

---

## 業 務

---

### 概覽

我們是中國綜合性API數據流通服務商。我們提供標準API服務及定製化數據管理解決方案。在中國不斷增長的數字經濟中，我們的平台賦能機構通過API安全地打通和運用數據，釋放數據的經濟價值。此外，我們亦提供數據管理解決方案，有關方案是由我們一種或多種產品（包括*APIMaster*、*DataArts*、*QuickBot*、*SmartShield*及*AnchorChain*）組成的定製軟件。數據管理解決方案旨在實現客戶所指定有關數據管理、數據治理、數據應用及數據安全的功能。我們的數據管理解決方案可在本地交付。綜合性API數據流通服務市場與行業特定的API數據流通服務市場共同構成整體API數據流通服務市場，而整體API數據流通服務市場本身亦為API服務市場的一部分。

我們致力於打通數據孤島，提供跨越多個服務類型和場景的線上API服務。我們的API產品API市場可匹配請求及響應並促進數據流通。該等服務已廣泛應用於互聯網服務、軟件信息服務、通信等各垂直行業。自我們的產品API市場於2011年6月推出以來，我們已開發超過770個專有API。於2023年，API市場處理了超過1,200億次API請求。我們的客戶包括騰訊、阿里巴巴、百度、網易、美團、中國移動、中國聯通、中國電信等知名企業及眾多其他互聯網公司、應用程序開發商以及個人。截至2023年12月31日，API市場提供380多個專有API。於2021年、2022年及2023年，我們的API市場關鍵客戶的留存率分別為78.9%、85.7%及59.1%。於2021年、2022年及2023年，來自我們的API市場關鍵客戶收入擴張率分別為136.4%、139.1%及217.3%。

我們於2020年6月開始提供數據管理解決方案，當時我們的首個數據管理解決方案交付並獲客戶驗收。憑藉綜合性API數據流通服務能力，我們通過我們的產品（包括*APIMaster*、*DataArts*、*QuickBot*、*SmartShield*及*AnchorChain*）提供集API管理、數據治理、數據應用、數據安全和隱私保護計算的解決方案，協助機構進行數字化轉型。我們提供定製化、數字化和本地化部署的數據管理解決方案，滿足了包括政府機構、製造、金融、電信及其他行業多元化客戶的多種需求。我們的技術可打通數據孤島，清洗異構數據源，從而形成統一標準的數據。於2021年至2023年，我們數據管理解決方案收入的複合年增長率為23.1%。

憑著我們先進的技術和服務能力，我們獲得了客戶的認可，收入快速增長。於2021年、2022年及2023年，我們的總收入分別為人民幣260.0百萬元、人民幣328.9百萬元及人民幣441.1百萬元。於2021年至2023年，我們錄得收入複合年增長率為30.2%。

---

## 業 務

---

於2023年12月，我們推出*API BayArea*，這是一個API測試工具，提供API設計、模擬、測試、除錯、存檔及管理多人協同開發API等功能。API測試工具可以透過我們的網站或日後透過將桌面應用程序下載到客戶自有的電腦使用。*API BayArea*已經以免費試用版形式推出。

### 我們的市場機遇及價值主張

我們的服務供應範圍與企業及政府機構的數字化轉型密切相關，而無縫、快捷及穩定的數據訪問及管理對其業務流程及決策至關重要。企業機構越來越依賴數據來加強客戶關係、個性化客戶體驗、整合數字資源、分析業務表現及成果並預測市場趨勢，以提高生產力並降低成本。政府機構正在進行數字化發展以加強職能履行，並提高其治理及公共行政效率，並允許公眾以安全和私人方式訪問社會及政府數據。API服務在數字化轉型過程中發揮關鍵作用。

我們的服務和解決方案的主要價值主張包括以下各項：

- **打通數據孤島**。我們的API市場和數據管理解決方案致力於打通機構內部和機構之間的數據孤島，統一數據標準及促進數據以標準化的方式輸出。通過促進標準化輸出和無縫數據整合，我們使機構能夠更有效地訪問和使用內外部數據。
- **處理海量數據的能力**。我們的API市場可同時支持大量數據的多個API。我們的解決方案使機構能夠以高併發和高效率的方式訪問、管理及處理大量數據。
- **降低總擁有成本**。我們的數據管理解決方案使客戶免於承擔自行開發軟件所需的繁重前期投資和資本支出，幫助機構降低其定製軟件的總擁有成本，從而更能策略性地分配資源。
- **方便整合及部署**。我們明白與現有應用程序無縫整合的重要性。我們的數據管理解決方案的打造旨在強調可用性和兼容性，令信息技術專業人員得以順利整合並快速部署我們的服務。
- **保護隱私及安全**。數據隱私和安全是當今數字領域的首要問題。我們的產品利用隱私保護計算和區塊鏈等先進技術，以確保數據保持安全和隱私。我們優先考慮數據完整性及安全性，為機構及其客戶提供安心可靠的服務。

---

## 業 務

---

- **定製化解決方案。**我們認識到各機構均具有獨特的需求。因此，我們提供廣泛的標準API服務供客戶選擇。同樣，我們的數據管理解決方案亦可進行定製，以滿足特定的要求。我們會適應多樣化的業務環境，並提供應對特定挑戰的定製解決方案。我們致力開發技術來支持我們的解決方案。

### 我們的優勢

#### 數字經濟關鍵產業先行者之一

我們是綜合性API數據流通服務商，而API數據流通服務構成中國API服務市場的一部分。中國數字經濟發展的痛點之一是數據孤島的存在。API服務可以打通數據孤島。API數據流通服務是中國數字經濟的關鍵行業。我們的市場地位主要源於我們獨特的行業見解和具有競爭力的產品服務優勢，包括：

- **先發優勢帶來深刻的行業見解：**我們深耕API數據流通服務10餘年。作為業內最早的服務商之一，我們以數字化為核心，逐漸拓展服務及解決方案，亦不斷積累寶貴的運營、市場培育和客戶拓展經驗，取得我們目前在標準API服務領域的市場地位。
- **多次獲得國家認可並參與行業標準制定：**我們多次獲得國家級單位的認可，展示了我們的行業知識和參與制定行業標準的能力。2019年，我們的「企業技術創新工程項目」榮獲中國人工智能學會主辦的中國智能科學技術最高成就獎第九屆吳文俊人工智能科技進步獎。2021年，我們與國家工業信息安全發展研究中心、螞蟻科技集團股份有限公司共同編寫了數據要素研究系列白皮書《中國數據要素市場發展報告》。於2022年，我們積極參與起草工信部的通信行業標準《可信數據服務外部數據管理平台技術要求》，建立具有行業通用性的標準，推動通信行業外部數據管理平台的發展。此外，我們的「聚合數據資產服務API平台」項目入選工信部國家級的《2021年

---

## 業 務

---

大數據產業發展試點示範項目名單》。我們亦於2023年獲得一系列獎項及認可，包括2023年江蘇省信息技術應用創新優秀解決方案入圍名單、蘇州市新興服務業領軍企業及江蘇省優秀人工智能解決方案。

此外，2022年，我們是首批入選數字經濟標準工作組成員的公司，以加入工信部全國兩化融合管理標準化技術委員會，參與研究、制定圍繞數據要素、數字基礎設施、數字產業化、產業數字化和數字治理等數字經濟關鍵領域的行業標準，推動數字經濟的健康發展。此外，我們多次作為大數據行業企業代表與中國宏觀經濟研究院、國家信息中心、阿里巴巴、騰訊參與行業重要研討會，並結合自身經驗，圍繞數據要素流通建言獻策。由於我們積極參與制定行業標準，我們能夠及時了解政策變化。這使我們能夠緊貼行業趨勢，並保持我們在中國API數據流通服務市場的市場地位。

中國政府一直高度重視數據作為建設數字經濟的關鍵要素，相繼推出一系列具有前瞻性戰略意義的重要政策，以強調其承諾。如本文件「行業概覽」所述，預計2027年中國數字經濟市場規模將達到人民幣82.0萬億元，2022年至2027年複合年增長率為10.3%，佔2027年中國預期GDP總額的約49.6%，而2022年則佔41.5%。我們相信，我們擁有強大的品牌，並且處於有利地位，可以充分利用巨大的市場潛力。

### 行業的創新者，擁有強大的研發能力並積累了核心技術優勢

創新是我們的文化核心。自成立以來，我們積累了26項核心技術，主要體現在API全生命週期管理、數據治理、RPA、隱私保護計算及區塊鏈等方面。截至2023年12月31日，我們已獲授50項商標、64項專利及98項註冊軟件著作權。我們的研發團隊也有大規模軟件工程項目的經驗。

---

## 業 務

---

我們的技術具有低延遲、穩定性、安全性、靈活性、可擴展性、易獲取性及易用性等特點。我們的*APIMaster*、*QuickBot*、*DataArts*、*SmartShield*及*AnchorChain*等產品聚焦於數據歸集、數據治理、數據共享、數據應用以及數據安全，可單獨或組合部署，構成了數據管理解決方案體系，為我們拓展不同行業客戶基礎提供了有力支撐。2023年，我們參加了工信部主辦的2022年隱私保護計算大賽，在零知識證明賽道中與985工程大學、國有企業、知名上市公司等九家競爭對手競爭，獲得第一名。大賽的目標是強調保護數據安全及隱私的需求，並推動相關發展。大賽旨在推動中國數字經濟中隱私保護計算技術的發展，專注於開發先進且具成本效益的技術。數據安全對於促進有序健康並聚集釋放數據價值的數據流通市場很是重要。作為確保安全數據流通環境最有效的方式之一，隱私保護計算已逐漸獲不同機構採用以促進不同機構內外部之間的數據流通。

我們致力專注於國內市場的創新，積極推動與國產CPU、操作系統、數據庫及中間件的兼容。我們的產品已通過兼容性測試，與上述國內技術產品的兼容性獲得多家測試機構的認可。我們將繼續自主研發數據歸集、數據治理、數據共享與應用以及數據安全等技術，推動中國信息技術的發展。

**成熟穩建且多元化的客戶基礎，種類多樣、服務穩定的數據服務供應商，可持續的變現能力**

自2011年6月推出我們的API市場以來，我們開發了超過770個專有API。於2023年，API市場處理了超過1,200億次API請求。API市場賦能包括騰訊、阿里巴巴、百度、網易、美团、中國移動、中國聯通、中國電信等大型知名企業的客戶。中國互聯網協會在中國互聯網企業綜合實力指數(2023)發佈會上發佈了2023年中國互聯網綜合實力前百家企業。在中國互聯網企業綜合實力指數報告(2023)中，排名前五的中國互聯網公司中有四家為我們的客戶。

我們已與政務和私營客戶建立了合作關係，提供定製化數據管理解決方案，而我們的市場認可度和知名度不斷提高。API市場方面，我們不斷豐富和優化數據源，建立種類多樣、服務穩定且安全私密的數據通道。我們的API通常鏈接多個供應商以供客戶選擇，通過我們專業化運營和自動化管理，我們可以為客戶提供穩定、高效及安全的API市場服務。

---

## 業 務

---

我們的產品及服務可以融入客戶的營運中，從而使我們能夠維持穩固的客戶基礎。隨著我們在API服務及數據管理解決方案領域的規模不斷壯大，不同行業的新加入者使我們的客戶也相應多樣化。我們與客戶的互動使我們能夠緊跟行業趨勢及更好地了解如何處理他們的數據需求。這使我們能夠進一步提升我們在中國數字經濟領域的品牌影響力，強化我們在API服務和數據管理解決方案領域的品牌知名度，以及擴大潛在客戶群。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們API市場的關鍵客戶數量分別為21名、22名及17名。同時，於2021年、2022年及2023年，來自我們的API市場關鍵客戶的平均收入分別為人民幣7.0百萬元、人民幣8.1百萬元及人民幣18.3百萬元。

### 可拓展的商業模式

通過不斷升級所提供的產品和服務，拓展應用場景和客戶基礎，我們的產品已應用於電子政務服務、數字社會、互聯網企業內部數據整合、軟件企業產品研發、金融服務數字化等領域。隨著客戶使用我們的產品及服務，我們的技術也在不斷改進，以配合他們的需求，從而吸引客戶增加購買我們的服務。於往績記錄期間，API市場關鍵客戶貢獻我們大部分收入。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，關鍵客戶貢獻API市場收入的77.0%以上。同年，我們的API市場關鍵客戶的收入擴張率分別為136.4%、139.1%及217.3%。來自我們API市場關鍵客戶的平均收入由2021年的人民幣7.0百萬元增加至2023年的人民幣18.3百萬元。經過十餘年的運營，我們在為各行業客戶提供API市場服務方面擁有豐富經驗。隨著我們繼續與客戶合作，我們能夠深入了解他們的數據需求，並開發出更好地滿足他們多樣化需求的技術服務。

### 具有創業精神和經驗豐富的管理團隊

我們的創始人和管理團隊具有行業洞見、經驗和知識，這對我們在數字經濟行業的不斷探索、創新與成就起到了至關重要的作用，進而推動我們業務的成功發展。我們的創始人、董事長、首席執行官兼執行董事左先生曾多次獲得國家級獎項和榮譽，曾擔任蘇州市政協委員、蘇州市互聯網網絡安全聯盟秘書長及江蘇省青年企業家聯合會副會長等職務。彼先後被評為蘇州工業園區科技領軍人才、2018中國大數據領軍人物、江蘇省領軍型新生代企業家、江蘇省科技企業家、江蘇省優秀首席信息官。我們

---

## 業 務

---

的管理團隊對行業趨勢具有高深的洞察力，能夠有效地抓住新市場機遇。他們高度重視科技創新，共同打造了本公司創新的企業文化，為我們的成功發展奠定了堅實的基礎。我們的董事及高級管理團隊在大數據行業、電信互聯網行業、審計及財務管理、通信行業及軟件開發方面擁有豐富經驗。截至2023年12月31日，我們有研發人員104人，佔員工總數的55.0%。我們的高級研發工程師均具有10年以上相關實踐經驗。

我們擁有完善的人才儲備、招聘和培訓體系。我們高度重視人才，營造了尊重知識、獎勵知識、尊重人才、尊重創造的企業文化。我們建立了多種人才及關鍵技術人才招聘渠道，為僱員及新員工發展管理技能和技術知識鋪平了道路。

我們亦注重員工福利和工作環境，提供有競爭力的薪酬、福利和專項獎勵計劃，提供相互幫助的職場文化、輕鬆的工作氛圍及福利以及多元化的發展平台。

### 我們的戰略

為進一步追求我們的市場領導地位，我們擬實施以下戰略：

#### 抓住政府和公共數據授權運營的重大機遇，拓展業務

「十四五」規劃提出開展政府數據授權運營試點項目，選擇性地公開政府數據供獲授權的實體私人使用，標誌著政府數據授權運營成為國家戰略的重要組成部分。隨著中國政府越來越重視發展中國的數字經濟，國有數據交易所的數量激增。2014年至2023年，已設立57個國有數據交易所，包括上海數據交易所、北京國際大數據交易所及深圳數據交易所。各地政府有望效仿，積極構建大數據交易所。乘著這有利趨勢，我們將專注於進一步探索與政府在數據開放方面的合作機會。我們已於2023年6月7日與西部數據交易有限公司及於2023年7月5日與蘇州數據資產運營有限公司訂立戰略合作框架協議。根據該兩份框架協議，我們同意與各交易對手合作，以提供穩定的服務及解決方案供應，以協助中國大數據行業的建設和發展。我們亦於2023年10月與深圳數據交易所有限

---

## 業 務

---

公司訂立戰略合作框架協議。根據該協議，雙方可在潛在機會推薦、推廣、數據隱私及安全政策制定、開展聯合研究及舉辦研討會及論壇等方面合作。此外，我們已於2023年11月與浪潮雲信息技術股份公司訂立戰略合作框架協議。根據該協議，雙方同意就與系統集成、智慧終端及服務器等有關的項目向對方提供服務及支持，共同擴大於該等領域的市場份額。我們相信該等框架協議將進一步提升我們的業務及提升我們的市場地位。我們計劃將[編纂]的[編纂]用於全面升級我們的API市場中已有的API產品組合。請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。

我們緊跟行業趨勢，並相應地調整我們的服務和解決方案。我們致力於多樣化數據流通，如工業大數據、醫療數據、教育數據等，以推動政府及公共數據開放與共享。我們利用隱私保護計算、區塊鏈、雲計算等先進技術，確保數據交易的可信、安全和可控，旨在打通數據孤島，推動數字經濟的提質增效。

我們將利用技術優勢，利用市場資源，進一步深化與地方政府的合作。我們將不斷升級技術，開發更多場景的新產品和API，滿足客戶日益多元化的需求。我們將研究自動化運營系統，進一步完善數據服務供應商的自動化選擇和匹配，我們預計這將提高我們的整體服務效率。此外，我們尋求開發API測試工具和平台，為開發人員提供專業的API測試服務。我們亦旨在擴大我們的客戶群並變現訂閱服務。

### 深挖多元行業服務能力，不斷拓展地域覆蓋、服務類型和場景

我們旨在通過高效整合外部數據源及政府內部數據源來增強我們的政府機構數據管理解決方案。我們通過打通來自政府和第三方的異構數據壁壘，盡量實現數據的最大價值，從而優化決策並提高社會治理效率。我們預期將吸引客戶重複使用我們的數據管理解決方案。我們尋求擴大與現有客戶的合作，創造行業先例，並讓我們未來的客戶從先例解決方案中受益。

此外，我們計劃深挖我們總部所在地蘇州的業務潛力，並專注於蘇州各區的地方政府大數據服務。根據蘇州市統計局的資料，蘇州為地級市，於2022年的GDP為人民幣2.4萬億元。我們認為，我們對蘇州的深入投入將產生示範效應，為我們進一步進軍全國其他主要城市奠定堅實的基礎。我們擬保持在數據管理解決方案領域的先發優勢，並將我們在蘇州的經驗推廣到中國其他地級及縣級行政區。截至2022年12月31日，中國有300多個地級行政區劃單位及2,800多個縣級行政區劃單位，我們認為未來會有廣泛的市場機會。



---

## 業 務

---

就企業而言，我們將聚焦數據匯聚分析、數據要素流通，以搭乘數字經濟發展的東風及鞏固我們的競爭優勢。利用RPA、區塊鏈、聯邦學習等技術，我們為產業客戶定製的解決方案乃基於他們的實際情況及需求。例如，我們的數字化運營解決方案幫助客戶實現實時分析及智能決策。該過程使企業能夠促進其數字化轉型。蘇州所屬的長三角地區尋求數字轉型的企業眾多，我們認為這將為我們帶來持續的商機。我們亦將努力將我們的數據管理解決方案擴展到越來越多的行業，例如國企及工業領域實體的數字化轉型，並深化拓展產品場景。我們計劃在未來以訂閱的方式推出若干產品，作為我們嘗試創造新收入模式的方式之一。我們計劃將[編纂]的[編纂]用於升級我們數據管理解決方案的現有產品及服務。請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。

### 擴大客戶基礎，深化行業生態系統持份者關係

我們專注於擴大我們的客戶基礎並加深與API數據流通服務市場及數據管理服務市場的持份者的關係。我們吸引了大量的非付費客戶群，並創造機會使彼等成為付費客戶。我們的目標是通過滿足客戶需求和升級我們的產品系列，不斷擴大我們的客戶群，提高客戶黏性，並提高客戶留存率。我們亦致力於提供全面、覆蓋整個生命週期的產品和服務，加深與關鍵客戶的互動，建立長期的戰略合作關係。我們致力於打造更全面的數據流通及交易平台，吸引更多的客戶、供應商和擁有數據源的其他市場參與者等採用我們的服務。我們的目標是建立一個良性循環的數字經濟產業生態系統，成為行業的領導者。憑藉十餘年的行業經驗和洞察，我們將繼續為中國數字經濟的發展作出貢獻及參與制定國家和行業標準。

### 提升研發能力

我們計劃繼續加大研發力度，擴大技術優勢，拓展其應用領域，鞏固現有客戶群中的地位，持續升級我們的技術以滿足數字化轉型需求。為增強產品優勢，提升核心技術，我們將堅持吸引行業優秀技術人才，增強激勵措施，專注研發項目控制管理，並注重研發項目實施效果。此方法將使我們的核心技術水平保持在行業前沿。除招聘人才外，我們的目標是提高技術和專業人員的多樣性，從而增強員工的競爭力。我們亦擬為僱員提供更好的培訓機會，以提高服務效率、工作表現及僱員滿足感。我們計劃在未來三年內招聘經驗豐富的軟件開發工程師、運營工程師、網絡工程師及架構

---

## 業 務

---

師，以支持我們的服務及解決方案。我們的目標是提高技術和專業人員的多樣性，從而增強員工的競爭力。我們亦擬為僱員改進培訓機會，以提高服務效率、工作表現及僱員滿足感。為升級和拓展我們產品的技術優勢和場景適應性，以滿足客戶的數字化轉型進程，並提升我們的技術競爭力，我們將深入挖掘政務、金融、製造等領域的數字化轉型業務，為客戶提供更便捷、更具成本效益的項目實施解決方案。我們計劃將[編纂]的[編纂]用於全面升級我們的API市場中已有的API產品組合，並將[編纂]的[編纂]用於升級我們數據管理解決方案現有產品及服務。請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。

我們高度重視數據安全。我們在隱私保護計算領域進行了深度研發，並已形成服務質量管理、集成開發環境等核心技術。未來，我們計劃進一步加強對隱私保護計算及區塊鏈等安全加密技術的研究，在政府政策支持的背景下，實現數據治理技術服務的升級和突破。我們計劃將[編纂]的[編纂]用於數據安全及隱私保護技術的研發，構建數字所有權、安全數據存儲、可信數據傳輸及協同生產的全生態體系。請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。未來三年，我們計劃招聘具有數據安全背景的行業專家，組建一支專門的技術研發團隊。有關我們的開發中項目，請參閱「業務—研發—進行中的研發項目」。

## 業 務

### 獎項和榮譽

下表載列我們自2021年1月1日以來及截至最後實際可行日期所榮獲的主要獎項和榮譽概要：

年份	獎項／榮譽	頒發機關／機構
2023年	2023年江蘇省信息技術應用 創新優秀解決方案入圍名單	江蘇省工業和信息化廳
2023年	蘇州市新興服務業領軍企業	蘇州市發展和改革委員會
2023年	江蘇省優秀人工智能解決方案	江蘇省人工智能學會
2023年	蘇州市首批新興服務業領軍企業	蘇州市服務業發展領導小組 辦公室
2023年	安全生產監測預警平台—江蘇省 區塊鏈產業發展試點示範項目	江蘇省工業和信息化廳
2023年	國家級第五批專精特新「小巨人」	工信部
2023年	2022年隱私保護計算大賽零知識 證明賽道一等獎	工信部主辦的隱私保護計算 大賽組委會
2022年	高質量發展優秀案例	江蘇省青年企業家聯合會
2022年	省級工程技術研究中心(企業類) 優秀績效水平	江蘇省科學技術廳

## 業 務

年份	獎項／榮譽	頒發機關／機構
2022年	全國兩化融合管理標準化技術委員會數字經濟標準工作組選定成員	工信部兩化融合標委會
2021年	江蘇省工業和信息產業轉型升級專項資金項目	江蘇省工業和信息化廳
2021年	2021年度江蘇省人工智能標桿示範企業	江蘇省人工智能產業技術創新戰略聯盟
2021年	大數據產業發展試點示範項目	工信部
2021年	江蘇省省級軟件企業技術中心	江蘇省工業和信息化廳

### 我們的服務和解決方案

下表載列我們於往績記錄期間按產品類別劃分的總收入：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比除外)					
查詢 .....	124,467	47.9	145,279	44.2	271,356	61.6
短信通知 .....	57,883	22.2	70,627	21.5	64,543	14.6
充值 .....	12,370	4.8	7,626	2.3	6,170	1.4
來自API市場的收入 .....	<b>194,720</b>	<b>74.9</b>	<b>223,532</b>	<b>68.0</b>	<b>342,069</b>	<b>77.6</b>
來自數據管理解決方案的收入 .....	65,291	25.1	105,404	32.0	99,014	22.4
總收入 .....	<b>260,011</b>	<b>100.0</b>	<b>328,936</b>	<b>100.0</b>	<b>441,083</b>	<b>100.0</b>

## 業 務

### API市場

我們的API市場通過我們基於網絡的一體化服務平台提供標準API服務。API市場借助各種協議、方法及參數將接口服務請求轉換成標準化數據接口。客戶可以將其軟件應用程序與API市場提供的標準化API快速集成，使他們能夠快速實現其場景所需的功能。例如，通過我們的API市場返回的查詢結果通常採用外行難以理解的技術格式。客戶需要通過編碼將我們提供的API與其系統連接，從而使其線上界面（如手機應用程序、網站或微信小程序）進一步輸出該等結果。我們將請求方系統與我們由API市場所採購的API的連接及合作流程稱為「集成」。以下是天氣情況API查詢結果的截圖：

