证券代码：300803 证券简称：指南针

**北京指南针科技发展股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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  |
| **参与单位名称及****人员姓名** | 参加网络业绩说明会的投资者 |
| **时间** | 2020年5月18日15:00-17:00 |
| **地点** | “全景•路演天下”（http://rs.p5w.net） |
| **公司接待人员****姓名** | 公司董事长顿衡先生、财务总监郑勇先生、董事会秘书孙鸣先生、独立董事樊泰先生、保荐代表人彭凯先生 |
| **投资者关系活动****主要内容介绍** | 活动期间主要讨论内容见下文 |
| **附件清单（如有）** | 公司2019年度业绩说明会PPT |
| **日期** | 2020年5月18日 |

活动期间主要讨论内容如下：

1. **今年11月份大股东的股票就可以解禁了，请问有减持计划吗？**

答：您好，公司控股股东的股票限售期为公司上市后3年，谢谢。

1. **公司独立董事分别有什么经验和背景？**

答：您好，公司现任独立董事一共有三位，分别为李文婷、樊泰和孙文洁。关于独立董事的从业经历和背景，请详见2019年报中“第九节--董事、监事、高级管理人员和员工情况中的独立董事任职情况”。

1. **领导好，请问公司在2019年整体收入及各子项收入增长/下降原因，2020年趋势如何？**

答：您好，2019年公司实现营业收入62,297.33万元，比上年同期上升7.84%；实现营业利润14,375.44万元，比上年同期下降8.97%；实现归属于上市公司股东的净利润12,038.46万元，比上年同期下降5.85%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润11,148.90万元，比上年同期上升1.26%。其中，金融信息服务业务收入5.76亿元，同比增长8.65%；广告服务业务收入4,619.86万元，同比增长13.88%；保险经纪业务规模较小，收入74.88万元，同比下降89.26%。

2019年，随着国内 A 股市场活跃度回升，投资者对证券信息及投资咨询的服务需求有所增加，同时公司立足于主营业务，加大研发投入，持续提升公司产品和服务品质，因此报告期公司销售回款出现相应增长，营业收入较上年同期有所增长。

1. **请问公司在上市之后，公司治理结构是否有优化的地方呢？**

答：您好，公司上市后，按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等相关法律法规及规范性文件的要求，不断完善法人治理结构，建立行之有效的内控管理体系，确保公司规范运作。公司治理的实际情况符合中国证监会发布的有关上市公司治理的规范性文件要求。关于公司治理的具体情况，请详见2019年报“第十节 公司治理”，谢谢！

1. **请问公司2020年还会推出新产品吗？**

答：您好，感谢您对公司的关注。2020年公司将积极进行产品优化，实现现有产品的完善升级。

1. **财富掌门DPFMRAII如何购买，官网无介绍。**

答：2019年，公司推出新产品财富掌门DPFMRAII系统，该系统产品分为标准版、高级版、专业版和定制版四个版本，主要面向中高端用户和管理资金规模较大的专业投资者。财富掌门系列产品从风险控制角度将投资管理过程进行模块化切分，并将投前预测结果和投后管控方法直接呈现给投资者，便于投资者对投资过程进行条理化的评价与纠正，从而达到控制投资风险的既定目标。公司的产品遵循“体验式营销”的原则，一般情况下，为确保客户良好的使用体验，高端产品仅面向中低端产品的付费客户，如需购买，可以与我们的客服电话联系，公司建议所有客户均从公司的低端版本的使用开始，逐步熟悉公司的产品和理念。谢谢！

1. **为了展示公司发展前途和市场对公司的信心，请董事长增持公司股票。**

答：您好，感谢您的建议，谢谢。

1. **公司对同行竞争对手有怎样的考量？你们的成本、管理、市场等优势体现在哪些方面？**

答：目前国内金融信息服务行业的市场参与者包括同花顺、东方财富、大智慧、指南针等上市公司以及益盟软件、麟龙股份等全国股转系统挂牌公司。其中，同花顺、东方财富的证券、期货市场信息服务的业务较为全面，软件功能趋于平台化，客户群体相对庞大；而公司则更侧重证券分析软件产品设计，产品更加专业化、多样化，客户群体相对较小但更有针对性。

