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：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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 北京辖区上市公司投资者集体接待日活动  |
| **参与单位名称及****人员姓名** | 参加北京辖区上市公司投资者集体接待日活动的投资者 |
| **时间** | 2020年9月8日15:00-17:00 |
| **地点** | “全景网”（http://rs.p5w.net/html/123119.shtml）“全景路演天下” |
| **公司接待人员****姓名** | 公司副总经理、董事会秘书孙鸣先生、财务总监郑勇先生 |
| **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）** | 无 |
| **日期** | 2020年9月8日 |

**活动期间主要讨论内容如下：**

1. **请问孙总，公司上市后有接待过基金公司的调研吗？今年有融资计划吗？**

答：公司如接待基金公司的调研，将根据情况，履行必要的备案和披露义务，如公司有融资计划，更应当及时准确地进行披露，请您及时关注。

1. **请问主持人：目前公司有跟哪些券商开展合作？未来是否有更深入的计划？比如东方财富、大智慧+（哈高科+湘财证券）的发展模式？**

答：公司目前与第一创业证券、长江证券和天风证券开展基于广告业务的合作，有关合作的详细细节，请您查阅公司上市招股书和公司的定期报告，上市以来，有关合作的模式没有发生改变。公司将在合法合规的前提下，积极探索与证券公司的合作模式，谢谢您的关注和建议！

1. **孙总，您认为在国内，指南针的最大竞争对手是哪家公司？**

答：我个人坚信，祖国的繁荣昌盛是我们每一家企业的坚强基石！证券市场那么大，为啥一定要找个对手呢？指南针的最大对手是自己！谢谢您的提问！

1. **孙总，贵司的业务结构是否过于单一？是否考虑利用自己的流量优势，加大其他方面的发展？**

答：谢谢您的好问题！根据我个人对创业板上市公司资格条件的理解，主营业务突出，未必就一定是缺点。当然，公司正在参考您的建议，积极思考和探索，在聚焦主业的前提下，努力创造新的业务增长点，争取以更好的成绩回报社会，回报各位投资者！

1. **请问孙总，公司近半年来对于更加专业化的数据处理和代码筛股模块方面的投入增长幅度是什么样的？**

答：谢谢您的关注！公司2019年研发费用同比上年增长了84.37%，2020年上半年研发费用同比上年增长了35.87%，预计全年仍将保持较大增幅。我们认为持续加大研发投入，包括但不仅限于您提及“更加专业化的数据处理和代码筛股模块”邻域的研发投入，是公司长期可持续发展的必备基础。

1. **指南针三季度业绩预告啥时出来？**

答：根据深圳证券交易所有关信息披露的新规，业绩预告在公司经营正常的情况下，不再是强制披露事项，公司届时将酌情考虑是否进行披露，谢谢您的关注！

1. **您好，作为一家金融科技公司，是否已有探索数字货币的计划和准备？未来作何打算？**

答：您好！您这个问题我得实话实说——据我所知，公司目前没有相关方面的计划和准备！谢谢您的提问。

1. **十大流通股东有倪祖根，苏州首富。指南针，现在是单一卖炒股工具软件给C端客户。传统的互联网钓鱼的销售渠道，所谓体验式营销。先免费再收费。半年销售有3.91亿元。三季度75%的交易日每天成交金额达1万亿元。理论上三季度钓鱼卖软件的销售收入会超过2季度2.5亿元。去年三季度实现销售收入是1.6亿元。从成交金额推理，3季度预测是高增长，同比超60%。**

答：对您的表述，本董秘只好不予置评！但仍诚挚感谢您的关注和推理！三季度的业绩如何，敬请关注公司届时的三季度报告吧 ：）

1. **目前，指南针流通市值是28亿元。最小的盘子，高增长的空间。在主流市场上，加持通俗易懂的题材，扩大流量变现的销售渠道，请教，怎样解决好11月18日，1.69亿股限制性解禁的洪水泄洪的难题，稳健做好市值管理。**

答：包括本人在内的公司全员奋发向上、努力工作，努力保持良好的经营业绩，就是做好市值管理的唯一王道，其它，本人以为，都是浮云 ：） 谢谢您的关心和爱护！

1. **我个人觉得公司的半年报是很不错的，虽然业绩下滑，但是，个人判断单价不高的低版本软件销量是大度增长的。请问郑总，我的判断是否准确？**

答：感谢您对公司2020上半年经营业绩的肯定。2020上半年因突发新冠疫情，对公司复工复产以及当期业绩构成了一定负面影响。随着国内新冠疫情防控形势的逐渐好转，叠加多个市场政策的引导，我国资本市场重返繁荣景象，投资者对证券信息及投资咨询服务的需求随之增长，公司立足于主营业务，加大研发投入，持续提升公司产品创新和服务品质，新增用户数量增长较快。

1. **指南针上半年业绩91%都是卖信息的收入。请问，明年会增加哪些流量变现渠道。比方买进基金销售牌照？**

答：明年的事情，请见明年公司的公告。本人将严格依法依规，通过本人的尽职尽责，及时准确地做好公司的定期报告和信息披露工作！谢谢您的关注和提问！

1. **孙总，您好！互联网券商现在是发展趋势、国家似乎也在有意打造航母级券商以增强国际竞争力，假如有那么一天、某实力超群的证券公司向贵司抛出橄榄枝，公司是否会感到惊喜？**