返回內容：[JSON在线格式化工具](#)

```
{
  "reason": "查詢成功!",
  "result": {
    "city": "北京",
    "realtime": {
      "temperature": "20",
      "humidity": "38",
      "info": "晴",
      "wid": "00",
      "direct": "西北風",
      "power": "3級",
      "aqi": "30"
    },
    "future": [
      {
        "date": "2023-09-29",
        "temperature": "14\|/27°C",
        "weather": "晴",
        "wid": {
          "day": "00",
          "night": "00"
        },
        "direct": "西北風轉持續無風向"
      },
      {
        "date": "2023-09-30",
        "temperature": "11\|/25°C",
        "weather": "晴",
        "wid": {
          "day": "00",
          "night": "00"
        },
        "direct": "持續無風向"
      },
      {
        "date": "2023-10-01",
        "temperature": "11\|/25°C",
        "weather": "晴",
        "wid": {
          "day": "00",
          "night": "00"
        },
        "direct": "持續無風向"
      }
    ]
  }
}
```

---

## 業 務

---

我們的客戶主要包括互聯網公司、軟件及應用程序開發商和電信運營商，其訂閱不同的服務類型，以匹配其應用場景。我們自成立以來已開發多種專有API。截至2023年12月31日，我們在API市場上提供逾380種API，包括超過300種付費API。我們在API市場上提供的API覆蓋服務範圍廣，如身份認證、短信通知、天氣、新聞、IP地址查詢和充值。

此外，我們提供廣泛的免費查詢API。截至2023年12月31日及最後實際可行日期，我們提供逾80種免費API。由於免費API的數據來源通常是公開可得信息，故我們並無就該等數據來源付費。於往績記錄期間，提供免費API產生的其他成本（如互聯網基礎設施及人工成本）已分配至付費API。例如，我們的天氣情況API可與客戶的智能音頻設備連接，以回答終端用戶有關天氣的查問。常用查詢API的另一個範例是IP地址查詢，其使客戶能夠了解其終端用戶所在的城市。

## 業 務

以下載列我們在網站上提供的API，按場景分類。

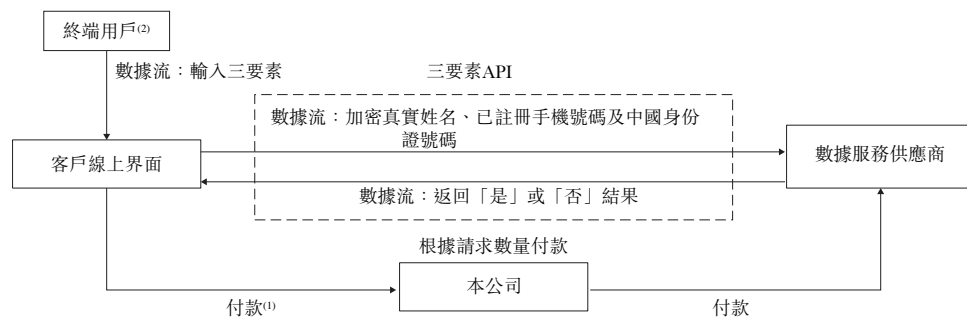
國內服務	 <p><b>三网手机实名制认证[简]</b> 核身手机运营商三要素(手机号码、姓名、身份证号)信息是否一致，只返回一致或不一致，不返回原因。 <b>付费</b> 企业专用</p>	 <p><b>身份证实名认证</b> 核身身份证三要素(姓名和身份证号码)信息是否一致。 <b>付费</b> 企业专用</p>	 <p><b>短信API服务</b> 支持三大运营商，虚拟运营商短信发送，电信级运营保障，独享专用通道，3秒可达，99.99%到达率，支持大流量高并发... <b>付费</b> 企业专用</p>
金融科技	 <p><b>短信API服务(验证码)</b> 本接口只能发送固定模板格式的验证码短信，支持模板列表可参考固定模板列表接口，模板通过接口创建。 <b>付费</b> 企业专用</p>	 <p><b>银行卡四要素检测[简]</b> 校验银行卡四要素(姓名、手机号码、身份证号码、银行卡号)信息是否一致，只返回一致或不一致，不返回原因。 <b>付费</b> 企业专用</p>	 <p><b>银行卡三要素检测[简]</b> 校验银行卡三要素(姓名、身份证号码、银行卡号)信息是否一致，只返回一致或不一致，不返回原因。 <b>付费</b> 企业专用</p>
數據智能	 <p><b>IPv4地址查询-区县级</b> 支持查询IPv4地址的详细信息，包括国家(地区)、州/省、市、邮编、经纬度地理坐标等信息，可精确至区县。 <b>付费</b></p>	 <p><b>IPv6地址查询-城市级</b> 根据查询的IPv6地址，查询该IPv6所属的区域，城市级查询。 <b>付费</b></p>	 <p><b>手机在网时长</b> 查询客户的手机卡自开通以来的使用时间(非上网时间)。 <b>付费</b> 企业专用</p>
企業工商	 <p><b>新闻头条</b> 最新新闻头条，包含国内、国际、体育、娱乐、科技等资讯，更新周期5-30分钟 <b>免费</b></p>	 <p><b>天气预报</b> 查询天气情况：温度、湿度、AQI、天气、风向等</p>	 <p><b>手机号码归属地</b> 输入手机号码查询手机号码归属地、所属号段、手机卡类型、运营商等信息。 <b>免费</b></p>
交通地理	 <p><b>全球行政区划查询</b> 支持全球200多个国家/地区行政区划查询。 <b>免费</b></p>	 <p><b>三网手机实名制认证[详]</b> 核身手机运营商三要素(手机号码、姓名、身份证号)信息是否一致，返回验证结果和错误原因。 <b>付费</b> 企业专用</p>	 <p><b>星座运势</b> 十二星座每日、每月、每年运势 <b>免费</b></p>
應用開發			
電子商務			
充值繳費			
娛樂免費API			
企業專用			
新客首購特惠			
一分購專區			
短信API			
汽車售後市場			
驗證API			

## 業 務

### 服務類型

我們透過API市場提供的API可主要分為三種類型，我們稱為「服務類型」：

- **查詢：**客戶利用我們的API來要求檢索數據結果，如身份認證、手機在網狀態、在網時長、公司信息及天氣情況等若干公開信息。截至2023年12月31日，我們已提供約300種付費查詢服務API。我們最受歡迎的查詢API之一名為「三要素」API。「三要素」指客戶的真實姓名、已註冊手機號碼及中國身份證號碼。中國的互聯網平台通常要求新客戶提供該等「三要素」以驗證客戶身份及註冊新賬戶。客戶在不洩露任何個人資料的前提下將收到「是」或「否」結果，確認該三要素是否與同一人先前登記的資料相符。終端用戶將其三要素提供予客戶的線上界面，如移動應用程序、網站或微信小程序。線上界面透過我們的API向數據服務供應商提供加密數據。倘提供的信息與其記錄相符，數據服務供應商將返回「是」的結果。下圖闡述三要素API的運作原理。



\* 以虛線為邊界的部分代表由我們的API市場提供的一個或更多API。

- (1) 客戶與我們之間的付款可能涉及第三方付款安排，而我們已於2023年11月27日終止有關安排。
- (2) 本公司並不與終端用戶直接互動。

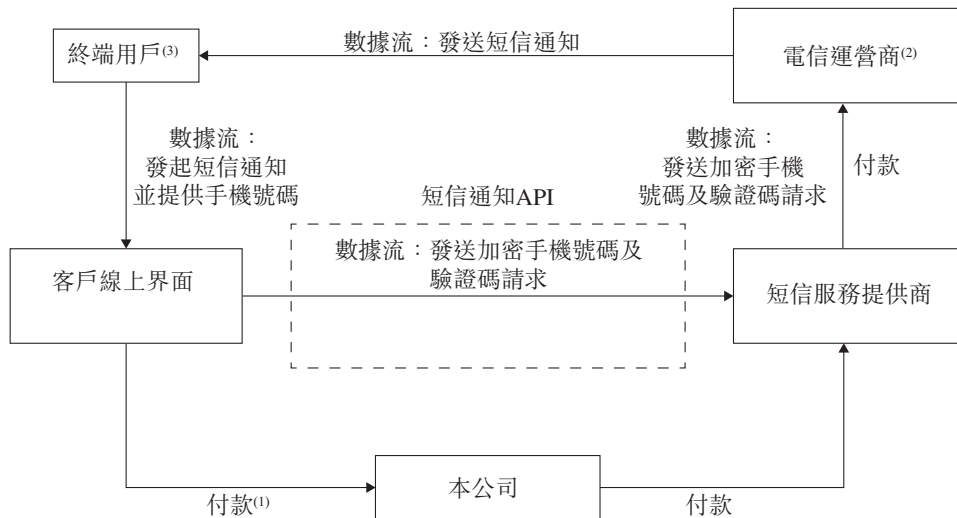
此外，我們亦提供其他類型的API。例如，我們的使用時長API使客戶能夠了解終端用戶使用手機號碼的大致時長（如三個月內、三至六個月或其他）。這可用於幫助客戶（如商業銀行）在客戶申請貸款時評估其客戶的信用風險。例如，最近註冊的手機號碼的客戶通常比使用手機號碼超過十年的客戶信用風險高。手機在網狀態API可以查看手機號碼是否正常使用、停機或註銷。這有助物流公司等客戶判斷手機號碼擁有者



## 業 務

是否可以聯絡並安排包裹投遞。另一個例子是我們的企業信息API，於客戶向其公司客戶提供服務時使用。客戶可透過提供企業客戶的法定名稱或統一社會信用代碼並自動填表，獲取企業客戶的公開信息，免去企業客戶手動輸入信息的麻煩。客戶亦可使用企業信息API以驗證企業客戶提供的信息。我們該服務類型的客戶包括大型網絡公司、電信運營商及金融機構。

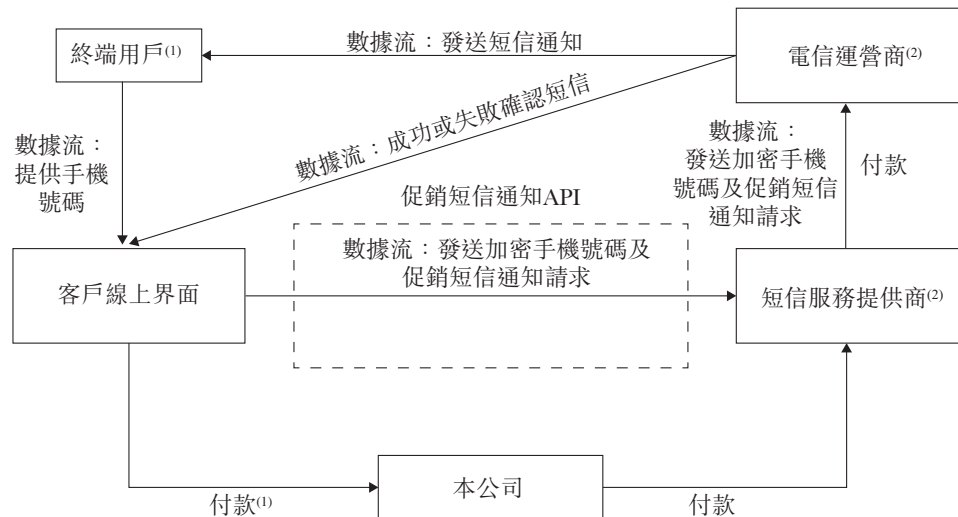
- **短信通知：**我們的客戶提供服務使終端用戶可訂購短信提醒、狀態更新和推廣。我們的API助力短信服務，用於賬戶登記、登錄、安全通知和密碼重置。截至2023年12月31日，我們已提供約五種付費短信通知服務API。就短信通知API而言，終端用戶發起短信通知請求並向客戶的線上界面提供其手機號碼。客戶向第三方短信服務提供商發送短信通知請求，該提供商進一步將請求交付給電信運營商。電信運營商向終端用戶發送短信。例如，當終端用戶登錄應用程序時，可選擇通過手機驗證登錄。在這種情況下，應用程序將通過我們的API以加密後的終端用戶手機號碼向第三方短信服務提供商發送驗證碼請求。第三方短信服務提供商將與電信運營商合作，後者將向終端用戶發送驗證碼登錄短信。下圖說明短信驗證API的運作原理：



短信通知API的另一例子是促銷短信通知。客戶可向第三方短信服務提供商或電信運營商發起發送促銷短信通知的請求。我們將要求客戶提供短信通知模板。我們將根據客戶的定製化需求為客戶配對服務提供商。第三方短信服務提供商將與

## 業 務

電信運營商合作，電信運營商將分別向指定的終端用戶發送促銷短信通知及向客戶發送確認短信（即是否成功發送短信通知）。下圖闡述促銷短信通知API的運作原理：

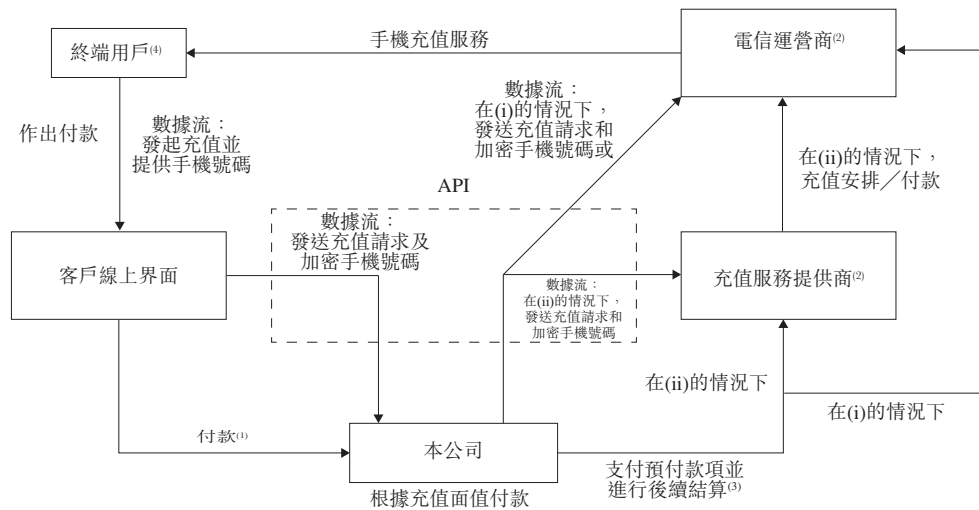


\* 以虛線為邊界的部分代表由我們的API市場提供的一個或更多API。

- (1) 客戶與我們之間的付款可能涉及第三方付款安排，而我們已於2023年11月27日終止有關安排。
- (2) 短信服務提供商接到客戶手機程序、網站及微信小程序發出的要求，請求電信運營商發出短信通知。在中國，短信通知請求通常會先向短信服務提供商發出，而非直接向電信運營商發出。短信服務提供商與電信運營商合作，促使彼等發送短信通知。在某些情況下，短信通知請求乃直接發送給電信運營商。於往績記錄期間，我們僅有小部分短信通知請求使用SP許可證直接向電信運營商發出。截至最後實際可行日期，所有短信通知請求乃向短信服務提供商發出。不同的服務提供商按不同價格提供不同標準的服務。我們力求將客戶的需求與不同服務提供商提供的各項服務相匹配。當我們使用SP許可證時，短信通知請求會直接發送給電信運營商，電信運營商將向終端用戶發送短信通知。在該情況下，我們向電信運營商支付預付款。另一種向電信運營商發送短信通知請求的情況為電信運營商充當短信服務提供商。電信運營商作為短信服務提供商，將找尋指定的電信運營商，將短信通知發送給終端用戶。經考慮以下因素，我們已註銷SP許可證：(i)目前的短信通知業務模式並不需要SP許可證，較我們自行發送短信通知請求更具商業可行性。使用SP許可證的短信通知業務模式對我們而言在商業上不太可行，是由於(i)我們需向電信運營商支付大額預付款；及(ii)倘我們以此方式營運，我們須遵守中國法律及法規規定的更嚴格監管審查。對此，我們逐漸減少了利用SP許可證的收入貢獻；截至最後實際可行日期，我們並無打算進行任何需要SP許可證的業務；及(iii)鑒於我們並未且亦無計劃使用SP許可證，註銷SP許可證亦將最大限度地提高我們就本公司股份採用「全流通」的靈活性，因股份將成為「外資持股」而因此須遵守該等許可證的監管要求及限制。
- (3) 本公司並不與終端用戶直接互動。

## 業 務

- 充值：我們於2023年的絕大部分充值服務為手機充值。終端用戶在客戶線上界面通過點擊「充值」按鈕，輸入其手機號碼及充值金額，便可發起充值。客戶的線上界面通過API向我們發送充值請求。於收到請求後，我們將(i)直接向電信運營商發送請求，之後向電信運營商付款；或(ii)我們直接向充值服務提供商發送充值請求，然後向其付款。我們一般不參與電信運營商與服務提供商之間的互動。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，手機充值服務收入分別佔充值服務總收入約80%、99%及99%。自2021年以來，我們一直戰略性縮減充值服務的規模。下圖說明充值API的運作原理。



\* 以虛線為邊界的部分代表由我們的API市場提供的一個或更多API。

- (1) 客戶與我們之間的付款可能涉及第三方付款安排，而我們已於2023年11月27日終止有關安排。客戶可以在我們為其促成充值服務後向我們付款，因而於往績記錄期間出現未開票的貿易應收款項。截至最後實際可行日期，截至2021年、2022年及2023年12月31日的該等未開票貿易應收款項尚未清償款項皆均不到人民幣230,000元。
- (2) 手機充值服務可分類為(i)電信運營商充值或(ii)服務提供商充值。倘為電信運營商充值，充值請求乃直接向電信運營商發出，而我們則向電信運營商付款。倘為服務提供商充值，充值請求乃直接向服務提供商發出，而我們則向其付款。不同的服務提供商根據不同的價格提供不同標準的服務。服務標準包括提供充值服務的回應時間及成功概率。在較短時間內成功充值的充值服務通常比在較長時間內成功充值的充值服務收費更高。提供充值服務成功概率較高的服務提供商及電信運營商，通常比成功概率較低的服務提供商及電信運營商收費更高。於2021年、2022年及2023年，充值服務提供商分別有19家、17家及21家。所獲得的充值提供商所提供的服務可能會波動。例如，提供商A今天可能為電信運營商A的手機號碼提供面值為人民幣50元的充值，但可能於翌日就不再提供該服務。我們的角色是將客戶的需求與適當水平

---

## 業 務

---

的服務匹配。為此，我們與充值服務提供商保持定期溝通，確保其始終如一地及時提供適當服務標準的服務。我們的充值服務提供商可直接與電信運營商合作，又或者在與我們直接合作的服務提供商與進行充值的電信運營商之間可能有一層或以上的充值服務提供商。

- (3) 為免生疑問，我們在為客戶提供手機充值服務前會作出預付款。然而，與充值服務提供商或電信運營商結算的時間可能會早於或晚於我們與客戶結算付款的時間。我們向電信運營商及充值服務提供商支付預付款項。
- (4) 本公司並不與終端用戶直接互動。

我們的充值服務提供商在許多情況下（無論是否與向我們提供充值服務有關）依賴其供應商（「次級提供商」）提供的服務，手機充值及其他類型的充值服務均是如此。我們亦無法確保我們的直接充值服務提供商是否將預付款用於其他用途，這可能最終阻礙該供應商與次級提供商結算付款的能力。因此，我們不時向我們的直接充值服務提供商作出查詢，以保證其有足夠流動資金與其次級提供商結算費用，確保其向我們提供充值服務不會受到干擾。次級提供商的存在具有商業合理性，因為(i)與自行協調多家供應商相比，委聘一家可進一步管理及協調服務供應的供應商並與之溝通對我們而言更具成本效益及效率；及(ii)與我們直接委聘電信運營商相比，部分充值服務提供商可提供具競爭力的價格。我們認為，溝通對於降低我們可能因（其中包括）直接充值服務提供商與次級提供商之間的付款短缺及糾紛而導致的供應鏈中斷風險十分重要，這可能最終影響我們向其客戶交付充值服務及解決直接充值服務提供商可能遇到的潛在供應短缺問題的能力。

在某些情況下，我們的僱員充當聯絡人，以促進客戶與我們經常合作的充值服務提供商之間的溝通。我們並非交易的一方，且所涉及的充值服務並非向我們提供（「疏通」）。我們進行該等對話的目的是為解決雙方有關付款問題的查詢及糾紛提供便利。我們作出疏通的目的是為維持與大型機構客戶及供應商的關係，我們不會就疏通向客戶或供應商收費。

根據弗若斯特沙利文的資料，按照行業慣例，我們的充值業務需要巨額預付款，以備付予服務提供商，從而確保穩定供應充值服務。充值服務提供商在向我們供應服

---

## 業 務

---

務前預先付款予其供應商屬於常見做法。我們付予充值服務提供商的預付款額主要取決於與充值客戶及服務提供商的討論等因素，從而作出合理估計。

我們付予充值服務提供商的巨額預付款使我們面臨各種風險。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們的充值業務需要巨額預付款。充值服務提供商的欺詐活動或影響充值服務提供商的欺詐活動，可能對我們的聲譽及業務造成重大影響」。

我們的客戶可以向我們存入資金，以增加在我們網站註冊的賬戶的預付款餘額，並使用該賬戶購買一項或多項API服務。除購買我們的API服務外，該等預付款不得用於任何其他目的。由於我們的互聯網公司、電子商務平台及應用程序開發商等若干客戶於業務中需要我們提供多項API服務，我們允許彼等提前在我們的賬戶中預付一定服務費，於繼續使用我們的服務時以這些服務費結算與我們的費用。我們將該等預付服務費視為資產負債表上的合約負債。請參閱「財務資料－流動資產及負債－合約負債」。

在三種服務類型中，API市場向客戶收取API請求費用，而我們就供應商的服務付款。API市場將這些請求按客戶選擇發送到相應的供應商。在此過程中，客戶可在查詢和短信通知服務類型中選擇供應商。就充值而言，客戶將根據其充值請求詳情（如金額及手機號碼的電信運營商）獲分配服務提供商。於2021年、2022年及2023年，我們查詢服務的毛利率分別為35.0%、37.1%及31.1%，我們短信通知服務的毛利率分別為11.6%、15.4%及11.5%，而我們的充值服務毛利率分別為84.6%、87.3%及83.2%。有關2023年毛利率下跌的原因，請參閱「財務資料－經營業績－2023年與2022年的對比－毛利及毛利率」。API市場運作所依賴的網絡基礎設施乃向第三方服務提供商租賃。

## 業 務

### 主要運營指標

下表載列我們的業務節選主要運營指標：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
我們API市場關鍵客戶的留存率 <sup>(1)(2)</sup> . . . . .	78.9%	85.7%	59.1%
來自我們API市場關鍵客戶的收入			
擴張率 <sup>(3)</sup> . . . . .	136.4%	139.1%	217.3%
API市場關鍵客戶數量 . . . . .	21	22	17
來自我們的API市場關鍵客戶的平均			
收入(人民幣百萬元) . . . . .	7.0	8.1	18.3
每個付費客戶的平均收入 <sup>(4)</sup> (人民幣千元) . . . . .	8.1	13.8	28.8
活躍註冊客戶數量 <sup>(5)</sup> (千人) . . . . .	77.9	65.8	61.7
活躍註冊付費客戶數量(千人) <sup>(6)</sup> . . . . .	14.9	12.1	10.7
我們API市場付費客戶的留存率 <sup>(7)</sup> . . . . .	38.0%	29.6%	36.6%
來自我們的API市場付費客戶的收入擴張率 <sup>(8)</sup> . . . . .	83.82%	119.84%	123.40%
非付費客戶轉換為付費客戶的轉換率 <sup>(9)</sup> . . . . .	0.37%	0.52%	0.45%
API查詢請求次數(百萬) . . . . .	910.8	920.5	1,568.2
API查詢請求平均單次價格(人民幣元) . . . . .	0.137	0.158	0.173
API短信通知請求次數(百萬) . . . . .	2,037.9	2,130.7	2,097.5
API短信通知請求平均單次價格(人民幣元) . . . . .	0.028	0.033	0.031
充值總面值(人民幣百萬元) . . . . .	2,322.6	774.7	494.3
每充值人民幣100元的收入(人民幣元) <sup>(10)</sup> . . . . .	0.53	0.98	1.25

- (1) 關鍵客戶指各年內貢獻收入超過人民幣1百萬元的客戶。
- (2) 按上一年度至本年度為我們付費客戶的API市場關鍵客戶數量除以有關上一年度所有的API市場關鍵客戶數量計算。
- (3) 按任何特定年度來自我們API市場關鍵客戶的收入除以上一年度來自相同關鍵客戶的收入計算，前提是關鍵客戶必須為上一年度的付費客戶。否則，關鍵客戶應佔的收入將不會於該特定年度入賬。
- (4) 按我們於相關年度API市場所得收入除以於相關年度的API市場付費客戶人數計算。
- (5) 指於相關年度使用API市場提供的API(無論付費或免費)的客戶數量。
- (6) 指於相關年度使用API市場提供的API(無論是付費或免費)且過往曾向我們付款的客戶數量。

