

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅為概要，故並無載列全部可能對閣下屬重要的資料，該概要整體內容以參照本文件全文為限，並應與後者一併閱讀。閣下在決定[編纂][編纂]前，應細閱本文件全文。任何[編纂]均涉及風險。有關[編纂][編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前應細閱該節。

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將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是實現在組織內部及跨組織之間交換數據及功能的便捷方式。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%。

概 要

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、金融、電信及其他行業多元化客戶的需求。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%。

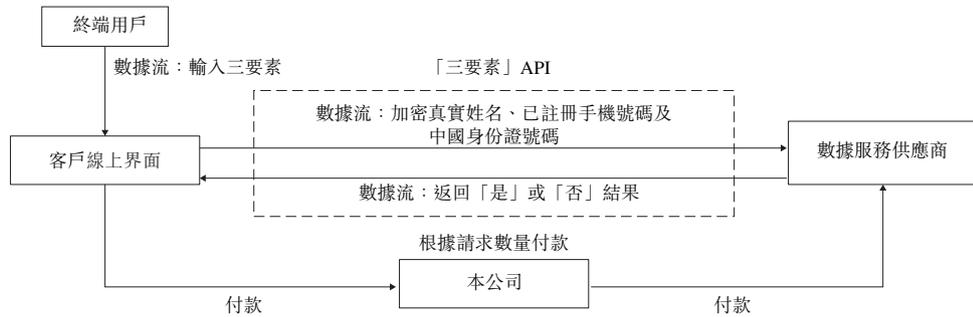
API市場

我們的API市場提供標準API服務。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。我們的客戶主要包括互聯網公司、軟件及程序開發商和電信運營商，為匹配應用場景，客戶訂購的服務類型有所不同。我們在API市場上提供的API覆蓋服務範圍廣，如有身份認證、短信通知、天氣預報、新聞、IP地址查詢和充值，我們將有關服務大致分類為以下三種服務類型：

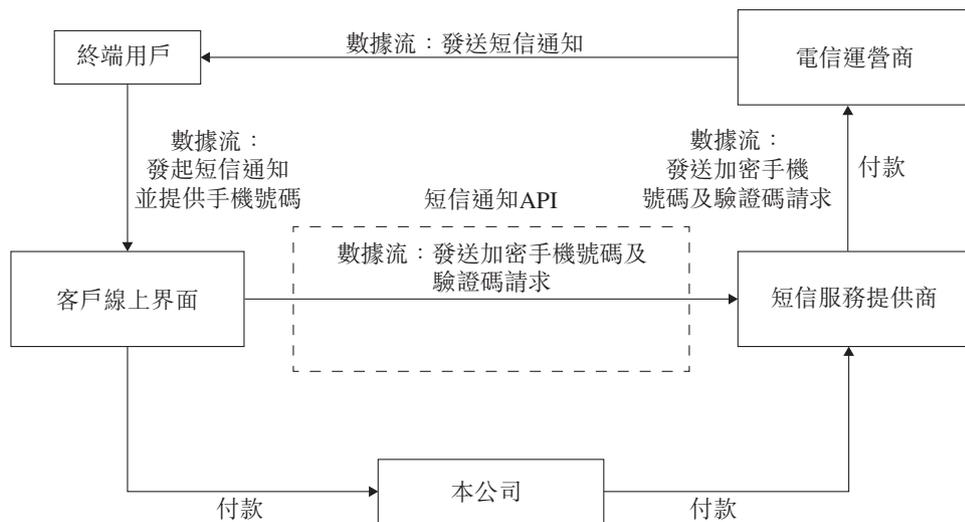
- **查詢：**客戶利用我們的API來要求檢索數據結果，如身份認證、手機在網狀態、在網時長、公司信息及天氣情況等若干公開信息。截至2023年12月31日，我們已提供約300種付費查詢服務API。我們最受歡迎的查詢API之一名為「三要素」API。「三要素」指客戶的真實姓名、已註冊手機號碼及中國身份證號碼。中國的互聯網平台通常要求新客戶提供該等「三要素」以驗證客戶身份及註冊新賬戶。客戶在不洩露任何個人資料的前提下將收到「是」或「否」結果，確認該三要素是否與同一人先前登記的資料相符。終端用戶將其三要素提供予客戶的線上界面，如移動應用程序、網站或微信小程序。線上界面透過我們的API向數據服務供應商提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