答：惊喜？哈哈，咱们一起等到那一天再说，好吗？仰望星空，美妙，但更需脚踏实地，您说对吗？谢谢您的“橄榄枝” ：）

1. **孙总，您好！9月7日，《北京国际大数据交易所设立工作实施方案》正式发布，确定了北京国际大数据交易所的五大功能定位，其中包括新技术驱动的数据金融科技平台——这对指南针公司来说，有哪些发展机遇？或者已经做好了哪些准备工作？**

答：是的，本人也注意到了9月7日的文件了，正在加强学习，深入理解。谢谢您的提醒！

1. **请问孙总，市场投资者认为指南针11月18日大量小非限售股解禁将对股价产生较大负面影响，所以最近几个月该公司股价非常低迷。您认为投资者的这种投资看法是否具有一定的合理性？谢谢！**

答：公司主营业务为基于软件工具的投资咨询，我们积极倡导价值投资的理念，借您的提问，我们提醒全体投资者，关注包括本公司在内的所有上市公司的投资价值。公司将努力提升企业自身价值，通过价值在价格上的反应，以市场化的方式，回报各位投资者。公司尊重市场，绝不操纵市场价格，无法就当前或近期的价格，做出合理性判断，谢谢！

1. **孙总，您好！除了与某些券商开展广告合作之外，公司还向哪些知名的券商或机构提供“金融信息和数据服务”？**

答：公司除向已经披露的三家证券公司（第一创业证券、长江证券和天风证券）提供广告服务外，目前未向其它证券公司或机构提供“金融信息和数据服务”，谢谢您的关注！

1. **您好，我想请问贵公司的主要目标客户是否会稍微区别于市面上to C 端的其他金融咨询软件？因为贵公司的专业化数据处理以及技术分析团队是其他公司所没有的，贵公司是否会更偏向于在高净值且拥有自己成熟的投资理念的客户中找到属于自己的跑道？**

答：您好！公司主要以软件工具为载体，向证券市场的中小投资者提供基于数据收集、汇总、分析、勾稽等功能的信息服务，公司在相关邻域的确拥有有别于其它厂商的能力和技术，这是公司赖以发展的基础。公司向投资者提供服务时，并不预先设定服务对象属性，公司尊重投资者自主的选择，并以不断提升产品和服务的性价比，以不断提高全体客户满意度为目标！谢谢您的提问。

1. **孙总，您好！预计投资顾问服务将成证券行业发展的一个新繁荣领域，公司是否有这方面的计划或打算？**

答：您说的“投资顾问服务”正是法定的“投资咨询”业务的一种，公司是中国证监会颁发牌照从事投资咨询业务的证券经营机构，我们正在为投资咨询领域，乃至整个证券市场的新的繁荣和发展而努力，请和我们一起拭目以待，谢谢！

1. **孙总，您好！对金融科技公司来说，信息和网络安全至关重要。请问贵公司的产品服务安全性如何？是否有通过相关的安全性认证或专业测评？**

答：公司信息系统已经通过安全等级保护（三级）的备案，并通过了相关的专业评测和认证。信息和网络不存在绝对的安全，的确存在一定的风险，公司将时刻关注公司产品服务的安全性问题。谢谢您的提醒！

1. **孙总，您好！请问贵司与当前一些主流的股票金融软件相比，有何突出优势？**

答：您这是逼我“公开地抬高自己、贬低同行”啊！关于公司产品的特点和比较优势，篇幅太长了，请您关注公司的上市招股书和定期报告的相关章节吧，此处不再赘述。我们感谢众多客户对公司产品优势的认可和买单，同时也谢谢您的提问：）

1. **尊敬的领导，您好！贵司在AI人工智能方面有何布局？**

答：您好！我个人以为，“AI人工智能”是一个超级大的命题，能战胜围棋世界冠军的电脑，属于AI，能从4000多支投资品种中，通过数据分析等方法，筛选出更小范围的投资品种，应当也算AI吧？所以，我认为“AI人工智能”，在我们公司不存在“布局”的问题，而是“我们正在做”，这正是公司未来需要不断深入，不断提高的方向和领域 ：）谢谢您的提问！

1. **孙总，您好！既然公司有“投资咨询”服务，那么是否有通过某些网络视频直播平台开展相关服务？或者未来是否有这方面的规划、以提升公司知名度和影响力？**

答：公司已在自身软件产品和服务中嵌入类似您提及的网络直播课程和服务，但目前不含视频，欢迎您下载公司的软件客户端或App进行体验，提出宝贵意见。谢谢您的建议！

1. **孙总，很谨慎！作为投资者也是潜在的客户，我就问一句、购买你们的产品服务，有什么优势？**

答：谢谢您！有关公司产品服务的优势，如您作为投资者，请关注公司招股书，“第六节第三（三）项发行人在行业中的竞争优势和劣势”的相关内容；如您作为潜在的客户，建议您关注公司官网，注册并成为公司的免费产品客户，公司可以安排专属客服向您详细讲解公司产品的各项功能和服务。再次感谢您对公司和产品的关注！

1. **郑总，您好！我想购买你们的产品和服务，请问指南针软件有何优势？从哪些方面来说值得买？**

答：谢谢您的提问。作为中国最早的证券分析软件开发商和证券信息服务商之一，指南针品牌经过23年的发展，始终坚持以技术为基、产品为本，通过知行迭代，不断保持研发技术的领先性、产品的创新性、服务的优质性。通过从PC、云端载体，向移动领域的拓展，为投资者提供专业严谨、简单易用的投资工具。