

国泰君安证券股份有限公司

关于

北京指南针科技发展股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

之

发行保荐书

保荐人（主承销商）



**国泰君安证券股份有限公司**  
GUOTAI JUNAN SECURITIES CO., LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

**国泰君安证券股份有限公司**  
**关于北京指南针科技发展股份有限公司**  
**首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书**

**中国证券监督管理委员会：**

国泰君安证券股份有限公司（以下简称“国泰君安”、“保荐机构”或“本保荐机构”）接受北京指南针科技发展股份有限公司（以下简称“指南针”、“发行人”或“公司”）的委托，担任其首次公开发行 A 股股票（以下简称“本次发行”）的保荐机构。国泰君安及其保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》（以下简称“《创业板首发管理办法》”）、《证券发行上市保荐业务管理办法》（以下简称“《保荐管理办法》”）等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐书，并保证本发行保荐书的真实性、准确性和完整性。

本发行保荐书中如无特别说明，相关用语具有与《北京指南针科技发展股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中相同的含义。

## 第一节 本次发行证券基本情况

### 一、本保荐机构负责本次发行的项目组成员介绍

#### （一）负责本次发行的保荐代表人情况

彭凯，国泰君安投资银行部执行董事、保荐代表人，曾参与或负责浪潮信息非公开发行、天健集团非公开发行、联合化工非公开发行、中航光电非公开发行、南方建材非公开发行、合力泰重大资产重组、傲农生物首次公开发行、中航精机重大资产重组和双汇发展管理层收购等项目。在上述项目的保荐及持续督导执业过程中，彭凯严格遵守《保荐管理办法》等相关规定，执业记录良好。

刘爱亮，国泰君安投资银行部董事、保荐代表人，曾负责或参与史丹利首次公开发行股票、联合化工重大资产重组、上港集团非公开发行股票、合力泰重大资产重组、浪潮信息非公开发行、傲农生物首次公开发行等项目工作。在上述项目的保荐及持续督导执业过程中，刘爱亮严格遵守《保荐管理办法》等相关规定，执业记录良好。

#### （二）负责本次发行的项目协办人及项目组其他成员情况

项目协办人：裴文斐，国泰君安投资银行部高级经理，曾参与天津松江非公开发行、龙建股份非公开发行、航天科技配股、南通科技重大资产重组、三精制药重大资产重组项目、厦门中骏公司债以及天易股份、金福泰新三板挂牌等项目。

项目组其他成员包括：王磊、张扬文、郭若曦、朱方雷、黄安宗。

### 二、发行人基本情况

#### （一）发行人概况

发行人名称：	北京指南针科技发展股份有限公司
英文名称：	Beijing Compass Technology Development Co., Ltd.
法定代表人：	陈宽余
注册地址：	北京市昌平区北七家镇七北路 42 号院 2 号楼 1 单元 501 室

办公地址	北京市昌平区七北路 42 号院 TBD 云集中心 2 号楼 A 座
注册资本:	348,099,999 元
股份公司成立日期:	2001 年 04 月 28 日
经营范围:	技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让；计算机技术培训；设计、制作、代理、发布广告；组织文化艺术交流活动；企业策划、设计；公共关系服务；承办展览展示活动；会议服务；计算机系统服务；数据处理；基础软件服务、应用软件服务；销售计算机、软件及辅助设备、机械设备、电子产品；零售书报刊、电子出版物及音像制品；证券投资咨询业务；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含互联网信息服务）（增值电信业务经营许可证有效期至 2019 年 07 月 22 日）；第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）（互联网信息服务不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械、电子公告服务）（电信与信息服务业务经营许可证有效期至 2018 年 08 月 06 日）。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

根据中登公司北京分公司 2019 年 6 月 28 日提供的发行人股东名册，发行人股东持股情况如下表所示：

序号	股东姓名/名称	持有人类别	持有数量（股）	总比持例股（%）
1	广州展新	境内非国有法人	165,626,536	47.58
2	陈宽余	境内自然人	13,723,963	3.94
3	任民	境内自然人	12,815,480	3.68
4	隋雅丽	境内自然人	12,318,376	3.54
5	鞠建国	境内自然人	10,104,813	2.90
6	熊玲玲	境内自然人	7,354,021	2.11
7	王岚	境内自然人	7,289,375	2.09
8	张春林	境内自然人	6,209,177	1.78
9	倪祖根	境内自然人	5,572,917	1.60
10	杨新宇	境内自然人	5,103,515	1.47
11	孙德兴	境内自然人	4,658,123	1.34
12	宁波睿石嘉福创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	4,331,271	1.24

序号	股东姓名/名称	持有人类别	持有数量（股）	总比持例股（%）
13	孙鸣	境内自然人	3,395,348	0.98
14	王硕	境内自然人	3,343,750	0.96
15	李恺	境内自然人	2,850,329	0.82
16	程建群	境内自然人	2,719,583	0.78
17	摩天石投资控股有限公司	境内非国有法人	2,675,000	0.77
18	陈徽	境内自然人	2,499,597	0.72
19	金燕霞	境内自然人	2,296,042	0.66
20	钱亚敏	境内自然人	2,296,042	0.66
21	何建东	境内自然人	2,229,167	0.64
22	郝向阳	境内自然人	2,229,167	0.64
23	张岩	境内自然人	2,167,865	0.62
24	刘龙九	境内自然人	1,861,149	0.53
25	王敏	境内自然人	1,757,281	0.50
26	王菲菲*	境内自然人	1,544,813	0.44
27	张丹	境内自然人	1,531,438	0.44
28	陈贇	境内自然人	1,337,500	0.38
29	钱玉珍	境内自然人	1,337,500	0.38
30	陈岗	境内自然人	1,270,915	0.37
31	张丽君	境内自然人	1,230,500	0.35
32	胡玉芳	境内自然人	1,194,833	0.34
33	常承	境内自然人	1,114,583	0.32
34	诸奕炜	境内自然人	1,114,583	0.32
35	纪志君	境内自然人	1,095,635	0.31
36	丁辉	境内自然人	1,029,875	0.30
37	颜书秀	境内自然人	1,025,417	0.29
38	刘翠霞	境内自然人	1,009,813	0.29
39	田玉环	境内自然人	1,003,125	0.29
40	齐春燕	境内自然人	920,646	0.26
41	冯振荣	境内自然人	889,438	0.26
42	崔宏	境内自然人	880,521	0.25
43	钟漫求	境内自然人	868,556	0.25
44	林彦铖	境内自然人	851,129	0.24

序号	股东姓名/名称	持有人类别	持有数量（股）	总比持例股（%）
45	项藻清	境内自然人	831,479	0.24
46	童馨萱	境内自然人	769,063	0.22
47	廖四军	境内自然人	757,917	0.22
48	于壮成	境内自然人	753,458	0.22
49	吴舒昕	境内自然人	753,458	0.22
50	张黎红	境内自然人	744,542	0.21
51	崔景生	境内自然人	724,479	0.21
52	冯镜浩	境内自然人	715,166	0.21
53	刘伟	境内自然人	677,667	0.19
54	李海虹	境内自然人	668,750	0.19
55	林茂升	境内自然人	666,521	0.19
56	冷晓翔	境内自然人	646,458	0.19
57	杨爱文	境内自然人	633,106	0.18
58	屈在宏	境内自然人	624,167	0.18
59	顾锋锋	境内自然人	624,167	0.18
60	曾泽琴	境内自然人	590,747	0.17
61	刘辉	境内自然人	577,354	0.17
62	徐文华	境内自然人	557,292	0.16
63	陈萌	境内自然人	557,292	0.16
64	王坤	境内自然人	551,720	0.16
65	沈夙然	境内自然人	521,625	0.15
66	曹勇宾	境内自然人	512,708	0.15
67	张炳国	境内自然人	503,792	0.14
68	陈俊	境内自然人	490,417	0.14
69	丘培娥	境内自然人	490,417	0.14
70	姚远	境内自然人	481,500	0.14
71	王军国	境内自然人	479,271	0.14
72	余翔	境内自然人	470,354	0.14
73	胡国强	境内自然人	456,979	0.13
74	郑勇	境内自然人	456,979	0.13
75	刘小丽	境内自然人	445,833	0.13
76	姜国华	境内自然人	441,375	0.13

序号	股东姓名/名称	持有人类别	持有数量（股）	总比持例股（%）
77	王科	境内自然人	436,917	0.13
78	郑礼生	境内自然人	430,229	0.12
79	朱敏建	境内自然人	425,771	0.12
80	吴惠明	境内自然人	416,854	0.12
81	尹恒	境内自然人	390,104	0.11
82	朱贻田	境内自然人	385,280	0.11
83	潘建琴	境内自然人	365,583	0.11
84	吕飒	境内自然人	314,313	0.09
85	刘耀坤	境内自然人	312,083	0.09
86	王军	境内自然人	312,083	0.09
87	章淼	境内自然人	298,708	0.09
88	张轩	境内自然人	287,563	0.08
89	黄丹	境内自然人	287,563	0.08
90	王维	境内自然人	280,875	0.08
91	全克敏	境内自然人	267,500	0.08
92	吴水印	境内自然人	260,262	0.07
93	吴保军	境内自然人	258,583	0.07
94	莫苗苗	境内自然人	254,125	0.07
95	陈金妹	境内自然人	253,233	0.07
96	崔琪倩	境内自然人	246,328	0.07
97	吴蓉	境内自然人	245,208	0.07
98	韩峰	境内自然人	240,750	0.07
99	黄亮	境内自然人	240,750	0.07
100	魏晓东	境内自然人	222,917	0.06
前 100 名股东合计			<b>335,288,342</b>	<b>96.32</b>
其余 298 名股东合计			<b>12,811,657</b>	<b>3.68</b>
总计			<b>348,099,999</b>	<b>100.00</b>

注：报告期内公司原股东孙德荣（序号 26）离世，其所持发行人股份由女儿王菲菲依法继承。

## （二）发行人业务

发行人的主营业务为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，发行人基于自

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，积极拓展广告服务及保险经纪业务，该类业务系发行人对现有用户资源的深度挖掘，从而进一步丰富发行人的收入结构并提升收入规模，增强发行人的持续盈利能力。自设立以来，发行人的主营业务未发生重大变化。

报告期内公司目前主要从事金融信息服务、广告服务业务、保险经纪业务及少量其他业务，相关业务板块涉及的主要产品或服务情况如下表所示：

主营业务板块	主要产品或服务名称	
金融信息服务	PC 端金融服务平台	财富掌门高级版
		财富掌门标准版
		全赢博弈私享家版
		全赢博弈先锋版
		全赢博弈版
		全赢博弈智能操盘系统
广告服务	利用公司金融信息服务积累的客户资源、流量入口优势，与证券公司进行深度合作，通过在金融信息服务产品中投放广告等促销措施，吸引投资者在合作的证券公司开户、交易，从而向证券公司收取相应广告费用	
保险经纪	发行人基于金融信息服务积累的客户资源、流量入口优势及营销优势，与保险公司进行合作开展寿险产品的宣传与推介，提供办理投保手续、保全变更、理赔咨询等服务，并向合作保险公司按照约定收取经纪费用（佣金）	
其他	少量技术开发、电信增值等业务	

### 三、本保荐机构是否存在可能影响公正履行保荐职责的情形

1、本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

2、发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

3、本保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员不存在拥有发行人权益、在发行人任职等情况；

4、本保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、



实际控制人、重要关联方不存在相互提供担保或者融资等情况；

5、本保荐机构与发行人之间不存在其他关联关系。

#### 四、本保荐机构内部审核程序和内核意见

遵照中国证监会《保荐管理办法》等相关法律、法规及规范性文件之规定，保荐机构按照严格的程序对发行人首次公开发行 A 股股票并上市进行了审核。

根据中国证券监督管理委员会 2018 年第 6 号公告《证券公司投资银行类业务内部控制指引》的最新要求，国泰君安证券制定并完善了《投资银行类业务尽职调查管理办法》、《投资银行类业务内部控制管理办法》、《投资银行类业务立项评审管理办法》、《投资银行类业务内核管理办法》、《投资银行类业务项目管理办法》等证券发行上市的尽职调查、内部控制、内部核查制度，建立健全了项目立项、尽职调查、内核的内部审核制度。上述内部审核制度均自 2018 年 7 月 1 日起施行。

国泰君安证券设立了内核委员会作为投资银行类业务非常设内核机构，风险管理二部作为投资银行类业务常设内核机构，履行对投资银行类业务的内核审议决策职责，对投资银行类业务风险进行独立研判并发表意见。

内核委员会负责对投资银行类项目材料和文件进行审议，确保投资银行类业务符合法律法规、中国证监会等监管机构的有关规定、自律规则的相关要求。

风险管理二部负责对提交、报送、出具或披露的项目材料和文件进行审核，对提交、报送、出具或披露后需补充或修改的项目材料和文件进行审核，确保其符合法律法规、中国证监会等监管机构的有关规定、自律规则的相关要求。

##### （一）内部委员会审议程序

1、内核会议审议申请：投资银行类业务项目组将申报材料提交风险管理二部，申请内核会议审议。

2、内核会议申请的受理：风险管理二部在确认项目完成内核会议审议前置程序后，安排审核人员对项目组提交的申报材料进行审核，就申报材料是否符合法律法规、中国证监会等监管机构的有关规定、自律规则的相关要求出具预审意

见。

3、材料修改及意见答复：项目组根据审核人员的预审意见对申报材料进行相应修改，并将修改完成的申报材料及审核意见的答复及时提交；审核人员确认项目组答复后，方可提交内核委员审议。

4、内核委员审议：风险管理二部将修改完成的申报材料发送给内核委员进行书面审核。内核委员应当在对项目文件和材料进行仔细研判的基础上，结合项目质量控制报告，重点关注审议项目是否符合法律法规、规范性文件和自律规则的相关要求，尽职调查是否勤勉尽责。发现审议项目存在问题和风险的，应提出书面反馈意见。

5、内核会议：内核负责人为会议召集人，负责召集内核会议、决定会议的形式、会议日期等。内核负责人因故不能召集时，由内核负责人指定的其他内核委员召集。

## （二）内核会议召开方式

内核委员会应当以现场、通讯等会议方式履行职责，以投票表决方式对表决事项作出审议。

## （三）内核会议议程

内核会议由内核负责人主持，内核负责人因故未能出席会议时，由内核负责人指定的其他内核委员主持。

内核会议一般按以下流程进行：

- 1、由项目组简要介绍项目情况及项目存在的主要风险；
- 2、由质控团队简要介绍项目存疑或需关注的问题、项目底稿检查情况、现场核查情况（如有）等；
- 3、由合规管理组简要介绍项目问核情况（如有）；
- 4、由审核人员简要介绍项目存疑或需关注的问题；
- 5、内核委员就关注问题向项目组进行询问，并提出专业意见和建议，项目保荐代表人或项目负责人答辩。

