

本次股票发行后拟在科创板市场上市，该市场具有较高的投资风险。科创板公司具有研发投入大、经营风险高、业绩不稳定、退市风险高等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解科创板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

杭州光云科技股份有限公司

(杭州市滨江区江南大道 388 号恒鑫大厦 15 层)



首次公开发行股票并在科创板上市 招股说明书

保荐人（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)

发行人声明

中国证监会、交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对注册申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

发行人控股股东、实际控制人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人的控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人及证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

本次发行概况

发行股票类型：	人民币普通股（A股）
发行股数：	4,010 万股，不安排公司股东公开发售股份
股东公开发售股数	无
每股面值：	人民币 1.00 元
每股发行价格：	人民币 10.80 元
发行日期：	2020 年 4 月 20 日
上市的证券交易所和板块：	上海证券交易所科创板
发行后总股本：	40,100 万股
保荐人、主承销商：	中国国际金融股份有限公司
招股说明书签署日：	2020 年 4 月 24 日

重大事项提示

公司特别提请投资者注意以下相关重大事项，并认真阅读“第四节 风险因素”的全文。

一、公司请投资者特别关注的风险因素

（一）经营业绩下滑的风险

2019年1-9月公司主要财务数据与去年同期对比如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年1-9月	变动率
营业收入	33,663.95	34,003.58	-1.00%
营业成本	12,026.43	13,851.70	-13.18%
销售费用	5,463.11	3,215.64	69.89%
管理费用	4,347.29	3,794.65	14.56%
财务费用	-120.37	-64.70	86.02%
研发费用	6,600.69	6,008.13	9.86%
投资收益	721.09	702.71	2.62%
营业利润	6,018.65	7,951.95	-24.31%
扣除股份支付影响后的营业利润	7,266.77	8,056.58	-9.80%
利润总额	6,291.13	7,984.46	-21.21%
净利润	6,221.35	7,090.67	-12.26%
扣除股份支付影响后归属于母公司股东的净利润	7,469.48	7,195.30	3.81%

注：上述2018年1-9月财务数据未经审计。

1、部分产品收入下滑的风险

2019年1-9月，发行人营业收入较去年同期下滑1.00%。营业收入按业务类型划分看，公司核心业务SaaS产品收入较去年同期增长13.80%，其中超级店长收入同比下滑7.93%、旺店系列收入上升9.87%、快递助手收入上升39.55%、快麦ERP收入上升421.62%；同时，受到行业竞争加剧及主要SaaS产品用户数下滑的影响，相应的电商衍生业务收入出现一定程度的下滑，其中配套硬件收入同比下滑27.68%、运营服务收入下滑18.81%、CRM短信收入下滑23.18%。

(1) 在电商 SaaS 产品由综合化向专业化发展、电商商家用户分层导致需求差异化凸显、电商平台间竞争加剧等背景下，发行人主要 SaaS 产品之一的超级店长用户数于 2018 年及 2019 年 1-9 月，较同期分别下降 6.98% 和 12.42%，对应收入较同期分别增长 0.63% 和下降 7.93%。

(2) 受到电商平台流量推广方式日趋多样，直播、短视频等场景兴起的影响，以搜索栏结果为主要广告投放渠道的直通车产品流量出现了分流；同时商家的获客成本日益增长，直通车业务的边际效益呈现逐年下滑的态势，因此减少了直通车、钻展的投放，因此公司直通车产品对应的 SaaS 产品和运营服务业务整体呈现下滑态势。

2、主要产品用户数量下滑的风险

报告期内发行人主要产品付费用户数经折算后情况及其增速

单位：位

项目	2019 年 1-9 月	增长率	2018 年度	增长率	2017 年度	增长率	2016 年度
超级店长	481,540.72	-13.06%	553,859	-6.98%	595,433	6.25%	560,415
快递助手	497,690.01	12.79%	441,265	新增业务	-	-	-
超级快车	5,347.28	-56.42%	12,270	-13.89%	14,249	5.38%	13,521
旺店交易	231,637.46	0.76%	229,886	87.27%	122,756	109.61%	58,564
旺店商品	96,634.03	-1.23%	97,838	26.31%	77,457	120.02%	35,205

注 1：付费用户数量指会计期间内按照产品服务期限加权平均的有效用户数量；2016 年至 2018 年内，如某客户在 2016 年 1 月 1 日至 2016 年 3 月 31 日期间为有效用户，则在计算用户数量时该客户将按照产品服务期限（3 个月）折算为 $3/12=0.25$ 个用户；2019 年 1-9 月，如某客户在 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日期间为有效用户，则在计算用户数量时该客户将按照产品服务期限（3 个月）折算为 $3/9=1/3$ 个用户。

如上表所示，由于垂直类目产品分流、平台流量推广方式日趋多样、竞争加剧等原因，近年来发行人超级店长、超级快车等部分电商 SaaS 产品的折算付费用户数有所下滑，若发行人未来不能通过产品研发升级、丰富产品矩阵及完善用户体验等方式提升电商 SaaS 产品的付费用户数，则可能对发行人盈利能力造成不利影响。

3、电商 SaaS 产品续费率偏低的风险

截至 2020 年 1 月 15 日，发行人主要电商 SaaS 产品主要竞品在阿里巴巴商家服务市场公开的续费率如下：

发行人产品	平台披露续费率	主要竞品	竞品续费率
超级店长	48.34%	美折	44.26%
快递助手	60.80%	我打	59.09%
旺店交易	13.57%	爱用交易	8.90%
旺店商品	5.83%	爱用商品	5.65%
超级快车	23.12%	省油宝	40.50%

注：上表中披露数据为阿里巴巴商家服务市场公开披露的实时续费率，其计算方式未公开。

与传统软件相比，电商 SaaS 产品的适用对象中小微型电商商家的数量众多，经营稳定性较差及 SaaS 的前期部署成本较低等因素导致电商 SaaS 产品的续费率总体偏低。若未来发行人无法保持产品吸引力导致用户续费率降低，则会对发行人持续经营产生不利影响。

4、销售费用增加的风险

在收入略微下降的同时，扣除股份支付影响后的营业利润较去年同期下降 9.80%，主要系 2019 年起，公司进一步加大了对快麦 ERP、快麦设计等产品的销售渠道建设，上述两大新产品于 2019 年 1-9 月的销售费用合计为 2,246.80 万元，较去年同期增加 1,558.08 万元，增长 226.23%。从而导致 2019 年 1-9 月剔除股份支付影响后的销售费用同比增加 2,103.64 万元，剔除股份支付影响后的销售费用占当期营业收入的比例由 2018 年 1-9 月的 9.37% 上升至 2019 年 1-9 月的 15.72%。

5、2019 年股权激励费用增加的风险

为进一步建立、健全公司的激励机制，公司成立了华营投资、华彩投资和华铂投资三个员工持股平台，自 2015 年起进行了多次员工股权激励。2019 年 1-9 月，公司合计发生股份支付费用 1,248.12 万元，较 2018 年同期增加 1,143.49 万元，详细分析请见本招股说明书“重大事项提示”之“一、公司提请投资者特别关注的风险因素”之“（二）股权激励及分摊导致公司业绩波动的风险”。

综上，受到 SaaS 产品专业化发展及电商流量推广方式多样化等因素的影响，公司部分 SaaS 产品及电商衍生业务收入出现下滑态势，预计全年收入较同期将有所下滑。

此外，随着公司对新产品的销售投入增加，若未来上述产品销售未达预期，可能导致公司营业收入下滑、成本费用上升，进而业绩下滑的情形。

（二）股权激励及分摊导致公司业绩波动的风险

公司各员工持股平台进行的历次股权激励情况具体如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
员工持股平台	华彩投资、华铂投资	华彩投资	华营投资	华营投资
授予时激励人员人数	89 人	8 人	9 人	10 人
受激励人员属性	管理、销售、研发人员	管理、销售、研发人员	管理人员	管理人员
授予时激励人员服务期	1 人无服务期, 1 人 6 年, 25 人 2 年, 62 人 1 年	1 人无服务期, 5 人 8 年, 2 人 6 年	无服务期	无服务期
公司本期授予及行权的各项权益工具总额(折合股票数量, 万股)	414.68	179.34	120.00	7.39
占授予时点公司总股本的比例	1.15%	0.50%	2.00%	4.94%
股份支付公允价值(万元)	2,693.81	1,122.22	3,900.31	7,985.84

2017 年及 2018 年部分激励对象受服务期的约束, 公司对上述股权激励费用按企业会计准则进行分摊。历次股权激励对公司历年利润的影响如下

单位: 万元

项目	2018 年度 股权激励	2017 年度 股权激励	2016 年度 股权激励	2015 年度 股权激励	合计
2015 年确认股份支付费用金额	-	-	-	7,985.84	7,985.84
2016 年确认股份支付费用金额	-	-	3,900.31	-	3,900.31
2017 年确认股份支付费用金额	-	89.63	-	-	89.63
2018 年确认股份支付费用金额	156.63	163.32	-	-	319.95
2019 年 1-9 月确认股份支付费用金额	1,130.86	117.27	-	-	1,248.12

受此影响, 公司 2019 年 1-9 月合计发生的股份支付费用较 2018 年度增加 928.17 万元。

假设后续被激励对象未发生离职, 2017 年度及 2018 年度股权激励对公司 2019 年至 2021 年的影响如下:

单位: 万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年
股份支付费用	1,670.53	860.64	192.70

综上，公司为稳定人员结构、留住人才对员工进行股权激励而确认的股份支付费用是导致 2019 年度经营业绩下滑的因素之一，并可能导致后续年度经营业绩存在波动的风险。

（三）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，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 1-9 月公司快麦 ERP、快麦设计的销售费用分别为 1,920.13 万元、326.67 万元，年化后相比去年增长 185.83%、216.49%。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。

（四）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、天猫及京东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。

目前，公司的 SaaS 产品收入主要来源于包括淘宝、天猫在内的阿里巴巴集团旗下电商平台，2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，上述平台的收入占公司 SaaS 产品收入的比例分别为 99.79%、99.41%、90.90% 及 86.48%；基于 SaaS 行业的特性，公司对于平台提供的开发环境及基础设施存在一定的业务属性依赖，报告期内公司向阿里集团旗下企业主要采购包括服务器、API、技术服务及信息通道资源在内的相应业务资源，采购金额占营业成本比例分别为 52.34%、44.03%、47.91%、57.74%。

