

公司代码：688365

公司简称：光云科技

**杭州光云科技股份有限公司**  
**2022 年年度报告摘要**

## 第一节 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 重大风险提示  
报告期内，不存在对公司生产经营产生实质性影响的特别重大风险。公司在经营过程中可能面临的各种风险，敬请查阅本报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”部分，敬请投资者注意投资风险。
- 3 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 4 公司全体董事出席董事会会议。
- 5 立信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 6 公司上市时未盈利且尚未实现盈利  
是 否
- 7 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案  
无
- 8 是否存在公司治理特殊安排等重要事项  
适用 不适用

## 第二节 公司基本情况

### 1 公司简介

#### 公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	光云科技	688365	不适用

## 公司存托凭证简况

适用 不适用

## 联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书（信息披露境内代表）	证券事务代表
姓名	刘宇	庄玲玲
办公地址	杭州市滨江区江南大道588号恒鑫大厦主楼11层	杭州市滨江区江南大道588号恒鑫大厦主楼11层
电话	0571-81025116	0571-81025116
电子信箱	liuyu@raycloud.com	zhuanglingling@raycloud.com

## 2 报告期公司主要业务简介

### (一) 主要业务、主要产品或服务情况

公司主要产品及服务包括以超级店长、快递助手、快麦 ERP、快麦小智客服机器人、深绘美工机器人等为代表的电商 SaaS 产品、以快麦电子面单打印机为主的配套硬件、以快麦电商为代表的运营服务及以营销目的为主的 CRM 短信等，公司根据电商商家的业务流程提供了各类目电商 SaaS 产品及服务。

公司在淘宝、天猫、京东、拼多多、饿了么、快手等各大电商平台上提供 SaaS 产品及增值服务，在行业内具有良好的口碑和品牌效应，旗下产品多次被评为阿里巴巴商家服务市场“金牌淘拍档”、京东京麦服务市场“金服务奖”、苏宁云台“宁聚合作奖”、阿里巴巴新零售“智慧商圈系统类”银牌合作伙伴及快手服务市场“年度优秀服务商”。同时，公司凭借 13 年来在电商运营管理、企业服务领域领先的数字化技术和专业的服务能力，在 CFS2022 第十一届财经峰会上获评“2022 杰出上市公司奖”，被 36 氪评为“2022 中国超自动化先锋企业 TOP20”以及被科创板日报评为“2022 最具创新力科创板上市公司”。

公司所处的行业生态链如下：



报告期内，公司主营业务未发生重大变化。

## (二) 主要经营模式

### 1. 销售模式

#### (1) SaaS 产品：预先购买，按月摊销结算

报告期内公司的 SaaS 产品主要通过各电商平台的服务市场（如阿里巴巴商家服务市场（fuwu.taobao.com）、拼多多服务市场（fuwu.pinduoduo.com）、抖店服务市场（fuwu.jinritemai.com）、京东京麦服务市场（fw.jd.com）等）进行在线销售。

在阿里巴巴商家服务市场、拼多多服务市场、1688 服务市场、抖店服务市场，电商商家通过搜索查询公司产品，点开详情页后，电商商家根据需求选择相应版本及期限进行购买，一次性向服务市场支付全部价款后即可使用，服务市场在客户订购的服务期限内与公司按月摊销结算。

在京东和其他电商服务市场上购买公司 SaaS 软件，与上述操作类似。上述平台企业将用户付费扣抵平台分成后一次性支付给公司，公司将上述款项确认为预收款，在满足收入确认条件时分摊确认收入。

除线上销售外，公司部分电商 SaaS 产品，尤其是针对大中型商家的快麦系列产品，亦会通过线下推广的方式进行产品营销，其主要方式为电话营销、集中拜访电商产业园区、持续跟踪重点客户等。由于线下推广的 SaaS 产品大多是垂直领域电商 SaaS 产品，因此在营销推广过程中，往往需要结合对客户操作人员的培训与指导。在该模式下，客户订购发行人 SaaS 产品后将预付款项