#### （四）内核会议表决机制

内核委员经过充分讨论后独立行使表决权，对项目进行表决。内核会议应当形成明确的表决意见。投票实行一人一票制，表决票设同意、不同意两种，投票委员不得弃权。同意对外提交、报送、出具或披露材料和文件的决议至少需经三分之二以上参会内核委员表决通过，否则视为否决（不予通过）。

内核表决应当至少满足以下条件：

- 1、参加内核会议的委员人数不得少于 7 人；
- 2、来自内部控制部门的委员人数不得低于参会委员总人数的 1/3；
- 3、至少有 1 名合规管理人员参与投票表决。

若存在内核委员为拟申报项目签字保荐代表人、项目组成员或其他应予以回避的情形时，相关内核委员应回避表决。

内核会议表决意见有效期不超过六个月。

#### （五）内核意见的跟踪复核

项目组应根据内核意见补充完善申请材料，将内核意见的答复、落实情况提交内核机构审核，确保内核意见在项目材料和文件对外提交、报送、出具或披露前得到落实。项目材料和文件需报公司审批同意通过后方可对外提交、报送、出具或披露。

根据中国证券监督管理委员会 2018 年第 6 号公告《证券公司投资银行类业务内部控制指引》的要求，国泰君安证券现行内部审核制度均自 2018 年 7 月 1 日起施行。

##### 1、问核程序

2016 年 5 月 25 日，本保荐机构根据《国泰君安证券股份有限公司保荐项目尽职调查情况问核制度》及中国证监会相关规定的要求，对北京指南针科技发展股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市项目进行了问核，保荐代表人对问核事项逐项答复，填写《国泰君安证券股份有限公司关于北京指南针科技发展股份有限公司首次公开发行股票重要事项尽职调查情况问核表》，誊写该表所附承诺事项，并签字确认。保荐机构保荐业务部门负责人参加了问核程序，并在《国

泰君安证券股份有限公司关于北京指南针科技发展股份有限公司首次公开发行股票重要事项尽职调查情况问核表》上签字确认。

## 2、内核程序

2016年5月13日，本次发行内核会议召开，会议由内核小组组长主持。保荐代表人及项目组成员参加会议对项目进行陈述并对委员提问进行答辩，内核委员从专业角度对申报材料中较为重要和关注的问题进行核查和充分讨论，并形成内核意见。内核会议后，项目组根据内核委员的意见对申报材料进行了相应修改和完善，并将修改后的材料和回复意见提交给内核委员。经本保荐机构内核小组投票表决，内核小组成员10人均同意推荐发行人本次发行。

本保荐机构内核小组审议认为：

发行人符合首次公开发行股票并在创业板上市的条件，本次发行符合《公司法》、《证券法》、《创业板首发管理办法》等法律法规的规定，申请文件所涉及的内容真实、准确、完整，对重大事实的披露不存在虚假记载、严重性误导或重大遗漏，募集资金投向符合国家产业政策要求。本保荐机构同意向中国证监会推荐指南针首次公开发行股票并在创业板上市。

## 第二节 本保荐机构承诺事项

### 一、保荐机构对本次发行保荐的一般承诺

本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其主要股东进行了尽职调查、审慎核查。根据发行人的委托，保荐机构组织编制了本次IPO申请文件，同意推荐发行人本次公开发行及上市，并据此出具本发行保荐书。

### 二、保荐机构对本次发行保荐的逐项承诺

（一）保荐机构已按照中国证监会的有关规定对发行人进行了充分的尽职调查和辅导，本保荐机构有充分理由确信发行人至少符合下列要求：

1、符合首次公开发行股票并在创业板上市的条件和有关规定，具备持续发展能力；

2、与发起人、主要股东之间在业务、资产、人员、机构、财务等方面相互独立，不存在同业竞争、显失公允的关联交易以及影响发行人独立运作的其他行为；

3、公司治理、财务和会计制度等不存在可能妨碍持续规范运作的重大缺陷；

4、高管人员已掌握必备的证券市场法律、行政法规和相关知识，知悉上市公司及其高管人员的法定义务和责任，具备足够的诚信水准和管理上市公司的能力及经验。

**（二）根据《证券发行上市保荐业务管理办法》第 33 条的规定，本保荐机构作出如下承诺：**

1、有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

2、有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

3、有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

4、有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

5、保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

6、保证保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

7、保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

8、自愿接受中国证监会依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施。

**（三）保荐机构保证不存在下列可能影响公正履行保荐职责的情形：**

1、保荐机构及其大股东、实际控制人、重要关联方持有发行人的股份合计超过百分之七；

2、发行人持有或者控制保荐机构股份超过百分之七；

3、保荐机构的保荐代表人或者董事、监事、经理、其他高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职等可能影响公正履行保荐职责的情形；

4、保荐机构及其大股东、实际控制人、重要关联方为发行人提供担保或融资。

#### （四）保荐机构及保荐代表人的特别承诺

1、本保荐机构与发行人之间不存在其他需披露的关联关系；

2、本保荐机构及负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人未通过本次证券发行保荐业务谋取任何不正当利益；

3、负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人及其配偶未以任何名义或者方式持有发行人的股份；

4、因本保荐机构为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失，但能够证明本机构没有过错的除外。

### 第三节 保荐机构对本次发行的保荐结论

#### 一、保荐机构对本次发行的推荐结论

国泰君安作为指南针首次公开发行 A 股股票并在创业板上市的保荐机构，按照《公司法》、《证券法》和中国证监会《创业板首发管理办法》、《保荐管理办法》等法律法规的规定，对发行人进行了尽职调查、审慎核查。

本保荐机构对发行人是否符合证券发行上市条件及其他有关规定进行了判断、对发行人存在的主要问题和风险进行了提示、对发行人发展前景进行了评价、对发行人本次公开发行股票履行了内部审核程序并出具了内核意见。

经过审慎核查，本保荐机构发行内核小组及保荐代表人认为本次推荐的发行人首次公开发行 A 股股票并在创业板上市符合《公司法》、《证券法》、《创业板首发管理办法》等法律、法规、政策规定的有关拟上市公司首次公开发行 A 股股票并在创业板上市的条件，募集资金投向符合国家产业政策要求。因此，本保荐机构同意推荐指南针首次公开发行 A 股股票并在创业板上市。

## 二、本次发行的决策程序合法

### （一）发行人就本次发行履行的决策程序

经查验发行人提供的董事会会议资料及股东大会会议资料，发行人就首次公开发行 A 股股票并上市事宜履行了以下决策程序：

2016 年 5 月 12 日，发行人召开 2016 年第二次临时股东大会会议审议通过了如下有关本次发行与上市的议案：

- 一、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市的议案》；
- 二、《关于授权董事会办理首次公开发行股票并在创业板上市具体事宜的议案》；
- 三、《关于公司首次公开发行股票前滚存利润分配的议案》；
- 四、《关于公司募集资金投资项目可行性研究报告的议案》；
- 五、《关于制定公司章程（草案）的议案》；
- 六、《关于制定公司股东大会议事规则（草案）的议案》；
- 七、《关于制定公司董事会会议事规则（草案）的议案》；
- 八、《关于制定公司募集资金管理及使用制度（草案）的议案》；
- 九、《关于制定信息披露管理制度(草案)的议案》；
- 十、《关于制定公司投资者关系管理制度（草案）的议案》；
- 十一、《关于公司未来三年股东分红回报规划的议案》；
- 十二、《关于公司近三年关联交易予以确认的议案》；
- 十三、《关于公司近三年财务审计报告的议案》；
- 十四、《关于制定公司上市后三年内公司股价低于每股净资产稳定股价的预案的议案》；
- 十五、《关于首次公开发行股票填补摊薄即期回报的相关措施及承诺的议案》；
- 十六、《关于公司持股满三年的股东公开发售股票以及授权董事会确定具体发行、发售股票数量的议案》；
- 十七、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市事项出具有关承诺并提出相应约束措施的议案》；

十八、《关于董事会关于内部控制自我评价报告的议案》；

十九、《关于公司未来三年发展规划的议案》；

二十、《关于公司首次公开发行股票并上市申请被受理后股票在全国中小企业股份转让系统暂停转让的议案》。

2017年4月21日，发行人召开2017年第二次临时股东大会会议审议通过了《关于公司募集资金投资项目可行性研究报告的议案》。

2017年4月27日，发行人召开2017年第三次临时股东大会会议审议通过了如下有关本次发行与上市的相关修正议案：

一、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市的议案》；

二、《关于授权董事会办理首次公开发行股票并在创业板上市具体事宜的议案》；

三、《关于公司首次公开发行股票前滚存利润分配的议案》；

四、《关于制定公司章程（草案）的议案》；

五、《关于公司近三年关联交易予以确认的议案》；

六、《关于公司近三年财务审计报告的议案》；

七、《关于公司持股满三年的股东公开发售股票以及授权董事会确定具体发行、发售股票数量的议案》；

八、《关于董事会关于内部控制自我评价报告的议案》。

2018年6月28日，发行人召开2017年年度股东大会会议审议通过了如下有关本次发行与上市的相关修正议案：

一、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市的议案》；

二、《关于授权董事会办理首次公开发行股票并在创业板上市具体事宜的议案》；

三、《关于公司近三年关联交易予以确认的议案》；

四、《关于公司近三年财务审计报告的议案》。

2019年6月26日，发行人召开2018年年度股东大会，会议审议通过了如下有关本次发行与上市的相关修正议案：

一、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市的议案》；



二、《关于授权董事会办理首次公开发行股票并在创业板上市具体事宜的议案》；

三、《关于公司未来三年股东回报规划的议案》；

四、《关于公司近三年关联交易予以确认的议案》；

五、《关于公司近三年财务审计报告的议案》；

六、《董事会关于内部控制自我评价报告的议案》；

七、《关于公司未来三年发展规划的议案》。

## （二）保荐机构核查意见

经保荐机构核查，发行人已依照《公司法》、《证券法》及《创业板首发管理办法》等法律法规的有关规定，就本次证券发行召开了董事会与股东大会；发行人首次公开发行股票并在创业板上市的相关议案，已经发行人董事会、股东大会审议通过；相关董事会、股东大会决策程序合法合规，决议内容合法有效。本次发行尚待中国证监会核准，本次发行股票的上市交易尚须经深圳证券交易所同意。

## 三、本次发行符合《公司法》规定的条件

发行人的资本划分为股份，每一股的金额相等。发行人本次拟发行的股票为人民币普通股股票，每股面值 1 元，每一股份具有同等权利；每股的发行条件和发行价格相同，任何单位或者个人所认购的股份，每股应当支付相同价格，符合《公司法》第一百二十五条和第一百二十六条的规定。

## 四、本次发行符合《证券法》规定的发行条件

本保荐机构对发行人本次发行是否符合《证券法》规定的发行条件进行了尽职调查和审慎核查，核查结论如下：

1、发行人不存在未经依法核准公开发行证券的情形，符合《证券法》第十条之规定；

2、发行人已经聘请国泰君安担任本次公开发行证券的保荐机构，符合《证券法》第十一条之规定；

3、发行人具备健全且运行良好的组织机构，具有持续盈利能力，财务状况良好，最近三年财务会计文件无虚假记载，无其他重大违法行为，且发行人符合《创业板首发管理办法》所规定的各项发行条件，符合《证券法》第十三条之规定；

4、发行人根据法律法规的要求报送申报材料，符合《证券法》第十四条及第十九条之规定；

5、发行人向中国证监会报送了真实、准确、完整的证券发行申请文件，为本次发行出具有关文件的证券服务机构和人员，已严格履行法定职责，并保证其所出具文件的真实性、准确性和完整性，符合《证券法》第二十条之规定。

## 五、本次发行符合《创业板首发管理办法》规定的条件

本保荐机构对发行人本次发行是否符合《创业板首发管理办法》规定的发行条件进行了尽职调查和审慎核查，核查结论如下：

1、发行人符合《创业板首发管理办法》第十一条规定的下列条件：

（1）发行人是由原北京指南针证券研究有限公司、王群、孙德兴、陈浩、杨新宇、张春林、孙鸣等7名发起人共同出资组建的股份有限公司，上述7名发起人于2001年2月8日共同签署了《发起人协议》。公司于2001年4月16日经北京市人民政府经济体制改革办公室以“京政体改股函[2001]28号”文件批准，并于2001年4月28日取得北京市工商局核发的“1100001267818号”《企业法人营业执照》。发行人自成立之日起至今，依法有效存续，不存在法律、法规及《公司章程》中规定的需要终止的情形，为依法设立且合法存续的股份有限公司，且持续经营三年以上。

（2）发行人最近两年连续盈利，最近两年净利润累计不少于1,000万元。净利润以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据。

（3）最近一期末净资产不少于2,000万元，且不存在未弥补亏损。

（4）发行人发行前的股本总额为34,810.00万元，本次拟发行5,690.00万股，每股面值1元。

2、发行人的注册资本已足额缴纳，发起人或者股东用作出资资产的财产权转移手续已办理完毕，发行人的主要资产不存在重大权属纠纷，符合《创业板首

发管理办法》第十二条的规定。

3、发行人主要经营一种业务，即证券工具型软件终端等产品的研发及销售业务，并通过该等产品向投资者提供专业的数据分析及投资咨询等服务，发行人的生产经营活动符合法律、行政法规和《公司章程》的规定，符合国家产业政策及环境保护政策，符合《创业板首发管理办法》第十三条的规定。

4、发行人最近两年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大变化，公司控制权没有发生变更，符合《创业板首发管理办法》第十四条的规定。

5、发行人的股权清晰，控股股东、实际控制人所持发行人的股份不存在重大权属纠纷，符合《创业板首发管理办法》第十五条的规定。

6、发行人具有完善的公司治理结构，依法建立健全了股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会秘书、审计委员会制度，相关机构和人员能够依法履行职责；发行人已建立健全股东投票计票制度，建立发行人与股东之间的多元化纠纷解决机制，切实保障投资者依法行使收益权、知情权、参与权、监督权、求偿权等股东权利，符合《创业板首发管理办法》第十六条的规定。

7、发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，并由注册会计师出具无保留意见的审计报告，符合《创业板首发管理办法》第十七条的规定。

8、发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司财务报告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率与效果，并由注册会计师出具无保留结论的内部控制鉴证报告，符合《创业板首发管理办法》第十八条的规定。

9、发行人的董事、监事和高级管理人员忠实、勤勉，具备法律、行政法规和规章规定的资格，且不存在下列情形，符合《创业板首发管理办法》第十九条的规定：

（1）被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期的；

（2）最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者最近一年内受到证券交易所公开谴责的；

（3）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见的。

10、发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为，发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行证券，或者有关违法行为虽然发生在三年前，但目前仍处于持续状态的情形，符合《创业板首发管理办法》第二十条的规定。