## 業 務

- (7) 按對我們本年度收入作出貢獻的上一年度API市場付費客戶數目除以該上一年度API市場所有付費客戶數目計算。
- (8) 按任何特定年度來自我們API市場付費客戶的收入除以來自相同付費客戶於上一年度的收入計算，惟該等付費客戶必須為上一年度的已付費客戶，否則源自有關付費客戶的收入不會計入特定年度內。
- (9) 就特定年度而言，按該特定年度首次向我們付款的API市場付費客戶數量（前提是此類首次付款是在相關客戶註冊後至少60天進行）除以相關年度註冊或使用任何免費API市場服務的新非付費客戶數量計算。在此計算中使用的「60天期間」乃基於我們有關客戶生命週期管理的內部政策，而根據弗若斯特沙利文的資料，計算註冊及第一次付款之間60天期間的客戶轉化率是一種常見的行業方法。
- (10) 於往績記錄期間，我們將向數據服務供應商支付的充值面值購買額與我們從客戶（即終端用戶發起充值的移動應用程序、網站及微信小程序）收取的金額間的差額確認為收入。我們無法提供每人民幣100元充值的淨利潤，主要是由於若干開支無法分配至API市場的子分部。

我們通常根據客戶就查詢及短信通知服務發出的API請求次數向其收費。我們的查詢服務請求的平均單次價格由2021年的人民幣0.137元上升至2022年的人民幣0.158元，並進一步增加至2023年的人民幣0.173元，主要是由於身份認證相關API服務供應的購買成本增加，導致價格上漲。該趨勢亦歸因於手機號碼相關的三要素驗證使用量的增加，導致單次請求的價格較高。我們的短信通知服務請求的平均單次價格由2022年的人民幣0.033元下降至2023年的人民幣0.031元，主要由於促銷短信通知服務的使用量減少，其請求的單次價格較2022年及2023年的平均請求單次價格高。

來自我們的API市場關鍵客戶收入擴張率由2022年的139.1%大幅增加至2023年的217.3%，主要是由於三個關鍵客戶基於過往的合作以及我們具競爭力的價格，對我們服務的質量及可靠性的信任度增加而加大對我們查詢服務的採購量令收入大幅增加。

每人民幣100元充值收入由2021年的人民幣0.53元增加至2022年的人民幣0.98元，主要是因為我們在2022年停止提供每人民幣100元充值收入較低的加油卡充值服務。此外，若干手機充值服務提供商降價促銷。於2023年，每人民幣100元充值收入增加至人民幣1.25元，主要因為我們在與手機充值服務提供商合作時更加精挑細選，以降低我們的採購成本，並且我們提高了若干熱門充值金額的單價。於往績記錄期間，根據中國法律，我們並無就充值服務開具增值稅專用發票。對於若干充值客戶，我們將有權獲得的收入與他們向我們支付的預付款項進行抵銷。對於後付費客戶，充值服務所得收入於往績記錄期間提供服務後錄作未開票應收款項。截至2021年、2022年及2023年12月31日，該等應收款項分別約為人民幣1.5百萬元、人民幣3.0百萬元及人民幣5.8百萬元。截至最後實際可行日期，該等應收款項已結清90%以上。截至2021年、2022年及2023年12月31日，該等應收款項中的人民幣0.6百萬元、人民幣2.8百萬

## 業 務

元及人民幣5.5百萬元分別來自某公司客戶，該客戶每天結算充值服務應收款項。於2021年、2022年及2023年期間，我們並無遇到該企業客戶延遲支付充值服務付款的情況。我們管理充值服務未開票應收款項的內部控制程序與查詢及短信通知服務未開票應收款項的內部控制程序相同。自提供相關充值服務起，我們的僱員會不時跟進後付費充值客戶的未開票應收款項，以促進結算。董事認為，鑒於截至最後實際可行日期，截至2021年、2022年、2023年12月31日來自充值服務的未開票應收款項中尚未結算款項不到人民幣230,000元，因此充值未開票應收款項並無重大可收回性問題。

我們API市場的關鍵客戶的留存率由2022年的85.7%下降至2023年的59.1%，主要因為於2023年使用短信通知及查詢API的若干關鍵客戶停止使用我們的服務。

API市場的關鍵客戶數量由2022年的22個減少至2023年的17個，主要是因為九個關鍵客戶停止使用我們的API市場服務，部分被新增五個關鍵客戶所抵銷。這九個關鍵客戶停止使用我們的API市場服務，因為(i)由於他們長期拖欠應付予我們的款項，我們終止了與他們的業務。我們已就應收這些客戶的API市場服務貿易款項作出撥備；(ii)客戶對其業務運營的調整；及(iii)客戶拒絕結算逾期款項，而我們對此提出索賠；

我們來自API市場關鍵客戶的平均收入由2022年的人民幣8.1百萬元顯著增加至2023年的人民幣18.3百萬元，主要是由於：(i)來自關鍵客戶的總收入增加，主要是由於(a)三個關鍵客戶購買的查詢服務請求數量大幅增加（如上文所述）；及(b)毛利率相對較高的查詢服務貢獻的收入比例增加，主要是由於上述三個關鍵客戶的採購量增加所致；及(ii)我們的關鍵客戶數目減少，乃由於作為我們日常業務過程的一部分及由於我們專注於與貢獻較高收入的關鍵客戶建立更深的關係，我們終止了與九個關鍵客戶的合作，而整體而言，該等客戶貢獻相對較低的收入。

每個付費客戶的平均收入由2021年約人民幣8,100元增加至2022年約人民幣13,800元，並進一步增加至2023年約人民幣28,800元，主要是由於：(i)我們的付費客戶數量整體減少，主要是由於我們的低消費付費客戶數量減少；及(ii)我們來自付費客戶的收入增加，主要是由於我們的戰略重點為吸引及接觸大客戶，而該等客戶貢獻的平均收入遠高於我們的低消費付費客戶。



---

## 業 務

---

活躍註冊客戶數量由2021年的約77,900人減少至2022年的約65,800人，並於2023年進一步減少至約61,700人，主要是因為我們停止提供若干API。活躍註冊付費客戶數量由2021年的約14,900人減少至2022年的12,100人，並於2023年進一步減少至10,700人，與活躍註冊客戶數量的減少一致。

我們的API市場付費客戶留存率由2021年的38.0%下降至2022年的29.6%，主要是因為我們停止提供付費API，例如車票查詢、車輛信息查詢、駕照查詢等。2023年，我們的API市場付費客戶留存率升至36.6%，主要是由於我們的付費客戶於2023年對多種付費API的使用增加，例如無效手機號碼查詢、身份相關驗證、電信運營商歷史記錄相關查詢及IP地址查詢。

我們處理的API查詢請求數量由2021年的910.8百萬個增加至2022年的920.5百萬個，主要是因為一名大客戶的使用量增加所致。API查詢請求數量於2023年進一步增加至1,568.2百萬個，主要是由於新增關鍵客戶及現有客戶使用量的增加，部分被若干現有客戶使用量的減少所抵銷。

於往績記錄期間，API市場短信通知及查詢的單次請求價格低於我們在網站上提供的價格，主要是因為我們通常根據公平磋商與大型公司客戶進行交易，並根據總使用量作出定價決定。另一方面，我們網站上披露的服務計劃迎合個人客戶，他們通常為使用量較低的價格接受者。

### 案例研究

#### 騰訊

我們為騰訊提供API驗證其終端用戶的身份認證結果及其他信息。就企業微信而言，我們就手機號碼登錄提供短信通知。我們也為希望獲得某些公司員工認證的員工提供三要素認證。微信擁有數百萬終端用戶。因此，騰訊非常重視終端用戶的數據隱私。騰訊亦需要穩定、安全且能夠處理高併發的API，因為它可能需要處理大量的API請求。就數據安全而言，我們的API市場已從蘇州市公安局獲得信息系統安全第3級保護備案證明。

## 業 務

### 百度

我們向百度提供各類短信通知服務，包括各類通知及宣傳信息。百度對個人數據保護實施嚴格要求。我們的GB/T 22080-2016/ISO/IEC 27001:2013已證明符合管理信息安全的國際標準ISO/IEC 27001。

### 收入模式

就查詢及短信通知服務，我們根據客戶發出的API請求次數向其收費。對若干大客戶而言，我們與其訂立協議，提供API服務並按月度結算其發票。就充值而言，我們通過向客戶提供的充值面值的單價與向電信運營商或服務提供商採購相同面值成本的差價賺取收入。我們的收入按總充值面值的百分比計算，並根據《國際財務報告準則》第15號按淨額確認。請參閱「財務資料－重大會計政策資料－收入確認中責任人與代理人的考量因素」。

與API市場相關的收入在提供API服務時確認。對於訂立單獨協議的大客戶，根據相關期間請求的次數及單次請求的價格收取服務費用。對於合同期限固定、合同金額固定的銷售合同，我們在合同期內按合同總金額隨著時間的推移定期確認收入。

我們已成立定價小組，負責根據大量數據確定服務定價，並負責為我們的API市場制定指導價格。我們持續監控市場價格，並在必要時調整價格。

我們的收入模式於整個往績記錄期間產生了良好的財務業績。我們於2021年、2022年及2023年的查詢服務收入分別為人民幣124.5百萬元、人民幣145.3百萬元及人民幣271.4百萬元。查詢服務請求的平均單次價格於相關年度分別為人民幣0.14元、人民幣0.16元及人民幣0.17元。我們於2021年、2022年及2023年的短信通知服務收入分別為人民幣57.9百萬元、人民幣70.6百萬元及人民幣64.5百萬元。於往績記錄期間，短信通知服務請求的平均單次價格保持相對穩定，約為人民幣0.03元。查詢服務請求的平均單次價格明顯高於同年短信通知服務的平均價格，主要是因為我們對若干查詢服務收取了較高的價格，包括處理較敏感查詢的服務，例如身份認證及銀行卡認證。相較之下，短信通知服務請求的單次價格不及查詢服務變化幅度大，且大部分短信通知服務請求的單次價格相對較低。於2021年、2022年及2023年，我們查詢服務的毛利率分別為35.0%、37.1%及31.1%，我們短信通知服務的毛利率分別為11.6%、15.4%及11.5%，而我們的充值服務毛利率分別為84.6%、87.3%及83.2%。有關按服務類型劃分的API市場收入分析，請參閱「財務資料」。

---

## 業 務

---

### 數據管理解決方案

我們向企業及政府機構提供全面的數據管理解決方案。我們的解決方案主要包括三個服務類型，包括外部數據管理、數據處理和數據流通。通過我們的解決方案，我們使機構能夠在保護隱私和安全的情況下高效地歸集、處理、管治、共享和利用數據，從而實現數字化轉型。我們的數據管理解決方案具有以下主要優勢：

- **通過外部數據管理提升研發效率：**我們賦能客戶利用市場數據和服務，使他們能夠專注於業務創新，同時受益於更快、更便捷地以安全及合規的方式訪問外部數據。借助我們的數據管理解決方案，企業機構可以為多個部門引入、訪問及管理外部數據源。通過將他們與企業內部數據結合使用，企業機構可作出明智的決策並有效管理日常運營。另一個例子是，紡織品製造公司可以為紡織品公司各批次紡織品使用的每種顏色生成正確的成分組成，從而減少對人工經驗的依賴並提高各批次的一致性。政府可以使用集中的平台來整合及管理來自不同政府部門的數據。與各部門單獨而非以統籌協調的方式引入、管理及使用數據源相比，此方法更為有效。有關該等業務創新的具體例子，請參閱「一 案例研究」。
- **通過優化數據處理賦能數據：**我們協助客戶實現其內部數據庫的全面整合和治理，使他們能夠在其機構內構建標準化數據資產。數據可按不同格式收集。例如，要求每名員工的工號以「JH」開頭的公司可能會遇到一名員工的工號被錯誤輸入以「RH」開頭的情況。居住地應記錄為四位數字，每個數字代表中國的一個城市，而某個僱員的居住地則被錯誤地標記為中文字「湖北襄樊」。數據格式的差異通常被稱為「異構」。異構數據為政府及企業機構帶來確定資料的困難。數據處理透過統一標準解決了這種難題。經統一標準後的數據可通過API輸出和利用。

## 業 務

員工ID	員工姓名	性別	年齡	證件類型	民族	籍貫	證件號碼	入職時間	司齡 (年)
JH2019001	陳明強	0	39	1	1	1004	440421198905010001	2019.5.06	2.5
JH2019001	陳明強	0	39	1	1	1004	440421198905010001	2019.5.06	2.5
JH2019002	陳國強		35	1	1	2003	440421198405160001	2019.05.16	2.4
JH2019004	陳國強	男	35	1	1	9008	440421198405160001	2019.6.05	2.4
JH2019003	陳國強	0	38	1	1	3015	440421198106150001	2019.06.15	2.4
JH2020194	陳國強	0	35	99999	1	2402	440421198505060001	2020.05.06	1.5
JH2020283	陳國強	0	31	3	1	1983	440421198908130001	2020.8.13	1.2
RH2099985	陳國強	1	32	1	1	湖北襄樊	Y9954419890813192Z	2021/9/21	0.1333333

重疊數據

編碼規則 未符合標準

代碼詞典 未符合國際標準

代碼詞典 未符合國際標準

數據類別 未符合標準

數據未符合 編碼規則

儲存格式 未符合標準

數值精確度 未符合標準

- **助力數據價值全面釋放：**我們幫助客戶建立數據流通系統，實現內部部門之間的無縫數據共享，或與上下游業務合作夥伴促進數據流通、釋放數據價值。數據管理解決方案使數據可作共享共用，我們稱之為「賦能」。例如，企業機構可能希望與其供應商共享供應鏈資料及相關分析，以便供應商可以善用其倉庫管理及製造流程。

我們的數據管理解決方案採用五種產品，即：*APIMaster*、*DataArts*、*QuickBot*、*SmartShield*和*AnchorChain*。根據客戶需求，每種產品均可以獨立運行或與其他產品結合使用，以實現每個項目的特定服務類型。數據管理解決方案在以下方面進行定製：(i)我們選擇一項或多項產品（即*APIMaster*、*DataArts*、*QuickBot*、*SmartShield*及*AnchorChain*）以創造數據管理解決方案；及(ii)除了產品之外，數據管理解決方案亦可根據客戶要求，提供少量額外定製代碼及額外附加組件以提供特定功能。有關額外組件的例子包括特定類型數據庫的調適和集成、自定數據市場門戶風格及獨特的加密算法。

### *APIMaster*

*APIMaster*提供API的生命週期管理服務，方便企業和政府組織進行API採購、集成、應用、管理和運營。*APIMaster*從組織內外部的來源收集不同數據。*APIMaster*根據客戶要求建立一套預設的API，並使用其交換內部或外部收集的數據及／或與我們的API市場上可用的外部資料來源連接。*APIMaster*的監控和警報子系統為API提供監督和風險控制，包括安全態勢感知和異常警告。*APIMaster*還管理授權、API訪問，並在涉及付款的情況下管理計量、計費和結賬服務。有別於在API市場提供的更加標準化且通常提供單一目的或應用的API，*APIMaster*創建的API是根據每位客戶的需求定製，且通常涉及多種目的和應用。因此，*APIMaster*不會減少未來對我們API市場的需求。

---

## 業 務

---

下文載列兩個例子說明：

公司可使用*APIMaster*創建一個集中式平台，與我們的其他產品配合，以連接來自電力公司、燃氣公司、廣播電視公司及銀行的數據及API。通過*APIMaster*對數據及API的集成及統一輸出，集中式平台可提供各種API，讓客戶在其網站或手機應用程序上為終端用戶作出水電付款、信用卡還款、有線電視頻道購買、優惠券分發或身份驗證等功能。倘無此集中式平台，客戶可能無法直接在單一平台上選擇一個或多個所需功能，並需要與引入數據和API來源進行個別協商。*APIMaster*亦可為此集中式平台提供即時監控，向公司發送有關API任何異常功能的警報。

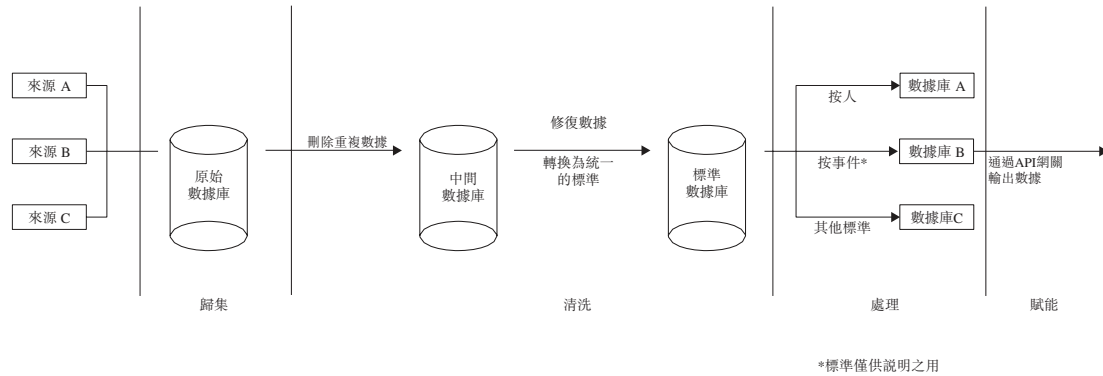
數據管理解決方案可以幫助國有證券公司為其數據庫生成API，其中包含與上市公司和證券相關的數據。然後，該平台輸出數據。在發佈之前，該平台執行管理功能，如訂閱管理、授權、平台監控和警報、渠道管理和安全控制。

### **DataArts**

*DataArts*是一個數據集成管理平台，可收集、清洗和處理數據以對數據賦能。數據源可以是來自多個來源的不同結構和格式。通過清洗數據並根據常見特徵（例如數據是否與特定事件或人相關）建立數據庫，並進行數據分析，*DataArts*將數據轉換為統一的標準，以便通過API進行輸出和使用。*DataArts*的運作分為四個階段：歸集、清洗、處理及賦能。在第一階段，*DataArts*從不同來源以不同的結構和格式收集數據，包括帶有和不帶有API的數據。然後該數據被存儲在原始數據庫中。在第二階段，進行數據清洗，包括刪除重複數據並將其傳輸到中間數據庫。然後，*DataArts*修復有問題的數據，連同中間數據庫的數據，將數據轉換為統一標準，並將其傳輸到標準數據庫。第三階段涉及根據共同特徵建立數據庫，例如數據是否與特定事件或人相關。在最後階段，*DataArts*創建API來輸出數據，並通過我們的API網關進行監控和管理。

## 業 務

該過程如下圖所示：



### QuickBot

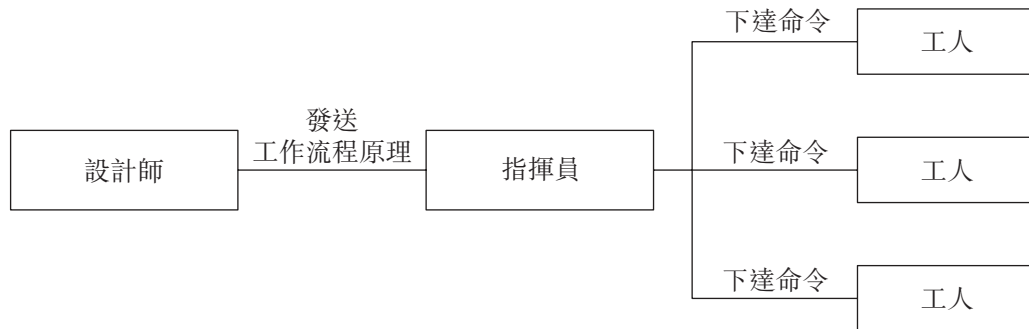
*QuickBot* 是一款RPA軟件，旨在以特定模式執行基本和重複性任務，其通過預先設定的規則流程在計算機上模擬人工操作，幫助客戶提高效率並降低成本。其主要有以下三個應用場景：

- (a) 其可處理和簡化重複性任務。例如，可協助會計人員處理財務數據及報告，或協助司法鑒定機構的人員批量生成數據報告。為作說明用途，假設一個司法鑒定機構在進行司法鑒定時，必須在三個不同的系統中打開案宗：一個用於與當地政府司法部門共享，另一個用於流程管理，第三個用於內部財務系統。這些系統無法直接相互連接。然而，至關重要的是，任何信息更新都必須同時反映在所有三個系統中。傳統的解決方案可能需要員工手動將相同的信息輸入到每個系統中。然而，通過*QuickBot*，該機構可以建立自動化機制，以便在有更新時將數據無縫輸入到所有三個系統中。
- (b) 其可協助完成監控任務。例如，其可以每小時協助客戶進行一次系統檢查或定期檢查郵箱並將附件導入其他系統。
- (c) 其可消除數據孤島。例如，它可以在兩個彼此隔離的系統中輸入相同的數據，確保兩個系統即使在沒有相互連接的情況下也可保持數據一致並更新。

*QuickBot* 由設計組件、指揮組件和多個執行工作組件組成。*QuickBot* 可以使用圖形配置界面來開發和測試工作流程原理，或者可以通過觀察螢幕記錄來總結協議。當工作流程原理得到客戶確認，設計師將工作流程原理發送給指揮員，指揮員將向工人下達命令，按照工作流程原理完成工作。

## 業 務

*QuickBot*的結構如下圖所示：



### ***SmartShield***

*SmartShield*是一款隱私計算工具，解決數據流通中的隱私保護問題。*SmartShield*配備了聯邦學習、多方安全計算、零知識證明等多種計算算法模型。客戶可以通過直觀的低代碼開發平台進行數據隱私保護的計算和分析處理，大大降低客戶的研發成本。*SmartShield*主要利用聯邦學習與安全多方計算相結合來實現其目標。多方計算是一種密碼學技術，允許多方在其數據上協同計算，而無需向彼此透露其輸入。*SmartShield*分兩個階段利用聯邦學習來確保數據的隱私和安全。在第一階段，*SmartShield*在每個獨立數據庫上訓練組件模型。然後，在第二階段，組件模型使用一系列安全操作來形成一個模型，該模型可以在其私有數據上實現所需的功能，而任何一方都不能獲得另一方的輸入。這確保了各方的數據在整個過程中保持私密和安全。

作為說明，考慮這個場景，商業銀行旨在開發一種分析工具，以使用信用狀況評估每筆抵押貸款申請。該銀行可以部署*SmartShield*來跨多個獨立數據庫訓練各個組件模型：稅務機關、養老基金和信用卡支付歷史記錄。組件模型可組合在一起，形成所需分析工具，用於評估各抵押貸款申請，而不會洩露數據。這個過程稱為聯邦學習。當銀行收到抵押貸款申請時，由這些單獨訓練的組件模型組成的綜合模型會進行多方面的評估，平衡各種因素，這得出有關申請人信用度的結論。這個過程可確保銀行獲得寶貴的見解，而無需直接訪問每個數據庫中的敏感信息，從而保護隱私，同時促進知情的決策。

---

## 業 務

---

### ***AnchorChain***

*AnchorChain* 是一種聯盟區塊鏈工具，以確保數據流通分佈式賬本的安全性。在數據流通分佈式賬本中，資料不會儲存在中心化的資料庫中。相反，分類賬的副本是透過電腦網絡（通常稱為節點）進行維護。當新的交易或數據條目產生時，其將廣播到網絡中的所有節點。網絡中的每個節點將獨立驗證及確認交易。當大多數節點就交易有效達成共識，其將作為新區塊添加到分類賬。這個過程被稱為共識機制，確保分類賬上的數據安全、透明及不會被篡改。其促進多方在一個公開、透明、防篡改和可追蹤的過程中進行協作。該工具在需要不同組織之間協作的場景中特別有用。例如，通過 *AnchorChain*，企業可以安全地接收來自供應商和客戶的信息，並輕鬆進行「追蹤」。在區塊鏈下，「追蹤」是指在交易、資產或數據點通過區塊鏈網絡時對其整個過程進行跟踪和驗證的能力。由於區塊鏈固有的透明度和不變性，每筆發生的交易均以防篡改的方式記錄，可實現精準的可追溯性。*AnchorChain* 利用區塊鏈技術，確保數據流的安全，促進各方之間的安全協作。

### ***服務類型***

企業和政府機構使用我們的解決方案賦能三個主要服務類型：

#### ***外部數據管理***

我們的外部數據管理解決方案賦能企業和政府機構系統地管理外部數據，並將外部數據與其現有業務系統安全有效地無縫連接（我們將此稱為「集成他方系統」）。我們的解決方案亦可以使用 RPA 技術和低代碼／無代碼快速接入及技術通過非侵入方式將數據孤島集成到客戶的系統中。我們的數據管理解決方案可與客戶系統中的數據孤島連接，並進一步將其清洗、處理及進一步輸出，我們稱之為「集成數據孤島」。另外一個集成客戶系統的方法是與系統開發者合作並更改客戶系統。相比之下，我們的 RPA 技術使我們能夠在不改變現有系統的情況下集成。作為說明，假設一家製造公司的現有系統 A 需要請求數百萬項訂單相關信息。現有系統 B（尚未開發 API 以向系統 A 發佈此類信息）需要數百萬次手動請求及手動檢查以生成該等信息，此過程費時且不可行。另一種方法是與現有系統 B 的開發人員合作，對現有系統 B 進行改造，使其能夠透過 API 提供所需的數據。然而，這種方法可能耗時且成本高昂。倘使用我們的方法，我們的開發人員不需要與現有系統 B 的開發者合作，即可生成可輸出該等信息的 API。此解決



## 業 務

方案有利於客戶利用外部數據源。客戶能因此而將運營成本降至最低並提高效率。我們的低代碼快速接入技術（包括無代碼API接入技術、可視化集成技術及API生成技術）有助我們的客戶將數據管理解決方案無縫集成到其現有系統。有關詳情，請參閱「我們的技術－低代碼／無代碼快速接入」。