交纳至公司，公司按照与客户签订的合同及客户实际使用情况确认收入。

#### (2) 配套硬件：专注国内市场，开拓跨境业务

公司电商配套硬件的境内的销售模式包括经销模式和直销模式。经销模式下，公司以买断模式销售电商配套硬件，由经销商将产品销往终端客户。直销模式下，公司主要通过天猫、淘宝及京东开设的直营店铺向客户销售，由电商平台将货款扣除交易佣金后支付给公司。

2020年下半年，公司逐步开拓了跨境电商场景，主要在亚马逊跨境电商平台销售电商配套硬件，公司在跨境电商平台销售电商配套硬件后，由跨境电商平台将货款扣除交易佣金后支付给公司。

#### (3) 运营服务：线上和线下相结合

运营服务的销售可分为线上与线下两种模式。电商商家可通过电商平台服务市场线上直接订购公司运营服务，并按所购买运营服务期限，一次性向服务市场支付全部价款，服务市场在客户订购的服务期限内与公司按月结算；电商商家亦可在线下直接签署书面合同并一次性支付运营服务费用，公司根据服务期限逐月确认收入。

#### (4) CRM 短信：通过内嵌于 SaaS 产品在线销售

CRM 短信内嵌于快麦 CRM、超级店长等软件，采用先充值后消费的收费模式，商家通过产品的内购链接进行预充值并获得相应的短信数量，公司在商家实际使用短信时确认收入。

## 2. 采购模式

公司主要采购电商平台技术服务、短信、API、云服务器等业务资源，配套硬件及配件耗材，办公设备及其他资源。

#### (1) 电商平台技术服务、短信、API、服务器等业务资源的采购

公司在电商服务市场上销售 SaaS 产品，需要向电商服务市场所在的各电商平台采购技术服务。公司根据与各电商平台的服务市场签订的技术服务协议，向各平台按销售收入的一定比例支付技术服务费，由平台于每月向公司支付价款时扣除。

公司为商家提供 CRM 短信时需向第三方通信平台采购短信。采购部门通过比较采购价格及质量决定采购对象及采购价格，后续与供应商之间根据当月采购短信数量，按月结算。

公司按照服务器空间容量、使用期限等采购需求，向供应商采购服务器资源以维护软件功能的正常运行。

#### (2) 电商配套硬件及配件耗材的采购

公司以 ODM 的方式采购电商配套硬件，委托第三方根据公司的产品规格与外观设计要求进

行电商配套硬件产品的设计和生 产。公司筛选具有产品设计、生产能力的上游厂商作为供应商，供应商根据公司的产品技术要求进行产品设计，并按照订单为公司定制生产电商配套硬件。

### (3) 公司办公设备及其他资源的采购

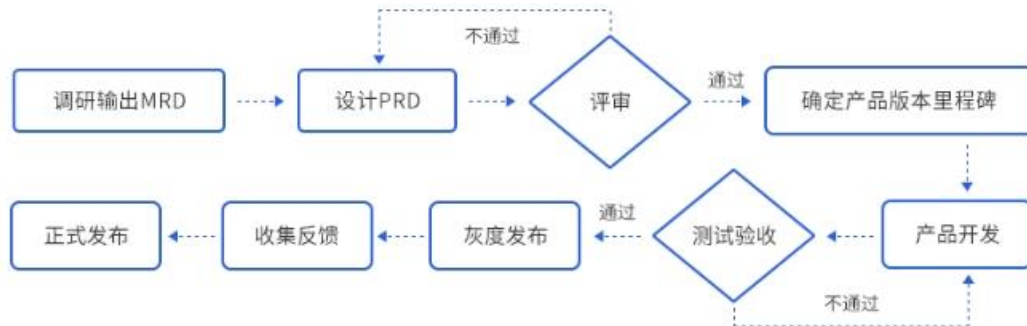
公司采购部门按需采购办公用品、办公场地、水电等资源，以维持公司的日常运营。

## 3. 研发模式

在公司管理层制定的战略方向下，市场部及各事业部客服人员不定期汇总市场调研信息和用户反馈信息。同时，产品经理和核心技术人员会不定期对重要客户及潜在种子客户进行拜访与调研，整合信息形成相应的 MRD（市场需求文档）。各事业部基于对市场需求的研 究编制 PRD（产品需求文档），组织人员从各自的专业角度提出产品开发意见并进行产品综合评审。

