

# 穿越周期的数字基建王者:深圳迅策科技(03317.HK)全景深度研报

## 摘要:八年长跑,从大湾区到维多利亚港的价值跃迁

对于在2017年4月这一早期阶段便独具慧眼、果断布局深圳迅策科技股份有限公司(以下简称“迅策科技”或“公司”的投资人而言,2025年12月无疑是一个不仅关乎资本回报,更关乎认知变现的荣耀时刻。历经八年风雨兼程,这家诞生于深圳湾畔、起步于资产管理技术服务的小型初创企业,如今已成长为实时数据基础设施与AI分析领域的绝对领军者,并即将于2025年12月30日正式在香港联合交易所主板挂牌上市(股票代码:03317.HK)<sup>1</sup>。

本报告旨在为早期投资人及关注中国硬科技赛道的机构投资者提供一份详尽的、百科全书式的深度分析。我们将不仅复盘迅策科技如何从2016年中国金融科技的红海中寻找蓝海,更将深入剖析其核心技术壁垒的构建过程、商业模式从SaaS向PaaS的升维逻辑,以及其被称为“中国版Palantir”背后的深层产业动因。

作为一份面向专业投资者的深度报告,本文将超越简单的新闻汇总,深入探讨以下核心命题:在当前全球资本市场波动加剧的背景下,迅策科技为何能获得腾讯、KKR、高盛等顶级机构的逆势加注?其从资产管理行业向电信、制造、城市管理等通用领域的跨界扩张,究竟是基于怎样的底层技术通用性?在尚未盈利的财务报表背后,隐藏着怎样惊人的高毛利与高留存真相?以及,在“数据要素x”成为中国国家战略的宏大叙事中,迅策科技不仅是一个商业标的,更是一个观察中国数字经济基础设施建设的最佳样本。

---

## 第一章 资本盛宴的前夜:解构2025年港股“年终第一股”

### 1.1 发行全景:逆势突围的硬科技标杆

2025年12月18日,深圳迅策科技股份有限公司正式启动其H股招股程序,这标志着这家深耕数据基建八年的独角兽企业正式迈入国际资本市场的舞台中央。作为港交所2025年度的压轴大戏,迅策科技的IPO不仅是对公司过去八年技术积累的肯定,更是对未来中国企业级数据服务市场潜力

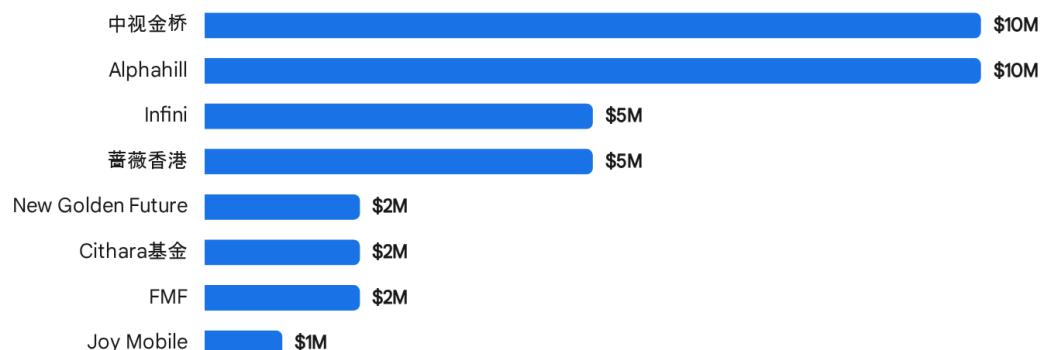
的一次定价<sup>1</sup>。

根据招股说明书披露的核心条款，迅策科技此次计划全球发售22,500,000股H股。在发行结构上，公司采取了经典的“国际配售为主、公开发售为辅”的策略，其中90%(即20,250,000股)面向全球机构投资者进行国际配售，10%(即2,250,000股)面向香港公众进行公开发售。这种发行结构既保证了股权结构的机构化与稳定性，又兼顾了散户投资者的参与需求。发行价格区间被设定在每股48港元至55港元之间，以此计算，公司的最高募集资金总额可达12.375亿港元<sup>2</sup>。

## 迅策科技 (03317.HK) IPO 发行核心参数概览

上市日期 <b>2025-12-30</b> 预计挂牌时间	股票代码 <b>03317.HK</b> 港交所主板	发行价区间 <b>48-55 HKD</b> 每股价格
全球发售股数 <b>2,250 万股</b> 10%为香港公开发售	最高募资额 <b>~12.4 亿 HKD</b> 按最高发售价计算	基石投资总额 <b>~3,957 万美元</b> 9家基石投资者参与

### 主要基石投资者认购金额 (万美元)



迅策科技此次IPO由国泰君安国际独家保荐，吸引了包括云锋基金、龚虹嘉旗下富策控股在内的多位明星基石投资者。

Data sources: [Sina Finance](#), [Sina Finance \(Report\)](#), [East Money](#), [IPOX](#)

