

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：2021-001

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	2021 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 2020 年度网上业绩说明会 PPT
日期	2021 年 5 月 18 日

活动期间主要讨论内容如下：

1. 近年来 A 股去散户化特征越来越明显，公司有无考虑销售基金，或者推出适合机构投资者使用的软件？

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。谢谢！

2. 公司是否考虑收购券商，优势互补，做大做强？

答：谢谢您的提问！这类问题请广大投资者就别问了，因为问了也白问。公司如有重大事项，我们一定按照交易所的规定，依法依规并及时地进行信息披露。谢谢！

3. 数字货币的兴起将对全球货币体系及跨境支付体系带来重大改变。请问公司有无在数字货币方面发展的意向？

答：您好，公司业务未涉及数字货币领域，谢谢！

4. 1、指南针与东方财富，同花顺相比较，最主要的核心竞争优势是什么？2、是否有收购，重组区域券商的计划？为什么没有？3、如何确保股价回到 70 元，让我解套？4、能否让二级市场股东免费体验公司产品？做品牌营销？

答：1. 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；而指南针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 2020 年报“第三节 公司业务概要”中“三、核心竞争力分析”。

2. 公司致力于发展成为我国领先的金融信息服务提供商，为投资者提供及时、专业的金融数据分析和证券投资咨询服务。

3. 影响二级市场股价的因素有很多，不存在单一因素影响二级市场走势的情况。公司将持续产品创新和技术升级，为用户提供满意服务，增强公司核心竞争力，为广大股东创造更大的价值。

4. 关于公司的产品，建议您关注公司官网（<http://www.compass.cn>），注册并成为公司的免费产品客户，公司会有客服人员向您详细讲解公司产品的各项功能和服务。感谢您对公司和产品的关注！

5. 贵公司股票横盘快半年了，为了小股东的利益，后期有啥题材吗？谢谢！

答：您好，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。感谢您对公司的关注！

6. 公司股价从高点至今跌幅高达百分之五十八，大批前期看好公司的股民深套其中，公司准备采取什么措施让这些股民对公司依然有信心，给股民朋友带来好的投资收益？

答：您好，上市公司的股价受宏观环境、政策、市场情绪等多种因素影响。公司经营管理层将会继续努力提升经营管理水平，促进公司持续稳定发展，以优良的业绩回报广大投资者。感谢您的关注！

7. 合同负债 2835 万是未来一年要确认的收入吗，是不是有点少啊？

答：您好，合同负债与公司未来一年要确认的收入不能划等号。关于公司未来一年的收入确认，请查看 2020 年度报告中的“第十二节 财务报告”中“附注七、29”，本报告期末已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为 404,233,713.00 元，其中，190,248,018.00 元预计将于 2021 年度确认收入。谢谢！

8. 请问公司领导，我们看到很多互联网证券信息类上市公司，在上市后都有收购券商等行为与动作，为了获取有关牌照，获得更多的流量。请问公司是否有这方面的考虑。希望公司能够在资本层面购并更多优质资产，增强自己的实力与竞争力。谢谢回答！

答：感谢您对我们的“希望”，我们努力加油！公司如有重大事项，我们一定按照交易所的规定，依法依规并及时地进行信息披露。谢谢！

9. 有传言，公司准备开展券商业务，请求正面回复。

答：谢谢您的提问！您既然说是“传言”，请允许我“呵呵”。公司如有重大事项，我们一定按照交易所的规定，依法依规并及时地进行信息披露。谢谢！

10. 贵公司除开软件业务外，是否有收购券商，拓展业务的可能？

答：谢谢您的提问！这类问题请广大投资者就别问了，因为问了也白问。公司如有重大事项，我们一定按照交易所的规定，依法依规并及时地进行信息披露。谢谢！

11. 公司持有大量现金，通胀背景下如何提高净资产收益率？

答：谢谢您的关注，由于公司目前未有对外投资的计划，为提高资金使用效率、增加股东回报，公司已在董事会及股东大会授权的额度内，对闲置资金进行现金管理（购买流动性好、非保本、低风险的投资产品），剩余的部分存储在银行（包括大额存单、通知存款、活期存款等形式）。

