

招商证券股份有限公司
关于杭州光云科技股份有限公司
2022 年半年度持续督导跟踪报告

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所上市公司持续督导工作指引》等有关法律、法规的规定，招商证券股份有限公司（以下简称“持续督导机构”）作为杭州光云科技股份有限公司（以下简称“光云科技”、“公司”）持续督导工作的持续督导机构，对光云科技进行持续督导，并出具本持续督导跟踪报告：

一、持续督导工作情况

序号	工作内容	持续督导情况
1	建立健全并有效执行持续督导工作制度，并针对具体的持续督导工作制定相应的工作计划	持续督导机构已建立健全并有效执行了持续督导制度，并制定了相应的工作计划
2	根据中国证监会相关规定，在持续督导工作开始前，与上市公司或相关当事人签署持续督导协议，明确双方在持续督导期间的权利义务，并报上海证券交易所备案	持续督导机构已与光云科技签订《持续督导协议》，该协议明确了双方在持续督导期间的权利和义务，并报上海证券交易所备案
3	通过日常沟通、定期回访、现场检查、尽职调查等方式开展持续督导工作	持续督导机构通过日常沟通、定期或不定期回访、现场检查等方式，了解光云科技业务情况，对光云科技开展了持续督导工作
4	持续督导期间，按照有关规定对上市公司违法违规事项公开发表声明的，应于披露前向上海证券交易所报告，并经上海证券交易所审核后在指定媒体上公告	2022 年上半年度，光云科技在持续督导期间未发生按有关规定须持续督导机构公开发表声明的违法违规情况
5	持续督导期间，上市公司或相关当事人出现违法违规、违背承诺等事项的，应自发现或应当发现之日起五个工作日内向上海证券交易所报告，报告内容包括上市公司或相关当事人出现违法违规、违背承诺等事项的具体情况，保荐人采取的督导措施等	2022 年上半年度，光云科技在持续督导期间未发生违法违规或违背承诺等事项
6	督导上市公司及其董事、监事、高级管理人员	在持续督导期间，持续督导机构督导

	员遵守法律、法规、部门规章和上海证券交易所发布的业务规则及其他规范性文件，并切实履行其所做出的各项承诺	光云科技及其董事、监事、高级管理人员遵守法律、法规、部门规章和上海证券交易所发布的业务规则及其他规范性文件，切实履行其所做出的各项承诺
7	督导上市公司建立健全并有效执行公司治理制度，包括但不限于股东大会、董事会、监事会议事规则以及董事、监事和高级管理人员的行为规范等	持续督导机构督促光云科技依照相关规定健全完善公司治理制度，并严格执行公司治理制度
8	督导上市公司建立健全并有效执行内控制度，包括但不限于财务管理制度、会计核算制度和内部审计制度，以及募集资金使用、关联交易、对外担保、对外投资、衍生品交易、对子公司的控制等重大经营决策的程序与规则等	持续督导机构督导光云科技严格执行内部控制制度
9	督导上市公司建立健全并有效执行信息披露制度，审阅信息披露文件及其他相关文件，并有充分理由确信上市公司向上海证券交易所提交的文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏	持续督导机构督促光云科技严格执行信息披露制度，审阅信息披露文件及其他相关文件
10	对上市公司的信息披露文件及向中国证监会、上海证券交易所提交的其他文件进行事前审阅，对存在问题的信息披露文件及时督促公司予以更正或补充，公司不予更正或补充的，应及时向上海证券交易所报告；对上市公司的信息披露文件未进行事前审阅的，应在上市公司履行信息披露义务后五个交易日内，完成对有关文件的审阅工作，对存在问题的信息披露文件应及时督促上市公司更正或补充，上市公司不予更正或补充的，应及时向上海证券交易所报告	持续督导机构对光云科技的信息披露文件进行了审阅，不存在应及时向上海证券交易所报告的情况
11	关注上市公司或其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员受到中国证监会行政处罚、上海证券交易所监管措施或者纪律处分的情况，并督促其完善内部控制制度，采取措施予以纠正	光云科技及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员未发生该等事项。 2022年4月24日，光云科技收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于杭州光云科技股份有限公司2021年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2022】0054号）。持续督导机构已督促光云科技回复上述问询函相关问题。