值得注意的是，本次IPO还特别设置了15%的发售量调整权及15%的超额配股权(即“绿鞋机制”)。这一机制的引入，显示出独家保荐人国泰君安国际对公司上市后二级市场表现的信心与护盘决心。如果超额配股权获全额行使，募集资金规模将进一步扩大，为公司的长期战略储备更多的“弹药”<sup>1</sup>。

在募集资金的用途规划上，迅策科技展现出了极强的战略定力与技术信仰。约80%的净募集资金将直接投入到持续和未来的研发工作中，主要用于进一步拓展现有的解决方案、开发新的技术能力以及深化在多元化产业的渗透<sup>4</sup>。这种“重仓研发”的资金分配比例，在近期上市的科技股中并不多见，清晰地向市场传递了一个信号：迅策科技仍处于技术爆发期与业务扩张期，而非单纯的变现期。剩余的资金中，10%将用于提升全球营销能力，特别是针对香港、新加坡等海外市场的拓展，另外10%则作为营运资金及一般企业用途<sup>4</sup>。

## 1.2 顶级基石阵容：聪明钱的集体投票

在当前港股市场流动性分化、投资者趋于谨慎的宏观环境下，基石投资者的质量与数量往往成为衡量一只新股成色的核心指标。迅策科技此次IPO引入了多达9家基石投资者，累计认购金额约4000万美元，占基础发行规模的相当比例。这一“全明星”级别的基石阵容，实际上是资本市场对迅策科技作为“AI数据赛道第一股”稀缺性的集体投票<sup>2</sup>。

这其中，最为引人注目的莫过于龚虹嘉先生全资持有的富策控股的重金入局。作为海康威视的天使投资人，龚虹嘉在中国创投圈享有“点金胜手”的美誉，其投资风格以眼光毒辣、敢于重仓硬科技、并长期持有著称。海康威视的成功案例证明了龚虹嘉对视频数据处理技术趋势的深刻洞察，而此次他选择重注迅策科技，无疑是看准了“实时数据处理”将成为继视频监控之后的下一个千亿级数据赛道。他的背书，为迅策科技贴上了极其鲜明的“硬科技”与“高成长”标签<sup>2</sup>。

紧随其后的是云锋基金，这家由马云和虞锋联合创立的机构，不仅带来了雄厚的资金支持，更让人联想到未来迅策科技与阿里系庞大生态在云计算、数据智能等领域的潜在协同效应。此外，\*\*Infini Capital(无极资本)\*\*作为知名的全球对冲基金参与认购，表明国际专业的二级市场资金对迅策科技对标Palantir的估值逻辑给予了充分认可。中视金桥、Alphahill基金、蔷薇控股等机构的加入，则进一步丰富了股东结构，涵盖了产业资本、家族办公室及多元化金融资本，为公司上市后的股价稳定提供了多层次的支撑<sup>2</sup>。

## 1.3 估值跃迁：从初创到独角兽的价值发现之旅

对于2017年入局的早期投资人而言，迅策科技的成长史就是一部教科书级别的价值发现史。

回溯至2017年7月，当公司完成7600万元人民币融资时，其投后估值仅为2.26亿元人民币。彼时，迅策还仅仅被视为一家服务于私募机构的小型软件开发商。然而，随着公司技术产品的不断迭代与市场份额的指数级扩张，其估值在随后的几年中实现了惊人的跃升<sup>3</sup>。

- 2019年6月，完成A+轮融资，投后估值升至6.88亿元，这一阶段公司开始在资管行业崭露头角。
- 2020年9月，B轮融资引入高盛集团，投后估值突破12亿元。高盛的入局是公司发展史上的重要里程碑，标志着迅策正式进入国际顶级资本的视野，且其业务模式得到了全球最顶尖金融机构的验证<sup>3</sup>。
- 2021年6月及8月，C轮及C+轮融资相继完成，腾讯投资领投，投后估值迅速攀升至24.5亿元及后续更高水平。腾讯的加持不仅确立了迅策在互联网巨头生态中的战略地位，更为其提供了底层的云设施与连接能力支持<sup>7</sup>。

如今，按IPO发行价计算，迅策科技的市值将超过60亿港元。这意味着，早期投资人在短短八年间，即便考虑到后续轮次的股权稀释，其账面回报倍数也极为可观。这种穿越周期的超额回报，不仅仅源于运气的眷顾，更源于对“数据基础设施”这一核心赛道的坚定押注。

---

## 第二章 创业成长史：从解决痛点到定义标准

### 2.1 2016-2019：单点突破，在红海中寻找缝隙

2016年，中国金融科技行业正处于烈火烹油的喧嚣年代。P2P网贷、互联网理财、区块链概念层出不穷，大多数创业者都在试图通过流量变现或金融套利来赚取快钱。然而，迅策科技的创始团队，在刘志坚先生的带领下，却冷静地看到了繁荣背后的隐忧与痛点：资产管理行业的基础设施极度落后。