综上，发行人具备《公司法》、《证券法》以及《创业板首发管理办法》等法律法规和规范性文件规定的申请首次公开发行股票并在创业板上市的实质条件。

## 第四节 发行人存在的主要风险

### 一、经营业绩大幅波动的风险

公司的主营业务是向投资者提供及时、专业的金融数据分析和证券投资咨询服务。随着中国经济快速发展及国家政策的推动，国内证券市场迅速发展，投资者队伍亦不断壮大，为金融信息服务行业的发展带来了广阔的空间。该等业务的经营情况与证券市场的发展和景气程度密切相关，报告期内公司主营业务收入分别为 57,126.53 万元、66,909.87 万元、57,769.57 万元和 36,396.91 万元，归属于母公司股东的净利润分别为 14,466.74 万元、15,482.11 万元、12,786.52 万元和 9,735.16 万元，2018 年受国内证券市场表现较为低迷的影响，发行人主营业务收入同比下滑 13.66%，归属于母公司股东的净利润同比下滑 17.41%。未来，若我国证券市场出现长期低迷、市场交投不活跃等情况，投资者对金融信息及咨询等服务的需求可能下降，从而可能引起公司产品销售和服务收入的下滑，导致公司盈利能力的波动。

基于现有客户结构和业务模式，发行人开始进一步在广告服务业务、保险经纪业务等方面进行延伸布局，从而丰富公司主营业务收入构成；同时，发行人在成本、费用方面加强管控，以便减小公司业绩波动的幅度。但未来如果出现证券市场大幅波动、投资者对金融信息及咨询等服务的需求发生较大变化、公司在新业务方面开发进度不及预期，或者公司在成本、费用管控方面执行不力，可能会导致发行人经营业绩出现大幅波动。

### 二、现有业务受行业监管政策变动影响的风险

目前国内对证券期货信息经营业务实行许可经营制度，未经证券交易所或期货交易所许可，任何单位和个人不得发布证券期货交易即时行情。对于业务经营中所使用的证券交易信息，公司已与上证信息公司、深证信息公司等授权机构建立了长期稳定的合作关系，取得了相关信息发布的授权，并按期提出展期或者换发许可证的申请，确保持续具备各项证券期货信息经营资格。

此外，公司所从事的金融信息服务业务属于证券投资咨询服务范畴，依法应当取得中国证监会颁发的相关业务资格证书，并接受中国证券业协会及证券交易所等部门的监管。公司及其子公司现持有中国证监会颁发的《经营证券期货业务许可证》，具备从事证券投资咨询业务的资格。

若未来国内关于金融信息经营许可、证券投资咨询业务许可的政策发生变化，出现公司当前证书失效后无法继续取得该类许可的情形，则可能直接影响公司现有业务的正常经营。

### 三、金融产品创新带来的法律监管风险

互联网技术创新和金融产品创新，是促进金融信息服务行业发展的重要因素，也是推动金融信息服务行业创新的主要动力。当前互联网技术日新月异、金融创新产品层出不穷，导致监管体系及相应的政策制定可能出现一定的滞后，从而出现部分业务领域缺乏明确法规进行规范的情况，由此可能引发包括发行人在内的金融信息服务企业所从事的部分业务存在法律监管风险。

### 四、技术及产品创新滞后的风险

公司目前主要依托互联网和移动通讯网提供金融信息服务，新产品的推出不仅需要互联网、数据挖掘及整理等 IT 技术的保障，还需要融合证券分析、金融工程及用户行为分析等方面的技术，对公司技术创新的要求较高。互联网技术、软件技术及数据处理技术发展迅速，金融工具创新速度不断加快，而客户对金融信息的需求也日益多元化、个性化。在此背景下，公司需要不断更新技术水平、及时把握市场动态、准确了解用户需求，从而及时推出新的产品、服务，以提升自身的市场竞争力。若公司未来不能紧跟技术更新步伐、准确掌握用户需求，则可能出现技术及产品创新滞后的情形，从而可能对公司市场竞争力和盈利能力造成不利影响。

### 五、专业技术人员流失的风险

公司属于技术密集型企业，技术研发和产品创新工作依赖公司的专业技术人

员，专业技术人员流失可能会对公司的经营和发展带来重大影响。公司自成立以来，始终重视人才的培养，拥有一支技术过硬、人员稳定的技术团队。报告期内公司专业技术人员队伍稳定，未出现技术人员重大流失的情形。公司采取了多种措施，如制定适当的员工薪酬体系及职业晋升通道体系等以保持技术人员团队的稳定性。但随着市场竞争的加剧，不排除专业技术人员流失的可能，从而对公司的未来发展产生不利的影响。

## 六、市场竞争加剧的风险

公司经过多年的研发和经营，已形成技术、产品、用户、服务及平台等多方面的竞争优势，具备较强的市场竞争实力。但是，由于互联网技术、金融产品的创新速度较快，国内同行业公司不断增加资金、技术的投入，国际知名企业也在不断进入国内市场，金融信息服务行业的市场竞争日趋激烈。随着投资者对金融信息的需求不断增加，对相关产品的数据处理能力、安全性、系统可扩展性的要求将不断提高。如果公司不能适时加大人力物力的投入，及时进行产品升级和新产品开发，或出现决策失误、市场开拓不力等情况，将面临不利的市场竞争局面。

## 七、客户开发及管理风险

公司是国内最早从事金融信息服务业的企业之一，截至 2019 年 6 月末公司产品累计付费用户约 86.48 万人。庞大的用户群体是公司收入和利润快速增长的主要来源，也是公司包括广告服务、保险经纪在内的各项延伸业务的基础。公司通过不断丰富产品功能、持续优化客户体验等方式积极满足客户日趋多样化的信息使用需求。随着未来市场竞争的加剧，公司若不能有效地实现净付费用户规模的增加，则会对公司的业务发展带来重大不利影响。

历史上公司对于用户产品到期后是否可以续费使用现有版本在销售合同中未明确规定允许或禁止，在实际操作中若客户提出要求一般会为其提供按年续费服务。由于公司付费用户更倾向于重新购买具有重大功能升级的新版本产品，而对历史版本的续费持续使用需求极小，因此公司在商业上一般不鼓励客户续费使用老产品，并主要采取三年期、四年期等长周期的“套装”销售模式。

2017 年开始发行人对于新购买私享家四年期产品的客户，在销售合同中明

确约定允许客户在新购买的“套装”产品到期后进行按年续费使用，同时在财富管理系列新产品销售中亦明确按年续费使用。但如果未来出现大部分客户产品到期后选择继续续费使用原版本产品而非购买发行人开发的新版本产品，可能会对发行人同期相关新版本产品的销售产生一定的不利影响。

## 八、互联网系统及数据安全风险

公司的主营业务是以互联网为工具开展，因此公司业务的持续开展依托于网络系统安全可靠的运行。为确保产品服务的稳定性和安全性，公司将网络服务器托管于中国联通、中国电信、中国移动等大型网络运营商提供的专业机房中，并配置了稳定、成熟的数据安全硬件和软件，同时在内部建立了严格的数据备份管理制度及相关操作制度。目前公司已建立完善的 IDC 机房备份体系并实现异地容灾、互相备份。但是互联网及相关设备客观上存在着网络基础设施故障、软件漏洞、网络恶意攻击及自然灾害等因素引起网络瘫痪的风险。上述风险一旦发生，客户将无法及时享受公司提供的产品和服务，严重时可能造成公司业务中断，从而影响公司的声誉和经营业绩甚至引起法律诉讼。因此，公司存在互联网系统和数据安全风险。

## 九、规模扩大引致的管理风险

近年来随着业务规模的扩张，公司资产规模、人员规模快速扩大，在此过程中实施精细化管理的重要性也越来越高，未来公司在机制建立、战略规划、组织设计、运营管理、资金管理和内部控制等方面的管理水平将面临更大的挑战。如果公司未能及时调整经营观念和管理手段，将面临企业规模扩张所带来的管理风险。

## 十、税收优惠及财政补贴政策变动的风险

发行人主要通过自主研发的软件终端产品提供金融信息服务，享受国家实施的多项税收优惠和财政补贴政策。根据相关规定，发行人于 2014 年被认定为高新技术企业，证书编号为 GR201411003014，有效期为三年，自 2014 年至 2016



年享受 15%的企业所得税税率的优惠政策。2016 年末发行人拥有的高新技术企业资质有效期届满后，发行人已在规定日期前提交高新技术企业认定申报材料并于 2017 年 10 月 25 日重新通过认定，取得编号为 GR201711001765 的高新技术企业证书，有效期为三年，自 2017 年至 2019 年享受 15%的企业所得税税率的优惠政策。同时，根据相关规定，发行人备案的软件产品自 2019 年 6 月 10 日起享受增值税实际税负超过 3% 部分即征即退政策

根据相关规定，发行人子公司天一星辰报告期内软件产品享受增值税实际税负超过 3% 部分即征即退的优惠政策。此外，天一星辰于 2012 年取得了北京市经济和信息化委员会颁发的京 R2012-0060 号《软件企业认定证书》，享受自 2012 年至 2013 年免征企业所得税、自 2014 年至 2016 年减半征收企业所得税的优惠政策。

关于发行人享受的全部税收优惠及依据请见本招股说明书“第九节 财务会计信息与管理层分析/七、主要税收政策、缴纳的主要税种及税率”。未来，若国家及地方政府主管机关对高新技术企业、软件企业和软件产品所得税、增值税的优惠政策或相关政府补贴政策作出对发行人不利的调整，将对发行人的经营业绩和盈利能力产生不利影响。

## 十一、募集资金投资项目无法达到预期收益的风险

公司本次发行募集的资金将主要投资于 PC 金融终端系列产品升级优化项目、移动端金融产品建设项目、华南研发中心及客户服务中心建设项目、大数据营销及研究中心的开发项目。上述募投项目是公司在充分考虑国家相关产业政策、行业发展趋势及公司现有业务经营现状，并经过充分的市场调研和审慎的可行性分析后进行的决策。在该等项目的具体实施过程中，公司可能面临产业政策变化、证券市场景气程度变化等诸多不确定因素，从而可能导致项目的投资成本、投资收益率偏离预期效果。此外，上述项目投产后，短期内将增加每年的折旧及摊销费用，从而可能在一定程度上影响公司盈利能力的提升。

## 十二、货币资金管理风险

公司目前的资产构成中货币资金占比较高，截至 2019 年 6 月 30 日公司货币

资金余额为 92,956.27 万元，占公司资产总额的比例为 68.11%。从公司的业务发展需求来看，保持高水平的现金储备，有利于公司适应互联网技术及证券市场产品的快速变动，确保公司技术、服务的不断创新，有利于公司及时把握新的商业机会，应对日益激烈的市场竞争。同时，若公司不能采取适当的货币资金管理策略实现货币资金安全性、流动性和收益性的有效平衡，则可能出现货币资金利用率低等现金管理风险。

### 十三、经营业绩全年分布不均衡风险

报告期内公司的产品和服务以“体验式”销售模式开展，公司绝大多数付费客户是从发行人的免费版产品试用开始，经过一段时间体验后，公司会根据用户需求向其推荐低端版本付费产品，并逐渐升级使用中端版本付费产品，最终至购买高端版本产品。通常情况下，公司注册用户从免费版逐步升级至高端版本的体验周期需要半年至一年时间。因此，公司各版本产品的销售并非全年连续不间断进行，而是依据当时市场情况和公司实际经营情况进行有节奏、有规律的销售，其中：公司的低端版本销售根据阶段性的免费版客户的数量累计和体验情况，全年各月基本常态化开展销售；中端版本产品则根据低端版本用户数量累积和体验情况，每年安排 3 次左右的集中销售；高端版本则根据中端版本用户数量累积和体验情况，每年只安排 1-2 次左右的集中销售。

受上述销售模式和销售周期的影响，公司实施中高端产品集中销售活动月份的销售收入和净利润会大幅增长，在未实施中高端产品集中销售的月份的销售收入和净利润会相对较小，甚至会出现个别月份亏损的情形。2017 年上半年、2018 年上半年公司营业收入占全年的比例分别为 63.97% 和 62.45%，归属于母公司股东净利润占全年的比例分别为 83.20% 和 87.03%，主要系公司在 2017 年、2018 年均在上半年进行了高端版本产品的集中销售活动所致。2019 年上半年公司对新推出的财富掌门系列高端产品进行了集中销售，预计 2019 年上半年营业收入及净利润的全年占比依然保持较高水平。

综上所述，受经营模式和销售周期的特点影响，发行人可能出现经营业绩全年分布不均衡的风险，其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。

## 十四、公司购置房产引致折旧大幅增加的风险

随着业务的快速发展，公司员工规模不断扩大。报告期初公司的办公场所主要通过租赁方式取得且较为分散，不利于公司集中规划和统一管理，因此公司于2016年和2017年购置了部分房产以提升管理效率，为员工创造良好的工作环境。公司购置的房产（含装修费）总价值为33,713.67万元，此后每年会产生一定金额的折旧费用。虽然购置房产会减少公司房产租赁的相应支出，但该等折旧费用的计提仍可能会对公司的经营业绩带来影响，从而可能在一定程度上影响公司盈利能力的提升。

## 十五、发行人未决诉讼可能引致经济利益流出的风险

截至本招股说明书签署日，发行人全资子公司上海指南针自2009年4月至今存在与亚太影视媒体服务有限公司、华通泰丰卫星网络资讯有限公司、Asia Broadband Network Pte Ltd.涉及中华卫视股权转让方面的未决诉讼，详见“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼或仲裁事项”具体内容。

发行人积极应对相关诉讼，一方面发行人子公司上海指南针已委托澳门方盛律师事务所向澳门中级法院提起上诉以保护自身利益，且未决诉讼涉及上海指南针可能潜在偿付的金额相对于发行人资产状况、收入规模及盈利能力影响较小；另一方面，发行人已对仍持有的中华卫视股权按照账面价值计提减值准备600万元，具备谨慎性。

虽然发行人聘请并委托澳门地区律师事务所采取法律诉讼方式维护自身合法权益且案件发回澳门初级法院重审的有利结果，但由于上述未决诉讼的所在地属于澳门地区，法律诉讼程序复杂且时间跨度较长，当地法院对发行人诉讼请求的支持与否及支持程度存在一定的不确定性，未来发行人可能因涉诉事项导致经济利益的流出，从而影响发行人当期的经营业绩。

## 十六、净资产收益率和每股收益摊薄的风险

本次发行完成后，公司股本、净资产将有较大幅度的增加，但由于募集资金投资项目的效益短期内无法显现，并且募集资金项目实施后公司固定资产和无形

资产规模扩大将导致折旧、摊销费用增加，因此可能存在发行后短期内公司每股收益、净资产收益率出现下降的情况。

## 十七、知识产权风险

公司自成立以来不断进行产品和技术创新，目前已拥有多项软件著作权、商标权及其他非专利技术，并成功应用于公司的现有产品及服务。该等无形资产现已成为公司核心竞争力的重要组成部分，未来若公司的知识产权受到侵犯，或者非专利技术失密，则可能会削弱公司业务的核心竞争力，从而给公司的盈利水平造成不利影响。

