

財務資料

閣下應將以下討論及分析與本文件附錄一會計師報告所載的綜合財務報表（包括其附註）及本文件其他章節所呈列的選定歷史財務資料一併閱讀。我們的綜合財務報表乃根據《國際財務報告準則》編製。

有關我們的財務狀況及經營業績的討論包含前瞻性陳述，儘管基於我們認為合理的假設，但仍面臨風險及不確定性。我們的實際表現及業績乃基於關於我們業務的假設，由於若干因素（包括「前瞻性陳述」、「風險因素」及其他章節所載者）的影響，其可能與該等前瞻性陳述中的預期存在重大差異。此外，「行業概覽」一節所述的若干行業問題亦影響我們的財務狀況及經營業績。

概覽

我們是中國綜合性API數據流通服務商。我們向互聯網公司、電信運營商、科技公司及其他商業及政府組織以及應用程序開發商及科技專業人士提供標準API服務及定製化數據管理解決方案。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。

應用程序編程接口（通常稱為API），是一組允許未連接的應用程序相互通信的協議。API如何運作的一個常見示例是當客戶在移動應用程序上請求天氣信息時，該應用程序通過API向天氣數據供應源發送請求，然後處理，檢索所要求信息，並通過API向客戶的移動應用程序發送回應。實現這種連接的替代方法需要移動應用程序開發商及數據供應源共同合作建立一個連接不同應用程序的新系統。然而，當連接需要每天處理來自各種不同數據來源的數百萬個數據請求時，這種替代方案通常是不可行。API是實現組織內部及跨組織之間交換數據及功能的可訪問方式。API可以打通數據孤島並處理大量數據互換。

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市場（我們所提供的API組合）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

財務資料

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市場向客戶提供380多個專有API。於2021年、2022年及2023年，我們API市場的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%。

憑藉綜合性API數據流通能力，我們於2020年開始提供數據管理解決方案，該解決方案是一種定製化數據技術解決方案，由一個或多個產品和服務組成，其中包括提供API的生命週期管理服務的*APIMaster*；可收集、清洗和處理數據以為數據賦能的綜合性數據處理平台*DataArts*；旨在以特定模式執行基本和重複性任務的RPA軟件*QuickBot*；解決數據流通中的隱私保護問題的隱私計算工具*SmartShield*；及確保數據流通分佈式賬本的安全性的聯盟區塊鏈工具*AnchorChain*。

我們提供的解決方案可協助組織進行數字化轉型。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、製造業、金融、電信及其他行業客戶的多種需求。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。

得益於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%。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%。

近期發展

2024年1月至4月，我們處理了526.8百萬個查詢服務請求，而2023年同期我們處理了558.7百萬個查詢服務請求，而我們每個查詢服務請求的平均價格由2023年1月至4月的人民幣0.15元大幅增加至2024年同期的人民幣0.23元。數量下降主要是由於(1)互聯網公司客戶頻繁使用的一款身份認證API的使用量減少及(2)小型個人及公司客戶主要使用的兩款API減少，其價格低於每次查詢的平均價格。查詢服務請求的平均價格上升則主要是由於某大型互聯網公司客戶對其現有客戶進行身份認證，導致對若干價格較高的三要素驗證API的需求增加所致。

財務資料

2024年1月至4月，我們處理了923.7百萬個短信通知服務請求，而2023年同期處理了773.4百萬個短信通知服務請求。短信通知服務請求數量增加主要是由於一家互聯網公司增加了其促銷短信通知服務的使用量。2023年1月至4月及2024年同期，我們每次短信通知服務請求的平均價格保持相對穩定，為人民幣0.03元。

對於數據管理解決方案，我們於2024年1月至4月交付並驗收了十個項目，而2023年同期則為九個，保持相對穩定。

我們於2024年6月收到中國一家商業銀行蘇州分行的意向書。該商業銀行將於未來三年向本公司提供合共不超過人民幣400百萬元之銀行貸款授信。貸款可採用信用及固定資產抵押方式，利率按當時市場利率釐定。

董事已確認，自2023年12月31日（即我們最近期經審核綜合財務報表的編製日期）起直至本文件日期，我們的財務及貿易狀況或前景並無重大不利變動。

編製基準

歷史財務資料乃按照附錄一所載會計師報告附註4所載符合《國際財務報告準則》的會計政策編製，包括《國際財務報告準則》、國際會計準則理事會（「國際會計準則理事會」）頒佈的《國際會計準則》（「《國際會計準則》」）及相關詮釋。此外，歷史財務資料載有香港聯合交易所有限公司證券上市規則及香港公司條例所規定的適用披露。

就編製及呈列歷史財務資料，我們於整個往績記錄期間貫徹採納於往績記錄期間生效的所有《國際財務報告準則》的相關準則、修訂及詮釋。

編製符合《國際財務報告準則》的歷史財務資料需要採用若干關鍵會計估計。管理層亦須在採用我們會計政策的過程中作出判斷。涉及高度判斷或極為複雜的範疇，或對歷史財務資料屬重大的假設及估計的範疇，於會計師報告附註5披露。

歷史財務資料乃按歷史成本基準編製，惟按會計師報告附註載列的重大會計政策資料所述若干金融工具乃按公允價值計量除外。歷史財務資料以人民幣呈列，人民幣亦為我們的功能貨幣。

財務資料

影響我們的業務及經營業績的主要因素

我們的業務及經營業績一直且預期將繼續受若干主要因素的影響，如：

政府政策、行業趨勢及發展

由於我們的絕大部分資產及運營均位於中國，我們的業務及經營業績主要受到中國整體經濟狀況及我們經營所在數據相關服務行業發展的影響。中國政府一直積極促進中國數字經濟的發展並發佈一系列有利的政策，包括國務院於2022年1月發佈的《「十四五」數字經濟發展規劃》，其闡明政府目標於2025年前使數字經濟核心產業增加值佔國家GDP的比重達到10%。中國數字經濟於2018年至2022年以12.5%的複合年增長率穩步增長，遠超中國整體GDP 7.4%的年平均增長率。我們相信中國數字經濟及數據相關服務業的持續發展將為我們帶來新的業務機遇。

我們能否有效競爭

我們在競爭激烈的行業中運營，我們業務的成功在很大程度上取決於我們能否有效競爭。我們自成立以來一直專注於提供API服務，並積累豐富的行業經驗和專業知識。作為國內最早的API數據流通服務商之一，我們在建立市場份額、品牌聲譽及研發實力方面領先於競爭對手。我們積累十多年的寶貴運營經驗，建立較強的品牌知名度，並建立包括知名企業在內的優質客戶群，如騰訊、阿里巴巴、百度及網易等。我們獲得過多個國家級獎項並參與行業標準的制定，進一步提升我們的市場地位。我們的行業仍處於發展階段，這對我們的未來發展有利，因為我們相信快速增長的市場將為我們帶來更多商機。然而，競爭加劇會嚴重影響我們的營銷及定價能力，尤其是我們的API市場。我們有效競爭的能力可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大影響。

展望未來，我們計劃憑藉我們的技術優勢及利用我們的市場資源深化我們與當地政府的合作，擴大我們的客戶群，並將我們的訂閱服務變現。我們致力跟緊最新行業趨勢並持續豐富工業大數據、醫療數據及教育數據等數據流轉類型，以推動政府及公共數據的開放與共享。我們亦將專注於進一步探索與政府合作開展數據開放項目的機會。

財務資料

我們能否繼續豐富及增強服務組合

我們在開發有競爭力的服務及解決方案滿足客戶需求方面擁有卓越往績。我們認為我們的研發能力是我們的重大競爭優勢及影響我們的業務及長期前景的關鍵因素。於往績記錄期間，我們於2021年、2022年及2023年分別產生人民幣16.9百萬元、人民幣26.3百萬元及人民幣24.3百萬元的研發成本。我們計劃通過研究和開發數據業務渠道的自動化運營系統提高我們服務的整體效率，該系統可改善數據服務供應商的自動選擇和匹配。此外，我們計劃繼續優化能夠為開發者提供專業API測試服務的API測試工具及平台。我們的研發投資旨在豐富我們的API市場生態系統、改善客戶體驗、增加客戶使用率並增強客戶黏性。就我們的數據管理解決方案而言，我們專注於研發針對不同行業及規模的客戶的定製方案。對於政府機構，我們專注於研發有效整合內部政府數據源和外部第三方數據源，幫助公共部門客戶提高治理效率。對於企業機構，我們將研發重點放在數據收集和分析以及數據流轉上，幫助私營部門客戶進行數字化轉型，使他們能夠簡化生產流程、提高運營效率及降低成本。

我們能否改善現有服務及解決方案及開發新的服務及解決方案取決於研發團隊的實力、我們能否應用技術、解決問題、提供服務和解決方案以滿足客戶需求及我們於行業其他相關方面的投資。

我們的服務組合

我們的收入及盈利能力受服務組合所影響。於往績記錄期間，我們於2021年、2022年及2023年來自API市場的收入分別佔我們總收入的74.9%、68.0%及77.6%。於2021年、2022年及2023年，我們來自數據管理解決方案的收入分別佔我們總收入的25.1%、32.0%及22.4%。於2021年、2022年及2023年，我們API市場的毛利率分別為31.2%、32.0%及28.3%。我們的毛利率因不同的API市場服務而異。例如，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%，而同年短信通知的毛利率分別為11.6%、15.4%及11.5%。於2021年、2022年及2023年，我們數據管理解決方案的毛利率分別為44.6%、34.2%及28.0%。就數據管理解決方案而言，我們的毛利率因項目而異。例如，對於標準化程度更高的項目，其毛利率通常高於定制化需求更高的項目，因為我們通常會產生更高的人工成本及其他成本，以開發滿足客戶特定需求的定制部件。有關其他資料，請參閱「一 綜合損益表主要組成部分 — 毛利及毛利率」。我們相信，我們不斷變化的服務將繼續對我們的收入和盈利能力產生影響。

財務資料

我們能否吸引及留存主要客戶

我們吸引新客戶、留存現有客戶及從現有客戶獲得更多收入的能力於過往發揮了重要作用。截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度，我們自五大客戶產生的收入分別約為人民幣106.9百萬元、人民幣143.7百萬元及人民幣274.9百萬元，分別佔截至2021年、2022年及2023年12月31日止各年度我們總收入約41.1%、43.7%及62.3%。於2021年、2022年及2023年，我們的API市場關鍵客戶留存率分別為78.9%、85.7%及59.1%，而來自我們的API市場關鍵客戶收入擴張率分別為136.4%、139.1%及217.3%。未來，我們計劃通過提供有競爭力的服務和解決方案應對市場趨勢，從而吸引更多客戶（我們希望其最終成為長期客戶），從而提高客戶滿意度和黏性。

我們能否保持競爭力及盈利能力主要取決於我們與客戶的關係。於往績記錄期間，我們的客戶集中度較高。有關我們於往績記錄期間自五大客戶所產生的收入詳情，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」。

展望未來，我們計劃通過加強與我們客戶的關係來優化我們的客戶群。我們亦力爭通過豐富我們的服務及解決方案來繼續吸引各種規模的新客戶。

我們能否管理成本及開支和提高經營效率

我們能否管理控制成本及開支對我們的業務成功至關重要。我們繼續從供應商購買數據服務、軟件及硬件、投資於研發，並加大力度吸引人才。因此，我們預計我們的成本及開支將隨著API市場及數據管理解決方案收入增加而增加。然而，我們致力於通過管理成本及開支提高經營效率。儘管我們預計整體成本及開支將隨業務擴張而增加，但由於我們實現更高的經營效率並在與供應商協商價格時具有更強的議價能力，我們亦預計我們的成本及開支佔總收入的百分比將下降。例如，當我們大量採購時，供應商可能會繼續向我們提供分層定價及相關折扣。就API市場而言，由於我們可從供應商獲得優惠定價，我們預計我們的成本佔收入的百分比將下降。然而，就數據管理解決方案而言，我們的成本及開支佔收入的百分比可能仍會波動，這取決於我們在研發、銷售及分銷等方面的投資。

財務資料

監管環境

我們的業務及經營業績受不斷變化的監管環境所影響。近年來，中國政府頒佈一系列有關數據收集、存儲、共享、使用、披露和保護的法律法規，其中包括《中華人民共和國網絡安全法》、《中華人民共和國數據安全法》、《中華人民共和國個人信息保護法》及《網絡安全審查辦法》。有關詳情，請參閱「監管概覽」。我們認為，儘管新法規要求我們在合規方面投入更多資源，但總體而言，其將有利於我們業務及行業的長期發展。日益完善的監管架構將為我們的業務發展提供更清晰的法律指引，並改善數據安全和隱私，從而創造一個更安全的環境，鼓勵更多的數據交易。

重大會計政策資料

收入確認

客戶合約收入於商品或服務控制權轉讓至客戶時按反映我們預期交換該等商品或服務而有權獲得的代價金額（不包括代表第三方收取的金額）確認。收入不包括增值稅或其他銷售稅，且須扣除任何交易折扣。

視乎合約條款及合約適用的法律而定，商品或服務的控制權可能於一段時間內或某一時間點轉移。倘我們的履約符合以下條件，商品或服務的控制權於一段時間內轉移：

- 提供客戶同時獲得並消耗的所有利益；
- 在我們履約時創造或強化客戶控制的資產；或
- 未創造對我們具有替代用途的資產，且我們有可執行的權利收取至今已履約部分的款項。

倘商品或服務的控制權於一段時間內轉移，則收入於合約期內參考完成履約責任的進度予以確認。否則，收入於客戶獲得商品或服務的控制權時於某一時間點予以確認。

與客戶訂立的合約可能包括多項履約責任。就該等安排而言，我們根據各項履約責任的相對獨立售價分配收入。我們通常根據向客戶收取的價格釐定獨立售價。倘獨

財務資料

立售價不可直接觀察，則視乎可觀察資料的可獲得性，採用預期成本加利潤或經調整市場評估法估計。

倘合約具有融資成分，其為客戶提供超過一年有關轉讓商品或服務予客戶的重大融資利益，則收入於合約開始時按應收金額的現值計量，並使用我們與客戶間的獨立融資交易中反映的貼現率貼現。倘合約包含為我們提供重大融資利益的融資成份，則根據該合約確認的收入包括按實際利率法計算的合約負債所產生的利息開支。就付款至轉讓所承諾商品或服務的期間為一年或以下的合約而言，由於使用《國際財務報告準則》第15號的可行權宜方法，交易價格不會就重大融資成份的影響作出調整。

API市場

向客戶提供服務的收入包括查詢、短信通知及充值服務。收入於相關服務完成的時間點確認。就基於用途及單價收費的合約，我們基於本期的實際用途及協定單價確認收入。就具有固定合約期限的銷售合約，我們於合約期參考實際合約金額於一段時間內定期確認收入。

數據管理解決方案

我們向政府及企業機構提供一系列數據管理解決方案，使其能夠有系統且安全地實現機構內部和跨機構數據的數字化、管理、共享及獲得見解。客戶使用我們的數據管理解決方案賦能多項服務類型，如外部各方的數據共享、數據倉庫、數據治理、內部數據應用及向外部各方發佈數據。收入於軟件平台及相關服務交付後而客戶驗收時確認。我們亦根據同一合約規定於售後特定期間提供相關維護及升級服務。提供該等維護及升級服務以維護及提高軟件的有效性，因此作為單獨的履約責任入賬。提供維護及升級服務的收入於服務期間確認。

收入確認中責任人與代理人的考量因素

根據《國際財務報告準則》第15號，收入按總額還是淨額基準確認視乎實體在交易中擔任責任人還是代理人。責任人是在商品或服務轉移給客戶之前控制商品或服務的實體，而代理人則促成客戶與責任人之間的商品或服務轉移。

財務資料

倘實體在將商品或服務轉移給客戶之前對該商品或服務擁有控制權，包括可酌情定價，承擔存貨風險，並主要負責履行對客戶的履約責任，則該實體乃充當責任人，並應按總額確認收入。上述指標無法單獨判斷實體在交易中是作為責任人還是代理人，評估時將整體考慮多個指標。