当时的私募机构和中小型基金公司，普遍面临着交易系统割裂、数据孤岛严重的问题。一个基金经理如果想要管理分布在不同券商、期货公司的多个账户，往往需要打开十几个交易终端，数据的汇总与风控全靠人工Excel表格，不仅效率低下，且存在巨大的合规隐患。

迅策科技选择了一条在当时看来既“苦”又“慢”的路——做系统。公司成立初期，推出了资产管理服务平台SaaS，专注于解决私募机构多账户管理、统一交易入口、实时风控合规的刚需。这一阶

段，迅策并没有急于扩张规模，而是像工匠一样打磨产品，力求在“实时性”和“稳定性”这两个金融IT的核心指标上做到极致。正是这种对产品力的偏执，让迅策在竞争激烈的市场中撕开了一道口子，积累了第一批高黏性的种子用户，并以此为基地，深入理解了复杂的金融交易业务流<sup>8</sup>。

## 2.2 2019-2022：平台化跃迁，定义资管数据中台

随着2018年资管新规的落地，中国资产管理行业告别了野蛮生长，进入了净值化、合规化的新时代。这意味着传统的“手工作坊”式管理模式彻底失效，大型资管机构对于统一数据底座的需求呈现爆发式增长。

迅策科技敏锐地捕捉到了这一历史性机遇。利用前期融资的资金，公司开始大规模投入研发核心产品——VONE(VisionONE)全域资管数据一体化平台。公司战略发生了质的飞跃：不再满足于做一个前端的交易工具，而是向下沉淀，致力于成为资管机构的“数据操作系统”或“数据中台”<sup>7</sup>。

VONE平台的推出，直击了大型资管机构痛点：内部系统林立(O32做交易、估值系统做核算、CRM管客户)，数据标准不一，无法实时打通。迅策通过VONE平台，实现了对异构数据的实时采集、清洗与治理，让数据在毫秒级内完成从产生到决策闭环的流动。凭借这一技术代差，迅策成功拿下了包括中国前十大资管机构在内的头部客户，实现了对公募基金、保险资管等“正规军”市场的全面渗透，确立了在资管行业的统治地位<sup>6</sup>。