12	持续关注上市公司及控股股东、实际控制人等履行承诺的情况，上市公司及控股股东、实际控制人等未履行承诺事项的，保荐人应当及时向上海证券交易所报告	2022 年上半年度，光云科技及其控股股东、实际控制人不存在未履行承诺的情况
13	关注社交媒体关于上市公司的报道和传闻，及时针对市场传闻进行核查。经核查后发现上市公司存在应当披露未披露的重大事项或与披露的信息与事实不符的，保荐人应当及时督促上市公司如实披露或予以澄清；上市公司不予披露或澄清的，应当及时向上海证券交易所报告	2022 年上半年度，经持续督导机构核查，不存在应及时向上海证券交易所报告的情况
14	发现以下情形之一的，督促上市公司做出说明并限期改正，同时向上海证券交易所报告：（一）上市公司涉嫌违反《股票上市规则》等上海证券交易所业务规则；（二）中介机构及其签名人员出具的专业意见可能存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏等违法违规情形或其他不当情形；（三）上市公司出现《保荐办法》第七十一条、第七十二条规定的情形；（四）上市公司不配合保荐人持续督导工作；（五）上海证券交易所或保荐人认为需要报告的其他情形。	2022 年上半年度，光云科技未发生前述情况
15	制定对上市公司的现场检查工作计划，明确现场检查工作要求，确保现场检查工作质量	持续督导机构已制定了现场检查的相关工作计划，并明确了现场检查工作要求
16	上市公司出现下列情形之一的，应当自知道或者应当知道之日起 15 日内按规定进行专项现场核查：（一）存在重大财务造假嫌疑；（二）控股股东、实际控制人及其关联人涉嫌资金占用；（三）可能存在重大违规担保；（四）控股股东、实际控制人及其关联人、董事、监事或者高级管理人员涉嫌侵占上市公司利益；（五）资金往来或者现金流存在重大异常；（六）上海证券交易所或者保荐人认为应当进行现场核查的其他事项。	2022 年上半年度，光云科技不存在前述情形

二、保荐机构和保荐代表人发现的问题及整改情况

无。

三、重大风险事项

（一）业绩大幅下滑或亏损的风险

经营业绩下滑甚至亏损风险

2022 年上半年,公司持续增加大商家 SaaS 产品的研发投入,引进优秀人才,沉淀技术积累,提升项目和产品的技术水平,研发费用占比较上年同期有大幅提升。同时公司持续加强全国范围内的大商家直销网络建设、管理和维护,不断强化对大商家产品销售环节的团队支持,积极拓展销售网络,销售费用也处于历史高位。整体研发和营销费用投入较大,导致公司 2022 年上半年出现了一定程度的亏损。

公司相关投入主要为优化产品结构、提高用户产品体验、完善公司整体产业布局,相应投入和产出期间存在一定的差异,相应投入产生的效益将逐期兑现。

同时,2022 年上半年,公司联营企业按照权益法核算的产生的长期股权投资收益金额为-2,137.74 万元,主要系公司的联营企业仍处于发展的早期,SaaS 企业前期需要支出大量的基础设施和研发费用投入,导致 SaaS 企业早期普遍亏损,同时受到上半年疫情影响,导致联营企业出现了一定程度的亏损,但公司的联营企业也在努力克服 2022 年上半年疫情带来的种种压力,以期下半年经营成果能够有所改善。

公司未来能否保持持续成长,受到宏观经济、产业政策、行业竞争态势等宏观环境等因素的影响,同时公司未来经营业绩也取决于公司技术研发,产品市场推广及销售等因素。市场规模的变化、细分领域的市场竞争加剧、产品更新换代、新市场需求的培育等因素均可能导致下游市场需求发生波动。如果未来公司现有主要产品市场需求出现持续下滑或市场竞争加剧,同时公司未能及时培育和拓展新的应用市场,将导致公司主营业务收入、净利润面临下降的风险。