概 要

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：

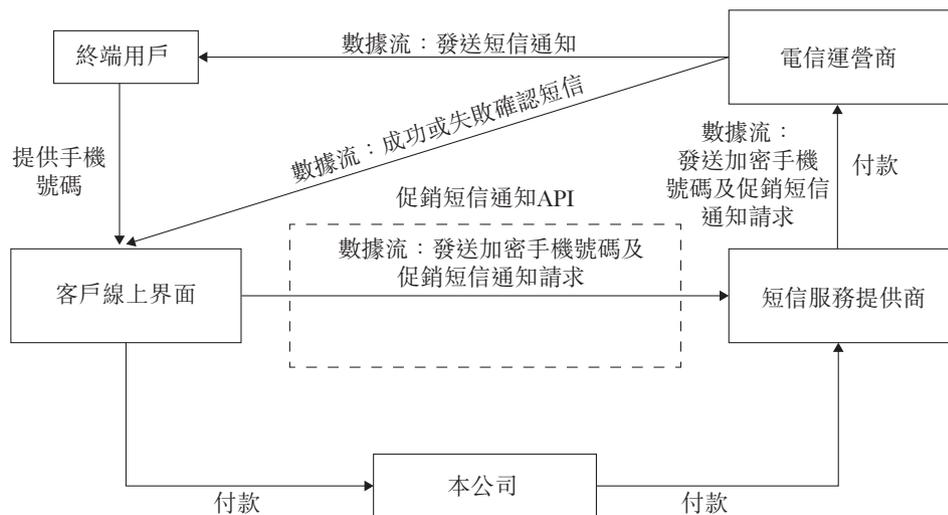


- **短信通知：**客戶提供服務使終端用戶可訂購短信提醒、狀態更新和推廣。我們的API助力短信賬戶登記、登錄、安全通知和密碼重置。截至2023年12月31日，我們已提供約五種付費短信通知服務API。就短信通知API而言，終端用戶發起短信通知請求並向客戶的線上界面提供其手機號碼。客戶向第三方短信服務提供商發送短信通知請求，該提供商進一步將請求交付給電信運營商。電信運營商向終端用戶發送短信。例如，當終端用戶登錄应用程序時，可選擇通過手機驗證登錄。在這種情況下，应用程序將通過我們的API以加密後的終端用戶手機號碼向第三方短信服務提供商發送驗證碼請求。第三方短信服務提供商將與電信運營商合作，後者將向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

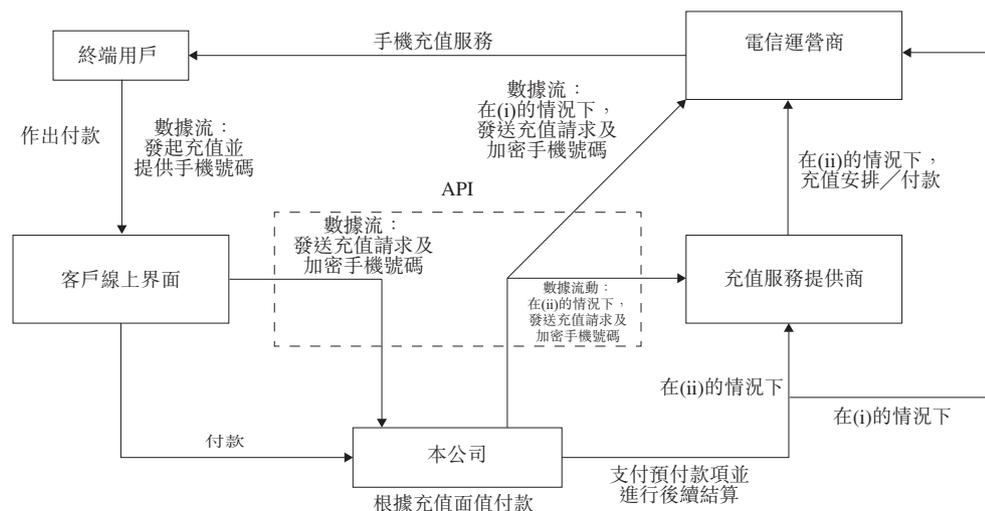


概 要

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。第三方短信服務提供商將與電信運營商合作，電信運營商將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：