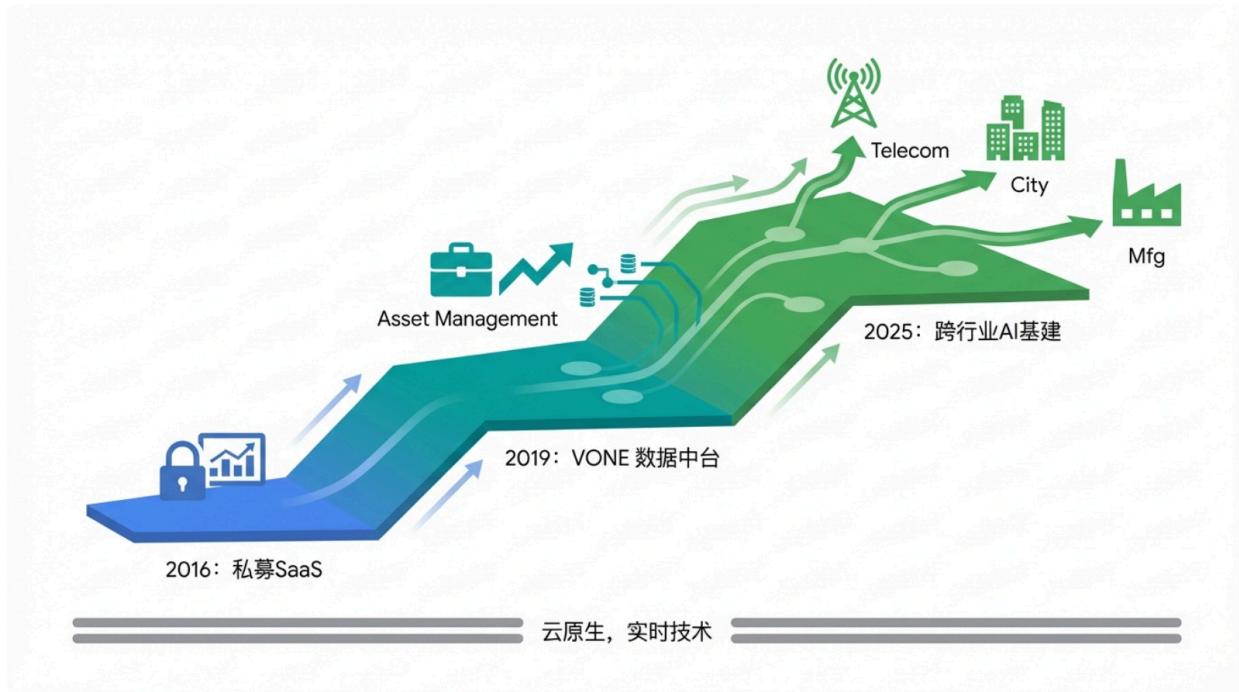
## 2.3 2022-2025：跨界扩张，迈向通用人工智能基建

这是迅策科技发展史上最重要的一次蜕变，也是其估值逻辑能够从“垂直SaaS”向“通用AI基建”切换的关键。

在服务了最挑剔的资管客户、处理了最复杂的金融交易数据后，迅策团队发现，他们所构建的这套“高并发、低时延、强一致性”的数据处理能力，具有极强的通用性。如果一套系统能够处理每秒数万笔的金融交易指令且零差错，那么它用来处理电信网络的信令数据、城市的交通流量数据、工厂的生产线传感数据，完全是“降维打击”。

于是，从2022年开始，迅策科技确立了多元化战略，开始走出金融圈。公司成功切入电信行业，服务了中国移动、中国联通、中国电信三大运营商，帮助其处理海量的网络数据与用户行为数据。同时，公司还涉足城市管理与高端制造领域。这一战略的成功落地，使得非资管业务的营收占比在短短两年内实现了从25%到60%以上的惊人逆转，证明了迅策已经具备了复刻美国大数据巨头Palantir成长路径的现实基础<sup>2</sup>。

## 战略升维：迅策科技的业务演进路径 (2016-2025)



从早期的私募交易工具，到资管行业的数据中台，再到如今跨行业的AI数据基建，迅策科技成功打破了垂直软件公司的天花板。

## 第三章 业务与技术：深度解构“中国版Palantir”

### 3.1 核心技术底座：重新定义“实时”

在理解迅策科技的业务之前，必须先厘清一个核心技术概念——“实时”(Real-time)。在数据基础设施领域，实时与非实时(Batch Processing)存在着本质的技术鸿沟。

传统的Hadoop等大数据平台，主要处理的是T+1甚至更久的历史数据，用于生成月报、年报等静态分析。而迅策科技所专注的，是\*\*毫秒级(Sub-second)\*\*的数据处理。在资产管理行业，这意味着当市场价格发生微小变动时，系统不仅要立即捕捉这一数据，还要瞬间完成其对数千个投资组

合的风险影响计算，并实时触发交易指令或风控警报。

这种能力要求系统具备极高的吞吐量和极低的延迟。迅策科技通过自研的云原生数据基础设施，实现了从数据接入、清洗、计算到服务的全链路实时化。其系统能够对接数百种异构数据源（包括数据库、API、Excel、传感器信号等），并将这些杂乱无章的数据实时转化为标准化的数据资产。这种在极端高压环境下练就的“内功”，构成了迅策最深的护城河<sup>2</sup>。

### 3.2 乐高式产品架构：VONE平台的灵活性

迅策科技的VONE平台采用了一种高度模块化、组件化的设计理念，可以将其形象地比喻为\*\*“企业级数据的乐高积木”\*\*。

截至2025年6月，公司已开发了超过332个标准化功能模块<sup>2</sup>。这种架构打破了传统软件“牵一发而动全身”的僵化模式，赋予了客户极高的灵活性：

- 底层（基础设施层）：提供统一的数据连接器和实时计算引擎，相当于乐高的底板。
- 中层（业务逻辑层）：包含风控模型、估值算法、归因分析等功能模块，客户可以根据自身业务需求按需购买和拼装。
- 上层（交互应用层）：提供可视化的BI仪表盘、智能报表和AI交互界面。

这种模式不仅缩短了交付周期，更重要的是极大地提升了客户的生命周期价值（LTV）。客户初期可能只需要购买“数据清洗”模块，但随着业务的发展，他们可以无缝地增加“智能风控”、“投资决策”等高价值模块。这种“Land and Expand”（落地生根，持续扩张）的商业模式，保证了公司收入的高质量增长。

### 3.3 业务双轮驱动：资管压舱，跨界领航

目前，迅策科技的业务版图清晰地呈现出“双引擎”驱动的态势：

#### 3.3.1 资产管理解决方案：绝对的统治力

这是公司的基石业务，也是其现金牛来源。在该领域，迅策科技已经不仅仅是一个参与者，而是标准的制定者。

- 市场地位：根据弗若斯特沙利文的数据，迅策科技在中国资产管理行业的实时数据基础设施及分析市场中排名第一，市场份额达到11.6%，遥遥领先于竞争对手<sup>6</sup>。
- 全覆盖：更令人震撼的是，公司实现了对2022年末中国资产管理规模前10名机构的100%全