12. 作为互联网企业，IPv6 对于经营是否有影响？

答：简单直白——没影响，也没热点蹭，谢谢您的关注和提问！

13. 经营范围增“教育”，后续有何举措？

答：公司是证监会旗下持牌经营的证券投资咨询机构，公司通过互联网，向客户提供软件（或

App), 并借此提供证券金融信息服务。公司同时也认为, 我们向客户提供前述服务的过程, 其本质也涵盖了对客户的投资者教育, 公司经营范围增加“教育”立意于此, 没有其它特定涵义。谢谢您的提问和关注!

14. 保险业务已开展多年, 是否已形成独立可持续经营能力, 后续有何规划?

答: 谢谢您的提问! 实话实说, 保险业务于本公司的占比很小, 属于我们核心的证券业务的“伴生”业务, 暂无令其成为您所说的“可独立持续经营”的业务计划。谢谢!

15. 按季度看, 经营数据波动较大, 是否意味着尚未形成较稳定客户群体, 如何提高客户忠诚度?

答: 关于经营数据的季度波动性, 公司在年报多处详细披露了公司业绩年度内可能存在不均衡的现象、风险及原因, 请您对应关注。但, 本董秘可以负责任地说, 该现象完全不意味着您所说的“尚未形成较稳定客户群体……”, 且与“客户忠诚度”无关。谢谢您的提问!

16. 请问最近 3 年指南针软件的用户总人数是多少? 是怎么样子的变化趋势?

答: 感谢提问! 公司近年来, 每年获客百万级别, 新增付费用户数十万级别, 整体呈现快速增长趋势。具体准确数量, 恕不详细披露。谢谢!

17. 请问贵公司有没有打算收购或者合作券商, 向多元金融方向发展。而且贵公司股票连续下跌是不是存在叶飞概念?

答: 您可千万被给我们挖坑 : D 本公司什么人的概念也没有, 不认识叶飞, 也不认识张飞, 更不需要啥市值管理。踏踏实实搞好经营, 努力回报社会回报股东, 能做到这个我个人认为就足够了, 您说呢? 公司的未来发展, 请及时关注公司的信息披露。谢谢!

18. 公司后期发展有哪些规划和前景?

答: 投资者您好, 关于公司的发展规划, 将继续深耕金融信息服务市场, 增加研发投入, 积极进行产品创新, 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!

19. 董事长, 你们的股票是不是存在被操纵现象股权激励发布当天股价开始下跌。有没有利益输送。请说明。

答: 我替董事长回答吧 :) 公司股价在证券市场受多种因素影响, 根据目前公司掌握的信

息，公司不认为公司股票存在被操纵现象，公司亦不掌握任何有关利益输送的信息，如有，则应该请证监会速办、严办！谢谢您的提问！

20. 孙董，自从你们发股权激励。我买入你们的股票，啃了几个月馒头。亏的裤头都没了。

答：您好！本人最不愿意回答这样的问题，您还指定给我回答：P 这样吧，本公司从事证券投资咨询业务，在日常经营上，公司员工最经常向客户陈述的话便是“股市有风险、投资需谨慎”，特此敬赠予您！谢谢您的提问！

21. 请问贵公司的高管频繁减持是对公司未来发展没信心吗？

答：公司高管依法依规减持股份，公司按照信息披露的有关规则已经及时发布了相关公告，且相关事项公司认为纯属个人事项。以本人视角看，公司上下各级员工，对公司的未来发展充满希望、充满信心。谢谢您的提问！