## 十八、成长性风险

从上述风险事项可以看出，公司在未来发展过程中，经营业绩可能受证券市场前景气程度、行业监管政策、技术和研发、管理经营等多方面因素的影响。公司管理层及保荐机构在本招股说明书中关于公司未来成长性及持续盈利能力的判断，系基于现有的行业前景、市场地位、业务模式、研发能力、核心技术能力及持续创新能力等因素的分析结果。若未来影响上述环境因素发生不利变化，且公司不能及时做出调整，则可能出现公司无法按照预期情况实现成长的风险。

## 十八、股价波动的风险

由于二级市场股票价格不仅取决于公司经营状况，同时也受利率、汇率、通货膨胀、国内外政治经济形势及投资者心理预期等因素的影响，导致股价波动的原因较为复杂。特此提醒投资者，在投资本公司股票时可能因股价波动而遭受损失。

## 第五节 对发行人发展前景的简要评价

随着国民经济的增长、多层次资本市场建设的日益完善，我国证券市场近年来得到了长足的发展，投资者参与证券市场的意愿正在迅速增强，其投资能力也在不断提高。根据证券交易所统计数据，2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-6月，我国沪、深A股成交金额分别为127.24万亿元、112.41万亿元、90.14万亿元和69.41万亿元，虽然整体呈下降趋势，但每年年度成交金额的规模均保持较高水平。与此同时，随着证券市场的快速发展，金融创新产品逐渐增加、投资品种逐渐丰富，涉及上市公司经营数据、相关行业新闻动态等信息量越来越大，投资者对于信息获取的及时性、全面性要求也越来越高。同时，鉴于国内证券市场参与者以个人投资者为主，大多数投资者没有经过系统的学习，缺乏专业投资技术，对于金融数据的深度挖掘服务、付费金融信息服务的认同度越来越高。

投资者对金融信息需求的不断增强，促使金融信息服务行业进入了快速发展阶段，并逐步形成了较为成熟的多元化盈利模式，目前互联网已成为全社会及时、全面地获得证券分析专业信息的首要渠道，行业呈现规模扩大化、技术专业化和产品丰富化、用户成熟化、行业集中化等发展趋势。

发行人结合行业发展趋势和发行人实际情况制定了合理的发展战略与业务发展计划，对未来的发展进行了明晰的规划，确保发行人稳定、可持续的增长。同时，发行人已形成突出的研发与产品优势、品牌与用户优势、服务与营销优势、管理团队优势等。

发行人本次公开发行募集资金拟投资于“PC金融终端系列产品升级优化项目”、“移动金融终端产品项目”、“华南研发中心及客户服务中心建设项目”和“大数据营销及研究中心项目”。以上募集资金项目的实施，有利于提高发行人产品和服务质量，更好地满足客户需求，增强发行人的核心竞争力和盈利能力，巩固发行人在金融信息服务业的领先地位和品牌形象，为发行人实现可持续发展提供保障。

综上分析，本保荐机构认为，发行人具有较强的自主创新能力和良好的成长性，在我国金融信息服务业中具有较为突出的行业地位和较为明显的核心竞争优

势，符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》等法规的要求。

（以下无正文）

附件一：《保荐代表人专项授权书》

附件二：《国泰君安证券股份有限公司关于签字保荐代表人情况的说明》

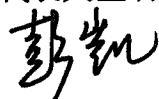
附件三：《国泰君安证券股份有限公司关于北京指南针科技发展股份有限公司的成长性专项意见》

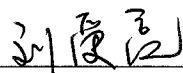
（本页无正文，为《国泰君安证券股份有限公司关于北京指南针科技发展股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书》之签署页）

项目协办人签名：

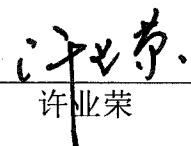
  
裴文斐

保荐代表人签名：

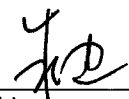
  
彭凯

  
刘爱亮

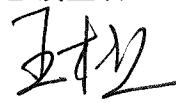
内核负责人签名：

  
许业荣

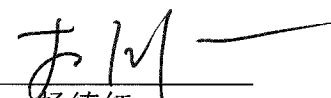
保荐业务负责人签名：

  
朱健

保荐机构总裁签名：

  
王松

保荐机构法定代表人/董事长签名：

  
杨德红



国泰君安证券股份有限公司

2019年 9 月 11 日

## 保荐代表人专项授权书

本保荐机构已与北京指南针科技发展股份有限公司（以下简称“发行人”）签订《北京指南针科技发展股份有限公司与国泰君安证券股份有限公司关于首次公开发行股票之保荐协议》（以下简称“《保荐协议》”），为尽职推荐发行人首次公开发行（以下简称“本次发行”），持续督导发行人履行规范运作、信守承诺、信息披露等相关义务，本保荐机构指定保荐代表人彭凯（身份证号43062419831205261X）、刘爱亮（身份证号130634198606163157）具体负责保荐工作，具体授权范围包括：

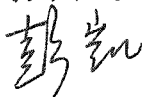
1、协助发行人进行本次保荐方案的策划，会同发行人编制与本次保荐有关的申请材料。同时，保荐机构根据发行人的委托，组织编制申请文件并出具推荐文件。

2、保荐代表人应当对发行人本次发行申请文件中有中介机构及其签名人员出具专业意见的内容进行审慎核查，其所作的判断与中介机构的专业意见存在重大差异的，应当对有关事项进行调查、复核，并有权聘请其他中介机构提供专业服务，相关费用由发行人承担。

3、协调发行人与中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所、中国证券登记结算有限公司深圳分公司的联系，并在必要时根据该等主管机构的要求，就本次保荐事宜作出适当说明。

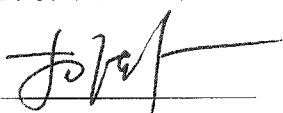
4、保荐代表人的其他权利应符合《证券发行上市保荐业务管理办法》的规定和双方签订的《保荐协议》的约定。

保荐代表人（签字）



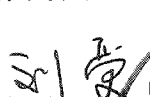
彭凯

法定代表人（签字）



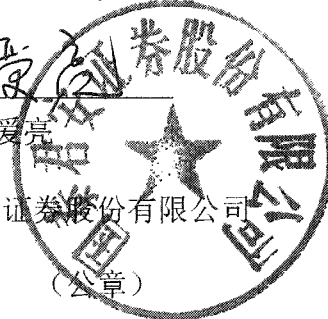
杨德红

保荐代表人（签字）



刘爱亮

授权机构：国泰君安证券股份有限公司



2019年9月11日



## 国泰君安证券股份有限公司

### 关于签字保荐代表人情况的说明

我公司为北京指南针科技发展股份有限公司（以下简称“指南针”）首次公开发行并在创业板上市项目的保荐机构，并指定彭凯先生、刘爱亮先生作为本项目的保荐代表人。

根据《关于进一步加强保荐业务监管有关问题的意见》（证监会公告[2012]4号），本保荐机构就保荐代表人申报的在审企业家数及相关情况作出如下说明：

彭凯先生，2013年6月5日注册为保荐代表人。截至目前，彭凯无其他作为签字保荐代表人项目在会审核。最近三年内，彭凯未被中国证监会采取过监管措施，亦未受到过证券交易所公开谴责或中国证券业协会的自律处分。最近三年内，彭凯作为签字保荐代表人，完成了浪潮信息2015年度非公开发行A股股票项目、天健集团2015年度非公开发行A股股票项目、合力泰2016年度非公开发行A股股票项目、浪潮信息2017年配股项目。

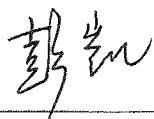
刘爱亮先生，2015年7月7日注册为保荐代表人。截至目前，刘爱亮无其他作为签字保荐代表人项目在会审核。最近三年内，刘爱亮未被中国证监会采取过监管措施，亦未受到过证券交易所公开谴责或中国证券业协会的自律处分。最近三年内，刘爱亮作为签字保荐代表人，完成了浪潮信息2015年度非公开发行A股股票项目、浪潮信息2017年配股项目、傲农生物首次公开发行股票并上市项目。

本保荐机构及保荐代表人承诺，上述情况说明属实，彭凯、刘爱亮负责指南针首次公开发行并在创业板上市项目的保荐工作，符合《关于进一步加强保荐业务监管有关问题的意见》的有关规定。

（以下无正文）

（本页无正文，为《国泰君安证券股份有限公司关于签字保荐代表人情况的说明》之签字盖章页）

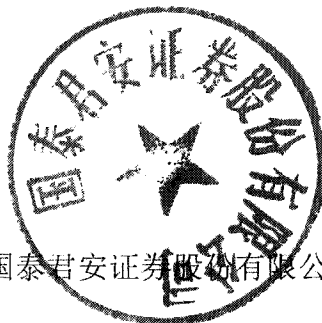
保荐代表人签字：



彭凯



刘爱亮



国泰君安证券股份有限公司

2019年9月11日

# 国泰君安证券股份有限公司

## 关于北京指南针科技发展股份有限公司

### 成长性专项意见

国泰君安证券股份有限公司（以下简称“国泰君安”、“保荐机构”或“本保荐机构”）受北京指南针科技发展股份有限公司（以下简称“指南针”、“发行人”或“公司”）委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构和主承销商。本保荐机构根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》等法律、法规的要求，本着勤勉尽责和诚实信用的原则，独立对指南针成长性进行了核查，核查过程中，本保荐机构主要采取了以下方式：

1、书面材料搜集、整理分析。在尽职调查过程中，本保荐机构取得了指南针的财务数据、历史沿革、技术研发、生产销售与行业报告等各方面的书面资料，并进行了整理分析。

2、人员约谈。本保荐机构与发行人核心技术人员、采购负责人、生产负责人以及销售负责人等进行了交流，并就发行人所处行业以及发行人具体情况咨询了业内人士及有关专家。

3、实地走访。本保荐机构实地走访了发行人办公经营地点、产品销售地点等场所。

4、数据分析。本保荐机构对所搜集的资料进行了详细分析，以数据印证了发行人发展历程，并以此为基础分析了发行人未来发展趋势。

本保荐机构根据以上工作所获取的信息出具本专项意见并提醒投资者注意：本专项意见不构成对指南针的任何投资建议，请投资者仔细阅读指南针公告的招股说明书等材料，自行决定投资行为并承担相应风险。经过以上核查，本保荐机构现就指南针成长性做如下说明：

（本专项意见中如无特殊说明，相关用语具有与《北京指南针科技发展股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中相同的含义）

## 一、假设条件

本专项意见基于如下假设出具：

（一）发行人在现阶段已经提供的本保荐机构为出具本专项意见所要求提供的原始书面材料、副本材料、复印材料、确认函或证明是真实、准确、完整和有效的，并无隐瞒、虚假和重大遗漏之处。

（二）本保荐机构调查和引用的第三方的研究报告以及统计数据等是真实、准确、完整和有效的，并无隐瞒、虚假和重大遗漏之处。

（三）发行人所遵循的现行法律、法规和行业政策无重大变化。

（四）发行人所处的宏观经济、政治和社会环境处于正常发展状态，没有出现对发行人发展有重大影响的不可抗力因素。

## 二、发行人自主创新能力具体分析

### （一）发行人现有核心技术

作为国内经营经验丰富的金融信息服务提供商之一，发行人多年来始终重视对企业研发的投入与综合技术能力的培养，掌握了一批包括证券研究技术、电子商务技术和多媒体网络技术等在内的核心技术。这些技术主要运用于用户行为大数据分析、终端用户服务体系、行情信息传输安全机制、信息存盘后的安全机制、关键代码动态获取机制、客户互联网多媒体信息服务，可以提供及时准确的行情信息及最新资讯。以上技术来源主要为发行人自主研发，是发行人多年来持续研发投入和经验积累的结果，且均属于公司的非专利技术。公司现有核心技术主要内容具体如下：

#### 1、证券研究技术

发行人自创立以来陆续推出了包括庄家成本分析理论、股市博弈理论、季风理论、价值投机原理、全赢理论在内的创新证券研究技术。基于这些先进的证券研究技术，公司研发出包括鬼域平台、自定义指标平台、一键选股平台、资金流

向平台、先锋策略平台和横向统计平台等证券分析产品。其中：鬼域平台实现了对多种指标条件进行综合评测和选股的功能；自定义指标平台实现了对个性化指标进行创造和评测的功能；一键选股平台实现了对一段行情连续监测条件的评测与选股功能；资金流向平台实现了从资金指标和板块属性对股票进行归类的功能；先锋策略平台实现了从先锋指标和板块属性对股票进行归类的功能；横向统计平台实现了综合市场行情数据从而计算个股和大盘指标的功能。

## 2、业务管理及信息安全技术

发行人通过自主研发，目前已形成了一体化全流程的业务管理平台。该平台依托数据库，将客户管理、财务管理和市场管理结合在一起。公司的加密技术最大程度上杜绝盗版软件的滋生，为指南针所有产品的销售奠定了良好的基础。这些技术主要运用在指南针终端用户的服务体系、行情信息传输的安全机制、客户端软件的安全等方面。

## 3、多媒体和网络技术

发行人拥有先进的多媒体和网络技术。针对内地证券市场、期货市场行情信息的特点，公司以自主研发的行情编解码技术为基础，构建了具有高扩展性、高效的行情服务系统。该项服务系统的关键技术，如安全性、压缩效率等重要技术参数在行业内具有领先优势，保证了公司可以以相对较低的成本和较高的质量为客户提供行情信息服务。

同时，针对证券信息服务一对多的特点，发行人利用分布式多媒体广播技术、即时消息和软件状态同步技术为用户提供语音等流媒体点对点服务，有效解决了十万级别人次同时在线参与实时多媒体课程和即时服务过程中对服务器及带宽带来的压力问题。

## 4、大数据结构化技术

发行人经过多年的研发和积累，对大数据平台技术有着深入的理解和技术储备。目前，以 Http、FTP、syslog、Socket 等协议接口为支撑的 Flume/Node.js 分布式数据采集技术，以 Storm+Redis 的 ETL 数据预处理技术，以 HDFS 的数据

存储技术，均已广泛应用于公司开发的各种行情监控及决策类软件中。

## （二）发行人研发团队及研发投入情况

### 1、发行人拥有国内领先的技术研发团队

发行人自成立以来，一直充分重视技术研发团队的建设，目前已拥有一支稳定的高水平研发团队。发行人的研发团队为公司保持先进的技术水平及持续创新能力提供了有力的支持，研发人员占员工总数比例情况如下：

项目	2019.6.30	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
研发人员数量	94	85	101	96
正式员工人数	1,282	1,154	1,570	1,437
研发人员占比	7.33%	7.37%	6.43%	6.68%