倘實體為代理人，而非責任人，則應按淨額確認收入，即確認為收入的金額是實體為促成客戶與責任人之間的商品或服務轉移而賺取的佣金或費用。

API市場 – 查詢及短信通知

就我們的查詢及短信通知服務而言，我們已與客戶訂立合約協議，向其提供相關查詢資料及短信服務，而客戶將我們視為履行此履約責任的主要責任方。

我們透過API向客戶提供增值服務，超越單純中介人的角色，促進供應商與客戶之間的信息傳遞。客戶從我們取得依其要求提供的所需查詢資料及短信服務。從客戶的角度而言，我們從經客戶批准的供應商名單中選擇供應商，以就該等查詢資料及短信通知服務提供增值服務，滿足客戶的需求，且客戶並不會知道最終供應商是何者，而客戶認為我們承擔履行該履約責任的主要責任。此外：

- 我們保留全權酌情決定提供予客戶的查詢資料及短信服務的價格。我們須就所使用的每項服務向供應商支付固定價格，該價格不受我們客戶支付的價格的影響。與通常以客戶支付價格的一定百分比收取佣金或費用的代理人相比，該確立價格的酌情權表明出我們有能力從查詢／短信通知服務中獲取絕大部分剩餘利益。
- 我們不承擔任何與查詢／短信通知服務相關的存貨風險。我們僅在收到客戶對查詢及短信通知服務的請求後方會向供應商要求提供服務。在收到客戶請求而我們向供應商發出請求並獲取結果前，我們並不承諾向供應商支付服務費用。
- 在提供服務的過程中，我們可能透過API市場向多個供應商取得客戶所要求的資料或短信服務，且我們可全權酌情從一份經客戶批准可滿足其需要的供應商清單中選擇供應商以提供所要求的查詢資料和短信服務。

財務資料

因此，考慮到查詢及短信服務的性質，儘管我們不承擔存貨風險，惟我們作為查詢及短信通知服務的責任人，應按總額基準（即服務售價）確認相關收入。

API市場 – 充值

就充值服務而言，我們的履約責任是安排透過我們的客戶向相關電信運營商提供終端用戶所要求的充值服務。儘管充值請求乃透過我們的API提出，以履行其履約義務，我們僅須將請求訂單傳遞給供應商，且充值成功的主要責任在於電信運營商將有關充值金額存入終端用戶的賬號。我們僅促進此充值請求的傳送，而有限地參與客戶所選的電信運營商的充值請求過程。此外：

- 充值服務賺取的收入以所協定的費用為基礎，其乃按充值面值總額的百分比計算得出，所賺取的費用低。缺乏制定價格的全權酌情權及我們僅賺取微薄利潤，而無法從充值服務中獲得絕大部分剩餘利益。此與《國際財務報告準則》第15號中代理人所賺取的收入之定義一致，即為促進雙方之間的交易而賺取的佣金或費用。
- 我們概無承擔與向客戶提供充值服務相關的任何存貨風險。作為促進客戶與供應商之間傳輸此充值請求的中介人，在收到客戶請求而我們向供應商發出相應請求前，我們並不承諾向供應商支付服務費用。我們並無就充值服務持有任何存貨。
- 我們並無酌情權為客戶選擇最終供應商。例如，我們僅能選擇中國移動為中國移動客戶充值；因此，我們為中國移動與客戶之間的代理。

因此，我們作為充值服務的代理人，應以淨額基準（即服務的銷售價格減向服務提供者採購的成本）確認相關收入。

合約資產及合約負債

合約資產指我們就交換已轉讓予客戶的服務收取相應代價的權利（尚未成為無條件）。相反，應收款項指我們收取代價的無條件權利，即只需待時間推移代價即須到期支付。當客戶保留質保金以確保妥善履約時，則確認合約資產。合約資產根據附錄一

財務資料

所載會計師報告內的歷史財務資料附註4.10(b)所載政策就預期信貸損失進行評估。合約資產的預期信貸損失乃按相等於全期預期信貸損失的金額計量。合約資產的預期信貸損失乃使用基於我們過往信貸虧損經驗作出的撥備矩陣估算，並根據客戶特定因素及於報告日期對當前及預測一般經濟狀況的評估予以調整。先前確認為合約資產的任何金額於里程碑達成的時間點重新分類為貿易應收款項。倘代價（包括自客戶收到的墊款）超過目前已確認的收入，我們就差額確認一項合約負債。

合約負債為我們就已自客戶收取的代價（或到期的代價）而向客戶轉移服務的責任。

與同一合約相關的合約資產及合約負債按淨額基準入賬及呈列。

合約成本

倘符合下列所有標準，我們將履行合約產生的成本確認為資產：

- 有關成本與我們可明確識別的合約或預期合約有直接關係；
- 有關成本令我們將用於履行（或持續履行）日後履約義務的資源得以產生或有所增加；及
- 有關成本預期可收回。

確認的資產其後採用與向客戶轉移資產相關的商品或服務一致的系統性基準於損益攤銷。資產須進行減值審閱。

其他收入

利息收入按適用利率根據未償還本金以時間基準應計。

物業、廠房及設備

除在建工程以外的物業、廠房及設備按成本減累計折舊及任何累計減值虧損列賬。

物業、廠房及設備的成本包括其購入價及收購該等項目直接應佔的成本。

財務資料

其後成本僅會在有關項目的未來經濟利益很有可能流入本集團，且該項目成本能可靠計量的情況下，方計入資產賬面值或確認為個別資產（如適用）。被替換部分的賬面值會予以終止確認。所有維修及保養等其他成本在其產生的財政期間於損益中確認為開支。

物業、廠房及設備採用直線法於估計可使用年期計提折舊以撇銷其成本（經扣除估計剩餘價值）。可使用年期、剩餘價值及折舊方法於各報告期末檢討並於適當情況下作出調整。可使用年期載列如下：

租賃土地	租賃期
樓宇	20至30年
租賃物業裝修	租賃期或5至10年的較短者
汽車	4年
家具、固定裝置及辦公設備	3至10年
租賃自用的其他物業	租賃期

在建工程按成本減去任何減值虧損列賬。成本包括建造直接成本以及於建造及安裝期間資本化的借款成本。當資產投入擬定用途所需的準備工作大致完成時，有關成本不再資本化，而在建工程亦轉撥至適當物業、廠房及設備類別。在建工程有關的折舊不予撥備，直至在建工程已完成及已就緒，可作擬定用途為止。

於各報告期末均會檢討資產的剩餘價值及可使用年期，並在適當情況下作出調整。

倘資產的賬面值高於其估計可收回金額，則資產會即時撇減至其可收回金額。

出售物業、廠房及設備項目的收益或虧損，按出售所得款項淨額與其賬面值的差額釐定，並於出售時於損益內確認。

所得稅

期內所得稅包括即期稅項及遞延稅項。

即期稅項乃按已就毋須就所得稅課稅或不可扣減所得稅的項目作出調整的日常業務溢利或虧損，按各報告期末已頒佈或實質上已頒佈的稅率計算。應付或應收即期稅項金額為預期將支付或收取的稅項金額的最佳估計，其反映與所得稅有關的任何不確定性。

財務資料

遞延稅項乃因就財務報告而言資產與負債的賬面值與就稅務而言所使用的相應金額的暫時性差額而確認。所有應課稅暫時差額的遞延稅項負債均會予以確認。於可動用可扣稅暫時差額抵銷應課稅溢利時，方會確認遞延稅項資產。遞延稅項乃根據按預期方式變現資產或清償負債的賬面值所適用且於各報告期末已頒佈或實質上已頒佈的稅率計量，並反映與所得稅相關的任何不確定性。

就於附屬公司的投資產生的應課稅暫時差額確認遞延稅項負債，惟倘我們能夠控制暫時差額的撥回，且暫時差額可能不會於可見將來撥回則除外。

當有法律上可執行的權利將當期稅項資產與當期稅項負債相抵銷，以及當它們與同一稅務機關徵收的所得稅有關，並且我們打算按淨額結算當期稅項資產和負債時，遞延稅項資產和負債將被抵銷。

遞延稅項資產的賬面值於報告日期進行檢討，並於不再可能有足夠的應課稅溢利以收回全部或部分資產時調低。

所得稅在損益中確認，除非它們與在其他全面收益中確認的項目或直接在權益中確認的項目有關，在這種情況下，稅項也在其他全面收益中確認，或與直接在權益中確認的項目有關，在這種情況下，稅項也在權益中直接確認。

金融工具的公允價值計量

我們的非上市權益工具及非上市債務證券乃按獨立專業估值師作出的公允價值估值計量，而有關公允價值則使用估值技術根據重大不可觀察輸入數據釐定。在確定相關估值技術及其相關輸入數據時須作出判斷及估計。與該等因素有關的假設變動可能導致該等工具的公允價值作出重大調整。相關進一步披露載於附錄一會計師報告的歷史財務資料附註20及附註25。

金融及合約資產減值

以攤銷成本計量的金融資產及合約資產的預期信貸損失撥備的計量需要使用有關未來經濟狀況和信貸行為的重大假設（例如客戶違約的可能性及由此產生的損失）。在應用計量預期信貸損失的會計要求時，亦須作出多項重大判斷，包括釐定信用風險顯著增加的標準。有關計量預期信貸損失所使用的判斷及假設的詳情載於附錄一會計師

財務資料

報告的歷史財務資料附註4.10(b)及附註39(b)。該等估計及假設的變動可能導致待確認的預期信貸損失的時間及金額的重大變動。

貿易應收款項撥備／核銷政策

我們根據評估可變現淨值計提存貨撥備。成本乃以加權平均法釐定。可變現淨值乃日常業務過程中的估計售價減估計完工成本及銷售所需費用。倘事件或情況變動顯示可變現淨值低於存貨成本，則將就存貨計提撥備。

綜合損益表主要組成部分

下表載列2021年、2022年及2023年我們綜合損益表主要組成部分：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
收入	260,011	328,936	441,083
銷售成本	(170,099)	(221,382)	(316,431)
毛利	89,912	107,554	124,652
其他收入及其他收益淨額	16,903	11,019	10,704
銷售及分銷開支	(15,449)	(14,378)	(12,530)
研發成本	(16,875)	(26,345)	(24,250)
行政及其他開支	(20,490)	(32,025)	(27,518)
金融及合約資產減值			
虧損淨額	(418)	(1,068)	(9,915)
財務成本	(154)	(1)	(1,014)
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
除稅前利潤	53,429	44,756	37,775
所得稅開支	(7,463)	(3,472)	(2,714)
年內利潤	45,966	41,284	35,061
以下應佔年內利潤：			
本公司擁有人	46,011	41,249	34,751
非控股權益	(45)	35	310
	45,966	41,284	35,061

財務資料

收入

按服務類型劃分的收入

於往績記錄期間，我們的收入主要來自API市場，包括查詢、短信通知及充值服務，以及數據管理解決方案。下表載列我們於所示年度按服務類型劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	(人民幣千元，百分比除外)					
API市場						
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 ⁽¹⁾	12,370	4.8%	7,626	2.3%	6,170	1.4%
	194,720	74.9%	223,532	68.0%	342,069	77.6%
數據管理解決方案	65,291	25.1%	105,404	32.0%	99,014	22.4%
總計	260,011	100.0%	328,936	100.0%	441,083	100.0%

(1) 就充值而言，我們根據《國際財務報告準則》第15號按淨額基準確認收入。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」。

就API市場而言，我們的收入來自銷售查詢、短信通知及充值服務。在我們與客戶的合約中，我們按使用量及單價收費，或在固定合約期內收取銷售合約金額。於2021年、2022年及2023年，來自API市場的收入分別佔我們總收入的74.9%、68.0%及77.6%。

下表載列我們於所示年度按關鍵客戶及非關鍵客戶劃分以絕對金額及佔API市場總收入百分比列示的API市場收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	(人民幣千元，百分比除外)					
API市場的收入						
關鍵客戶 ⁽¹⁾	151,625	77.9%	182,966	81.9%	316,695	92.6%
非關鍵客戶 ⁽¹⁾	43,095	22.1%	40,566	18.1%	25,374	7.4%
總計	194,720	100.0%	223,532	100.0%	342,069	100.0%

(1) 為免生疑問，客戶乃根據我們的訂約方數量進行分類，而非根據合併基準計算，且並無考慮彼等任何各方是否有互相控制或共同控制的關係。

財務資料

我們來自關鍵客戶的API市場收入由2021年的人民幣151.6百萬元增加20.7%至2022年的人民幣183.0百萬元，並於2023年進一步增加73.1%至人民幣316.7百萬元。上述增長主要由於現有及新關鍵客戶的採購量增加，主要是因隨著我們持續提高服務質量並深化與關鍵客戶的合作，客戶對我們服務的信任及依賴增加。

我們來自非關鍵客戶的API市場收入由2021年的人民幣43.1百萬元減少5.9%至2022年的人民幣40.6百萬元，並於2023年進一步減少37.5%至人民幣25.4百萬元。上述減少主要由於我們戰略性專注於吸引及深化與關鍵客戶的合作關係，從而非關鍵客戶數量減少。

就數據管理解決方案而言，我們的收入來自向政府及企業機構銷售解決方案。我們在向客戶收費時，一般就產品及平台開發根據與客戶協定的付款條款計費。平台建設費通常就部署數據管理平台收取。在若干情況下，我們亦可能就根據特定客戶要求提供的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而客戶接受時確認。於2021年、2022年及2023年，來自數據管理解決方案的收入分別佔我們總收入的25.1%、32.0%及22.4%。

下表載列我們於所示年度按客戶類型劃分以絕對金額及佔數據管理解決方案總收入百分比列示的數據管理解決方案收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	(人民幣千元，百分比除外)					
數據管理解決方案的收入						
政府客戶 ⁽¹⁾	1,087	1.7%	25,344	24.0%	7,858	7.9%
國有企業客戶 ⁽²⁾	23,466	35.9%	40,474	38.4%	81,671	82.5%
其他客戶 ⁽³⁾	40,738	62.4%	39,586	37.6%	9,485	9.6%
總計	65,291	100.0%	105,404	100.0%	99,014	100.0%

(1) 政府客戶包括中國中央及地方政府以及政府部門。

(2) 根據本公司於2023年9月至10月進行的公開搜尋，國有企業客戶包括最大股東由中國中央及地方政府直接或間接擁有至少51%股權的客戶。

(3) 其他客戶包括私營公司、上市公司、外資公司、公共機構或並非為國有企業或地方政府的其他類型實體。

財務資料

* 我們根據上述定義運用合理判斷產生明細。然而，考慮到公開搜尋的限制、若干客戶股權架構的複雜性，且我們未能確定所有客戶及其股東的股權架構，故有關明細未必為準確。

我們來自政府客戶的數據管理解決方案收入由2021年的人民幣1.1百萬元大幅增加至2022年的人民幣25.3百萬元，主要是由於2022年一個大型項目的收入貢獻。我們來自政府客戶的數據管理解決方案收入減少69.0%至2023年的人民幣7.9百萬元，主要是由於我們的項目平均收入減少，原因是(i)我們於2023年並無特別大型的項目，及(ii)我們已交付和獲驗收的項目大多具有標準化程度較高的組成部分，而該等項目產生的收入通常較低。

我們來自國有企業客戶的數據管理解決方案收入由2021年的人民幣23.5百萬元增加72.5%至2022年的人民幣40.5百萬元，並於2023年進一步大幅增加至人民幣81.7百萬元。上述增加主要是由於往績記錄期間向國有企業客戶交付及接受的項目數量及每個項目的收入整體增加，而有關增加主要是由於我們持續提升服務質量及聲譽，吸引新的國有企業客戶並加強我們與現有國有企業客戶的業務關係。

我們來自其他客戶的數據管理解決方案收入於2021年及2022年維持相對穩定，分別為人民幣40.7百萬元及人民幣39.6百萬元，並於2023年減少76.0%至人民幣9.5百萬元，主要是由於我們的項目平均收入減少，主要歸因於：(i)我們的綜合系統項目數目由2022年的五個減少至2023年的零，原因為綜合系統項目通常產生較高的收入，但毛利率較低；及(ii)我們具有標準化程度較高的組成部分的項目比例增加，原因為有關項目通常產生較低的收入。

按結算方式劃分的收入

我們來自API市場的收入透過預付款和後付款兩種方式結算。預付款結算收入是指在提供服務之前客戶向我們付款的所得銷售收入（即預付款客戶的銷售）。後付款結算收入是指在提供服務後客戶向我們付款（即後付款客戶的銷售）的所得銷售收入。