产品综合评审通过后，由总经理、事业部负责人、财务、技术人员等相关人员成立的项目研发评审委员会，针对项目的技术可行性、研发周期、财务投入、成员配备和预计成果等各方面进行综合评审，并最终确定是否立项。

公司研发立项通过后，研发组根据 PRD 设立产品版本里程碑，采用敏捷研发模式对产品版本进行开发、测试、验收、发布。在产品开发过程中采用灵活的灰度发布策略，先投放部分客户，根据客户反馈进行产品调整，待稳定后逐渐扩大灰度范围，直至全部上线正式发布。



## (三) 所处行业情况

### 1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

电子商务服务业是指电子商务环境中，依托电子信息技术，为交易主体提供各类电商服务的服务商集合。根据商务部的相关分类，电子商务服务业可细分为电子商务交易服务业、电子商务支撑服务业和电子商务衍生服务业。其中，电子商务支撑服务是确保电子商务活动顺利完成的基础支撑体系，目前主要包括电子支付服务、物流服务、信息技术服务三大类。电商 SaaS 产品应归类于电子商务支撑服务业项下的信息技术服务。

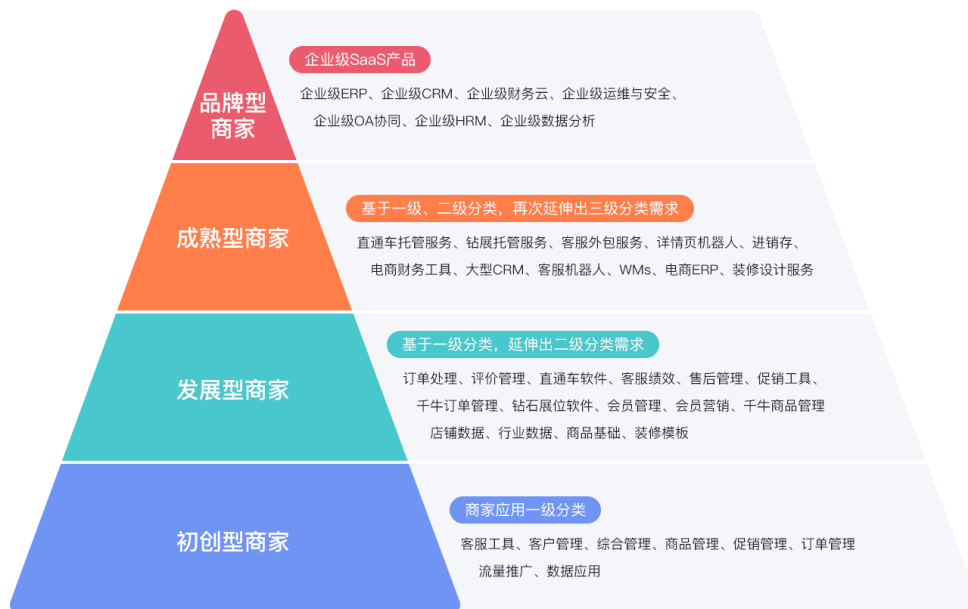
随着电商行业的逐渐发展，部分规模较大的商家逐步开始精细化分工，对电商 SaaS 产品的功

能要求更加多样化和专业化。另一方面，电商平台为了满足店铺的经营需求，不断增加 SaaS 产品类目和技术接口设置，从而推动了更多的电商 SaaS 产品产生。由此，电商 SaaS 行业内的产品及服务类目逐渐增多，产业链分工日益明确，垂直细分领域的电商 SaaS 产品由于其专业性和高性价比呈现出更加快速的发展趋势。

目前，电商 SaaS 行业已形成了丰富的产品和服务类目，能够满足电商商家生产经营过程中的各类需求：

商家应用需求分类							
一级分类	订单管理	商品管理	促销管理	流量推广	客服工具	客户管理	数据应用
二级分类	订单处理 评价管理 千牛订单管理	商品基础工具 装修模板 千牛商品管理	互动营销 促销工具	直通车软件 钻石展位软件	售后管理 客服绩效	会员管理 会员营销	店铺数据 行业数据
三级分类	进销存 电商ERP WMS	详情页机器人 装修设计服务		直通车托管服务 钻展托管服务	客服机器人 客服外包服务	大型CRM	电商财务工具