注：各期末研发人员及员工人数均系母子公司员工（含劳务派遣）合并口径汇总列示。

发行人目前已拥有一支稳定的高水平研发团队。目前发行人的主要核心技术人员如下表所示：

姓名	职位	学历	毕业院校	专业
孙鸣	副总经理	本科	清华大学	计算机科学与技术
钟漫求	副总经理	硕士	清华大学	计算机软件与理论
张黎红	副总经理	本科	北京商学院	货币银行学
冷晓翔	副总经理	硕士	清华大学	计算机科学与技术
张春林	总工程师	本科	清华大学	计算机科学与技术
林茂升	总工程师	本科	北京邮电大学	管理信息系统
屈在宏	副总工程师/总经理助理	硕士	清华大学	计算机科学与技术
金晶	开发工程师	博士	清华大学	计算机科学与技术
全克敏	副总监/核心工程师	本科	华中科技大学	应用物理
胡玉芳	总经理助理/核心工程师	本科	北京大学自考	计算机及应用
莫苗苗	核心工程师	本科	上海电力学院	计算机科学与技术
张英	副总监	本科	辽宁科技大学	金融
张轩	副总监	本科	中国海洋大学	应用数学
李娜	副总监	本科	北京工商大学	金融
刘一博	总监助理	本科	中国传媒大学	应用数学

周克	数据工程师	本科	北京化工大学	计算机科学与技术
黄亮	副总监/核心工程师	本科	河南大学	计算机科学与技术
裴亮	副总监/核心工程师	本科	东北大学	软件工程
阴宏祥	产品设计员	硕士	格勒诺布尔大学（法国）	媒体艺术与文化
颜玄慕	产品设计员	硕士	美国锡拉丘兹大学	协同设计
白洁	网站项目工程师	硕士	北京大学	软件工程
赵娇	产品设计员	硕士	中国矿业大学	金融工程与风险管理
刘静	开发工程师	硕士	北京航空航天大学	数学
汪凯	信息工程师	硕士	北京信息科技大学	软件工程
李文艳	信息工程师	硕士	宁夏大学	计算机科学与技术
姜轶雄	产品设计员	硕士	厦门大学	世界经济
刘青松	网站开发项目经理	专科	北京联合大学	网络技术应用与服务
王敏	副经理	专科	沈阳电力高等专科学校	通信技术
梁雁升	测试工程师	本科	哈尔滨工业大学	数学与应用数学
马成启	开发工程师	本科	中国地质大学	计算机科学与技术
王正昕	开发工程师	本科	清华大学	计算机科学与技术
李海	开发工程师	本科	电子科技大学	计算机科学与技术
朱辉	运维工程师	本科	北京化工大学	计算机科学与技术

## 2、发行人研发费用占营业收入比例

发行人一贯重视技术开发和技术创新工作，以确保发行人的技术研发实力在国内同行业保持领先水平。较大的研发投入确保了发行人技术的不断更新升级与创新，构成了发行人自主创新能力的保障，为发行人可持续发展提供动力。

报告期内，发行人的研发费用主要包括研发人员的工资性支出、管理性成本支出（包括差旅费、会务费、技术开发项目的日常费用）、研究开发设备购置与折旧等。研发费用投入情况如下：

单位：万元

年度	研发费用	营业收入	占营业收入比例（%）
2019年1-6月	3,404.02	36,396.91	9.35
2018年	4,344.27	57,769.57	7.52
2017年	3,220.83	66,909.87	4.81

2016年	4,730.21	57,126.53	8.28
-------	----------	-----------	------

### （三）公司研发体系

发行人为技术创新型企业，高度重视研发体系建设，建立了专门的产品部、开发部负责公司产品研发，形成了持续技术创新能力。除产品部、开发部外，大数据部、资源部、运维部人员也是研发团队的重要组成部分，为产品研发提供技术支持及改进意见。此外，发行人还建立了完善的研发模式、研发流程以及持续创新机制，大大缩短研发转生产的过程，效益显著。

#### 1、研发部门

发行人的研发体系主要由产品部、开发部构成，两个部门的具体职能介绍见下表：

部 门	职 能
产品部	<p>一、产品调研分析</p> <p>1.市场用户和竞争对手分析，进行市场内产品调研分析比较；</p> <p>2.收集和分析产品设计资料，研究产品发展趋势，开展各类产品的研究；</p> <p>3.收集用户反馈，组织总结和分析已完成产品的设计缺陷和问题，不断改进更新。</p> <p>二、产品设计</p> <p>1.制订产品线路规划，以金融产品创新为核心，组织对新产品的立项、研发、验收；</p> <p>2.提交产品立项、升级、改进项目任务书，会同开发部门完成项目需求及上线验收；</p> <p>3.与市场、运营等团队紧密配合，协助推动产品运营、营销、推广等工作；</p> <p>4.编制产品使用手册及相关帮助文档；</p> <p>5.产品的UI、UE设计。</p> <p>三、数据管理和维护</p> <p>1.与产品相关的基础数据的商务合作、购买及日常维护；</p> <p>2.与证券相关的日常数据的监控及校验。</p>
开发部	<p>1.技术发展研究；</p> <p>2.满足现有和新立项目的需求，完成产品；</p> <p>3.公司产品技术维护；</p> <p>4.新技术研发，创新；现有产品的改进；</p> <p>5.基础研究项目的跟踪与监督；</p> <p>6.对产品项目与技术开发项目进行跨部门的项目管理；</p> <p>7.部门技术资料管理。</p>



## 2、研发模式

发行人的产品研发分为初次开发和后期迭代开发两个过程。

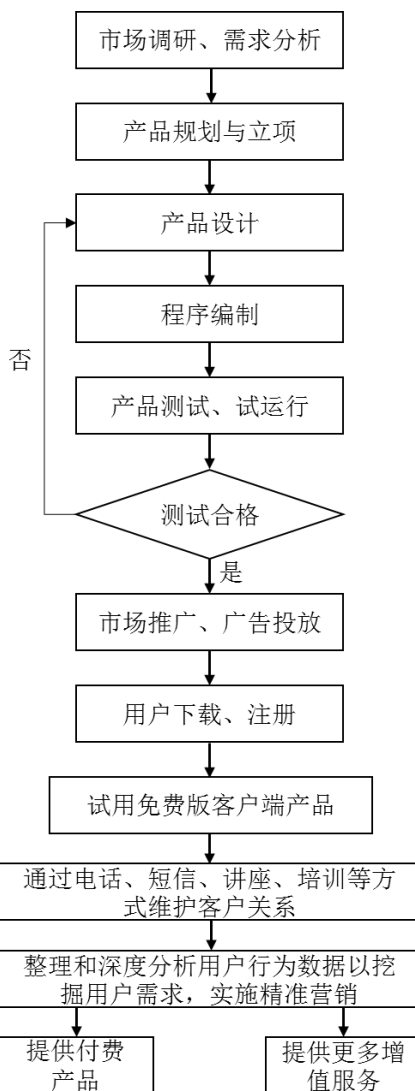
在初次开发过程中，公司产品部根据客户需求分析结果，提出产品总体设计构想，形成相应文档后提交开发部；公司开发部对所开发产品进行设计论证并形成产品雏形，雏形产品经过内部测试及模拟线上运行环境测试合格后，形成正式产品并对外销售。

公司会定期或不定期在原有产品的基础上根据市场需求变化与用户反馈情况进行持续的产品升级与改进开发，即后期迭代开发过程。在此过程中，由公司产品部通过产品培训平台等渠道获得用户反馈后，会同公司开发部人员针对用户反馈分析用户需求，在原有产品的基础上进行产品升级与功能优化，升级后的产品在经过多次测试通过后，形成正式产品对外销售。

发行人已积累了丰富的研发经验和软件程序资源，根据客户多样化的资讯需求持续进行新产品的初次开发及成熟产品的迭代开发，精确把握市场需求动向。持续的产品和技术创新有利于发行人核心竞争力的培养和提升。

## 3、研发流程

为保证研发项目高效、顺利开展，并确保产品性能和可靠性，发行人制定了完整的研究开发管理制度。发行人的产品部在市场调研基础上，对客户的需求和市场内产品进行调研分析比较，研究产品发展趋势，提交产品立项、升级、改进项目任务书。开发部会根据产品部的立项与规划展开产品设计研发，编制相应程序。之后开发部会同产品部对研发的新产品进行产品测试和试运行，并对用户的反馈意见及时改进产品，在多次测试均合格后才会正式推向市场。公司新品研发流程如下图所示：



#### 4、持续创新机制

##### （1）重视市场需求的机制

市场不断变化的需求是发行人产品创新的动力源泉。发行人通过在线培训交流、即时通讯软件、客服电话等渠道，积极获取用户反映的问题和需求。发行人会每周定期开展讨论会和技术交流会，针对用户建议和需求展开讨论，并对其中具有普遍性的问题进行整改，对具有普遍性的需求讨论新的技术与解决方案，保证产品及服务的创新性。

##### （2）人才培养引进的机制

发行人拥有健全的内部人才培养和对外人才吸收引进机制。以具有吸引力的薪酬、合适的岗位、健全的职业发展规划和优秀的企业文化来培养内部人才和吸

引外部高端人才，并进行人才后备梯队的建设。

### （3）鼓励自主创新的机制

自主创新是发行人的核心竞争力之一，发行人的研发技术人员长期致力于金融信息服务软件产品的研发工作，获得了多项自主研发的核心技术，保持了产品的创新性和技术的保密性。发行人通过多种方式营造良好的创新氛围，鼓励员工创新，除定期开展需求讨论会和技术交流会之外，发行人还会通过组织研发人员的学习培训、设置创新奖励资金、对关键技术人员提供股权激励等方式营造创新氛围，鼓励自主创新。

## （四）小结

1、发行人通过持续自主创新建立了具有自主知识产权的核心技术体系，体现了较强的自主创新能力。

2、发行人拥有一支具有国内领先的技术研发团队，始终重视对研发的投入，为研发项目的开展和自主创新能力的提升提供充足的人力资源和资金保障。

3、发行人建立了与自身业务发展相适应的高效的研发体系，并形成了一系列旨在推动自主创新的制度性安排，从而为发行人自主创新能力的不断提升提供制度性保障。

综上，本保荐机构认为，发行人具备较强的自主创新能力，拥有完整的自主知识产权和核心技术，符合创业板上市公司的特点。国内领先的技术研发团队、持续的研发投入、高效的研发体系、丰富的技术储备，为发行人未来的持续创新和成长提供了有力保障。

## 三、 发行人成长性具体分析

### （一）发行人在报告期内展现出了良好的成长性

#### 1、 发行人资产规模较快增长

报告期内，公司资产规模持续扩张。2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019

年上半年末，公司资产总额分别为 78,769.94 万元、97,701.71 万元、112,324.15 万元和 136,482.19，公司净资产分别为 38,665.82 万元、54,080.44 万元、66,938.44 万元和 76,684.94 万元。2017 年末、2018 年末和 2019 年 6 月末，公司的资产总额分别较上期末增长了 24.03%、14.97%和；净资产分别较上期末增长了 39.87%、23.78%和 14.56%。报告期各期末，公司总资产和净资产情况如下：

单位：万元

项目	2019.6.30		2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
资产总计	112,324.15	21.51%	112,324.15	14.97%	97,701.71	24.03%	78,769.94	-
净资产总计	76,684.94	14.56%	66,938.44	23.78%	54,080.44	39.87%	38,665.82	-

注：根据财政部《关于 2018 年度一般企业财务报表格式有关问题的解读》，发行人作为个人所得税的扣缴义务人，根据《中华人民共和国个人所得税法》对收到的扣缴税款手续费在“其他收益”中填列，因此上表已对可比期间 2016 年末、2017 年末净资产数据进行了追溯调整。

## 2、发行人收入规模快速扩大

报告期内，发行人的业务规模迅速扩大，产品销量快速提升，销售收入随之增长，2017 年和 2018 年，发行人营业收入分别较上期增长 17.13%和-13.66%。报告期内，公司主营业务突出，主营业务收入分别为 57,126.53 万元、66,909.87 万元、57,769.57 万元和 36,396.91 万元，占营业收入比重较高。报告期内，发行人主营业务收入按产品类别划分具体情况如下：

单位：万元

产品类别	2019 年 1-6 月		2018 年		2017 年		2016 年	
	金额	同比增速	金额	同比增速	金额	同比增速	金额	同比增速
金融信息服务	33,849.92	-	53,014.45	-12.74%	60,755.02	25.00%	48,604.21	-
广告服务	2,519.54	-	4,056.85	-11.97%	4,608.56	-19.45%	5,721.66	-
保险经纪	27.45	-	697.17	-54.35%	1,527.20	-45.45%	2,799.65	-
其他	-	-	1.10	-94.24%	19.09	1,790.10%	1.01	-
合计	<b>36,396.91</b>	-	<b>57,769.57</b>	<b>-13.66%</b>	<b>66,909.87</b>	<b>17.13%</b>	<b>57,126.53</b>	-

报告期内，金融信息服务业务收入占公司主营业务收入的比例保持在 85% 以上，是公司最主要的收入来源。2015 年以来公司依托现有高净值客户群体优势资源，充分发掘和满足客户的投资和资产配置等综合需求，通过与第一创业证券、长江证券等开展广告服务业务合作为客户提供优质、便捷的证券经纪业务通道，同时为客户提供保险产品购买服务等保险经纪业务，上述业务的开展进一步

提升了公司的盈利能力，丰富了公司的收入结构。公司其他主营业务收入主要为原控股孙公司驼峰科技所形成的少量收入和天一星辰为客户开发无线数据通讯平台系统所产生的收入，报告期内收入金额及占比均极低。

报告期内，公司与同行业可比公司主营业务收入及其增长率对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额	同比增速	金额	同比增速	金额	同比增速	金额
同花顺	-	-	138,688.70	-1.62%	140,969.83	-18.69%	173,365.64
东方财富	67,550.90	-	130,409.09	17.92%	110,594.79	-7.56%	119,634.58
大智慧	-	-	58,613.15	-6.75%	62,858.80	-44.09%	112,427.46
麟龙股份	-	-	20,827.23	-5.72%	22,090.00	-2.30%	22,610.94
益盟股份	-	-	35,047.76	-40.69%	59,089.66	3.27%	57,218.57
<b>平均值</b>	<b>67,550.90</b>	<b>-</b>	<b>77,639.47</b>	<b>-7.37%</b>	<b>79,120.62</b>	<b>-13.87%</b>	<b>97,051.44</b>
<b>指南针</b>	<b>36,396.91</b>	<b>-</b>	<b>57,769.57</b>	<b>-13.66%</b>	<b>66,909.87</b>	<b>17.13%</b>	<b>57,126.53</b>