財務資料

下表載列於所示年度按結算方式劃分以絕對金額及佔所示服務類型產生的總收入百分比列示的API市場收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	(人民幣千元，百分比除外)					
後付款						
查詢	109,494	88.0%	133,207	91.7%	263,040	96.9%
短信通知	47,313	81.7%	54,353	77.0%	54,974	85.2%
充值	6,172	49.9%	5,472	71.8%	5,055	81.9%
後付款總計	162,979	83.7%	193,032	86.4%	323,069	94.4%
預付款						
查詢	14,973	12.0%	12,072	8.3%	8,316	3.1%
短信通知	10,570	18.3%	16,274	23.0%	9,569	14.8%
充值	6,198	50.1%	2,154	28.2%	1,115	18.1%
預付款總計	31,741	16.3%	30,500	13.6%	19,000	5.6%
總計	194,720	100.0%	223,532	100.0%	342,069	100.0%

以後付款結算的API市場收入由2021年的人民幣163.0百萬元增加18.6%至2022年的人民幣193.0百萬元，並於2023年進一步增加67.4%至人民幣323.1百萬元。上述增加主要由於通常為以後付款結算的大型客戶數量增加所致。

我們以預付款結算的API市場收入從2021年的人民幣31.7百萬元減少3.9%至2022年的人民幣30.5百萬元，並於2023年進一步減少37.7%至人民幣19.0百萬元。上述減少主要由於通常以預付款結算的小型客戶數量減少所致。

銷售成本

下表載列於所示年度我們按性質分類的銷售成本明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
勞務成本	7,805	11,674	16,250
採購成本－API市場	130,309	148,964	241,696
採購成本－數據管理解決方案	30,222	59,046	56,887
其他 ⁽¹⁾	1,763	1,698	1,598
總計	170,099	221,382	316,431

(1) 其他主要包括雲端服務器、租賃及差旅成本。

財務資料

我們的銷售成本主要包括以下各項：(i) 勞務成本，主要包括我們僱用僱員所產生的成本；及(ii) 採購成本，主要包括：(a) 為API市場採購數據服務的成本；及(b) 採購軟件及硬件（如數據管理解決方案的專門軟件和服務器）的成本。

下表載列我們於往績記錄期間按服務類型劃分的銷售成本：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	(人民幣千元，百分比除外)					
API市場						
查詢	80,863	47.5%	91,332	41.3%	187,030	59.1%
短信通知.....	51,175	30.1%	59,752	27.0%	57,104	18.1%
充值	1,904	1.1%	965	0.4%	1,037	0.3%
	133,942	78.7%	152,049	68.7%	245,171	77.5%
數據管理解決方案	36,157	21.3%	69,333	31.3%	71,260	22.5%
總計	170,099	100.0%	221,382	100.0%	316,431	100.0%

毛利及毛利率

下表載列於往績記錄期間我們的毛利及整體毛利率：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
收入	260,011	328,936	441,083
銷售成本.....	(170,099)	(221,382)	(316,431)
毛利	89,912	107,554	124,652
毛利率	34.6%	32.7%	28.3%

財務資料

下表載列我們於往績記錄期間按服務類型劃分的毛利：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
API市場			
查詢	43,604	53,947	84,326
短信通知	6,708	10,875	7,439
充值	10,466	6,661	5,133
	60,778	71,483	96,898
數據管理解決方案	29,134	36,071	27,754
總計	89,912	107,554	124,652

下表載列我們於往績記錄期間按服務類型劃分的毛利率：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
API市場	31.2%	32.0%	28.3%
查詢	35.0%	37.1%	31.1%
短信通知	11.6%	15.4%	11.5%
充值	84.6%	87.3%	83.2%
數據管理解決方案	44.6%	34.2%	28.0%

下表載列於所示年度按主要客戶及非主要客戶劃分的API市場毛利的明細（按絕對金額和佔API市場總毛利的百分比計算）：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	(人民幣千元，百分比除外)					
毛利						
主要客戶	35,779	58.9%	52,058	72.8%	84,586	87.3%
非主要客戶	24,999	41.1%	19,425	27.2%	12,312	12.7%
總計	60,778	100.0%	71,483	100.0%	96,898	100.0%

我們API市場主要客戶的毛利由2021年的人民幣35.8百萬元增加45.5%至2022年的人民幣52.1百萬元，並於2023年進一步增加62.5%至人民幣84.6百萬元。上述增長主要是由於我們來自API市場主要客戶的收入增長超過相應銷售成本的增長，主要是因

財務資料

為：(i)我們的API市場主要客戶數量增加，主要由於我們的策略專注於吸引和留住大型API市場客戶；及(ii)隨著採購量的增加，我們能夠透過磋商獲得更優惠的價格並從提供商獲得更多折扣。

我們API市場非主要客戶的毛利由2021年的人民幣25.0百萬元減少22.3%至2022年的人民幣19.4百萬元，並於2023年進一步減少36.6%至人民幣12.3百萬元。上述減少主要由於我們來自API市場非主要客戶的收入下降幅度超過相應銷售成本的下降幅度，主要是因為我們因應市場競爭加劇而降低了向某些非主要客戶提供的價格。

下表載列所示年度我們按主要客戶及非主要客戶劃分的API市場毛利率：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
毛利率			
主要客戶.....	23.6%	28.5%	26.7%
非主要客戶.....	58.0%	47.9%	48.5%

我們API市場主要客戶的毛利率由2021年的23.6%增加至2022年的28.5%，主要由於我們採購量增加而獲得供應商的額外折扣，因而使成本有效控制。2023年，我們來自API市場主要客戶的毛利率保持相對穩定為26.7%。我們來自API市場主要客戶的毛利率低於來自非API市場非主要客戶的毛利率，主要是由於主要客戶的採購量較高，故我們向主要客戶提供額外折扣。

我們來自API市場非主要客戶的毛利率由2021年的58.0%減少至2022年的47.9%，主要是由於我們為因應加劇的市場競爭而降低了向若干客戶提供的價格。2023年，我們來自API市場非主要客戶的毛利率保持相對穩定為48.5%。

我們的數據管理解決方案的毛利率可能因項目的不同而出現較大差異，這視乎於各項目的性質。對於具有更多定製化組件或我們未曾預料的解決方案類型的解決方案，我們通常將承擔更高的研發成本、勞務成本及其他成本，因為我們必須迎合客戶的特定需求或從頭開發某些組件。主要由於市場競爭，我們未能經常將該等成本完全轉嫁給客戶。因此，我們此類解決方案的毛利率通常較低。對於標準化程度較高的組

財務資料

件的解決方案，我們通常可以使用先前的組件作為模板，從而顯著降低我們相關項目的成本。因此，我們此類解決方案的毛利率普遍較高。因此，我們的數據管理解決方案的毛利率可能會在不同時期出現大幅波動，這取決於我們在特定期間處理的項目的性質。

在提供報價或提出投標建議之前，我們會評估各數據管理解決方案項目的預期成本。然而，對於具有戰略意義或合同金額較高的項目，在考慮競爭對手的定價、客戶的預算以及項目是否可能會在未來帶來更多的商業機會後，我們可能接受較低的毛利率。例如，我們為某些政府客戶完成了毛利率低的項目，以期透過該等項目促進長期業務關係。

下表載列於所示年度按客戶類型劃分的數據管理解決方案毛利的明細（按絕對金額和佔數據管理解決方案毛利的百分比計算）：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	（人民幣千元，百分比除外）					
毛利						
政府客戶.....	108	0.4%	5,650	15.7%	2,516	9.1%
國有企業客戶.....	9,205	31.6%	17,636	48.9%	19,918	71.8%
其他客戶.....	19,821	68.0%	12,785	35.4%	5,320	19.1%

我們來自政府客戶的數據管理解決方案的毛利由2021年的人民幣0.1百萬元大幅增加至2022年的人民幣5.7百萬元，主要由於一個大型項目帶來可觀的毛利貢獻。2023年，我們來自政府客戶的數據管理解決方案的毛利減少55.5%至人民幣2.5百萬元，主要因為我們於2023年並無特別大型項目，而該等項目的毛利往往較高，導致每個項目的平均毛利下降。

我們來自國有企業客戶的數據管理解決方案的毛利由2021年的人民幣9.2百萬元增加91.6%至2022年的人民幣17.6百萬元，並於2023年進一步增加12.9%至人民幣19.9百萬元。上述增長主要由於我們來自國有企業客戶的收入成長超過相應的銷售成本增長，主要是因為(i)隨著我們業務的擴展，我們的項目數量增加，從而導致收入增加；及(ii)我們有效控制相應的銷售成本。

我們來自其他客戶的數據管理解決方案的毛利由2021年的人民幣19.8百萬元減少35.5%至2022年的人民幣12.8百萬元，主要是因為兩個銷售成本相對較高的項目貢獻相對較高的收入比例。我們來自其他客戶的數據管理解決方案的毛利於2023年進一步減

財務資料

少58.4%至人民幣5.3百萬元，主要是由於我們來自其他客戶的收入下降幅度超過相應銷售成本的減少幅度，這主要是由於我們交付及驗收的項目平均收入下降所致。

下表載列所示年度按客戶類型劃分的數據管理解決方案毛利率明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
毛利率			
政府客戶.....	9.9%	22.3%	32.0%
國有企業客戶.....	39.2%	43.6%	24.4%
其他客戶.....	48.7%	32.3%	56.1%

我們來自政府客戶的數據管理解決方案的毛利率由2021年的9.9%顯著增加至2022年的22.3%，主要是由於我們年內的大部分毛利來自一個毛利率約為22.2%的大型項目。2023年，我們來自政府客戶的數據管理解決方案的毛利率進一步增加至32.0%，主要是由於具有標準化程度較高的組成部分的項目貢獻更高的收入組成。由於該等項目標準化程度較高而銷售成本通常相對較低，故該等項目通常產生較高的毛利率。

我們來自國有企業客戶的數據管理解決方案的毛利率由2021年的39.2%增加至2022年的43.6%，主要是因為標準化組件項目在2022年貢獻了較高比例的收入。我們來自國有企業客戶的數據管理解決方案的毛利率於2023年下降至24.4%，主要是因為定制化程度較高的項目貢獻較高比例的收入，而有關項目通常涉及相對較大的數據服務採購，因此銷售成本相對較高。

我們來自其他客戶的數據管理解決方案的毛利率由2021年的48.7%下降至2022年的32.3%，主要因為集成系統項目貢獻較高的收入比例。我們來自其他客戶的數據管理解決方案的毛利率於2023年增加至56.1%，主要是由於我們已交付和獲驗收的項目中，具有標準化程度較高的組成部分的項目比例較高。

其他收入及其他收益淨額

我們的其他收入及其他收益淨額主要包括以公允價值計量且其變動計入損益的金融資產的公允價值收益或虧損、政府補助及銀行利息收入。按公允價值計量且變動計入損益的金融資產公允價值收益或虧損包括以人民幣計值的結構性存款及非上市債務

財務資料

證券的公允價值收益或虧損。我們收到的政府補助主要來自我們總部所在地的當地政府，其目的主要是支持我們在日常業務過程中進行的研發活動、創新、IP開發、人才招聘及其他方面的運營。我們的銀行利息收入主要包括活期及定期存款的利息收入。

下表載列於所示年度我們其他收入及其他收益淨額部分：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
按公允價值計量且變動計入損益的金融資產			
公允價值收益／(虧損)	7,316	3,384	(460)
政府補助	7,419	5,557	8,437
銀行利息收入	1,922	1,356	2,469
股息收入	15	234	—
出售／撤銷物業、廠房及設備的(虧損)／收益	(51)	10	(8)
其他	282	478	266
總計	16,903	11,019	10,704

銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支主要包括勞務成本、業務發展開支及推廣開支。勞務成本主要包括我們銷售及分銷人員的薪金。推廣開支主要包括我們就品牌推廣活動產生的開支，例如電子競技贊助及線上和線下廣告。業務發展開支主要包括我們的銷售及分銷人員維護及發展客戶關係所產生的開支。

下表載列於所示年度我們銷售及分銷開支的主要組成部分明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
勞務成本	9,364	10,170	9,071
業務發展開支	1,310	1,004	882
推廣開支	2,728	1,369	482
折舊及攤銷	348	586	417
差旅開支	320	260	379
租賃開支	157	116	39
服務開支	1,029	511	843
其他 ⁽¹⁾	193	362	417
總計	15,449	14,378	12,530

(1) 其他主要包括電信費及水電費等雜項開支。

財務資料

研發成本

我們的研發成本主要包括勞務成本、外包研發開支及雲端服務器成本。勞務成本主要包括我們研發人員的薪金。外包研發開支主要包括就我們的數據管理解決方案將若干研發工作外包予外部服務提供商所產生的開支。雲端服務器成本主要包括為用於日常運作而採購的雲端服務器成本。

下表載列於所示年度我們研發成本的主要組成部分明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
勞務成本.....	13,418	18,384	16,128
外包研發開支.....	971	4,340	4,938
折舊及攤銷.....	345	667	1,038
雲端服務器成本.....	1,490	1,575	863
辦公開支.....	358	697	485
其他 ⁽¹⁾	293	682	798
總計	16,875	26,345	24,250

(1) 其他主要包括電信費、專利費及水電費等雜項開支。

我們認為研發是我們能夠改善服務及解決方案並保持競爭優勢的關鍵。我們的外包研發工作主要涉及數據管理平台及操作系統的開發。於往績記錄期間，我們將研發工作外包予五家本地公司，該等公司均為獨立第三方。該五家服務提供商中：

- 一家位於江蘇省無錫市註冊成立的數據服務公司，主要專注於開發國家工業互聯網平台及提供工業數據智能系統相關服務；
- 一家位於江蘇省蘇州市註冊成立的數據技術公司，主要專注於提供一般數據技術服務，包括技術服務、技術開發、技術諮詢、互聯網數據服務、大數據服務、數據處理及儲存支援服務等；

財務資料

- 一家位於江蘇省蘇州市註冊成立的信息技術公司，主要專注於提供與智慧城市及智慧交通發展相關的智慧城市服務，包括政務信息化、數據庫建設、平台軟件開發、時空數據建模及挖掘、大數據處理及分析等專業諮詢；
- 一家位於江蘇省無錫市註冊成立的數據技術公司，主要專注於提供與技術研發、技術諮詢、技術服務、計算機軟硬件、數據處理及儲存技術、信息系統整合集成、數字多媒體工程等相關服務；及
- 一家位於江蘇省蘇州市註冊成立的信息技術公司，主要專注於地理資訊系統開發及提供與地理資訊系統相關的資訊服務。

董事確認，除研發外包安排外，本公司與五家服務提供商中的任何一家、其各自的主要股東、董事或高級管理層或其各自的任何聯繫人於現在或過去均無其他關係。我們決定是否外包乃主要根據成本效益。如研發工作的外包成本低於進行內部工程的成本，我們一般會將研發工作外包予外部服務提供商。於往績記錄期間，我們的外包研發開支波動主要由於我們在特定年度進行的數據管理解決方案項目涉及的研究工作性質不同。如通過外包完成研究工作的比例提高相較內部研發可帶來更大成本效益，我們會產生更高的外包研發開支。

行政及其他開支

我們的行政及其他開支主要包括勞務成本、折舊及攤銷及專業費用。勞務成本主要包括行政人員的薪金。專業費用包括：(i)在日常業務過程中向專業人士(包括法律顧問、審計師及其他專業人士)支付的專業費用，於2021年、2022年及2023年合共分別為人民幣1.1百萬元、人民幣0.9百萬元及人民幣1.5百萬元；及(ii)向參與我們先前籌備上市的專業人士支付的非經常性專業費用，於2021年、2022年及2023年合共分別為人民幣5.2百萬元、人民幣8.4百萬元及人民幣95,000元。折舊及攤銷主要包括總部大樓及其他物業的折舊及攤銷。

財務資料

下表載列於所示年度我們行政及其他開支的主要組成部分明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
勞務成本.....	8,368	8,996	8,747
折舊及攤銷.....	2,953	9,305	10,029
專業費用.....	6,349	9,302	1,591
捐款.....	106	199	–
辦公開支.....	466	932	1,096
差旅開支.....	515	177	878
款待開支 ⁽¹⁾	263	1,746	2,599
銀行手續費.....	249	56	69
以權益結算並以股份為基礎的付款.....	400	435	442
其他 ⁽²⁾	821	877	2,067
總計	20,490	32,025	27,518

(1) 款待開支主要包括與潛在及現有客戶及專業人士發展業務而提供的餐飲，以及購買行政耗用品及商業酬酢中作為部分贈品的禮品。

(2) 其他開支主要包括電信費、車輛使用費、水電費及物業管理費等雜項開支。

金融及合約資產減值虧損淨額

我們的金融及合約資產減值虧損包括貿易應收款項、合約資產、存款及其他應收款項的減值。下表載列所示年度我們金融及合約資產減值虧損的主要組成部分明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
貿易應收款項.....	437	1,775	10,032
合約資產.....	6	20	(19)
存款及其他應收款項.....	(25)	(727)	(98)
總計	418	1,068	9,915

