

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

关于杭州光云科技股份有限公司

2025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》、《上市公司募集资金监管规则》、《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）》等有关法律法规的规定，申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“申万宏源承销保荐”或“保荐机构”）作为杭州光云科技股份有限公司（以下简称“光云科技”、“公司”）的保荐机构，负责光云科技的持续督导工作，并出具2025年半年度持续督导跟踪报告。

一、持续督导工作情况

序号	工作内容	持续督导工作情况
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	保荐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	保荐机构已与光云科技签订了保荐协议，明确双方在持续督导期间的权利义务
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	保荐机构通过日常沟通、定期或不定期回访、现场检查等方式开展持续督导工作
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	2025年半年度持续督导期间，公司未发生需按有关规定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	2025年半年度持续督导期间，光云科技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	2025年半年度持续督导期间，光云科技及其董事、监事、高级管理人员无违法违规和违背承诺的情况
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	光云科技执行《公司章程》、三会议事规则等相关制度，上述制度的履行情况均符合相关法规要求，并督促公司严格执行公司治理制度

序号	工作内容	持续督导工作情况
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	光云科技内控制度符合相关法规要求，可以保证公司的规范运行，督促公司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	公司已按照证券监管部门的相关要求建立了信息披露制度。2025年半年度持续督导期间，光云科技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
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	2025年半年度持续督导期间，保荐机构对光云科技的信息披露文件及向上海证券交易所提交的其他文件进行了事前审阅或者在规定期限内进行事后审阅，公司给予了积极配合。截至本报告出具日，不存在因信息披露出现重大问题而需要公司予以更正或补充的情况
11	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、上海证券交易所纪律处分或者被上海证券交易所出具监管关注函的情况，并督促其完善内部控制制度，采取措施予以纠正	2025年半年度持续督导期间，光云科技或其控股股东、董事、监事、高级管理人员未发生受到中国证监会行政处罚、上海证券交易所纪律处分或者被上海证券交易所出具监管关注函的情况
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，及时向上海证券交易所报告	2025年半年度持续督导期间，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	关注公共传媒关于上市公司的报道，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披露未披露的重大事项或与披露的信息与事实不符的，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，应及时向上海证券交易所报告	2025年半年度持续督导期间，未发现光云科技存在该等事项
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）涉嫌违反《上市规则》等相关业务规则；（二）证券服务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）公司出现《保荐办法》第七十一条、第七十二条规定的情形；（四）公司不配合持续督导工作；（五）上海证券交易所或保荐人认为需要报告的其他情形	2025年半年度持续督导期间，光云科技未发生该等情况

序号	工作内容	持续督导工作情况
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，确保现场检查质量。上市公司出现以下情形之一的，保荐机构、保荐代表人应当自知道或者应当知道之日15日内进行专项现场核查：（一）存在重大财务造假嫌疑；（二）控股股东、实际控制人、董事、监事或者高级管理人员涉嫌侵占上市公司利益；（三）可能存在重大违规担保；（四）资金往来或者现金流存在重大异常；（五）上海证券交易所或者保荐机构认为应当进行现场核查的其他事项	2025年半年度持续督导期间，光云科技未发生该等情况
16	持续关注上市公司建立募集资金专户存储制度与执行情况、募集资金使用情况、投资项目的实施等承诺事项。	2025年半年度持续督导期间，保荐机构对上市公司募集资金的专户存储、募集资金的使用以及投资项目的实施等承诺事项进行了持续关注

二、保荐机构对公司信息披露审阅的情况

保荐机构持续督导人员对公司2025年半年度的信息披露文件进行了事先或事后审阅，对信息披露文件的内容及格式、履行的相关程序进行了检查。

经核查，保荐机构认为，光云科技严格按照证券监督部门的相关规定进行信息披露，依法公开对外发布各类定期报告或临时报告，确保各项重大信息的披露真实、准确、完整、及时，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

