

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：2023-04-18

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
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	睿远基金管理有限公司 傅鹏博、杨维舟 新华资产管理股份有限公司 朱战宇 建信基金管理有限责任公司 何坤华 汇丰晋信基金管理有限公司 徐犇、黄志刚、李凡 东方基金管理有限责任公司 曹钧鹏 南方基金管理有限公司 施伟强 中国人寿资产管理有限公司 章翔 百年保险资产管理有限责任公司 许娟娟 中国人寿养老保险股份有限公司 马志强 兴业基金管理有限公司 姚明昊 亚太财产保险有限公司 程永宾、张镭 国寿安保基金管理有限公司 刘兵 华富基金管理有限公司 范亮 银华基金管理股份有限公司 陈日华 光大永明人寿保险有限公司 沈繁呈 太平资产管理有限公司 邵军 中信建投有限责任公司自营 刘岚 建信理财有限责任公司 李子翰 华夏久盈资产管理有限责任公司 秦劲宇 华夏财富创新投资管理有限公司 程海泳 广州瑞民私募证券投资基金管理有限公司 黄鹏、龙红捷 深圳市前海进化论资产管理有限公司 齐斌 上海海宸投资管理有限公司 金朝辉 北京衍航投资管理有限公司 朱贺凯 宁波梅山保税港区灏浚投资管理有限公司 柯海平 成都锦悦恒瑞资产管理有限公司 宋雨晨

	<p>杭州昊一资产管理有限公司 黄兹睿  上海环懿私募基金管理有限公司 常先通  上海盘京投资管理中心（有限合伙） QINCHEN、 陈真洋  上海敦颐资产管理有限公司 瞿微  上海汐泰投资管理有限公司 范桂锋、 李佳星、 陈梦笔  上海聆泽投资管理有限公司 高松  北京源乐晟资产管理有限公司 源乐晟  德邦自营股份有限公司 陈祥辉  汇达资产托管责任有限公司 杜冀聪  浙江贝乐昇投资管理有限公司 孙秋阳  深圳市国诚投资咨询有限公司上海分公司 相健  上海申九资产管理有限公司 朱晓亮、 欧阳沁春  华能贵诚信托有限公司深圳总部 陈波  杭州乾璐投资管理有限公司 陈少楠  深圳多鑫投资管理有限公司 成佩剑  重庆德睿恒丰资产管理有限公司 江昕  深圳熙山资本管理有限公司 刘政科  杭州柏乔投资管理有限公司 廖颖  上海趣时资产管理 吴瑶  天风证券股份有限公司 陈汇丰  华创证券研究所 欧子兴、李娜  海通证券股份有限公司 邵宽  中信建投证券股份有限公司 张同、 徐博  万和证券股份有限公司 田明华  金元证券股份有限公司 杨影菲</p>
<b>时间</b>	2023年04月18日 10:00-12:00
<b>地点</b>	深圳市南山区高新中四道龙泰利大厦2楼
<b>上市公司接待人员姓名</b>	<p>总裁 徐刚先生  副总裁兼董事会秘书 朱雯雯女士</p>
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>首先对公司2022年年度报告、公司基本经营情况、未来发展做了简要解读。2022年公司实现了营业收入41.6亿元，同比增长30.93%。归属于上市公司股东的净利润是-7.22亿元，同比减少了203.25%。</p> <p>净利润减少主要有以下几个方面的原因，首先是在报告期内对全资子公司深圳市梦网科技发展有限公司和深圳市梦网视讯有限公司计提了商誉减值准备，大概是6.2亿元。然后第二个2022年公司持有的联营企业确认的投资损失、交易性金融资产、公允价值变动损益以及其他非流动资产的资产减值准备合计有7521.35万元。第三点是因为公司全资子公司鞍</p>

山市云数科技正在筹划出售IDC数据中心，所以对IDC数据中心的固定资产计提了资产减值准备5716.64万元。

上述非经营性的因素影响了公司的利润合计有7.52亿元。在报告期内，公司云通讯服务凭借多年来的行业深耕和积累，在继续扩大我们的综合优势，2022年公司坚持稳中求进，全年云短信基本盘稳固，5G富媒体消息、国际云通信等新业务增长态势明显，其中5G富媒体消息业务的收入同比增长了180%，国际云通信业务收入同比增长390%，实现了销售收入与业务规模的同步提升。报告期内，因为受到运营商供货价格提升以及企业客户自身经营情况等不利的影响，公司综合毛利率同比下降了4.56%。但随着刚刚所说我们的5G富媒体消息等其他新产品收入规模的提升，预计今年对整体毛利率的提升会有一定的拉动效果。