財務資料

財務成本

我們的財務成本主要包括租賃負債、銀行借款及回購負債的利息。於往績記錄期間，我們的銀行借款主要包括一筆於2021年提取及償還的貸款人民幣20.0百萬元。下表載列我們於所示年度的財務成本明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
租賃負債的利息	9	1	1
銀行借款的利息	145	-	-
回購負債的利息	-	-	1,013
總計	154	1	1,014

所得稅

我們以各主體為基礎就我們註冊及經營的司法權區產生或源自該處的應課稅利潤繳納所得稅。根據中國所得稅規則及法規，中國所得稅撥備乃根據往績記錄期間的法定稅率25%計算，惟(i)根據中國稅務法規註冊為高新技術企業，於2021年、2022年及2023年享有15%的優惠稅率的本公司；(ii)於2021年、2022年及2023年，根據中國稅務法規註冊為高新技術企業，享有15%的優惠稅率的蘇州天聚人合科技有限公司；及(iii)於2021年、2022年及2023年，根據適用中國稅務法規為合資格小微企業，分別享有2.5%、2.5%及5%的優惠稅率的蘇州天聚星合科技有限公司及蘇州眾匯聚合信息科技有限公司除外。

下表載列於往績記錄期間與我們的所得稅有關的資料：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
本年度－中國企業所得稅	7,116	3,704	4,363
遞延稅項	347	(232)	(1,649)
總計	7,463	3,472	2,714

財務資料

經營業績

以下討論與分析對比我們於2021年、2022年及2023年的經營業績主要組成部分。

2023年與2022年的對比

收入

我們的收入由2022年的人民幣328.9百萬元增加34.1%至2023年的人民幣441.1百萬元，乃由於我們來自API市場的收入增加。

我們來自API市場的收入由2022年的人民幣223.5百萬元增加53.0%至2023年的人民幣342.1百萬元，原因為來自查詢服務的收入增加：

- (a) 我們的查詢服務收入由2022年的人民幣145.3百萬元增加86.8%至2023年的人民幣271.4百萬元，主要是由於：(i)我們的查詢服務請求由2022年的920.5百萬次增加至2023年的1,568.2百萬次；及(ii)每項請求的平均價格由2022年的人民幣0.16元略微上升至2023年的人民幣0.17元。請求次數大幅增加，主要是由於：(i)隨著我們持續擴大業務及提升服務，我們獲取需求量大大的新大客戶，且我們若干現有大客戶的需求上升；及(ii)對查詢服務的需求增加，此乃由於中國對實名制註冊的要求越來越普遍，導致對API身份驗證服務的需求增加。
- (b) 我們的短信通知服務收入由2022年的人民幣70.6百萬元減少8.6%至2023年的人民幣64.5百萬元，主要因為我們的短信通知服務請求由2022年的2,130.7百萬次減少至2023年的2,097.5百萬次，主要歸因於(i)我們減少了與若干結算應收款項速度緩慢的客戶的合作；及(ii)由於監管變動，客戶對金融及營銷相關短信通知的需求減少。2022年及2023年，每項請求的平均價格保持相對穩定，為約人民幣0.03元。
- (c) 我們的充值服務收入由2022年的人民幣7.6百萬元減少19.1%至2023年的人民幣6.2百萬元，主要是由於我們的充值服務訂單由2022年的15.5百萬份減少至2023年的9.0百萬份，乃由於我們戰略性地縮減該服務的規模。自2021年起，我們一直戰略性地縮減我們的充值服務，主要是因為：(i)儘管我們作為該服務的代理人而充值服務毛利率高，且因而按淨額基準確認相關費用，及我們以勞務成本及設備以及服務器成本形式所確認銷售成本甚少，然而我們向充值服務提供商及電信運營商支付每人民幣100.0元充值約人民幣99.0元。終端用戶並無支付高於充值額的金額。我們認為盈利能力較

財務資料

低，因為就每項向充值服務提供商及電信運營商支付的人民幣99.0元，我們僅可賺取約人民幣1.0元的利潤；(ii)我們預計未來市場競爭將持續加劇，從而導致充值服務業務長期的不利影響；及(iii)充值服務需要向供應商預付大筆款項，從而對我們的現金流量及流動性產生負面影響。鑒於上述原因，我們決定將資源及精力從充值服務轉移到發展其他業務線，即查詢服務、短信通知服務及數據管理解決方案，我們相信該等業務具有更高的長期增長潛力。

我們的數據管理解決方案收入由2022年的人民幣105.4百萬元減少6.1%至2023年的人民幣99.0百萬元，主要是由於各項目的平均收入有所下降，因為我們的項目中具有標準化程度較高的組件的項目的比例增加，而這些項目通常比具有更多定制化組件的項目產生的收入較低。尤其是，我們的大量項目為「數字戰警」解決方案，相對而言，幾乎不需要定製，且每個項目產生的收入相對較少。2023年，我們的62個數據管理解決方案項目已經向客戶交付，並獲客戶驗收，而2022年為22個項目。

銷售成本

我們的銷售成本由2022年的人民幣221.4百萬元增加42.9%至2023年的人民幣316.4百萬元，主要由於API市場的採購成本(主要包括數據服務成本)由2022年的人民幣149.0百萬元增加至2023年的人民幣241.7百萬元，此乃由於我們增加採購以滿足不斷擴大的查詢服務的需求。

毛利及毛利率

我們的毛利由2022年的人民幣107.6百萬元增加15.9%至2023年的人民幣124.7百萬元。我們的毛利率由2022年的32.7%下降至2023年的28.3%。

API市場的毛利率由2022年的32.0%下降至2023年的28.3%，主要是由於下列原因：

- (a) 我們的查詢服務毛利率由2022年的37.1%下降至2023年的31.1%，主要是因為：(i)我們向若干新的大客戶提供較低的價格，以維持競爭力；及(ii)我們有若干毛利率較高的大客戶流失，轉投提供較我們更優惠價格的競爭對手。
- (b) 我們的短信通知服務毛利率由2022年的15.4%下降至2023年的11.5%，乃主要因為：(i)我們的供應商為應對新政策對其施加更嚴格監管要求因而提高價格，且由於我們希望保持競爭力，因此我們無法通過價格上漲將增加的

財務資料

成本完全轉嫁予客戶，故我們的短信通知服務銷售成本增長超過相應收入增長；及(ii)我們與若干有較高毛利率的客戶減少合作因其應收賬款回收過慢。

- (c) 我們的充值服務毛利率由2022年的87.3%下降至2023年的83.2%，主要因為：(i)我們戰略性地縮減充值業務規模，令我們的收入有所下降；及(ii)我們從事充值服務的人員數量保持相對穩定，故相應勞務成本維持相對穩定，而我們的充值服務收入因我們戰略性地縮減該業務分部而減少。

我們數據管理解決方案的毛利率由2022年的34.2%下降至2023年的28.0%，主要是因為我們的數據管理解決方案收入下降，而相應的銷售成本增加，主要是由於我們因應項目數量由2022年的22個大幅增加至2023年的62個，故分配更多人員至數據管理解決方案業務，導致有關勞務成本增加。

其他收入及其他收益淨額

我們的其他收入及其他收益淨額保持相對穩定，於2022年及2023年分別為人民幣11.0百萬元及人民幣10.7百萬元。

銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支由2022年的人民幣14.4百萬元減少12.9%至2023年的人民幣12.5百萬元，主要由於：(i)我們的勞務成本由2022年的人民幣10.2百萬元減少至2023年的人民幣9.1百萬元，主要是由於我們的營銷人員轉移；及(ii)我們的推廣開支由2022年的人民幣1.4百萬元減少至2023年的人民幣0.5百萬元，主要是由於我們減少了效率相對較低的線上及線下廣告活動。

研發成本

我們的研發成本由2022年的人民幣26.3百萬元減少8.0%至2023年的人民幣24.3百萬元，主要是由於勞務成本由2022年的人民幣18.4百萬元減少12.3%至2023年的人民幣16.1百萬元。前述勞務成本減少乃主要是因為我們於2023年有較大數量的數據管理項目，致使部分研發人員被分配至數據管理解決方案項目的工作。勞務成本減少部分被外包研發開支由2022年的人民幣4.3百萬元增加至2023年的人民幣4.9百萬元所抵銷，此乃由於我們於2023年開發的若干數據管理解決方案涉及通過外包完成更具成本效益的研發工作。

財務資料

行政及其他開支

我們的行政及其他開支由2022年的人民幣32.0百萬元減少14.1%至2023年的人民幣27.5百萬元，主要由於我們結束先前上市籌備，令專業費用由2022年的人民幣9.3百萬元減少82.9%至2023年的人民幣1.6百萬元，其中包括非經常性專業費用由2022年的人民幣8.4百萬元大幅減少至2023年的人民幣0.1百萬元。扣除專業費用後，我們的行政及其他開支由2022年的人民幣22.7百萬元增加14.1%至2023年的人民幣25.9百萬元，主要由於(i)我們的款待開支由2022年的人民幣1.7百萬元增加至2023年的人民幣2.6百萬元，主要是因為我們接待現有及潛在客戶的業務開發活動增加；及(ii)折舊及攤銷開支由2022年的人民幣9.3百萬元增加至2023年的人民幣10.0百萬元，主要由於總部大樓的折舊所致。

金融及合約資產減值虧損淨額

我們的金融及合約資產減值虧損由2022年的人民幣1.1百萬元大幅增加至2023年的人民幣9.9百萬元，主要由於貿易應收款項減值虧損由2022年的人民幣1.8百萬元大幅增加至2023年的人民幣10.0百萬元，主要歸因於(i)若干大客戶應收款項結算緩慢，令已開票的應收款項撥備增加；及(ii)我們的貿易應收款項因我們獲得額外的後付費API市場大客戶而增加。

財務成本

我們的財務成本由2022年的人民幣1,000元大幅增至2023年的人民幣1.0百萬元，此乃由於我們與中新創投簽訂的股份轉讓協議項下股份回購義務產生的回購負債產生的利息開支人民幣1.0百萬元。詳情請參閱「— 流動資產及負債 — 回購負債」及「— 債務」。

所得稅開支

我們的所得稅開支由2022年的人民幣3.5百萬元減少至2023年的人民幣2.7百萬元，主要是由於本年度淨利潤減少。

淨利潤及淨利潤率

我們的淨利潤由2022年的人民幣41.3百萬元減少15.1%至2023年的人民幣35.1百萬元，而我們的淨利潤率則由2022年的12.6%下降至2023年的7.9%，主要是由於我們的毛利率下降及我們的總開支增加，主要歸因於我們的非經常性[編纂]開支及金融及合約資產減值虧損淨額增加。

財務資料

2022年與2021年的對比

收入

我們的收入由2021年的人民幣260.0百萬元增加26.5%至2022年的人民幣328.9百萬元，乃由於我們的兩條業務線均持續增長。

我們來自API市場的收入由2021年的人民幣194.7百萬元增加14.8%至2022年的人民幣223.5百萬元，乃由於查詢及短信通知服務收入增加，惟部分被充值服務收入減少所抵銷，尤其是：

- (a) 我們的查詢服務收入由2021年的人民幣124.5百萬元增加16.7%至2022年的人民幣145.3百萬元，乃由於我們的查詢服務請求由2021年的910.8百萬次增至2022年的920.5百萬次，主要是由於隨著我們持續建立客戶信任，客戶對查詢服務的需求增加，而我們的客戶也加購我們的服務，以及每次請求的平均價格由2021年的人民幣0.14元增加至2022年的人民幣0.16元。
- (b) 我們的短信通知服務收入由2021年的人民幣57.9百萬元增加22.0%至2022年的人民幣70.6百萬元，乃由於我們的短信通知服務請求由2021年的2,037.9百萬次增加至2022年的2,130.7百萬次，主要是由於我們的大客戶擴展業務令客戶需求增加，以及於2021年及2022年每項請求的平均價格保持相對穩定在約人民幣0.03元。
- (c) 我們的充值服務收入由2021年的人民幣12.4百萬元減少38.4%至2022年的人民幣7.6百萬元，主要由於我們的充值服務訂單由2021年的35.0百萬份減少至2022年的15.5百萬份，乃由於我們自2021年起戰略性地縮減充值服務的規模。

我們的數據管理解決方案收入由2021年的人民幣65.3百萬元增加61.4%至2022年的人民幣105.4百萬元，主要是由於：(i)我們已經交付並獲客戶驗收的項目數量由2021年的20個增加至2022年的22個；及(ii)來自各項目的平均收入由2021年的人民幣3.3百萬元增加45.5%至2022年的人民幣4.8百萬元。隨著我們不斷提升品牌知名度及豐富我們的解決方案，我們吸引更多大規模客戶，包括政府機構及國有企業，有關項目更為複雜，且費用水平要求更高。

銷售成本

我們的銷售成本由2021年的人民幣170.1百萬元增加30.1%至2022年的人民幣221.4百萬元，主要由於：(i)由於我們的業務增長，我們兩條業務線的總採購成本由2021年的人民幣160.5百萬元增加至2022年的人民幣208.0百萬元；及(ii)勞務成本由

財務資料

2021年的人民幣7.8百萬元增加至2022年的人民幣11.7百萬元，原因為我們增加業務人員。我們的API市場採購成本由2021年的人民幣130.3百萬元增加14.3%至2022年的人民幣149.0百萬元，原因為我們繼續擴大API市場業務並購買額外的數據服務以滿足客戶增加的服務請求量。隨著我們的數據管理解決方案業務持續快速擴張，導致我們採購更多軟件及硬件，我們的數據管理解決方案採購成本由2021年的人民幣30.2百萬元增加95.4%至2022年的人民幣59.0百萬元。

毛利及毛利率

我們的毛利由2021年的人民幣89.9百萬元增加19.6%至2022年的人民幣107.6百萬元。我們的毛利率由2021年的34.6%小幅降至2022年的32.7%，主要由於數據管理解決方案的毛利率下降。

於2021年及2022年，我們API市場的毛利率維持相對穩定，分別為31.2%及32.0%。下文為按服務類型劃分的API市場毛利率分析：

- (a) 於2021年及2022年，我們查詢服務的毛利率分別為35.0%及37.1%，維持相對穩定。
- (b) 我們短信通知服務的毛利率由2021年的11.6%增加至2022年的15.4%，主要是由於毛利率較高的某些類型短信通知服務貢獻較高比例的收入，主要因為我們對此類短信通知服務有需求的客戶數量增加所致。
- (c) 我們充值服務的毛利率由2021年的84.6%增加至2022年的87.3%，主要是由於充值服務的銷售成本減少超過充值服務產生的收入減少。

我們數據管理解決方案的毛利率由2021年的44.6%下降至2022年的34.2%，主要由於我們的數據管理解決方案銷售成本增長超過相應收入增長，這主要因為綜合系統項目的收入貢獻比例較高，而其通常涉及較高採購成本。

其他收入及其他收益淨額

我們的其他收入及其他收益淨額由2021年的人民幣16.9百萬元減少34.8%至2022年的人民幣11.0百萬元，主要由於：(i)按公允價值計量且變動計入損益的金融資產的公允價值收益由2021年的人民幣7.3百萬元減少53.7%至2022年的人民幣3.4百萬元，乃由於我們出售若干金融資產，作為投資決策的一部分；(ii)銀行利息收入由2021年的

財務資料

人民幣1.9百萬元減少29.4%至2022年的人民幣1.4百萬元，主要由於市場利率下降；及(iii)政府補助由2021年的人民幣7.4百萬元減少25.1%至2022年的人民幣5.6百萬元。

銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支由2021年的人民幣15.4百萬元減少6.9%至2022年的人民幣14.4百萬元，主要由於：(i)我們的推廣開支由2021年的人民幣2.7百萬元減少至2022年的人民幣1.4百萬元，原因為我們從電梯廣告轉向其他更經濟有效的推廣方式；及(ii)我們的服務開支由2021年的人民幣1.0百萬元減少至2022年的人民幣0.5百萬元，主要由於我們減少使用投標和業務發展代理。該等減少部分被勞務成本由2021年的人民幣9.4百萬元增加至2022年的人民幣10.2百萬元所抵銷，此乃由於我們提高銷售及分銷人員的平均薪金以於招聘市場保持競爭力。