三、保荐机构和保荐代表人发现的问题及整改情况

无。

四、重大风险事项

（一）业绩大幅下滑或亏损的风险

报告期内，公司持续围绕大商家战略，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。同时部分SaaS新项目从过往的投入期逐步转向为效益回收期，在产品功能稳定实现的条件下，公司及时进行政策调整，优化人员结构，进一步加大精细化管理，使得在人效提升的同时本期相关成本费用较上年同期也有所下降。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，公司仍然存在亏损风险。

同时，2025年上半年公司联营企业按照权益法核算产生的长期股权投资收益金额

为-164.36万元，主要系公司的联营企业大部分仍处于发展的早期，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。尽管如此但公司的各联营企业也在积极努力不断创新，探索各种降本增效措施克服行业及市场竞争的压力，以期未来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、把握行业趋势的风险

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，未能及时作出调整，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产品及相关人工智能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

公司所处电商SaaS行业主要在以淘宝、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

公司为更好地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、深绘美工机器人、快麦小智客服机器人、跟单宝等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、快麦小智客服机器人等产品更贴近传统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路径。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。

5、收购山东逸淘所涉经营分析

（1）商誉减值风险

山东逸淘已成为公司的全资子公司，在公司合并资产负债表中形成一定金额的商誉。根据《企业会计准则》的规定，本次交易形成的商誉将每年进行减值测试。收购交易完成后，公司与山东逸淘全面整合，努力提高山东逸淘的市场竞争力以及长期稳定发展的能力，但如果山东逸淘未来经营活动出现不利的变化，则商誉将存在减值的风险，并将对公司未来的当期损益造成不利影响。

（2）山东逸淘经营业绩不达预期的风险

山东逸淘作为国内供应链生态中面向分销侧的头部软件服务商，其供应链及分销管理软件产品的市场排名较高，未来成长空间值得期待。但山东逸淘在未来实际经营中可能受到宏观经济、行业政策、市场变化等方面因素的影响，导致其业务发展及经营业绩存在不确定性，有可能出现经营业绩不及预期的风险。

（3）业务整合以及协同效应不达预期的风险

山东逸淘已成为公司的全资子公司，尽管公司与山东逸淘在市场、产品和技术等方面具有业务协同的基础，但由于管理方式的差异，仍不排除本次交易完成后在日常经营、业务整合方面双方难以实现高效整合目标的风险。公司将积极采取相关措施，在管理团队、管理制度等各方面积极规划部署和整合，促使公司和山东逸淘的业务能够继续保持稳步发展，发挥协同效应，降低收购风险。

（四）财务风险

1、股权投资减值风险

若公司对外投资标的未来经营状况恶化或发展不达预期，公司相关股权投资将存在减值风险，从而对公司资产状况及盈利情况造成不利影响。

2、商誉减值风险

未来，若因宏观经济环境波动、国家产业政策调整、下游市场需求下降、子公司经营管理出现重大失误等因素，导致被收购企业经营业绩不达预期，则收购所形成的商誉存在相应的减值风险，从而可能对公司的经营业绩产生不利影响。

3、存货跌价风险

公司根据已有客户订单需求以及对市场未来需求的预测情况制定采购计划，若未来市场预测与实际情况差异较大，或公司不能合理控制存货规模，可能导致产品滞销、存货积压，从而导致存货跌价风险提高，将对公司经营业绩产生不利影响。

（五）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，将在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。

（六）宏观环境风险

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。

五、重大违规事项

2025年半年度，公司不存在重大违规事项。

六、主要财务指标的变动原因及合理性

(一) 主要会计数据

单位：元

主要会计数据	2025年1-6月	2024年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	262,422,477.90	234,763,392.38	11.78
归属于上市公司股东的净利润	-12,113,417.74	-34,463,284.44	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	-12,529,869.15	-35,293,927.89	不适用
经营活动产生的现金流量净额	35,903,856.99	11,271,533.29	不适用
主要会计数据	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
归属于上市公司股东的净资产	947,148,003.78	956,250,133.87	-0.95
总资产	1,786,985,212.53	1,603,256,120.23	11.46