综上，公司对阿里巴巴集团存在产品运营平台相对单一的风险。

（五）无形资产和商誉减值风险

截至报告期末，公司因非同一控制下企业合并事项确认商誉共计 3,941.43 万元，占期末资产总额的比例为 5.07%。公司的商誉主要由收购其乐融融、北京移动未来构成。上述收购于购买日的可辨认净资产主要为无形资产，于购买日合计确认运营软件、客户关系和商标权等无形资产 8,390.00 万元，商誉 3,934.93 万元。公司对上述无形资产在预计未来受益期限内按直线法摊销并于报告期各期末对商誉进行减值测试。截至 2019 年 9 月 30 日，公司因收购确认的无形资产的账面价值是 6,538.42 万元，商誉为 3,941.43 万元。

根据公司管理层在报告期内各减值测试时点对被合并企业未来经营业绩的预测假设，被投资企业未来现金流量的现值预计将高于资产组和资产组组合的可收回金额，故公司无需对该等无形资产和商誉计提减值准备。如果被投资企业未来经营情况未达预期，则将产生无形资产和商誉减值的风险，进而对公司经营业绩产生不利影响。

（六）税收政策风险

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32 号）、《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火[2016]195 号）有关规定，2016 年 11 月 21 日公司取得由浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局和浙江省地方税务局联合颁发的编号为 GR201633001284 的高新技术企业证书，认定公司为高新技术企业，有效期为三年。根据 2020 年 1 月 20 日全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室发布的《关于浙江省 2019 年高新技术企业备案的复函》（国科火字[2020]32 号），公司及子公司其乐融融、快云科技已通过高新技术企业备案，尚待颁发高新技术企业证书。预计 2019 年度公司及其乐融融可享受高新技术企业所得税税收优惠，按照 15% 的税率计缴企业所得税。

2019 年 1-9 月光云科技及其乐融融暂按照 15% 的优惠所得税税率计提企业所得税，若光云科技及子公司其乐融融未能获取高新技术企业资质，将面临按照 25% 的所得税税率计缴所得税的风险，将减少 2019 年 1-9 月净利润 969.30 万元，对公司经营业绩造成不利影响。

根据《国家税务总局关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》（财税〔2012〕27 号）的相关规定，报告期内，公司及子公司快云科技、杭

州旺店享受“双软”企业“两免三减半”的税收优惠政策；公司可在 2016 年度至 2018 年度选择按照 15% 的税率计缴企业所得税。报告期内，公司分别按照高新企业所得税率（15%）和常规税率（25%）计缴企业所得税对当期利润总额的影响测算详见本招股书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、报告期内的主要税项”之“（三）税收优惠政策对发行人经营成果的影响，按照最大影响数（25% 税率）测算，报告期内所得税费用增加额分别为 917.57 万元、1,526.06 万元、911.75 万元和 1,058.52 万元，占合并报表利润总额的比例分别是 36.46%、14.77%、7.59% 和 16.83%。

如果国家税收优惠政策出现变化，或者公司未能获得税收优惠政策，将导致公司所得税的纳税税率发生较大变化，从而对公司利润情况造成不利影响。

（七）技术创新及研发失败风险

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。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。

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经营能力。

二、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

（一）2019 年度财务信息与经营情况

公司财务报告审计截止日为 2019 年 9 月 30 日。公司 2019 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表、自 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日止期间的合并及母公司利润表、自 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日止期间的合并及母公司现金流量表以及

相关财务报表附注已由立信会计师事务所（特殊普通合伙）进行了审阅，并出具了《审阅报告及财务报表》（信会师报字[2020]第 ZF10026 号）。公司财务报告审计截止日后经审阅的主要财务信息及经营情况如下：

截至 2019 年 12 月 31 日，公司的资产总额为 82,759.12 万元，负债总额为 10,589.30 万元，归属于母公司所有者权益为 72,169.82 万元。2019 年，公司实现的营业收入为 46,525.98 万元，较 2018 年下降 0.05%，归属于母公司股东的净利润 9,638.39 万元，较 2018 年下降 1,072.52 万元，下降幅度为 10.01%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 7,008.75 万元，较 2018 年下降 2,032.73 万元，下降幅度 22.48%，扣除股份支付影响后归属于母公司所有者的净利润为 11,254.93 万元，较 2018 年上升 224.07 万元，上升幅度为 2.03%。

具体信息详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（五）财务报告审计截止日后主要财信息及经营状况”。

（二）2020 年度一季度业绩预计

2020 年一季度业绩预告情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年 1-3 月	变动率
营业收入	0.95~1.03 亿元	10,679.22	-11%~ -4%
净利润	1,500~1,900 万元	1,654.70	-10%~ 15%
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	1,000~1,300 万元	1,443.58	-31%~ -10%

注 1：公司 2020 年 1-3 月业绩预告数据系公司初步预计数据，不构成公司的业绩承诺或盈利预测；

注 2：由于新型冠状病毒肺炎疫情的影响具有不确定性，上述预测数据系根据公司初步判断后的预测数据，仍需根据疫情发展的实际情况调整。

发行人预计 2020 年一季度可实现营业收入 0.95 亿元至 1.03 亿元，2019 年一季度营业收入为 10,679.22 万元，同比变动为-11%至-4%。系受疫情的影响，公司 2020 年一季度的营业收入出现一定程度的下滑，具体情况如下：

（1）电商 SaaS 产品系公司的主要业务，根据 2019 年审阅数据，电商 SaaS 产品收入占公司营业收入的比例接近 70%，其中核心产品如超级店长、快递助手等由于主要采用线上订购、线上服务的模式，受疫情的影响相对较小，部分电商 SaaS 产品（如快麦

ERP、快麦设计等) 依赖于线下销售, 因销售团队受疫情防控影响无法开展推广工作, 相关产品收入预计会受到影响;

(2) 配套硬件、运营服务、CRM 短信业务由于下游电商商家受疫情影响, 缩减了相关增值产品或服务的订购, 预计 2020 年一季度的收入将受一定影响。

在疫情防控期间, 公司仍需按时支付员工薪酬, 受人员增加及人员结构调整的影响, 2020 年一季度公司员工人数较 2019 年一季度增加约 9%, 受上述因素影响, 预计 2020 年一季度公司净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润较 2019 年一季度呈下降趋势。

三、部分电商平台对发行人分期结算的影响

发行人 SaaS 产品主要在电商平台运营, 根据平台公开规则, 其中阿里巴巴商家服务市场、苏宁、当当等平台与发行人的资金结算模式为电商商家向电商平台一次性支付 SaaS 产品款项, 电商平台按照服务期限与发行人逐月结算; 在拼多多、京东等平台上, 发行人一次性收取 SaaS 产品款项。前者结算模式导致发行人获取资金的时间成本有所增加, 以阿里巴巴商家服务市场为例, 若一次性获得 SaaS 产品款项在报告期内产生的利息收入详见下表:

单位: 万元

年份	平均资金留存额	测算利息收入	占利润总额比例	占扣除股份支付利润总额的比例
2016 年度	4,502.83	195.87	7.78%	3.05%
2017 年度	6,284.13	273.36	2.65%	2.62%
2018 年度	8,610.49	374.56	3.12%	3.04%
2019 年 1-9 月	8,516.76	277.86	4.42%	3.69%

注: 平均资金留存额为各年每月末资金留存金额的算术平均值, 测算利息使用的利率为一年期贷款利率 4.35%, 2019 年 1-9 月测算利息收入使用的利率为 4.35%*4/3。

四、本次新冠肺炎疫情对公司业务及财务造成的影响

2020 年初, 全国上下全力推进新冠肺炎疫情防控工作, 大多数企业延迟复工以阻止疫情的扩散, 对经济发展造成了一定影响。公司从 2020 年 2 月 17 日开始, 部分人员逐步复工, 截至 2020 年 3 月 17 日, 公司复工率已达到 95%。

受疫情影响, 公司 2020 年一季度业绩较 2019 年同比预计有所下降。

新冠肺炎疫情对公司的业务开展影响，主要包括如下方面：

1、对公司业务收入的影响

公司的客户主要是电商商家，由于疫情期间电商商家的物流发送受到较大的影响，电子商务整体交易的活跃度有所下降，一定程度上降低了电商商家的 SaaS 产品及其他衍生业务产品的需求。随着物流的逐步恢复及电商交易活跃度的回升，上述不利影响正在逐渐降低。

具体而言，公司核心电商 SaaS 产品中超级店长、旺店系列、快递助手等通过线上进行销售，此类产品主要面向发展型商家、初创型商家，为该等商家进行店铺管理、日常运营的必备工具，此类产品受疫情影响较小。

公司通过研发储备，自 2018 年起推广面向成熟型商家、品牌型商家的快麦 ERP、快麦设计等创新产品，该类创新产品的主要销售渠道为线下推广，需要通过与客户进行当面沟通并现场实施。本次疫情导致公司的相关销售人员无法前往相应的电商商家进行线下产品推广活动及项目实施，因此公司在疫情期间的创新产品收入会受到较大影响。

2、对公司成本的影响

为保证公司的长期健康发展，公司积极强化公司人力资源建设、储备各类型人才。在疫情防控期间，公司仍需按时支付员工薪酬，2020 年一季度公司员工人数较 2019 年一季度增加约 9%。同时，相关如房租、折旧等固定成本仍需持续开支。

3、宏观经济波动对公司业务的潜在影响

鉴于近期境外新冠疫情日趋严重，若海外疫情控制进度缓慢或者持续恶化，可能会对全球宏观经济造成不利影响，进而有可能传导影响我国经济的增速，并对我国电子商务市场造成负面冲击，使得电商商家对公司产品的需求出现下滑，从而对公司业务构成不利影响。

综上，发行人由于疫情影响，预计 2020 年第一季度较 2019 年第一季度营业收入下降 4%~11%、净利润同比变动-10%~15%。但随着疫情的缓和、物流的逐步恢复，发行人的日常经营活动将逐步回归正轨，预计 2020 年半年度营业收入同比略有增长、扣除非经常性损益后归属于母公司净利润仍呈现下滑趋势，发行人预计本次疫情对 2020 年全年营业收入和经营业绩不构成重大不利影响。

五、本次发行上市相关重要承诺的说明

发行人、发行人控股股东、其他持股 5% 以上股东、其他股东、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员以及本次发行上市的保荐机构及证券服务机构等作出了重要承诺并说明了未能履行承诺的约束措施。