### 數據處理

數據處理通過對原始異構數據執行數據清洗及智能數據分析，為數據獲取、加工、構建、管理及利用提供端到端的有效管理。我們的數據處理解決方案以易用設計為特點。易用體驗主要體現在以下方式：(1)我們的數據處理允許髒數據過濾、數據清洗、標準統一和數據資產存儲一站式完成，簡化了多進程處理、監控、檢查和追溯，令複雜的操作更為便利；及(2)數據質量驗證規則和數據質量評估報告等自動化模塊減少了人工參與，使客戶免於繁重的操作。通過圖形界面，客戶可以配置元數據、數據標準、質量檢查、數據提取任務和清洗流程的策略。

### 數據流通

我們的解決方案使客戶能夠促進機構內或機構之間的數據流動及交換或向公眾提供數據產品。我們的解決方案協助客戶為其數據庫或應用程序快速生成API，從而建立數據流通運營平台。此外，我們利用隱私保護計算和區塊鏈技術，在保護數據隱私的同時實現數據價值流通。這些能力使我們能夠提供全面的解決方案，幫助企業全面釋放數據的潛在價值。

### 主要運營指標

下表載列我們數據管理解決方案業務的節選主要運營指標：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
已交付並獲客戶驗收的項目數量.....	20	22	62
已交付給政府客戶並驗收的項目數量.....	2	4	20
已交付給國有企業客戶並驗收的項目數量 ..	5	9	29
已交付給其他客戶並驗收的項目數量.....	13	9	13
交付並驗收的虧損項目數量.....	—	—	—
總收入(人民幣百萬元).....	65.3	105.4	99.0
客戶數量.....	18	21	29

---

## 業 務

---

\* 為免生疑問，客戶數量乃根據訂約方提供的資料按互相控制或受共同控制的訂約方合併計算。

於往績記錄期間，我們並無任何數據管理解決方案項目產生虧損，主要因為我們根據項目管理操作指引的規定在提供報價或提交標書前評估每個項目的成本。此外，每個項目的大部分成本來自我們程序員的勞工成本，而程序員乃按固定月薪支付，因此我們不太可能產生大額意外成本。我們的項目合約亦包括付款里程碑或付款到期日的條款，從而降低我們於每個項目的信用風險。

我們向客戶交付並經客戶驗收的項目數量於2021年及2022年保持穩定，並於2023年增加至62個。來自數據管理解決方案的總收入由2022年的人民幣105.4百萬元下降至2023年的人民幣99.0百萬元，主要是因為2023年我們提供大量的新解決方案「數字戰警」，其幾乎不需要定製，而且與更多定製化解決方案的收入相比，每個項目貢獻的收入很少。

### 案例研究

#### 一家紡織公司

背景：一家位於中國蘇州的紡織品製造商，尋求通過智能製造實現業務轉型及提高競爭力。在此過程中，其確定了幾個關鍵挑戰：

- **數據集成**：其面臨著數據在各個系統之間分散的問題，阻礙了有效利用。
- **流程優化**：該紡織公司的傳統手動方法嚴重依賴人工經驗，這對知識轉移和新員工的有效入職帶來挑戰。
- **倉庫管理**：該紡織公司面臨倉庫管理問題，例如庫存管理混亂、空間有限及效率低下。

解決方案：為了應對這些挑戰，我們實施了一個利用*APIMaster*和*DataArts*技術的集成平台。該平台清洗、處理和集成不同的數據源。我們在生產線和機器上安裝傳感器來收集實時數據。通過自動化數據收集及分析，該平台在人工監督下自動監控及進行生產步驟。在需要人工操作的情況下，平台會向負責該操作的人員發送提醒。此

---

## 業 務

---

外，該平台可以為該紡織公司不同批次的紡織品所使用的每種顏色生成正確的成分組成，從而減少對人工經驗的依賴並提高各批次的一致性。此外，該平台會跟蹤機器使用情況，並會暫停機器以減少能源消耗。倉庫管理亦已數字化，該平台通過跟蹤材料和產品上的標籤自動管理庫存。其亦控制運輸車輛，以方便將材料運送至生產線及將產品取回至倉庫。該平台還利用聯合學習工具*SmartShield*對供應商的數據進行跨域數據分析，幫助該紡織公司在不洩露特定供應商數據的情況下優化供應鏈管理。

主要好處：

- 該平台創建有價值的數據資產的集中存儲庫，實現高效的數據管理和利用。
- 通過自動化各種流程，該解決方案減少對個人專業知識的依賴，從而提高生產效率。
- 通過自動化和實時監控，該平台改進了整體生產流程，減少了延遲和錯誤。
- 該平台實現高效且有效的倉庫管理，優化空間利用率和庫存控制。
- 通過跟蹤機器使用情況並實施智能控制，該解決方案幫助該紡織公司降低能源消耗。

### 市政服務機構

背景：

某市政服務機構已計劃建立一個平台，收集來自政府部門的數據，並利用這些數據促進社會治理。各政府部門擁有該市政服務機構所需的數據。然而，數據存儲在不同政府部門的數據庫中，且各區各縣政府的數據庫通常具有不同的格式且看似無關聯。此外，並無系統處理有關數據及向有需要的政府部門（如區級聯勤聯動中心）提供數據。

---

## 業 務

---

解決方案：

市政服務機構採用了基於*DataArts*和*APIMaster*定製的系統。*APIMaster*有效地將多源異構的數據整合到一個數據存儲庫中。*DataArts*移除重複數據，並進行數據質量檢查。對於可疑數據，*DataArts*會追溯其來源，並努力修復。*DataArts*其後按專題和主題（例如打擊有組織犯罪或某些事件）對數據進行分類。*APIMaster*生成數百個API來輸出已清洗的數據。政府部門可通過這些API獲取數據。該解決方案使市政服務機構能夠向需要近乎實時響應的不同部門提供數據分析及應用。

主要優勢：

- 克服多源異構數據導致的低效率；
- 促進政府部門之間的數據流通及數據共享；及
- 支持大量同步查詢。

### 工業園區

背景：某個工業園區通過其部門建立數據倉庫，完成與個人、商業機構和主題相關數據的數據聚集。為支持數字經濟並提供高效的公共服務，該工業園區需要一個能夠整合和利用該等數據庫的統一平台，實現身份認證、共享數字許可證、進行光學字符辨識並提供安全的通信渠道。

解決方案：通過利用*APIMaster*及*QuickBot*，我們開發了與不同局及辦公室數據庫無縫整合的智能中樞解決方案。我們的無代碼訪問技術使該等實體的現有系統與智能中樞之間實現連接，在不需對系統進行重大修改的情況下消除數據孤島。智能中樞修改現有API並創建新API以提供標準輸出。通過智能中樞，工業園區的政府部門可獲得持續和標準化的數據服務，促進公共數據資源的共享。

主要優勢：

- 能夠快速整合多樣化和異構的數據源；
- 大幅降低跨部門整合的成本；
- 支持重新利用現有API及快速創建新API；及
- 建立政府數字資源開放市場，促進跨部門數據服務共享，提升效率。

---

## 業 務

---

### 當地應急管理局

背景：地方應急管理局負責監督區域內企業機構的生產安全。其依賴四個來源的數據：安裝在企業機構設備上的傳感器收集的數據、來自多個企業機構的視頻監控、來自檢查和處罰記錄的數據以及事故數據。該程序中可能面臨的挑戰包括如何確保數據能夠被妥善收集和記錄且不會被篡改。

解決方案：我們利用*AnchorChain*的功能為該局開發了一套全面的安全生產預警和監控系統。該系統利用區塊鏈技術為企業機構和應急管理局創建一個去中心化的分類賬以上傳數據。該數據被同步到一個受信任的數據庫，可用於驗證數據是否被篡改。該等數據可用於訓練模型識別異常情況（例如化學品生產工廠的粉塵顆粒突然增加）以識別潛在的生產風險。該局其後可向各企業機構發出警告。

主要優勢：

- 確保數據來源的真實性及防止篡改；及
- 對異常生產情況進行預警，防止事故發生。

### 收入模式

我們的數據管理解決方案主要遵循基於項目的定價模式，通常根據與客戶協定的付款條款對客戶的產品和平台開發工作進行計費。平台建設費通常針對數據管理平台的實施予以收取。此外，在若干情況下，我們亦可能根據特定客戶要求就支持運營服務及諮詢服務收取費用。數據管理解決方案產生的收入於數據管理解決方案及相關服務交付後並獲客戶驗收時確認。於2021年、2022年及2023年，來自數據管理解決方案的收入分別為人民幣65.3百萬元、人民幣105.4百萬元及人民幣99.0百萬元。

我們成立項目管理委員會以評估提出潛在項目的請求。倘未能達成共識，我們的首席執行官有權對我們能否接受該項目作出最終判斷。我們的項目管理委員會由發掘潛在項目的業務團隊負責人、項目營運中心總經理及我們的首席執行官組成，如有必要，其他部門主管亦會參與。我們根據多項因素確定價格，如招標人的預算、勞務力成本及所需資源投資、交付及開發成本、售前諮詢及技術營運等因素。

---

## 業 務

---

當我們參與政府招標程序時，我們亦會考慮投標預算。投標須由銷售團隊負責人審核，並經部門負責人批准。任何投標價格超過人民幣2.0百萬元的项目亦須經我們的首席執行官批准。於2021年、2022年及2023年，以相關項目協議簽署日期計，三個、四個及12個數據管理解決方案項目已通過招標程序，總項目價值分別為人民幣35.8百萬元、人民幣17.1百萬元及人民幣19.3百萬元。於2021年、2022年及2023年，我們分別參與14項、15項及21項招標程序。我們的中標率分別為21.4%、46.7%及66.7%。投標過程通常要求我們支付投標價格的2%作為保證金，上限為人民幣800,000元。於2021年、2022年及2023年，我們參與數據管理解決方案項目投標過程作出的保證金分別為人民幣925,828元、人民幣309,100元及人民幣678,600元。截至最後實際可行日期，同年我們作出的全部保證金已退回予我們。

### 我們的技術

技術是我們提供服務的支柱。多年來，我們已開發一系列專有技術，使我們能夠進行有效競爭。我們的技術在時效性、穩定性、安全性、靈活性、可擴展性、易獲取性及易用性方面具有強大的競爭優勢。例如，我們的高性能API網關使用灰度發佈，提供API的穩定性及可擴展性。該技術亦可以實現低延遲的API回應。我們的多通道智能路由技術可將多個API合併為一體，在降低複雜性的同時提高靈活性，使API更易於使用，從而增強API的穩定性。我們的API安全管理技術為API傳輸提供安全性。我們的低代碼／無代碼快速接入技術使API易於使用及接入。我們採用以下主要技術：

- **低代碼／無代碼快速接入：**我們的專有低代碼快速接入技術（包括無代碼API接入技術、可視化集成技術和API生成技術）使我們的客戶能夠將我們的數據管理解決方案與其現有系統無縫集成。無代碼接入技術使客戶能夠將數據管理解決方案與其系統快速集成，從而減少僱用專業技術開發人員的需求。非專業軟件開發人員無需編碼即可接入不同技術標準的API，從而提高API集成、接入和管理的效率。可視化集成技術使客戶能夠以圖形方式組合多個組件API來創建新的集成API，或設立工作流程協議。這項技術主要用於*APIMaster*及*QuickBot*。API生成技術支持使用配置嚮導或SQL將數據庫表轉換為標準、透明和細顆粒度的API。這項技術主要用於*APIMaster*。

---

## 業 務

---

- **高性能API網關**：高性能API網關技術可實現高速網絡協議處理。利用灰度部署和彈性擴展，我們的服務和解決方案實現高性能時所需的服務器資源更少。此外，彈性擴展減少了低負載期間的資源消耗、硬件成本和碳排放。灰度發佈可控制版本變更的影響，有助於提高系統穩定性及客戶滿意度。高性能API網關亦可以不時限制及調整數據流量，以提高數據傳輸速度及API運行穩定性。*APIMaster*及API市場主要採用高性能API網關。
- **多通道智能路由技術**：多通道智能路由技術利用可視化的路由配置，使客戶可以輕鬆地為API配置路由規則。此外，其支持組合策略，允許將多個API組合成單個API，從而提供更大的靈活性和定製性。其支持API調整通道權重和移除異常通道，提高了API的穩定性和性能，該功能確保請求自動路由到最合適的通道，減少停機時間並改善客戶體驗。此類機制確保API的穩定性，並使客戶能夠根據自己的需求和資源可用性選擇最合適的路由方法。API市場及*APIMaster*主要採用多通道智能路由技術。
- **API安全管理技術**：API安全管理技術解決了API傳輸過程中數據篡改和數據洩露的問題，並消除通過API發起的網絡攻擊的風險。*APIMaster*採用三種API安全管理技術：雙向加密、風險感知和自動化管理、數據安全審計。API雙向加密可在訪問API期間實現數據加密傳輸，從而增強API數據傳輸的安全性和可靠性。其保護數據免受重放攻擊、數據篡改和洩漏。交易細節應針對敏感信息進行不可逆轉的編輯，並存儲合理的保留期限以用於會計目的。我們專有的API風險感知和自動化管理技術確保了數據的安全性和保密性。其監控API的正常運行，防範安全風險。API數據安全審計功能是對API風險感知和自動化管理技術的補充。它能夠識別、審核和分析異常的數據流通。
- **數據清洗技術**：數據清洗技術旨在提高數據質量，如數據的準確性、即時性、完整性、一致性和有效性，從而實現更好的數據質量並確保數據安全。該等技術通過生成可供API輸出的高質量數據，促進不同部門之間的數據流通。其還為進一步的分析提供即時可用數據，以支持決策和風險管理。

---

## 業 務

---

- **RPA**：我們在*QuickBot*上使用兩種類型的RPA專有技術：非侵入式API構建器和基於RPA的敏感憑據保護技術。非侵入式API構建器幫助客戶通過以圖形方式操作來生成API，而無需重新開發客戶的現有信息技術系統。這能縮短API的開發時間並減少對資深程序員的依賴。基於RPA的敏感憑據保護技術確保敏感數據的安全並降低數據洩漏的風險。*SmartShield*亦採用了此技術。
- **隱私保護計算技術**：服務質量管理技術通過對隱私保護計算任務中的網絡和計算資源進行調度來優化跨域數據計算效率。我們的隱私保護計算技術優化了硬件和軟件之間的協作。為確保高質量的服務，該技術採用三項關鍵策略。首先，建立模型設置任務的優先級並相應地分配網絡和計算資源，從而更高效及有效地執行任務。其次，支持基於智能合約的去中心化匹配，可實現數據協同自動化，減少人工干預的需要。智能合約是一個儲存在區塊鏈上的程序，在滿足預定條件時運行。此功能顯著提高隱私保護計算任務的效率。最後，該技術提供基於知識圖譜的隱私安全審計功能，以圖形表現數據與隱私風險之間的關係，讓客戶能夠以更易於理解的方式識別潛在風險。知識圖譜亦可以提高該技術所用隱私保護機制的透明度和可解釋性。我們在*SmartShield*上使用隱私保護計算技術。
- **區塊鏈**：我們在*AnchorChain*上使用兩種基於區塊鏈的技術：(i)數據智能語義註冊和匹配；及(ii)數據信任傳輸。利用區塊鏈技術的防篡改特性，我們的數據智能語義註冊和匹配技術將數據註冊到區塊鏈上，以確定數據所有權。該技術利用區塊鏈的加密技術來保護數據提供者和客戶的隱私。通過生成智能合約，數據智能語義註冊和匹配實現數據交易方的自動匹配，提高數據流通的效率及準確性。我們的信任傳輸技術確保多方輸入數據的可追溯性。該技術使用知識圖譜對分類賬數據進行可視化處理，並支持區塊鏈的彈性擴展以處理具有可拓展性的請求。



---

## 業 務

---

### 研究與開發

研究是我們業務的核心。我們在研發方面投入大量人力及資本資源。我們的研究工作增強現有的解決方案，並孵化新技術方案。我們於2021年、2022年及2023年分別產生研發開支人民幣16.9百萬元、人民幣26.3百萬元及人民幣24.3百萬元，分別佔我們有關年度總收入的6.5%、8.0%及5.5%。

作為我們致力在數據技術應用方面保持穩健、創新的方法之一，我們明白新技術在持續發展和增強API市場及數據管理解決方案發揮不可或缺的作用。我們專注於保護數據私隱及安全。我們不斷努力減少對第三方軟件及外國基礎設施解決方案的依賴，從而提高我們保護重要數據的能力。

我們的資深程序員和工程師是研發方面的中堅力量。截至2023年12月31日，我們擁有103名研發人員，佔我們員工總數的54.5%。我們的研發團隊包括數據科學家、計算機科學家及軟件工程師。其中八人擁有碩士學位，89人擁有學士學位。我們計劃在未來三年內招聘經驗豐富的軟件開發工程師、運維工程師、互聯網工程師及架構師。有關進一步詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

### 產品規劃

為向我們API市場引入新標準API，我們的業務部門及採購部門發掘市場需求並開展深入市場調研，以尋求與市場需求匹配的API。業務團隊從滿足客戶需求及市場潛力方面審核有關API。我們的風險管理部門從合規角度評估新版API。技術團隊審核API與我們的平台集成要求的兼容性。完成這些步驟後，我們將發佈新版API。

我們數據管理解決方案項目開發過程的步驟因情況而異。在不同情況下，步驟順序亦可能有所不同。我們通過與潛在客戶的代表討論，進行盡職調查以了解他們目前的IT系統，分析目前IT系統的優勢和劣勢，並收集相關的公開信息，以識別潛在客戶需求，從而了解客戶有意推動數字化的領域以及其目標和策略。我們亦進行深入的需求評估，有助於我們了解未來類似項目的前景。進行這些步驟後，我們將根據客戶要求制定定製化的數據管理解決方案。我們通常參與招標程序或通過競爭性談判以取得項目。對於接下來的步驟，我們會視乎客戶是政府實體、國有企業還是其他客戶而採取不同的處理方式。就政府實體或國有企業而言，我們預備並開發數據管理解決方

---

## 業 務

---

案，此可能包括代碼編寫、客戶界面構建及產品功能測試。於產品開發階段，與政府客戶進行密切溝通至關重要，以及時報告開發進度和問題，並根據客戶需要進行產品調整和改進。我們進行試用測試，並收集數據管理解決方案遇到的問題反饋，從而協助我們進一步優化和改進數據管理解決方案。我們定期進行市場營銷和推廣活動，包括與政府部門溝通以了解彼等最新的需求、參與行業會議、發布新聞稿及進行社交媒體營銷。我們會申請必要的認證和獎項，以作為我們數據管理解決方案的認可。對於其他客戶（主要是私營實體），我們致力進一步了解其具體需求，確保解決方案滿足其獨特的業務需要。根據我們的分析，我們進行數據清理、數據遷移及其他工作，以促進流暢的數據流集成。然後，我們實施數據管理解決方案，包括建立數據管理協議、制定政策及標準以及培訓客戶員工。視乎合同的條款，我們提供持續的售後服務及支援，並根據客戶反饋進行調整及改進。我們通過定期與客戶溝通，進一步維護與客戶的關係，這亦為我們了解他們不斷變化的需求創造機會。根據他們的需求，我們可能會向他們建議升級數據管理解決方案或購買其他數據管理解決方案。與國有企業及政府項目類似，我們亦進行營銷及推廣活動，申請認證並競逐獎項。

### 進行中的研發項目

我們極其重視技術開發，這對我們有效及高效應對與業務相關的技術挑戰至關重要。我們的研發計劃包括下列各項：

- 將數據和數據驅動的分析應用程序結合起來，在不洩露敏感數據的情況下為客戶提供分析，同時使用來自客戶的授權數據來改進我們的解決方案以適應垂直行業；
- 為不同的數據類型和規格創建交易憑證，這些憑證也可以與其他數據交易系統交換，同時我們努力通過加密技術提高點對點數據交易的速度；
- 打造數據價值評估器，根據市場供求在合理範圍內對數據進行排序；
- 開發一個插件系統和網絡通道，能夠保護隱私的數據流動和計算，允許不同的數據服務供應商動態連接；及
- 為計算和網絡設備設計定製硬件，提高隱私保護數據分析的計算速度。

---

## 業 務

---

### 合作

我們尋求通過與一流大學建立合作來擴大我們的研發能力。於2023年6月，我們與南京航空航天大學電腦科學與技術學院（「南航」）訂立戰略合作協議，為我們未來的合作指明了總體方向。根據戰略合作協議，雙方將組建聯合實驗室，以開展聯合研究並培養人才。訂約方將共同成立學術委員會、聯合實驗室及辦公室。學術委員會負責聯合實驗室的發展計劃及日常運營。聯合實驗室將由中國工程院院士鄭緯民先生領導。辦公室負責後勤、籌資、協調、營銷及行政事務。我們承諾每年為聯合實驗室的運營提供人民幣300,000元。此外，該合作產生的任何研究成果的知識產權將由雙方共同擁有。戰略合作協議為期五年。合作將著重於邊緣計算智能算法的設計及優化、系統安全技術及高性能數據庫技術與軟硬件協同優化，以上均為協議中所載的一般研究主題。我們相信此合作將加強我們的研究能力，進而改善我們未來的技術。截至最後實際可行日期，我們尚未為南航進行任何聯合研究、申請研究任何國家項目或開始培養任何人才。

### 知識產權

截至2023年12月31日，我們在中國擁有50項註冊商標、98項註冊軟件著作權、64項註冊專利，以及四個正在使用的主要域名。有關對我們業務營運屬重大的知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄七「法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－2.本集團的知識產權」。

我們通過結合版權、商標及專利以及獲得的其他形式的知識產權，以及與我們的員工、供應商、客戶及其他人士訂立保密及許可協議來保護知識產權。我們一般要求我們的員工簽訂保密協議，確認其承認其代我們產生的發明、商業秘密、開發成果及其他工藝屬於我們的財產，並將其可能對該等作品主張的任何所有權轉讓予我們。然而，儘管我們採取了預防措施，但第三方可能會在未經我們同意的情況下獲得並使用我們擁有或許可的知識產權。於往績記錄期間，我們並不知悉有關侵犯我們知識產權的情況。有關我們知識產權的風險的更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們的客戶、僱員及／或第三方未經授權使用或侵犯我們的知識產權的行為可能會損害我們的品牌和聲譽，而保護我們的知識產權所產生的費用可能會對我們的業務產生重大不利影響。我們亦可能會面臨知識產權侵權索賠，這可能產生高昂的辯護費用並可能擾亂我們的業務和運營」。

---

## 業 務

---

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未與第三方發生任何重大知識產權糾紛或侵犯知識產權索賠。

### 我們的供應商

我們的採購包括購買數據服務、軟件、硬件及技術服務。截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度，我們的採購額分別為人民幣160.5百萬元、人民幣208.0百萬元及人民幣298.6百萬元，分別佔總銷售成本的94.4%、94.0%及94.4%。

此外，就API市場的充值服務而言，我們代表客戶安排主要自第三方充值服務提供商獲取手機充值服務。由於本集團在該等交易中擔任協調人，我們於綜合損益表中按淨額基準確認來自此充值服務的收入。

### 我們的主要供應商

截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度，我們向五大供應商的採購額分別佔總採購額的56.2%、69.9%及83.2%，而我們向最大供應商的採購額則分別佔總採購額的36.3%、42.5%及46.3%。於2023年，我們向五大供應商的採購額百分比比較2021年及2022年的採購額百分比大幅增加，主要是由於我們開始與客戶L合作，而客戶L主要使用手機號碼相關的三要素驗證API，有關數據供應由供應商A提供。此外，客戶C發出的API請求主要是採購供應商A的數據服務供應，這亦因而導致我們向供應商A的採購在我們採購總額的比例增加。有關供應商集中的風險，請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們於往績記錄期間經歷過客戶和供應商集中的情況，並可能於日後繼續面臨此類集中的風險」。我們的主要供應商位於中國，我們已與該等供應商維持數月至七年的業務關係。我們主要通過銀行轉賬的方式以人民幣向主要供應商付款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的所有供應商均位於中國。

## 業 務

下表載列截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度五大供應商的若干詳情：

### 2023年

排名	供應商	背景	採購的主要事項	交易金額	採購總額	與我們	信用期
				(概約)	佔比	開始業務	
				(人民幣千元)	(%)	關係的年份	
1.	*供應商A	提供電信服務	API市場－查詢 API市場－短信通知	155,903	46.3%	2017年	15至90天
2.	*供應商F	提供電信服務	API市場－查詢 API市場－短信通知 數據管理解決方案	54,537	16.2%	2016年	5至30天
3.	供應商C	計算機信息技術開發、 技術服務、技術諮詢、 技術轉移；軟件開發。	API市場－查詢 API市場－短信通知	37,866	11.2%	2023年	15天
4.	*供應商J	提供電信服務	API市場－查詢 API市場－短信通知	22,267	6.6%	2020年	7至15天
5.	供應商L	提供大數據服務	API市場－查詢	9,947	3.0%	2016年	7天