(二) 主要财务指标

主要财务指标	2025年1-6月	2024年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
基本每股收益（元 / 股）	-0.03	-0.08	不适用
稀释每股收益（元 / 股）	-0.03	-0.08	不适用
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元 / 股）	-0.03	-0.08	不适用
加权平均净资产收益率（%）	-1.27	-3.42	增加2.15个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	-1.32	-3.50	增加2.18个百分点
研发投入占营业收入的比例（%）	28.52	32.80	减少4.28个百分点

(三) 变动原因及合理性说明

1、报告期，公司营业收入262,422,477.90元，较上年同期增长11.78%。2025年半年度，公司持续开拓电商SaaS业务，并将业务链延伸至电商供应链SaaS领域。其中，公司大商家SaaS业务持续稳定增长，山东逸淘的电商供应链SaaS业务为企业提供了新的业务增长点。

2、报告期，公司归属于上市公司股东的净利润-12,113,417.74元，较上年同期减少

亏损64.85%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-12,529,869.15元，较上年同期减少亏损64.50%，主要原因如下：

2025年上半年，公司继续聚焦主营核心业务，围绕着大商家战略布局，持续加大市场开拓投入力度，动态优化研发投入结构，公司SaaS产品总体收入稳定增长。在电商流量红利不断压缩的情况下，电商行业面临较大增长压力，使得公司所处行业竞争愈发激烈。在传统电商平台的主要指标增速放缓的背景下，公司积极开拓多平台投入，中小商家SaaS产品持续迭代升级优化，收入基本保持稳定。大商家SaaS产品研发及市场布局日趋成熟，已有产品持续迭代优化升级，客户满意度和市场认可度不断提升，大客户数量稳步提升，大商家相关SaaS业务收入保持稳步增长。

报告期内，面对席卷全球的人工智能发展浪潮，公司进一步聚焦主营业务研发投入，产品全面向AI化升级迭代，为客户带来更高效的使用体验。同时，公司部分SaaS项目从过往三年的投入期正转变为稳定回收期，在产品功能逐步稳定实现的条件下，通过精细化管理优化研发投入结构，对部分成熟技术项目进行阶段性收尾，缩减重复投入。报告期内，公司研发合计7,484.68万元，占营收比重为28.52%，仍然维持在较高水平。

投资收益方面，本报告期，公司对联营企业按照权益法核算产生的长期股权投资收益亏损相比上年存在一定程度下降。主要系公司的联营企业大部分仍处于发展的早期，SaaS企业前期需要支出大量的研发及市场投入，导致SaaS企业早期普遍亏损。尽管如此报告期内各联营企业仍积极探索不断创新，通过各种降本增效措施克服行业及内部经营压力，总体经营情况较去年同期改善较为显著。

3、报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额35,903,856.99元，较上年同期增加24,632,323.70元，主要系大商家相关SaaS业务销售增加，且随着产品及销售团队的日益成熟，整体人效逐步上升。

4、报告期末，公司归属于上市公司股东的净资产947,148,003.78元，较上期末减少0.95%，总资产1,786,985,212.53元，较上期末增加11.46%，主要系报告期内并购形成的商誉增加所致。

七、核心竞争力分析

（一）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。

（二）用户及品牌优势

公司作为在各电商平台累积付费用户数最多的电商SaaS服务商之一，在各电商服务市场具有相当的品牌知名度，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、跟单宝等电商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，因此行业中的优势企业天然拥有一定的竞争优势地位，并能够在用户量积累到一定阶段，形成技术研发、数据积累与用户量相互作用、良性发展的局面。

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，公司主要产品多次获得各平台官方颁发的荣誉。2024年，公司被阿里授予了“订单工具/商品管理类目复购/好评榜第一、企业ERP类目复购榜第一、星耀伙伴客户关系管理工具服务商”、被抖音授予了“抖店年度优秀服务商”、被钉钉授予“钉钉管理套件融合新锐奖”、被1688授予了“年度分销铺货工具TOP5服务商”等称号，在行业内形成了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，提升综合竞争能力。