覆盖<sup>6</sup>。无论是泰康资产这样的保险巨头，还是南方基金这样的公募领袖，其核心投研与风控体系背后都有迅策的身影。

- 业务价值：迅策的系统覆盖了投资的全生命周期。从投前的多维数据整合与策略研究，到投中的智能交易路由与实时风控，再到投后的绩效归因与合规报告，VONE平台无处不在<sup>8</sup>。

### 3.3.2 多元化行业解决方案：复制Palantir的奇迹

这是公司的增长引擎，也是其估值溢价的核心来源。迅策正在将在资管行业验证过的技术能力，复制到其他对数据实时性要求极高的行业。

- 电信行业：服务于中国移动、中国联通、中国电信三大运营商。电信行业的数据量级是金融行业的数倍，且对网络优化的实时性要求极高。迅策帮助运营商处理信令数据，优化网络资源配置，提升用户体验<sup>6</sup>。
- 城市管理与智能制造：利用AI技术分析物联网(IoT)数据，应用于智慧城市的交通流管控、能源调度，以及高端制造工厂的生产线监测。

### 3.4 迅策 vs Palantir：形似更神似

市场将迅策科技称为“中国版Palantir”，这一对标并非简单的营销噱头，而是基于两者商业逻辑的高度一致性。

维度	Palantir (美股: PLTR)	迅策科技 (港股: 03317)
核心理念	Data × AI(数据与AI的系统性融合)	Data × AI(全流程数据赋能)
切入点	政府情报机构 (CIA/FBI/DOD)  特点：高机密、多源异构、零容忍	资产管理行业 (Top Asset Managers)  特点：高频交易、毫秒级、零差错
技术架构	Gotham (政府) + Foundry (商业)	VONE (统一数据基建 + 行业应用)

扩展路径	从G端(政府)向B端(商业)降维打击	从高门槛金融向通用行业(电信/制造)降维打击
商业模式	高客单价、长周期、深入业务流	模块化订阅、高续费、嵌入核心流程
战略定力	长期坚持高研发,忍受早期亏损	持续高研发投入,构建底层壁垒(尚未盈利)

深度洞察:两者的核心共性在于,它们都不做简单的“数据展示”(Dashboard),而是做“数据操作系统”。它们将系统植入客户的最核心业务流程中(Palantir植入战场决策,迅策植入投资交易),使客户离开系统就无法运转。这种“操作系统级”的地位,赋予了它们远超一般SaaS软件的客户粘性和定价权<sup>2</sup>。

## 第四章 财务透视:高增长下的战略性亏损真相

### 4.1 营收爆发:穿越周期的强劲增长

在过去三年全球宏观经济充满不确定性的背景下,迅策科技交出了一份令人瞩目的营收答卷,展现了其极强的抗周期属性和成长韧性。

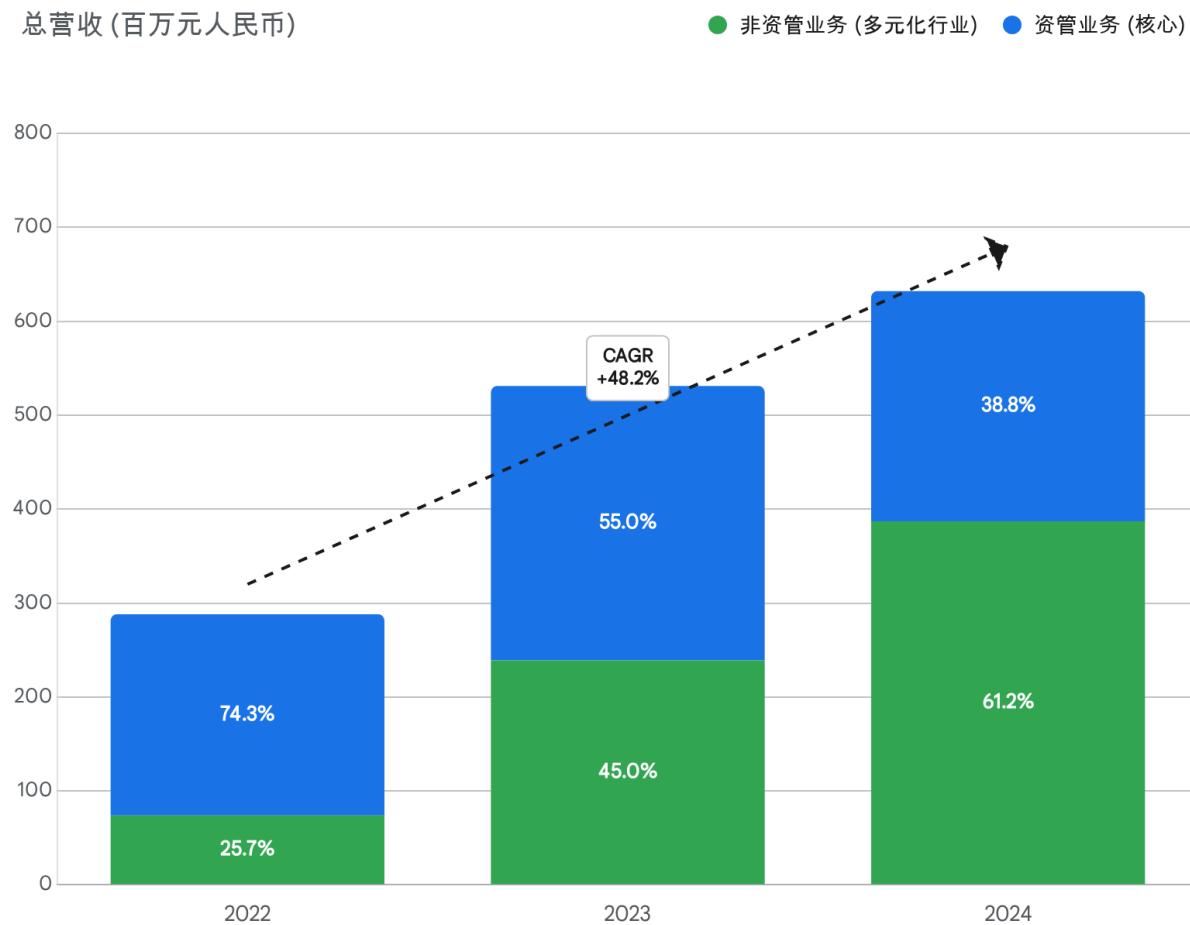
根据招股书披露的财务数据:

- 2022年:公司实现营收2.88亿元人民币。
- 2023年:营收迅速攀升至5.31亿元人民币,同比增长84.4%。
- 2024年:营收进一步增长至6.32亿元人民币,继续保持双位数的高增长态势。
- 三年复合增长率(CAGR):高达48.2%<sup>2</sup>。

这一增速远远跑赢了同期的众多SaaS及企业服务公司。尽管2025年上半年营收录得1.98亿元,同比有所回落,但这主要归因于大客户项目验收周期的季节性波动(通常集中在下半年验收)以及公司主动优化业务结构的影响。管理层及市场知情人士普遍预计,随着下半年项目的集中交付,全年营收数据依然将保持强劲<sup>3</sup>。

更令人振奋的是收入结构的优化。非资管业务(即跨行业业务)的收入占比从2022年的25.6%飞速提升至2024年的61.3%<sup>2</sup>。这一数据的剧变,有力地证明了迅策的跨行业扩张战略不仅是停留在PPT上的愿景,而是已经转化为了实实在在的现金流。

## 迅策科技营收增长与结构优化 (2022-2024)



尽管宏观环境波动,迅策科技保持了48.2%的复合增长率,且非资管业务收入占比已突破60%,证明了其通用数据基建能力的商业化潜力。

Data sources: [新浪财经](#), [东方财富网](#), [证券时报](#)

## 4.2 亏损解析:为未来买单的战略定力

作为一家处于高速扩张期的硬科技公司，迅策科技目前尚未实现盈利。2022年至2024年及2025年上半年，公司分别录得净亏损9651万元、6339万元、9785万元及1.08亿元<sup>3</sup>。

然而，对于专业投资者而言，透过亏损的表象看到本质更为重要：

1. 极高的毛利率：迅策科技的毛利率始终保持在76%以上的高位<sup>2</sup>。这一数据远高于传统的IT外包公司（通常在20%-30%）和一般的软件定制公司。高毛利证明了其产品的标准化程度极高，具备软件产品的边际成本递减效应。一旦营收规模跨过盈亏平衡点，利润将呈现指数级爆发。
2. 研发投入是亏损主因：公司的亏损并非由于低效的运营或高昂的获客成本，而是源于巨额的研发投入。2022年至2024年，公司的研发开支分别达到2.59亿、3.79亿、4.50亿元<sup>6</sup>。对于一家立志成为行业基础设施的公司，这种为了筑高技术壁垒而进行的“饱和式攻击”投入，在早期是绝对必要且正确的战略选择。
3. 极高的获客效率：与许多SaaS公司动辄50%以上的销售费用率不同，迅策科技的销售费用率长期控制在7%以下<sup>2</sup>。这说明公司是典型的“产品驱动型增长”（PLG），依靠过硬的产品力和口碑吸引客户，而非依赖人海战术的推销。

## 4.3 财务健康度

截至2025年6月30日，公司持有现金及现金等价物约2.22亿元<sup>3</sup>。考虑到此次IPO预计募集的约10亿港元净额，公司将拥有极其充沛的现金储备。这不仅足以支撑未来的高研发投入，也为公司在可能的行业整合中提供了并购资金。在当前的资本寒冬下，这种“手中有粮，心中不慌”的财务状况，极大地降低了公司的经营风险。