研發成本

我們的研發成本由2021年的人民幣16.9百萬元增加56.1%至2022年的人民幣26.3百萬元，主要由於：(i)我們的勞務成本由2021年的人民幣13.4百萬元增加至2022年的人民幣18.4百萬元；及(ii)我們的外包研發開支由2021年的人民幣1.0百萬元增加至2022年的人民幣4.3百萬元，因為我們於2022年交付的數據管理解決方案涉及更多的研發工作，而通過外包進行比內部更具成本效益。為持續保持我們的技術優勢、行業地位以及提供有競爭力的服務及解決方案的能力，我們增加研發人員並提高平均工資以吸引人才。

行政及其他開支

我們的行政及其他開支由2021年的人民幣20.5百萬元增加56.3%至2022年的人民幣32.0百萬元，主要由於：(i)折舊及攤銷由2021年的人民幣3.0百萬元增加至2022年的人民幣9.3百萬元，乃由於我們於2022年1月搬遷至總部大樓後確認新落成總部大樓的折舊；(ii)專業費用增加，包括與我們先前的上市籌備相關的非經常性專業費用由2021年的人民幣5.2百萬元增加至2022年的人民幣8.4百萬元；及(iii)款待開支由2021年的人民幣0.3百萬元增加至2022年的人民幣1.7百萬元，乃由於我們的行政人員採取額外的及更精準的客戶關係管理舉措，原因為隨著我們獲得更大客戶，而該等客戶需要高級管理層及行政人員在客戶關係管理方面投入更多的時間和精力。例如，我們舉辦額外的業務發展活動，以尋求更多商機並鞏固現有的客戶關係。

財務資料

金融及合約資產減值虧損淨額

我們的金融及合約資產減值由2021年的人民幣0.4百萬元增加至2022年的人民幣1.1百萬元，主要是由於貿易應收款項增加及應收款項周轉緩慢，尤其是來自大客戶的應收款項。

財務成本

我們的財務成本由2021年的人民幣0.2百萬元減少至2022年的人民幣1,000元，此乃由於我們於2022年並未產生銀行借款的利息。

所得稅開支

我們的所得稅開支由2021年的人民幣7.5百萬元減少53.5%至2022年的人民幣3.5百萬元，主要由於研發成本的稅收優惠由2021年的人民幣1.8百萬元增加至2022年的人民幣3.0百萬元，以及除稅前利潤由2021年的人民幣53.4百萬元降至2022年的人民幣44.8百萬元。有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註11。

淨利潤及淨利潤率

我們的淨利潤由2021年的人民幣46.0百萬元減少10.2%至2022年的人民幣41.3百萬元，而我們的淨利潤率由2021年的17.7%減少至2022年的12.6%，主要由於我們的毛利率減少及我們的開支（尤其是研發成本以及行政及其他開支）增加。

流動資金及資本資源

概覽

我們過去主要透過我們的內部現金資源滿足營運資金及其他資本需求。我們自經營產生現金流量的能力取決於我們的經營表現，其取決於整體經濟、財務、競爭、市場及其他因素，其中許多因素非我們所能控制。

我們擬透過上述相同資金來源（連同本次[編纂][編纂]）為我們的未來資本需求提供資金。為滿足未來義務及現金流出，我們需隨時保持充足的流動資金儲備。我們擬透過流動資金需求的滾動預測監控我們的流動資金風險，確保我們有足夠現金滿足經營需要。

考慮到我們可動用的財務資源，包括我們的現金及現金等價物、定期存款及[編纂]估計[編纂]，董事認為，我們擁有充足的營運資金以應付目前及自本文件日期起計

財務資料

未來至少12個月的營運所需。展望未來，我們相信透過結合使用現金及現金等價物、定期存款及[編纂]估計[編纂]的資金將滿足我們的流動資金需求。董事確認，於往績記錄期間，我們在支付貿易及非貿易應付款項方面並無重大拖欠。

基於上述相同基準，獨家保薦人同意董事的意見，認同本公司擁有足夠營運資金應對目前及自本文件日期起計未來至少12個月的資金需求。

現金流量

下表載列我們於所示年度的現金流量概要。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
經營活動所得現金流量			
除稅前利潤.....	53,429	44,756	37,775
營運資金變動前的經營			
利潤.....	49,270	52,259	58,832
營運資金變動.....	(80,396)	(84,435)	(51,989)
經營活動所得／(所用)			
現金淨額.....	(33,796)	(36,819)	4,445
投資活動所得／(所用)			
現金淨額.....	(166,628)	22,335	(44,780)
融資活動所用			
現金淨額.....	(20,941)	(22)	(3,884)
現金及現金等價物			
減少淨額.....	(221,365)	(14,506)	(44,219)
年初的現金及			
現金等價物.....	403,836	182,287	168,470
因換算海外業務現金流量			
而產生的匯兌差額.....	(184)	689	166
年末的現金及			
現金等價物.....	182,287	168,470	124,417

經營活動所得現金流量

我們的經營活動所得現金流量主要包括經營所得／所用現金(如銷售API市場及數據管理解決方案)以及存貨、貿易應收款項及應付款項、預付款項、按金及其他應收款項、合約資產、其他應付款項及應計費用以及合約負債變動。經營活動所得現金流量反映：(i)經物業、廠房及設備折舊、利息收入及按公允價值計量且變動計入損益的金融資產公允價值收益等非現金及非經營性項目調整的除稅前利潤；(ii)營運資金變動的影響；及(iii)已付所得稅及退稅等其他現金項目。

財務資料

於2023年，我們的經營活動所得現金淨額為人民幣4.4百萬元，主要由於除稅前利潤人民幣37.8百萬元，經調整以反映：(i)貿易應收款項增加人民幣61.1百萬元，乃受我們的收入增長以及API市場後付款客戶數量的增加所推動；(ii)貿易應付款項增加人民幣24.8百萬元，主要由於(a)我們供應商收取的價格上漲；及(b)我們為查詢服務業務增加採購數據服務；及(iii)預付款項、按金及其他應收款項增加人民幣15.4百萬元，主要由於向供應商支付的預付款項增加，主要因為我們的查詢服務業務增長所致。

2022年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣36.8百萬元，主要由於除稅前利潤人民幣44.8百萬元，經調整以反映：(i)預付款項、按金及其他應收款項增加人民幣38.4百萬元，主要是由於我們向供應商支付額外的預付款項以確保我們獲得穩定的數據服務供應，以及我們參與更多投標活動，從而令投標按金增加；(ii)貿易應收款項增加人民幣34.5百萬元，乃受我們的業務擴張及後付客戶數量持續增加所推動；及(iii)合約負債減少人民幣21.7百萬元，乃由於我們向已預付代價的客戶履行提供服務的責任。

2021年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣33.8百萬元，主要由於除稅前利潤人民幣53.4百萬元，經調整以反映：(i)貿易應收款項增加人民幣28.6百萬元，乃受我們的業務持續增長及後付客戶數量增加所推動；(ii)存貨增加人民幣17.2百萬元，主要是因為我們於2021年底尚未向客戶交付若干數據管理解決方案，因此與該等項目相關的銷售成本入賬列作存貨；(iii)貿易應付款項減少人民幣13.5百萬元，乃由於我們向供應商付款；及(iv)預付款項、按金及其他應收款項增加人民幣10.1百萬元，主要是由於我們向供應商支付額外的預付款項以確保獲得穩定的數據服務供應，以及加強我們與彼等的關係。

2021年及2022年，我們錄得經營現金流出淨額，原因為(i)貿易應收款項增加，主要是由於我們的後付客戶數量增加，此乃歸因於大型API市場客戶及數據管理解決方案客戶的數量持續增加；及(ii)貿易應付款項減少，主要由於(a)我們加快向軟件及硬件供應商付款，鞏固與彼等的合作關係，及(b)我們於年底尚未向若干數據管理解決方案客戶收取款項，導致我們對若干供應商的付款責任尚未形成。上述貿易應收款項增加及貿易應付款項減少反映了我們的業務增長。

財務資料

投資活動所得現金流量

我們的投資活動所得現金流量主要包括我們購買按公允價值計量且變動計入損益的金融資產及出售按公允價值計量且變動計入損益的金融資產所得款項以及我們購買物業、廠房及設備。

2023年，我們的投資活動所用現金淨額為人民幣44.8百萬元，主要由於：(i)存放定期存款人民幣130.0百萬元，部分被提取定期存款人民幣80.0百萬元所抵銷；及(ii)購買物業、廠房及設備人民幣26.7百萬元，部分被出售按公允價值計量且變動計入損益的金融資產所得款項人民幣181.1百萬元所抵銷，部分被購買按公允價值計量且變動計入損益的金融資產人民幣151.7百萬元所抵銷。

2022年，我們的投資活動所得現金淨額為人民幣22.3百萬元，主要由於：(i)出售按公允價值計量且變動計入損益的金融資產所得款項人民幣461.3百萬元，部分被以下各項所抵銷：(i)購買按公允價值計量且變動計入損益的金融資產人民幣390.0百萬元；(ii)購買物業、廠房及設備人民幣20.6百萬元；及(iii)存放定期存款人民幣30.0百萬元。

2021年，我們的投資活動所用現金淨額為人民幣166.6百萬元，主要由於：(i)購買按公允價值計量且變動計入損益的金融資產人民幣298.5百萬元；及(ii)購買物業、廠房及設備人民幣72.8百萬元，部分被出售按公允價值計量且變動計入損益的金融資產所得款項人民幣202.8百萬元所抵銷。

融資活動所得現金流量

融資活動主要包括銀行借款、分派股息、發行股份及結算利息開支。

2023年，融資活動所用現金淨額主要包括與我們建議[編纂]及[編纂]有關的[編纂]開支付款人民幣3.9百萬元。

2022年，融資活動所用現金淨額為人民幣22,000元，乃與償還我們的租賃負債的本金及利息有關。

2021年，融資活動所用現金淨額為人民幣20.9百萬元，主要由於：(i)已付股息人民幣20.0百萬元；(ii)償還租賃負債本金人民幣0.8百萬元；及(iii)已付利息人民幣0.1百萬元。

財務資料

流動資產及負債

下表載列我們截至所示日期的流動資產及負債：

	截至12月31日			截至4月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			(未經審核)
流動資產				
存貨	21,533	12,454	20,850	28,813
按公允價值計量且變動計入損益的金融資產	103,066	35,155	–	50,136
貿易應收款項	91,203	123,973	175,077	208,631
預付款項、按金及其他應收款項	20,321	59,466	78,743	85,224
合約資產	1,117	3,994	1,865	1,992
現金及現金等價物	182,287	168,470	124,417	99,552
定期存款	–	30,000	80,000	10,000
可收回稅項	–	–	11	–
流動資產總值	419,527	433,512	480,963	484,348
流動負債				
貿易應付款項	37,450	36,672	61,491	66,549
其他應付款項及應計費用	23,113	39,474	19,816	15,749
合約負債	51,440	29,692	29,802	29,837
租賃負債	–	43	–	–
回購負債	–	–	23,013	23,796
應付所得稅	2,947	2,008	3,984	1,273
流動負債總額	114,950	107,889	138,106	137,204
流動資產淨值	304,577	325,623	342,857	347,144

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年4月30日，我們的流動資產淨值分別為人民幣304.6百萬元、人民幣325.6百萬元、人民幣342.9百萬元及人民幣347.1百萬元。我們截至該等日期各自的流動資產淨值乃主要由於我們的貿易應收款項及預付款項、按金及其他應收款項的結餘增加，部分被現金及現金等價物的整體減少所抵銷。

截至2023年12月31日及2024年4月30日，我們的流動資產淨值保持相對穩定，分別為人民幣342.9百萬元及人民幣347.1百萬元。

我們的流動資產淨值由截至2022年12月31日的人民幣325.6百萬元增加5.3%至截至2023年12月31日的人民幣342.9百萬元，主要是由於我們的貿易應收款項、定期存款、預付款項、按金及其他應收款項以及存貨增加。

財務資料

我們的流動資產淨值由截至2021年12月31日的人民幣304.6百萬元增加6.9%至截至2022年12月31日的人民幣325.6百萬元，主要由於我們的定期存款、預付款項、按金及其他應收款項以及貿易應收款項增加。

流動資金管理措施

我們於2021年、2022年及2023年的貿易應收款項周轉天數分別為114天、125天及133天。我們於2021年、2022年及2023年的貿易應付款項周轉天數分別為95天、61天及57天。應收賬款周轉天數與應付賬款周轉天數之間的有關差距可能導致流動資金錯配。

鑒於現金流量錯配，為改進及完善我們的流動資金管理，我們計劃實施以下措施：

- 就API市場而言，我們計劃日後與更多信用良好的客戶持續發展關係，並擴展我們的業務。我們預計，隨著業務增長，我們的議價能力將增強，我們將能夠與大客戶磋商更有利的條款，並縮短貿易應收款項的收款期，以及與供應商磋商更有利的條款，並延長貿易應付款項的結算期。除吸引客戶外，隨著我們業務持續擴展且品牌知名度不斷提升，我們亦預計將吸引更多小型客戶，該等小型客戶通常為預付客戶。
- 就數據管理解決方案而言，我們計劃供應更多內標準化程度較高的組件的解決方案，該等解決方案通常相較於內有較多定製化組件的方案而言有較短的收款期。因此，我們預期數據管理解決方案業務的流動資金將與我們內有標準化程度較高的組件的解決方案的銷售增加一同有所改善。

我們預計，由於上述措施，我們的現金流量及流動資金將有所改善。

此外，我們計劃將本次[編纂][編纂]的[編纂]用作營運資金及一般企業用途。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。

財務資料

存貨

存貨包括履約成本（即交付前分配至相關數據管理解決方案項目的勞務成本）以及採購軟件、硬件及零部件（如我們在數據管理解決方案中所用的服務器及專門軟件）。鑒於我們API市場的性質，該業務並無附帶任何存貨。存貨按成本及可變現淨值的較低者入賬。下表載列於所示日期的存貨：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
採購軟件、硬件及部件	16,288	4,982	10,774
履約成本.....	5,245	7,472	10,076
合計	21,533	12,454	20,850

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的存貨分別佔我們總資產的一小部分。我們的存貨由截至2021年12月31日的人民幣21.5百萬元減少42.2%至截至2022年12月31日的人民幣12.5百萬元，主要是因為2022年現有及新授權數據管理解決方案項目交付及獲驗收後，大量存貨被確認為銷售成本。我們的存貨由截至2022年12月31日的人民幣12.5百萬元增加67.4%至截至2023年12月31日的人民幣20.9百萬元，主要由於我們截至2023年12月31日尚未向客戶交付的數據管理解決方案項目數量增加。

下表載列我們存貨的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
一年內	20,503	10,667	20,167
一至兩年.....	1,030	1,787	659
超過兩年.....	—	—	24
總計	21,533	12,454	20,850

我們賬齡為一年內的存貨由截至2021年12月31日的人民幣20.5百萬元減少48.0%至截至2022年12月31日的人民幣10.7百萬元，主要是由於我們現有的數據管理解決方案項目已交付及獲驗收。我們賬齡為一年內的存貨由截至2022年12月31日的人民幣10.7百萬元增加89.1%至截至2023年12月31日的人民幣20.2百萬元，主要是由於我們持續擴大數據管理解決方案業務並獲取新客戶，令年內獲得的項目數量大幅增加。我

財務資料

我們賬齡為一至兩年的存貨由截至2021年12月31日的人民幣1.0百萬元增加73.5%至截至2022年12月31日的人民幣1.8百萬元，主要是因為我們開始為一名政府客戶開展一個相對較大的項目，而該項目於年底仍未交付。我們賬齡為一至兩年的存貨由截至2022年12月31日的人民幣1.8百萬元減少63.1%至截至2023年12月31日的人民幣0.7百萬元，主要是由於上述項目已交付及獲驗收所致。

董事認為，存貨不存在重大可回收性問題，原因如下：(i)我們於往績記錄期間交付及驗收的所有數據管理解決方案項目均可獲利；(ii)於往績記錄期間，我們的客戶概無拒絕接受我們的數據管理解決方案或違反與我們訂立的合約；(iii)考慮到我們與客戶的持續溝通及業務關係，我們預計任何客戶在可預見的未來不會拒絕我們提供的數據管理解決方案或嚴重違反與我們訂立的合約；及(iv)我們為所有數據管理解決方案項目制定周密的預算，預計任何進行中的項目不會虧損。

下表載列截至所示日期我們的平均存貨周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
平均存貨周轉天數(整體) ⁽¹⁾	28	28	19
平均存貨周轉天數(數據管理 解決方案) ⁽²⁾	130	89	85