公司作为国内经营经验丰富的金融信息服务提供商之一，拥有强大的证券研究技术和产品研发能力，开发出了种类丰富、功能强大的产品体系；公司树立了良好的品牌形象，在市场上形成了较高的知名度与品牌认可度，拥有一定规模和品牌忠诚度的用户群体；公司重视用户服务与用户体验，建立了完善的服务体系，树立了先进的服务理念，拥有专业能力强、从业经验丰富的服务与营销团队；公司管理经营团队具有丰富的行业经验和较强的市场把握能力，能够带领公司在快速变化的行业环境中准确判断发展方向，不断挖掘新的市场机会，同时充分调度公司的各个部门资源予以快速反应。

1. **请问公司未来三年的规划和愿景是怎样的？是否考虑收购一家券商？**

答：公司致力于发展成为我国领先的金融信息服务提供商。围绕这一战略目标，公司将立足于快速发展的金融市场现状，顺应金融信息服务和跨品种、跨市场“大资管”的发展趋势，通过不断的技术创新和产品创新，全面提升公司的服务水平，为客户提供一流的金融信息软件和投资咨询服务。公司将进一步巩固和强化在金融信息服务业中的市场地位，增强自身在产品和服务上的核心竞争力，从而实现业务收入和盈利能力的持续增长。

具体的经营规划，请详见2019年报“第四节经营情况讨论与分析中--九、公司未来发展的展望”。

其他事项请以公司公开披露的信息为准，谢谢。

1. **请问目前公司付费用户已经达到多少人数？**

答：谢谢您的关心，相关信息请以公司的信息披露为准。

1. **董事长对行业前景预期如何？**

答：随着软件和信息技术的不断发展普及和国内证券投资者数量的快速增长，中国的金融信息服务业在近二十年间获得了快速发展。目前国内市场份额主要由东方财富、同花顺、大智慧及公司等起步较早、用户规模较大的企业占有，但是近年来包括汤森路透、彭博资讯等国际知名金融信息服务公司在中国市场的人员、资金投入力度不断增加，试图抢占国内市场份额，对国内企业带来了较大的挑战，行业竞争将更加激烈。

随着我国证券市场规模、品种不断增加，金融信息服务行业处于高速发展态势，并呈现出规模扩大化、技术专业化、产品丰富化、用户成熟化、行业集中化等发展趋势。

1. **2020年第一季度营业收入增长较快，增加189%，是由于什么原因，公司是否调整了销售策略？**

答：2020年第一季度因新冠疫情影响，公司春节后员工返岗复工等公司生产进程受到了较大影响，对当期业绩构成负面影响，且有关影响仍未完全消除，预计对全年业绩亦会造成一定程度的负面影响。同时，全球证券市场包括国内A股市场均出现了较大波动，但本期国内A股市场总成交金额相较上年同期有明显的放大，公司各类客户的活跃度均有不同程度的提升，对本期业绩有一定助力作用。

公司的产品和服务以“体验式”销售模式开展，不同级别版本的产品销售周期各年度不完全相同，且全年分布不均衡。受此业务特点影响，公司可能呈现经营业绩全年分布不均衡的特点，公司季度财务数据或半年度财务数据可能无法完整衡量全年的经营业绩。

2020年第一季度期间，公司不存在调整销售策略等重大业务调整。谢谢！

1. **今年重点发展的业务是？**

答：2020年，公司将继续深耕金融信息服务市场，抓住我国金融市场快速发展的机遇期，不断增加研发投入，积极进行产品创新，努力实现现有产品的完善升级与新产品的开发上市。公司将更加重视客户服务质量，满足客户的个性化需求，通过完善售后服务与线上培训来提高客户粘性与满意度。公司将以先进的产品体系为依托，在现有营销网络基础上继续开拓发展，扩大增值产品的市场规模，提高在个人投资者市场占有率的同时积极开拓机构投资者市场。在人才储备方面，公司将继续重视内部人才培养，同时引进外部优秀人才，增加与高校等研究机构的研发合作，提升公司整体研发水平和技术创新能力。谢谢！

1. **2019年哪一款服务包的销量最好，最受好评的产品是哪款？**

答：谢谢您的关心！公司的各产品线、各版本产品均深受市场和客户的好评，难分仲伯 :) 一般而言，公司的低端产品的销售数量占比较高，而中高端产品的销售金额占比较高。

1. **请问顿董事长，指南针今年的分红情况如何？**

答：您好，公司于2020年4月27日召开第十二届董事会第八次会议，审议通过了公司《2019年利润分配方案》，具体方案为：以截至2019年12月31日公司的总股本 404,999,999股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1元（含税），共计4,050万元。