注：1、根据东方财富年度报告，其证券业务相关收入未计入主营业务收入。

2、同行业可比公司相关数据来自于各可比公司2016年、2017年和2018年年度报告，下同。

3、截至本招股说明书签署日，除东方财富外，其他同行业可比公司尚未披露2019年半年报，下同。

2017年公司主营业务收入同比增长17.13%，而多数同行业可比公司主营业务收入受国内证券市场表现低迷影响出现不同幅度下滑，同行业可比公司主营业务收入增速均值为-13.87%，主要原因为：公司2017年度增加了广告宣传投入力度，并对私享家版高端产品实行了多项功能升级及优化，在2017年上半年进行的私享家版本产品集中销售活动中实现销量大幅增长，当期金融信息服务业务收入同比增长25.00%，进而带动主营业务收入同比增长17.13%。

2018年国内证券市场受国际贸易摩擦影响整体处于较为低迷状态，受此影响公司各项主营业务收入均有所下滑，主营业务收入同比下降13.66%。多数可比公司主营业务收入变动趋势与公司一致。受2017年公司主营业务收入增幅较大影响，2018年公司主营收入降幅相对较大。

报告期内，公司各项主营业务收入变动的具体情况如下：

### （1）金融信息服务业务

#### ①金融信息服务业务收入具体情况

##### A、金融信息服务业务收入与同行公司比较情况

报告期内，发行人金融信息服务业务收入与同行业可比公司比较如下：

单位：万元

公司简称	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年度
	金额	同比增速	金额	同比增速	金额	同比增速	金额
同花顺	-	-	82,321.95	-4.31%	86,025.80	-13.79%	99,781.73
东方财富	7,847.36	-	15,968.25	-5.60%	16,915.59	-23.03%	21,977.50
大智慧	-	-	25,880.18	18.99%	21,750.12	21.58%	17,889.57
麟龙股份	10,842.87	-	15,611.25	-2.37%	15,989.69	-3.65%	16,595.41
益盟股份	-	-	35,704.21	-39.58%	59,089.66	7.50%	54,966.21
<b>平均值</b>	<b>9,345.12</b>	<b>-</b>	<b>35,097.17</b>	<b>-6.57%</b>	<b>39,954.17</b>	<b>-2.28%</b>	<b>42,242.08</b>
指南针	33,849.92	-	53,014.45	-12.74%	60,755.02	25.00%	48,604.21
<b>含指南针的平均值</b>	<b>17,513.38</b>	<b>-</b>	<b>38,083.38</b>	<b>-7.60%</b>	<b>43,420.98</b>	<b>2.27%</b>	<b>43,302.44</b>

2017年，公司金融信息服务业务收入同比增长25.00%，主要原因为：一方面，公司在2017年上半年对私享家版高端产品实行了多项功能升级及优化，在对私享家版高端产品的集中销售活动中，新增客户人数、原客户续费人数均有大幅增长，导致2017年发行人金融信息服务业务收入增速较快；另一方面，公司在2017年适当扩充了销售团队并大幅增加了广告宣传及网络推广力度，2017年广告宣传及网络推广费用同比增幅达63.02%，因此同期新增客户人数增速较快，继而使得金融信息服务业务收入在证券市场行情相对低迷的环境下实现增长。

2018年，我国A股市场受贸易摩擦影响总体呈下跌趋势，国内证券市场和投资者情绪处于相对低迷的状态，公司业务推广难度有所提升，并适当缩减了当期广告投放规模，受此影响公司金融信息服务业务实现收入53,014.45万元，同比有所下降。

2019年1-6月，我国证券市场行情整体回暖，市场交易量同比显著回升，但受贸易摩擦的持续影响，A股行情呈先扬后抑的态势，在此背景下公司金融信息服务业务实现收入33,849.92万元，与去年同期基本持平。2019年上半年公司新推出的财富掌门系列高端产品市场反应良好，当期取得销售收入为20,595.09万元，系公司2019年上半年金融信息服务业务收入的主要构成。

#### B、2017年私享家版本销售收入大幅增长的原因分析

报告期内，发行人私享家版本产品销售收入的构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月		2018年		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

当期新增用户收入	350.87	0.96%	29,599.29	51.24%	18,808.13	28.11%	19,392.71	33.95%
存量用户当期收入	4,816.37	13.23%	6,452.25	11.17%	23,141.37	34.59%	3,236.64	5.67%
私享家版本收入合计	5,167.24	14.20%	36,051.54	62.41%	41,949.50	62.70%	22,629.35	39.61%
<b>营业收入</b>	<b>36,396.91</b>	<b>100.00%</b>	<b>57,769.57</b>	<b>100.00%</b>	<b>66,909.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>57,126.53</b>	<b>100.00%</b>

注：占比是指占当期营业收入的比重。

报告期内，发行人私享家版本产品销售收入主要由两部分构成：（1）一是新增私享家客户当期所形成收入，主要由中端版本先锋版产品用户的升级购买形成。发行人各会计年度一般会集中进行一次高端版本私享家产品的销售，各期私享家版本新增用户实现的销售收入主要受各销售时点先锋版客户规模累计情况、证券市场行情、当期私享家版本产品新增功能受欢迎程度等因素综合影响。（2）二是私享家版本存量用户于当期形成收入，主要为产品授权使用时间已到期或未到用户的再次付费购买。发行人私享家版本产品主要包括一年期版本（2016年、2017年售价为18,000元/套，2018年调整为19,800元/套）和四年期版本（2016年售价为28,800元/套，2017年调整为31,200元/套），其中购买四年期版本的客户居多。

2017年发行人私享家版本存量用户于当期形成的销售收入大幅增长至23,141.37万元，主要原因如下：

a) 报告期内发行人逐步积累了较大规模的存量私享家版产品用户

截至报告期各期末，发行人主要付费产品用户数量及占比情况如下：

单位：人

产品分类	2019.6.30		2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例	人数	比例
博弈版	101,024	53.87%	89,053	51.13%	136,769	61.57%	87,388	53.42%
先锋版	30,231	16.12%	28,290	16.24%	43,252	19.47%	43,104	26.35%
私享家版	52,757	28.13%	52,981	30.42%	37,996	17.11%	28,985	17.72%
其他版本	3,543	1.88%	3,855	2.21%	4,102	1.85%	4,117	2.52%
合计	187,456	100.00%	174,179	100.00%	222,119	100.00%	163,594	100.00%

报告期内所积累的较高忠诚度私享家版本用户构成了发行人业绩增长的坚实基础：一方面各期新增用户会形成私享家产品消费需求，形成新增的销售收入；同时存量用户也会存在到期续费或升级新版本产品的再次购买需求，同样也会带来新增销售收入，随着私享家版本用户数的不断增加，其可再次购买的规模和潜

力亦同步增加。2016 年末发行人私享家版本用户数为 28,985 人，为 2017 年私享家版存量用户收入增长奠定了客户基础。

b) 发行人私享家版本产品进行了核心功能模块的升级以及专门的用户 UKey 加密硬件保护

2017 年发行人对私享家版本产品进行了核心功能的实质性升级，并对用户高度关注的“三花聚顶”工具进行了针对性优化，同时新增“股东搜索”回溯分析模块，以充分满足客户的使用需求，具体升级说明如下：

序号	升级类型	升级内容
1	已有聚类数据升级	“三花聚顶”数据及决策辅助工具升级： “三花聚顶”是发行人私享家版产品核心功能之一。在此次产品升级中，发行人以机构仓位数据为基础对已有的“三花聚顶”选股模型进行了进一步优化，并增加了满足短线决策需求的辅助操作选股策略。
2	新增分析工具模块	“股东搜索”模块新增： 发行人在以往私享家版产品中新增了“股东搜索”模块，该版本产品客户借助该功能模块能够对所关注上市公司的任意股东进行该股东过往持股信息的全方位历史回测与分析。

同时，发行人还针对上述升级后的私享家新版产品推出以“机构仓位”为核心的 UKey 加密系列数据，该系列数据重点反映了机构仓位的动态变化和控盘程度，每个新购买的私享家用户均附送专门的 UKey 硬件作为使用该数据的专门身份验证工具，客户在使用相关功能时必须在电脑上插入 UKey 进行专项身份验证，一方面能够满足客户对该等辅助投资工具的私密性要求，同时也可以有效防止盗版使用等损害发行人利益的情形出现。

综上所述，发行人 2017 年度针对私享家版本产品用户高度关注的核心模块进行相关升级，该等新版本产品配合 UKey 硬件验证使用，上述功能极大程度地吸引了大量新增客户购买，同时高忠诚度存量客户可以通过二次购买新版本产品以获得新增数据使用功能，因此 2017 年私享家版产品存量客户购买比例较高。

c) 发行人针对存量客户的产品“20 周年庆”促销措施及证券市场行情向好的综合影响

2017 年是发行人首款产品上市 20 周年，发行人于 2017 年 2 月 20 日至 4 月 1 日以产品“20 周年庆”为策划主题开展了私享家版本产品的集中销售活动，期间推出了包括折扣销售、附赠 Level-2 数据以及四年期产品到期后更低的续费价格等促销措施，从而一定程度上吸引大量存量客户的再次购买。



报告期内发行人于 2016 年 3-4 月开展私享家产品集中销售，2016 年 3-4 月恰处于 A 股市场“熔断”机制下指数大跌后的初期，这两个阶段的证券市场行情均极度低迷，受此影响私享家版本用户对于新版本产品的再次购买意愿较弱。2017 年以来，A 股市场指数和行情均不断恢复，存量用户积蓄的购买潜力得到释放。与此同时，发行人 2017 年 2-4 月的集中销售活动对存量用户进行的上述促销措施进一步促进了该等存量用户的再次购买。

### C、2018 年发行人私享家版本销售收入结构变化的原因分析

2018 年发行人私享家产品营业收入结构有所变化，新增私享家客户收入远超存量客户，并且新增私享家客户收入较 2017 年度产生了一定幅度增长，主要原因如下：

#### a) 发行人在 2018 年开展了 2 次私享家产品集中销售

2016 年至 2017 年，发行人私享家产品集中销售均在当期上半年开展，私享家产品新增用户实现收入均保持在 1.8 亿元左右规模水平，年度间波动幅度较小。2018 年，发行人基于市场环境在上、下半年对私享家产品实施两次集中销售，上半年新增用户实现收入为 1.75 亿元，基本保持在 1.8 亿元左右规模水平；2018 年 11-12 月，发行人实施私享家产品的集中销售，新增用户实现收入为 0.83 亿元。

2018 年实现的新增用户实现收入系发行人正常经营成果的体现。发行人一直遵循每开展 2 至 3 次先锋版产品集中销售之后，集中进行 1 次私享家版本产品集中销售的整体策略，2014 年以来发行人先锋版、私享家版产品的集中销售时间表如下：

期间	先锋版销售日期	私享家版销售日期
2014 年	-	1 月 1 日-1 月 29 日
	4 月 1 日-5 月 5 日	-
	7 月 1 日-8 月 10 日	-
	-	8 月 18 日-9 月 30 日
2015 年	12 月 15 日（2014 年）-1 月 30 日	-
	5 月 4 日-6 月 8 日	-
	-	6 月 18 日-8 月 10 日
	10 月 8 日-11 月 16 日	-
2016 年	12 月 19 日（2015 年）-1 月 29 日	-
	-	3 月 1 日-4 月 8 日
	5 月 30 日-7 月 8 日	-
	8 月 22 日-9 月 30 日	-

	11月18日-12月30日	-
2017年	-	2月20日-4月1日
	6月16日-7月21日	-
	10月8日-11月24日	-
2018年	1月2日-2月9日	-
	-	4月13日-6月1日
	6月4日-7月13日	-
	8月18日-9月29日	-
	-	11月12日-12月28日
2019年1-6月	3月26日-4月26日	-

综合上表的销售时间，发行人每年先锋版、私享家版的产品集中销售合计次数基本保持在3-5次之间，具体为每隔2-3次先锋版产品销售即安排一次私享家版产品集中销售，上述销售节奏规律符合发行人正常的经营需求。另一方面，发行人的销售节奏主要取决于公司内在经营的需求与策略，包括客户成熟度以及发行人销售时间安排等因素，同时也受市场行情的影响，例如2014年、2015年以及2017年证券市场市场行情较为活跃的期间发行人产品集中销售次数较为稳定；而在2016年、2018年市场行情相对偏弱的情况下，发行人会增加集中销售次数。

b) 发行人在2017年通过加大广告投放开支而获取了较多免费客户资源，发行人对相关用户开发的滞后性在2018年有所体现

发行人主要通过线上广告推广投放获取免费注册用户资源，并通过自身“体验式”营销逐渐将其发展为自身付费客户，整个开发过程具备一定时间周期。2017年发行人线上广告推广费用规模为1.23亿元，同比增长66.11%，相关广告投入的效果部分递延至2018年开始见效，该因素也对2018年新增私享家用户收入产生了一定积极影响。

#### D、2019年1-6月私享家版本销售收入大幅下降的原因

2019年1-6月，发行人私享家版产品新增用户收入、存量用户当期收入均出现大幅下降，主要原因为发行人在2018年12月进行了上一轮私享家版本产品的集中销售活动，考虑到产品推广周期以及客户成熟度等商业因素，发行人在2019年上半年主要以推广财富掌门系列新产品为核心，未开展私享家版本的集中销售活动。2019年1-6月发行人金融信息服务业务收入为36,396.91万元，其中新推出的财富掌门系列高端产品市场反应良好，当期取得销售收入为20,595.09万元，

系公司 2019 年上半年金融信息服务业务收入的主要构成。

## ②金融信息服务业务的主要特点

### A、高速迭代的金融信息服务产品

公司凭借在金融信息服务领域的深厚积累，专注于金融信息服务目标客户群体，积极建立和维护与数据供应机构的良好合作关系，开发出了一系列深受用户欢迎的产品。目前公司除免费终端软件“全赢博弈智能操盘系统”外，还拥有“全赢”系列付费产品，并涵盖了“财报掘金”、“消息龙虎榜”、“先锋策略平台 2.0”、“鹰眼股期联动监控系统”、“重组监控系统”、“中国 K 线”等细分功能。成熟的产品线不仅能给予用户更多的选择，更能有针对性满足用户的多样化、多层次需求。

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。凭借产品的快速更新，公司能够更好的帮助投资者适应瞬息万变的市场环境，及时提供更加适合的分析工具。通过以上产品和研发的高速迭代，公司的核心业务有了较好的基础保证，市场认可度保持持续上升趋势，公司业绩增长具备强劲的源动力。

### B、高效精准的“体验式”销售模式

公司的主要管理层和核心技术人员有十多年从业经验，在总结归纳公司发展历程中各类营销模式的基础上，报告期内公司初步形成了高效精准的“体验式”营销模式。在该模式下，公司的营销活动目标准确、用户体验良好并且实际营销效率较传统旧模式有着较大提高。

该模式以直销模式为基础，依托大数据技术，采用线上加线下手段，为用户提供准确、全面的营销服务体验。具体而言，公司首先会制定针对性的营销计划，然后依据计划配置销售人员通过电话等途径进行销售。进入客户接触阶段，公司将资讯及数据终端免费提供给用户使用，通过整理和深度分析用户行为数据来挖