(1) 平均存貨周轉天數相等於所示年初及年末存貨餘額的平均值除以同年銷售成本，再乘以365天。

(2) 平均存貨周轉天數相等於所示年初及年末存貨餘額的平均值除以同年數據管理解決方案的銷售成本，再乘以365天。

於2022年，在我們交付多個於2021年底尚未交付的數據管理解決方案項目後，我們數據管理解決方案的平均存貨周轉天數由2021年的130天減少至89天。有關周轉天數於2023年保持相對平穩，為85天。

存貨乃於我們的數據管理解決方案交付給客戶並被客戶驗收時動用。董事預計截至2023年12月31日的大部分存貨將於2024年第二季度及第三季度動用，由於截至2023年12月31日產生大量存貨的數據管理解決方案項目預計將於此期間交付予客戶驗收。董事認為毋須為存貨計提撥備，因為截至2023年12月31日我們現有的所有數據管理解決方案項目預期將產生利潤。董事認為並不存在重大可變現淨值的問題，且預計存貨不會有任何重大可回收性問題。截至最後實際可行日期，我們截至2023年12月31日的存貨已動用人民幣5.8百萬元或27.7%。

財務資料

按公允價值計量且變動計入損益的金融資產

按公允價值計量且變動計入損益的流動金融資產指以人民幣計值的結構性存款。於贖回前，將收取的結構性存款的預期年度利率並不確定。我們的按公允價值計量且變動計入損益的非流動金融資產指我們的非上市債務投資。下表載列截至所示日期按公允價值計量且變動計入損益的金融資產：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
結構性存款.....	103,066	35,155	–
非上市債務證券.....	–	–	5,245
	103,066	35,155	5,245

我們按公允價值計量且變動計入損益的流動金融資產包括：(i)截至2021年12月31日江蘇銀行提供的結構性存款人民幣103.1百萬元；及(ii)截至2022年12月31日於中國農業銀行的結構性存款人民幣35.2百萬元。上述結構性存款於往績記錄期間的預期年利率介於1.2%至4.0%之間。我們按公允價值計量且變動計入損益的非流動金融資產包括截至2023年12月31日的非上市債務證券人民幣5.2百萬元，代表我們對主要從事證券交易的非上市投資基金的投資。詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註25。

於往績記錄期間，按第三級公允價值計量的非上市債務證券的變動載列如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
年初.....	–	–	–
增加.....	–	–	6,667
公允價值變動.....	–	–	(1,422)
年終.....	–	–	5,245

我們已經實施有關結構性產品投資的內部控制政策及規則，以確保有關投資的目的為保留資本及流動性，直至自由現金用於我們的主要業務及運營。在購買結構性產品前，我們確保即使在購買該等產品後，仍有足夠的營運資金用於我們的業務需要、經營活動、研發及資本開支。我們在選擇金融產品時採取審慎方法。我們的投資決定根據個別情況作出，並須經我們的首席財務官批准，以及在適當及審慎考慮多個因素

財務資料

後作出，如投資期限、銀行聲譽及預期回報。為控制我們的風險敞口，我們過去一直尋求及在未來可能繼續尋求其他低風險金融產品。此外，我們主要投資於中國知名商業銀行提供的金融產品。我們將遵守《上市規則》第十四章的規定，並在[編纂]後按需要及適當的範圍內披露我們的投資及其他須予公佈交易的詳情。

貿易應收款項

我們的貿易應收款項是指向客戶出售我們的服務和解決方案後的應收金額。我們按等於使用撥備矩陣計算的整個存續期預期信貸損失的金額計量貿易應收款項的虧損撥備。下表載列截至所示日期我們的貿易應收款項及減值虧損撥備：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
貿易應收款項			
API市場	55,753	82,039	146,484
數據管理解決方案	39,520	47,779	44,470
貿易應收款項總額	95,273	129,818	190,954
減：減值虧損撥備	(4,070)	(5,845)	(15,877)
貿易應收款項淨額	91,203	123,973	175,077

我們的客戶可以分為在提供服務之前（「預付」）或之後（「後付費」）向我們付款的客戶。當有大量客戶僅會在提供服務後付款時，貿易應收款項通常都會較高，因為其付款責任將入賬為貿易應收款項。我們的大部分數據管理解決方案客戶及大型API市場客戶（包括政府組織及大型網絡公司）均為後付費客戶。我們的貿易應收款項扣除減值虧損撥備由截至2021年12月31日的人民幣91.2百萬元增加35.9%至截至2022年12月31日的人民幣124.0百萬元，並進一步增加41.2%至截至2023年12月31日的人民幣175.1百萬元。上述增長主要由於：(i)我們的數據管理解決方案業務整體增長，其中大多為後付費客戶；及(ii)隨著我們繼續吸引該業務領域的大客戶，我們API市場後付費客戶數量有所增加。

我們於往績記錄期間每年或期間結束時就我們的貿易應收款項結餘進行減值分析。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的貿易應收款項的減值虧損撥備分別為人民幣4.1百萬元、人民幣5.8百萬元及人民幣15.9百萬元。有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註39(b)。基於上述原因，董事認為我們的貿易應收款項減值虧損撥備充足。

財務資料

下表載列截至所示日期基於發票日期的貿易應收款項(扣除減值虧損)的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
API市場			
未開票應收款項	43,923	60,184	89,975
已開票應收款項			
30日內	7,273	8,497	16,853
31至60日	512	493	11,949
61至90日	57	4,100	3,451
91至180日	103	1,045	3,486
180日以上	64	2,004	5,218
小計	8,009	16,139	40,957
API市場小計	51,932	76,323	130,932
數據管理解決方案			
未開票應收款項	39,271	34,707	37,131
已開票應收款項			
30日內	–	11,159	1,627
31至60日	–	733	3,991
61至90日	–	–	616
91至180日	–	–	599
180日以上	–	1,051	181
小計	–	12,943	7,014
數據管理解決方案小計	39,271	47,650	44,145
總計	91,203	123,973	175,077

就API市場而言，截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們賬齡為零至90日的未開票應收款項及已開票應收款項(扣除減值虧損撥備)分別為人民幣51.8百萬元、人民幣73.3百萬元及人民幣122.2百萬元。具體而言，就API市場而言，我們賬齡為30日內的未開票應收款項及已開票應收款項由截至2022年12月31日的人民幣68.7百萬元增加55.5%至截至2023年12月31日的人民幣106.8百萬元，而我們賬齡為31至60日的貿易應收款項由截至2022年12月31日的人民幣0.5百萬元大幅增加至截至2023年12月31日的人民幣11.9百萬元。該等增加反映於往績記錄期間我們來自API市場收入的增加。就數據管理解決方案而言，截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們賬齡為零至90日的未開票應收款項及已開票應收款項(扣除減值虧損撥備)分別為人民幣39.3百萬元、人民幣46.6百萬元及人民幣43.4百萬元。於往績記錄期間，兩條業務線賬齡為零至90日的貿易應收款項的整體增長與我們的收入增長一致。

財務資料

就API市場而言，截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們賬齡為90日以上的貿易應收款項(扣除減值虧損撥備)分別為人民幣0.2百萬元、人民幣3.0百萬元及人民幣8.7百萬元。於往績記錄期間，整體增加主要是由於API市場的大客戶數量增加，而大客戶在磋商付款條款方面有更強的議價能力，且通常為後付費客戶，在付款前要經過相對較長的內部對賬程序。就數據管理解決方案而言，截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們賬齡為90日以上的貿易應收款項(扣除減值虧損撥備)分別為零、人民幣1.1百萬元及人民幣0.8百萬元。截至2022年12月31日增加至人民幣1.1百萬元，主要是由於我們當時尚未收到於2021年交付的一項數據管理解決方案的付款。該筆未收回應收款項其後已悉數收回。

截至2023年12月31日，我們錄得賬齡為90日以上的貿易應收款項總額人民幣20.9百萬元。該等款項應收自20名客戶，其中五名為國有企業客戶、一名為政府客戶及14名為其他客戶，主要包括科技及數據服務公司。截至最後實際可行日期，我們後續收回該等貿易應收款項中的人民幣4.1百萬元。然而，董事認為，基於以下因素，並無賬齡超過90日的剩餘貿易應收款項會有無法收回的重大風險：

- 人民幣20.9百萬元中的94.1%應收自五名客戶，包括三名其他客戶及兩名國有企業客戶(佔人民幣20.9百萬元的約32.0%)。就該兩名國有企業客戶而言，我們已於2023年11月在針對其中一名客戶(佔人民幣20.9百萬元的約7.6%)有關其未償還結餘的訴訟中獲得有利的法院判決，同時經考慮該客戶的財務狀況及付款能力，我們預期我們將能夠向該客戶收回其未償還應收款項。就另一名國有企業客戶(佔人民幣20.9百萬元的約24.4%)而言，根據我們的銷售人員與該客戶之間的持續討論，我們預計該客戶將於2024年7月31日前悉數結清其未償還應收款項。
- 就其他三名客戶而言(佔人民幣20.9百萬元的約62.1%)，根據我們與彼等的定期溝通，彼等的結算延遲並非由於彼等的業務活動受到任何干擾或遇到任何財務困難或與我們發生糾紛所致。相反，如下文所述，彼等遇到與其客戶的結算問題。我們一直積極跟進及與各該等客戶討論結算計劃，並相信彼等有能力且願意按與彼等的協定適時結算未償還應收款項。

財務資料

- 就其他三名客戶而言，第一名客戶（佔人民幣20.9百萬元的25.6%）因與其客戶的結算糾紛而延遲結算，但該客戶此後已與其客戶解決糾紛，其客戶並已同意從2023年12月開始按月向我們客戶付款。我們預期該客戶將於2024年7月31日前結算其未償還應收款項。第二名客戶（佔人民幣20.9百萬元的17.4%）及第三名客戶（佔人民幣20.9百萬元的19.1%）因彼等需要額外時間核對其客戶的API服務使用記錄與彼等的自有記錄而延遲結算。我們預期將於2024年7月31日前收回該兩名客戶的未償還應收款項，且截至最後實際可行日期已悉數結清應收第三名客戶款項。
- 就人民幣20.9百萬元的餘下5.9%而言，根據我們的銷售人員與相關客戶之間的持續討論，我們預計將於2024年7月31日前悉數結清。

於往績記錄期間，我們的貿易應收款項包括未開票及已開票部分。我們的未開票應收款項主要來自為API市場及數據管理解決方案提供的服務，我們已就此確認收入但尚未向客戶開票。當我們向客戶開具發票，有關未開票應收款項將成為已開票應收款項，直至款項結清。我們的已開票應收款項主要為已向客戶提供及開票的服務。亦請參閱「— 重大會計政策資料 — 收入確認」。

就API市場而言，由於我們的客戶可能在一段期間內產生大量API請求，因此需要更多時間將彼等的內部記錄與我們的記錄進行對賬，以確定彼等已為正確數量的API請求付費。就API市場及數據管理解決方案而言，在向客戶開具發票前，我們須等待客戶業務及／或財務部門的漫長內部審批流程，可能需要數週甚至數個月的時間。根據弗若斯特沙利文的資料，經過獨立研究，較長的開票及付款流程符合中國的市場慣例，而儘管我們已根據相關合約適當完成服務，但通常於完成內部審批流程後才向客戶（特別是有較高議價能力的客戶，如政府機構、國有企業和大型企業實體）開具發票，乃市場慣例。有關我們結算流程各個階段的詳細討論，請參閱「業務 — 我們的客戶 — 與客戶訂立的合約的一般條款」。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的貿易應收款項包括分別為人民幣83.2百萬元、人民幣94.9百萬元及人民幣127.1百萬元的未開票應收款項，以及分別為人民幣8.0百萬元、人民幣29.1百萬元及人民幣48.0百萬元的已開票應收款項。

財務資料

下表載列截至所示日期按業務分部劃分的未開票應收款項明細：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
未開票應收款項			
API市場	43,923	60,184	89,975
數據管理解決方案	39,271	34,707	37,131
總計	83,194	94,891	127,106

下表載列截至所示日期按客戶類型劃分的未開票應收款項明細：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
未開票應收款項			
政府	—	—	2,240
國有企業	41,572	35,606	28,318
大型企業實體 ⁽¹⁾	18,776	42,046	88,122
中小企業 ⁽²⁾	22,846	17,239	8,426
總計	83,194	94,891	127,106

(1) 指企查查上分類為「L」或大型的企業實體以及在北京、上海、深圳及／或聯交所上市並分類為「M」或中型、「S」或小型、「XS」或微型的企業實體。

(2) 指企查查上分類為「M」或中型、「S」或小型、「XS」或微型的企業實體，不包括在北京、上海、深圳及／或聯交所上市的公司。

董事認為，基於以下基準，應收主要及戰略客戶的貿易應收款項並無重大可收回性問題：

- 我們的主要及戰略客戶主要為政府實體、國有企業及大型企業實體，擁有穩健的信貸狀況及向我們結算應收款項的良好記錄。我們一般與該等客戶維持牢固且穩定的業務關係；

財務資料

- 若干主要及戰略客戶延遲結算並非由於財務困難或彼等的業務活動受到干擾所致，而是由於彼等仍在從COVID-19疫情的負面影響中恢復或尚未結清應收其本身客戶的應收款項，因此努力更好地管理其流動資金及現金流量；及
- 我們的銷售人員與該等客戶保持溝通，以監控其業務表現及財務狀況並討論結算計劃。經過溝通，該等客戶一般同意於2024年首九個月內悉數結清其應收款項。

此外，我們將在應收款項到期時與主要及戰略客戶採取適當的後續行動。

截至最後實際可行日期，我們的API市場客戶結算了截至2021年及2022年12月31日的大部分未開票及已開票的應收款項。這顯示我們的API市場客戶整體上擁有良好的付款結算記錄。在極少數情況下，我們會向客戶提出索賠，以收回應收款項。對於2022年交付並驗收的數據管理解決方案，我們由2022年至最後實際可行日期有17個項目在交付並驗收後收到付款。該等款項佔項目各自交付並驗收當月應收款項的78.8%。對於2021年交付並驗收的數據管理解決方案，我們由2022年至最後實際可行日期有16個項目在交付並驗收後收到付款。該等款項佔項目各自交付並驗收當月應收款項的94.9%。這些結果表明，隨著時間推移，我們的數據管理解決方案客戶確實會在交付並驗收相應解決方案後持續尋求與我們結算付款。

基於(1)審查本集團截至2021年、2022年及2023年12月31日的未開票應收款項明細；(2)審查截至最後實際可行日期的未開票應收款項的後續結算明細；(3)在保薦人中國法律顧問的協助下，對截至2021年、2022年及2023年12月31日的未開票應收款項前五大客戶進行桌面搜索；(4)與弗若斯特沙利文討論並獲得其觀點，即在中國通常於完成內部審批流程後才向客戶（特別是有較高議價能力的客戶，如政府機構、國有企業和大型企業實體）開具發票，乃市場慣例；及(5)與申報會計師討論並取得彼等確認本集團的經審核財務報表已計提適當撥備，獨家保薦人並未注意到任何重大資料，以致其不同意董事對未開票應收款項的可收回性以及是否已計提足夠撥備的意見。

財務資料

下表載列截至所示日期基於收入確認日期的貿易應收款項（扣除減值虧損）的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
API市場			
未開票應收款項			
30天內	27,824	20,919	29,431
31至60天	1,308	19,047	23,312
61至90天	443	7,173	8,287
91至180天	532	11,688	5,305
超過180天	13,816	1,357	23,640
小計	43,923	60,184	89,975
已開票應收款項			
30天內	–	531	1
31至60天	7,120	8,286	451
61至90天	504	541	12,949
91至180天	279	4,352	7,373
超過180天	106	2,429	20,183
小計	8,009	16,139	40,957
API市場小計	51,932	76,323	130,932
數據管理解決方案			
未開票應收款項			
30天內	25,539	19,729	12,364
31至60天	13,361	2,535	–
61至90天	–	60	–
91至180天	–	1,317	2,438
超過180天	371	11,066	22,329
小計	39,271	34,707	37,131
已開票應收款項			
30天內	–	11,892	5,361
31至60天	–	–	287
61至90天	–	–	–
91至180天	–	–	–
超過180天	–	1,051	1,366
小計	–	12,943	7,014
數據管理解決方案小計	39,271	47,650	44,145
合計	91,203	123,973	175,077