- 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)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。下圖闡述充值API的運作原理：



概 要

就查詢及短信通知而言，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，我們與其單獨訂立協議，提供API服務並按月度結算費用。就充值而言，我們按向客戶提供的充值面值的單價與電信運營商或服務提供商相同面值購買成本之間的差額賺取收入。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。以預付款結算的收入是指在提供服務之前客戶向我們付款的銷售（即向預付款客戶的銷售）的收入。以後付款結算的收入是指在提供服務後客戶向我們付款的銷售（即向後付款客戶的銷售）的收入。於2021年、2022年及2023年，來自API市場後付款客戶的收入分別佔API市場總收入的83.7%、86.4%及94.4%。請參閱「財務資料－綜合損益表主要組成部分－收入－按結算方式劃分的收入」。

數據管理解決方案

我們的數據管理解決方案主要包括三種服務類型，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。通過將彼等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。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。與各部門自行引入、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「業務－我們的服務和解決方案－API市場－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。經統一標準後的數據可通過API輸出和利用。有關數據處理的說明，請參閱「業務－我們的服務和解決方案－數據管理解決方案」。

概 要

- **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數據及相關分析，以便供應商優化其倉庫管理及製造流程。

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予客戶並獲客戶驗收時確認。

我們的優勢

我們相信以下優勢有助於我們取得成功：

- 數字經濟關鍵產業先行者之一；
- 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；
- 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；
- 可拓展的商業模式；及
- 具有創業精神和經驗豐富的管理團隊。

我們的戰略

為實現我們的使命並進一步鞏固我們的市場地位，我們擬遵循以下戰略：

- 抓住政府和公共數據授權運營的重大機遇，拓展業務；
- 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；
- 擴大客戶基礎，深化行業生態系統持份者關係；及
- 提升研發能力。

概 要

我們的行業及市場份額

我們於綜合性API數據流通服務市場（其為中國API數據流通服務市場的分支領域）以及中國數據管理解決方案市場運營。根據弗若斯特沙利文報告，

- 中國API數據流通服務市場的規模於2022年達至人民幣69億元，包括綜合性API數據流通服務的人民幣23.7億元及行業特定API數據流通服務的人民幣45.7億元。2022年中國API服務市場的規模達至人民幣379億元；
- 於2022年，我們於中國綜合性API數據流通服務市場及整體API數據流通服務市場的市場份額分別為6.1%及2.1%。為使我們從競爭者中脫穎而出，我們預計將進一步利用於市場的領先地位，通過與不同數據源合作及參與國有數據流通的建設及運營以擴大業務規模；及
- 2022年中國數據管理解決方案市場的規模合計人民幣507億元，我們的市場份額為0.2%。

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%。有關進一步詳情，請參閱「業務－我們的客戶」。

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。其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。

概 要

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%。

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%。有關進一步詳情，請參閱「業務－我們的供應商」。

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%。

主要運營指標

下表載列我們API市場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
我們API市場關鍵客戶的留存率 ⁽¹⁾⁽²⁾	78.9%	85.7%	59.1%
來自我們的API市場關鍵客戶的收入擴張率 ⁽³⁾	136.4%	139.1%	217.3%
API市場關鍵客戶數量	21	22	17
來自我們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 ⁽⁴⁾ (人民幣千元)	8.1	13.8	28.8
活躍註冊客戶數量 ⁽⁵⁾ (千人)	77.9	65.8	61.7
活躍註冊付費客戶數量 (千人) ⁽⁶⁾	14.9	12.1	10.7
我們API市場付費客戶的留存率 ⁽⁷⁾	38.0%	29.6%	36.6%
來自我們的API市場付費客戶的收入擴張率 ⁽⁸⁾	83.8%	119.8%	123.4%
非付費客戶轉換為付費客戶的轉換率 ⁽⁹⁾	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)	0.137	0.158	0.173