上述相关责任主体作出的承诺主要包括：

（一）股东关于所持股份流通限制、自愿锁定股份、延长锁定期限以及股东持股及减持意向的承诺

（二）相关责任主体关于招股说明书信息披露的承诺

（三）稳定股价的措施和承诺

（四）对欺诈发行上市的股份购回承诺

（五）股份回购和股份回购的措施和承诺

（六）填补被摊薄即期回报的措施和承诺

（七）利润分配政策的承诺

（八）避免同业竞争的承诺

（九）规范关联交易的承诺

（十）规范资金往来和避免资金占用的承诺

（十一）社会保险、住房公积金的承诺

（十二）依法承担赔偿责任或赔偿责任的承诺

（十三）违反承诺的约束措施

上述相关责任主体作出承诺的具体内容，请详见本招股说明书“第十节 投资者保护”中披露的相关内容。

六、发行前滚存利润分配方案

本次发行前所产生的可供股东分配的滚存未分配利润，由发行后的新老股东共享。

七、本次发行上市后的股利分配政策和未来三年股东分红回报规划

本次发行上市后的股利分配政策和未来三年股东分红回报规划,请详见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、股利分配政策”和“四、本次发行上市后未来三年股东分红回报规划”中披露的相关内容。

目 录

发行人声明	2
本次发行概况	3
重大事项提示	4
一、公司请投资者特别关注的风险因素.....	4
二、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况.....	10
三、部分电商平台对发行人分期结算的影响.....	12
四、本次新冠肺炎疫情对公司业务及财务造成的影响.....	12
五、本次发行上市相关重要承诺的说明.....	14
六、发行前滚存利润分配方案.....	14
七、本次发行上市后的股利分配政策和未来三年股东分红回报规划.....	15
目 录	16
第一节 释义	21
一、一般词汇.....	21
二、专业词汇.....	24
第二节 概览	28
一、发行人及本次发行的中介机构基本情况.....	28
二、本次发行概况.....	28
三、发行人主要财务数据和财务指标.....	29
四、发行人的主营业务经营情况.....	30
五、发行人技术先进性、模式创新性、研发技术产业化情况及未来发展战略.....	31
六、发行人选择的具体上市标准.....	33
七、发行人公司治理特殊安排.....	33
八、募集资金用途.....	34
第三节 本次发行概况	35
一、本次发行的基本情况.....	35
二、本次发行的有关当事人.....	36
三、发行人与中介机构关系.....	39

四、有关本次发行上市的重要时间安排.....	39
五、本次战略配售情况.....	40
六、发行人高管、员工拟参与战略配售情况.....	40
七、保荐人相关子公司拟参与战略配售情况.....	42
第四节 风险因素	43
一、电商平台依赖及行业政策风险.....	43
二、经营业绩下滑的风险.....	44
三、财务风险.....	47
四、经营风险.....	51
五、其他风险.....	54
第五节 发行人基本情况	56
一、发行人基本情况.....	56
二、发行人的设立情况.....	56
三、发行人报告期内股本和股东变化情况.....	64
四、报告期内的重大资产重组情况.....	71
五、发行人在其他证券市场的上市或挂牌情况.....	76
六、发行人股权结构及组织结构.....	76
七、发行人控股子公司、分公司及参股公司的基本情况.....	80
八、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况.....	97
九、发行人股本的情况.....	102
十、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员情况简介.....	104
十一、发行人与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签订的对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的协议.....	113
十二、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近两年的变动情况及变动原因.....	113
十三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的对外投资.....	115
十四、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属在发行前持有公司股份及质押或冻结的情况.....	116
十五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的薪酬情况.....	118
十六、已制定或实施的股权激励及相关安排.....	120
十七、员工及其社会保障情况.....	144

第六节 业务与技术	148
一、发行人主营业务及主要产品	148
二、发行人所处行业情况及竞争情况	162
三、发行人销售情况与主要客户	198
四、发行人采购情况和主要原材料	216
五、与业务相关的主要固定资产及无形资产	219
六、发行人的生产技术及研发情况	237
七、发行人境外经营情况	248
第七节 公司治理与独立性	249
一、公司治理概述	249
二、股东大会制度建立健全及运行情况	249
三、董事会制度的建立健全及运行情况	254
四、监事会制度的建立健全及运行情况	258
五、独立董事制度的建立健全及运行情况	262
六、董事会秘书制度的建立健全及运行情况	263
七、董事会专门委员会制度的建立健全及运行情况	264
八、发行人特别表决权股份及协议控制情况	264
九、公司内部控制制度情况	264
十、发行人报告期内违法违规行为情况	265
十一、发行人报告期资金占用和对外担保情况	267
十二、发行人的独立性情况	267
十三、同业竞争	269
十四、关联方和关联关系	271
十五、关联交易	275
第八节 财务会计信息与管理层分析	286
一、盈利能力或财务状况的主要影响因素分析	286
二、最近三年经审计的财务报表	290
三、审计意见	307
四、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况	307
五、主要会计政策和会计估计	310

六、重大会计政策或会计估计与同行业上市公司差异情况.....	351
七、分部信息.....	351
八、非经常性损益情况.....	351
九、报告期内的主要税项.....	352
十、公司主要财务指标.....	355
十一、经营成果分析.....	358
十二、资产质量分析.....	407
十三、偿债能力指标、流动性与持续经营能力分析.....	440
十四、重大投资或资本性支出、重大资产业务重组、股权收购合并.....	447
十五、资产负债表日后事项、或有事项、其他重要事项及重大担保、诉讼等事项.....	448
十六、信息系统概述.....	467
十七、盈利预测.....	467
十八、募集资金摊薄即期回报及应对措施.....	468
十九、新收入准则对公司收入确认及财务报表的影响.....	472
第九节 募集资金运用与未来发展规划	477
一、本次发行募集资金运用计划.....	477
二、募集资金投资项目具体情况.....	480
三、募集资金运用对发行人经营和财务状况的影响.....	490
四、未来发展规划.....	491
第十节 投资者保护	499
一、投资者关系的主要安排.....	499
二、股利分配政策.....	500
三、本次发行前滚存利润的分配.....	505
四、本次发行上市后未来三年股东分红回报规划.....	505
五、股东投票机制的建立情况.....	508
六、重要承诺.....	510
第十一节 其他重要事项	532
一、重大合同.....	532
二、对外担保情况.....	536
三、重大诉讼与仲裁事项.....	537

四、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员涉及行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查的情况.....	537
五、控股股东、实际控制人最近三年是否存在重大违法行为.....	537
第十二节 声明	538
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明.....	538
二、发行人控股股东、实际控制人声明.....	541
三、保荐人（主承销商）声明.....	542
四、发行人律师声明.....	545
五、会计师事务所声明.....	546
六、资产评估机构声明.....	547
七、资产评估复核机构声明.....	550
八、验资机构声明.....	551
第十三节 附件	552
二、查阅时间与地点.....	553
三、查阅地址.....	553

第一节 释义

本招股说明书中，除非文意另有所指，下列缩略语和术语具有如下含义：

一、一般词汇

本公司、公司、发行人、股份公司、光云科技	指	杭州光云科技股份有限公司，由光云有限（定义见后）整体变更设立
光云有限	指	杭州光云科技有限公司，系发行人前身
本次发行上市	指	发行人首次公开发行不低于 4,010.00 万股人民币普通股股票（A 股）并在上海证券交易所科创板上市交易
A 股	指	获准在境内证券交易所上市、以人民币标明面值、以人民币认购和进行交易的普通股股票
本招股说明书	指	《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》
光云投资	指	杭州光云投资有限公司，发行人股东
光云软件	指	杭州光云软件技术有限公司，发行人实际控制人控制的企业，报告期内已注销
华营投资	指	杭州华营投资合伙企业（有限合伙），发行人股东
华彩投资	指	杭州华彩投资合伙企业（有限合伙），发行人股东
华铂投资	指	杭州华铂投资合伙企业（有限合伙），华彩投资有限合伙人
兴龙杰投资	指	兴龙杰投资咨询（北京）有限公司，发行人股东
祺御投资	指	宁波梅山保税港区祺御投资管理中心（有限合伙），发行人股东
南海成长	指	杭州南海成长投资合伙企业（有限合伙），发行人股东
蓝江飞龙	指	杭州蓝江飞龙投资管理合伙企业（有限合伙），发行人股东
置展投资	指	置展（上海）创业投资中心（有限合伙），发行人股东
云锋新呈	指	上海云锋新呈投资中心（有限合伙），发行人股东
多牛沅沅	指	宁波多牛沅沅投资合伙企业（有限合伙），发行人股东
阿里创投	指	杭州阿里创业投资有限公司，发行人股东
深圳赛富	指	深圳市福田区赛富动势股权投资基金合伙企业（有限合伙），发行人股东
浙江恒峰	指	浙江恒峰国际控股有限公司，发行人股东
杭州旺店	指	杭州旺店科技有限公司，发行人全资子公司
快云科技	指	杭州快云科技有限公司，发行人全资子公司
麦家科技	指	杭州麦家科技有限公司，发行人全资子公司

淘云科技	指	杭州淘云科技有限公司，发行人全资子公司
深圳名玖	指	深圳市名玖科技有限公司，发行人全资子公司淘云科技之全资子公司
凌电科技	指	杭州凌电科技有限公司，发行人全资子公司
麦杰信息	指	杭州麦杰信息技术有限公司，发行人全资子公司淘云科技之全资子公司
其乐融融	指	杭州其乐融融科技有限公司，发行人全资子公司淘云科技之全资子公司，报告期内曾用名为“北京其乐融融科技有限公司”
香港光云	指	香港光云电子商务有限公司，发行人全资子公司
衡阳光云	指	衡阳光云科技有限公司，发行人全资子公司
大连旺店	指	大连旺店科技有限公司，曾为发行人全资子公司，报告期内已注销
北京移动未来	指	北京移动未来科技有限公司，曾为发行人全资子公司，报告期内已注销
上海顽促	指	上海顽促网络科技有限公司，曾为发行人全资子公司，报告期内已注销
嘉兴快云	指	嘉兴快云科技有限公司，曾为发行人全资子公司，报告期内已注销
五发网络	指	杭州五发网络科技有限公司，发行人参股公司
象上网络	指	杭州象上网络科技有限公司，曾为发行人参股公司，截至本招股说明书签署日，发行人已转让持有的象上网络的股权
浙江大器	指	浙江大器科技有限公司，发行人控股股东控制的企业
汇光投资	指	杭州汇光投资有限公司，持有发行人控股股东光云投资100%股权
好约网络	指	杭州好约网络科技有限公司，曾为发行人的股东
真奇投资	指	樟树市真奇投资管理中心（有限合伙），曾为发行人的股东，报告期内已注销
杭州触动	指	杭州触动科技有限公司，曾为发行人实际控制人控制的企业，报告期内已注销
美登科技	指	全国中小企业股份转让系统挂牌电商 SaaS 企业杭州美登科技股份有限公司
欢乐逛	指	全国中小企业股份转让系统挂牌电商 SaaS 企业厦门欢乐逛科技股份有限公司，已摘牌
麦苗网络	指	知名电商广告竞价 SaaS 企业杭州麦苗网络技术有限公司
爱用科技、爱用宝	指	全国中小企业股份转让系统挂牌电商 SaaS 企业上海爱用宝科技股份有限公司
深绘智能	指	杭州深绘智能科技有限公司
领新信息	指	威海领新信息技术有限公司