公司根据大商家SaaS的行业特点，结合公司实际情况，建立了合理的营销服务体系。经过多年发展，截至报告期末公司在全国主要电商聚集地建立了服务网点，构建起覆盖面广泛的多层次营销服务体系。同时，除了依托于现有营销体系之外，公司利用了线上交流和推广的方式，如通过官网、官微、短视频等；也利用了线下会议交流

的形式积极推广最新的产品和解决方案，让商家客户、潜在客户、合作伙伴能够第一时间了解公司最新的产品技术成果、业务政策与发展战略。

（三）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、供应链管理等多个类目，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、京东、拼多多、抖音、微信等主流电商平台。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。

（四）组织和管理优势

公司所处电商行业的发展变化较为迅速，公司也具备优秀的组织能力和适应变化的能力。公司通过多年的内部培养和外部引进，打造了一支经验丰富的管理团队和一批业务水平较高的专业人才。公司核心团队成员拥有多年电商SaaS行业工作经验，对电商产业拥有着深刻的理解，并具备出色的执行能力。

针对传统电商增速放缓，新兴电商快速发展的行业特性，公司较早布局了多平台战略，抓住了新型电商平台崛起的机会。同时，公司敏锐地洞察到新兴电商在业务模式、业务流程中的变化，针对行业痛点设计研发了如供分销等相关产品，确保公司业务始终处于行业前沿。未来，公司将进一步加强组织和管理能力，不断优化和提升团队适应力和竞争力，为电商商家提供更好的服务和产品。

综上，2025年半年度公司核心竞争力未发生不利变化，但受到产业政策、行业竞争态势等因素以及公司技术研发、产品市场推广销售不确定的影响，公司存在业绩下滑及持续亏损的风险。

八、研发支出变化及研发进展

2025年上半年，公司研发投入合计7,484.68万元，较上年同期研发投入减少2.80%，其中费用化研发投入5,514.12万元，较去年同期减少1.55%，资本化研发投入1,970.56万元，较去年同期减少6.16%。公司研发投入占营业收入的比重为28.52%，较去年同期减少13.05个百分点。主要原因系公司进一步聚焦主营业务研发投入，精细化管理控制成本各项支出。部分SaaS项目从过往三年的投入期正转变为稳定回收期，在产品功能逐步稳定实现的条件下，公司根据技术发展阶段动态优化研发投入结构，对部分成熟技术项目进行阶段性收尾，故本期费用化和资本化研发投入同比有所下降。

公司在电商SaaS领域内持续进行技术创新。报告期内，公司新获得软件著作权26项；商标20项。截至2025年06月30日，公司累计申请发明专利20项，其中已获得10项；累计申请软件著作权351项，其中已获得348项；累计获得商标257项。

九、新增业务进展是否与前期信息披露一致

不适用。

十、募集资金使用情况及是否合规

（一）首次公开发行募集资金整体使用情况

经中国证券监督管理委员会证监许可〔2020〕582号文核准，公司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（不含增值税）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，公司已对上述募集资金进行专户存储管理。

截至2025年6月30日，公司募集资金使用情况及结余情况如下：

项目	明细	金额（元）
（一）实际募集资金净额		369,548,274.82
（二）以前年度使用情况	减：募集资金暂时补充流动资金	0
	加：存款利息收入减支付的银行手续费	3,858,257.37
	减：暂时闲置募集资金购买理财产品、结构性存款等投资产品	2,473,000,000.00
	加：理财产品、结构性存款等投资产品赎回	2,469,000,000.00
	加：暂时闲置募集资金购买投资产品取得的收益	21,036,139.57