---

# 第五章 市场定位与客户画像：不仅是第一，更是唯一

## 5.1 市场定位：站在“数据要素×”的国家战略风口

中国正在经历一场从“土地财政”向“数据财政”转型的深刻变革。《“数据要素×”三年行动计划》的发布，标志着数据已正式成为继土地、劳动力、资本、技术之后的第五大生产要素。

在这一宏观背景下，迅策科技的定位显得尤为精准且具有战略高度：它不仅是企业的软件供应商，更是企业数据资产化的基础设施建设者。

企业拥有海量数据并不等于拥有资产，只有经过清洗、治理、计算并应用的数据，才能成为资产。迅策科技提供的正是将“数据矿石”提炼为“数据黄金”的冶炼工厂。无论是在金融领域帮助资金更高效地配置，还是在电信领域帮助网络更智能地调度，迅策都在直接参与数据价值的创造过程。

## 5.2 客户画像：中国核心资产的“幕后管家”

迅策科技的客户名单，堪称中国经济核心资产的“琅琊榜”。服务这些客户，本身就是对公司技术实力和品牌信誉的最高背书。

### 1. 资产管理客户(深度绑定)：

- 头部效应：公司不仅覆盖了前10大资管机构的100%，还服务了绝大多数的主流公募基金、保险资管、券商资管及银行理财子公司。
- 典型案例：泰康资产、南方基金、中信证券等（基于行业地位推断）。这些机构管理着数万亿的国民财富，对系统的安全性、稳定性和准确性有着近乎偏执的要求。它们选择迅策，意味着迅策的系统经受住了中国金融市场最严苛的考验。

### 2. 战略新兴客户(广度拓展)：

- 电信运营商：中国移动、中国联通、中国电信。作为国家数字经济的底座，三大运营商拥有全中国最庞大的实时数据流。它们选择与迅策合作，是对其处理海量并发数据能力的最高级认证。
- 国企与政府：在信创（信息技术应用创新）国产替代的大潮下，迅策作为纯内资背景、拥有自主知识产权的科技公司，在获取政府与央企订单时拥有天然的合规优势，正逐步替代Oracle、IBM等国外厂商的市场份额。

---

## 第六章 投资人实力与股权结构：巨头护航的赢家俱乐部

### 6.1 股东背景：顶级资本的共识

迅策科技的股东列表，几乎集齐了中国乃至全球一级市场的“顶流”机构。这种跨越产业资本、国际PE、互联网巨头和顶级天使的多元化股东结构，极为罕见且稳固。

- 腾讯（Tencent）：作为C轮及后续轮次的领投方，腾讯不仅是财务投资人，更是战略伙伴。迅策的技术架构与腾讯云高度兼容，双方在金融云市场存在深度的捆绑合作。腾讯的加持，意味着迅策在云计算底层资源和互联网生态连接上拥有了最强的盟友<sup>2</sup>。
- KKR：作为全球历史最悠久、规模最大的私募股权巨头之一，KKR极少投资早期的中国科技

公司。其重注迅策，说明国际顶级资本看好中国企业级数据基建赛道的长期潜力，也为迅策未来的国际化（尤其是东南亚及中东市场）提供了全球化的网络支持<sup>10</sup>。

- 高盛(Goldman Sachs): 作为B轮投资方，高盛本身就是全球资管行业的标杆。它的投资逻辑更多是基于对金融科技未来趋势的深刻洞察。高盛的背书，让迅策在面对金融机构客户时拥有了更强的专业说服力<sup>2</sup>。
- 云锋基金: 代表了阿里系的生态力量。虽然阿里与腾讯在许多领域存在竞争，但在迅策这个项目上，两大巨头的生态资本罕见地达成了共识，这在创投圈极为少见，侧面印证了迅策赛道的确定性。

## 6.2 创始人与管理层: 战略定力与执行力

迅策科技的掌舵人刘志坚先生，展现出了极强的战略眼光与资本运作能力。

- 战略定力: 在2016-2018年，当市场充斥着P2P暴雷和区块链炒作的诱惑时，他坚持带领团队做“苦活累活”的基础设施研发，没有被赚快钱所干扰，这才有了今天难以撼动的技术壁垒。
- 资源整合力: 能够将腾讯、阿里、高盛、KKR这些风格迥异、诉求各异的巨头整合在一张股东名单上，并引入龚虹嘉这样的传奇天使做基石，显示了管理层极高的情商、格局与资源整合能力。

