



关于杭州光云科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
的上市委会议意见落实函之回复

保荐机构（主承销商）



（北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层）

上海证券交易所：

贵所于 2019 年 12 月 13 日出具的《关于杭州光云科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的科创板上市委会议意见落实函》（以下简称“上市委会议意见”）已收悉。杭州光云科技股份有限公司（以下简称“光云科技”、“发行人”、“公司”）与中国国际金融股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、上海市瑛明律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“立信”）等相关方对上市委会议意见进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《杭州光云科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》（上会稿）中的释义相同。

问题 1

请发行人在招股说明书中补充披露因现有产品所在细分市场增速放缓，未来拟进行的跨细分行业及跨平台拓展、开拓原平台大体量客户所进行的研发和对外并购等外延式增长策略及相应风险。

回复：

发行人在招股说明书之“重大事项提示”之（三）“经营模式变更的风险”及“第四节 风险因素”之“四、经营风险”之“（一）经营模式变更的风险”补充更新披露如下内容：

公司为更好的满足电商商家的运营需求，丰富产品矩阵，报告期内针对大中型电商商家的运营特点推出了快麦 ERP、快麦设计等 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 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，一定程度上会影响发行人的盈利能力。2019 年 1-6 月公司快麦 ERP、快麦设计的销售费用分别为 1,247.55 万元、206.18 万元，相比去年增长 178.56%、199.65%。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。

发行人在招股说明书之“重大事项提示”之“（七）技术创新及研发失败风险”及“第四节 风险因素”之“四、经营风险”之“（二）技术创新及研发失败风险”补充更新披露如下内容：

另一方面，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（如智能客服机器人、HRM 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。

发行人在招股说明书之“第四节 风险因素”之“四、经营风险”补充更新

披露如下内容：

（五）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。

发行人在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业情况及竞争情况”之“（九）发行人在行业中的竞争地位及面临的机遇与挑战”之“2、面临的机遇与挑战”之“（1）面临的机遇”之“2）多平台、多场景趋势带来的机遇”补充更新披露如下内容：

拼多多、饿了么等新电商平台的出现及跨境电商领域的发展为电商 SaaS 服务商带来了多平台发展的机遇，由于各个平台的规则、用户需求都各不相同，如何应对各平台的运营特点制定对应的电商 SaaS 产品发展策略将成为未来电商 SaaS 服务商的重点研究领域。公司报告期内积极实施多平台战略，目前已经为淘宝、天猫、京东、饿了么、拼多多等众多电商平台的商家提供产品和服务，未来多平台战略仍然是公司的重点发展方向。

另一方面，随着电子行业发发展，社交、视频等不同生态特征商家的持续深度经营，电子商务的业态也日趋多样。以流量推广的细分类目为例，短视频、直播、拼团（聚划算）等新的商品推广方式逐渐成为主流，传统的直通车钻展方式受到较大挑战。公司未来亦将针对新的电商业态逐步推出相应的电商 SaaS 产品。

发行人在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业情况及竞争情况”之“（九）发行人在行业中的竞争地位及面临的机遇与挑战”之“2、面临的机遇与挑战”之“（1）面临的机遇”之“3）聚焦中大型电商商家需求的趋势带来的机遇”补充更新披露如下内容：

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，各层级电商商家对 SaaS 产品的需求也具备较为明显的特征：



如上图所示的客户结构中，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、快麦设计在内的电商 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。

发行人在招股说明书之“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“四、未来发展规划”之“（三）公司未来三年的具体发展规划”补充披露如下内容：

6、大力发展针对大中型商家的电商 SaaS 产品

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。未来发行人将大力发展针对大中型商家的电商 SaaS 产品，丰富自身的产品矩阵。

7、根据自身发展需求择机收购细分类目产品

电商商家的运营需求多样，促使 SaaS 公司进一步完善产品矩阵，细分类目的横向收购是电商 SaaS 服务商实现跨越式发展的重要路径。发行人未来将根据业务发展需要及自身的产品情况，对市场上发展潜力较大、业务协同性较好的

电商 SaaS 产品择机予以收购整合以实现自身的快速发展，满足电商商家的运营需求。

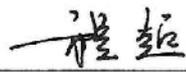
(以下无正文)

(本页无正文，为杭州光云科技股份有限公司《关于杭州光云科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的上市委审议意见落实函的回复》之签章页)



(本页无正文，为中国国际金融股份有限公司《关于杭州光云科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的上市委审议意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人：



程 超



赵 言

中国国际金融股份有限公司



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读杭州光云科技股份有限公司本次上市委审议意见落实函回复的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：



沈如军

中国国际金融股份有限公司