（二）核心竞争力风险

电商 SaaS 行业作为新经济的代表,用户需求变化快,商业模式创新频繁,需要持续的技术创新及产品的不断迭代开发。

1、随着用户需求的日益丰富化、多样化,公司需要不断进行新技术、新产

品的研发和升级。报告期内公司能够及时把握技术发展动向，技术研发跟上行业发展趋势，但若未来不能准确把握技术、产品及市场趋势，开发符合市场变化特点的新产品，或者对市场变化把握出现重大偏差，未能及时做出调整，将会影响到公司的持续竞争力。

2、研发失败风险

为进一步维持领先地位和产品的核心竞争力，完善公司产品矩阵，公司将在大中型电商 SaaS 产品、跨平台电商 SaaS 产品及公司尚未布局的细分类目产品（如营销中台产品、数据中台等产品）等方面继续加大研发投入。上述新 SaaS 产品能否成功取决于公司对平台规则和新进入垂直细分领域的深入理解，能够深入分析客户需求，并针对痛点开发出贴近客户的解决方案。如果公司未能达到上述要求，则可能导致产品研发失败从而影响公司的持续盈利能力。

（三）经营风险

1、电商平台依赖风险

公司所处电子商务支撑服务及衍生服务业主要在以淘宝、天猫、京东、拼多多、抖音为代表的电商平台开展，该等平台掌握了大量的电子商务相关资源，在产业链中处于相对优势地位。上述电商平台针对入驻平台服务市场的服务提供商制定了收益分成、日常运行收费等规则。若电商平台对收益分成和收费规则向不利于服务提供商的方向调整，将对公司的经营业绩造成不利影响。

2、经营模式变更的风险

公司为更好的满足电商商家的运营需求，丰富产品矩阵，近年来针对大中型电商商家的运营特点推出了快麦 ERP、深绘、快麦设计、快麦小智机器人等 SaaS 产品。与公司此前电商 SaaS 产品主要在电商平台服务市场推广运营方式有所不同，快麦 ERP、快麦小智等产品更贴近传统 SaaS 的运营模式，更偏重线下的营销推广，需要在前期投入较多的渠道建设成本和营销费用，其收入与费用无法在期间完全匹配，一定程度上会影响公司的盈利能力。若公司线下营销推广效果不佳或此类 SaaS 产品运营效益不及预期，可能会对公司的盈利能力产生不利影响。

3、业务整合不利的风险

不同类型的电商商家及其运营需求的多样化促使公司进一步完善公司产品矩阵，海外 SaaS 行业的发展经验证明并购是 SaaS 公司实现跨越式发展的重要途径，因此未来公司将在坚持自主研发的基础上，适当针对部分细分类目产品进行并购整合。尽管公司具备一定的电商 SaaS 产品并购业务整合经验，但若未来并购产品的业务整合未达到预期则会对公司的盈利能力产生不利影响。

4、人才流失和储备不足的风险

拥有优秀的人才才是公司保持竞争力的关键。公司自设立以来，培养、引进了大批优秀管理人才和专业人才，使公司保持了行业相对领先的竞争地位。但随着 SaaS 行业竞争的加剧及业务的快速发展，公司仍然面临人才流失和储备不足的风险。

公司重视对人才的激励，建立和完善了相关的薪酬福利政策及股权激励制度，但是不能保证能够留住所有的优秀人才和核心人员。同时，行业的激烈竞争、行业创新业务快速发展，在一定程度上加剧了对 SaaS 专业人才的争夺，公司面临人才流失的风险。

我国电商 SaaS 行业的不断创新发展、公司拟在企业级 SaaS 产品和跨境电商 SaaS 领域拓展等对人才的知识更新和储备提出了更高的要求，尽管公司已经就未来管理人才、专业人才、国际化业务人才的知识结构进行了分析，通过员工培训计划的落实和专业人才的积极引进，加大了人才队伍的建设力度，但仍然存在人才储备不足的风险，将会对公司相关业务的后续发展构成不利影响。

