

优卡“玩”大数据遇难关

◎ 记者 余诗婕

金融业作为现代经济的核心，多年来引得无数人投身其中，试图在这场“掘金热”中一鸣惊人。那些不直接参与主要的市场活动，而是为这些活动提供必要支持和服务的中间商，则被称为“卖水人”。

令人没想到的是，在这场“掘金热”中，一名95后脱颖而出，凭借“卖水人”的身份做到了行业第一，更是带领公司走上上市之路。

近日，中国最大的金融居间机构科技服务商 Yoc Group(下称“优卡集团”)在港交所递交了招股书。

记者发现，这位年轻的企业家20岁创立公司，24岁就做到行业第一。然而，导流业务“拖后腿”，报告期内公司出现增收不增利的情况。而近期抖音行业规则的变更，更是给“大数据买卖”这碗“青春饭”打上了问号。

青春创业

优卡集团原身为优卡信息科技有限公司，成立于2018年，由鲁圳、郑冀川、陈双飞以及周德尧共同创立，主要从事导流业务。

彼时，这还是一群不满30岁的年轻人，创始人鲁圳也才刚20岁。

在意识到数字技术具有成为中国金融机构信息科技服务市场变革力量的潜质后，这帮踌躇满志的年轻人便迅速开启转型之路，相继成立优卡数信、优卡数财、新信算力等子公司，并推出了自研SaaS(软件即服务)平台融享客，从事提供精准营销服务及业务管理解决方案。

招股书信息显示，鲁圳与郑冀川在2018年创立了优卡信息科技，并通过该

公司开展中国业务，二人分别持股60%及40%。

此后，经过多次股权转让及优卡信息科技有限公司注册资本的数轮变动，随着其他两名共同创办人陈双飞及周德尧的加入，优卡信息科技股权发生变动。

截至2018年12月，优卡信息科技由鲁圳、郑冀川、陈双飞及周德尧分别持股60%、15%、15%及10%。

2019年，陈双飞从一线管理退下，郑冀川也随之离开，优卡集团迎来了新的转变。

第一次重组后，优卡数信成为主要营运公司，并全资拥有优卡数财、新信算力。与此同时，鲁圳持股增至70.1%，对公司拥有绝对控制权。

之后，在屡获殊荣的自研SaaS平台融享客的加持下，优卡集团提供一站式解决方案，帮助金融居间机构拓展和激活客户群，实现业务流程数字化，提高整体运营效率。

根据灼识咨询的数据，以2022年的营收规模计算，优卡集团在中国所有金融居间机构科技服务商中排名第一，市场份额达3.7%，已成为中国最大的金融居间机构科技服务商。

2024年5月，在完成了目前的上市架构后，公司正式递表港交所，成为今年以来第11家递表港交所的SaaS企业。此时的鲁圳也才26岁。

但与其他“企二代”不同，创始人鲁圳是一位实打实的“创一代”。

优卡集团的招股书显示，在优卡集团成立之前，鲁圳曾于2015年6月至2017年6月任职于广州九尾信息科技有限公司(下称“九尾信息”)。

或许是受到了九尾信息90后总裁王锐旭的启发，鲁圳也开启了自己的创业生涯。



图虫创意 图

17岁入职，20岁创立公司，26岁带领公司走上上市之路，鲁圳的前半生，让很多同龄人望尘莫及。

增收不增利

金融居间机构市场是个高度分散的“江湖”。

许多新入场的小型机构，一方面缺乏技术实力，无法以优惠的价格获取流量；另一方面，也缺乏将业务流程数字化以提高运营效率的资源。金融居间机构就是连接持牌金融机构和需要融资的个人的桥梁。

从业务模式来看，优卡集团通过精准营销服务吸引有需求的个人，然后把他们的数据分发给金融居间机构，按单

次操作成本收费。随着对市场的了解逐渐加深和经验积累，公司扩大业务范围，为金融居间机构提供基于SaaS的定制化业务管理软件解决方案，并收取订阅费用。

财务数据显示，2021年到2023年(下称“报告期”)，优卡集团的营收分别为1.91亿元、2.2亿元和3.34亿元；净利润分别为1.55亿元、1.03亿元和0.91亿元。虽然营收逐年增加，但净利润却在逐年下降，这种“增收不增利”的现象值得玩味。