\* 該供應商為一個集團，乃將該集團旗下各實體的交易額合併計算。

## 業 務

### 2022年

排名	供應商	背景	採購的 主要事項	交易金額 (概約) <i>(人民幣千元)</i>	採購總額 佔比 <i>(%)</i>	與我們 開始業務 關係的年份	信用期
1.	*供應商A	提供電信服務	API市場 – 查詢	83,057	42.5%	2017年	20至90天
2.	*供應商F	提供電信服務	API市場 – 查詢 API市場 – 短信通知	30,330	15.5%	2016年	10天
3.	*供應商D	提供加密服務	API市場 – 查詢 API市場 – 短信通知 數據管理 解決方案	8,802	4.5%	2019年	七天
4.	供應商H	提供工業互聯網 綜合解決方案 並生產 I-Perception 雲平台	API市場 – 查詢 API市場 – 短信通知	7,779	4.0%	2020年	七天
5.	*供應商I	提供與雲數據 中心、雲服務 及大數據、 智慧城市及 智慧企業有關 的服務及產品	數據管理 解決方案	6,604	3.4%	2022年	七天

\* 該供應商為一個集團，乃將該集團旗下各實體的交易額合併計算。

## 業 務

### 2021年

排名	供應商	背景	採購的 主要事項	交易金額 (概約) <i>(人民幣千元)</i>	採購總額 佔比 <i>(%)</i>	與我們 開始業務 關係的年份	信用期
1.	*供應商A	提供電信服務	API市場 — 查詢	63,642	36.3%	2017年	20至90天
2.	*供應商F	提供電信服務	API市場 — 查詢 API市場— 短信通知	12,680	7.2%	2016年	10天
3.	供應商C	計算機信息 技術開發、 技術服務、 技術諮詢、 技術轉移、 軟件開發	API市場 — 查詢 API市場— 短信通知	10,079	5.8%	2019年	七天
4.	*供應商D	提供加密服務	API市場 — 查詢 API市場— 短信通知 數據管理 解決方案	6,757	3.9%	2019年	七天
5.	供應商G	數據安全整體 解決方案的 研發、 銷售及服務， 主營業務 為視頻安全 及大數據安全	數據管理 解決方案	5,236	3.0%	2021年	五天

\* 該供應商為一個集團，乃將該集團旗下各實體的交易額合併計算。

- (1) 供應商A為中國大型電信運營商。其主要提供綜合信息服務，如移動通信、互聯網接入及應用、固網電話、衛星通信以及信息及通信技術集成。供應商A在31個省（自治區及直轄市）以及美洲、歐洲、香港及澳門均有業務。
- (2) 供應商B主要從事企業級移動信息服務的研發、設計及推廣。其持續深化資源（尤其是區域優質資源）的建設及佈局，加深與中國電信服務提供商的戰略合作，重點推進與東北、華北、西北運營商的內容合作及業務合作，並加強與重點省市的業務合作。
- (3) 供應商C屬於軟件及信息技術服務行業。業務範圍包括計算機信息技術開發、技術服務、技術諮詢、技術轉移及軟件開發。

---

## 業 務

---

- (4) 供應商D為業內領先的加密服務提供商，致力於推動數字證書、可信身份及區塊鏈技術的應用及發展，為互聯網時代的新基礎設施提供安全及可信身份服務。
- (5) 供應商F透過其附屬公司從事提供語音使用、寬帶及移動數據服務以及數據及互聯網應用服務。供應商F在中國31個省（自治區及直轄市）以及全球其他眾多國家及地區設有附屬公司。其亦提供其他增值服務、租用線路及相關服務以及電信產品銷售。
- (6) 供應商G主要從事整體數據安全解決方案的研發及服務，其主要業務為視頻安全及大數據安全。其洞悉客戶需求，深耕行業應用，創新產品及解決方案全面覆蓋公安、檢察、应急管理、政府大數據等多個行業。
- (7) 供應商H是一家軟硬件開發商，專注於為不同規模的客戶提供遠程設備監控、大數據分析、智能運維等一體化的工業互聯網解決方案，為生產企業的信息化建設及智能化建設奠定良好的數據基礎。其產品一雲平台可用於雲端及本地部署。
- (8) 供應商I集團包括三家上市公司，業務涵蓋雲數據中心、雲服務及大數據、智慧城市及智慧企業四大產業群，在全球範圍內提供IT產品及服務，滿足政府及企業信息化各方面的需求。
- (9) 供應商J為中國通信行業的大型中央企業。其在全國31個省、自治區、直轄市及香港提供全方位通信服務，涵蓋移動語音及數據、有線寬帶以及其他通信及信息服務。
- (10) 供應商L專注於金融行業的大數據服務，為客戶提供大數據分析服務、大數據挖掘服務、定製化數據雲服務及財務監控雲服務。
- (11) 供應商M是一家位於中國的數據交易中心。其服務數字經濟全產業鏈，交易數據包、API接口、大數據應用解決方案、數據交易服務等，為買賣雙方提供合規的數據交易場所。

我們的董事確認，截至最後實際可行日期，(i)我們於往績記錄期間的五大供應商均為獨立第三方；及(ii)我們的董事、其緊密聯繫人或擁有本公司股本5%以上的股東概無於我們的五大供應商中擁有任何權益。



---

## 業 務

---

### 與供應商訂立的合約的一般條款

就API市場服務的主要供應商（包括如中國各大電信服務提供商）而言，我們通常分別與該等供應商訂立為期一至兩年的不同總協議，當中訂明彼等提供各類服務的單價。我們通常按月向供應商支付服務費用，信用期通常介乎五至90天。雙方會將業務關係過程中獲得的任何信息的保密，並將遵守所有相關法律法規。雙方須負責確保彼等具備訂立及履行協議所需的資格及授權。倘任何一方違反協議，另一方可終止協議，並就所產生的任何直接或間接損失尋求賠償。雙方亦有義務避免行賄或向彼此的僱員提供不正當利益。我們與API市場供應商的合約通常規定協議期限為一年，並將自動續期一年，除非任何一方事先發出反對通知。在大多數合約中，供應商承諾提供符合法律和監管要求的數據，並獲得不侵犯任何第三方合法權利的授權。彼等亦承諾採取適當措施保護通過服務獲得的所有信息，且不會將其提供予第三方用於未經授權的目的。供應商亦會及時有效地應對任何數據安全事件，並確保對所有數據進行適當分類和管理，並記錄所有數據處理活動。

我們的數據管理解決方案供應商通常備有本身的合同模板，而我們按此進行磋商。每項供應協議的條款會按個別情況而異。

### 我們的客戶

我們的客戶包括互聯網公司、電信運營商、科技公司及尋求數字化轉型的其他企業及政府組織以及個人應用程序開發人員及技術專業人士。截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度，來自我們五大客戶收入分別佔我們總收入的41.1%、43.7%及62.3%，而來自我們最大客戶的收入分別佔我們總收入的11.7%、12.4%及20.1%。截至2023年12月31日止年度，我們五大客戶的收入貢獻百分比比較截至2021年及2022年12月31日止年度的收入貢獻大幅增加，主要由於我們開始與客戶L合作，而客戶L主要使用手機號碼相關的三要素認證API。此外，我們的第二大客戶客戶C擴大其服務範圍，以幫助其客戶（包括商業銀行及金融機構）進行推廣活動。有關客戶集中的風險，請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們於往績記錄期間經歷過客戶和供應商集中的情況，並可能於日後繼續面臨此類集中的風險」。我們與主要客戶保持著一至八年的業務關係。我們主要客戶主要通過銀行轉賬的方式以人民幣向我們付款。

---

## 業 務

---

於往績記錄期間，我們主要向大型網絡公司客戶提供有關身份、銀行卡、手機號碼、實名認證、短信通知的查詢API，以及其他類型的API。就電信運營商而言，我們的API服務主要包括就供應商A、F及J而言有關手機號碼及短信通知的API。我們於往績記錄期間亦為合共10個項目向電信運營商提供數據管理解決方案。於往績記錄期間，各項目的購買金額介於少於人民幣0.5百萬元至人民幣10.9百萬元。該等項目包括但不限於由APIMaster提供支持的數據管理、API創建及操作；增加安全技術措施及擴展現有平台的現有功能；提供身份識別功能；提供風險監控、生產管理、倉庫管理數據分析與應用以及系統管理、保障互聯網安全的功能，為若干農村地區提供公共服務；智能語音相關服務；WIFI建立及互聯網系統設置；及駕駛員疲勞監測平台。我們認為我們與電信運營商和大型網絡公司客戶的合作關係穩健，原因為(i)自2011年6月以來，我們累積經驗和技術，使我們截至2023年12月31日順利提供超過380個API；(ii)自我們與百度、騰訊等大型網絡公司客戶以及電信運營商合作以來，彼等已持續使用我們的服務；(iii)大型電信運營商及其當地附屬公司需要第三方平台協助其索取其他電信運營商的數據；及(iv)我們落實制定嚴格的事前及定期審查制度，根據五項標準對供應商進行評估，並組織每半年進行一次綜合評估。該等政策確保了我們數據供應源的質量，這為我們帶來了競爭優勢。我們認為，大量互聯網公司及電信運營商選擇建立自己的API而減少通過API市場使用我們的服務的可能性極低。建立一套與我們相當的API需要大量的時間和財務資源。即使有必要的決心，仍無法保證採取該等舉措將產生比直接向我們採購服務更具財務成本效益的安排。

## 業 務

下表載列於截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度五大客戶的若干詳情：

### 2023年

排名	客戶	背景	我們提供的產品	交易金額 (概約) <i>(人民幣千元)</i>	總收入 佔比 <i>(%)</i>	與我們 開始業務 關係的 年份	一般 信用期
1.	客戶J	雲計算服務提供商	API市場－查詢	88,624	20.1%	2018年	45天 <sup>(1)</sup>
2.	*客戶C	專業一站式金融科技智能 解決方案提供商	API市場－查詢 API市場－短信通知	70,575	16.0%	2016年	7至10天 <sup>(1)</sup>
3.	客戶F	互聯網及人工智能公司	API市場－查詢 API市場－短信通知	62,276	14.1%	2019年	35天 <sup>(1)</sup>
4.	*客戶L	提供與雲數據中心、 雲服務及大數據、 智慧城市及智慧企業 有關的服務及產品	數據管理解決方案	28,438	6.4%	2022年	60天
5.	*客戶K	提供電信服務	API市場－查詢 API市場－短信通知 數據管理解決方案	24,990	5.7%	2015年	10至30天 <sup>(1)</sup>

\* 該客戶為一個集團，乃將該集團旗下各實體的交易額合併計算。

# 客戶於往績記錄期間透過第三方支付安排結算款項。客戶C及客戶L均於2023年11月27日後停止透過第三方支付安排向我們結算款項。

(1) 我們允許該客戶按月度向我們結算其於API市場購買的款項。

## 業 務

### 2022年

排名	客戶	背景	我們提供 的產品	交易金額 (概約)	總收入 佔比	與我們	
						開始業務 關係的年份	一般 信用期
				(人民幣千元)	(%)		
1.	#客戶C	提供科技 智能解決方案	API市場 – 查詢 API市場 – 短信通知	40,890	12.4%	2016年	七至10天 <sup>(1)</sup>
2.	#*客戶B	提供電信服務	API市場 – 查詢	32,734	10.0%	2016年	五至30天
3.	客戶F	一家互聯網 AI公司	API市場 – 查詢 API市場 – 短信通知	24,516	7.5%	2019年	35天 <sup>(1)</sup>
4.	客戶I	當地政府	數據管理 解決方案	23,480	7.1%	2020年	無列明 信用期
5.	客戶G	一家中國互聯網 科技公司， 從事互聯網 應用開發 和服務	API市場 – 查詢	22,101	6.7%	2021年	15天

\* 該客戶為一個集團，乃將該集團旗下各實體的交易額合併計算。

# 客戶於往績記錄期間透過第三方支付安排結算款項。客戶B及客戶C均於2023年11月27日後停止透過第三方支付安排向我們結算款項。

(1) 我們允許該客戶按月度向我們結算其於API市場購買的款項。

## 業 務

### 2021年

排名	客戶	背景	我們提供的產品	交易金額 (概約) (人民幣千元)	總收入 佔比 (%)	與我們 開始業務 關係的年份	一般 信用期
1.	*客戶B	提供電信服務	API市場 – 查詢 數據管理 解決方案	30,432	11.7%	2016年	五至30天
2.	客戶F	一家互聯網 AI公司	API市場 – 查詢 API市場 – 短信通知	27,646	10.6%	2019年	35天 <sup>(1)</sup>
3.	客戶G	一家從事廣告 設計、軟件 開發、代理 服務的互聯網 科技公司	API市場 – 查詢	26,397	10.2%	2021年	15天
4.	客戶C	提供科技 智能解決方案	API市場 – 查詢 API市場 – 短信 通知	11,667	4.5%	2016年	七至10天 <sup>(1)</sup>
5.	*客戶H	提供電信服務	API市場 – 查詢 API市場 – 短信 通知	10,714	4.1%	2017年	20天

\* 該客戶為一個集團，乃將該集團旗下各實體的交易額合併計算。

# 客戶於往績記錄期間透過第三方支付安排結算款項。客戶B於2023年11月27日後停止透過第三方支付安排向我們結算款項。

- (1) 我們允許該客戶按月度向我們結算其於API市場購買的款項。
- (2) 客戶A為從事數字商品交易服務、產品推廣運營、電信及互聯網增值服務以及便捷支付的綜合性電商服務提供商。
- (3) 客戶B透過其附屬公司從事提供語音使用、寬帶及移動數據服務以及數據及互聯網應用服務。客戶B在中國31個省（自治區及直轄市）以及全球其他眾多國家及地區設有附屬公司。其亦提供其他增值服務、租用線路及相關服務以及電信產品銷售。
- (4) 客戶C為中國專業的一站式金融科技智能解決方案提供商。其在北京、上海、深圳、寧波等主要城市設有辦事處及附屬公司。客戶C的產品廣泛用於中國商業銀行總行，以及保險、交通、教育、電力等行業及政府部門。

---

## 業 務

---

- (5) 客戶D為貴州省具有國家許可證的第三方電子認證服務提供商。其專門提供電子認證服務、軟件開發、信息安全設備銷售、信息系統數據服務及商用加密產品生產。客戶D為公訴、執法、商業、醫療保險、統計、金融及醫療等多個行業提供專業服務。
- (6) 客戶E為互聯網應用基礎通信服務及行業應用解決方案的服務提供商。客戶E致力於為企業提供基於4G技術的通信能力、高效管理及個性化服務解決方案。
- (7) 客戶F主要從事互聯網業務。其為一家領先的人工智能公司。其具備全球領先的搜索引擎技術，成為擁有世界尖端科學核心技術的中國高科技公司。基於搜索引擎，其於過去十年發展了語音、圖像、知識圖譜、自然語言處理等人工智能技術。
- (8) 客戶G為中國專業的一站式金融科技智能解決方案提供商。其在北京、上海、深圳、寧波等主要城市設有辦事處及附屬公司。其產品廣泛用於商業銀行總行，以及保險、交通、教育、電力等行業及政府部門。
- (9) 客戶H為中國大型電信運營商及中國政府控制的國有企業。其主要提供綜合信息服務，如移動通信、互聯網接入及應用、固網電話、衛星通信以及信息及通信技術集成。客戶H在31個省（自治區及直轄市）以及美洲、歐洲、香港及澳門均有業務。董事會乃根據國務院國有資產監督管理委員會的規定成立。
- (10) 客戶I為領導及管理中國某省政法工作的政府工作部門。
- (11) 客戶J（騰訊雲計算（北京）有限責任公司）為雲計算服務提供商，為中國出境企業及海外本地企業提供雲服務。其提供雲服務器、雲存儲、雲數據庫及彈性網絡引擎等基礎雲服務。
- (12) 客戶K為大型電信運營商及中國政府控制的國有企業。其在全國31個省、自治區、直轄市及香港提供全方位通信服務，涵蓋移動語音及數據、有線寬帶以及其他通信及信息服務。

未開票應收款項確認為收入後，我們採取較長程序結算該等款項。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，我們五大客戶的若干詳情所披露的一般信用期由合約條款釐定，且通常從各自開立發票之日開始。未開票應收款項的實際結算時間較一般信用期更長。結算流程請參閱「一與客戶訂立的合約的一般條款」，未開票應收款項的分析請參閱「財務資料－流動資產及負債－貿易應收款項」。

於往績記錄期間，在我們的主要客戶中，客戶H、客戶B、客戶K及客戶L亦為本集團的主要供應商，即分別為供應商A、供應商F、供應商J及供應商I（如上文「一我們的供應商」一段所示）。

## 業 務

客戶H(供應商A)、客戶B(供應商F)及客戶K(供應商J)均為中國的電信運營商，在我們的API市場向我們提供數據服務。同時，該等供應商或彼等聯屬公司亦向我們購買查詢、短信通知或充值服務以及數據管理解決方案。客戶L(供應商I)的業務涵蓋四大產業群，即雲數據中心、雲服務及大數據、智慧城市及智慧企業。客戶L(供應商I)向我們提供與數據管理解決方案有關的軟件開發服務，並於2023年向我們購買了三個數據管理解決方案。

截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度，自該等大客戶所得收入分別為人民幣51.1百萬元、人民幣42.2百萬元及人民幣65.4百萬元，分別佔總收入的19.6%、12.8%及14.8%。截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度，我們來自該等大客戶的銷售成本分別為人民幣35.8百萬元、人民幣26.3百萬元及人民幣47.2百萬元，分別佔總銷售成本的21.1%、11.9%及14.9%。於相關年度，該四名客戶的毛利率分別為29.9%、37.6%及27.8%，而其他客戶則分別為35.7%、32.0%及28.3%。

下表載列我們於截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度客戶H(供應商A)、客戶B(供應商F)、客戶K(供應商J)及客戶L(供應商I)所佔銷售成本的明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
<b>銷售成本<sup>(1)</sup></b>			
客戶H(供應商A).....	7,815	4,252	230
客戶B(供應商F).....	21,515	19,789	8,192
客戶K(供應商J).....	6,483	2,218	16,944
客戶L(供應商I).....	4	52	21,860

(1) 主要客戶及供應商的銷售成本按綜合入賬基準計算，包括彼等各自的聯屬人士。

下表載列我們於截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度於客戶H(供應商A)、客戶B(供應商F)及客戶K(供應商J)所佔毛利的明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
<b>毛利<sup>(1)</sup></b>			
客戶H(供應商A).....	2,899	904	115
客戶B(供應商F).....	8,921	12,945	3,482
客戶K(供應商J).....	3,446	1,753	8,045
客戶L(供應商I).....	3	239	6,577

(1) 主要客戶及供應商的毛利按綜合入賬基準計算，包括彼等各自的聯屬人士。

## 業 務

就API市場而言，我們於往績記錄期間自供應商A、供應商F及供應商J採購數據供應，主要與手機號碼及短信通知有關。於往績記錄期間，供應商F已就與車載疲勞駕駛監察雲系統有關的數據管理解決方案向我們提供軟件開發相關服務。客戶L為一個擁有三家上市公司的集團。於往績記錄期間，我們向彼等提供三個數據管理解決方案並獲得七個數據管理解決方案的軟件開發服務。

我們的董事確認，截至最後實際可行日期，(i)我們於往績記錄期間的五大客戶均為獨立第三方；及(ii)我們的董事、其緊密聯繫人或擁有本公司5%以上股本的股東概無於我們的五大客戶中擁有權益。

### 與客戶訂立的合約的一般條款

我們通常與客戶訂立標準合約以提供API市場服務。客戶可向其賬戶作出預付款項。在合約中，我們的客戶通常會保證他們將遵守適用的數據隱私法律，已獲得適當的數據授權，且將不會濫用我們的服務。我們與API市場客戶的定制化服務協議通常規定協議期限為一年，且不會自動續期。任何一方可在另一方違約或破產的情況下終止協議。

雖然我們在網站上與大多數API市場客戶訂立標準合約，但我們也與若干主要及戰略客戶訂立定制化服務協議，截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度，我們的API市場收入超過50%來自該等客戶。對於在我們的網站上訂立標準合約的客戶，他們可以在我們的網站上註冊一個賬戶，及可以使用賬戶中的預付餘額購買服務。然而，我們與若干主要及戰略客戶按月結算付款。由於我們尋求與該等客戶建立或維持關係，該等客戶獲得較長的結算付款期限，我們相信此舉可加強業務。截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度，按月結算的客戶約佔相應年度活躍註冊付費客戶的0.8%至1.1%。定製化服務協議中規定的API客戶的信用期為開具發票後五至60天。

對於按月結算的客戶，我們每月根據其實際使用量及當期協定單價確認收入。截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度，我們的API市場後付費客戶中，我們確認收入與開具發票之間的平均天數分別為109.4天、91.2天及129.4天。結算流程分為三個階段：

於第一階段，我們確認收入並向客戶提供上月發出的API請求數量記錄以及收費金額。



---

## 業 務

---

於第二階段，客戶將我們的記錄與本身記錄進行核對。如客戶認為存在差異，將就此與我們討論並共同對記錄進行對賬。截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度，按我們的認可與客戶的認可之間差異計量的差異率分別為0.36%、0.03%及0.05%。經過進一步審查及討論，我們與客戶將就API請求數量及收費金額達成協議。

於第三階段，客戶通過其內部程序啟動付款流程。一旦客戶通知我們其內部程序已告完成，將要求我們開具發票。

API市場的少數客戶貢獻了我們從API市場獲得的大部分收入。例如，2023年，雖然我們約有10,700名活躍註冊付費客戶，但排名前1%的活躍註冊付費客戶貢獻我們收入的97.3%。排名前1%的客戶通常有較強的議價能力，並可能向我們提出延後結算付款的要求。於往績記錄期間，我們向少數客戶提供數據管理解決方案。2021年、2022年及2023年，我們數據管理解決方案的客戶數量分別為18個、21個及29個。我們相信，API市場及數據管理解決方案的許多客戶為我們的業務提供了戰略價值：他們不僅為我們提供了收入，還使我們能夠緊跟行業趨勢。他們也可能向我們介紹未來的市場機會。此外，我們與許多此類客戶有著多年的合作關係，其中包括國內知名甚至世界知名的公司。儘管他們的應收款項可能會延期，但我們過往並未經歷因應收款項延期而對可回收性產生任何重大影響的情況。

當有大量後付費客戶在提供服務後方會付款時，我們的貿易應收款項往往較高，因為他們的付款義務記為貿易應收款項。我們已實施內部政策，為年收入低於人民幣1百萬元的客戶設定自開具發票起計三個月的已開票應收款項追討期限；為年收入超過人民幣1百萬元的客戶設定自開具發票起計六個月的已開票應收款項追討期限。有關已開票及未開票應收款項，請參閱「財務資料－流動資產及負債－貿易應收款項」。

視乎客戶類型，我們採用不同的策略來訂立與我們的數據管理解決方案相關的服務合約。合約通常訂明客戶將支付的購買金額及付款時間表，該等付款時間表可以為總金額或按里程碑分期付款。我們通常就里程碑計費或項目交付授予最多30天的信用期。

---

## 業 務

---

以下載列於往績記錄期間與我們數據管理解決方案業務結算流程各階段有關的資料：

於第一階段，客戶向我們確認對合約內容、相關里程碑及付款計劃的理解。一旦實現這些里程碑，我們就會開具發票。截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度，我們的客戶中，我們確認收入至開具發票之間的平均天數分別為280.0天、217.4天及120.5天。

於第二階段，我們收取與各個項目相關的未償付金額（但不包括質保金，我們有權在每個項目的保修及維護期結束後就不同項目收取質保金。詳情請參閱「財務資料－流動資產及負債－合約資產」）。截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度，我們的客戶中，我們開具發票與最終收回未付款項之間的平均天數分別為31.7天、46.2天及29.6天。

我們的數據管理解決方案客戶大多是後付費客戶。為維持我們與客戶的關係，我們在客戶履行其內部付款程序後出具發票，導致於往績記錄期間產生大量未開票應收款項。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的數據管理解決方案未開票應收款項分別為人民幣39.3百萬元、人民幣34.7百萬元及人民幣37.1百萬元。請參閱「財務資料－流動資產及負債－貿易應收款項」。我們為所有數據管理解決方案簽訂了服務合約。於往績記錄期間，我們數據管理解決方案的所有服務合約均包含客戶須支付的購買金額。合約通常載列解決方案的質量，在某些情況下，載列交付後的客戶服務質量，並規定客戶有權拒絕接受。在許多合約中，我們亦承諾賠償違約損失。

### 營銷及銷售

截至最後實際可行日期，我們的銷售團隊戰略性地位於蘇州、北京、武漢、杭州及合肥，每一戰略位置均接近我們位於該等城市及中國其他城市的客戶。

我們主要通過線上直銷及銷售代表向客戶銷售API市場服務。已於我們網站註冊賬戶的客戶可使用預付賬戶餘額購買服務。為進行訂閱，潛在客戶將進行認證程序，在此過程中，我們的員工將審查使用我們API的場景，以確保客戶使用API的場景與其所聲稱相同。待審批通過後，客戶可以使用API市場服務。對於若干主要及戰略客戶，我們訂立定製化服務協議，並指定銷售代表定期與他們溝通，以解決開票、付款結算及協議續期等事宜。

---

## 業 務

---

我們的數據管理解決方案由銷售代表銷售。銷售及技術團隊與客戶共同探討解決方案並評估其要求。之後我們開設一個由技術專業人員及銷售代表組成的項目團隊，設計出一套數據管理解決方案。項目團隊亦為客戶設計並執行解決方案。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無針對API市場服務及數據管理解決方案的政府監管定價指引。