（四）行业风险

电商行业竞争格局发生变化的风险

近年来，公司专注于电商 SaaS 领域，电商 SaaS 产品是公司收入的主要来源，近年来随着电商平台之间竞争日趋激烈，若公司无法有效实施多平台产品战略，无法根据各电商平台推出合适的 SaaS 产品，则可能无法适应新的电商竞争格局，从而对公司的生产经营产生不利影响。

未来若公司自行研发的新技术或新产品的升级迭代进度、成果未达预期、新技术或新产品研发领域不符合行业技术发展大方向或研发失败，将增加公司研发成本的同时，影响公司产品竞争力并错失市场发展机会，对公司未来业务发展造

成不利影响。

对此，公司将本着丰富的行业经验，持续发掘和探索关键技术领域的创新机遇。同时公司也将根据业务发展规划，持续补充关键研发能力，加强研发人才梯队建设，以为长期业务发展做好人才准备。

（五）宏观环境风险

1、行业政策风险

报告期内，我国电商 SaaS 行业受到政策大力支持，在政策利好、技术革新、用户增长等各种有利因素支持下快速发展。针对电商 SaaS 行业技术变化快、创新业务模式层出不穷的特点，政府主管部门不断出台新的政策规定或修订已有的相关法规，并陆续出台了行业准入、运营监管、资质管理等方面的实施细则。这些监管政策的变化有可能给行业参与者带来诸如业务拓展遭遇准入限制，运营成本上升，需要申请新的运营资质等不利影响。

2、2022 年上半年，国内外新冠疫情反复，新冠疫情形势的变化趋势仍难以判断，可能导致全球经济发展停滞，消费紧缩。受疫情影响，短期内公司的整体业务需求可能会受到一定不利影响。公司在报告期内，制定有效的疫情应急防控计划，实施各项防护措施，确保在抗击疫情的同时安全经营。但若疫情形势若进一步恶化，可能会对公司客户拜访、业务拓展等工作的开展造成不利影响，进而使得公司正常运营及发展受到阻碍。

四、重大违规事项

2022 年上半年度，公司不存在重大违规事项。

五、主要财务指标的变动原因及合理性

2022 年上半年度，公司主要财务数据及指标如下所示：

（一）主要会计数据

单位：元

主要会计数据	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	250,834,033.67	265,996,449.18	-5.70

归属于上市公司股东的净利润	-77,685,332.30	-22,981,958.06	不适用
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-83,250,631.19	-38,467,142.93	不适用
经营活动产生的现金流量净额	-87,332,502.90	-27,416,497.39	不适用
主要会计数据	2022 年 6 月末	2021 年末	本报告期末比上年末增减(%)
归属于上市公司股东的净资产	1,009,541,829.80	1,106,228,944.10	-8.74
总资产	1,369,174,403.32	1,486,020,715.10	-7.86

(二) 主要财务指标

主要财务指标	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	本报告期比上年同期增减(%)
基本每股收益（元 / 股）	-0.19	-0.06	不适用
稀释每股收益（元 / 股）	-0.19	-0.06	不适用
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元 / 股）	-0.21	-0.10	不适用
加权平均净资产收益率（%）	-7.27	-2.04	减少 5.23 个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	-7.80	-3.42	减少 4.38 个百分点
研发投入占营业收入的比例（%）	37.43	26.94	增加 10.49 个百分点

上述主要财务数据的变动原因如下：

营业总收入同比减少 1,516.24 万元，下降 5.70%，整体收入水平较上年略有下降，主要由于新冠疫情的反复，公司长三角、珠三角等区域的业务受到上海等地的疫情影响较大，在经济增长放缓的大环境下，整体营业收入较去年同期下降 5.70%，在此大背景下公司大商家业务仍保持了一定程度的增速，但由于公司毛利相对较低的运营业务、CRM 业务的下滑也对公司整体收入产生了一定的影响，导致上半年公司整体收入呈现了一定程度的下滑。