財務資料

下表載列於所示年度我們的貿易應收款項及已開票應收款項的周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
貿易應收款項周轉天數 ⁽¹⁾	114	125	133
已開票應收款項周轉天數 ⁽²⁾	11	22	38

(1) 貿易應收款項周轉天數相等於所示年初及年末貿易應收款項結餘的平均值除以同年收入，再乘以365天。

(2) 已開票應收款項周轉天數等於所示年初及年末已開票應收款項結餘總額的平均值除以同年收入，再乘以365天。

我們的貿易應收款項周轉天數由2021年的114天增至2022年的125天，並進一步增至2023年的133天，主要是由於我們的大客戶（包括大型互聯網公司及政府機構）數量增加，這些客戶一般為後付款客戶，在使用我們的API市場服務或交付及驗收數據管理解決方案項目後結算付款。在我們向客戶開具發票之前，我們須等待客戶的業務及／或財務部門漫長的內部審批流程，該流程可能耗時數週甚至數月。對於我們按月結算的API市場客戶，他們需要時間將其內部記錄與我們的記錄進行核對，以確認他們已為正確數量的API請求付費。客戶還需要進行其內部協議來啟動付款流程。所有這些原因均使我們的貿易應收款項周轉天數增加。我們的已開票應收款項周轉天數於2021年為11天、於2022年為22天及於2023年為38天。我們的已開票應收款項周轉天數通常介於五至60天的信用期內。

我們通過採取以下措施密切監控及控制未償還應收款項的可收回性，尤其未開票應收款項的可收回性：

- 保存未償還應收款項的記錄；
- 要求我們的銷售人員就付款計劃與客戶溝通；
- 倘客戶向我們支付的款項取決於客戶的應收款項，我們將採取合理努力自客戶的角度理解相關應收款項的可收回性；
- 採取若干措施以收取欠款，包括：(i)與客戶協商制定付款計劃並監督有關計劃的實施；(ii)促使客戶盡快完成內部審批及發票開具流程；及(iii)向客戶發送逾期付款通知；及
- 維護並定期更新逾期付款的客戶名單，並指定人員收取逾期付款。

財務資料

董事認為，本集團在監察和控制未開票應收款項方面的內部控制措施充足且有效，此乃基於：

- 截至最後實際可行日期，截至2022年及2021年12月31日的未開票應收款項中有90.2%及97.3%已開具發票；而截至2022年及2021年12月31日的未開票應收款項中有86.8%及97.0%已結算。有關情況反映客戶願意結付未開票應收款項；
- 已開票應收款項金額屬於評估銷售人員薪資的其中一項標準。跟進客戶情況並促使未開立發票應收賬款盡快開立發票關乎其個人利益；及
- 我們的收入來自大型客戶的貢獻。例如，截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，來自五大客戶的收入約佔我們總收入的41.1%至62.3%。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，我們的數據管理解決方案的客戶不足30名。為了保持和擴大業務運營，我們亦會謹慎維護與大型客戶的關係。充足有效的內部控制措施亦須在減少未開票應收款項與維護客戶關係之間取得平衡。

此外，為盡量減低我們的信用風險，我們實施收款政策，其中包括對客戶的財務狀況進行持續信貸評估的措施。就我們的新客戶及現有客戶而言，我們於訂立合約的初期階段評估潛在客戶的信貸質量，而我們的銷售部門負責評估客戶的風險及信貸狀況。

就新客戶而言，作為客戶註冊流程的一環，我們的銷售人員將收集基本信息並建立客戶檔案，以包括新客戶的業務營運狀況、財務狀況及信用狀況，並根據收集的資料評估其信用風險。與新客戶或現有客戶訂立新合約前，我們會與財務、銷售及法律等若干重要部門的員工進行內部審查並確認合約。須經有關部門批准後方可訂立合約。就現有客戶而言，與彼等訂立新合約前，我們亦考慮彼等的付款記錄及任何未結算款項。我們根據客戶的業務經營及財務表現定期更新我們的評估。我們透過公共領域以及與客戶的定期溝通獲取有關客戶經營及財務表現的資料。

當應收款項到期時，我們根據先前的評估採取進一步的適當跟進工作，包括與客戶持續溝通、通過書面溝通要求到期付款以及於必要時採取法律行動。我們的銷售團隊負責定期與客戶跟進未開票應收款項，並密切監督該等跟進的進度及結果。

財務資料

我們的財務人員每月審核結算金額以及未開票應收款項的賬齡，並編製客戶名單供銷售人員不時採取進一步行動。倘於窮盡一切適當措施後仍無法收回未償還應收款項，銷售人員將通知財務部門。財務人員將於必要時審閱並取得相關人員的批准為無法收回的應收款項作出虧損撥備。

基於前述、抽樣檢測及內部控制顧問對本公司政策及程序的審閱，本公司聘請的內部控制顧問認為，未開票應收款項不存在內部控制缺陷。

由於前述原因，董事認為，我們對未開票應收款項的內部控制屬充分，且我們的主要及戰略客戶的應收款項概無重大可收回性問題。

通過與本公司聘請的內部控制顧問（「內部控制顧問」）的討論，獨家保薦人知悉內部控制顧問已訪談相關負責人員並與彼等討論，以了解上述內部控制程序。內部控制顧問注意到，本公司已制定書面政策及程序以管理及監控銷售活動，包括定價、客戶身份核實、合約管理、客戶信貸及應收賬款確認程序。

基於上文所述，獨家保薦人並不知悉任何重大信息，使彼不同意董事及內部控制顧問對所討論本集團未開票應收款項內部控制措施的有效性及充分性的觀點。

截至最後實際可行日期，截至2023年12月31日的貿易應收款項中有48.7%、截至2022年12月31日的貿易應收款項中有79.8%及截至2021年12月31日的貿易應收款項中有93.5%已結清。除已計入減值虧損撥備合計人民幣3.5百萬元的貿易應收款項外，董事並不知悉任何重大可收回性問題。

截至最後實際可行日期，我們截至2023年12月31日的未開票應收款項有57.2%、截至2022年12月31日的未開票應收款項有90.2%及截至2021年12月31日的未開票應收款項有97.3%已開具發票。

財務資料

下表載列截至2021年、2022年及2023年12月31日按業務分部劃分的未開票應收款項截至最後實際可行日期的後續開票情況：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
截至最後實際可行日期			
後續已開票的應收款項			
API市場	97.7%	98.9%	59.0%
數據管理解決方案	96.8%	75.1%	53.0%
總計	97.3%	90.2%	57.2%

下表載列截至2021年、2022年及2023年12月31日按客戶類型劃分的未開票應收款項截至最後實際可行日期的後續已開票情況：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
截至最後實際可行日期			
後續已開票的應收款項			
政府	—	—	74.0%
國有企業	97.0%	82.2%	54.7%
大型企業實體 ⁽¹⁾	99.7%	99.9%	58.1%
中小企業 ⁽²⁾	96.0%	82.8%	52.6%
總計	97.3%	90.2%	57.2%

(1) 指企查查上分類為「L」或大型的企業實體以及在北京、上海、深圳及／或聯交所上市並分類為「M」或中型、「S」或小型、「XS」或微型的企業實體。

(2) 指企查查上分類為「M」或中型、「S」或小型、「XS」或微型的企業實體，不包括在北京、上海、深圳及／或聯交所上市的公司。

財務資料

下表載列截至2021年、2022年及2023年12月31日按業務分部劃分的未開票應收款項截至最後實際可行日期的後續結算情況：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
截至最後實際可行日期			
後續已結清的未開票應收款項			
API市場	97.2%	96.6%	58.0%
數據管理解決方案	96.8%	69.7%	44.3%
總計	97.0%	86.8%	54.0%

截至最後實際可行日期，我們截至2022年12月31日的數據管理解決方案未開票應收款項的後續結算率相對較低，為69.7%，主要是由於以下四個客戶尚未向我們結清付款：

- 兩個國有企業客戶在向我們付款前必須經過漫長的內部流程。根據與我們銷售人員的溝通，其中一個國有企業客戶（佔截至2022年12月31日數據管理解決方案未開票應收款項的65.5%，截至最後實際可行日期仍未結算）已同意於2024年7月31日前向我們結算其未清償未開票應收款項，而另一個國有企業客戶（佔未清償未開票應收款項的11.9%）於2024年9月30日前結算；
- 一所公立大學（佔未清償未開票應收款項的22.5%）延遲結算，原因是COVID-19疫情對當地政府的財務狀況造成負面影響，從而導致其於2022年及2023年收到的政府補助減少。根據與我們銷售人員的溝通，該客戶已同意於2024年7月31日前向我們結清其未清償未開票應收款項；及
- 一個國有企業客戶（佔未清償未開票應收款項的0.1%）延遲結算，原因是其尚未收到應收其客戶（蘇州的一個地方政府平台）的款項。根據與我們銷售人員的溝通，該客戶已同意於2024年12月31日前向我們結清未清償未開票應收款項。

財務資料

下表載列截至2021年、2022年及2023年12月31日按客戶類型劃分的未開票應收款項截至最後實際可行日期的後續結算情況：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
截至最後實際可行日期			
後續已結清的未開票應收款項			
政府	—	—	3.2%
國有企業	96.9%	75.7%	48.6%
大型企業實體 ⁽¹⁾	99.7%	99.5%	58.0%
中小企業 ⁽²⁾	95.0%	78.4%	43.9%
總計	97.0%	86.8%	54.0%

(1) 指企查查上分類為「L」或大型的企業實體以及在北京、上海、深圳及／或聯交所上市並分類為「M」或中型、「S」或小型、「XS」或微型的企業實體。

(2) 指企查查上分類為「M」或中型、「S」或小型、「XS」或微型的企業實體，不包括在北京、上海、深圳及／或聯交所上市的公司。

我們認為延長應收款項結算時間符合中國的市場慣例。正如「業務－我們的客戶－與客戶訂立的合約的一般條款」中詳述，我們大部分的收入由少數客戶所貢獻。例如，2023年，我們前1%的活躍註冊付費客戶貢獻我們收入的97.3%。這些客戶通常有較強的議價能力，並可能向我們提出延期結算付款的要求。滿足客戶延後結算的要求通常也符合我們的戰略利益，因為這些客戶增強我們緊跟行業趨勢及商機的能力。

基於下述原因，董事認為，且保薦人亦同意，我們的未開票應收款項不可收回的風險很小，並且已就此計提了足夠的撥備：

我們使用《國際財務報告準則》第9號簡化方法計量貿易應收款項及合約資產的虧損撥備，並已基於全期預期信貸損失個別或共同使用適當組別的撥備矩陣計算預期信貸損失。我們的撥備矩陣乃根據我們的過往信貸虧損經驗所設立，並按具體債務人的前瞻性因素及經濟環境以及對報告日期的當前及預測條件方向的評估，包括貨幣的時間價值（如適用）作出調整。

對於截至最後實際可行日期未結算的應收款項，根據本節載列的預期信貸損失撥備原則，我們根據交易對手的情況及應收款項的性質計提減值虧損撥備。例如，我們

財務資料

對已破產的交易對手全額應收款項計提減值虧損撥備。我們為多個國有企業客戶計提部分減值虧損撥備，只要他們的客戶與他們完成結算（他們預計將於年內發生），這些國有企業客戶就會與我們結算。

預付款項、按金及其他應收款項

下表載列截至所示日期我們預付款項、按金及其他應收款項即期部分的分析：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
按金及其他應收款項	3,048	4,612	2,201
預付款項	18,302	55,146	70,339
預付[編纂]開支及遞延發行成本	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	21,350	59,758	78,937
減：減值虧損撥備	(1,029)	(292)	(194)
總計	20,321	59,466	78,743

我們的即期按金及其他應收款項主要包括預付增值稅進項、投標按金及日常經營中為僱員墊付的款項。我們的即期按金及其他應收款項由截至2021年12月31日的人民幣3.0百萬元增加51.3%至截至2022年12月31日的人民幣4.6百萬元，主要是因為我們就投標活動支付額外的按金。截至2023年12月31日，我們的即期按金及其他應收款項減少52.3%至人民幣2.2百萬元，主要由於我們的預付稅款增加。

我們的即期預付款項主要包括預付供應商的款項。我們的即期預付款項由截至2021年12月31日的人民幣18.3百萬元大幅增加至截至2022年12月31日的人民幣55.1百萬元，進一步增加27.6%至截至2023年12月31日的人民幣70.3百萬元。即期預付款項增加主要是因為我們持續發展API市場業務並贏得對高品質服務有需求的客戶，我們向供應商支付了更多的預付款項，以加快應付款項的結算，確保我們獲得穩定的數據服務供應，並加強與供應商的關係。截至2023年12月31日，我們已就[編纂]及[編纂]預付[編纂]的[編纂]費用及遞延發行成本。

截至最後實際可行日期，我們截至2023年12月31日的預付款項、按金及其他應收款項的人民幣70.4百萬元或89.4%已結清或已動用。

財務資料

合約資產

我們自數據管理解決方案產生的合約資產與我們就於通常為交付後一年的項目保修及維護期已完成的工作獲取代價的權利有關。我們的合約資產由截至2021年12月31日的人民幣1.1百萬元大幅增加至截至2022年12月31日的人民幣4.0百萬元，主要是由於隨著數據管理解決方案不斷增長，我們有權收取作為收入的質保金總額增加。截至2023年12月31日，我們的合約資產減少53.3%至人民幣1.9百萬元，主要是由於就我們的若干數據管理解決方案項目而言，於其保修及維護期屆滿時原先確認為合約資產的代價金額被重新分類為貿易應收款項。下表載列我們截至所示日期的合約資產：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
數據管理解決方案產生的合約資產	1,124	4,021	1,873
減：減值虧損撥備	(7)	(27)	(8)
總計	<u>1,117</u>	<u>3,994</u>	<u>1,865</u>

截至最後實際可行日期，我們截至2023年12月31日的合約資產中的20.9%已確認為貿易應收款項。

貿易應付款項

貿易應付款項主要包括應付供應商款項。我們的貿易供應商通常自發票日期起授予我們最多三個月的信用期。下表載列截至所示日期我們的貿易應付款項及其他：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
API市場	9,506	9,195	35,712
數據管理解決方案	27,944	27,477	25,779
總計	<u>37,450</u>	<u>36,672</u>	<u>61,491</u>

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們應付API市場供應商的貿易應付款項佔我們貿易應付款項總額的25.4%、25.1%及58.1%，而我們應付數據管理解決方案供應商的貿易應付款項則佔貿易應付款項總額的74.6%、74.9%及41.9%。

財務資料

截至2023年12月31日，我們應付API市場供應商的貿易應付款項顯著高於截至2021年及2022年12月31日我們應付API市場供應商的貿易應付款項，主要是由於：(i)與供應商的付款時間表更加寬鬆，主要由於我們的採購量增加，且與供應商的關係更加牢固，以及我們良好的應付款項結算歷史；(ii)我們為改善流動性及經營現金流而較慢結算應付款項；及(iii)我們的查詢服務業務有所增長，以致我們對數據服務的採購量整體上有所增加。

下表載列我們貿易應付款項的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
一年以內.....	36,389	30,179	50,130
一至兩年.....	775	6,086	7,959
兩年以上.....	286	407	3,402
總計	37,450	36,672	61,491

我們賬齡一年以內的貿易應付款項由2022年的人民幣30.2百萬元增加66.1%至2023年的人民幣50.1百萬元，主要是由於我們應付API市場供應商的貿易應付款項增加。我們的賬齡兩年以上的貿易應付款項由2022年的人民幣0.4百萬元大幅增加至2023年的人民幣3.4百萬元，主要是由於我們就若干數據管理解決方案項目延遲向供應商結算應付款項，原因是我們尚未收到客戶就該等項目的款項；根據我們與該等供應商簽訂的協議中的背對背付款安排，我們的付款義務在收到各有關客戶的付款後方會產生。我們的賬齡為一至兩年的貿易應收款項由2021年的人民幣0.8百萬元大幅增加至人民幣6.1百萬元，主要是由於上述相同原因，我們延遲向若干供應商結算數據管理解決方案的應付款項。

下表載列於所示年度我們的貿易應付款項周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
貿易應付款項周轉天數 ⁽¹⁾	95	61	57

(1) 貿易應付帳款周轉天數等於所使年初及年末貿易應付帳款餘額的平均值除以同年銷售成本，再乘以365天。

財務資料

我們的貿易應付款項周轉天數由2021年的95天減少至2022年的61天，並於2023年進一步減少至57天，主要由於我們加快結算應付款項以從供應商獲得穩定的數據服務、軟件及硬件供應。