我們的營銷項目包括針對企業主要行政人員及決策者的各種廣告、展覽、行業論壇和公關活動。此外，我們積極加入行業協會以擴展我們的人脈以及識別潛在營銷機會。

### 競爭

我們的經營受中國API服務市場和中國數據管理解決方案市場的影響。我們的不同業務分部面臨來自不同公司的競爭。

我們作為一家綜合性API數據流通服務提供商，面臨來自同業的競爭，彼等亦提供涵蓋廣泛數據類別的全面API數據流通服務。我們相信，我們在運營往績方面處於有利地位，能夠在中國提供高性能的標準API服務並持續增加我們提供API的數量，利用我們的技術減少響應時長及概率誤差。我們亦面臨來自行業特定API數據流通服務提供商的競爭，彼等專注於提供特定類型數據的行業特定API數據流通服務。

就數據管理解決方案而言，我們亦面臨來自中國數據管理服務提供商的競爭，彼等提供具有特定行業特色的數據管理服務。我們認為，憑藉強大的科技能力、我們可擴展的業務模式以及具有創業精神及技術熟練的管理團隊，我們能夠與該等數據管理服務提供商進行有效競爭。

有關API服務市場及數據管理服務市場的資料，請參閱「行業概覽」及「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－如果我們不能繼續創新或有效應對快速發展的技術、市場需求、行業動態和其他風險和不確定性，我們的業務、經營業績和前景將受到重大不利影響」。

## 業 務

### 季節性

我們的API市場及數據管理解決方案業務線均受季節性波動影響，通常在每年第四季度的盈利能力較高。我們來自API市場的收入，尤其是來自我們互聯網公司客戶的收入，在第四季度普遍激增，此乃由於該等互聯網公司因臨近年底的線上購物節（例如11月11日（或「雙十一」）及12月12日（或「雙十二」））的年度銷售而客戶流量增加。由於我們全年的數據服務採購成本增加，我們通常亦會於每年第四季度從數據服務供應商獲得大幅度折扣（視乎我們數據服務的整個年度採購總額而定），這進一步提高了我們API市場業務在第四季度的盈利能力。有關相關風險，請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們的業務受季節性影響」。

於2021年及2022年，我們於第四季度錄得的收入佔各年收入的一半以上。於2021年及2023年，我們於第四季度的毛利率略高於同年的年毛利率。於2022年及2023年，我們於第四季度的毛利率高於同年的年毛利率，主要是由於我們於第四季度從數據服務供應商取得折扣。

### 僱員

我們的人力資源部門負責招聘、管理及培訓我們的僱員。截至2023年12月31日，我們擁有189名全職僱員，多數位於中國江蘇省蘇州。下表載列截至2023年12月31日按職能及地域劃分的僱員人數：

	僱員人數	佔總人數 百分比	位於蘇州 的僱員人數
研發 .....	103	54.5	96
銷售及營銷 .....	39	20.6	31
行政管理 .....	23	12.2	23
運營 .....	24	12.7	24
<b>總計 .....</b>	<b>189</b>	<b>100.0</b>	<b>174</b>

我們在招聘流程中要求公平和透明，並在招聘中重視多元化。我們歡迎不同背景的人才加入我們，以增加我們的工作場所多元化。我們採用混合招聘流程，並通過線上和傳統方法招聘候選人。

## 業 務

我們為僱員提供各種形式的激勵，包括：

- (i) **僱員獎勵計劃**。我們提供股份獎勵計劃，僱員可獲得我們員工持股平台的股權作為其貢獻及成就的獎勵。請參閱「歷史、發展及公司架構－員工持股平台」及「附錄七－法定及一般資料－D.員工激勵計劃」；及
- (ii) **獎勵制度**。我們實行績效考核獎金、銷售獎金、創新獎金及突出貢獻獎等獎勵制度，獎勵在工作中表現突出、勇於創新的僱員。

我們提供各種僱員福利，包括醫療保險、節日禮物及其他福利，為僱員創造更好的工作與生活平衡。我們關注僱員的個人職業發展計劃，並為僱員提供職業諮詢，以激勵他們實現更高的職業目標。我們實施透明的晉升程序，包括定期評估僱員績效及能力的績效考評制度。我們的目標是將僱員的個人職業發展與業務發展更緊密地聯繫起來。為幫助未達到我們標準的僱員提升績效，我們成立績效提升團隊，通過指導和培訓幫助他們。我們為新聘僱員提供培訓，並不時進行培訓。對於銷售人員，我們提供銷售培訓課程。我們相信，我們的培訓文化有助我們招聘及挽留合資格僱員的能力。我們制定明確的績效標準，對於表現不佳及不符合我們價值觀的僱員，我們可能會將其解聘。我們在解聘過程中遵守相關勞動法律法規。

根據中國法律法規的要求，我們參加由適用的當地市級及省級政府主辦的各種僱員社會保障計劃，包括住房、退休金、醫療、生育、工傷及失業福利計劃。

於往績記錄期間，我們及我們的部分中國附屬公司並無根據中國法律法規的規定為部分僱員全額繳納社會保險及住房公積金供款，主要與其酌情獎金有關。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們估計本集團向其僱員繳納的社會保險供款總額的差額約為人民幣1.5百萬元，未繳住房公積金總額差額約為人民幣0.7百萬元。我們無法為相關僱員作出全額社會保險及住房公積金供款，主要是由於我們的許多僱員不願意承擔與社會保險及住房公積金相關的費用。於往績記錄期間，根據中國相關法律法規，由於社會保險及住房公積金繳款不足，我們可能需要繳納的最高潛在滯納金約為人民幣0.4百萬元，而我們可能面臨的最高潛在處罰約為人民幣6.7百萬元。

## 業 務

於往績記錄期間，我們委聘第三方人力資源機構為本公司及天聚人合僱員繳納社會保險及住房公積金（「僱員第三方人力資源機構付款」）。截至2023年12月31日，通過第三方人力資源機構辦理社會保險及住房公積金的僱員人數為15名。於往績記錄期間，我們估計通過第三方人力資源機構繳納的社會保險供款總額約為人民幣1.5百萬元，而未繳住房公積金總額約為人民幣0.7百萬元。儘管僱員第三方人力資源機構付款在中國並不罕見，惟並未嚴格遵守中國相關法律法規。倘僱員第三方人力資源機構付款受到政府機關的質疑，我們可能會被視為未履行作為僱主透過自身賬戶繳納社會保險及住房公積金的責任。本集團承諾，如果主管政府部門要求我們繳納與僱員第三方人力資源機構付款有關的額外供款，我們將在規定期限內繳納。我們估計，倘我們被要求彌補第三方代理機構於往績記錄期間代表我們作出的社會保險及住房公積金供款，最高滯納金將約為人民幣0.7百萬元。

根據主管部門的書面確認，於往績記錄期間，本公司、天聚人合及眾匯聚合並無因違反有關社會保險及住房公積金的適用法律法規而受到任何行政處罰。通過與蘇州工業園區社會保險基金和公積金管理中心（本公司及位於蘇州的附屬公司的社會保險及住房公積金相關事宜的主管部門）進行的訪談，我們有關社會保險及住房公積金供款不足以及僱員第三方人力資源機構付款的情況已向該部門披露，且其確認：(i)截至最後實際可行日期，我們的相關情況並不會導致重大違反適用法律或法規，其亦無因不合規而對我們施加任何處罰；及(ii)截至最後實際可行日期，並無記錄要求我們補足社會保險及住房公積金供款或支付滯納金或罰款。

我們的中國法律顧問認為，我們因於往績記錄期間社會保險及住房公積金供款不足而遭受重大處罰的可能性較小，原因是：(i)根據2018年9月21日發佈的《人力資源和社會保障部辦公廳關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》，行政執法部門不得組織或集中催繳企業的歷史社保欠費。國務院辦公廳於2019年4月1日發佈《國務院辦公廳關於印發降低社會保險費率綜合方案的通知》，提出降低企業社保繳費比例，避免企業負擔過重，禁止地方機構對企業歷史少繳或欠繳社保費進行集中清繳；(ii)於往績記錄期間，地方主管部門作出的如上文所述的相關確認；(iii)僅在我們未能在規定期限內支付少繳金額的情況下，方會被處以罰款，且本集團承諾在主管

---

## 業 務

---

機關要求的情況下，將在規定期限內糾正或支付未繳的款項；及(iv)本集團於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無收到任何僱員就社會保險及住房供款不足或僱員第三方人力資源機構付款發出的勞動仲裁通知。

此外，截至最後實際可行日期，我們已為糾正計劃制定內部政策及程序，以確保我們將根據中國法律法規作出有關社會保險及住房公積金的供款。該等內部政策及程序包括：(i)於往績記錄期間與政府機構定期溝通，以確保我們的計算及付款方式符合有關法律法規；(ii)定期諮詢法律顧問，以了解我們是否面臨不遵守有關法律法規的風險；(iii)於往績記錄期間就我們的供款金額編製定期報告，以供董事會審閱；(iv)與我們的僱員溝通，以尋求彼等在遵守適用付款基數方面的理解及合作，這亦要求我們的僱員作出額外供款；及(v)於往績記錄期間為董事、高級管理層及若干僱員舉辦有關法律法規的內部培訓。由於我們努力糾正社會保險及住房公積金供款不足的問題，截至最後實際可行日期，我們已完成社會保險及住房公積金基數的調整。預期此項調整將使2024年少付款項較2023年減少約10.0%。我們將繼續執行上述內部控制政策，並與其他尚未調整社會保險及住房公積金的員工進行溝通，以進一步減少2025年的不足供款。對於2023年12月31日後入職的僱員，我們將為其全數繳付社會保險及住房公積金。

我們將繼續選擇已獲相關政府部門頒發人力資源服務許可證的第三方人力資源機構，並要求該等機構於任何交易前提供許可證副本以供查核，以確保其具備足夠及適當之資質。我們亦與參與僱員第三方人力資源機構付款的所有僱員進行溝通，尋求彼等批准終止僱員第三方人力資源機構付款。對於2023年12月31日後入職的僱員，我們只會允許他們在我們並無設立分公司或附屬公司的地區採用僱員第三方人力資源機構付款。對於2023年12月31日前已採用僱員第三方人力資源機構付款的僱員，我們將繼續與相關部門及僱員溝通，並按該兩個部門的要求及基於我們與僱員討論所得，減少採用僱員第三方人力資源機構付款的僱員人數；當同一地區採用僱員第三方人力資源機構付款的僱員人數達到一定水平時，我們將考慮在有關地區設立分公司或附屬公司。

---

## 業 務

---

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何罷工或與僱員發生重大糾紛。我們相信我們與員工保持著良好的工作關係。

### 保險

董事認為我們的投保範圍充足，且我們為車輛投保並為董事及高級職員投購責任保險符合行業規範。根據一般市場慣例，我們並無投購任何產品責任保險、業務中斷保險或要員人壽保險，根據中國法律該等保險並非屬強制性。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們的保險範圍可能不足以涵蓋與我們業務經營有關的所有損失」。於往績記錄期間，我們並無就我們的業務作出任何重大保險索償。

### 環境、社會和管治事宜

我們勇於承擔企業社會責任，促進可持續發展，並將其融入到業務經營的所有重大方面。我們將企業社會責任視為核心理念的一部分，核心理念對我們透過包容多樣性及兼顧大眾利益為股東創造可持續價值的能力至關重要。因此，我們已根據《上市規則》載列的規定採納環境、社會及企業管治責任的政策（「**環境、社會及管治政策**」），當中載列我們的企業社會責任目標，並為在日常運營中踐行企業社會責任和可持續發展提供指引。

根據我們的環境、社會及管治政策，我們的董事會全面負責以下各項：(i)制定我們的環境、社會及管治措施、策略及管治指引；(ii)指導本公司完善環境、社會及管治框架；及(iii)檢討我們的環境、社會及管治的管治、政策及運營管理。我們的高級管理層全面負責處理環境、社會及管治相關工作的日常運營及管理，並編製年度環境、社會及管治資料摘要及報告。我們的董事會每年舉行一次環境、社會及管治報告會。

### 氣候變化的影響

近年來，氣候變化造成的天氣模式變化愈加頻繁。氣候變化和溫室氣體排放的關注度不斷增加，導致採用多項法規和政策。為應對氣候變化的潛在影響而新頒佈的法律和法規，可能會直接或間接影響我們的運營。未來我們可能需要取得額外的許可、牌照或證書。我們的客戶或供應商亦可能受影響，從而使我們承擔額外的合規成本和受到額外運營限制，這可能對我們的財務狀況和經營業績造成負面影響。



---

## 業 務

---

### 環境、社會及管治事宜的管治

#### 環境事宜

我們致力於減少我們的運營活動對環境的影響。由於我們主要從事提供數字化服務，我們並無面臨重大的健康、工作安全、社會或環境風險。此外，我們相信，並無有關廢氣和溫室氣體排放、水土排污，以及產生有害和無害廢棄物的環境法律法規會對我們的業務和運營造成重大影響。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因違反有關健康、工作安全、社會或環境法規而受到任何罰款或其他處罰，亦無產生任何與遵守適用環保規章制度有關的重大成本。鑒於我們的業務性質，我們預計我們日後不會因遵守適用環保規章制度而產生重大成本。

我們致力於提高我們的資源效率及增強僱員的環保意識。由於我們的業務性質，我們認為我們的業務並非環境污染的主要來源，因為我們的業務並無涉及任何重大的直接廢氣排放、廢水排放、噪音排放及產生廢棄物。儘管如此，我們仍在運營中實施了多項措施以更好地節約資源，例如：(i)鼓勵使用環保產品，如再生紙、可持續森林管理生產的紙張及貼有能源效益標籤的產品；(ii)鼓勵我們的僱員減少能源和水的消耗，減少使用紙張並增加回收利用；及(iii)確保我們的僱員完成環保培訓。

#### 社會事宜

我們致力於創建一個沒有歧視和騷擾的平等、和諧的工作環境。我們絕不容忍我們的僱員、客戶、供應商及其他相關人士任何形式的歧視或騷擾。我們已為我們的僱員建立了溝通申訴渠道，包括電子郵件、信函及親身投訴。倘僱員被證實違反我們的反歧視及／或反騷擾政策，彼等可能會受到紀律處分。

為確保我們遵守有關反洗錢及反恐融資的所有相關法律法規，我們已實施全面的內部政策。根據該政策，我們確保：(i)我們有專人監督我們遵守有關反洗錢及反恐融資的法律法規；(ii)我們制定並實施內部控制，以調查可疑活動並採取適當應對措施；(iii)必要時，我們將推出反洗錢及反恐融資企業培訓課程；及(iv)我們根據反洗錢及反恐融資政策及程序實施內部審核及質量控制機制。

---

## 業 務

---

由於我們的業務性質，我們並無面臨重大的健康及職業安全風險。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大事故、人身或財產損失索賠或向僱員作出賠償，亦無任何嚴重違反健康和工作安全法律法規的情況。

我們致力於保護所有僱員的隱私及客戶共享的任何個人信息。我們已實施內部規則及政策，以規管我們如何使用個人信息，並保護個人信息免遭丟失、濫用、未經授權使用、洩漏、篡改及破壞。我們已實施適當措施確保：(i)在可能的情況下，直接從原始來源獲取個人和敏感信息；(ii)個人及敏感信息的披露與其所要履行或開展的職能或活動有關，且披露範圍不超過必要範圍；及(iii)在我們儲存該等信息時，該等信息應保持最新且無錯誤，且保留時間不應超過必要時間。

### 環境、社會及管治相關指標及目標

為[編纂]後遵守聯交所的環境、社會及管治報告規定，我們已採納根據《上市規則》附錄C2《環境、社會及管治報告指引》制定的環境、社會及管治政策。有關環境、社會及管治政策將每年檢討。我們的環境、社會及管治政策將概述（其中包括）(a)適當的管治監督；(b)環境、社會及管治方法及慣例，包括重要性程序；(c)環境、社會及管治風險，包括氣候相關風險及該等風險的識別、管理及監察機制；及(d)設定關鍵績效指標。我們亦已委聘獨立第三方顧問（「環境、社會及管治顧問」）協助我們評估我們的環境、社會及管治相關指標及目標以及檢討我們的環境、社會及管治政策，並在必要時向我們提供有關環境、社會及管治的專業意見。

由於我們是一家數據技術公司，且我們的業務不涉及任何製造或其他工業生產，因此我們的業務不會對環境產生直接負面影響。然而，我們會調整運營以減少對環境的間接負面影響。例如，我們繼續依賴互聯網及雲技術開發及部署我們的API服務，而不是在我們的辦公室內設置能源密集型服務器機房及數據機房。

## 業 務

我們已識別若干關鍵績效指標，以評估我們的環境、社會及管治表現，並協助我們採取相應措施以加強我們的環境、社會及管治措施。考慮到我們的業務性質，我們將水電及紙張消耗視為評估環境、社會及管治表現的關鍵績效指標。我們已制定以下與環境、社會及管治相關的目標及計劃：

主要關鍵績效指標	我們的目標	我們的計劃
耗電量	未來三年我們將耗電量水平保持在2022年的80%至100%	我們的目標是通過以下方式減少耗電：(i)安裝智能溫控系統減少使用空調；(ii)利用自然光照明；(iii)辦公設備更換為節能電器；及(iv)要求僱員下班前關閉電腦及辦公設備，不使用時將電腦及顯示器設置為省電或休眠模式，以及拔掉閒置電器的電源，從而減少能源浪費。
耗水量	未來三年我們將耗水量水平保持在2022年的80%至100%	我們鼓勵僱員節約辦公室洗手間及茶水間用水。我們擬安裝感應水龍頭及智能馬桶，以進一步減少耗水量。
耗紙量	未來三年我們將耗紙量水平保持在2022年的80%至100%	我們提倡數字化及無紙化辦公，日常運營減少紙質材料的使用。我們鼓勵僱員使用雙面打印及再生紙。

除環境關鍵績效指標外，就我們的溫室氣體排放情況而言，我們已識別以下主要來源：

- 範圍1 公司汽車燃料使用的直接排放
- 範圍2 用電
- 範圍3 商務旅行及紙張消耗

## 業 務

於往績記錄期間，環境、社會及管治顧問已協助我們收集與我們業務營運重大相關的下列環境、社會及管治數據，即我們的總耗電量、耗水量及耗紙量，以及範圍1至3的排放總量：

能源／資源類型	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
<b>電力</b>			
總耗電量 <sup>(1)</sup> (兆瓦時) . . . . .	190.43	552.62	543.75
耗電量 (兆瓦時)／僱員 <sup>(2)</sup> . . . . .	1.12	3.03	2.91
耗電量 (兆瓦時)／收入 (人民幣百萬元) . . . . .	0.73	1.68	1.23
<b>水</b>			
總耗水量 <sup>(1)</sup> (噸) . . . . .	176	5,128	7,209
耗水量 (噸)／收入 (人民幣百萬元) . . . . .	0.68	15.59	16.34
<b>紙張</b>			
總耗紙量 (公斤) . . . . .	593.76	820.79	615.59
耗紙量 (公斤)／僱員 <sup>(2)</sup> . . . . .	3.49	4.50	3.29
<b>溫室氣體排放</b>			
溫室氣體排放總量 (噸二氧化碳當量) . . . . .	130.44	347.48	354.80
範圍1 <sup>(3)</sup> . . . . .	3.43	4.17	4.62
範圍2 <sup>(3)</sup> . . . . .	116.19	337.16	331.74
範圍3 <sup>(3)</sup> . . . . .	10.82	6.15	18.43
－ 航空差旅 . . . . .	7.97	2.21	15.48
－ 紙張處理 . . . . .	2.85	3.94	2.95
溫室氣體排放量 (噸二氧化碳當量)／ 收入 (人民幣百萬元) . . . . .	0.50	1.06	0.80

(1) 我們的耗電量及耗水量乃根據我們保留的賬單及各年度的相關費用計算。鑒於不同地點的價格有所不同，且年內的價格可能有所變化，因此上述數據會有別於實際使用情況。目前披露的耗水量及耗電量範圍包括本公司及天聚人和，因為本公司及天聚人和的排放量約佔排放總量的90%。

(2) 按總消耗量除以各年初或年末的僱員平均人數計算。

(3) 排放系數乃基於聯交所刊發的《如何準備環境、社會及管治報告－附錄二：環境關鍵績效指標匯報指引》。

於往績記錄期間，我們的總耗電量、耗水量及耗紙量普遍增加，尤其是於2022年，因為我們於2022年1月搬遷至總部大樓，辦公環境更寬敞，設施更多，以適應我們的長期增長。同時，我們逐步擴大研發、銷售及管理人員隊伍，以適應我們不斷增長的業務，尤其是數據管理解決方案。於往績記錄期間，我們的設施配備了智能能源管理系統，且我們相信，鑒於我們不斷倡導此主題，我們僱員的環境、社會及管治意識有所提高。

---

## 業 務

---

就商務旅行而言，由於我們正在使用更多的虛擬會議來代替上門拜訪，且延續COVID-19疫情期間的做法進行虛擬會議，因此按照「附錄二：環境關鍵績效指標匯報指引」聯交所建議使用國際民航組織的排放系數，我們於2022年的航空差旅遠低於2021年。相較於2022年，我們的航空差旅於2023年有所增加，原因是COVID-19疫情後我們恢復了部分親身出席的查訪及會議。我們將不時監控排放水平，並探索進一步降低商務旅行排放的可行性。我們的僱員進行商務旅行時通常乘坐經濟艙，此乃所有航班類型中最環保的。我們亦考慮使用更多陸路交通作為替代方案，以進一步減少間接排放。

此外，我們亦會在總部大樓配置一個集雨桶收集雨水。收集雨水帶來的好處不僅可以澆灌植物，還可以清洗地板及沖洗廁所等。將收集的雨水納入我們的辦公用途，將成為我們工作場所可持續發展計劃及環境管理系統的組成部分。我們認為這可能是降低辦公排放成本的有效且可持續的方法。

儘管目前無法獲得我們價值鏈的具體數據，根據我們與環境、社會及管治顧問的討論，我們於下文載列我們認為在我們的上下游價值鏈中屬重要的潛在範圍3排放物來源列表：

上游範圍3排放物：

- *已購買貨品及服務*：與生產及運輸我們採購的原材料、部件及服務有關的排放物。
- *上游運輸及配送*：貨品及材料從供應商運輸至我們的過程中產生的排放物。
- *運營中產生的廢棄物*：日常辦公室運營過程中產生的廢棄物處理所產生的排放物。

下游範圍3排放物：

- *產品使用*：終端用戶或客戶使用我們產品時產生的排放物。這包括能源消耗、燃料燃燒或產品使用產生的其他排放物（即使用相關已售軟件的一般電力消耗）。

展望未來，我們將努力收集更多數據，以在可行情況下提供有關我們範圍3排放物的更全面資料。根據我們與環境、社會及管治顧問的討論，與中國其他可資比較數據技術公司相比，我們相信我們的耗電量、耗水量和耗紙量總體上處於行業平均水平以內。

---

## 業 務

---

我們的環境、社會及管治顧問已協助我們識別以下示例以供同行比較用途，旨在促進我們對行業趨勢的了解：

- **溫室氣體排放物**：我們將目標與數字及技術行業的一家先驅公司進行比較，該公司的溫室氣體排放物絕對目標設定為每年將絕對範圍1及2溫室氣體排放物減少約5%，以達致2029/30財政年度較2018/19財政年度（作為基準年度）合共減少50%。我們目前的目標是在未來三年內將溫室氣體排放物減少0至20%，該目標與該行業參與者設定的目標相似，甚至被認為更具雄心；
- **耗水量**：根據環境、社會及管治顧問及公開資料，中國一家領先的軟件及互聯網服務企業的耗水量於2022年為334,391噸。相比較而言，我們相應的耗水量低於該可資比較公司；
- **耗紙量**：儘管我們的可資比較同業的耗紙量並未公開披露，我們認為此指標對確定我們的未來目標很重要，因此將承諾於[編纂]後在我們的環境、社會及管治報告中披露有關資料；及
- **耗電量**：根據環境、社會及管治顧問及公開資料，中國一家領先的軟件及互聯網服務企業的耗電量於2022年為20,960.05兆瓦時。相比較而言，本公司相應的耗電量低於該可資比較公司。另一家同業公司的目標是實現在全球研發和辦公場所的耗電量相對於上一財政年度同比改善。相比較而言，本公司在未來三年內將耗電量減少0至20%的改善目標相對更具雄心，且我們將盡力在可行情況下通過實施上述舉措來實現該目標。我們亦將監控能源消耗方面的技術發展及行業趨勢，並將就實施任何進一步措施以提升我們環境、社會及管治表現的戰略決策不時向董事會報告。

## 業 務

我們的環境、社會及管治顧問亦已協助我們根據公開可用資料匯總以下部分同業公司的耗電強度概要：

公司名稱	截至以下日期止 財政年度	根據公開資料得出的 耗電強度表現數據	單位
公司A	2023年3月31日	5.87	每百萬美元收入兆瓦時
		4.72	兆瓦時／僱員
公司B	2022年12月31日	3.17	兆瓦時／僱員
公司C	2022年12月31日	56.27	兆瓦時／僱員