在报告期内，随着公司战略转型的推进以及5G消息产业的发展，公司研发AIM消息（5G阅信），通过联合手机终端厂商开发SDK，实现手机短信智能解析技术，将传统文本短信升级为可交互的富媒体应用消息，目前已经覆盖了8亿手机终端。在运营商侧，公司与中移互联网有限公司（中国移动全资子公司）、信元公众信息发展有限责任公司（中国电信全资子公司）、联通在线信息科技有限公司（中国联通全资子公司）签署合作合同，AIM消息（5G阅信）也成为运营商5G消息回落解决方案，在生态中与chatbot消息、视频短信并存发展，同时公司通过提供解析服务，成功由原来单纯的短信渠道商转变为具有自主核心技术和竞争壁垒的5G消息服务提供商，实现商业模式升级。未来公司有望在运营商客户拓展的基础上，进一步打开自身业务发展空间。

与此同时，公司与华为云合作支撑KooMessage产品。

KooMessage能够为企业提供更富媒体类型的智能信息，让手机短信内容展示更多样化、交互性更强、转化率更高。支持图文、视频、红包、通知等丰富的卡片样式，轻松满足企业多场景需求。卡片按钮支持跳转到H5、APP、小程序等10多种交互方式，让用户一键直达所需服务。

展望未来，由于5G富媒体消息是基于原生短信入口，相对其他载体其强触达的能力方面优势显著，可以帮助企业触达几乎所有终端人群，有效扩大内容传播范围。因此我们将把握5G消息升级机遇，实现新增长。另一方面，随着人工智能能飞速发展，我们将寻找更多AI赋能的机会，进一步拓宽能力边界和业务空间。

问答环节：

1、公司近几年商誉计提压力挺大，特别是去年因为计提造成比较大的亏损，未来商誉还会有压力吗？然后成本费用端，未来的一个趋势变化会是什么样？

答：原有的短消息基本盘稳中有升；另外一方面是5G消息，投入多年，从富信1.0，到现在的5G消息的整体解决方案，包含视频短信和AIM消息。可以看到新产品的增长曲线已经非常明显，所以未来的商誉减值的压力一定程度得到了释放，未来有望可以逐渐摆脱这种计提的压力。

在研发方面，当产品的规模或者说发送量达到一定程度的时候，产品也逐渐走向了成熟和不断优化的过程，所以对于未来的成本不会造成更大的增加，也就是说随着规模的增加，公司的毛利率和毛利总额都会有稳步提升。

2、现在很多的投资者对公司的AIM短信的关注度很大，公司方便重点展开介绍AIM短信这个产品的一些情况吗？

答：AIM消息的核心是把文本信息变成了一个新的服务和应用。当前市场对微服务的需求，或者一个企业对于流量经营的需求强烈，该产品都有较好的应用。AIM消息有几个特点，第一是强覆盖，我们已经覆盖了超过8亿的终端，和现在市面上的主流终端厂商都有非常紧密的合作，覆盖度还在不断的提升。第二是强触达，AIM消息实际上是一个应用的切片，这个切片是让用户直接得到他想要的服务，而且它是富媒体化，不仅有视频、文本，而且有浮动按钮和底部菜单。当客户真正想要得到一个应用服务，以及企业想要个人用户

马上享受的服务，都可以通过AIM消息直接送到客户的手机里，就是应用的切片和服务切片的概念。第三个特点就是它是应用和服务的一个入口。一方面它可以直达企业目前的数字化服务，比如说企业的小程序或者快应用，都可以通过AIM消息一键直达。第四个特点就是AIM消息是人工智能AI应用的一个入口。5G消息有chatbot，实际上chatbot的核心是AI的交互，而且这个AI的交互可以不断的去深化，那么目前阶段我们已经能够给客户提供这种交互，面向企业面对客户服务的时候可以做到智能化，我们也为客户提供了一个服务分发能力的平台以及现有能力输出，客户可以通过平台深挖自己的数据能力，同时可以方便的使用目前市场上逐渐走向成熟的AI能力和技术。

3、我们知道贵公司前期跟三大运营商其实都已经签订了这个AIM能力解析的框架，目前公司在这一方面的一个业务推进情况怎么样？

答：我们去年分别跟三大运营商都签署了相关的协议，相当于提供AIM消息的产品能力，跟三大运营商的合作现在有序的推进。

4、运营商那边的短消息价格成本跟单价后面他有没有下降的可能呢？

答：采购的成本跟采购的规模也有一定的关系，所以在去年我们的收入在增长，短消息业务本身的收入也在增长的原因就在量在扩大。价格成本是一个市场化的行为，可能价格会有一定程度的波动，可预见的未来，这个成本的波动是可控的。对于梦网来讲，一方面我们当然希望是成本是下降，但是从政策角度来讲，每一次变化都是机会。