1. **现在指南针的行业占有率怎么样？2020年对于产品结构有没有变化？**

答：谢谢您的关心！公司所处行业目前尚没有权威的行业数据统计，客观地说，公司的客户主要为证券市场中小投资者，该客群极其庞大，公司现有客户规模相对而言仍占比较小，市场潜力巨大。2020年，公司将继续深耕研发，努力完善和提升全系列产品。

1. **有没有考虑过收购一家券商？近期股价波动较大有没有考虑增持来提振投资者信心？**

答：相关事项请以公司公开披露的信息为准，谢谢！

1. **其实很多年前就知道指南针这家企业了，但是后来中间又出现了同花顺，东方财富这种炒股软件，公司目前的核心竞争力对于这俩家来说如何？**

答：您好，同花顺、东方财富的证券、期货市场信息服务的业务较为全面，软件功能趋于平台化，客户群体相对庞大；而公司则更侧重证券分析软件产品设计，产品更加专业化、多样化，客户群体相对较小但更有针对性。

相比同行业的几家上市公司，公司拥有研发与产品优势、品牌与用户优势、服务与营销优势和管理团队优势。具有内容请详见2019年报“第三节 公司业务概要”中“三、核心竞争力分析”，谢谢！

1. **目前公司运营是否继续受疫情影响？**

答：2020年新冠疫情，是全人类遭遇的共同灾难，全球各行各业均深受不同程度的影响。公司所受影响前期主要集中在公司员工春节后返岗复工上，截至目前有关情况基本消除，但疫情如何发展，是否产生其它更深远的影响，尚无法做出明确的判断。公司相信在各级政府的坚强领导和部署下，在公司全体员工的共同努力下，我们一定会克服困难，战胜疫情！谢谢！

1. **孙总和顿总都是创始人团队的吗？**

答：谢谢您的关心！公司团队成员的介绍，请参考公司上市招股书或2019年报中“第九节--董事、监事、高级管理人员和员工情况中的独立董事任职情况”。

1. **请问樊总能否站在独立董事的角度上评价一下指南针，需要您客观的评价，谢谢您！**

答：指南针的主营业务突出，经营稳健，从近几年的收入业绩情况来看，营收和盈利能力较强，同时指南针的内部治理结构规范，本人作为公司的独立董事，严格按照相关法规和规定，忠实履行独立董事的职责，并对公司重大事项发表了独立意见。本人在2019年度履职过程中，公司对于本人的工作给予了积极的支持，没有妨碍独立董事独立性的情况发生。公司治理结构的实际情况符合中国证监会及深圳证券交易所等监管部门有关上市公司治理的规范性文件的要求。公司发展稳健，能够持续维护全体股东尤其是中小股东的合法权益。本人作为独立董事也将切实履行自身职责，保障公司的规范运作。谢谢！

1. **公司在媒体方面有没有具体的宣传，在宣传上费用占比是多少？**

答：公司自成立以来坚持通过提升产品质量、丰富产品功能、优化客户体验、不断完善服务来树立公司产品的品牌形象，在市场上形成了较高的知名度与品牌认可度。广告宣传方面，公司主要通过与互联网广告平台及服务商合作进行品牌及产品的推广，2019年度发生金额为11,789.57万元。

1. **报告期内，公司收购的几家子公司2019年业绩怎么样，有几家给公司业绩拖了后腿？**

答：截至2019年底，公司收购的几家子公司，目前业务较小或尚未实质性开展业务，不存在“业绩拖了后腿”的情形。谢谢！

1. **目前与公司合作的证券公司有多少家？**

答：相关情况，请以公司公开披露的信息为准，谢谢！

1. **今年股票形式如此动荡，股票分析软件的行情应该还不错吧。**

答：2020年，一方面受疫情和中美贸易战延续等因素的影响，证券市场出现了较大波动，对公司业绩可能存在一定的负面影响，但另一方面国内A股市场总成交金额相较上年同期有明显的放大，公司各类客户的活跃度均有不同程度的提升，对业绩可能有一定助力作用。综合两种因素，目前尚无法给出明确的趋势判断，谢谢您的关心！

1. **顿董事长好，请问今年有没有资本市场运作的计划，能否简单透露一下？**

答：您好，感谢您对公司的关注，相关信息请以公司公开披露的信息为准，谢谢！

1. **2019年研发团队数量占比多少，研发薪资数额是多少？**

答：相关情况，请参看公司2019年年报“第四节 经营情况讨论与分析 二、主营业务分析 4、研发投入”章节的详细说明，谢谢！

1. **你好，请问公司现有业务与广州展讯、北京掌上网有什么协同？**

答：公司经营、各方面管理，完全独立于公司控股股东，公司与控股股东广州展新通讯科技有限公司、关联方北京掌上网科技有限公司之间，近年来，均不存在业务往来，亦不存在关联交易等情形。谢谢！