基於上述數據，公司A及公司B的平均耗電量約為4兆瓦時／僱員，而公司C等二線公司的平均耗電量為56.27兆瓦時／僱員，超過上述平均值的10倍。因此，我們從環境、社會及管治顧問了解到，基於上述情況，作為這三家基準公司參數的平均耗電強度表現約為21.39兆瓦時／僱員。來自同業的數據及有關平均能源消耗水平可作為我們釐定未來能源消耗目標的參考點。

通過將該消耗數據平均值與我們截至2022年12月31日止財政年度的當前耗電強度表現3.03兆瓦時／僱員進行比較並與我們的環境、社會及管治顧問進行討論後，我們認為，儘管本公司的耗電強度在能源效率方面設定了較高的標準，我們的表現仍優於行業平均水平及上述表現最佳的公司（該公司的耗電強度為3.17兆瓦時／僱員）。

### 企業社會責任

我們致力於承擔企業社會責任。具體而言，我們已在近年來採取措施：

- (i) 我們支持蘇州遏制COVID-19傳播的努力。於2021年，我們向蘇州市青年商會捐贈了口罩、面罩及防護服。於2022年，我們向蘇州工業園區及蘇州市的社區捐贈口罩、面罩及防護服；及
- (ii) 我們積極參與其他慈善工作。於2022年及2020年，我們分別向蘇州工業園區慈善總會捐款人民幣100,000元及人民幣1,000,000元。於2020年，我們亦向華中科技大學同濟醫學院附屬同濟醫院捐款人民幣100,000元。

---

## 業 務

---

### 風險管理和內部控制

#### 風險管理框架

風險管理對我們的業務運作至關重要。我們面臨營運風險，例如我們經營所在市場及相關市場內的整體市況和監管環境的變動；我們提供優質服務和有效競爭的能力；我們管理預期增長和執行增長戰略的能力；及我們是否遵守法規和行業標準。我們的董事會負責整體風險管理。風險控制部門制定年度內部控制審計計劃，對各項業務營運進行專項審計，編製內部控制自我評估報告，以提交審核委員會批准。

風險控制部門實施適當的審查程序，以不時評估我們內部控制的有效性。倘我們在審查過程中發現內部控制缺陷，風險控制部門人員將督促相關部門制定整改措施及時間表，對內部控制進行後續審查，並監督整改措施的實施。

#### 財務報告風險管理

我們已制定一套與財務報告風險管理有關的會計政策。我們已制定各種程序以實施會計政策，而我們的財務部門則根據該等程序審閱我們的管理賬目。

#### 合規風險管理

合規風險管理是我們風險管理活動的核心、有效內部控制的基礎，也是我們企業文化的重要方面。我們的董事會負責建立內部控制體系並審查其有效性。

我們的重大決策由首席執行官、董事會及股東大會（視乎情況而定）承擔。此外，我們已制定一系列與信息系統管理相關的政策及程序，旨在規範系統權限的申請及信息系統管理涉及的流程。

#### 人力資源風險管理

我們根據不同部門僱員的需求提供不同培訓。通過該等培訓，我們確保僱員的技能與時俱進，使他們能夠發現並滿足客戶的需求。我們已制定僱員手冊，當中載有有關最佳商業慣例、職業道德、欺詐預防機制、疏忽及貪污的內部規則及指引。我們亦



---

## 業 務

---

為僱員提供資源來解釋僱員手冊中所載的指引。我們向僱員開放內部舉報渠道，以舉報任何不法或不當行為。我們將對所舉報的事件及人員進行調查，並因應調查結果採取適當措施。

### 數據隱私風險管理

我們提供以隱私為核心原則的服務及解決方案。就API市場而言，我們致力於遵守法律規定，我們以下列方式遵守這些規定：

### 數據收集

在透過API市場提供查詢及短信通知服務的過程中，我們接受客戶委託，收集及傳輸客戶與供應商之間的數據，包括個人信息、企業數據及與個人或企業數據無關的其他類別信息。就我們透過API市場提供的查詢及短信通知服務而言，由於我們擔任中介技術服務提供商，我們不會購買或保留我們所收集或傳輸的數據的所有權。我們在與客戶和供應商的協議中闡明個人信息的目的、期限、方式、類型、保護措施以及各方的權利和義務。我們遵守該等協議所規定處理個人信息的目的和方法。於我們的API處理來自客戶的數據前，我們需經客戶授權方可收集、共享及傳輸有關個人信息。對於聘用我們的數據服務提供者，我們會審核個人信息來源的授權。我們與數據服務提供者簽訂的供應商協議包括供應商與我們的授權、將提供的服務、有效期限、某些限制性承諾和數據隱私合規聲明。對於充值服務，我們的客戶收集個人信息，而我們僅透過加密技術發送充值手機號碼。

為透過API市場提供服務，我們可利用網絡爬蟲從公開可得來源收集非個人信息。我們的數據合規管理政策明確指出我們在進行任何搜索、複製、下載或透過網絡爬蟲引述數據前須事先審查並遵守網絡爬蟲排除標準以及信息來源的網站政策及規定。我們一直致力確保從公開可得來源收集的非個人信息不會破壞信息源的功能、侵犯他人商業機密或知識產權。

當我們API市場的客戶（通常為非關鍵客戶）在我們的網站註冊賬戶以使用我們的API時，彼等需提供若干個人信息。我們的網站載有獨立的隱私政策頁面，當中說明個人信息的類型，如手機號碼、用戶姓名、電郵地址、相片及計算機日誌，以及我們收集個人信息的情況。該政策亦規定須徵得用戶同意的情況（如將個人信息轉移至本公司外）及毋須徵得用戶同意的情況（如根據法律規定須披露）。

---

## 業 務

---

在提供數據管理解決方案期間，我們不會收集個人信息。我們收集與客戶工作場所目前的IT系統相關的數據，以制定適合客戶需求的數據管理解決方案。我們僅使用客戶內聯網內的數據。此外，我們的解決方案採用隱私保護計算及區塊鏈服務等技術。隱私保護計算可以防止在實現數據價值過程中未經授權訪問敏感數據，同時區塊鏈服務有助於確保數據不可變性及完整性。此外，我們為客戶提供*SmartShield*及*AnchorChain*，兩者均為能夠保障數據隱私及安全性的技術。

### 數據存儲及刪除

對於客戶提供的終端用戶個人信息及供應商傳回的查詢結果中包含的個人信息，我們既不存儲該等信息亦不用於任何其他業務目的。

在通過API市場提供服務時，我們僅存儲核對及錯誤處理所需的有限訂單信息，並制定嚴格的內部許可協定。如果訂單信息包括個人信息，我們會採取匿名或加密措施。匿名化或加密後的數據不能用於識別個人身份，且不可復原。對於短信及充值服務，在傳輸過程中加密的手機號碼及訂單信息將被存儲，以進行核對及錯誤處理。為確保限制共用及本地存儲個人數據，我們採用屏蔽包含個人信息的訂單信息以及實施存取限制等技術。從公共渠道收集的數據儲存在雲端，並由我們的IT系統嚴格管理。嚴禁未經授權的存取。我們不時聘請專業第三方來審查我們的API在個人數據、公司數據以及兩者混合類型數據方面的存儲合規性。

我們根據數據類型和適用的法律規定訂立不同的保留期限。數據保留期限到期後，數據將被刪除。我們網站上來自用戶註冊的個人信息，乃單獨存儲並受到刪除控制保護。對於我們提供查詢服務所衍生的訂單信息中包含的個人信息，我們會採取匿名化措施或不可復原的加密處理方式存儲。對於短信通知及充值服務，匿名化及加密處理將在訂單完成後六個月內進行。加密後，數據無法用於識別終端用戶的身份。訂單信息將在三年後刪除。對於因我們提供查詢服務而產生的非個人信息，將於保存三年後刪除。對於短信及充值服務的訂單信息，數據將在訂單完成三年後刪除。

---

## 業 務

---

### 數據共享與傳輸

在API市場中，我們根據客戶的委託傳輸客戶與供應商之間的數據。在傳輸過程中，我們採用加密技術來確保隱藏個人身份信息。就數據管理解決方案，我們不會傳輸或分享個人信息，因為該等解決方案安裝在客戶的IT系統，而我們不參與其日常運作。

我們的數據管理解決方案可以透過客戶的內聯網服務器在線上交付，而該網絡與其他網絡服務器分隔。內聯網服務器內的交付並不涉及向我們傳輸數據或共享任何個人信息。

### 僱員培訓

我們為僱員提供有關數據安全的教育及培訓課程。新入職僱員須遵守保密義務，並接受我們人力資源部門有關保密的相關規則及政策的培訓。

### 風險和數據安全事件

當發生涉嫌或實際洩密事件時，各部門和個人應立即採取補救措施，並向風控中心及首席執行官報告事件。報告應包括洩密數據內容、密級、數量、載體形式；洩漏事件詳情；洩漏責任人的詳細資料；洩漏事件發生的時間、地點、經過；洩漏事件造成的潛在或實際傷害；已經或計劃調查的工作狀況；以及已經或計劃採取的補救措施。風控中心及首席執行官應立即採取補救措施防止進一步洩密。風控中心應立即對事件進行調查。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大數據外洩或數據或信息遺失的情況。

### 政策

我們的供應商管理政策概述評估數據服務供應商資格及管理供應商關係的明確標準及優先次序。我們亦已實行政策以評估我們數據來源的質量及技術能力。我們為數據標識、分類及保護制定指引。此外，我們的數據合規管理政策的範圍亦涵蓋了數據管理的生命週期。我們亦已在我們的網站上公佈我們的隱私政策，確保我們的透明度及客戶在註冊或使用我們的服務時隱私得到保障。

---

## 業 務

---

### 業務模式

數據合規是我們業務的核心。於2021年11月生效的《中國個人信息保護法》明確個人信息「委託處理」的概念。我們作為中介技術服務提供商獲定位為個人信息的受託處理者，並履行《中國個人信息保護法》規定的受託處理者的義務。有關受託處理者的義務詳情，請參閱「監管概覽－有關互聯網安全及隱私保護的法規－有關隱私保護的法規」。與我們的業務模式一致，我們與客戶的合同（我們利用技術能力向彼等提供查詢及短信通知）中列明，我們作為受託處理者受託協助委託人處理數據服務供應商及客戶間的數據打包、加密及傳輸活動。在我們的客戶界面上，我們提供眾多供應商以供客戶選擇（而該界面顯示供應商的基本信息及選擇標準），並根據客戶選擇的供應商提供彼等之間的API連接服務。

### 與數據隱私及安全相關的適當同意、同意範圍、認證及驗證流程及措施

截至最後實際可行日期，我們已獲得我們直接供應商及客戶的一切同意，以提供及接受API市場服務。於往績記錄期間，我們並無取得若干供應商及客戶的同意，主要由於(1)當現有同意書即將到期時，我們敦促供應商與我們續簽同意書。然而，在某些情況下會在現有同意書到期後不久才續期；及(2)我們可能會出現未能及時識別到期同意書的情況。於往績記錄期間，我們與客戶或供應商並無任何有關個人信息保護的糾紛。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因違反個人信息保護相關法律法規而受到任何行政處罰或檢查。我們的中國法律顧問認為，就我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期未取得若干供應商及客戶的同意而言，我們因違反個人信息保護相關法律法規而遭調查或行政處罰的可能性相對較低。

於往績記錄期間，我們透過簽訂業務合同取得直接供應商及客戶同意以通過API市場提供服務。在《中國個人信息保護法》生效前，我們須遵守《中華人民共和國網絡安全法》、《中華人民共和國數據安全法》及《電信和互聯網用戶個人信息保護規定》。該等法律法規原則上要求任何組織和個人收集數據應合法、正當，不得竊取、以非法手段取得數據；網絡運營者收集、使用個人信息應遵循合法、正當、必要的原則，公開收集、使用個人信息的規則，明確收集、使用個人信息的目的、方式和範圍，並獲

## 業 務

得被收集者的同意。由於我們與終端用戶並無直接接觸，我們主要透過讓我們的直接客戶及供應商獲得有效授權並向我們承諾數據來源合法，以求確保我們遵守上述要求。於2021年11月之前，我們(i)建立規範我們客戶進入API市場的政策，要求客戶提供申請連結、場景截圖，並要求有驗證過程以防止非法活動。我們亦會審閱客戶的隱私政策，藉以按數據來源了解處理客戶個人信息的授權範圍；(ii)要求客戶在與我們的協議中承諾，彼等(a)已獲得其數據來源的適當同意，並將適當使用我們透過API市場提供的服務；及(b)有需要時將提供文件以供我們檢查；及(iii)制定嚴格的事前審查及定期審查政策，並按照「正式授權、基本資格、經營狀況、負面輿情、行業風險」等五項標準對供應商進行評估。

《中國個人信息保護法》現時已經生效，明確要求個人信息處理者訂立合同委託受託個人信息處理者（無權決定個人信息處理的目的及方式）。受託人應當按照與個人信息處理者的約定處理個人信息，不得超出約定的處理目的及方式來處理個人信息；委託合約未生效的，受託人應當將個人信息返還個人信息處理者或者予以刪除，不得保留。《中國個人信息保護法》明確規定，除法律另有規定外，個人信息處理者（我們於查詢及短信通知服務並不擔任此角色）處理個人信息應徵得個人同意。相較之下，《中國個人信息保護法》並無明確要求並非確定個人信息處理目的及方式的受託個人信息處理者（我們於查詢及短信通知服務擔任此角色）必須取得個人同意。客戶委託我們處理個人信息，而我們將向他們提供可為他們提供所需數據服務的供應商名單。客戶可根據喜好在我們提供的供應商名單中進行選擇。儘管《中國個人信息保護法》並無明確規定，但我們要求直接供應商及客戶以書面形式確認其數據來源的合法性及具有正當授權。此外，我們亦要求供應商提供最終數據來源的授權；對於未提供此類授權的供應商，我們將不會與其合作或將停止合作。2021年11月之後，我們擔任個人信息的受託處理者。根據《中國個人信息保護法》，受託處理者並無義務直接獲得終端用戶同意。我們與客戶的協議規定，我們只能在客戶授權範圍內處理委託處理的個人信息。我們的供應商管理手冊設立評級體系，以評估供應商從其數據來源獲得的同意，用作成為供應商的必要條件。在若干情況下，供應商須承諾日後達到若干評級水平。我們的中

---

## 業 務

---

國法律顧問認為，我們截至最後實際可行日期的業務模式，透過接受客戶委託，就我們的查詢及短信通知服務提供數據相關技術服務，我們充當《中國個人信息保護法》中定義的個人信息受託處理者。

董事認為，我們於往績記錄期間數據收集方面的內部控制措施充分且有效，原因是：

- 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因違反個人信息保護相關法律法規而受到任何行政處罰或調查；
- 於往績記錄期間，我們與客戶或供應商並無發生任何與個人信息保護相關的糾紛；及
- 我們定期諮詢我們的中國法律顧問，以遵守與數據隱私相關的中國法律。

獨家保薦人在其中國法律顧問（其同意我們中國法律顧問的分析）的協助下，已審閱中國法律顧問的法律分析。獨家保薦人已與本公司聘請的內部控制顧問審閱上述本集團有關數據收集的內部控制措施，並已獲得及審閱本公司與其客戶及供應商之間的合約樣本。基於有關盡職調查，獨家保薦人並不知悉任何會導致其不同意上述董事意見的事項。

據我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間，我們的業務所有重大方面已遵守《中華人民共和國網絡安全法》、《中華人民共和國數據安全法》及《中國個人信息保護法》及其他相關法律及法規。

然而，鑒於我們的業務性質，我們無法排除受到數據合規風險不利影響的可能性。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險」中的「未經授權訪問我們的客戶、供應商或我們自身的數據可能會損害我們的聲譽並對我們的業務和財務表現產生負面影響」及「我們未能遵守與數據安全、數據保護、網絡安全或個人信息保護相關的現有或未來的法律法規，可能導致我們的業務運營中斷、責任、行政處罰或其他監管行動，這可能對我們的經營業績和業務產生負面影響」。

---

## 業 務

---

為確保持續遵守數據安全及個人信息保護相關法律，我們與我們的法律及其他專業顧問（包括中國數據法律專家）保持定期溝通，以了解最新的監管趨勢，並就與數據安全和個人信息保護實踐相關的任何適用規定及時獲得建議。我們認為，在現有措施的基礎上，我們可以不斷調整內部政策以應對新的監管趨勢，適時更新我們在網絡安全、數據合規和個人信息保護的常規，並及時採取一切必要的整改或改進措施，確保日後在最新的網絡安全、數據安全及個人信息相關法律法規生效時能夠遵守該等法律法規。

### 審核委員會的經驗及資格以及董事會監督

為監察我們風險管理政策的持續實施，我們已成立審核委員會，持續檢討及監督我們的財務報告程序及內部控制系統，以確保我們的內部控制系統有效識別、管理及降低業務營運所涉及的風險。審核委員會由三名成員組成，即李淳暉、陳新河及邱堅強。李淳暉為審核委員會主席及獨立非執行董事。請參閱「董事、監事及高級管理層－董事」。

### 客戶服務及質量控制

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲任何可能個別或整體對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的投訴。

於系統交付後的維護期間，我們提供客戶支持。項目一旦正式驗收後，我們提交維護交接申請，將維護責任移交給維護人員。當項目的維護服務期限屆滿且客戶決定不續簽合同或同意終止服務時，維護人員應提交維護服務終止流程以供我們內部批准。如果客戶在使用過程中提出新的要求，我們將對是否可以開發成新項目進行內部討論。

## 業 務

我們建立了質量控制體系，並獲得多項專業資格，為持續提供高標準的服務和解決方案奠定基礎。下表載列我們截至最後實際可行日期的資質：

證書名稱	合規標準 或評估基準	認證範圍	有效期	頒發機構
信息系統安全第3級 保護備案證明 (聚合數據平台系統)	信息安全等級 保護管理辦法 相關要求	三級	自2023年4月起	蘇州市網絡安全等級 保護工作協調小組 辦公室
信息系統安全第2級 保護備案證明 (天聚地合OA系統)	信息安全等級 保護管理辦法 相關要求	二級	自2018年3月起	蘇州市公安局
信息系統安全第2級 保護備案證明(天聚 地合財務軟件系統)	信息安全等級 保護管理辦法 相關要求	二級	自2018年3月起	蘇州市公安局
信息安全服務資質認證 證書	CCRC-ISV- C01:2018	軟件安全 開發服務資質 (第二級)	2021年11月12日 至2024年 11月11日	中國網絡安全 審查技術 與認證中心
數據管理能力成熟 度等級證書	GB/T 36073- 2018	受管理級(2級)	2022年12月30日 至2025年 12月29日	中國電子信息 行業聯合會
信息系統建設和服務 能力等級證書	T/CITIF 001- 2019	基本級(CS2)	2021年12月23日 至2025年 12月22日	中國電子信息 行業聯合會



## 業 務

證書名稱	合規標準 或評估基準	認證範圍	有效期	頒發機構
信息技術服務管理體系 認證證書	ISO/IEC 20000- 1:2018	向外部客戶 提供與應用 軟件開發相關 的信息技術 服務管理活動	2023年9月15日至 2026年9月14日	北京中交遠航 認證有限公司
信息安全管理體系認證 證書	GB/T 22080- 2016/ISO/ IEC27001:2013	應用軟件開發 相關的信息 安全管理活動； SOA:TJDH- IM-001 版本： V1.1	2023年9月15日至 2025年10月31日	北京中交遠航認證 有限公司
質量管理體系認證證書	GB/T 19001 2016/ISO 9001:2015	在線數據處理及 電腦軟件開發	2023年10月25日至 2026年10月24日	北京中交遠航認證 有限公司

## 物業

### 自有物業

截至最後實際可行日期，我們擁有位於蘇州的三處自用物業的房屋所有權證，總建築面積約為26,627平方米。下表載列截至最後實際可行日期有關我們自有物業的若干資料概要：

序號	地址	概約		所有權期限	產權負擔
		建築面積 (平方米)	批准用途		
1.	蘇州工業園區 融富街9號	25,461.89	工業	直至2066年 3月10日	無
2.	水墨江南別墅 78號樓	1,019.21	住宅	直至2075年 10月17日	無
3.	白塔西路35號	145.56	城鎮住宅	直至2081年 7月14日	無

## 業 務

誠如我們的中國法律顧問所告知，截至最後實際可行日期，我們已根據中國法律法規取得我們所擁有物業的所有相關房屋所有權證。

截至2024年4月30日，我們位於蘇州工業園區融富街9號的物業佔我們總資產的15%或以上。因此，根據《上市規則》第五章及《公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，我們已就我們的物業權益編製估值報告。請參閱「附錄五－物業估值」。除上文所述者外，截至2024年4月30日，我們並無構成其非物業活動的任何單一物業權益的賬面值佔我們總資產的15%或以上。

### 租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在蘇州、北京及武漢租賃及佔用九處物業，用作辦公室及商業登記地址。下表載列截至最後實際可行日期有關我們租賃物業的資料概要：

序號	地址	概約		
		建築面積 (平方米)	物業用途	租賃到期日
1.	蘇州工業園區融富街9號 1508室	15	辦公	2028年6月27日
2.	北京市朝陽區西大望路甲 12號2號樓國家廣告 產業園區孵化器22782號	未說明	商業登記	2025年4月7日
3.	北京市海淀區北清路68號院 24號樓A座4層0338	未說明	商業登記	2025年1月2日
4.	武漢市東湖新技術開發區 花城大道8號武漢軟件 新城二期二組團 C9棟201-67室	35	商業登記	2024年7月15日
5.	北京市海淀區永澄北路2號院 A座一棟4層405-200室	10	商業登記	2025年4月14日
6.	蘇州工業園區融富街 9號1501室	60	辦公	2028年7月3日

## 業 務

序號	地址	概約		
		建築面積 (平方米)	物業用途	租賃到期日
7.	蘇州工業園區融富街 9號1503室	未說明	商業登記	2028年7月3日
8.	蘇州工業園區融富街 9號1506室	未說明	商業登記	2028年7月3日
9.	蘇州工業園區融富街 9號1505室	未說明	商業登記	2028年7月3日

相關租賃協議的租賃到期日為2024年4月至2028年7月。

截至最後實際可行日期，我們尚未完成上述九份租賃協議的備案。誠如我們的中國法律顧問所告知，未能登記租賃物業的租賃協議將不會影響該等租賃協議的有效性，但相關房屋主管部門可能會責令我們在規定的期限內登記租賃協議，倘我們未能在規定期限內完成登記，則將對每份未登記租賃協議處以最高人民幣10,000元的罰款。截至最後實際可行日期，我們並無受到中國相關政府機構的任何行政處罰，亦無因未能對上述租賃協議進行備案而遭受任何業務運營終止或中斷或重大財產損失。董事認為，未登記租賃協議不會對我們的業務運營造成重大不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們可能面臨與我們未能完成租賃物業的租賃登記有關的風險」。

### COVID-19疫情的影響

截至最後實際可行日期，COVID-19疫情對我們業務營運及財務表現的整體影響並不重大。鑒於我們所提供服務產品及相關交易均屬線上性質，我們API市場的運作和後續財務業績基本不受出行限制的不利影響。儘管中國實施封城及出行限制措施，惟客戶仍持續使用的我們產品，並無受到影響。由2021年至2023年，我們的API市場收入錄得增長。在此期間，我們的API市場客戶群有所拓展，其中包括付費及非付費客戶。

---

## 業 務

---

我們批准檢測呈陽性的僱員請病假。與陽性病例有密切接觸的僱員可在家工作。自2019年至2022年，蘇州並無經歷封城，我們的營運亦無任何重大中斷。截至2022年12月，大部分出行限制措施及隔離令均已解除。疫情對我們營運業績的持續和未來影響乃取決於無數不斷變化且無法預測的因素。該等因素包括COVID-19疫情爆發、持續時間和規模、具有獨特屬性的新變異株出現、抑制及治療措施的成效，以及對此等未結情況的任何後續應對措施。

我們並無經歷因COVID-19疫情而導致任何解決方案交付嚴重延誤或客戶流失。事實上，隨著我們業務的整體增長，於2021年至2023年期間交付並隨後驗收的項目數量有所增加。具體而言，於往績記錄期間，五個總合約價值人民幣38.8百萬元的數據管理解決方案項目的開發及交付因COVID-19疫情而延遲，佔應於往績記錄期間交付及驗收項目的總項目價值約13.4%。相較之下，同期間有104個項目交付並驗收。我們已獲所有客戶同意，將延遲項目按延遲時間表交付。該等項目主要延遲一至三個月。因該等項目延誤而減少的採購金額少於人民幣40,000元，除上文所述的減少金額外，並無因該等延誤而產生的爭議、合約終止或索賠，同意我們根據經修訂的時間表交付。截至最後實際可行日期，延遲項目費用的近99%已確認為收入，其餘小部分預期於保修期屆滿後與一名客戶確認，因此該等延遲對我們的業務及經營業績並無重大不利影響。

### 監管合規

#### 法律程序

我們可能不時成為日常業務過程中產生的各種法律程序的一方。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們不曾是且並非任何重大法律、仲裁或行政程序的當事方，且我們並不知悉任何針對我們或我們董事待決或面臨的法律、仲裁或行政程序，而該等程序可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