归属于上市公司股东的净利润同比减少 5,470.34 万元，降幅为 238.03%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比减少 4,478.35 万元，降幅为 116.42%；主要是由于以下原因：

2022 年上半年度，公司持续围绕着大商家战略，从各个维度不断延伸，全力为大商家电商 SaaS 战略提速，大商家等相关投入业务均取得了较好的经营成果。

同时，公司为吸引人才，提高薪酬，加大销售团队和产研团队等人力成本投入，导致本期人力成本合计较上年同期大幅增加，使得 2022 年上半年较去年同期整体成本上升比较明显。其中，管理费用较上年同比增长 1,026.46 万元，涨幅为 20.31%，研发投入较上年同比增长 2,222.65 万元，涨幅为 31.02%。

非经常性损益方面，理财产品投资收益较去年同期减少约 246.39 万元；计入营业外收入的政府补助较去年同期减少 786.70 万元。

经营活动产生现金净流出 8,733.25 万元，较去年同期增加流出 5,991.60 万元，主要系上述人力成本、服务器成本大幅增加，同时整体营业收入有一定程度下滑所致。

归属于上市公司股东的净资产较上年期末减少 8.74%，主要系本期亏损导致的未分配利润减少所致。总资产较上期期末减少 7.86%，主要系人力成本、服务器成本增加导致的现金流出影响。

六、核心竞争力的变化情况

公司多年来在核心技术、品牌效应、产品覆盖面、客户、人才团队等方面形成了自身的综合优势。

1、核心技术优势

公司在电商 SaaS 领域具有领先的技术优势。公司已掌握了亿级订单实时处理架构技术、电商领域分词技术、淘宝直通车广告竞价投放技术、电商领域的人工智能详情页生成技术、电商领域的图像前景提取技术、电商 SaaS 应用弹性架构技术等核心技术。公司通过这些核心技术，为电商 SaaS 产品的研发和功能升级提供了有力的技术支持，实现产品不断创新，满足更多的市场需求。公司依靠这些核心技术保障产品后台在电商大型促销活动时的稳定运营，在短时间处理量级陡增的电商交易数据，维护产品的用户体验，使得公司在电商 SaaS 领域不断巩固竞争优势地位。公司已被认定为国家高新技术企业和浙江省级企业研发中心。

2、用户及品牌优势

公司作为阿里巴巴商家服务市场累积付费用户数最多的电商 SaaS 服务商之一，在服务市场具有相当的品牌知名度，超级店长、快递助手、旺店交易及旺店

商品等电商 SaaS 产品也获得了电商商家的广泛认可。商家形成使用习惯后，电商 SaaS 产品的替代成本较高，因此行业中的先发企业天然拥有一定的排他优势，用户量积累形成了技术研发、数据积累与用户量相互作用、良性发展的局面。

同时，庞大的用户基数使得公司拥有更加丰富的行业经验，能够更为了解客户需求，在保证产品用户体验的同时亦积累了大量的使用数据，从而为公司研发更符合电商商家需求的 SaaS 产品奠定了坚实基础。自公司成立以来，超级店长多次获得阿里巴巴官方颁发的店铺管理类“金牌淘拍档”荣誉，在行业内具有良好的口碑和品牌效应。公司利用其品牌效应，针对电商商家的运营需求不断研发推出新的电商 SaaS 产品，强化品牌优势，提升持续盈利能力。

3、产品多平台多品类优势

公司自成立以来，始终围绕电商经营管理诉求进行产品品类研发，公司电商 SaaS 产品覆盖了店铺管理、营销推广、交易管理、客服管理、仓储管理、托管服务等多个类目，相比市场上绝大部分电商 SaaS 服务商仅专注于一两个细分类目，公司通过研发多品类的 SaaS 产品满足商家多元化管理需求并互通协同，扩大了获客渠道、增强了客户黏性。