1. **指南针的产品在国际方面销售情况如何，能否应用于海外市场？**

答：公司产品目前聚焦境内证券市场，公司业务不存在境外销售和服务的情形，谢谢！

1. **上市融资后资本公积增多，公司未来有没有投资计划或者收购计划？**

答：您好，相关信息请以公司公开披露的信息为准，感谢关注！

1. **公司的那几款收费服务包平均能为用户带来多少收益，公司有没有统计过这方面的数据？**

答：谢谢您的关心！公司是中国证监会旗下从事投资咨询业务的持牌机构，根据有关法律法规的要求，公司所提供的产品和服务，不能承诺收益。公司将严格依法依规经营，公司无法亦无权掌握有关客户数据。

1. **公司既然有现金流为何不实施回购计划？**

答：您好，有关信息请以公司公开的信息披露为准，谢谢。

1. **有没有什么机会可以更直观的参与业绩大会，或者参与公司组织的投资者调研，跟高管有交流的机会？**

答：谢谢您的建议！只要合法合规，公司不拒绝与投资者进行任何形式的交流 ：) 另外，全景网提供的这样形式的业绩说明会，不是已经很直接了吗？谢谢全景网，谢谢各位投资者的关爱！

1. **目前公司平均生产一个新产品的研发周期是多久，拿DPFMRAII系统来说，这款产品用时多久，人力成本有多少？**

答：公司每一款产品，每一项功能，均经过长期的研究，并经历大数据等各项技术方法的充分检验，根据功能复杂程度不同，研发周期亦有所不同，难以容统地表述。关于，公司产品研发的人力成本，请参看公司历年披露的年报的研发费用章节。谢谢！

1. **请问一下领导，像股票软件这种产品会不会有产品壁垒，是否目前产品已经做的很成熟，只剩优化的空间，并没有多少创新的空间了？**

答：谢谢您的关心。公司向市场提供的产品的确十分成熟可靠，但公司并不认为相关领域不存在创新的空间。公司认为，公司正处在行业创新的前沿，公司全体员工将不忘初心、牢记使命，努力奋斗，不断为中国资本市场的健康发展贡献我们力量！

1. **请介绍下公司的产品研发模式？**

答：在金融信息服务产品的研发模式上，公司依托自行研究、逐步成型的数据深度挖掘技术，在采集、整理并深度挖掘证券交易所的行情数据和金融资讯的基础上，根据投资者的实际需要开发出数据分析和函数运算等衍生功能，设计出直观、实用而又符合投资者使用习惯的软件界面和信息工具，并最终将上述内容整合到相应的信息终端软件中提供给用户使用。以上产品研发模式有两个特点，第一是基于数据深度挖掘技术开发的函数和功能能有效地满足公司目标客户群体-专业投资者的投资需求，为其提供深度技术分析工具；第二是公司高度成熟的研发团队能够以极高的频率进行产品功能的更新，实现高速迭代。

1. **公司是否制定了2020年度经营计划，内容是否方便介绍下？**

答：2020年，公司将继续深耕金融信息服务市场，抓住我国金融市场快速发展的机遇期，不断增加研发投入，积极进行产品创新，努力实现现有产品的完善升级与新产品的开发上市。公司将更加重视客户服务质量，满足客户的个性化需求，通过完善售后服务与线上培训来提高客户粘性与满意度。公司将以先进的产品体系为依托，在现有营销网络基础上继续开拓发展，扩大增值产品的市场规模，提高在个人投资者市场占有率的同时积极开拓机构投资者市场。在人才储备方面，公司将继续重视内部人才培养，同时引进外部优秀人才，增加与高校等研究机构的研发合作，提升公司整体研发水平和技术创新能力。谢谢！

1. **2019年公司人力资源分配的重点和方向在哪里？相比去年有什么变化？**

答：2019年，公司持续加大对人力资源建设和管理的力度，不断完善用人制度，加强内部培养体系建设，提升公司员工的技术水平与专业素养。特别是在2019年下半年，公司加大引进高级人才的力度和扩大研发人员的招聘，依托公司的影响力与发展前景吸引更多优秀人才的加入，为公司的可持续发展提供有力保障。谢谢！

1. **希望公司在本专业领域专注于做强做大做实，提升公司的行业地位，给投资者以回报！**

答：您好，感谢您的建议，谢谢。