5、请问一下，梦网在5G富媒体消息这部分，现在有没有赠送或者折扣？这个比例大概如何？对于二季度的展望，折扣促销的比例会不会有较大缩减？另外想了解传统短信毛利的趋

势，比如说一季度大概是什么情况？

答：第一，我们二季度实际上消息正从导入期到规模发展这个阶段，在这个阶段上可能会有不定期的一些客户的测试，但是我们不会做大规模的赠送和折扣，我们已经过了0到1这个阶段。目前阶段只是在新客户的时候，我们会有非常少量的在可控的情况下做一定的场景测试。5G消息业务量的增长是可期的，短消息的这个毛利率现在比较稳定。

6、对于今年海外业务大概是什么样的展望呢？。

A:海外业务今年会有一个非常好的发展趋势，我们也有强烈的目标跟计划。去年我们同比前年增长了将近4倍，我们相信今年我们也会有一个快速的发展。我们的国际业务有两个优势，一方面是在技术平台的优势，通过技术平台的输出，相当于是平台提供商、技术提供商，跟海外的运营商达成合作，让海外的运营商使用梦网科技云平台的同时，也通过这个技术平台输出来获得更好的资源。第二是面对客户的服务优势，梦网是各个海外运营商的合作伙伴，然后通过合作的方式锁定资源优势和技术。目前阶段，我们短消息、富信、短消息的平台、富信的平台都已经出海，我们认为这一块的发展未来可期。

现在国内积累的这些通信平台走向海外之后，我们发现技术优势是非常明显。截至如今，我们已经跟很多运营商都展开合作，而且合作模式众多。随着规模的增加都会有一个比较好的增长。

7、去年其实整个海外业务的毛利率不是很高，有十几个点，今年海外业务毛利率大概会是什么样的区间？

A:海外业务对于梦网来说还是个开始，针对现在的规模和所付出的成本，实际上现在看起来毛利率是不算太高，而且算是一个正常范围。但随着我们未来云通信里面的业务的范围不断扩大，比如说短消息、富媒体信息，加上我们的技术平台的输出，毛利率和毛利都会有一个较好的发展趋势。

8、想问一下公司当前的富媒体短信、AIM等非传统的短信业务占比大致有多少？未来的增速展望，谢谢。

答：截止到其实去年年末的话，我们5G富媒体消息的业务量从收入端来讲，大概也就占到公司20%多不到30%。因为富媒体消息业务的综合毛利率要比传统短信的毛利率要高，所以在利润端的占比会比刚刚所说收入端的占比要更多。其实前面提到的关于商誉减值的问题，基于现在新业务的一个增长，不论是同比还是环比，5G富媒体消息业务其实都有比较好的一个发展趋势。所以从今年全年的角度来展望，我们5G富媒体消息新业务的业务量在整个业务收入的占比也会持续提升，同时基于它的毛利率也还是保持了一个相对比云短信更高的水平，今年利润的占比持续提升，综合毛利率也有望提升。

9、如果说咱们作为就是流量的入口，将来是跟一些APP抢入口的话，因为咱们很希望短信是作为一个很好的流量入口，应该提高它的一个份额。未来的话如果要做大的话，主要是靠运营商来推吗？

答：运营商由于它的生态已经纳入5G消息产品体系，所以运营商也会全面的去进行拓展。目前来说，去年和今年，运营商都已经有一定规模的量，并呈现出加速的趋势。5G消息是整个运营商和国家层面的一个大的趋势，包括工信部最近就和国家旅游总局也联合推出了5G消息为了旅游服务的这么一个倡议，或者讲是行业的一个风向标，其实这个本身也是从国家层面有利于推动5G消息进展的一个大的政策。我们认为今年大概率还是会加大5G消息的推进力度。梦网原来在短信市场上，一直稳居行业龙头，但业务量就在千亿条规模量级，但运营商去年整体的短彩业务量是18748亿条。如果可以依托于运营商强大的营销触角，他们对于我们的业务来说效果绝对是叠加的，未来有望通过我们生态链的合作使梦网能够触达更大的商业发展空间。实际上梦网和APP不是一个所谓

竞争的关系，与APP是一个非常好的1+1大于2的关系。我们可以把原来到达客户的触点把它一体化，提高ROI，而且点击率、阅读率提高的情况下，是可以把所有企业数字化的投入全部发挥出来，发挥最大的效果。因此双方不是替代的关系，而是放大的关系。

