中突破更多的视频云合作只是假以时日的事情，谢谢！

5. 问：请问下刚才提到的能力输出和技术方案的输出，在视频云业务中是如何收费的，商业模式是什么。

答复：视频云这块，我们买的是带宽，卖的还是带宽；云播就会有更多增值服务，收费模式上基本定位是按播放时间付费，随播随付。但同时也会开放另外两种收费方式，一种是收看方付费给播方，我们向播方抽取平台费，另一种是广

告模式。谢谢！

6. 问： 公司做B2B， B端一般是什么企业。

答复：目前梦网的企业客户有三大类客户群：基本都有需求，第一类是互联网企业；第二是金融行业；第三类是商业服务行业。除此之外政府、文化、制造行业等各行各业都有需求。

7. 问： 对云通信融合通讯行业也关注很久了，市场上也不乏有强势的潜在竞争对手，如果这样的企业进入这个行业，请问梦网会用什么去面对竞争呢，谢谢。

答复：在企业短信这一块做到第一，梦网靠的是工匠精神，也是深圳的草根拼搏精神。梦网的性格是从来不惧怕竞争，需要竞争来激发活力、提升自己。我们也希望更多的同行加入进来，和梦网共同来发展这个行业。

8. 问： 云视频团队现在的人数，一年的研发费用是多少。视频云的销售形式与短信、流量业务比会不会有变化，销售团队规模是什么。

答复：现在公司在做视频云的技术团队有100多人，研发投入约2000万-3000万左右，主要投入为人员和技术。云通信的销售团队规模在400人左右。视频云的销售形式是依托现有的销售团队，叠加和延伸，不排除未来会摸索出新的销售模式和服务模式。

关于本次视频云发布会暨投资者交流会的具体内容，投资者可登录“梦网科技”微信公众号—“信息披露”栏观看视频回放。

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11月30日