概 要

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
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)	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 ⁽¹⁰⁾ (人民幣)	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。
- (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，主要是由於身份驗證相關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

概 要

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對我們查詢服務的採購量增加，導致收入大幅增加，主要是由於彼等基於過往的合作以及具有競爭力的價格，對我們服務的質量及可靠性的信任度增加。

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挑剔，以降低我們的採購成本，並且我們提高了若干熱門充值面值的單價。

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%，主要因為曾使用短信通知及查詢API的若干關鍵客戶於2023年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市場服務的貿易賬款作出撥備；(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8.1百萬元大幅增加至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。

概 要

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。

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。

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，主要是由於新關鍵客戶的引入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。

隨著客戶使用我們的API市場服務，我們的技術隨著我們適應客戶需求而改進，而我們改進的服務又反過來吸引更多潛在客戶並提高客戶忠誠度，從而提高留存率及我們關鍵客戶的收入貢獻。

下表載列我們數據管理解決方案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

概 要

* 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。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，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，並由2022年的22個大幅增加至2023年的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，其幾乎不需要定製化，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。

於往績記錄期間，我們通過豐富我們的解決方案產品及不斷提高我們的品牌聲譽，持續吸引包括政府機構、國有企業及金融機構在內的新優質客戶。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及「風險因素」一節所載的若干風險。閣下在決定[編纂]本公司前應閱讀「風險因素」整節。我們面臨的部分主要風險包括(其中包括)：

- 對我們服務和解決方案需求的波動可能會對我們的業務和經營業績產生不利影響。對我們產品及服務的需求的任何損失或下降均有可能對我們的業務、經營業績和財務狀況產生重大不利影響；
- 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；
- 我們吸引和挽留合格人員的能力，可能會對我們的業務和經營業績產生重大影響。中國的勞務力成本不斷上升，可能會增加吸引和挽留人才的成本，並對我們的經營業績產生不利影響；

概 要

- 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；
- 我們的服務和解決方案取決於互聯網基礎設施的性能、第三方服務提供商的表現以及我們的技術。意外的系統故障、中斷和不足可能會損害我們的業務和經營業績；
- 我們已經且日後可能繼續經歷淨經營現金流出、貿易應收款項周轉天數增加及大量未開票貿易應收款項，均可能使我們面臨流動資金風險；
- 未能在競爭日益激烈的市場上保持我們的優勢可能會對我們的業務和增長前景產生不利影響；
- 我們的業務受季節性影響；及
- 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。

控股股東

截至最後實際可行日期，左先生合共持有我們股本約53.33%的權益，包括約(i) 43.59%的實益權益；(ii) 0.15%的配偶權益；及(iii) 9.59%的一聚六合及六聚六合權益，各自為於中國成立的有限合夥企業，作為我們的員工持股平台，而左先生為唯一普通合夥人。就《證券及期貨條例》而言，左先生的配偶華女士持有我們股本的0.15%實益權益，被視為於左先生擁有權益的相同數目的股份中擁有權益。緊隨[編纂]完成後，左先生、一聚六合、六聚六合及華女士將合共持有我們股本約[編纂]權益，包括約[編纂]的實益權益、[編纂]的配偶權益及[編纂]的受控法團權益。因此，左先生、華女士、一聚六合及六聚六合於[編纂]完成後仍為一組控股股東。有關進一步資料，請參閱「與控股股東的關係」。

持續關連交易

我們已訂立一項交易，該交易於[編纂]後將根據《上市規則》第十四A章構成獲部分豁免持續關連交易。(i)截至2021年、2022年及2023年12月31日止三個年度，交易金額分別約為人民幣5,531,801元、人民幣4,914,027元及人民幣5,055,722元；及(ii)截至

概 要

2024年3月31日止三個月，交易金額約為人民幣1,800,000元。截至2024年12月31日止財政年度及截至2025年3月31日止三個月，董事估計該交易的建議年度上限將分別不超過人民幣7,000,000元及人民幣2,800,000元。有關交易連同申請豁免嚴格遵守《上市規則》第十四A章相關規定的進一步詳情載於「關連交易」。