记者发现，其原因或是导流业务的影响。

招股书显示，2023年8月前，优卡集团的主营业务是向第三方线上消费金融平台提供用户导流服务，而这需要大

量的流量购买成本。

报告期内，数据流量获取成本分别为0.78亿元、1.17亿元和1.67亿元，分别占主营业务收入的40.8%、53.5%及50.0%。

与此同时，导流业务的盈利能力却在减弱。

截至2023年8月，报告期内的导流业务的净利润分别为6864万元、3479万元和-1818万元。

盈利不断增加，但导流业务却不断“拖后腿”。思虑再三后，优卡集团决定出售导流业务。

尽管优卡集团剥离了导流业务，但数据流量获取成本依然是其营运开支中占比最大的一项。

报告期内，数据流量获取成本分别

占同期持续经营业务总收益的45.42%、30.92%和32.63%；是当期持续经营业务净利润的89.77%、172.90%和153.33%。

“青春饭”难吃

就在今年5月8日，抖音巨量广告规则中心发布了《禁止贷款中介行业准入》的规则变更，其中明确中止贷款中介行业的信息流投放业务。公告表示，治理过程中发现了金融居间行业存在倒卖客户信息、门店经营不规范、提供虚假服务等一系列违法违规风险。为维护平台生态的健康发展和保护用户权益，抖音决定暂时限制该行业的广告投放。

该消息一出，无疑是对贷款中介行业以及靠捕捉信息为生的金融居间机构的“当头一棒”。

招股书中提到，优卡集团具体的业务流程是：首先从各种App及其他媒体平台购买数据，通过精准营销服务吸引有需求的个人提交基本资料，然后将这些资料整合并匹配给相应的金融居间机构，金融居间机构通过竞价获取客户，不考虑是否最终授予贷款。

简单来说，优卡集团的核心业务仍然是数据流量的买卖。只不过以前是直接给金融平台导流，现在剥离了导流业务后，转为给中间商导流，成为中间商的上游。

报告期内，来自精准营销服务的收入分别为1.76亿元、2.06亿元和2.97亿元，占总收入的92.3%、93.9%和89.1%。

换句话说，大数据对优卡集团的重要性可见一斑。如果未来其他软件纷纷效仿抖音，或者政策法规逐步收紧，那优卡集团这碗“青春饭”能否吃得长久还很难说。

汉邦科技高费用吞噬利润

◎ 记者 杨雪婷

一家药明康德入股且为其客户的企业欲在上交所科创板上市。

近日，江苏汉邦科技股份有限公司(下称“汉邦科技”)向上交所更新了财务数据报告，上市进程再进一步。

据悉，汉邦科技是一家以色谱技术为核心，集研发、生产和销售于一体的高新技术企业，主要为制药、生命科学等领域提供专业的分离纯化装备、耗材、应用技术服务及相关的技术解决方案。

招股书显示，此次IPO(首次公开募股)，汉邦科技计划募集资金9.8亿元，保荐机构为中信证券。此次募集的资金，计划用于年产1000台液相色谱系列分离装备生产项目、色谱分离装备研发中心建设项目、年产2000台(套)实验室色谱分离纯化仪器生产项目和补充流动资金。

在药明康德、红杉、君联纷纷押注下，汉邦科技近几年估值增长不少，但净利率不高。同时，欲在科创板上市的汉邦科技，身上还背着涉及金额上千万的专利诉讼案，研发费用率低于同行可比平均值。

估值增近8倍

仔细看汉邦科技的股东阵营，药明康德、红杉、君联纷纷押注，公司本身的估值在三年内增长近八倍。

2020年—2022年(下称“报告期”)及2023年上半年，汉邦科技共进行了5次增资及6次股权转让。

2020年2月，汉邦科技迎来期内首次增资，君联欣康以1237.11万元认购新增注册资本59.62万元，增资价格为20.75元/注册资本，对应公司估值为4.12亿元。同年9月，药明康德新药(系上市公司药明康德全资子公司)、君联和业、红杉瀚辰、毅达宁海、淮上开元、启真未来合计向公司投资5609.87万元入股。