同时，公司根据电商竞争格局，逐步研发了适用于各大电商平台的 SaaS 产品，目前公司产品覆盖淘宝、天猫、1688、速卖通、京东、拼多多、抖店、饿了么、苏宁、蘑菇街、Lazada 等主流电商平台。相比竞争对手涉足的电商平台较为单一的情形，公司是目前接入平台最多的电商 SaaS 企业之一，多平台扩展不仅扩大市场份额，强化品牌优势，更带来了丰富的业务场景和市场机会。

4、人才优势

公司拥有一支研发水平高、技术能力强、经验丰富的研发团队。截至 2022 年 6 月 30 日，公司研发人员为 654 人，占公司总人数的 28.70%。其中，具有本科以上学历的研发人员 482 人，占研发人员的 73.70%。公司的研发团队拥有较强的学术背景及丰富的从业经历，对电商和 IT 行业具有深刻的理解，能够抢先把握市场发展方向，根据客户需求快速改善产品功能、提升客户体验，为现有产品的运行升级提供了技术保障，也为未来产品的研发奠定了基础。

七、研发支出变化及研发进展

公司以技术研发为核心，为维持产品及技术优势，持续投入较多研发支出。2022 年上半年度，公司研发投入合计为 9,388.95 万元（其中费用化研发投入为 9,081.80 万元，资本化研发投入为 307.15 万元），较上年同期增长 31.02%；研发投入占营业收入比重达到 37.43%，较上年同期增加了 10.49 个百分点。

2022 年上半年度，公司主要在研项目进展顺利，获得外观设计专利 1 项、软件著作权 31 项。

八、新增业务进展是否与前期信息披露一致

不适用。

九、募集资金的使用情况及是否合规

经中国证券监督管理委员会证监许可[2020]582 号文核准，公司于 2020 年 4 月 29 日首次公开发行人民币普通股（A 股）4,010 万股，发行价格为每股人民币 10.80 元，募集资金总额为人民币 433,080,000.00 元，扣除发行费用人民币 63,531,725.18 元，募集资金净额为人民币 369,548,274.82 元。该募集资金已于 2020 年 4 月 24 日全部到账，立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司首次公开发行股票的资金到位情况进行了审验，并出具《验资报告》（信会师报字[2020]第 ZF10360 号）。公司已对上述募集资金进行专户存储管理。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司募集资金使用情况及结余情况为：

项目	金额（元）
募集资金净额	369,548,274.82
减：募投项目支出	88,063,094.02
其中：2020 年募投项目支出	12,105,111.14
2021 年募投项目支出	37,179,537.79
2022 年 1-6 月募投项目支出	38,778,445.09
加：利息收入扣除手续费	17,214,752.20
其中：2020 年利息收入扣除手续费	6,697,887.95
2021 年利息收入扣除手续费	7,016,275.16

2022 年 1-6 月利息收入扣除手续费	3,500,589.09
加：尚未置换的其他与发行权益性证券直接相关的外部费用	47,169.78
2022 年 6 月 30 日募集资金余额	298,747,102.78
其中：2022 年 6 月 30 日现金管理余额	170,000,000.00
2022 年 6 月 30 日募集资金暂时补充流动资金余额	100,000,000
2022 年 6 月 30 日募集资金专户余额	28,747,102.78

公司 2022 年上半年度募集资金存放和使用符合《上市公司证券发行管理办法》《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》公司《募集资金管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《科创板上市公司持续监管办法（试行）》等有关法律、法规和规定的要求，对募集资金进行了专户存放和专项使用，不存在变相改变募集资金用途和损害股东利益的情形，不存在违规使用募集资金的情形。

十、控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员的持股、质押、冻结及减持情况

2022 年上半年度，公司控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员的持股情况未发生变动。

截至 2022 年 6 月 30 日，光云科技控股股东、实际控制人和董事、监事、高级管理人员持有的公司股权均不存在质押、冻结的情形。

十一、上海证券交易所或保荐机构认为应当发表意见的其他事项

无。

（本页无正文，为《招商证券股份有限公司关于杭州光云科技股份有限公司
2022 年半年度持续督导跟踪报告》之签章页）

保荐代表人：

许德学

许德学

徐晨

徐晨



招商证券股份有限公司

2022 年 8 月 31 日