

证券代码：300803

证券简称：指南针

指南针上市公司投资者关系活动记录表

编号：2022-008

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/>电话会议 <input type="checkbox"/>其他：_____</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中金证券电话会议 阿布达比投资局、施罗德基金、Wellington Management Co. LLP、凯石投资、Aberdeen Asset Management Asia Limited、AEZ CAPITAL MASTER FUND、Guotai Junan Assets (Asia) Ltd、CSFG International Asset Management Limited、摩根士丹利华鑫基金、鼎晖投资、广发基金、上投摩根基金、新华资管、天弘基金、前海开源基金、银河基金、泰康资管、复星保德信人寿公司、泓澄投资、上海东方证券资管、北京汉和汉华资管、敦和资管、华安财保资管、趣时资产、中银国际资产管理部、深圳东方港湾投资、上海煜德投资、华夏未来资管、申万宏源证券自营部、青岛澄怀投资、谢诺辰阳私募证券投资、韶夏资本、亘曦资产、上海睿浦实业、广州汽车集团股份有限公司、上海基玉远达信息科技股份有限公司，共37人</p>
<p>时间</p>	<p>2022年10月25日</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>公司接待人员姓名</p>	<p>董事、副总经理、董事会秘书：孙鸣先生 证券事务代表、投资者关系总监：李静怡女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>第一部分：公司介绍 在公司披露2022年三季度报后，得到了市场投资者的普遍关注。从前三季度整体业绩表现来看，公司主业经营稳健，并呈现了良好的增长态势。从单独三季度看，公司业绩出现下滑，这主要归于两个原因：一是公司金融信息服务业务与资本场景气度和交易量有较高的关联性，一旦景气度</p>

和活跃度下降，那么就会影响投资者对金融信息服务的产品需求，进而影响公司盈利能力。二是公司今年收购网信证券后，自7月29日并表，公司为尽快恢复网信证券经营，加大人才队伍建设、更新IT系统及技术设备迭代，当期增加了证券业务相关成本支出，综合网信证券业务收支增减变动影响，报告期内净利润同比下降。

此外，由于公司产品销售周期性的特点，近几年呈现了全年业绩前高后低的分布，公司在定期报告中也提示了投资者，公司的季度报告或半年度报告呈现全年业绩分布不均衡的情况。

与此同时，公司收购网信证券后的业务整合也得到了市场上较多的关注。7月21日，网信证券取得新的营业执照，已成为指南针的全资控股子公司。之后，网信证券破产重整管理人向网信证券移交了营业事务及财务资料等，监管部门派出的风险监控现场工作组退出网信证券。公司已向网信证券委派董事、监事，网信证券完成新任高级管理人员的聘任工作。从证券业务恢复来说，报告期内已逐步修复网信证券的逐项业务，重点恢复经纪业务。同时，公司开始在APP内提供网信证券开户入口，实验性启动了指南针客户引流的工作，如期取得初步成效，积累了相关数据，为公司在今年第四季度或明年年初启动一定规模化的客户引流工作奠定了良好的基础。

关于公司的定增事项进展，8月16号深交所受理了公司的定增项目；8月29日公司收到深交所出具的问询函，9月16日，公司以临时公告的方式披露了对审核问询函的回复。目前公司根据交易所对问询函的回复意见，正在做回复修订稿。

第二部分：问答交流

1. 公司上半年取得了较好的业绩，而三季度业绩出现下滑，其中网信证券并表影响、以及公司主业分别的情况是怎样的？

答：关于三季度业绩，刚才已经简短介绍过。具体业务来说，金融信息服务业务保持盈利，但较去年同期是有所下滑，这主要来自于两个客观原因：第一，金融信息服务行业和证券场景气度紧密关联，尤其和市场成交总

量关联，相较去年同期而言，本年度 Q3 的业绩是整体市场的客观表现；第二，公司过往也披露过，今年二季度公司主要经营办公地北京遭遇了一次大约为期两周的较强新冠疫情，影响了公司的正常经营。Q3 的业绩主要来自于一集中端产品销售，根据公司反复披露的公司有节奏、分阶段的体验式营销模式，本轮销售的目标客户主体是 Q2 积累的低端产品客户，而前述 Q2 疫情影响恰恰导致了对应目标客户群体的积累减少，从而间接影响了 Q3 的业绩表现。

关于网信证券并表情况，公司自 7 月 29 日并表后，Q3 报表合并了八、九两个月网信证券的损益。网信证券对于指南针不亚于一个新设的证券公司，为尽快开展业务，公司着力加大队伍建设、设备和系统投入，截至报告期末已初步具备了一定规模。随着网信证券业务重启阶段成本投入加大，收入滞后于投入的原因，使得报告期内亏损扩大。未来公司将通过客户导流和收入增长去追赶投入成本，实现扭亏为盈。