2023年3月，药明康德新药以5000万元的价格将其持有的公司91.67万股股份转让给华金领越，股权转让价格为54.54元/股，对应公司估值为36亿元，估值较报告期初的4.12亿元增长了7.73倍。

截止招股书签署日期，药明康德新药持股比例为8.05%，为汉邦科技的第二大股东。

汉邦科技与药明康德新药也存在着关联交易。

据悉，报告期各期，汉邦科技销售收入均以直销收入为主。直销收入客户类型主要为大型知名制药企业，其中包括药明康德。

报告期内，汉邦科技向药明康德下属公司销售药物分离纯化装备及相关配件、实验室仪器，以及向成都迈科康生物科技有限公司销售药物分离纯化装备，合计销售金额分别为485.38万元、776.47万元、2159.51万元。

市占率仅8%

从财务数据上来看，近几年，汉邦科技的净利润波动较大。具体来看，汉邦科



图虫创意 图

技的营业收入分别为3.02亿元、3.21亿元、4.82亿元；而同期净利润分别为988.62万元、486.17万元、3855.96万元。值得注意的是，根据汉邦科技选择的上市标准“预计市值不低于人民币10亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币5000万元，或者预计市值不低于人民币10亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币1亿元。”

虽然汉邦科技满足了后一条，但其盈利能力还差点火候。事实上，近几年，汉邦科技对应的净利率不高，分别仅有3.27%、1.52%、8%。

汉邦科技高额的期间费用吞噬了公

司大部分利润。

报告期内，汉邦科技的期间费用分别为0.91亿元、0.98亿元及1.31亿元，占营业收入的比例分别达30.22%、30.63%、27.27%。其中，销售费用逐年增长，报告期各期，汉邦科技销售费用分别为3829.92万元、4708.82万元、5806.93万元，2021年和2022年，同比分别增长22.95%、23.32%。汉邦科技的销售费用率分别为12.67%、14.69%、12.05%，高于同行可比公司均值，同行可比公司销售费用率均值分别为8.82%、10.28%、10.08%。

作为一家制药、生命科学等领域的相关企业，汉邦科技的收入主要来自生

产级小分子、大分子药物分离纯化装备。据弗若斯特沙利文数据，2022年我国液相色谱设备总规模约为30亿元，其中占比最高的安捷伦，市占率在24.3%。汉邦科技排名第五，市场份额仅约8%。

一审被判侵权

另一方面，汉邦科技在研发上的投入并不尽如人意，还因一审专利侵权被判赔偿340万元。

报告期内，公司研发投入分别为2827.02万元、2204.12万元和2899.26万元。同期，汉邦科技的研发费用率分别为9.35%、6.88%、6.02%；同期同行可比

公司研发费用率均值分别为8.28%、10.1%、9.89%。

截至2023年末，汉邦科技已取得发明专利27项、境外发明专利9项。值得注意的是，报告期内，公司与Cytiva公司存在两起专利侵权诉讼。

简单来说，Cytiva认为汉邦科技售卖的“自动轴向压缩层析柱”(ACC系列自动层析柱)产品侵犯了其在中国申请的“柱装填方法”和“色谱柱”的两项发明专利，要求公司立即停止制造、销售、许诺销售侵犯其发明专利权的产品，并赔偿共计1150万元的赔偿款。

截至2023年末，一审判决结果是：对于专利侵权案1，法院认为汉邦科技不构成对涉案发明专利权的侵犯，驳回了原告诉讼请求；对于专利侵权案2，法院认为汉邦科技构成侵权，判决汉邦科技自判决生效之日起立即停止制造、销售、许诺销售侵害原告Cytiva享有的“色谱柱”发明专利权产品的行为，并赔偿Cytiva经济损失及合理开支合计340万元。

但就专利侵权案1的判决，Cytiva已向最高人民法院提起上诉；就专利侵权案2的判决，汉邦科技与Cytiva均已向最高人民法院提起上诉。

若专利侵权案2的二审判决仍认定汉邦科技构成侵权，则公司可能需向Cytiva支付合计不超过600万元的赔偿款，并无法销售相关产品，那么其经营业绩、财务状况可能因此受到不利影响。若未来，最高人民法院最终支持Cytiva的全部诉讼请求，那么，发行人最高需要向Cytiva支付合计1150万元的赔偿款。