电子商务行业在不断的发展、竞争和整合过程中，逐渐形成了较为清晰的金字塔型结构，各层电商商家对 SaaS 产品的需求也具备较为明显的特征：



如上图所示，金字塔结构的底层为数量最多、规模较小的初创型商家，该等商家未来不确定性较大，对电商 SaaS 产品处于摸索阶段，需求较为简单和基础，且对产品价格高度敏感；中层为发展中商家，该企业已具备较为稳定的业务模式，对电商 SaaS 产品形成了一定黏性，但受限于

自身业务规模投入预算有限，因此对性价比较高的垂直细分领域电商 SaaS 产品表现出较高的需求；顶层为少量成熟型商家和品牌型商家，该等商家在资金、获客渠道、供应链管理等方面具备明显的竞争优势，希望通过专业性更强的 SaaS 产品增强内部经营管理效率并提升盈利能力，对价格的敏感性较低，而更加注重产品效果。

其中，成熟型商家和品牌型商家具有较高的客户稳定性、较多的垂直细分功能需求性以及较强的支付购买力，是电商 SaaS 企业重点争取的客户群体。未来，随着市场竞争的深入，成熟型商家和品牌型商家在电商行业的竞争优势将愈发明显，聚焦成熟型及品牌型商家需求、争夺该类客户资源是市场的必然趋势。

随着国内企业数字化进程加快，很多企业开始有意识地用数字化手段提高内部管理效率，这直接推动了 SaaS 行业的发展。随着技术不断迭代优化，SaaS 的产品得到升级，能够深入垂直行业各场景，将数据、技术、场景进行深度融合，满足企业多样化需求。未来，越专业、垂直的 SaaS 企业能够获得的市场份额越高。

公司报告期内电商 SaaS 产品主要覆盖初创型商家及发展型商家，鉴于成熟型商家和品牌型商家具有较高的客户稳定性、较多的垂直细分功能需求性以及较强的支付购买力，是电商 SaaS 服务商未来争夺的主要群体，公司亦针对上述趋势推出了包括快麦 ERP、快麦小智在内的电商 SaaS 产品。公司未来将继续以初创型商家、发展性商家为基础，逐步完成向成熟型商家及品牌型商家的市场渗透，形成电商 SaaS 产品全面的客户覆盖。

目前，公司基于对中大型商家及品牌型商家需求的理解，推出了快麦 ERP、深绘美工机器人、快麦小智客服机器人、快麦绩效、巨沃 WMS 等产品。未来，公司期望通过对中大型商家各业务流程的梳理，打造一套适用于中大型电商商家的一站式综合解决方案，增强其内部经营管理效率、提升其盈利能力。

总体来说，我国的电商 SaaS 行业仍处于快速发展阶段，市场竞争激烈。随着行业内头部企业逐步建立和巩固优势，竞争手段将逐渐由单一的价格导向向产品能力和综合实力导向转变。

## 2. 公司所处的行业地位分析及其变化情况

SaaS 行业的核心技术特点在于其稳定性与可靠性，电商领域具有客户集中、需求多样、特定时段（如“双 11”、“6.18”等）交易流量巨大的特征，因此电商 SaaS 产品的核心竞争力主要体现于服务的客户群体数量、交易高峰时点的峰值处理能力及应对多样化需求服务能力等。

### （1）业内领先的行业地位

中国电商零售市场中，已经形成以淘宝、天猫、京东、拼多多、抖音等交易平台百花齐放的



趋势。根据市场公开信息，公司在阿里巴巴商家服务市场的电商 SaaS 客户服务数量（付费用户数）处于所属类目服务市场领先地位，公司的 SaaS 产品在阿里巴巴商家服务上场的对应产品类目中，付费用户数量位居前列。在拼多多、抖音等电商平台，公司的电商 SaaS 服务客户数量也在逐步提高，均处于对应类目中的前列。