金蝶国际	指	知名港股软件上市公司，金蝶国际软件集团有限公司
用友网络	指	知名 A 股软件上市公司，用友网络科技股份有限公司
微盟	指	港股上市电商 SaaS 企业，WEIMOB INC.
聚水潭	指	知名电商 ERP 企业，上海聚水潭网络科技有限公司
上海百胜	指	全国中小企业股份转让系统挂牌电商 SaaS 企业上海百胜软件股份有限公司
中国有赞	指	港股上市电商 SaaS 企业，中国有赞有限公司
阿里通信	指	阿里巴巴云计算（北京）有限公司
客通信息	指	上海客通信息科技有限公司
国都互联	指	北京国都互联科技有限公司
托宝网络	指	杭州托宝网络有限公司
厦门汉印	指	厦门汉印电子技术有限公司
厦门容大	指	厦门容大合众电子科技有限公司
厦门爱印	指	厦门爱印科技有限公司
绘儿乐	指	绘儿乐（上海）贸易有限公司
佳博科技	指	浙江佳博科技股份有限公司
中国长城	指	A 股上市公司中国长城科技集团股份有限公司
齐心集团	指	A 股上市公司深圳齐心集团股份有限公司
保荐人、保荐机构、主承销商	指	中国国际金融股份有限公司
瑛明、发行人律师	指	上海市瑛明律师事务所
立信、申报会计师	指	立信会计师事务所（特殊普通合伙）
银信、评估、资产评估机构	指	银信资产评估有限公司
中联	指	天津中联资产评估有限责任公司
发起人或发起人股东	指	光云投资、谭光华、华营投资、华彩投资、祺御投资、南海成长、兴龙杰投资、蓝江飞龙、林天翼及置展投资
国务院	指	中华人民共和国国务院
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
上交所	指	上海证券交易所
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
报告期、最近三年及一期	指	2016 年、2017 年及 2018 年、2019 年 1-9 月

元/万元	指	人民币元/万元
《公司章程》	指	经公司于 2016 年 3 月 25 日召开的创立大会暨第一次股东大会审议通过的《杭州光云科技股份有限公司章程》，并经修订
《公司章程（草案）》	指	经公司于 2019 年 3 月 26 日召开的 2019 年第一次临时股东大会通过并于 2019 年 5 月 5 日 2018 年度股东大会审议修订的本次发行上市后适用的《杭州光云科技股份有限公司章程（草案）》
股东大会	指	本公司股东大会
董事会	指	本公司董事会
监事会	指	本公司监事会
《上市规则》	指	《上海证券交易所科创板股票上市规则》

二、专业词汇

电子商务	指	在因特网开放的网络环境下，基于浏览器、服务器应用方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动的一种商业运营模式
SaaS	指	Software as a Service（软件即服务），是一种通过网络提供软件的应用模式
配套硬件	指	电子商务交易过程中针对电子商务特征制造的周边硬件产品，包括热敏打印机、扫码枪等
CRM	指	Customer Relationship Management（客户关系管理），按照客户细分情况有效的组织企业资源，培养以客户为中心的经营行为以及实施以客户为中心的业务流程，并以此作为手段来提高企业的获利能力、收入以及客户满意度
CRM 短信	指	建立在 CRM 基础上，主要通过短信营销、自动化通知等手段，提升会员营销能力的一种产品
电子商务交易服务业	指	为双方在网上买卖提供平台交易的服务，主要包括 B2B 交易服务、B2C 交易服务和 C2C 交易服务三大业务类型
电子商务衍生服务业	指	为电子商务商家提供运营衍生服务，主要包括电商运营服务、CRM 短信、配套硬件等
电子商务支撑服务业	指	为确保电子商务活动顺利完成提供基础支撑活动，主要包括电子支付、物流服务、信息技术服务等
第三方服务提供商	指	电子商务交易过程中除电子交易平台及电商商家之外的提供电子商务交易服务的主体
电商服务市场	指	电子商务交易市场旗下的提供电子商务服务的平台
阿里巴巴商家服务市场	指	阿里巴巴旗下电商平台的卖家服务中心（ https://fuwu.taobao.com ），为电商商家提供电商运营过程中所需电商软件及电商服务

京东服务市场、京麦服务市场	指	京东商城旗下卖家服务中心，为京东电商商家提供电商运营过程中所需电商软件及电商服务
1688 服务市场	指	1688 电商平台旗下的商家服务市场（fuwu.1688.com）
ISV	指	Independent Software Vendor（独立软件开发商），特指专门从事软件的开发、生产、销售和企业的企业
企业 ERP	指	建立在信息技术基础上，集信息技术与先进管理思想于一身，以系统化的管理思想，为企业员工及决策层提供决策手段的管理平台
千牛工作台	指	阿里巴巴旗下卖家工作平台
直通车	指	是为淘宝网和天猫的卖家用于实现产品精准推广的、按点击付费的效果营销工具，其推广原理是根据产品设置的关键词进行排名展示，按点击进行扣费
钻展	指	是淘宝网和天猫的图片类广告位竞价投放平台，是为卖家提供的一种营销工具，钻石展位依靠图片创意吸引买家点击而获取流量，按展示量进行收费
人机	指	依托直通车软件的自动优化功能并结合人工车手实时分析优化的直通车服务
车手	指	在淘宝网和天猫等平台为商家进行直通车、钻展等广告投放的优化师
SDK	指	Software Development Kit（软件开发工具包），一般都是被一些软件工程师用于为特定的软件包、软件框架、硬件平台、操作系统等建议应用软件的开发工具的集合
API	指	Application Programming Interface（应用程序编程接口），是一些预先定义的函数，目的是提供应用程序与开发人员基于某软件或硬件得以访问一组例程的能力，而又无需访问源码，或理解内部工作机制的 SDK
ODM	指	Original Design Manufacturer（原始设计制造商），指生产厂商根据要求对产品结构、外观、工艺等进行自主开发，按照品牌商订单进行生产，产品以品牌商的品牌进行销售的一种运营模式
MRD	指	Market Requirement Document（市场需求文档），是市场部门的产品经理或者市场经理编写的一个产品的说明需求的文档，属于“过程性”文档
PRD	指	Production Requirement Document（产品需求文档），是将市场需求文档通过更加专业的语言进行描述
ASP	指	Application Service provider（应用服务提供商），通过在远程的主机上部署、治理、维护应用程序，然后通过广域网络，向远端的客户提供软件的计算能力
J2EE	指	是一个为大企业主机级的计算类型而设计的 Java 平台，由于创造了标准的可重用模块组件以及由于构建出能自动处理编程中多方面问题的等级结构，J2EE 简化了应用程序的开发

NET	指	NET 是微软下一代的操作平台，它允许人们在其上构建各种应用方式，使人们尽可能通过简单的方式，多样化地、最大限度地从网站获取信息，解决网站之间的协同工作
IaaS	指	Infrastructure as a Service（基础设施即服务），指向客户提供云服务基础设施的服务模式
PaaS	指	Platform as a Service（平台即服务），指向客户提供服务器平台或者开发环境的服务模式
MAU	指	月活跃用户人数
Kylin	指	可支持多种微处理器和多种计算机体系结构，具有高性能、高可用性和高安全性，并与 Linux 应用二进制兼容的国产中文服务器操作系统
Hadoop	指	由 Apache 基金会所开发的分布式系统基础架构
Spark	指	专为大规模数据处理而设计的快速通用的计算引擎
Kafka	指	是一种高吞吐量的分布式发布订阅消息系统，它可以处理消费者规模的网站中的所有动作流数据
Redis	指	一个开源的使用 ANSIC 语言编写、支持网络、可基于内存亦可持久化的日志型、Key-Value 数据库，并提供多种语言的 API
Instance Segmentation 模型	指	基于深度神经网络模型，针对每个像素输出类别号，并能在同类像素结果中区分独立个体，适用于提取边界分明的前景物体
Image Matting 模型	指	基于前景与背景的经典混合计算公式，能输出每个像素属于前景的概率，适用于半透明等区域的前景提取
SOA	指	Service Oriented Architecture（面向服务的架构），指将应用程序的不同功能单元（称为服务）进行拆分，并通过这些服务之间定义良好的接口和契约联系起来的一个组建模型
Dubbo	指	一款高性能、轻量级的开源 Java RPC 框架，它提供了三大核心能力：面向接口的远程方法调用，智能容错和负载均衡，以及服务自动注册和发现
LevelDB	指	Google 实现的非常高效的 kv 数据库
Spring	指	一种开源流行的企业级 Java 应用程序开发框架
Nginx	指	一种被广泛使用的网页服务器
TensorFlow	指	一种开源流行的深度神经网络训练框架，适用于各种图像处理和自然语言处理任务
Google Guice	指	谷歌公司开源的轻量级依赖注入框架
Thrift	指	一个远程过程调用（RPC）框架，是由 Facebook 为“大规模跨语言服务开发”而开发的
Apache	指	在业内被广泛使用，是最流行的 Web 服务器软件之一
RocksDB	指	一个用于键值数据的高性能嵌入式数据库，它是由 Facebook 优化的 LevelDB 的一个分支

MXNet	指	一个开源深度学习软件框架，用于训练及部署深度神经网络
快麦电商、云托管	指	发行人一款以工人服务为主的运营服务产品，原名快麦云托管，现已更名为快麦电商
美折	指	美登科技推出的一款打折促销管理 SaaS 产品
爱用交易	指	爱用科技推出的一款淘宝千牛的订单管理工具
爱用商品	指	爱用科技推出的一款淘宝千牛的商品管理工具
省油宝	指	麦苗网络推出的一块直通车、钻展广告优化产品
欢乐逛	指	欢乐逛推出的一款综合店铺管理 SaaS 产品
我打	指	领新信息推出的一款订单管理类 SaaS 产品
深绘美工机器人	指	深绘智能推出的一款详情页智能制作工具
销帮帮 CRM	指	一款与钉钉办公进行协同的 CRM 管理工具，在钉钉服务市场客户排名第一
问卷星	指	一款问卷管理工具，在业内知名度较高
智绘美工	指	杭州时间线信息科技有限公司提供的一款智能详情页编辑的电商 SaaS 产品
饿了么	指	生活类电子商务平台
苏宁	指	苏宁旗下的电子商务平台
蘑菇街	指	专注于时尚女性消费者的电子商务平台
拼多多	指	综合类电子商务平台
开车精灵	指	武汉葫芦娃科技有限公司推出的一款广告竞价电商 SaaS 产品
旺店通	指	北京掌上先机网络科技有限公司推出的一款知名电商 ERP 产品
聚水潭	指	上海聚水潭网络科技有限公司推出的一款知名电商 ERP 产品
维客	指	浙江企朋网络技术股份有限公司推出的一款客户关系管理电商 SaaS 产品
集客	指	北京慧博科技有限公司推出的一款客户关系管理电商 SaaS 产品
GMV	指	电子商务网站的成交金额，主要包括付款金额和未付款的金额