项目	明细	金额（元）
	减：光云系列产品优化升级项目投入	189,279,383.5
	减：研发中心建设项目投入	76,819,821.85
	减：使用超募资金回购股票	10,009,265.60
	减：使用超募资金永久补充流动资金项目支出	6170,000.00
	减：节余募集资金永久补充流动资金项目支出	63,360,871.89
(三) 本报告期使用情况	加：募集资金归还暂时补充流动资金	
	加：存款利息收入减支付的银行手续费	91,727.86
	减：暂时闲置募集资金购买理财产品、结构性存款等投资产品	108,000,000.00
	加：理财产品、结构性存款等投资产品赎回	91,000,000.00
	加：暂时闲置募集资金购买投资产品取得的收益	162,147.93
	减：光云系列产品优化升级项目投入	8,859,211.88
	减：研发中心建设项目投入	8,451,455.68
2025年6月30日募集资金专户余额		10,746,537.15

(二) 向特定对象发行募集资金整体使用情况

经中国证券监督管理委员会证监许可〔2023〕306号文核准，公司向特定对象发行人民币普通股（A股）24,824,684.00股，发行价格为每股人民币7.13元，募集资金总额为人民币176,999,996.92元，扣除发行费用（不含增值税）人民币5,137,480.84元，募集资金净额为人民币171,862,516.08元。该募集资金已于2023年2月27日全部到账，公司已对上述募集资金进行专户存储管理。

截至2025年6月30日，公司募集资金使用情况及结余情况如下：

项目	明细	金额（元）
(一) 实际募集资金净额		171,862,516.08
(二) 以前年度使用情况	减：募集资金暂时补充流动资金	70,000,000.00
	加：存款利息收入减支付的银行手续费	838,404.18
	减：暂时闲置募集资金购买理财产品、结构性存款等投资产品	277,400,000.00
	加：理财产品、结构性存款等投资产品赎回	277,400,000.00
	加：暂时闲置募集资金购买投资产品取得的收益	1,850,370.23
	减：数字化商品全生命周期治理平台项目投入	65,883,791.53

项目	明细	金额（元）
	减：补充流动资金项目支出	32,553,319.85
（三）本报告期使用情况	减：募集资金暂时补充流动资金	
	加：募集资金归还暂时补充流动资金	10,000,000.00
	加：存款利息收入减支付的银行手续费	9,503.04
	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	44,250.00
	减：数字化商品全生命周期治理平台项目投入	15,483,828.66
2025年6月30日募集资金专户余额		684,103.49

公司2025年半年度募集资金存放与使用情况符合《证券发行上市保荐业务管理办法》、《上市公司募集资金监管规则》、《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）》等文件的规定，公司对募集资金进行了专户存储和专项使用，不存在违规改变募集资金用途和损害股东利益的情况，不存在违规使用募集资金的情形。

十一、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

截至2025年6月30日，公司控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员的直接持股情况未发生变动。

公司部分董事、监事、高级管理人员及核心技术人员通过海南祺御企业管理合伙企业(有限合伙)、杭州华彩企业服务合伙企业(有限合伙)及杭州华营投资合伙企业(有限合伙)间接持有公司股份。2025年上半年，海南祺御企业管理合伙企业(有限合伙)拟通过集中竞价或大宗交易的方式减持所持公司股份合计不超过7,111,271股，即不超过公司总股本的1.67%，上述减持事项公司已在《股东减持股份计划公告》（公告编号：2025-028）中披露，截至2025年6月30日，海南祺御企业管理合伙企业(有限合伙)已减持所持公司股份901,262股。2025年上半年，杭州华彩企业服务合伙企业（有限合伙）减持所持公司股份共83,940股。

截至2025年6月30日，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员持有的股份均不存在质押及冻结的情形。

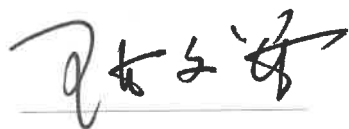
十二、上海证券交易所或保荐机构认为应当发表意见的其他事项

无。

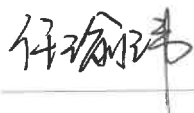
（以下无正文）

（本页无正文，为《申万宏源证券承销保荐有限责任公司关于杭州光云科技股份有限公司2025年半年度持续督导跟踪报告》之签章页）

保荐代表人：



陆文军



任瑜玮

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2025年9月22日