22. 请问主营业务收入是哪一块？如何做大做强？增加市值？

答：投资者您好，公司的主营业务是以证券工具型软件终端为载体，以互联网为工具，向投资者提供及时、专业的金融数据分析和证券投资咨询服务；同时，公司基于自身在金融信息服务领域积累的客户资源、流量入口优势及营销优势，积极拓展广告服务业务和保险经纪业务，进一步丰富了公司的业务结构，有效地提升了收入规模，增强了公司的持续盈利能力。感谢您的关注！

23. 为什么不让问，你有能力把股价做回去吗？我们买进去的真金白银，亏的什么都没有了。你们高管还低位疯狂减持。

答：您好！没有不让您问，开这个网上业绩说明会，只要不违法不违规的问题，您只管问。但也请您理解，我们几位答题，也必须依法依规，能答得尽量答，不能回答的也请广大投资者理解。您选择了真金白银参与资本市场，就应该要有亏损的思想准备，是这样吗？我说句请您别介意的话，那些高管高位减持的上市公司，您批评几句也就罢了，您都说了，我们这儿的高管都蠢到“低位疯狂减持”了，是不是也挺值得同情的？谢谢您的提问！

24. 公司未来三年规划能简单讲一下吗？

答：您好，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，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。感谢您对公司的关注！

25. 现在股东人数是多少？

答：投资者您好，截至 2021 年 3 月 31 日，公司的股东人数为 31939 人。

26. 请顿董事长简单讲述一下，公司未来三年规划，谢谢！

答：投资者您好，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，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。感谢您的关注！

27. 你好，我看贵公司今年一季度的业绩跟去年全年的业绩相比差不多。请问今年的业绩是否大幅增长？

答：我也希望届时能给您和广大投资者带来胜利的消息，但此刻说了不算，请您及时关注公司未来时段的信息披露。谢谢您的提问！

28. 顿董事长您好！我是指南针的忠实客户，股价 60 买入坚定持有到现在，伴随股价的一路下跌，从未怀疑过公司高层管理的能力，也更相信公司管理层，能够把公司做的更强大。投资公司股票看的是长期发展，也希望董事长能给予您的投资者信心。在竞争如此之大的时代，公司未来公司在战略发展上以及业务规模上有什么具体规划，请董事长简单讲述，谢谢！

答：投资者您好，非常感谢您对公司的支持与关注！公司管理层对公司经营及未来发展有充分的信心。股价波动受多方面因素影响，公司将不懈努力，以良好的业绩回报广大投资者。关于公司未来的发展规划，将继续深耕金融信息服务市场，不断增加研发投入，积极进行产品创新，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。再次感谢您对公司的支持和关注！

29. 请问公司一季度实现业绩快速增长的原因是什么？业绩增长的来源于哪类产品，未来是

否具有可持续性？

答：投资者您好，随着国内新冠疫情防控形势趋于稳定，2021 年一季度公司各项经营基本恢复正常。公司持续加大研发投入，提升公司产品创新和服务品质，一方面结合证券市场的活跃度，增强品牌宣传力度，在报告期取得了较好的成绩。同时，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。感谢您的关注！

30. 请解释一下，频繁的大宗交易。

答：股东拥有依法依规进行大宗交易的权利，对吗？公司也不了解相关交易的背景、过程等信息，法律法规亦未授权公司去向相关股东了解有关信息，因此，我解释不了，对不起。感谢您的关注和提问！

31. 董事长，贵公司作为最早一批的互联网金融企业，是不是考虑多引进人才，和拓展渠道。毕竟单一产业容易被市场淘汰。

答：投资者您好，2020 年公司持续加大了对核心技术人员的引进力度，相较于 2019 年，研发人员数量同比增长 29.31%。同时，公司持续增加研发投入，积极进行产品创新和升级，不断满足用户的个性化需求。感谢您的关注！

32. 希望总经理把公司做大做强吧。我们双赢不是更好吗？

答：总经理正在为实现您说的“双赢”而努力工作，未能参加今天的会议，我替他回答——您说的对！我们一定努力在总经理带领下，为实现您说的“双赢”而不懈奋斗！谢谢您的提问！