#### （2）交易高峰时点的峰值处理能力

以公司主要电商 SaaS 产品超级店长、快递助手为例。超级店长通过大规模后台任务并行执行框架，日常为数十万商家执行订单同步和店铺管理等任务，在电商平台大型促销活动期间（例如“双 11”，“6.18”等），该峰值处理能力可达百万；快递助手、超级店长、快麦 ERP 在过往 12 个月内为上百万商家累计稳定处理近 100 亿笔订单，该框架稳定支撑了上百万商家短时间内产生的上亿次后台任务。

目前国内公开信息尚未披露有超过公司订单处理量与峰值任务执行量的同领域电商 SaaS 产品，结合商家服务市场公开的付费商家用户数及电商商家日常交易执行量判断，公司电商 SaaS 产品的交易高峰时点峰值处理能力目前处于行业领先水平。

#### （3）电商商家多样化需求服务能力

电商商家在电子交易的过程中需求品类繁多，涉及商品管理、订单管理、店铺管理、商品折扣管理、客户营销管理、库存管理等各个类目。业内大部分的电商 SaaS 产品提供商仅提供一种或者几种类目的产品，公司基于多年的电商 SaaS 产品开发经验及对电子商务交易过程的深度理解，研发了一系列满足电商商家整体交易链条的 SaaS 产品矩阵，可以为电商商家提供一站式服务。

#### （4）公司具备多平台发展能力

公司以阿里巴巴商家服务市场作为 SaaS 业务开展的起始点，逐步向多类型电商平台渗透，形成了以阿里巴巴商家服务平台为主，多平台全面发展的 SaaS 产品线格局。

综上，公司以淘宝、天猫平台服务市场为基础，在多个细分类目中取得了突出的行业地位，同时顺应行业发展和客户需求，公司持续开发除淘宝、天猫以外的电商平台，针对平台特性和规则对产品与服务进行改良或创新，目前已成功服务了拼多多、京东、抖音、快手等其他主要电商平台的电商商家。同时，在客户群体数量、交易高峰时点的峰值处理能力及应对多样化需求服务能力等方面均处于行业领先的地位。

### 3. 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

企业级 SaaS 的发展有三大基础要素，分别是企业的信息化水平、云服务发展水平和相关政策法规的推动。进入 2020 年，随着市场教育的推进和云服务厂商的技术提升，中国企业级 SaaS 逐

步进入快速增长期，未来企业级 SaaS 厂商将更注重行业理解，不断提高产品创新能力，逐渐走向更深度的价值探索，但整体而言，中国企业信息化水平相对经济发展仍较为落后。信息化水平作为企业级 SaaS 市场发展的重要基础要素，随着云计算、大数据等新一代信息技术快速发展，将有力推动中国企业的信息化水平。

企业信息化程度是企业级 SaaS 发展的基础环境要素，随着中国企业信息化水平的不断提升，企业对使用管理软件和效率工具的认知也将逐步深化。相比于传统软件，SaaS 软件具有部署灵活、迭代迅速、支持按需付费等优点，使得其在软件市场中的份额进一步扩张。

党的二十大报告中提出的推动数字经济与实体经济融合发展的战略部署，意味着要把实体经济作为数字经济“下半场”的主攻方向和关键突破口。国家数字经济政策促进了企业级 SaaS 服务行业往产业化和规模化发展。企业对精细化运营意识的提高，也逐步推进越来越多的企业正视经营效率的问题，数字化转型已然成为当代企业应对生存竞争的必修课。但如何切实有效的实施数字化转型，对于大部分企业来说仍然是一个问号。从顶层设计到落地执行，数字化转型面临着高投入、高风险、长周期等的诸多困难，具有订阅付费、敏捷部署、快速验证特性的 SaaS 无疑是一个有意义的尝试，预计未来企业级 SaaS 市场将保持可观增速。

根据艾瑞咨询测算，2021 年中国企业级应用软件市场规模达到 2592 亿元，SaaS 在其中占比达到 28.1%。在企业数字化转型的全景图中，SaaS 扮演着应用场景层面的关键作用，往往是企业特定环节数字化的直接切入口。同时，千行百业中的无数企业，正是在实际业务场景中不断发现数字化技术/工具的落地可用之处，从而使 SaaS 最大程度地承接了数字化“场景孵化器”的重任。