本招股说明书中部分合计数与各项直接相加之和在尾数上有差异，或部分比例指标与相关数值直接计算的结果在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

第二节 概览

发行人声明：本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人及本次发行的中介机构基本情况

(一) 发行人基本情况			
发行人名称：	杭州光云科技股份有限公司	成立日期：	2013年8月29日
注册资本：	36,090.00万元	法定代表人：	谭光华
注册地址：	杭州市滨江区江南大道588号恒鑫大厦主楼15层	主要生产经营地址：	杭州市滨江区江南大道588号恒鑫大厦主楼15层
控股股东：	杭州光云投资有限公司	实际控制人：	谭光华
行业分类：	软件和信息技术服务业	在其他交易场所（申请）挂牌或上市的情况：	不适用
(二) 本次发行的有关中介机构			
保荐人：	中国国际金融股份有限公司	主承销商：	中国国际金融股份有限公司
发行人律师：	上海市瑛明律师事务所	其他承销机构：	无
审计机构：	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	保荐人（主承销商）律师：	北京市嘉源律师事务所
评估机构：	银信资产评估有限公司	评估机构：	天津中联资产评估有限责任公司

二、本次发行概况

(一) 本次发行的基本情况			
股票种类：	人民币普通股（A股）		
每股面值：	1.00元		
发行股数：	4,010万股	占发行后总股本比例	10%
其中：发行新股数量：	4,010万股	占发行后总股本比例	10%
股东公开发售股份数量：	无		
发行后总股本：	40,100万股		
每股发行价格：	10.80元/股		
发行市盈率：	47.90倍（按询价确定的每股发行价格除以发行后每股收益计算）		
发行前每股净资产：	1.89元（按2019年9月30日经审计的归属于母公司股东的所有	发行前每股收益	0.30元（以2018年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低归属

	者权益除以本次发行前总股本计算)		于母公司股东的净利润除以本次发行前总股本计算)
发行后每股净资产:	2.63 元 (按 2019 年 9 月 30 日经审计的归属于母公司所有者权益加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算)	发行后每股收益	0.23 元 (按 2018 年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于发行人的净利润除以本次发行后总股本计算)
发行市净率:	4.11 倍 (按询价后确定的每股发行价格除以发行后每股净资产确定)		
发行方式:	本次发行采用向战略投资者定向配售、网下向符合条件的投资者询价配售和网上向持有上海市场非限售 A 股股份和非限售存托凭证市值的社会公众投资者定价发行相结合的方式进行		
发行对象:	符合资格的战略投资者、询价对象以及已开立上海证券交易所股票账户并开通科创板交易的境内自然人、法人等科创板市场投资者, 但法律、法规及上海证券交易所业务规则等禁止参与者除外		
承销方式:	采取余额包销方式		
拟公开发售股份股东名称:	无		
发行费用的分摊原则:	本次发行不涉及公开发售, 不涉及发行费用分摊, 发行费用全部由发行人承担		
募集资金总额:	43,308.00 万元		
募集资金净额:	36,954.83 万元		
募集资金投资项目:	光云系列产品优化升级项目 研发中心建设项目		
发行费用概算:	本次发行费用总额为 6,353.17 万元, 其中 (1) 承销保荐费用 4,560.00 万元; (2) 审计及验资费用 800.75 万元; (3) 评估费用 16.23 万元; (4) 律师费用 397.91 万元; (5) 用于本次发行的信息披露费用 509.06 万元; (6) 上市相关的手续费等其他费用 69.22 万元。(本次发行费用均为不含增值税金额)		
(二) 本次发行上市的重要日期			
刊登初步询价公告日期:	2020 年 4 月 10 日		
刊登发行公告日期:	2020 年 4 月 17 日		
申购日期	2020 年 4 月 20 日		
缴款日期:	2020 年 4 月 22 日		
股票上市日期:	本次股票发行结束后公司将尽快申请在上海证券交易所科创板上市		

三、发行人主要财务数据和财务指标

公司报告期内经审计的主要财务数据和财务指标如下:

项目	2019年9月30日 /2019年1-9月	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度	2016年12月31日 /2016年度
资产总额(万元):	77,781.06	70,716.72	58,201.95	30,426.37

项目	2019年9月30日 /2019年1-9月	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度	2016年12月31日 /2016年度
归属于母公司股东/所有者权益(万元):	68,384.36	60,914.89	52,384.03	24,909.83
资产负债率(母公司)(%):	11.66	5.71	5.21	14.33
资产负债率(合并)(%):	12.08	13.86	10.00	18.21
营业收入(万元):	33,663.95	46,549.38	35,836.58	26,224.99
净利润(万元):	6,221.35	10,710.91	9,895.28	2,112.96
归属于母公司所有者的净利润(万元):	6,221.35	10,710.91	9,918.20	2,166.69
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润(万元):	5,267.86	9,041.48	8,644.96	6,013.78
扣除股份支付影响后归属于母公司所有者的净利润(万元)	7,469.48	11,030.86	10,007.82	6,067.00
基本每股收益(元):	0.17	0.30	0.28	0.07
稀释每股收益(元):	0.17	0.30	0.28	0.07
加权平均净资产收益率(%):	9.62	18.96	24.53	26.01
经营活动产生的现金流量净额(万元):	7,023.93	10,491.40	9,885.15	6,921.10
现金分红(万元):	-	2,500.00	-	3,000.00
研发投入占营业收入的比例(%):	19.61	18.20	14.45	13.82

四、发行人的主营业务经营情况

公司是业内领先的电商 SaaS 企业，核心业务是基于电子商务平台为电商商家提供 SaaS 产品，在此基础上提供配套硬件、运营服务及 CRM 短信等增值产品及服务。

公司 SaaS 核心产品主要包括超级店长、超级快车、旺店系列、快递助手等电商软件产品。其中超级店长是一款电商商家店铺综合管理 SaaS 产品，集合了商品管理、订单管理、店铺装修、客服绩效、数据分析等功能，截至 2019 年 9 月末拥有 46.3 万付费用户，在阿里巴巴旗下商家服务市场（fuwu.taobao.com）第三方付费软件中排名第一；超级快车是一款电商竞价排名优化软件，用于提升商家在关键词搜索中的营销效果，利用搜索引擎、数据处理、智能出价等技术，实现了关键词竞价排名的全自动优化；旺店系列产品系公司针对阿里巴巴千牛工作台推出的 SaaS 产品，主要包括旺店交易（主要功能为订单管理）、旺店商品（主要功能为商品管理）等；快递助手是一款为电商商家提供快速批量式打单服务的 SaaS 产品，电商商家通过使用快递助手可以实现批量化快速打单发货，大幅提升打单发货效率。

公司为更好的服务客户，针对电商商家在运营过程中出现的其他需求提供了配套硬件、运营服务及 CRM 短信等增值产品及服务。

公司配套硬件产品主要为快麦电子面单打印机，相较于传统打印机，该产品使用优化的厚膜热敏头散热技术，能够实现更长的使用寿命，有效降低用户的使用成本。

公司运营服务主要为快麦电商。针对部分在流量推广方面有更大投入和更高转化率需求的优质商家，快麦电商提供定制化的运营方案，帮助商家通过淘宝直通车和钻石展位获得更好的营销效果。

公司 CRM 短信服务内嵌于超级店长、旺店系列等软件中，具备短信营销、自动化短信通知、不同人群营销效果分析和会员积分互动等功能，帮助商家实现精细化会员管理，提升会员粘性、活跃度，增加会员复购率和销售额，强化产品品牌。

五、发行人技术先进性、模式创新性、研发技术产业化情况及未来发展战略

（一）发行人技术先进性

随着电子商务的不断发展，各类电商平台的商家对店铺管理、营销推广、运营服务、客户关系管理等各方面，提出了专业化和个性化的需求，以提升店铺运营管理效率。公司自成立以来，始终围绕着电商商家的需求，提供相应的电商 SaaS 产品及相关增值服务，帮助商家实现精细化运营管理，降低运营成本、提升经营效率。公司技术应用于 SaaS 产品，服务于电商交易的各个流程，如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及电商 SaaS 应用弹性架构技术等技术研发成果使公司成为了业内领先的电商 SaaS 产品提供商。

（二）研发技术产业化

公司核心技术应用范围涵盖超级店长、超级快车、旺店商品、旺店交易、快递助手等，具有较大的竞争优势和客户吸引力，上述产品服务于淘宝、天猫、1688、速卖通、京东、拼多多、饿了么、苏宁、蘑菇街、Lazada 等各大电商平台的电商商家。以淘宝平台为例，公司上述产品报告期末的排名等情况如下：

产品	功能类目	2019年9月30日付费用户数 (万人)	类目付费用户排名
----	------	-------------------------	----------

产品	功能类目	2019年9月30日付费用户数 (万人)	类目付费用户排名
超级店长	商品管理	46.3	第1名
快递助手	订单管理	37.0	第1名
旺店交易	订单管理(千牛)	23.3	第2名
旺店商品	商品管理(千牛)	9.0	第4名
超级快车	流量推广	0.6	第4名

(三) 未来发展战略

公司未来将从以下方面进一步提升自身的经营水平与盈利能力:

第一, 公司将继续聚焦于电商 SaaS 行业, 为客户提供以电商 SaaS 产品为核心并提供配套硬件产品、CRM 短信、运营服务等增值产品及服务, 以卓越的产品和服务帮助客户实现电商的精细化运营管理;

第二, 公司紧密关注行业发展动态, 倾听并深刻理解客户需求, 通过不断地研发创新产品和服务, 满足客户日益丰富的需求, 在更多细分市场建立竞争优势, 提高市场份额;

第三, 公司将持续升级软件版本和提升服务能力, 提高产品的续签率, 提高品牌知名度, 树立品牌优势, 形成公司的可持续化经营;