---

## 第七章 风险因素与应对策略

尽管迅策科技展现出了极高的成长性与确定性，但作为一份客观严谨的投资报告，我们必须提示潜在的风险因素，并分析公司的应对能力。

1. 持续亏损与现金流风险: 公司虽然毛利高，但净利润仍为负。如果未来营收增速放缓，或者研发投入不能转化为有效的产品竞争力，巨额的研发支出将成为财务负担。
  - 应对策略: 公司目前现金储备充裕，且IPO融资后抗风险能力进一步增强。随着规模效应的释放，亏损收窄并走向盈利是大概率事件。
2. 数据安全与监管风险: 作为处理金融和电信核心数据的公司，迅策面临严格的《数据安全法》、《个人信息保护法》等监管要求。
  - 应对策略: 公司始终坚持“基础设施提供商”的定位，提供工具让客户管理数据，而非拥有或运营客户的数据。这种“不碰数据”的原则，使其在合规边界上划分得较为清晰。
3. 大客户依赖风险: 虽然客户结构正在优化，但头部资管机构和电信运营商依然贡献了主要收入。大客户往往拥有较强的议价权，可能挤压公司的利润空间。

- **应对策略:** ARPU值的持续提升表明,公司对大客户的议价能力正在增强。因为VONE平台嵌入了客户的核心业务流,替换成本极高,这赋予了迅策较强的定价权。

---

## 第八章 结论与展望:持有这张通往未来的船票

### 8.1 2026-2030:未来的三大增长极

上市仅仅是迅策科技发展历程中的一个逗号。展望未来五年,我们认为公司拥有三个清晰且巨大的增长极:

1. **AI大模型的深度融合:**迅策正在将大语言模型(LLM)集成到VONE平台中,推出“Chat with Data”功能。想象一下,基金经理不再需要编写SQL代码或等待报表,只需对系统说“帮我分析过去十年美联储加息对半导体板块的影响”,系统就能实时生成分析图表。这将彻底重塑数据分析的交互方式,进一步拉高竞争门槛。
2. **国际化出海:**借助香港上市的跳板和KKR的全球资源,迅策计划将中国领先的移动互联网和金融科技经验输出海外。香港、新加坡及中东地区,对于先进的资管科技有着巨大的需求,这将是迅策的下一个蓝海。
3. **信创国产替代的深入:**在国家安全和自主可控的大背景下,金融和关键基础设施领域的国产化替代趋势不可逆转。迅策作为国产实时数据库和数据智能平台的佼佼者,将持续受益于这一长期的政策红利。

### 8.2 致早期投资人:静待花开

回到2017年4月,当您决定投资这家初创公司时,您押注的是一个团队的初心和对未来的模糊愿景。而今天,站在2025年的岁末,您拥有的是一家连接中国几十万亿金融资产、服务国家数字经济底座的行业巨头。

从投资回报的角度看,迅策科技具备了成为“长牛股”的所有基因:

- **好赛道:**AI + 数据要素,未来十年的黄金赛道。
- **好公司:**细分行业垄断,技术壁垒高,商业模式可复制。
- **好价格:**相比于美股Palantir几百倍的市盈率(PE),港股的迅策科技在发行阶段估值相对理性,留有了二级市场的上涨空间。

我们有理由相信,迅策科技不仅是一次成功的财务投资,更是一个关于“坚持长期主义”的胜利样

本。在12月30日的上市钟声敲响之际,这家公司的星辰大海才刚刚开启。对于早期投资人而言,建议继续作为核心底仓长期持有,静待数据时代的全面爆发。

## Works cited

1. 迅策将在港交所上市,持续亏损,引入9名基石投资者, accessed December 20, 2025, <https://cj.sina.cn/articles/view/7405682050/1b969bd8200101c7y2>
2. 迅策科技开启招股:KKR、高盛联合押注、超76%高毛利率,下一个Palantir在路上?, accessed December 20, 2025, <https://cj.sina.cn/articles/view/5115326071/130e5ae7702002qmw2>
3. 迅策开启招股:拟募资12亿港元 12月30日港股上市, accessed December 20, 2025, <https://caifuhao.eastmoney.com/news/20251218142641014810440>
4. 迅策12月18日至12月23日招股预计12月30日上市 - 东方财富网, accessed December 20, 2025, <https://biz.eastmoney.com/a/202512183595008791.html>
5. 迅策科技:中国实时数据基础设施及分析解决方案供应商通过港交所聆讯,或很快香港上市, accessed December 20, 2025, <https://finance.sina.com.cn/stock/aigc/gqxg/qjslx/2025-12-18/doc-inhcfepp3215577.shtml>
6. 迅策科技更新招股书,连年亏损,研发投入三年超10亿 - 财富号, accessed December 20, 2025, <https://caifuhao.eastmoney.com/news/20250924122627018721360>
7. 首发|迅策科技完成7亿元C轮融资, CPE源峰等联合领投, accessed December 20, 2025, <https://startup.aliyun.com/info/102961.html>
8. 迅策科技 - 清华X-Lab, accessed December 20, 2025, <http://www.x-lab.tsinghua.edu.cn/2021/1215/c483a1935/page.htm>
9. 迅策科技通过港交所上市聆讯 - 证券时报, accessed December 20, 2025, <https://stcn.com/article/detail/3547886.html>
10. Xunce Technology - IPOX, accessed December 20, 2025, <https://www.ipox.com/ipo-calendar/xunce-technology>