10、想问一下运营商会怎么对待RCS和AIM这两种富媒体消息的发展？谢谢。

答：因为5G消息的白皮书，它的覆盖终端的规模在提升，所以某种意义上来说，我目前觉得我们AIM消息（阅信）也就是跟运营商在合作，它是5G消息解决方案里重要的一个环节，是一个必然的过程。所以对于我们来说，实际上这种产品提供会让5G富媒体消息这种交互的强展示的消息能够面对市场，先行培育市场的同时，能够让客户在当前阶段就可以使用到5G消息，体验到5G消息的好处。

11、公司的产品有没有推出类似文心一言的人工智能计划？公司现有的产品和人工智能 ChatGPT、文心一言，有没有之间的关联或者合作？谢谢。

答：第一就是我们把它叫AIM消息本身就是有这种想法跟意义，AIM它是AI message，也可以称为是application的message。那么AI message的意义就在于要把AI技术的能力运用在AI消息里面，包括文字、图片、视频和数据治理，也就是说将把和目前阶段感知认知的AI能力，包括创造的能力都把它放进去。

其实我们目前阶段大家也知道这是短信箱，它的位置和短信箱里面的这种直达客户的能力以及客户的超高的阅读率，它是一个能够进行强展示、强触达和强交互的一个界面，所以我们会根据场景及相适应的AI技术进行尝试。

12、与华为这边的合作其实是比较有深度的，而且合作时间也比较长了。那未来我们跟华为在云，在 AI 这块相关会有



一些什么合作的一些新的一些方向吗？

答：公司协助华为云KooMessage提供AIM+能力。KooMessage针对传统短信营销中存在的问题，融合多种客户触达渠道，包括智能信息、服务号、Push消息、5G消息等能力，助力企业用户实现一站式行业服务和全场景全终端的客户触达，同时可实现营销方式从“千篇一律”到“千人千面”的转变，进而提升消费者服务满意度和营销转化率，最终达到所需营销效果。KooMessage后续会融合多渠道能力并充分利用更多AI能力，延伸到内容生产和流量分发环节中去。比如，可以通过AI、RPA、低代码等技术，根据用户数据和素材库人群定位，自动组装生成个性化内容的智能内容生产引擎；比如可以通过全局流量分发数据，全渠道流量自动化分发编排的智能流量分发引擎等等。

13、今年公司的传统短信、AIM 短信、海外短信这几条产品线，我们今年的一个发展预期会是什么样的？

答：2023年是商业复苏的一个年度。从当前来看，今年的5G富媒体消息、国际业务都会有一个长足发展。

14、年报里关于AI这一块有相关的一些描述，这部分方便再展开做个介绍吗？公司未来会不会怎么推进AI的相关赋能呢？

答：AI的相关应用实际上公司一直以来也有积极的去探索和投入。目前，我们致力于把目前阶段逐渐普及的成熟的AI技术进行预研。比如在报告里面提到的交互，包括文本和图片的识别，与视频的识别，这些都是在客户的平台上让客户以自己的行为和数据来使用这个能力。公司的AIM 消息可以为客户提供千人千面、千人千迹展示和追踪能力，客户可通过自身数据挖掘，实现个性化场景营销和服务，是客户在服务营销领域天然的AI应用入口；同时，梦网推出了客户侧的私有化数据和AI平台，客户可基于该平台，快速对接其内部应用，实现数据挖掘，客户画像，精准分发的一揽子业务升

	<p>级。</p> <p>15、请教一下，之前也提过咱们国内外分别都会接大模型，做那个国外的话，请问接的是哪一家的大模型？之前说是有chatGPT是吧？还是GPT3.5还是3？然后国内就是盘古确定了是吧？</p> <p>答：其实从大模型到应用还有一个中间层，大模型是个基础。然后上面会有我们刚才提到的2B生意，因为它是感知层，感知的这种模型会建立在这种大模型之上。然后每一个这种感知类的这种模型，又会提供包括API，包括上面对行业的一些L1层，L2层的这种中模型情况，包括后真正面向客户服务小模型，所以我们会在不同的层次会有不同的深入程度。对我们来说，AI的应用是一个无止境的，我们一方面去投入做研究，另一方面把目前阶段成熟的那些部分来向客户提供服务。我们目前首先是基于深入的战略伙伴关系，会投入更多的力量在成熟的上面去做。关于AI的合作，我们也不仅仅限于一家，我们会把开放的、成熟的以及能够共同为客户打造价值的这种AI能力对客户提供出来。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年4月18日