歷史財務資料概要

下文所載歷史財務資料概要摘錄自我們於2021年、2022年及2023年12月31日及截至該等日期止年度的經審核綜合財務報表（包括本文件附錄一會計師報告隨附的附註及「財務資料」一節所載的資料），並應與該等資料一併閱讀。我們的財務資料乃根據《國際財務報告準則》編製。

綜合損益表概要

	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／(虧損)	45,966	41,284	35,061
以下應佔年內利潤／(虧損)：			
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

概 要

於往績記錄期間，我們的收入主要來自API市場，其次是數據管理解決方案。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	%	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 ⁽¹⁾	12,370	4.8	7,626	2.3	6,170	1.4
來自API市場的收入.....	194,720	74.9	223,532	68.0	342,069	77.6
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	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」。

於往績記錄期間，我們來自API市場的收入一直穩步增長，這主要是由於不斷增長的客戶群提出的API請求增加而使查詢及短信通知服務收入增加所致。相關增長趨勢部分被我們於往績記錄期間的充值服務收入減少所抵銷，此乃由於我們戰略性地縮減相關服務的規模，因我們認為其增長潛力有限，並對我們的現金流及流動資金產生負面影響。請參閱「財務資料－經營業績」。

我們來自數據管理解決方案的收入由2021年的人民幣65.3百萬元增加至2022年的人民幣105.4百萬元，主要由於(i)我們不斷擴大客戶群及豐富解決方案產品而使交付予客戶並獲客戶接納的新委託及存量項目越來越多，(ii)我們致力提高每個項目的收入，及／或(iii)我們持續致力於推升品牌聲譽。我們來自數據管理解決方案的收入下降至2023年的人民幣99.0百萬元，主要由於我們的項目平均收入下降，主要因為我們交付及接受的大多數項目標準化組件較多，而該等項目通常產生的收入較低。

概 要

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。

於往績記錄期間，我們API市場的採購成本構成我們銷售成本的最大組成部分。該等成本指我們向供應商採購數據服務的成本，供應商通常根據通過API市場發出的客戶API請求次數向我們收費。此外，我們因運營免費API而產生少量成本，主要為勞務成本及服務器成本。我們將該等成本撥入付費API的銷售成本，惟此做法不會對我們的整體運營及財務表現產生重大影響。

於往績記錄期間，我們的銷售成本穩步上升，主要歸因於我們為API市場加大數據服務採購以及為數據管理解決方案加大專用軟硬件採購，反映出我們兩條業務線均持續增長；其次，於2021年至2023年期間，我們的勞務成本整體上升，乃由於我們的員工總數及平均薪金增加。

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
API市場總計	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

概 要

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%

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，並進一步減少15.1%至2023年的人民幣35.1百萬元。我們的淨利潤率由2021年的17.7%下降至2022年的12.6%，並進一步下降至2023年的7.9%。我們的淨利潤及淨利潤率下降主要是由於我們的毛利率下降及我們的總開支增加，主要歸因於我們於2023年就[編纂]產生非經常性[編纂]開支[編纂]及金融及合約資產減值虧損淨額增加。

有關我們財務表現及主要財務數據的進一步詳情，請參閱「財務資料－綜合損益表主要組成部分」。

綜合現金流量表概要

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
年初的現金及現金等價物	403,836	182,287	168,470
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)
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	<u>182,287</u>	<u>168,470</u>	<u>124,417</u>

於2021年及2022年，我們的經營活動現金流出淨額分別為人民幣33.8百萬元及人民幣36.8百萬元。於該等年度對我們現金流量產生不利影響的主要營運資金變動包括：(i)貿易應收款項增加，源於業務持續增長及API市場後付費客戶增加；(ii)預付款項、按金及其他應收款項增加，主要是由於我們向供應商支付的預付款項增加以確保