同时，随着 C 端互联网巨头向 B 端跨界并在公有云市场生根，互联网厂商开始向上搭建 SaaS 生态。在这一生态中，头部互联网厂商将着重扮演“被集成”的角色，为细分类目服务型 SaaS 厂商提供流量入口和底层技术，通过搭建 PaaS 开放平台助力 SaaS 产品创新。

中国电商 SaaS 行业正处于高速发展期，与行业发展初期相比，行业服务类目逐渐增多，服务形式更多样化，整个产业链分工明确，市场交易规模稳步增长。随着线上渠道交易额的快速增长，与之配套的电商服务已初步形成市场规模。未来企业对于线上数字化能力建设会提出更高的需求，电商 SaaS 行业具有较大的市场增量空间。

一方面，电商交易规模仍在持续增长，且众多新兴渠道不断涌现。拼多多以低价拼团模式在下沉市场中崛起，抖音、快手的直播带货模式风头正盛。越来越多线下门店走向全渠道融合，开始同步建立线上小程序渠道，并以导购为触点推进社交电商的尝试。这些业态创新，正在打破传统电商平台生态的垄断局面，电商 SaaS 市场前景广阔。

另一方面，随着商家对于精细化、数字化运营需求的增长，产生了拼购、社交裂变、线上线下同价同一盘货等多样化的业务场景需求，以及对于数据分析等管理类应用的需求，也使得电商 SaaS 产品和服务需要不断进行推陈出新，只有具备持续产品研发迭代能力的企业才能保持竞争力。

我国电商 SaaS 产业链上下游区分明确。上游是以云服务商、系统开发商、通信运营商为核心的基础设施供应商；中游则是电商 SaaS 产品研发及供应商；下游是各类电商平台及商家。下游商家因企业规模、战略、服务领域的区别，对电商 SaaS 的要求也是千差万别。

电商新业态的产生给电商 SaaS 带来机遇的同时，也提出了新挑战。顺应市场变化形式、提供更具针对性和个性化产品及服务的供应商有望在行业中脱颖而出，实现强者恒强。个性化的服务，离不开 PaaS 的支持，因而，SaaS 向“SaaS+PaaS”模式转化的趋势日益明显，成为 SaaS 服务商竞相争夺的竞争高地。此外，各类技术的融合，也将持续赋能电商 SaaS，推动电商 SaaS 产品向智能化、服务中台化方向演进，优化用户体验、切实推动电商客户降本增效。

因此，对于电商 SaaS 企业来说，由于单一 SaaS 产品的天花板明显，电商 SaaS 要保持长期增长，就需要持续丰富产品体系，并为商家提供金融、营销等更多的增值服务，从而扩大服务客群范围和提升客单价。通常，电商 SaaS 企业会采取两种方式来实现产品体系和服务能力的拓展。首先通过持续的自主研发投入，不断推出新产品和服务，以适应电商业态发生的快速变化。其次，通过外延式的战略投资并购补充短板和实现协同，快速完善产品矩阵，拓展增值服务能力。

### 3 公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2022年	2021年	本年比上年 增减(%)	2020年
总资产	1,315,370,697.08	1,486,020,715.10	-11.48	1,299,369,906.64
归属于上市公司股东的净资产	871,940,885.35	1,106,228,944.10	-21.18	1,132,628,610.73
营业收入	493,961,545.83	545,339,075.07	-9.42	509,970,348.03
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	489,321,581.75	540,480,975.07	-9.47	504,907,548.03
归属于上市公司股东的净利润	-178,878,197.43	-59,538,422.60	不适用	93,683,729.67
归属于上市公司	-188,278,696.50	-90,311,577.01	不适用	43,370,251.46

司股东的扣除非经常性损益的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	-102,432,820.95	-35,155,694.99	不适用	86,877,327.43
加权平均净资产收益率(%)	-17.88	-5.31	不适用	8.88
基本每股收益(元/股)	-0.45	-0.15	不适用	0.24
稀释每股收益(元/股)	-0.45	-0.15	不适用	0.24
研发投入占营业收入的比例(%)	33.84	29.30	增加4.54个百分点	20.91

### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	123,622,218.34	127,211,815.33	119,203,546.54	123,923,965.62
归属于上市公司股东的净利润	-30,742,843.48	-46,942,488.82	-34,098,559.60	-67,094,305.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-33,075,587.04	-50,175,044.15	-37,876,783.24	-67,151,282.07
经营活动产生的现金流量净额	-51,135,326.79	-36,197,176.11	-32,935,443.83	17,835,125.78

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

## 4 股东情况

### 4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)	8,779
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	12,161
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)	
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)	
前十名股东持股情况	

股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限售 条件股份数 量	包含转融通 借出股份 的限售股份数 量	质押、标记或 冻结情况		股东 性质
						股份 状态	数量	
杭州光云投资 有限公司	-	154,320,840	38.48	154,320,840	154,320,840	无	-	境内 非国 有法 人
谭光华	-	43,632,810	10.88	43,632,810	43,632,810	无	-	境内 自然 人
海南祺御企业 管理合伙企业 (有限合伙)	-	36,850,843	9.19	-	-	无	-	其他
杭州华营投资 合伙企业(有限 合伙)	-	32,733,630	8.16	32,733,630	32,733,630	无	-	其他
杭州阿里创业 投资有限公司	-	17,323,200	4.32	-	-	无	-	境内 非国 有法 人
杭州华彩企业 服务合伙企业 (有限合伙)	-	12,423,971	3.10	-	-	无	-	其他
林天翼	-	2,779,433	0.69	-	-	无	-	境内 自然 人
周春宝	-	2,635,137	0.66	-	-	无	-	境内 自然 人
周水文	-	2,098,664	0.52	-	-	无	-	境内 自然 人
孙仲辉	-	1,580,673	0.39	-	-	无	-	境内 自然 人

上述股东关联关系或一致行动的说明	1、谭光华系杭州光云投资有限公司控股股东、实际控制人。2、谭光华系杭州华营投资合伙企业（有限合伙）的普通合伙人及执行事务合伙人；3、谭光华系杭州华彩企业服务合伙企业（有限合伙）的有限合伙人；4、公司未知流通股股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用

**存托凭证持有人情况**

适用 不适用

**截至报告期末表决权数量前十名股东情况表**

适用 不适用

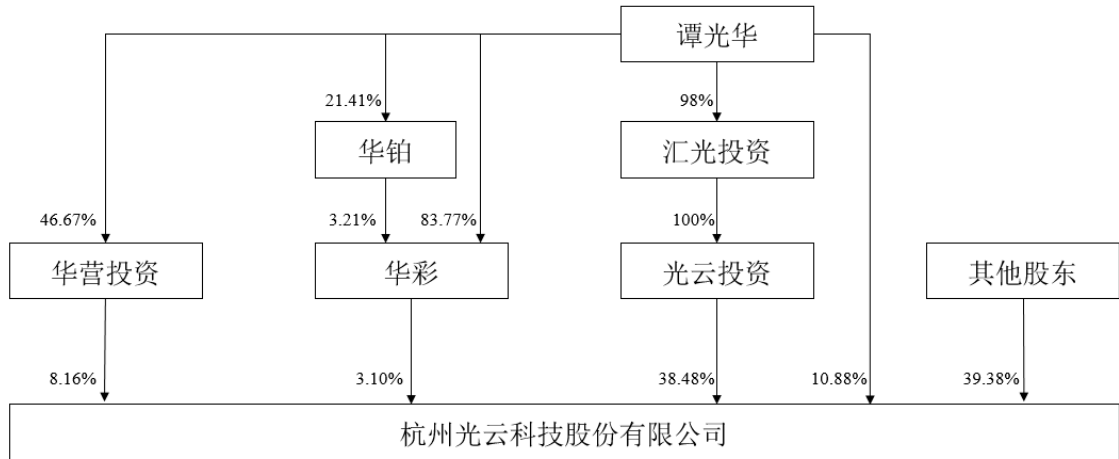
**4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图**

适用 不适用



**4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图**

适用 不适用



#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5 公司债券情况

适用 不适用

### 第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 49,396.15 万元，同比下降 9.42%；归属于上市公司股东的净利润同比减少 11,933.98 万元，降幅为 200.44%，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 9,796.71 万元，降幅为 108.48%

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用