总体来说，公司认为在三季度，金融信息服务业务保持了良好的获客成本，相对较好的各项转化率，以及健康的主营业务投产比。同时，在逐步恢复网信证券的业务基础上，公司仍然保有过往披露过的“接收网信证券一年内扭亏为盈”的目标信心（该表述不构成公司就此事项的承诺）。

2. 目前网信证券最新的整合进展？现有系统对接、客户导流情况怎样？

答：报告期内，公司尚未启动存量客户中高端产品用户的引流，主要工作集中在重建经纪业务部门和相应的人员搭建。公司 APP 中已经提供了网信证券的开户入口，开启了自然流量的导流实验，从而融合开户系统，目前取得了一部分导流数据，并如期取得了初步成效。根据公司对网信证券经纪业务的恢复、技术迭代及开户系统的融合程度，公司有望在今年四季度或明年年初启动一定规模的客户引流。

3. 网信证券开户或入金的主要策略或者激励机制？

答：指南针的金融信息服务业务和证券经纪业务具有高度协同性，公司通过产品可以捕获客户的高频需求。依托于主业的高粘性客户，通过对公司

软件功能、信息需求的青睐，未来公司可以通过赠送软件功能等作为客户导流的动力。同时，公司不会用明显低于市场佣金水平的佣金费率来吸引客户开户，拟采用万二点五的佣金率，未来公司将主要通过高质量服务和业务之间的协同来吸引客户。

4. 今年整体的获客情况怎样？未来三年公司获客展望？

答：从指南针的获客来说，分为两个方面，量和价。从今年的获客规模来看，即便今年资本市场有所波动，公司也并未收缩广告获客的规模，一如既往的保持量的追求。获客的价格与资本市场景气度相关，如市场活跃、客户购买意愿强，那获客单价会下降，反之则会上涨。根据公司过往的经营经验，我们认为有能力应对市场波动，保持相对较好的转化率和整体的投产比。

关于三年后的获客展望，过往公司已经初具一定量的获客规模，主要聚焦于付费用户数量，转化率相对不是很高，大概 10%-15%。未来随着网信证券业务链条不断延伸，公司会追求客户粘性，延长客户生命周期，实现未来蓝图。

5. 定向增发最新进展？募集资金用途？

答：目前定增计划没有改变，还是遵循市场化原则，募集资金将全部用于网信证券，计划主要用于明年指南针存量客户转化到网信证券之后开展两融业务的需要。关于具体进展，在公司披露三季报后，需要向深交所补充三季报的相关底稿资料，之后就具备随时上会的条件，目前时间点无法预估，由深交所审核中心决定，公司希望越快越好。

6. 从报表看，经营活动产生的现金流量净额较上年同期减少很多，原因是什么？

答：从报表格式看，公司在收购网信证券后，合并报表已经并入金融企业的报表格式及要素，那么在会计科目列式上也会随之调整。例如之前公司购买银行理财产品列示在投资活动中，而非经营活动，但相同的行为在网

	<p>信证券报表里就属于经营活动。根据季报披露格式，目前合并报表的经营性现金流已经有了差异较大的不同含义，已经不具备直接比较的意义。在季报的现金流量表中，经营活动产生的现金流量净额较上期减少较多，主要是网信证券正常经营的影响。等公司披露年度报告时，届时将分别展示各业务线的详细数据。</p> <p>7. 公司后续是否考虑在产品中加入港美股信息？</p> <p>答：公司产品后续有考虑逐步加入港美股的信息，目前已提供了指数类港美股行情，部分有延迟。这方面，主要是考虑这类数据的数据成本，公司以往聚焦在沪深 A 股市场，境外数据需求不多，业务上也没有完全看清楚，将遵循循序渐进的原则，没有明确的计划及时间表。此外，公司认为，公司所能触及的沪深 A 股投资者群体，目前也远大于境外市场的投资者群体。</p> <p>8. 收购网信证券之后有 12 亿的商誉，是否有减值风险？</p> <p>答：所有商誉都存在减值风险，在未来每期定期报告都会进行减值测试，从而决定是否减值。公司刚刚收购完成网信证券，应该可以认为今年内即减值的概率极低。2023 年是否减值，主要将取决于 2023 年公司执掌经营网信证券的业绩情况，以及是否达到预期。公司对网信证券未来长期经营保持信心，因此对该商誉长期不减值也抱有信心。</p> <p>注：在与投资者交流过程中，与前期披露的内容有重复的，请参阅已披露的投资者关系活动记录表。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 10 月 25 日