第四, 公司将不断探索、创新商业模式, 帮助电商商家更简单、更高效地做生意, 最终使公司成为国内乃至全球领先的电商 SaaS 企业;

第五, 公司将根据电子商务发展的方向, 加大在社交电商、跨境电商等新型电商领域的投入, 根据多种电商平台的相应规则推出满足其运营要求的电商 SaaS 产品, 努力提升多平台运营效率, 满足新型电商商家的运营服务需求;

第六, 公司未来将积极开拓企业级客户应用, 除了传统的电商 SaaS 产品外, 未来将着眼于企业级 SaaS 产品的研发储备, 开拓自身客户群体进一步提升公司市场增长空间。目前公司已经完成了钉钉平台上的企业管理软件的开发, 在此基础上公司将进一步提升公司企业级 SaaS 产品的研发投入与产品储备, 提升企业竞争力。

六、发行人选择的具体上市标准

(一)《上市规则》第 2.1.2 条中所规定的具体上市标准如下：

“(一) 预计市值不低于人民币 10 亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币 5000 万元，或者预计市值不低于人民币 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元；

(二) 预计市值不低于人民币 15 亿元，最近一年营业收入不低于人民币 2 亿元，且最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例不低于 15%；

(三) 预计市值不低于人民币 20 亿元，最近一年营业收入不低于人民币 3 亿元，且最近三年经营活动产生的现金流量净额累计不低于人民币 1 亿元；

(四) 预计市值不低于人民币 30 亿元，且最近一年营业收入不低于人民币 3 亿元；

(五) 预计市值不低于人民币 40 亿元，主要业务或产品需经国家有关部门批准，市场空间大，目前已取得阶段性成果。医药行业企业需至少有一项核心产品获准开展二期临床试验，其他符合科创板定位的企业需具备明显的技术优势并满足相应条件。”

(二) 发行人选择的具体上市标准

根据立信出具的标准无保留意见的信会师报字[2020]第 ZF10005 号《审计报告》，发行人 2017 年、2018 年和 2019 年 1-9 月归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为 8,644.96 万元、9,041.48 万元和 5,267.86 万元，累计为 22,954.30 万元，发行人 2018 年营业收入为 46,549.38 万元，结合公司最近一次外部股权融资情况、可比公司在境内外市场的估值情况，发行人预计市值不低于 10 亿元。

综上，公司符合《上市规则》第 2.1.2 条第（一）款的上市标准，即“预计市值不低于人民币 10 亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币 5,000 万元，或者预计市值不低于人民币 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元。”

七、发行人公司治理特殊安排

发行人未针对公司治理设置特殊安排。

八、募集资金用途

根据公司第一届董事会第十五次会议及 2019 年第一次临时股东大会批准，公司本次拟公开发行不低于 4,010.00 万股 A 股普通股股票。新股发行所募集资金扣除发行费用后将全部用于与本公司主营业务相关的项目。

公司募集资金将存放于董事会指定的专户集中管理，在保荐机构和证券交易所监督下按计划使用，实行专款专用。

本次募集资金扣除发行费用后，拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	预计使用本次募集资金金额
1	光云系列产品优化升级项目	26,349	26,349
2	研发中心建设项目	8,546	8,546
合计		34,895	34,895

公司将严格按照相关管理制度合理使用募集资金，本次发行募集资金到位后，如本次发行实际募集资金净额超出上述项目拟使用募集资金金额，超出部分将用于补充公司主营业务所需的营运资金。如本次实际募集资金不能满足拟投资项目所需的资金需求，缺口部分由公司自筹方式解决；如项目以公司自筹资金已经作了先期投资或将进行先期投资，公司将用募集资金置换预先已投入该等项目的自筹资金，并用于后续剩余投入。

本次募集资金运用的具体情况详见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

股票种类:	人民币普通股（A股）
每股面值:	1.00元
发行股数、占发行后总股本的比例:	4,010万股，不涉及原股东公开发售股份数量，发行后总股本的10%
股东公开发售股数:	无
每股发行价格:	10.80元
发行人高管、员工拟参与战略配售情况:	发行人高管、核心员工专项资产管理计划参与战略配售的数量为3,850,193股，占本次公开发行数量9.60%，资产管理计划获配股票的限售期为12个月，限售期自本次公开发行的股票在上交所上市之日起开始计算
保荐人相关子公司拟参与战略配售情况:	保荐机构安排本保荐机构依法设立的相关子公司中国中金财富证券有限公司参与本次发行战略配售，中国中金财富证券有限公司依据《上海证券交易所科创板股票发行与承销业务指引》第十八条规定确定本次跟投的股份数量和金额，跟投数量为2,005,000股，跟投比例为本次公开发行数量的5%。中国中金财富证券有限公司本次跟投获配股票的限售期为24个月，限售期自本次公开发行的股票在上交所上市之日起开始计算
标明计算基础和口径的市盈率:	47.90倍（每股发行价除以每股收益，每股收益按2018年经审计的、扣除非经常性损益前后孰低的归属于发行人的净利润除以本次发行后总股本）
发行前每股净资产:	1.89元（按2019年9月30日经审计的归属于母公司所有者权益除以本次发行前总股本计算）
发行后每股净资产:	2.63元（按2019年9月30日经审计的归属于母公司所有者权益加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）

发行后市净率：	4.11 倍（按询价后确定的每股发行价格除以发行后每股净资产确定）
发行方式：	本次发行采用向战略投资者定向配售、网下向符合条件的投资者询价配售和网上向持有上海市场非限售 A 股股份和非限售存托凭证市值的社会公众投资者定价发行相结合的方式进行
发行对象：	符合资格的战略投资者、询价对象以及已开立上海证券交易所股票账户并开通科创板交易的境内自然人、法人等科创板市场投资者，但法律、法规及上海证券交易所业务规则等禁止参与者除外
承销方式：	采取余额包销方式
预计募集资金总额和净额：	本次发行募集资金总额为 43,308.00 万元；扣除发行费用后，预计募集资金净额为 36,954.83 万元
发行费用概算：	本次发行费用总额为 6,353.17 万元，其中（1）承销保荐费用 4,560.00 万元；（2）审计及验资费用 800.75 万元；（3）评估费用 16.23 万元；（4）律师费用 397.91 万元；（5）用于本次发行的信息披露费用 509.06 万元；（6）上市相关的手续费等其他费用 69.22 万元。（本次发行费用均为不含增值税金额）

二、本次发行的有关当事人

（一）发行人：杭州光云科技股份有限公司

法定代表人：	谭光华
注册住所：	杭州市滨江区江南大道 588 号恒鑫大厦主楼 15 层
经营住所：	杭州市滨江区江南大道 588 号恒鑫大厦主楼 15 层
联系电话：	0571-8102 5116

传真：0571-8102 5116

联系人：刘宇

(二) 保荐人（主承销商）：中国国际金融股份有限公司

法定代表人：沈如军

住所：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

联系电话：010-6505 1166

传真：010-6505 1156

保荐代表人：程超、赵言

项目协办人：谢望钦

项目经办人：章志皓、赖天行、陶木楠、白杨、沈沁、洪光、童俊豪、聂轩

(三) 发行人律师：上海市瑛明律师事务所

负责人：陈明夏

住所：上海市浦东新区世纪大道100号51楼

联系电话：021-6881 5499

传真：021-6881 7393

经办律师：黄晨、余娟娟、张利敏

(四) 保荐机构（主承销商）律师：北京市嘉源律师事务所

负责人：郭斌

住所：北京市西城区复兴门内大街158号远洋大厦F408

联系电话：010-6641 3377

传真：010-6641 2855

经办律师：傅扬远、张璇

（五）会计师事务所：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

负责人：朱建弟

住所：上海市黄浦区南京东路 61 号四楼

联系电话：021-6339 1166

传真：021-6321 3813

经办注册会计师：郭宪明、陈科举、张凯隆

（六）资产评估机构：银信资产评估有限公司

法定代表人：梅惠民

住所：上海市嘉定工业区叶城路 1630 号 4 幢 1477 室

联系电话：021-6339 1088

传真：021-6339 1116

经办注册评估师：周强、程永海

（七）资产评估复核机构：天津中联资产评估有限责任公司

法定代表人：龚波

住所：天津开发区新城西路 19 号 22 号楼 3F

联系电话：022-2373 3333

传真：022-2371 8888

经办注册评估师：黄可瑄、程永海

(八) 股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司上海分公司

住所：上海市浦东新区陆家嘴东路 166 号中国保险大厦 36 楼

联系电话：021-5870 8888

传真：021-5875 4185

(九) 收款银行：中国建设银行北京国贸支行

户名：中国国际金融股份有限公司

账号：11001085100056000400

(十) 上市交易所：上海证券交易所

住所：上海市浦东南路 528 号证券大厦

电话：021-6880 8888

传真：021-6880 4868

三、发行人与中介机构关系

除本次发行上市的保荐机构通过全资子公司中金浦成投资有限公司持有本公司股东置展投资 99.01%的合伙企业份额并担任其有限合伙人，置展投资持有本公司 0.86%股份外，本公司与本次发行上市有关的保荐人（主承销商）、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在其他直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、有关本次发行上市的重要时间安排

刊登初步询价公告日期：2020 年 4 月 10 日

刊登发行公告日期：2020 年 4 月 17 日

申购日期：2020 年 4 月 20 日

缴款日期：2020年4月22日

预计股票上市日期：本次股票发行结束后公司将尽快申请在上海证券交易所科创板上市

五、本次战略配售情况

本次公开发行股票 4,010 万股，发行股份占公司发行后股份总数的比例为 10.00%，本次公开发行后总股本为 40,100 万股。其中，发行人与保荐机构（主承销商）协商确定本次发行股份数量为 40,100,000 股。初始战略配售预计发行数量为 6,015,000 股，占本次发行总数量的 15.00%；本次发行最终战略配售发行数量为 5,855,193 股，约占发行总数量的 14.60%，初始战略配售股数与最终战略配售的差额 159,807 股回拨到网下发行。

本次发行的战略配售由保荐机构相关子公司跟投、发行人的高级管理人员与核心员工专项资产管理计划组成，跟投机构中国中金财富证券有限公司，发行人高管核心员工专项资产管理计划为中金公司光云 1 号员工参与科创板战略配售集合资产管理计划。