掘用户的个性化需求，并依据该需求实施精准营销策略，提供投资顾问分析及投资者软件培训视频服务等以增强客户产品及服务的体验，最终实现客户对于金融信息服务软件工具产品的需求升级。

③金融信息服务业务收入与证券市场行情波动趋势、同行业可比公司的比较分析

A、发行人金融信息服务业务收入与证券市场行情波动趋势的比较情况

报告期内，上证指数、深证成指增幅、成交金额以及金融信息服务行业可比公司业绩波动情况如下表所示：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
上证指数期间增幅	20.83%	-24.59%	6.56%	-12.31%
深圳成指期间增幅	28.38%	-34.42%	8.48%	-19.64%
A股期间日均成交金额（亿元）	5,873.61	3,689.31	4,582.04	5,184.99
A股日均成交金额同比增幅情况	33.92%	-19.48%	-11.63%	-50.18%
可比公司金融信息服务收入同比增幅均值	-	-7.49%	2.27%	-4.58%

注：1、可比公司为上市公司同花顺、东方财富、大智慧及三板挂牌公司麟龙股份、益盟股份以及指南针6家公司；

2、截至本保荐书出具之日，除东方财富、麟龙股份外，其他同行业可比公司尚未披露2019半年报。下同。

结合公开信息数据以及对比分析，可比公司金融信息服务整体业绩波动与证券市场行情波动趋势方向相同，与证券市场指数变动方向一致，但波动幅度并不存在完全相同的关系。具体而言，2016年、2017年可比公司的业绩波动幅度略小于指数幅度。可比公司产品销售既受证券市场行情影响，同时也受付费产品客户覆盖率提升、企业的销售策略和促销力度、客户需求的快速变化等多种因素共同影响。

B、发行人金融信息服务业务收入与同行业可比公司的比较情况发行人报告期内金融信息服务业务收入与同行业可比公司情况如下表：

单位：万元

公司简称	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年度	
	金额	同比增速	金额	同比增速	金额	同比增速	金额	同比增速
同花顺	-	-	82,321.95	-4.31%	86,025.80	-13.79%	99,781.73	22.70%
东方财富	7,847.36	-	15,968.25	-5.60%	16,915.59	-23.03%	21,977.50	-11.75%
大智慧	-	-	25,770.18	18.48%	21,750.12	21.58%	17,889.57	-18.04%
麟龙股份	10,842.87	-	15,615.69	-2.34%	15,989.69	-3.65%	16,595.41	-24.50%
益盟股份	-	-	35,704.00	-38.41%	57,969.40	5.46%	54,966.21	-23.20%

平均值	9,345.12	-	35,076.01	-6.44%	39,730.12	-2.69%	42,242.08	-4.69%
指南针	33,849.92	0.59%	53,014.45	-12.74%	60,755.02	25.00%	48,604.21	-4.12%
含指南针的平均值	17,513.38	-	38,065.75	-7.49%	43,234.27	1.93%	43,302.44	-4.58%

2017 年发行人金融信息服务业务收入同比增幅高出同行业可比公司收入增速平均值 27.28 个百分点；2018 年受国内证券市场行情持续低迷的影响，多数同行业可比公司金融信息服务业务收入均出现不同程度下降，发行人 2018 年金融信息服务业务收入同比降幅高于同行业可比公司降幅平均值 6.17 个百分点，亦主要系 2017 年公司金融信息服务业务收入较高所致。

发行人 2017 年金融信息服务业务收入同比增幅大幅高于同行业可比公司的具体原因说明如下：

a) 当期广告投放力度加大，有效抵消了市场环境的不利影响

2017 年发行人广告宣传及网络推广金额增幅较大，当期投放规模为 12,795.82 万元，同比增长 63.02%，从而使得发行人得以有效抵消市场不利因素影响，当期新增免费用户和新增付费用户数量分别为 181.93 万人和 13.79 万人，为当期付费产品销售提供了客户资源支持；另一方面，为有效提升免费客户的付费升级转化水平，发行人 2017 年末销售和客服人员规模达到 1,391 人，人员数量同比增长 10.22%，有效提升当期客户产品升级使用体验，并将免费客户付费转化率由 2016 年的 5.19% 提升至 7.58%。

b) 2017 年发行人产品“20 周年庆”促销措施带来大量老客户再次购买

2017 年发行人在私享家产品集中销售时开展了“20 周年庆”主题促销活动并取得良好效果，吸引了大量私享家版存量用户再次购买，具体情况参见本节“十二、盈利能力分析/（二）、营业收入构成及变动分析/1、主营业务收入构成及变动分析/（1）金融信息服务业务/B、2017 年私享家版本销售收入大幅增长的原因分析”的相关内容。

## （2）广告业务

2015 年，公司与第一创业证券进行深度合作，通过提供广告推广等方式实现广告服务业务收入。发行人通过公司官方网站为合作证券公司提供网络广告服务，对其服务和业务进行宣传推广。发行人在广告服务已经提供，服务金额经双方确认、并按照约定的结算方式按月收取服务款或取得收取服务款权利时，确认广告服务费收入的实现。

2016年、2017年、2018年和2019年1-6月，公司广告业务收入分别为5,721.66万元、4,608.56万元、4,056.85万元和2,519.54万元，占主营业务收入比例分别为10.02%、6.89%、7.02%和6.92%。

2017年公司广告服务业务收入占比较2016年有所下降，主要原因为：一方面2017年以来国内证券市场表现持续低迷，A股市场成交量较2016年均有所下降，导致公司广告业务的引流效率有所下降；另一方面公司金融信息服务业务收入增速较快，导致广告服务业务收入占比有所下降。

2018年我国A股市场受国际贸易摩擦等因素影响仍处于持续低迷状态，公司广告业务收入金额同比有所下降，占比与2017年度基本持平。2019年1-6月我国A股市场整体表现有所回升，公司广告业务收入有所提升，占比则与2017年、2018年基本持平。

### （3）保险经纪业务

公司于2015年10月设立全资子公司指南针保险，2015年12月15日，指南针保险获得中国保险监督管理委员会下发的经营保险经纪业务许可证，目前在全国区域内主要开展寿险经纪业务。

公司开展保险经纪业务，一方面能够充分利用自身基于金融信息服务积累的客户资源、流量入口优势及营销优势，为客户在提供传统金融信息服务的基础上，进一步提供保险产品信息服务，以此完善自身提供金融信息服务的能力；另一方面，公司现有及潜在客户群体中专业投资者基数较大，对于投资产品种类的配置及风险偏好存在一定区别，公司通过与保险公司合作提供上述经纪服务能够满足自身客户潜在的保险产品配置需求，更进一步增加客户的范围及粘性，为客户提供全面的资产配置管理计划；最后，公司可以通过该类经纪服务向合作保险公司收取相应经纪费用，有助于公司业绩的稳步提升。

2016年、2017年、2018年和2019年1-6月，公司保险经纪业务收入为2,799.65万元、1,527.20万元、697.17万元和27.45万元，占主营业务收入比例为4.90%、2.28%、1.21%和0.08%。

2017年，公司保险经纪业务收入金额及占比较2016年均有所减少，主要原因为：第一，保险经纪业务的开展目标是对高消费能力用户需求进行深度挖掘，该业务的目标客户为私享家版产品用户，业务收入与各期末尚未开发存量目标客

户数呈正相关关系。2016年，发行人尚未开发的存量目标客户为当年存量与新增私享家用户约 2.90 万人，当期保险经纪业务收入达到 2,799.65 万元。2017 年上半年公司将主要人力和资源投入到私享家版本产品的集中销售活动中，未开展保险经纪业务的集中推广活动，而 2017 年下半年发行人尚未开发的存量目标客户为 2017 年上半年新增私享家版本用户，共计 0.91 万人，较 2016 年减少约 2 万人，因此实现的业务收入较 2016 年有所下降。第二，公司 2017 年金融信息服务业务收入同比大幅增长，导致其他业务收入占比有所下降。

2018 年，公司保险经纪业务收入为 697.17 万元，较 2017 年同期有所下降，主要原因为受当期证券市场下行及市场情绪低迷的影响，相关目标客户资产水平下降，对保险产品的购买意愿不强；同时发行人结合市场环境对保险经纪业务规模进行适当的调整。

2019 年 1-6 月，公司保险经纪业务收入仅为 27.45 万元，主要原因为发行人依据类似 2017 年、2018 年的业务安排，在 2019 年度的上半年主要进行金融信息服务中高端版本的集中销售，未安排人力及资源集中展开保险经纪业务所致。

#### （4）其他

报告期内，公司其他主营业务收入主要为发行人原控股孙公司驼峰科技所带来少量收入以及发行人全资子公司天一星辰为客户开发无线数据通讯平台系统所产生的收入，金额及占主营业务收入的比例极低。该等收入属于公司历史业务的延续或少量偶发业务形成，不属于公司重点发展的业务方向，公司已于 2018 年起停止了驼峰科技相关业务，并于 2018 年 12 月 10 日将天一星辰所持驼峰科技全部股权对外转让，故 2018 年度公司其他业务收入仅为 1.10 万元，2019 年 1-6 月未产生其他业务收入。

### 3、发行人盈利能力明显提升

报告期内，发行人的归母净利润保持了持续快速增长，2016 年、2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月，发行人的归母净利润分别为 14,466.74 万元、15,482.11 万元、12,786.51 元和 9,735.16 万元，2017 年和 2018 年，公司归母净利润分别较上期增长 7.02% 和 -17.41%。

单位：万元

项目	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
净利润	9,735.16	-	12,786.51	-17.41%	15,482.11	7.02%	14,466.74	--

注：根据财政部《关于2018年度一般企业财务报表格式有关问题的解读》，发行人作为个人所得税的扣缴义务人，根据《中华人民共和国个人所得税法》对收到的扣缴税款手续费在“其他收益”中填列，因此上表已对可比期间2016年、2017年净利润数据进行了追溯调整。

报告期内，公司主营业务毛利率情况如下所示：

单位：万元

产品	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
金融信息服务	88.00%	84.63%	87.80%	87.56%
广告服务	93.26%	95.45%	95.07%	95.31%
保险经纪	75.36%	89.09%	89.91%	96.75%
其他主营业务	-	100.00%	93.58%	100.00%
<b>主营业务毛利率</b>	<b>88.36%</b>	<b>85.45%</b>	<b>88.35%</b>	<b>88.79%</b>

报告期内，公司主营业务毛利率分别为88.79%、88.35%、85.45%和88.36%，总体呈现稳定略下降的趋势，此系发行人金融信息服务业务模式逐渐成熟，相关收入成本变化较为一致所致。同时，公司金融信息服务业务主要通过体验式营销实现，主要成本费用集中在销售费用和管理费用等支出上，因此毛利率水平整体较高。

## （二）发行人持续成长面临着有利的外部环境

### 1、证券市场繁荣发展

我国证券市场历经多年的发展，逐步进入了健康稳定发展、经济功能日益显现的良性轨道，市场交易量日益扩大。根据证券交易所统计数据，2016年度A股累计成交金额127.24万亿元，较2015年有所回落，但较2014年仍增加53.11万亿元，增长71.64%。2017年度A股累计成交金额112.41万亿元，较2016年减少14.83万亿元，降幅为11.66%。2018年度A股市场累计成交金额为90.14万亿元，较2017年度减少22.27万亿元，降幅为19.81%，2017年、2018年当期成交金额仍处于较高水平。2019年上半年A股市场交易为69.31万亿元，同比增长32.80%，成交金额规模显著回升。证券市场的稳定发展及金融信息种类数量的急剧扩大，对金融信息服务行业的发展具有较强的推动作用。



## 2、国家产业政策支持

作为软件和信息技术行业与金融服务业的交叉行业，金融信息服务业的发展对于国家未来经济发展具有重要作用。自 2000 年以来，政府部门相继颁布了多项有利于信息技术业和资本市场发展的政策，对信息技术业和软件业的政策支持力度逐年加大。其中代表性的政策文件包括：

①2000 年 6 月，国务院发布《鼓励产业软件和集成电路产业发展的若干政策》，提出多项具体扶持政策以帮助软件产业的发展。

②2002 年 2 月，原信息产业部颁布了《信息产业电子信息产品“十五”投资指南》，将“信息系统集成，互联网应用服务（ASP）、互联网接入服务（ISP）、互联网内容服务（ICP）、电子商务网络服务、信息系统运行与维护服务”等列为软件与信息服务业重点产品。

③2006 年 6 月编制的《软件与信息服务业“十一五”》专项规划提出产业结构调整思路，要加大对发展信息服务的支持力度。

④2007 年国家颁布了《中华人民共和国国民经济和社会发展规划第十一个五年规划纲要》，明确将“鼓励金融创新，稳步发展综合类金融服务”、“积极发展信息服务业”、“发展互联网产业”提升到我国“十一五”期间重要国家战略的层次。

⑤2015 年 7 月，国务院发布《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，提出充分发挥我国互联网的规模优势和应用优势，坚持改革创新和市场需求导向，大力拓展互联网与经济社会各领域融合的广度和深度。

⑥2015 年 9 月，国务院发布《关于促进大数据发展的行动纲要》，提出优先推动相关民生领域政府数据向社会开放，开展大数据应用示范，提高社会治理水平。

产业利好政策的出台，使得软件和信息技术业在国民经济中被提到了相当重要的地位，有利于金融信息服务业的持续健康发展。

## 3、居民收入稳定增长，投资需求不断增强

国家统计局的统计数据显示：2018 年城乡居民收入增长稳定，其中城镇居民人均可支配收入 39,251 元，同比增长 7.80%，农村居民人均可支配收入 14,617 元，同比增长 8.80%；2017 年城乡居民收入增长稳定，其中城镇居民人均可支配

收入 36,396 元，同比增长 8.27%，农村居民人均可支配收入 13,432 元，同比增长 8.65%。在国内资本市场稳定、健康的发展背景下，居民收入的增长将带动居民金融投资意愿的增强和对金融信息需求的增长，从而推动金融信息服务业的发展。

#### 4、互联网信息技术高速发展，用户规模持续增加

互联网产业的飞速发展我国的金融信息服务业的发展提供了有力的技术支持，推动了金融信息产品和服务的创新与发展，提升了用户的使用体验和获取金融信息的效率，促进了行业整体服务水平的发展。因此，互联网信息技术的不断发展，推动了功能更完善、用户体验更好的产品的出现，从而来满足投资者对于获取金融信息的不断增长的需求，从而有利于行业的不断发展壮大。

同时，移动互联网的发展和普及也为行业提供了更广阔的发展空间。根据 CNNIC 于 2018 年 8 月 20 日发布的第 42 次《中国互联网发展状况统计报告》，截至 2018 年 6 月末，我国网民规模达 8.02 亿，有 98.3% 的网民通过手机上网，较 2017 年底增加 3,509 万人。根据工信部最新发布的《通信业经济运行情况》显示，截至 2018 年 11 月末，中国 4G 用户总数为 11.6 亿户，4G 技术的快速发展极大改善了手机上网速度偏慢、服务类型单一的问题。作为计算机终端金融数据服务的最佳补充，移动终端金融信息服务具有非常广阔的发展空间，是行业未来极具潜力的利润增长点。