## 業 務

### 第三方付款安排<sup>(1)</sup>

於往績記錄期間，若干API市場客戶通過第三方向我們結付款項，包括通過(i)彼等的聯屬人士，包括客戶的附屬公司或受共同控制的實體或其股東，但該支付實體並非反洗錢義務機構；(ii)客戶的僱員、業務合作夥伴或親友。我們已獲得該類別(ii)項下客戶的授權書，其中客戶確認其使用的付款人賬戶詳細信息或指示結付款項；及(iii)主要為支付寶，其中我們可確定或合理懷疑客戶名稱與付款人名稱不同。由於若干客戶解散、拒絕合作或我們未能聯繫到該等客戶，因此我們並無獲得該類別(iii)項下客戶的授權書。我們將上述類別(i)、(ii)及(iii)統稱為「第三方付款安排」。

據董事了解，該等相關客戶於往績記錄期間使用第三方付款安排，主要是因為(a)相關客戶使用第三方付款安排與我們結算交易金額，因為付款代理幫助相關客戶處理其暫時的流動資金需求；(b)缺乏財務或技術能力的若干相關客戶需要其業務合作夥伴代表其連接我們的API，導致其業務合作夥伴代表相關客戶付款；(c)若干相關客戶使用與其在支付寶上允許的公司名稱不同的名稱在支付寶註冊賬戶；及(d)相關客戶通過指定一家公司來結算交易金額，該公司負責一組因內部財務政策而受共同控制的公司的所有付款<sup>(2)</sup>。

#### 附註：

- (1) 本文與第三方付款安排有關的數字包括往績記錄期間的客戶數量、交易金額、收入貢獻及退款金額。該等數字未經申報會計師審核或審閱。儘管我們已對該等數字作出合理判斷，但該等數字未必準確，因為(a)除第三方付款安排外，客戶與付款實體／人士之間存在其他類型的不一致。我們將有關客戶數量、交易金額及退款分配至第三方付款安排，反之亦然；(b)客戶數量、交易金額及退款可能在第三方付款安排內重複計算；(c)有關客戶與其付款實體／人士關係的信息不足，或公開信息過時，可能導致我們無法決定有關交易是否應分配至第三方付款安排；及(d)當我們未有且無法將每筆交易的具體交易金額與收入貢獻匹配時，我們會根據交易金額估算收入。我們無法將交易金額與第三方付款安排的收入進行匹配，因為透過第三方付款安排的交易金額可為我們的客戶用以支付API服務費用或作為預付款保留於彼等與我們的客戶賬戶中。
- (2) 為免生疑問，基於該原因(d)的第三方付款安排的相關客戶數量、交易金額、收入貢獻及退款被分配至類別(i)或(ii)。

## 業 務

於2021年、2022年及2023年，據我們深知，估計使用第三方付款安排結付款項的客戶分別不超過約3,031名、2,442名及2,201名（「**相關客戶**」）。與第三方付款安排有關的估計收入貢獻<sup>(4)</sup>分別約為人民幣9.7百萬元、人民幣8.2百萬元及人民幣23.6百萬元，分別佔各年度總收入的3.7%、2.5%及5.4%。收入貢獻乃根據往績記錄期間涉及第三方付款安排的交易金額估計得出。交易金額與收入貢獻不匹配，我們已作出以下有關估計的關鍵假設：(i)與某一期間支付的若干付款相關的收入全部在同一期間確認；及(ii)按保守基準，倘客戶於特定期間作出第三方付款，則自該客戶產生的所有收入將被假設為第三方付款安排項下的收入，並以同期第三方付款安排項下的交易金額為上限，除非第三方付款安排產生的收入貢獻明顯可與其他收入貢獻分開。

下表載列於所示年度按類別劃分的相關客戶各自的數量：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
類別(i) <sup>(3)</sup> . . . . .	62	35	34
類別(ii) . . . . .	23	11	12
類別(iii) . . . . .	2,946	2,396	2,155
<b>總計</b> . . . . .	<b>3,031</b>	<b>2,442</b>	<b>2,201</b>

(3) 為免生疑問，類別(i)的收入貢獻及客戶數量不包括通過公司聯屬人士（為付款服務提供商）作出的付款。該等付款服務提供商為反洗錢義務機構，一般須受中國法律的嚴格反洗錢規定規限。我們未獲得該類別(i)項下客戶的授權書。

(4) 收入貢獻乃根據於往績記錄期間涉及第三方付款安排的交易金額估計。交易金額無法與收入貢獻相符，且我們就估計作出以下主要假設：(i)與某一期間支付的某項付款相關的收入全部在同一期間確認；及(ii)按保守基準，倘客戶於特定期間作出第三方付款，則自該客戶產生的所有收入將被假設為第三方付款安排項下的收入，並以同期第三方付款安排項下的交易金額為上限，除非第三方付款安排產生的收入貢獻明顯可與其他收入貢獻分開。

## 業 務

下表載列於所示年度按類別劃分的相關客戶各自的估計收入貢獻<sup>(4)</sup>：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
		(人民幣千元)	
類別(i) <sup>(3)</sup> . . . . .	684	413	16,563
類別(ii) . . . . .	976	220	1,832
類別(iii) . . . . .	8,035	7,562	5,250
總計 <sup>(5)</sup> . . . . .	<b>9,695</b>	<b>8,195</b>	<b>23,646</b>

### 中國法律顧問的意見

中國法律顧問認為於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的第三方付款安排並不構成適用中國法律項下的重大不合規行為，理由如下：

- (i) 根據中國法律法規，採用第三方付款安排並無明確限制。第三方付款安排只要不屬於《中華人民共和國民法典》規定的無效事由（包括但不限於違反公共秩序或惡意串通損害他人合法權益）即告有效；
- (ii) 於往績記錄期間，我們並無因第三方付款安排而受到處罰或被稅務機關認定為欠稅或逃稅，我們亦已收到蘇州工業園區稅務機關的證明，確認我們沒有因稅務原因而受到任何行政處罰。我們因往績記錄期間的第三方付款安排受到處罰或被稅務機關認定為欠稅或逃稅的風險相對較低；
- (iii) 根據中國法律法規，我們並非須遵守反洗錢義務的金融機構或指定非金融機構。這意味我們毋須遵守對該等機構施加的嚴格義務，在法律上亦無義務確定第三方付款安排中的資金來源。提供付款結算服務的商業銀行及付款服務提供商一般為反洗錢義務機構。彼等須按法律要求有效調查並遏制潛在的洗錢活動；

(5) 我們無法將交易金額與第三方付款安排下各個客戶的收入相匹配，因為根據客戶是否使用或何時使用我們的API服務，交易金額可能會或可能不會在同期確認為收入。交易金額可以轉換為客戶賬戶中的信用額，以供客戶將來使用。此外，我們以淨額基礎確認充值服務收入，導致交易金額與確認的收入之間存在重大差異。

---

## 業 務

---

- (iv) 我們未曾因往績記錄期間的第三方付款安排方面的洗錢問題而受到任何行政處罰。此外，我們設立了相應的反洗錢制度，並已採取措施防止利用我們的業務進行洗錢活動；
- (v) 經考慮上述第三方付款安排，我們的中國法律顧問認為，(1)第三方付款安排並無違反中華人民共和國民法通則以及中國其他適用法律或法規的強制性規定，及(2)我們因違反相關法律法規而遭調查或行政處罰的風險相對較低；及
- (vi) 在付款過程中，第三方付款代理人須取得我們向客戶提供的付款詳情。付款過程中有多個認證程序，因此，此類付款不太可能用於本公司以外的其他賬戶。於往績記錄期間，據我們所深知，我們的客戶與第三方付款提供商之間並無因第三方付款安排而產生任何爭議。

### 董事的意見

據董事所知，董事確認於往績記錄期間的相關客戶及第三方付款安排的第三方付款代理人在作出相關第三方付款時與本集團、董事或高級管理層並無任何業務、家族、信託、財務或其他類型的關係，而對我們與相關客戶的交易造成損害。

董事認為，於往績記錄期間第三方付款安排項下的相關交易存在且真實，理據如下：

- 我們每月將我們的記錄與金融機構發佈的報表進行核對。
- 每名客戶付款時須登錄其賬戶及提供付款金融機構隨機生成的付款交易編號。我們的財務部門在付款記錄中認證該交易編號。僅付款人可取得該交易編號，而賬戶受密碼保障。在這種設計下，付款人及賬戶持有人必須交換付款資料及賬戶詳情以進行第三方付款。



---

## 業 務

---

- 客戶賬戶載有結餘、每項採購的詳細記錄、退款及交易歷史等資料。倘我們收到不明來歷且與任何交易不匹配的付款，我們立即與財務部門合作進行調查。
- 各API要求所得收入與供應商的採購相關。這項配對可在我們的系統內追蹤。
- API市場收入的確認遵循提供API服務時確認收入的原則。若客戶向本集團付款購買線上API查詢及短信通知，但尚未使用該等服務，則收到的相應付款不確認為收入。就充值服務而言，收入於按照客戶要求充值到指定手機號碼時確認，而非在我們收到款項時確認。

董事認為，於往績記錄期間進行的第三方付款安排乃出於真實交易，且第三方付款安排的相關洗錢風險較低，理由如下：

- (i) 於2021年、2022年及2023年，通過第三方付款安排收到的交易金額分別約人民幣1.7百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣0.1百萬元已經退還，由此證明因退款水平低，大部分客戶實際上已使用我們的服務。導致在往績記錄期間退款的情況為：(1)我們供應的若干API停止運作，(2)客戶不再需要使用其所購買的API，(3)我們因會計系統內的賬戶資料與付款資料存在差異而無法接納付款，(4)客戶操作錯誤，如向錯誤的手機號碼充值或充值金額錯誤等，及(5)客戶購買後長期沒有使用API服務；
- (ii) 於往績記錄期間，我們的客戶與本集團之間概無與付款有關的爭議；
- (iii) 第三方付款安排在中國個人及小型企業採取的市場慣例中並非罕見舉措，在中國API數據流通服務市場中也並非罕見舉措；
- (iv) 誠如上述中國法律顧問所告知，第三方付款安排並無違反中華人民共和國民法及中國其他適用法律或法規的強制規定。

---

## 業 務

---

自2023年11月實施更新的反洗錢政策以來，本集團已實施下列內部控制措施，以防範洗錢活動：

- (i) 本集團已建立識別可疑交易的指引，例如任何交易金額突然異常增加的情況；
- (ii) 本集團已對可疑交易實施控制措施，包括：(a)建立具有洗錢潛在風險的實體或人員的觀察名單；(b)監控可能涉及觀察名單上的實體或人員的交易，並採取進一步措施，如暫停交易、拒絕轉賬及凍結資產；(c)篩選客戶與其第三方付款實體之間的關係；(d)規定向警方或其他政府機關報告可疑交易的責任；及(e)建立可疑交易報告名單；
- (iii) 本集團已加強其內部控制，並自2023年11月27日起停止接受第三方付款安排；
- (iv) 本集團引入並進行有關反洗錢及反恐怖主義融資相關的培訓，以提高員工意識；
- (v) 本集團已建立及實施內部控制，以調查可疑活動並採取適當行動；
- (vi) 本集團已指定人員定期監督及監控反洗錢及反恐怖主義融資的內部控制措施；及
- (vii) 本集團的審核委員會及董事會定期審查反洗錢及可疑活動的定期檢查結果（如有）。

自2024年4月起，本集團的反洗錢政策已涵蓋天聚人合，於往績記錄期間，本集團超過99.0%的收入來自本公司及天聚人合的營運。自2023年11月起，本集團的反洗錢政策已包括處理與充值服務提供商進行的預付款交易的措施。

自2023年6月實施我們的反洗錢政策以來直至最後實際可行日期，我們的董事並不知悉任何情況致使我們認為該等政策並不充足、充分及無效，理由如下：

- (i) 我們已建立可疑交易報告名單。截至最後實際可行日期，並無報告任何可疑交易。
- (ii) 指定人員定期監督及監控有關反洗錢及反恐怖主義融資的內部控制措施，並無報告任何我們認為可疑的事項。

---

## 業 務

---

- (iii) 我們建立了具有洗錢及恐怖主義融資潛在風險的實體或個人觀察名單，並根據該名單檢查我們現有的客戶及供應商。觀察名單包括(1)公安部發佈的恐怖分子個人和組織；(2)中國政府承認的受聯合國制裁的個人和組織；(3)中國政府認可其他國際組織及司法權區發佈的反洗錢和反恐融資觀察名單上的其他個人和組織；(4)中國人民銀行要求關注的其他反洗錢和反恐融資觀察名單；及(5)我們認為應包括的其他觀察名單。自我們初始檢查以來直至最後實際可行日期，我們的客戶及供應商均不在觀察名單上。
  - (iv) 自2023年6月起直至最後實際可行日期，我們與客戶之間並未發生任何與付款相關的爭議。
  - (v) 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所知，我們並未收到因客戶洗錢而產生的任何通知，亦並無受到任何調查、訴訟或處罰。
  - (vi) 中國API服務市場通常不涉及洗錢活動。
  - (vii) 於往績記錄期間，本集團超過99.0%的收入來自本公司及天聚人和的運營。
- 截至2023年11月27日，我們已停止接受第三方付款安排。

### **獨家保薦人的意見**

獨家保薦人在其中國法律顧問（其同意我們中國法律顧問的分析）的協助下，已審閱中國法律顧問的法律分析。中國法律顧問亦確認，本公司並非中國法律規定的反洗錢義務機構，毋須遵守對該等機構施加的嚴格反洗錢義務。獨家保薦人已審閱上述本集團反洗錢的內部控制措施，包括《反洗錢管理制度》及《反洗錢工作基本制度》。獨家保薦人與本公司委聘的內部控制顧問進行進一步討論，該顧問已對本集團現有的反洗錢政策及程序及其實施情況進行了獨立審查。內部控制顧問確認，根據所執行的程序及內部控制顧問獲得的證據，本集團的反洗錢程序並無缺陷。基於上述盡職調查，獨家保薦人並無發現任何事項會導致其對上述董事及中國法律顧問的意見有異議。

## 業 務

### 數據安全合規

#### 網絡安全及互聯網數據安全

根據與中國網絡安全審查技術與認證中心進行的諮詢及下文所載的進一步分析，根據我們的中國法律顧問所告知，董事認為《網絡安全審查辦法》及《網絡數據安全條例草案》以其現行形式實施，將不會對本集團的業務營運或建議[編纂]產生重大不利影響。然而，我們無法保證日後是否需要接受網絡安全審查，或日後頒佈的新規則或法規是否會對我們施加額外的合規要求。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們未能遵守與數據安全、數據保護、網絡安全或個人信息保護相關的現有或未來的法律法規，可能導致我們的業務運營中斷、責任、行政處罰或其他監管行動，這可能對我們的經營業績和業務產生負面影響」。此外，《網絡安全審查辦法》授予有關部門於其認為任何實體的數據處理活動可能或確實影響國家安全的情況下，對該等實體進行網絡安全審查的酌情權。然而，法規最終實際實施及執行的形式目前仍未明確。有關相關法規的詳細說明，請參閱「監管概覽」。

根據《網絡安全審查辦法》，倘(i)關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品和服務的；(ii)掌握超過一百萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市；或(iii)任何網絡安全審查工作機制成員認為任何網絡產品或服務或數據處理活動影響或者可能影響國家安全的，可能會觸發網絡安全審查。於第三種情況下，網絡安全審查辦公室應報中央網絡安全和信息化委員會批准，並在批准後進行審查。根據中國法律顧問於2023年6月19日代表我們與中國網絡安全審查技術與認證中心進行的諮詢，中國網絡安全審查技術與認證中心確認(i)由於香港乃中國的特別行政區，於香港上市並不構成「國外」上市，因此我們無需根據《網絡安全審查辦法》第7條申請網絡安全審查；(ii)倘並無接獲主管部門通知，要求對本公司進行網絡安全審查或將本公司分類為關鍵信息基礎設施運營者，則目前無需申報或進行網絡安全審查；(iii)倘並無接獲主管部門通知，本公司產品、服務及數據處理活動尚未被主管部門視為「影響或可能影響國家安全」；及(iv)由於《網絡數據安全條例草案》尚未生效或正式實施，我們目前無須據此申請網絡安全審查。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們未能遵守與數據安全、數據保護、網絡安全或個人信息保護相關的現有或未來的法律法規，可能導致我們的業務運營中斷、責任、行政處罰或其他監管行動，這可能對我們的經營業績和業務產生負面影響」。

## 業 務

《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》(「《網絡數據安全條例草案》」)規定(其中包括)數據處理者於若干情況下(主要是影響國家安全的事項)，應根據相關國家法規，申請網絡安全審查。截至最後實際可行日期，《網絡數據安全條例草案》尚未頒佈或生效，且有關部門亦無就釐定「影響或可能影響國家安全」的活動的標準作出澄清，亦無具體何時實施的時間表。因此，由於我們認為，我們並無且無意進行影響國家安全的事宜，故我們並無申請網絡安全審查。此外，根據我們的中國法律顧問告知，中國政府部門可酌情詮釋「影響或可能影響國家安全」的活動的定義。我們將繼續監察該法規的發展。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們未能遵守與數據安全、數據保護、網絡安全或個人信息保護相關的現有或未來的法律法規，可能導致我們的業務運營中斷、責任、行政處罰或其他監管行動，這可能對我們的經營業績和業務產生負面影響」。

截至最後實際可行日期，(i)我們未獲通知被歸類為關鍵信息基礎設施運營者，或涉及網信辦及其他相關部門進行的網絡安全審查的調查，亦未獲得任何詢問通知、警告或有關方面的制裁；(ii)我們制定有效的網絡安全及數據保護政策、程序及措施，以確保數據的安全存儲及傳輸，以及防止未經授權存取或使用數據，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的業務營運過程中概無發生重大數據洩漏事件；及(iii)我們概無收到任何中國政府部門的任何詢問、通知、警告，亦無受到任何中國政府部門就我們的業務營運或建議[編纂]造成的國家安全風險進行的任何調查、制裁或處罰。

此外，於2022年9月1日生效的《數據出境安全評估辦法》規定，任何數據處理者處理或輸出超過根據該等措施的一定數量限制的個人信息，應在將任何個人信息出境前向網信辦申請安全評估。截至最後實際可行日期，我們在日常運營中並無涉及任何跨境數據傳輸。根據我們的中國法律顧問建議，董事認為，倘《數據出境安全評估辦法》以其現行形式實施，將不會對本集團的業務營運或建議[編纂]產生重大不利影響。然而，由於《數據出境安全評估辦法》為最近頒佈，我們無法向閣下保證相關監管部門將與我們持相同觀點。倘監管部門認為我們的某些活動屬於跨境數據傳輸，我們將須遵守相關規定。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們未能遵守與數據安全、數據保護、網絡安全或個人信息保護相關的現有或未來的法律法規，可能導致我們的業務運營中斷、責任、行政處罰或其他監管行動，這可能對我們的經營業績和業務產生負面影響」。

---

## 業 務

---

基於上文所載相同基礎及意見，截至最後實際可行日期，獨家保薦人並不知悉任何重大資料會令其不同意中國法律顧問在各重大方面的上述觀點。

### VATS服務合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們不曾亦無涉及任何導致罰款、強制行動或其他處罰的重大不合規事件，而該等事件可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的中國法律顧問認為，我們的API市場和數據管理解決方案的營運不屬於《電信業務分類目錄》下的任何增值電信服務類別及我們截至最後實際可行日期的營運毋須取得《增值電信業務經營許可證（在線數據處理與交易處理業務）》（「EDI許可證」）、《增值電信業務經營許可證（信息服務業務，僅限互聯網信息服務）》（「ICP許可證」）或增值電信業務經營許可證（信息服務業務，不含互聯網信息服務）（「SP許可證」，連同EDI許可證及ICP許可證，稱為「VATS許可證」），理由如下：

根據《電信業務分類目錄》，「在線數據處理與交易處理業務」是指通過連接公共通信網絡或互聯網的各種數據及交易／交易處理應用平台，為客戶提供在線數據處理與交易／交易處理服務的業務，而「信息服務業務」（連同在線數據處理與交易處理業務，稱為「VATS服務」）指「通過公共通信網絡或互聯網，通過信息收集、開發、處理和信息平台建設，為客戶提供信息服務」的業務。

我們的數據管理解決方案部署在客戶的系統中，並不涉及我們通過互聯網提供的服務。我們的API市場不屬於VATS服務，因為：(i)我們的API市場僅包括我們營運的API，並不是為第三方提供在線數據處理與交易／交易處理服務的「應用平台」；(ii)我們的自營平台並不包括任何第三方商家，亦不為第三方提供任何資訊服務；及(iii)我們在運營短信通知API時並無自行直接發送短信通知。相反，我們將要求發送短信通知請求的短信服務提供商持有SP許可證。

---

## 業 務

---

根據我們的中國法律顧問於2023年8月3日與中國信息通信研究院（「中國信通院」，為中國工業和信息化部直屬事業單位）的面談，中國信通院產業與規劃研究所副院長確認：(i)中國信通院產業與規劃研究所及受訪者對與本公司業務相關的VATS服務的法律、政策及其實施情況提供澄清，並就許可證的申請過程及結果提供約談反饋；及(ii)彼等接受我們的上述分析，即我們的API市場不屬於VATS服務範圍，而其營運不需要VATS許可證。

於往績記錄期間，我們持有SP許可證、ICP許可證及EDI許可證，而我們已申請註銷有關許可證。於2023年9月、2023年8月及2023年8月起，SP許可證、ICP許可證及EDI許可證已分別註銷。

我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已自相關中國監管部門取得經營所需的牌照、資質及許可證。

### 獨家保薦人的意見

獨家保薦人及其中國法律顧問亦有出席於2023年8月3日的中國信通院面談。獨家保薦人在其中國法律顧問（其同意我們的中國法律顧問的分析）的協助下，已審閱中國法律顧問的法律分析，並已考慮上述本公司的理由。基於有關盡職調查，獨家保薦人並不知悉任何會導致其不同意上述董事及中國法律顧問意見的事項。

### 與充值服務有關的事件

於往績記錄期間，按收入計，我們的充值服務以移動充值服務為主。然而，我們過往亦提供其他類型的充值服務，如儲值油卡、列車車票以及媒體串流訂閱。我們向直接充值服務商支付該等預付款，從而確保穩定供應，我們認為此舉符合行業慣例。

於2017年，我們蒙受預付款虧損總額約人民幣74.9百萬元，此乃由於充值服務提供商的一家次級提供商因其本身充值服務提供商的欺詐活動而不向兩家充值服務提供商（提供商A及B）提供服務或發放退款。於2019年，上海市法院頒下判決，指稱次級供應商為一名被判處終身監禁的人士所進行欺詐活動的受害人。於2019年9月，提供商A、提供商B及我們訂立還款協議，據此，彼等同意向我們補償損失，總金額為人民幣80百萬元。提供商A及B逐步向我們償還合共人民幣10.95百萬元的款項。在此次事件後，我們逐步減少與提供商A及B的合作，並分別於2020年6月及2021年7月終止與彼

---

## 業 務

---

等的合作。於2021年，供應商A及B因虛開增值稅發票而被調查及停止運營，使彼等無法履行根據還款協議的責任。我們計提了人民幣63.9百萬元的撥備，並於2018年將此項作為追溯調整撇銷。

根據上海市金山區人民法院及上海市第一中級人民法院頒下的判決，自2017年6月至2021年10月，提供商A及B虛開增值稅發票，引致彼等結束業務，並使其控制人承擔民刑事責任。我們分別於2020年6月及2021年7月終止與提供商A及B合作。董事認為，董事或本公司並無參與虛開增值稅發票，我們並不知悉有任何重大事項會在任何重大方面對董事根據《上市規則》第3.08及3.09條擔任董事的適宜性產生負面影響。然而，我們的充值服務提供商參與虛開增值稅發票，亦損害了我們的聲譽，並使我們一度無法提供充值服務。

部分由於以上風險事件，我們自2021年起一直戰略性縮減充值服務，我們認為此舉可減低與充值服務提供商有關而我們無法控制的風險。

### **獨家保薦人的意見**

基於(1)上海市第二中級人民法院及上海市高級人民法院就針對一名欺詐我們充值服務提供商的次級提供商的個人的欺詐指控作出的判決；(2)提供商A、提供商B及本公司於2019年9月訂立的還款協議；(3)顯示提供商A及提供商B向本公司償還合共人民幣10.95百萬元的還款記錄；(4)本公司於2018年有關預付款項撥備及撇銷人民幣63.9百萬元的股東決議案；(5)我們的中國法律顧問認為上海市第一中級人民法院(二審法院)的判決是對提供商A及提供商B虛開增值稅發票的最終及具約束力的判決，其中並無跡象顯示本集團任何成員公司、任何董事或本集團任何現任僱員有參與或不當行為；(6)據蘇州市公安局蘇州工業園區分局經濟犯罪偵查大隊確認，並無發現有關本公司的經濟犯罪記錄或任何經濟違法行為或犯罪行為的調查或證據；(7)背景調查及訴訟查詢結果顯示，概無董事因虛開增值稅發票而面臨任何法律或行政訴訟；及(8)董事的前述確認，獨家保薦人並不知悉有任何重大事項會令其(i)對董事認為董事及本公司並無參與虛開增值稅發票的意見的合理性存疑，或(ii)在任何重大方面對董事根據第3.08及3.09條擔任董事的適宜性產生負面影響。