截至最後實際可行日期，我們截至2023年12月31日的貿易應付款項中的人民幣44.3百萬元或72.0%已結清。

其他應付款項及應計費用

下表載列我們截至所示日期的其他應付款項及應計費用：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
已收按金.....	130	130	82
其他應付款項.....	39	37	22
其他應付稅項.....	2,457	3,785	1,453
應付工程成本.....	15,566	27,205	2,054
應計費用.....	4,921	8,317	5,934
應計[編纂]開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	23,113	39,474	19,816

截至2021年及2022年12月31日，應付工程成本佔其他應付款項及應計費用的最大部分。往績記錄期間應付工程成本波動涉及基於總部大樓建設及為該大樓採購傢俱、固定裝置及辦公設備的付款時間表。我們的應計費用由截至2021年12月31日的人民幣4.9百萬元大幅增加至截至2022年12月31日的人民幣8.3百萬元，主要是由於我們的應付薪金及應付專業費用增加。我們的應計費用由截至2022年12月31日的人民幣8.3百萬元減少28.7%至截至2023年12月31日的人民幣5.9百萬元，主要由於我們結算與我們先前的上市籌備相關的應付專業費用。截至2023年12月31日，我們就建議[編纂]及[編纂]的應計[編纂]開支為[編纂]。

截至最後實際可行日期，我們截至2023年12月31日的其他應付款項及應計費用中的人民幣17.9百萬元或90.1%已結清。

財務資料

合約負債

合約負債指我們向客戶轉移服務的責任，而我們已就此從客戶收取預先代價。我們按合約確定的付款安排自客戶收取款項。下表載列我們截至所示日期的合約負債：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
		(人民幣千元)	
API市場	31,891	26,902	20,491
數據管理解決方案	19,549	2,790	9,311
總計	51,440	29,692	29,802

我們來自API市場的合約負債由截至2021年12月31日的人民幣31.9百萬元減少15.6%至截至2022年12月31日的人民幣26.9百萬元，並進一步減少23.8%至截至2023年12月31日的人民幣20.5百萬元。來自API市場的合約負債呈整體減少趨勢，主要反映我們的預付客戶一直在使用其已預付代價的API服務，以及我們持續獲得更多後付大客戶。

我們來自數據管理解決方案的合約負債由截至2021年12月31日的人民幣19.5百萬元減少85.7%至截至2022年12月31日的人民幣2.8百萬元，主要是由於截至2021年底尚未交付的若干大型數據管理解決方案的交付及驗收。截至2023年12月31日，我們的合約負債大幅增加至人民幣9.3百萬元，主要是由於(i)年底尚未交付及驗收的數據管理解決方案數量增加；及(ii)我們的若干新數據管理解決方案項目屬短期性質，而我們已自該等客戶收取預付款項。

截至最後實際可行日期，我們截至2023年12月31日的合約負債中的人民幣5.8百萬元或19.5%已確認為收入。

租賃負債

我們租賃物業經營業務。該等租賃通常以兩年為固定期限。租賃條款個別商定，包括各種不同的付款及條件。該等租賃協議並無施加任何契諾，惟租賃資產不得作為借款的擔保。

在較小程度上，我們亦租賃期限少於一年的物業。該等租賃為短期，我們選擇不就該等租賃確認使用權資產及租賃負債。有關我們於往績記錄期間的租賃負債詳情，請參閱「一 債務」。

財務資料

回購負債

我們的回購負債與我們與中新創投簽訂的股份轉讓協議所載的股份回購義務有關。詳情請參閱「一 債務」。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年4月30日，我們的回購負債分別為零、零、人民幣23.0百萬元及人民幣23.8百萬元。

非流動資產及負債

下表載列我們截至所示日期的非流動資產及負債：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
非流動資產			
物業、廠房及設備	212,781	233,972	223,466
無形資產	118	109	100
按公允價值計量且變動計入其他全面收益的金融資產	88,189	75,954	61,700
按公允價值計量且變動計入損益的金融資產	–	–	5,245
預付款項	36	5	40
遞延稅項資產	556	620	545
非流動資產總值	301,680	310,660	291,096
非流動負債			
租賃負債	–	22	–
遞延稅項負債	11,134	9,306	5,536
非流動負債總額	11,134	9,328	5,536

物業、廠房及設備

於往績記錄期間，我們的物業、廠房及設備主要包括樓宇、在建工程、租賃土地以及傢俱、固定裝置及辦公室設備。截至2022年12月31日，我們的物業、廠房及設備由截至2021年12月31日的人民幣212.8百萬元增加10.0%至人民幣234.0百萬元，主要是由於：(i)在建工程增加人民幣15.9百萬元，而隨著我們的總部大樓竣工，已於竣工後轉撥至樓宇；(ii)租賃物業裝修增加人民幣10.8百萬元；及(iii)主要因籌備總部大樓作日常使用而新增傢俱、固定裝置及辦公室設備人民幣5.6百萬元。截至2023年12月31日，我們的物業、廠房及設備減少4.5%至人民幣223.5百萬元，主要由於我們的總部大樓折舊及攤銷。

財務資料

按公允價值計量且變動計入其他全面收益的金融資產

按公允價值計量且變動計入其他全面收益的金融資產指非上市股權投資，因其長期策略性質已被不可撤銷地指定為按公允價值計量且變動計入其他全面收益。下表列出截至所示日期按公允價值計量且變動計入其他全面收益的金融資產：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
非上市股權投資，按公允價值.....	88,189	75,954	61,700

下表載列以第三級公允價值計量的非上市股權投資於往績記錄期間的變動情況：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
年初.....	50,114	88,189	75,954
公允價值變動.....	38,142	(12,400)	(14,266)
匯兌差異.....	(67)	165	12
年末.....	88,189	75,954	61,700

按公允價值計量且變動計入其他全面收益的金融資產指因長期策略性工具性質而被不可撤銷地指定為按公允價值計量且變動計入其他全面收益的非上市股權投資。經按照基於獨立專業估值師所作評估的公允價值（公允價值乃使用估值技術按重大不可觀察輸入數據釐定）計量，截至2021年、2022年及2023年12月31日，按公允價值計量且變動計入其他全面收益的金融資產分別為人民幣88.2百萬元、人民幣76.0百萬元及人民幣61.7百萬元。於往績記錄期間不存在不同層次公允價值層級之間的轉撥或所使用估值技術的改變。往績記錄期間按公允價值計量且變動計入其他全面收益的金融資產變動是由於我們對上海復深藍軟件股份有限公司、北京天天悅動網絡技術有限公司及Stratifyd, Inc.的非上市股權投資的公允價值波動而造成。有關詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註20。

申報會計師已根據香港會計師公會頒佈的香港投資通函呈報準則第200號「投資通函內就歷史財務資料出具的會計師報告」進行必要審核工作，以就本文件附錄一內往績記錄期間本集團歷史財務資料整體發表意見。申報會計師對於往績記錄期間本集團歷史財務資料的意見載於本文件附錄一第I-2頁。

財務資料

我們評估了第三級金融工具，以作財務報告之用，當中已計及重大不可觀察輸入數據及適用估計技術，並按個別基準對投資進行估值管理。我們對非上市股權投資履行獨立盡職調查程序，包括採取合理措施核實可能影響資產估值的重大公司資料的準確性及合理性，如財務表現及前景、潛在市場總額、競爭優勢、業務計劃及假設；及委聘一名獨立合資格專業估值師協助我們的管理層及董事釐定第三級工具的公允價值。董事信納為編製本文件附錄一所指會計師報告而對歷史財務資料內分類為第三級公允價值計量的金融資產所進行的估值工作。

債務

下表載列截至所示日期我們的債務結餘及明細：

	截至12月31日			截至
	2021年	2022年	2023年	4月30日
	(人民幣千元)			2024年
				(未經審核)
租賃負債.....	—	65	—	—
回購負債.....	—	—	23,013	23,796
總計	—	65	23,013	23,796

於往績記錄期間，我們的借款包括一筆於2021年獲得及償還的貸款人民幣20.0百萬元。截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年4月30日，我們確認的租賃負債分別為零、人民幣65,000元、零及零，而回購負債則分別為零、零、人民幣23.0百萬元及人民幣23.8百萬元。有關回購負債的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註41。

截至2024年4月30日（即釐定我們債務的最後實際可行日期），我們並無未動用的銀行融資。

除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，我們並無任何有擔保或無擔保、有抵押或無抵押的重大按揭、抵押、債權證、貸款資本、債務證券、貸款、銀行透支或其他債項、融資租賃或租購承擔、承兌負債（一般貿易票據除外）承兌信貸或擔保。

財務資料

董事確認，截至最後實際可行日期，我們的任何未償債務並無重大契諾，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無違反任何契諾的情況。董事進一步確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無難以獲取銀行貸款及其他借款，拖欠銀行貸款及其他借款付款或違反契諾。董事亦確認，自最後實際可行日期起及至本文件日期我們的債務情況並無任何重大變動。

資本開支

我們於往績記錄期間的過往資本開支主要用於總部大樓的建設。我們主要以內部現金資源撥付往績記錄期間的資本開支。於2021年、2022年及2023年，我們的資本開支分別為人民幣65.3百萬元、人民幣32.2百萬元及人民幣1.6百萬元。於2021年，我們的總部大樓仍在建設中，故資本開支相對較高。總部大樓於2022年初竣工後，我們的資本開支有所減少。截至最後實際可行日期，我們概無計劃於2024年作出重大資本開支。

資本承擔

下表載列我們截至所示日期的資本承擔：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
已訂約但未計提撥備			
— 在建工程.....	15,851	—	—
— 辦公設備.....	3,851	—	—
— 租賃物業裝修.....	9,908	—	—
— 按公允價值計量且變動計入 損益的金融資產	—	—	13,333
總計	29,610	—	13,333

於2021年及2022年，我們的資本承擔均與我們建設及籌備總部大樓有關。因此，於2022年1月完成搬遷後，截至2022年12月31日我們不再有任何重大資本承擔。截至2023年12月31日，我們的資本承擔包括與我們的非上市債務證券有關的按公允價值計量且變動計入損益的金融資產人民幣13.3百萬元。

財務資料

關聯方交易

倘一方有能力直接或間接控制另一方，或對另一方於作出財務及經營決策時行使重大影響力，則雙方被視為有關聯。受共同控制或者共同重大影響力的各方亦被視為關聯方。

於往績記錄期間，我們按我們與關聯公司共同協定的條款與關聯公司訂立以下關聯方交易：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
股東			
提供API市場服務.....	26	-	-
關聯公司			
購買API市場服務.....	1	-	-
提供API市場服務.....	5,537	4,922	5,056

我們認為，我們於往績記錄期間與關聯方的交易屬貿易性質，並由相關方按公平原則及正常商業條款進行。詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註35。我們亦認為，我們於往績記錄期間的關聯方交易將不會扭曲我們的歷史業績或使我們的歷史業績無法反映我們的未來表現。

物業權益及物業估值

獨立合資格物業估值師瑞豐環球評估諮詢有限公司對我們截至2024年4月30日的物業權益的估值為人民幣165.0百萬元。估值詳情概述於本文件附錄五。下表載列摘錄自本文件附錄一會計師報告的截至2023年12月31日該物業賬面淨值與本文件附錄五所載截至2024年4月30日物業估值報告之間的對賬：

	人民幣千元
截至2023年12月31日標的物業的賬面淨值.....	166,890
減：截至2024年4月30日止四個月標的物業折舊.....	(1,876)
減：估值虧絀.....	(14)
附錄五所載截至2024年4月30日標的物業估值.....	165,000

財務資料

資產負債表外安排

截至最後實際可行日期，我們並無任何資產負債表外承擔或安排。

或然負債

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及最後實際可行日期，我們並無任何重大或然負債、擔保或任何尚未了結或對我們構成威脅的重大訴訟或申索。

關鍵財務比率

下表載列我們截至所示日期或所示年度的關鍵財務比率：

	截至12月31日止年度／截至該日		
	2021年	2022年	2023年
收入增長.....	45.8%	26.5%	34.1%
毛利率 ⁽¹⁾	34.6%	32.7%	28.3%
淨利潤率 ⁽²⁾	17.7%	12.6%	7.9%

(1) 毛利率等於年內毛利除以收入再乘以100%。

(2) 淨利潤率等於年內利潤除以收入再乘以100%。

有關影響我們收入增長、毛利率及淨利潤率的因素的討論，請參閱「一 經營業績」。

股息

我們於2021年向股東派付股息人民幣20.0百萬元。2022年及2023年並無宣派及派付股息。

我們並無正式的股息政策或固定的派息率。我們日後可能會以現金或我們認為合適的其他方式分派股息。根據我們的組織章程細則，董事會日後可在考慮我們的經營業績、財務狀況、現金需求及可用性以及其當時認為相關的其他因素後宣派股息。任何股息宣派及派付以及股息金額均須遵守我們的組織章程文件、適用的中國法律及須獲得股東批准。中國法律規定，股息僅應從根據中國會計原則計算的年度利潤中支付。

財務資料

關於市場風險的定量及定性披露

利率風險

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們按浮動利率計息的金融工具為銀行現金及定期存款（固定存款除外），而因該等期限相對較短的結餘的市場利率變動產生的現金流量利率風險被視為不重大。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們按固定利率計息的計息金融工具為定期存款，而市場利率變動不會使我們面臨公允價值利率風險。董事認為，我們面臨的利率風險並不重大，因此並無呈列利率風險的敏感度分析。有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註39(a)。

信用風險

我們的信用風險主要歸因於我們的貿易應收款項、按金及其他應收款項以及合約資產。管理層已制定信貸政策並持續監測該等信用風險敞口。

就貿易應收款項、按金及其他應收款項以及合約資產而言，我們會對所有債務人進行信貸評估。該等評估集中於客戶過往支付到期款項的記錄及現時付款能力，並計及客戶的特定資料及經營所在地的經濟環境狀況。我們會對貿易客戶的財務狀況進行持續信貸評估，並（如適用）購買信貸擔保保險。貿易應收款項自開票日期起到期。一般而言，我們並未獲得客戶抵押品。

我們的信用風險主要受各客戶個別特點影響。客戶經營所在行業及國家的違約風險亦對信用風險有所影響，但程度較小。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的15.9%、19.3%、24.3%的貿易應收款項、按金及其他應收款項以及38.2%、40.5%、58.1%的合約資產分別來自我們的最大客戶及五大客戶。有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註39(b)。

流動性風險

我們的董事對流動性風險管理負有最終責任，而且董事已建立起一個合適的流動性風險管理框架以管理我們的短期、中期及長期資金以及流動資金管理要求。我們透過維持足夠的儲備管理流動性風險。有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註39(c)。

財務資料

權益價格風險

下表載列在所有其他變量保持不變的情況下，往績記錄期間按公允價值計量且變動計入其他全面收益及按公允價值計量且變動計入損益的金融資產的賬面值對重大不可觀察輸入數據變化的敏感性。下文的正數表示年內全面收益總額增加。對於年內全面收益總額的減少，以下結餘將為負數。有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註39(d)。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
投資公允價值增加10%.....	7,531	6,473	5,252
投資公允價值減少10%.....	(7,531)	(6,473)	(5,252)

外幣風險

貨幣風險是指金融工具的公允價值或未來現金流量因匯率變動而波動的風險。由於我們的大部分交易均以各實體的功能貨幣進行，故我們的貨幣風險極低。

可供分派儲備

截至2023年12月31日，本公司有可供分派儲備人民幣90.5百萬元。

《上市規則》規定的披露

我們確認，截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何情況可能導致《上市規則》第十三章第13.13至13.19條規定的披露。

[編纂]開支

[編纂]開支指就[編纂]產生的專業費用、[編纂]佣金及其他費用。我們估計我們的[編纂]開支將約為[編纂]（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]），佔[編纂]約[編纂]，其中約[編纂]直接來自[編纂][編纂]，並將自權益扣除，約[編纂]已於往績記錄期間在綜合損益表支銷及約[編纂]預計將於往績記錄期間後支銷。我們的估計[編纂]開支包括：(i) [編纂]開支，指[編纂]及費用約[編纂]；(ii) 保薦費約人民幣4.3百萬元；及(iii) [編纂]開

財務資料

支，包括向法律顧問、申報會計師及其他專業人士就其提供與[編纂]及[編纂]有關的服務支付的專業費用約[編纂]，以及其他費用及開支約[編纂]。上述[編纂]開支為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考，實際金額可能有別於該估計。