概 要

數據服務供應穩定；及(iii)於2021年存貨增加，主要是由於年末我們尚未向客戶交付若干數據管理解決方案，而該等項目的相關銷售成本計入存貨。於往績記錄期間，我們因擴展客戶群及供應商基礎（包括中國的大型互聯網及科技公司及政府機構）而使現金流量及營運資金受到不利影響，因為其通常在使用我們的API服務後或在交付及驗收數據管理解決方案項目後結清款項。就API市場而言，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。為加強與供應商的關係，我們加快結算應付款項，以確保為我們的API市場提供穩定的數據服務，並為我們的數據管理解決方案穩定提供專用軟件及硬件。於往績記錄期間，我們的應收款項周轉天數增加及應付款項周轉天數減少導致現金轉換週期延長，進一步影響我們的現金流量及營運資金。請亦參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們已經且日後可能繼續經歷淨經營現金流出、貿易應收款項周轉天數增加及大量未開票貿易應收款項，均可能使我們面臨流動資金風險」。

綜合財務狀況表概要

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
流動資產總值	419,527	433,512	480,963
流動負債總額	114,950	107,889	138,106
流動資產淨值	304,577	325,623	342,857
非流動資產總值	301,680	310,660	291,096
非流動負債總額	11,134	9,328	5,536
資產總值	721,207	744,172	772,059
負債總額	126,084	117,217	143,642
資產淨值	595,123	626,955	628,417
本公司擁有人應佔權益	595,515	627,312	628,464
非控股權益	(392)	(357)	(47)
總權益	595,123	626,955	628,417

概 要

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，並進一步增加5.3%至截至2023年12月31日的人民幣342.9百萬元。我們的流動資產淨值增加主要是由於我們的貿易應收款項、定期存款及預付款項、按金及其他應收款項增加。

我們的權益總額由截至2021年12月31日的人民幣595.1百萬元增加5.3%至截至2022年12月31日的人民幣627.0百萬元，並於截至2023年12月31日維持相對穩定，為人民幣628.4百萬元。我們的權益總額增加主要是由於淨利潤貢獻，部分被金融資產的公允價值減少及於2023年對一位股東的視同分配所抵銷。

我們的貿易應收款項包括已開票及未開票應收款項。截至2021年、2022年及2023年12月31日，未開票應收款項分別佔應收款項總額的91.2%、76.5%及72.6%。截至同日，未開票應收款項的相關收入分別佔2021年、2022年及2023年總收入的31.2%、26.2%及27.0%。有關未開票應收款項的詳細分析，請參閱「財務資料－流動資產及負債－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。我們的未開票應收款項主要是由於我們的API市場從收入確認至付款結算的過程較長及我們於數據管理解決方案客戶已履行其內部付款程序後才開具發票。

對於我們的API市場後付費客戶，結算流程分為三個階段：(i)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；(ii)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；及(iii)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。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，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。

對於我們的數據管理解決方案後付費客戶，結算流程包括兩個階段：(i)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；及(ii)我們收取與各個項目相關的未償付金額。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。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後付費客戶中，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。

概 要

有關我們結算流程各階段的詳細討論，請參閱「業務－我們的客戶－與客戶訂立的合約的一般條款」。此外，我們的貿易應收款項周轉天數由2021年的114天增加至2023年的133天。有關增加的原因，請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們已經且日後可能繼續經歷淨經營現金流出、貿易應收款項周轉天數增加及大量未開票貿易應收款項，均可能使我們面臨流動資金風險」。

關鍵財務比率

下表載列我們於所示年度的關鍵財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
		(百分比)	
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／(虧損)除以收入再乘以100%。

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。

我們的[編纂]投資者

自成立以來，我們已進行多輪[編纂]投資。我們共有15名主要[編纂]投資者，包括(i)緊接[編纂]前已對本公司作出有意義投資且各自持有我們已發行股本總額1%以上的個人投資者；及(ii)企業[編纂]投資者。我們的主要[編纂]投資者包括(其中包括)京東科技、蘇州國發捌號、太浩成長及上海科珞普。有關我們[編纂]投資及[編纂]投資者的背景的詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構－[編纂]投資」。根據適用中國法律，[編纂]投資者不得於[編纂]後12個月內出售其持有的任何股份。