六、发行人高管、员工参与战略配售情况

2019 年 12 月 27 日，发行人召开第二届董事会第四次会议，会议审议通过了《关于确认参与公司首次公开发行股票并于科创板上市战略配售得高级管理人员、核心员工名单等事项的议案》，同意发行人高级管理人员与核心员工通过中金公司作为资产管理人设立的专项资管计划参与本次发行战略配售。前述专项资管计划获配的股票数量为 3,850,193 股，占首次公开发行股票数量的 9.60%，且承诺获得本次配售的股票持有期限不少于 12 个月。

（一）参与对象

发行人的高级管理人员及核心员工参与本次战略配售设立的专项资产管理计划：中金公司光云 1 号员工参与科创板战略配售集合资产管理计划（以下简称“专项资产管理计划”或“光云 1 号资管计划”）。

（二）参与规模

光云科技专项资产管理计划参与战略配售的数量为 3,850,193 股，占本次公开发行

规模的 9.60%；同时，包含新股配售经纪佣金的总投资规模为 41,789,994.82 元。具体情况如下：

具体名称：中金公司光云 1 号员工参与科创板战略配售集合资产管理计划

设立时间：2020 年 1 月 12 日

募集资金规模：4,179 万元

管理人：中国国际金融股份有限公司

实际支配主体：中国国际金融股份有限公司。实际支配主体非发行人高级管理人员。

（三）参与人姓名、职务及比例

序号	姓名	主要职务	是否为上市公司董监高	实际缴款金额 (万元)	资管计划 份额的持 有比例
1	章浩	法务总监	否	650	15.55%
2	陈才	硬件事业部总监	否	574	13.74%
3	洪敏敏	采购经理	否	545	13.04%
4	谭光华	董事长、总经理	是	400	9.57%
5	董旭辉	市场部总监、监事	是	300	7.18%
6	刘宇	董事会秘书、副总经理	是	200	4.79%
7	赵剑	副总经理	是	200	4.79%
8	余宏国	销售经理	否	150	3.59%
9	徐文煜	开发专家	否	120	2.87%
10	赵静	销售经理	否	120	2.87%
11	李东东	销售经理	否	120	2.87%
12	汪佳玉	人力资源总监	否	100	2.39%
13	陈明	设计专家	否	100	2.39%
14	欧洲游	开发专家	否	100	2.39%
15	谢小平	运维专家	否	100	2.39%
16	翁云鹤	副总经理	是	100	2.39%
17	胡军	总经理助理	否	100	2.39%
18	章懂历	销售总监	否	100	2.39%
19	黄龙	产品专家	否	100	2.39%
合计				4,179	100%

七、保荐人相关子公司参与战略配售情况

保荐机构安排保荐机构依法设立的相关子公司中国中金财富证券有限公司参与本次发行战略配售，中国中金财富证券有限公司依据《上海证券交易所科创板股票发行与承销业务指引》第十八条规定确定本次跟投的股份数量和金额，中国中金财富证券有限公司本次跟投获配股票数量为 2,005,000 股的，占本次公开发行数量之 5%，其限售期为 24 个月，限售期自本次公开发行的股票在上交所上市之日起开始计算。

第四节 风险因素

投资者在评价本公司本次公开发售的股票价值时，除应认真阅读本招股说明书提供的其他资料外，还应该特别考虑下述各项风险因素。下述风险是根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、电商平台依赖及行业政策风险

（一）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、天猫及京东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。

2017年3月，阿里巴巴集团旗下投资平台阿里创投认购持有公司4.9%的股份。因后续公司持续引入投资人，截至本招股说明书签署日，阿里创投持有公司4.8%的股份。

目前，公司的SaaS产品收入主要来源于包括淘宝、天猫在内的阿里巴巴集团旗下电商平台，2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月，上述平台的收入占公司SaaS产品收入的比例分别为99.79%、99.41%、90.90%及86.48%；基于SaaS行业的特性，公司对于平台提供的开发环境及基础设施存在一定的业务属性依赖，报告期内公司向阿里集团旗下企业主要采购包括服务器、API、技术服务及信息通道资源在内的相应业务资源，采购金额占营业成本比例分别为52.34%、44.03%、47.91%、57.74%。

综上，公司对阿里巴巴集团存在产品运营平台相对单一的风险。

（二）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。

二、经营业绩下滑的风险

2019年1-9月公司主要财务数据与去年同期对比如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年1-9月	变动率
营业收入	33,663.95	34,003.58	-1.00%
营业成本	12,026.43	13,851.70	-13.18%
销售费用	5,463.11	3,215.64	69.89%
管理费用	4,347.29	3,794.65	14.56%
财务费用	-120.37	-64.70	86.02%
研发费用	6,600.69	6,008.13	9.86%
投资收益	721.09	702.71	2.62%
营业利润	6,018.65	7,951.95	-24.31%
扣除股份支付影响后的营业利润	7,266.77	8,056.58	-9.80%
利润总额	6,291.13	7,984.46	-21.21%
净利润	6,221.35	7,090.67	-12.26%
扣除股份支付影响后归属于母公司股东的净利润	7,469.48	7,195.30	3.81%

注：上述2018年1-9月财务数据未经审计。

（一）部分产品收入下滑的风险

2019年1-9月，发行人营业收入较去年同期下滑1.00%。营业收入按业务类型划分看，公司核心业务SaaS产品收入较去年同期增长13.80%，其中超级店长收入同比下滑7.93%、旺店系列收入上升9.87%、快递助手收入上升39.55%、快麦ERP收入上升421.62%；同时，受到行业竞争加剧及主要SaaS产品用户数下滑的影响，相应的电商衍生业务收入出现一定程度的下滑，其中配套硬件收入同比下滑27.68%、运营服务收入下滑18.81%、CRM短信收入下滑23.18%。

1、在电商SaaS产品由综合化向专业化发展、电商商家用户分层导致需求差异化凸显、电商平台间竞争加剧等背景下，发行人主要SaaS产品之一的超级店长用户数于2018

年及 2019 年 1-9 月，较同期分别下降 6.98%和 12.42%，对应收入较同期分别增长 0.63%和下降 7.93%。

2、受到电商平台流量推广方式日趋多样，直播、短视频等场景兴起的影响，以搜索栏结果为主要广告投放渠道的直通车产品流量出现了分流；同时商家的获客成本日益增长，直通车业务的边际效益呈现逐年下滑的态势，因此减少了直通车、钻展的投放，因此公司直通车产品对应的 SaaS 产品和运营服务业务整体呈现下滑态势。

（二）销售费用增加的风险

在收入略微下降的同时，扣除股份支付影响后的营业利润较去年同期下降 9.80%，主要系 2019 年起，公司进一步加大了对快麦 ERP、快麦设计等产品的销售渠道建设，上述两大新产品于 2019 年 1-9 月的销售费用合计为 2,246.80 万元，较去年同期增加 1,558.08 万元，增长 226.23%。从而导致 2019 年 1-9 月剔除股份支付影响后的销售费用同比增加 2,103.64 万元，剔除股份支付影响后的销售费用占当期营业收入的比例由 2018 年 1-9 月的 9.37%上升至 2019 年 1-9 月的 15.72%。

综上，受到 SaaS 产品专业化发展及电商流量推广方式多样化等因素的影响，公司部分 SaaS 产品及电商衍生业务收入出现下滑态势，预计全年收入较同期将有所下滑。

此外，随着公司对新产品的销售投入增加，若未来上述产品销售未达预期，可能导致公司营业收入下滑、成本费用上升，进而业绩下滑的情形。

（三）主要产品用户数量下滑的风险

报告期内发行人主要产品付费用户数经折算后情况及其增速

单位：位

项目	2019年 1-9月	增长率	2018 年度	增长率	2017 年度	增长率	2016 年度
超级店长	481,540.72	-13.06%	553,859	-6.98%	595,433	6.25%	560,415
快递助手	497,690.01	12.79%	441,265	新增业务	-	-	-
超级快车	5,347.28	-56.42%	12,270	-13.89%	14,249	5.38%	13,521
旺店交易	231,637.46	0.76%	229,886	87.27%	122,756	109.61%	58,564

项目	2019年 1-9月	增长率	2018 年度	增长率	2017 年度	增长率	2016 年度
旺店商品	96,634.03	-1.23%	97,838	26.31%	77,457	120.02%	35,205

注1：付费用户数量指会计期间内按照产品服务期限加权平均的有效用户数量；2016年至2018年内，如某客户在2016年1月1日至2016年3月31日期间为有效用户，则在计算用户数量时该客户将按照产品服务期限（3个月）折算为 $3/12=0.25$ 个用户；2019年1-9月，如某客户在2019年1月1日至2019年3月31日期间为有效用户，则在计算用户数量时该客户将按照产品服务期限（3个月）折算为 $3/9=1/3$ 个用户。

如上表所示，由于垂直类目产品分流、平台流量推广方式日趋多样、竞争加剧等原因，近年来发行人超级店长、超级快车等部分电商 SaaS 产品的折算付费用户数有所下滑，若发行人未来不能通过产品研发升级、丰富产品矩阵及完善用户体验等方式提升电商 SaaS 产品的付费用户数，则可能对发行人盈利能力造成不利影响。

（四）电商 SaaS 产品续费率偏低的风险

截至2020年1月15日，发行人主要电商 SaaS 产品主要竞品在阿里巴巴商家服务市场公开的续费率如下：

发行人产品	平台披露续费率	主要竞品	竞品续费率
超级店长	48.34%	美折	44.26%
快递助手	60.80%	我打	59.09%
旺店交易	13.57%	爱用交易	8.90%
旺店商品	5.83%	爱用商品	5.65%
超级快车	23.12%	省油宝	40.50%

注1：上表中披露数据为阿里巴巴商家服务市场公开披露的实时续费率，其计算方式未公开。

注2：公司计算的主要产品续费率与阿里巴巴商家服务市场实时公布的续费率存在差异，主要原因如下：1、服务市场未公示其续费率计算期间及计算方法；2、公司无法取得服务市场于报告期内公告的所有实时续费率；3、公司计算的产品续费率为报告期各年度或各期的期间续费率，在招股说明书及其他申请文件中列式的服务市场续费率为服务市场于2020年1月15日公布的实时数据。

与传统软件相比，电商 SaaS 产品的适用对象中小微型电商商家的数量众多，经营稳定性较差及 SaaS 的前期部署成本较低等因素导致电商 SaaS 产品的续费率总体偏低。

若未来发行人无法保持产品吸引力导致用户续费率降低，则会对发行人持续经营产生不利影响。

（五）2019 年股权激励费用增加的风险

为进一步建立、健全公司的激励机制，公司成立了华营投资、华彩投资和华铂投资三个员工持股平台，自 2015 年起进行了多次员工股权激励。2019 年 1-9 月，公司合计发生股份支付费用 1,248.12 万元，较 2018 年同期增加 1,143.49 万元，详细分析请见本招股说明书“重大事项提示”之“一、公司提请投资者特别关注的风险因素”之“（二）股权激励及分摊导致公司业绩波动的风险”。