#### 5、资本市场结构日趋复杂，市场间关联性增大

近年来我国金融市场发展迅速，金融创新不断涌现，金融投资工具和产品品种更加丰富，市场结构更加复杂，信息资讯更加繁杂。同时，随着我国经济实力的日益增长以及对外开放程度的不断增加，我国的金融市场在全球金融市场中的影响和地位不断增大，全球各金融市场之间的关联性也呈现出不断加强的趋势。在此背景下，投资者对及时的投资理财咨询服务、精准的行业数据分析服务提出了更高的要求，现有的免费咨询产品及服务难以满足投资者当前的需求，而顺应客户需求与偏好、提供更高标准服务的产品将有更大的市场。

### （三）发行人持续成长具备了成熟的内部条件

#### 1、发行人在国内金融信息服务行业建立了一定的领先市场地位

经过十余年的不断发展，发行人目前已在国内金融信息服务行业逐步建立了领先市场地位。2016年、2017年、2018年和2019年1-6月，发行人主营业务收入分别为57,126.53万元、66,909.87万元、57,769.57万元和36,396.91万元，2017年和2018年的同比增速分别为17.13%和-13.66%。根据同行业上市公司年报数据统计，2017年我国金融信息服务业上市可比企业的平均同比增速为-11.91%，发行人主营业务增长速度在同行业可比公司中属上游水平。2017年，公司同比增长幅度则明显高于行业平均水平，主要系公司产品及业务模式不断改进和成熟的结果所致。根据赛迪顾问的统计数据显示，2018年我国金融信息服务市场规模为257.50亿元。2018年度发行人的营业收入为5.78亿元，其国内市场占有率达到2.24%。综上所述，发行人目前在国内金融信息服务行业中建立了领先的市场地位。

#### 2、发行人具备了突出的竞争优势

公司凭借领先的技术优势、可靠的产品质量、有利的市场地位，在行业内确立了明显的竞争优势。

##### （1）研发与产品优势

作为国内经营经验丰富的金融信息服务提供商之一，发行人多年来始终重视对企业研发的投入与综合技术能力的培养，掌握了一批包括证券研究技术、电子商务技术和多媒体网络技术等在内的核心技术。这些技术主要运用于用户行为大数据分析、终端用户服务体系、行情信息传输安全机制、信息存盘后的安全机制、关键代码动态获取机制、客户互联网多媒体信息服务等，可以为客户提供及时准确的行情信息及最新资讯。

发行人从事金融信息服务业务在业内起步较早，对资本市场的发展和行业的变化趋势有着深入的理解和经验积累，具备较强的市场分析能力并能够迅速地满足客户不断变化的个性化需求。凭借强大的证券研究技术和产品研发能力，发行人开发出了种类丰富、功能强大的产品体系。目前发行人的主要产品为PC端金

融服务平台，并根据不同类型投资者的需求开发了全赢博弈系列产品。同时，发行人还形成了一整套科学严密、分工高效的产品设计、开发、测试、运维的流程，可以及时地对市场上用户的最新需求进行收集反馈，推动产品的不断升级。

## （2）品牌与用户优势

发行人是国内最早从事金融信息服务业的企业之一，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。同时，发行人通过与互联网广告平台及服务商合作进行持续的广告推广，进一步提高了公司的品牌知名度和品牌价值。

受益于良好的品牌形象，发行人已经培育了具有一定规模和品牌忠实度的用户群体。目前公司产品用户主要为专业投资者，以个人客户为主，截至 2019 年 6 月 30 日，公司产品累计付费用户约 86.48 万人。庞大的用户群体是公司各项业务的基础，也有利于公司通过对用户需求重点、信息偏好等进行数据挖掘来研发产品和提供服务。

## （3）服务与营销优势

发行人一贯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，培养了一支专业能力强、从业经验丰富的服务与营销团队。发行人自 2013 年起开始全面实行直营销售模式，提高了营销效率，实现了营业收入的快速增长。从投资者提交注册信息起，公司就会安排专业的客服人员通过一对一方式与潜在客户对接，进行免费线上培训和持续跟踪，提供完善的售前及售后服务。此外，公司还针对客户需求全面优化服务内容，定期开展需求讨论会和技术交流会，完善服务体系并提升用户体验。

## （4）管理团队优势

优秀的管理团队是企业成功的重要条件，对于金融信息服务行业尤为如此。发行人的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。公司还通过内部培养和外部引进两个渠道不断扩充和提升管理层队伍，不断增强管理团队的人才储备。

### 3、发行人制定了科学合理的发展规划

发行人致力于发展成为我国领先的金融信息服务提供商之一。围绕这一战略目标，发行人将立足于国内快速发展的金融市场，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，为客户提供最一流的金融信息软件和投资咨询服务。发行人将进一步巩固和强化在金融信息服务业中的市场地位，增强自己在产品和服务上的核心竞争力，实现未来业务收入和盈利能力的持续增长。

在发行当年及未来三年，发行人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。发行人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；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。公司在发行当年及未来三年将进一步巩固在金融信息服务业的市场地位，力争实现主营业务收入和市场占有率的持续增长。发行人实现发展目标的各项具体举措如下：

#### （1）产品创新计划

发行人将以金融终端产品为基础，围绕客户需求和市场发展趋势进行深度开发和创新，打造一流的金融信息产品体系，具体创新计划如下：

发行人计划在未来三年内完成对主营业务升级扩容改造，优化升级现有 PC 端全赢博弈系列产品，满足日益增长的用户需求，提高公司产品在国内市场的份额；计划完成移动端产品的升级与开发，满足客户在移动情景下获取信息的需求，与 PC 端产品形成有机配合，提高用户粘性，创造更好的经济效益；推进华南研发中心及客户服务中心建设，搭建关键业务支持平台，实现技术、产品开发规范化、标准化和流程化的目标，提升客户售后运维服务质量水平；对现有的大数据营销研究中心进行升级优化，形成统一、完善的大数据营销研究产品及解决方案，为公司各类新产品在重点和精准推广中提供有力支撑，促进产品的市场占有率的提高，带动公司向精准化高服务质量方向发展。

## （2）技术创新计划

发行人要在未来三年完成对主营业务升级扩容、移动端产品开发、研发及客服平台建设、大数据营销研究中心等重点项目的建设，需要与之配套的技术创新计划作为支撑。以上项目的实施主要涉及的技术包括证券研究技术、电子商务技术、多媒体和网络技术、系统程序分布式技术、系统自监控技术、流媒体分布式广播技术、大数据技术等。因此发行人将采取一系列的技术创新措施作为支持，购置先进的软硬件设备，引进先进人才与技术，提供所需的研发及测试平台，保障技术创新计划的顺利进行。

## （3）市场开拓计划

面对日益激烈的市场竞争，发行人计划进一步完善营销服务网络建设，加强市场营销力度，积极开拓市场。发行人现已全面实行直销模式，实现了营业收入的快速增长，未来三年将加大直营部门建设，扩充公司的营销服务团队，增加营销服务的覆盖率；完善客户服务机制，针对客户需求全面优化讲师文章、视频和课程的内容，加强对业务团队的技术培训和营销指导工作，提升服务质量以增加客户粘性；加大品牌推广力度，增加在线广告投放，利用传统媒体和社交媒体等多种途径提高品牌知名度；进一步维护和深化现有客户的合作关系，通过产品创新与升级满足客户更高的应用要求。

## （4）人力资源管理计划

无论是产品创新、技术创新还是市场开拓都需要优秀的专业人才作为支撑，人力资源系统的建设是公司发展的重要保障。在发行当年及未来三年，发行人将不断完善用人制度，一方面公司将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；另一方面公司将增加人才的外部引进，依托公司的影响力与发展前景吸引更多的优秀人才加入进来。此外还将进一步完善员工的激励机制，为优秀员工提供更为广阔的发展空间，形成稳定的人才团队，为公司的快速发展提供保障

## （四）本次募集资金投资项目的实施将进一步增强发行人的成长能力

发行人本次发行新股的实际募集资金扣除发行费用后，将全部用于现有产品

的升级改造及整体研发、客户服务体系的优化提升项目，募集资金投入的轻重缓急，将优先根据下列项目的顺序确定：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资金额	拟用募集资金投入总额	项目备案文号	项目环评文号
1	PC 金融终端系列产品升级优化项目	30,024.38	13,493.65	京朝阳发改（备）[2016]119号	编号：2016-022
2	移动端金融产品建设项目	8,392.86	3,772.21	京朝阳发改（备）[2016]120号	编号：2016-023
3	华南研发中心及客户服务中心建设项目	18,081.22	8,126.71	备案项目编号：2017-440606-64-03-002556	-
4	大数据营销及研究中心项目	10,112.91	4,545.31	京朝阳发改（备）[2016]122号	编号：2016-021
合计		<b>66,609.18</b>	<b>29,937.88</b>	-	-

注：2017年4月27日发行人收到《佛山市南海区环境保护局对〈关于北京指南针科技发展股份有限公司华南研发中心建设项目环保审批请示〉的复函》，确认华南研发中心及客户服务中心建设项目不属于《建设项目环境影响评价分类管理名录》，相关环评申请不予受理。

### 1、PC 金融终端系列产品升级优化项目

本项目是发行人在对金融信息服务行业需求前景及未来竞争趋势进行分析后，结合现有核心技术与经营模式的情况具体制定的，是对公司现有主要产品技术水平及主营业务规模的提升。通过实施 PC 金融终端系列产品升级优化项目，可以提升现有的数据挖掘及分析效率，丰富证券研究技术，更好的满足用户对在线互动课堂容量、教学质量不断增长的需求，并拓展营销推广范围、提高用户服务水平。通过以上各方面的完善，最终提高现有 PC 金融终端产品的竞争实力。

### 2、移动金融终端产品项目

随着无线互联网技术、通信网络技术不断革新，及移动智能终端的广泛普及，手机等移动设备已经成为互联网的第一入口。由于移动互联网不受时间、地点限制的特性，可以满足人们的碎片化时间使用需求，以及对信息时效性的要求，因

此金融终端产品的移动化已成为金融信息服务行业发展的趋势之一。在此背景下，本项目立足公司现有的技术基础、数据信息、用户资源和市场地位，计划对移动金融终端产品进行适应性开发以满足多数移动设备的使用需求，并对该产品的功能进行开发和升级，从而在移动端实现证券基础行情查询、信息推送、大容量移动课堂、金融理财产品交易等功能。该项目实施完成后，公司的移动金融终端产品将与 PC 金融终端产品形成互补，随时随地满足用户关于金融信息及数据的需求，增强用户体验，提升用户黏性。

### 3、华南研发中心及客户服务中心项目

近年来大数据和云计算等技术不断发展和广泛应用，有效促进了金融信息服务产品的开发，扩大了产品应用的范围，使得用户与金融信息、金融机构之间的互动具备认知和应用基础；新技术的深度创新与应用为金融信息服务产业带来商业模式的变革，同时也加速产品的更新换代；另一方面，在金融创新及投资品种逐渐丰富的背景下，投资者对金融信息服务需求意识也不断提升，服务质量将成为企业发展的重要核心，用户在产品属性认知不断深化的基础上更加注重个性化的服务方案与服务质量。公司本次计划建设华南研发中心及客户服务中心将在现有业务发展的基础上承担新技术应用支撑性研发、新产品专项性研发以及专业性客户服务等关键职能。具体而言：（1）发行人以该中心为平台将研发工作进行专业性分工，一方面开展支撑性研发任务，主要为包含新技术标准及技术框架等的专项产品实施前期研究准备；另一方面针对公司新产品研发需求进行专项产业研发；（2）发行人建立客户服务中心为客户专门提供相关产品讲解及网络授课、售后维护与保障等相关服务。

### 4、大数据营销及研究中心项目

随着云计算、大数据分析技术商业应用的逐步推广，越来越多的传统行业开始利用此类技术来分析客户行为，从而深度挖掘客户需求、改善自身的服务质量。对于金融信息服务行业来讲，由于该行业目前尚处于快速发展阶段，市场份额集中度偏低，各企业均在探索高效、精准的营销服务，努力提升客户体验、用户粘性，从而提高品牌影响力和扩大市场份额。而大数据营销技术的应用，可以从提



升服务质量、控制成本费用两方面，帮助金融信息服务企业打造上述高效、精准的营销服务体系：一方面，大数据营销技术可以帮助企业迅速捕捉投资者需求的变化，使产品的推广渠道、广告的投放方式更加精准；另一方面，大数据营销技术可以帮助企业在不同区域、不同时段之间更高效地进行业务人员的调配，从而在提升销售人员售前对接服务、售后跟踪服务时效性的同时，合理控制营销费用，提升内部管理水平。在此背景下，公司计划使用本次募集资金投资建设大数据营销及研究中心，将现有零散的用户行为信息采集通道进行整合，建立多元化的数据流入通道，并健全大数据分析基础设施，从而为公司 PC 金融终端产品、移动金融终端产品及金融平台提供用户属性、用户需求分析及精准营销支持服务。

## （五）小结

1、发行人在报告期内展现出了良好的成长性，资产规模较快增长，业务规模迅速扩大，盈利能力明显提升，毛利率呈现稳中有升的趋势。

2、发行人所处的金融信息服务行业具有广阔的市场前景，技术不断进步推动行业发展，国家产业政策鼓励行业发展，行业面临良好的外部发展环境。

3、发行人已经在国内金融信息服务行业建立了领先的市场地位，在研发与技术、品牌与用户、服务与营销、管理团队等方面形成了突出的竞争优势。同时，未来三年，发行人围绕产品、技术、市场、人才等方面制定了科学合理的发展规划，为发行人把握外部市场机遇、实现快速成长提供了内在支持。

4、本次募集资金投资项目的实施将提升公司现有核心产品的市场竞争力，完善公司的产品结构，有利于公司进一步完善现有主营业务、打造完整的金融信息服务链条、提升主营业务的市场份额。

综上，本保荐机构认为，发行人成长性较好，符合创业板上市公司的特点。

## 四、保荐机构意见

综上分析，本保荐机构认为，发行人具有较强的自主创新能力和良好的成长性，在我国金融信息服务行业中具有较为明显的核心竞争优势，符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》等法规的要求。

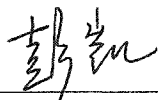
（本页无正文，为《国泰君安证券股份有限公司关于北京指南针科技发展股份有限公司的成长性专项意见》之签字盖章页）

项目协办人签名：

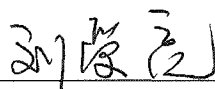


裴文斐

保荐代表人签名：



彭凯



刘爱亮



国泰君安证券股份有限公司

2019年9月11日