概 要

[編纂]統計數據

下表中的所有統計數據均基於[編纂]已完成及根據[編纂]發行[編纂]股新H股的假設。

	根據[編纂] [編纂]計算
我們H股的市值 ⁽¹⁾	[編纂]
未經審核備考經調整每股有形資產淨值 ⁽²⁾⁽³⁾	[編纂]

- (1) 市值乃按預期緊隨[編纂]完成後已發行合共[編纂]股H股計算。
- (2) 截至2023年12月31日的未經審核備考經調整每股有形資產淨值乃經作出「附錄二－未經審核備考財務資料」所述調整後並基於已發行的[編纂]股股份計算，假設[編纂]已於2023年12月31日進行，且並無計及因本公司根據配發及發行股份的一般授權或購回股份的一般授權而可能配發及發行或購回的任何股份。
- (3) 本文件附錄一會計師報告中披露的期後事件不會對截至2023年12月31日本集團權益持有人的未經審核備考經調整每股綜合有形資產淨值產生影響。有關詳情，請參閱「附錄二－未經審核備考財務資料」。

[編纂]開支

[編纂]開支指就[編纂]產生的專業費用、[編纂]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]直接來自發行[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]相關開支，指[編纂]及費用約[編纂]；(ii)保薦費約[編纂]；及(iii)[編纂]相關開支，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。

概 要

未來計劃及[編纂]

經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]及其他估計[編纂]開支，及假設[編纂]為每股[編纂][編纂]，我們預計將收到[編纂][編纂]約[編纂]。我們擬將[編纂][編纂]用於以下用途：

- 約[編纂] (佔[編纂]的[編纂]) 將用於全面升級我們的API市場中已有的API產品組合，從而抓住政府及公共數據開放以及授權運營帶來的重大機遇，這可能為未來增長創造機會；
- 約[編纂] (佔[編纂]的[編纂]) 將用於我們數據管理解決方案已有產品及服務的升級，旨在開發及擴展特定行業的應用，增強我們在數據管理解決方案方面的技術實力和市場競爭力；
- 約[編纂] (佔[編纂]的[編纂]) 將用於數據安全及隱私保護技術的研發，構建數據確權、安全數據存儲、可信數據傳輸及協同生產的全生態體系；及
- 約[編纂] (佔[編纂]的[編纂]) 將用作營運資金及一般企業用途。

詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

數據安全及監管合規

我們提供以隱私為核心原則的服務及解決方案。與我們業務相關的中國數據隱私及安全法律包括《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》和其他適用法律。據我們的中國法律顧問所告知，我們的業務於往績記錄期間於所有重大方面均遵守上述法律。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」以了解影響我們業務的法律及法規。

概 要

就我們的API市場而言，我們作為中介技術服務提供商，提供查詢和短信通知服務。就充值服務而言，我們的客戶透過加密技術收集及發送充值手機號碼。我們根據客戶的委託在客戶與供應商之間傳輸資料。在傳輸過程中，我們確保隱藏個人身份信息。就客戶提供的終端用戶的個人信息以及供應商傳回的查詢結果中包含的個人信息而言，我們不會儲存或將有關信息用於任何其他商業目的。我們僅在核對和處理錯誤所需的範圍內存儲訂單信息，並制定嚴格的內部許可協議。如果訂單信息包括個人信息，我們會採取匿名或加密措施。我們根據數據類型及適用的法律要求規定了不同的保留期限。在提供數據管理解決方案時，我們不會收集、傳輸或分享個人信息，因為這些解決方案安裝在客戶的IT系統，我們並不會參與其日常營運。我們為員工提供信息安全的教育及培訓課程。當發生所謂或實際洩漏事件時，我們將執行我們的內部控制協議。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大數據外洩或數據或信息遺失。截至最後實際可行日期，我們已獲直接供應商及客戶的所有同意，以提供和接收API市場服務。請參閱「業務－風險管理和內部控制－數據隱私風險管理」及「業務－監管合規」。

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。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未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機構取得經營所需的牌照、資質及許可。

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用量減少，其價格低於查詢服務請求的平均價格。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。

概 要

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400百萬元的銀行貸款授信。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。