三、财务风险

（一）无形资产和商誉减值风险

截至报告期末，公司因非同一控制下企业合并事项确认商誉共计 3,941.43 万元，占期末资产总额的比例为 5.07%。公司的商誉主要由收购其乐融融、北京移动未来构成。上述收购于购买日的可辨认净资产主要为无形资产，于购买日合计确认运营软件、客户关系和商标权等无形资产 8,390.00 万元，商誉 3,934.93 万元。公司对上述无形资产在预计未来受益期限内按直线法摊销并于报告期各期末对商誉进行减值测试。截至 2019 年 9 月 30 日，公司因收购确认的无形资产的账面价值是 6,538.42 万元，商誉为 3,941.43 万元。

根据公司管理层在报告期内各减值测试时点对被合并企业未来经营业绩的预测假设，被投资企业未来现金流量的现值预计将高于资产组和资产组组合的可收回金额，故公司无需对该等无形资产和商誉计提减值准备。如果被投资企业未来经营情况未达预期，则将产生无形资产和商誉减值的风险，进而对公司经营业绩产生不利影响。

（二）税收政策风险

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32 号）、《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火[2016]195 号）有关规定，2016 年 11 月 21 日公司取得由浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局和浙江省地方税务局联合颁发的

编号为 GR201633001284 的高新技术企业证书，认定公司为高新技术企业，有效期为三年。根据 2020 年 1 月 20 日全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室发布的《关于浙江省 2019 年高新技术企业备案的复函》（国科火字[2020]32 号），公司及子公司其乐融融、快云科技已通过高新技术企业备案，尚待颁发高新技术企业证书。预计 2019 年度公司及其乐融融可享受高新技术企业所得税税收优惠，按照 15% 的税率计缴企业所得税。

2019 年 1-9 月光云科技及其乐融融暂按照 15% 的优惠所得税税率计提企业所得税，若光云科技及子公司其乐融融未能获取高新技术企业资质，将面临按照 25% 的所得税税率计缴所得税的风险，将减少 2019 年 1-9 月净利润 969.30 万元，对公司经营业绩造成不利影响。

根据《国家税务总局关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》（财税〔2012〕27 号）的相关规定，报告期内，公司及子公司快云科技、杭州旺店享受“双软”企业“两免三减半”的税收优惠政策；公司可在 2016 年度至 2018 年度选择按照 15% 的税率计缴企业所得税。报告期内，公司分别按照高新企业所得税率（15%）和常规税率（25%）计缴企业所得税对当期利润总额的影响测算详见本招股书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、报告期内的主要税项”之“（三）税收优惠政策对发行人经营成果的影响，按照最大影响数（25% 税率）测算，报告期内所得税费用增加额分别为 917.57 万元、1,526.06 万元、911.75 万元和 1,058.52 万元，占合并报表利润总额的比例分别是 36.46%、14.77%、7.59% 和 16.83%。

如果国家税收优惠政策出现变化，或者公司未能获得税收优惠政策，将导致公司所得税的纳税税率发生较大变化，从而对公司利润情况造成不利影响。

（三）主营业务毛利率下降风险

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司综合毛利率分别为 56.12%、56.85%、60.11% 和 64.28%，稳定在较高水平并逐年保持小幅增长。电商 SaaS 产业仍处在发展时期，但随着用户分化，垂直类目工具与综合管理店铺软件竞争，电商平台竞争加剧，传统软件企业及部分新企业进入电商 SaaS 产业，可能导致电商 SaaS 产品更新迭代速度加快、行业竞争加剧，进而导致公司产品毛利率下降，对公司盈利能力产生不利影响。

（四）理财产品规模较大的风险

2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 9 月末，公司持有的理财产品合计为 16,380.00 万元、43,155.00 万元、50,172.00 和 54,262.00 万元。各期购买理财产品产生的投资收益分别为 115.20 万元、1,239.11 万元、2,105.67 万元和 721.09 万元，对应投资收益占公司各期利润总额的比例分别为 4.58%、11.99%、17.54%和 11.46%。

截至 2019 年 9 月 30 日，公司购买的非银理财产品本金余额为 38,100 万元，风险等级为 R3 级（平衡型），投资期限主要为 4-9 个月。报告期内公司购买的已到期非银理财产品均已如期收回。

若公司购买的理财产品收益率未达预期或非银理财产品无法按期足额收回，将对公司的盈利情况造成不利影响。

（五）人力成本上升风险

公司为技术密集型企业，员工薪酬为公司成本费用的主要支出项目，公司依赖优秀的研发和服务团队持续为客户提供高品质的产品与服务。2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司包含股份支付费用在内的员工薪酬分别为 9,596.89 万元、8,911.16 万元、13,137.33 万元和 12,064.83 万元，占当期营业成本和期间费用合计金额的比例分别为 40.82%、32.38%、36.24%和 42.61%。如果未来劳动力市场的薪酬水平显著提升，将对公司利润水平产生一定不利影响。

（六）股权激励对公司整体影响的风险

为吸引与激励优秀人才，公司于 2015-2018 年度分别进行了股权激励，发生了相应的股权激励费用。

1、对股改时点的影响

其中 2015 年应确认的股权激励费用为 7,985.84 万元，受该事项等的影响，经追溯调整后发行人股改时点母公司财务报表未分配利润为-6,001.09 万元。发行人第一届董事会第十次会议及 2017 年第四次临时股东大会、第一届董事会第十六次会议及 2018 年度股东大会分别审议通过了追溯调整前期财务报表等事项的议案。截至 2019 年 9 月 30 日，发行人母公司财务报表未分配利润为 7,116.01 万元，合并财务报表未分配利润为

18,935.59 万元，上述于股改时点的未分配利润已弥补完毕，未对发行人的后续经营造成不利影响。

2、对经营业绩的影响

公司与部分激励对象在合伙协议中约定了服务期限，对应的股份支付费用在服务期内分摊确认。同时根据激励对象所从事的工作内容分别计入各期销售费用、管理费用、研发费用。

报告期内，公司股份支付费用具体如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
销售费用-股份支付	171.81	56.67	1.73	-
管理费用-股份支付	395.47	124.41	86.17	3,900.31
研发费用-股份支付	680.84	138.86	1.73	-
股份支付合计	1,248.12	319.95	89.63	3,900.31

公司报告期内的股份支付费用对各期经营业绩有持续的影响。扣除上述股权激励费用影响后，公司2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月分别实现净利润6,013.27万元、9,984.91万元、11,030.86万元和7,469.48万元。若未来公司再次进行股权激励，将对公司的利润水平造成一定的不利影响。

（七）净资产收益率下降的风险

报告期内，公司扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率呈逐年下降趋势，分别为72.20%、21.38%、16.00%和8.15%，原因主要系报告期内公司为实现主营业务的快速扩张以及业务提前布局，先后发起数轮融资，净资产规模迅速扩大。公司自融资中获得的资金需要按照计划逐步投入生产经营，在一定时间后方能产生预期效益，导致公司业绩增长滞后于净资产规模增长所致。

本次发行后，公司股本规模、净资产规模较发行前将进一步增长，而募集资金投资项目从资金投入产生经济效益需要一定的时间，存在因净利润无法与净资产同步增长而导致净资产收益率下降的风险。

（八）应收账款发生坏账的风险

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司应收账款账面价值分别为1,743.39万元、2,037.66万元、2,979.63万元和2,729.93万元，占资产总额的比例分别为5.73%、3.50%、4.21%和3.51%。虽然公司应收账款整体处于较低水平，应收账款回收周期较短，回款情况良好，但如果未来客户结构或结算方式发生变化导致公司应收账款大幅增加，亦或客户财务状况恶化或者经济形势发生不利变化，有可能导致公司应收账款不能及时收回而形成坏账，从而对公司资金使用效率及经营业绩产生不利影响。

（九）采购成本上升风险

除人工成本外，公司主要成本费用项目包括支付给电商服务市场的技术服务费、配套硬件及相关耗材的采购成本以及短信采购成本。2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月，上述项目占当期营业成本和期间费用合计金额的比例分别为40.09%、43.81%、38.88%和30.37%。在保持现有业务模式的情况下，如果未来电商平台调整收益分成和收费规则，或者配套硬件及相关耗材等采购价格发生不利波动，均会对公司利润水平造成不利影响。

四、经营风险

（一）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，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1-9月公司快麦ERP、快麦设计的销售费用分别为1,920.13万元、326.67万元，年化后相比去年增长185.83%、216.49%。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。

（二）技术创新及研发失败风险

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。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。

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经营能力。

（三）电商竞争格局对发行人生产经营的风险

根据 eMarketer 的报告显示，截至 2018 年 6 月，我国市场份额排名前五的零售电商平台分别为阿里巴巴、京东、拼多多、苏宁和唯品会，其中阿里巴巴的市场份额达到 58.2%，与京东一起占据了超过三分之二的市场份额。近年来，拼多多、考拉海购等平台的快速崛起及饿了么、美团等生活型电商平台的出现进一步加剧了电商平台的市场竞争。若发行人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，从而对发行人的生产经营产生不利影响。

（四）核心技术泄露的风险

目前公司核心技术相关的发明专利申请情况如下：

专利名称	编号	申请日期	状态
一种图像中自动截取局部细节图的方法	201910820786.4	2019.9.2	申请中
一种基于自学习的商品详情页的生成办法	201910820761.4	2019.9.2	申请中
一种服装图像的颜色特征提取方法	201910809359.6	2019.9.3	申请中

除上述申请中的相关专利外，公司其他核心技术并未申请专利，而是主要通过技术保密或者将 SaaS 产品通过申请软件著作权的形式予以保护。核心技术是公司持续经营的基础保障，目前公司主要电商 SaaS 产品超级店长、快递助手、旺店系列产品及快麦系列产品均依赖于核心技术开展，报告期内核心技术产品的收入占比分别为 55.47%、48.95%、61.81%及 69.58%。如果公司核心技术的信息保护措施或者知识产权保护工作失效，或由于公司核心技术人员流失、研发团队变动及竞争对手抄袭等因素导致公司核心技术泄露，则会对持续经营能力造成不利影响。

（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。

（六）管理无法跟上公司发展的风险

随着业务规模的不断扩大，公司报告期内员工人数迅速增长，2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 9 月期末的员工人数分别为 544 人、617 人、794 人及 881 人，员工与业务规模的快速增长对于公司在制度建设、运营管理、内部控制等方面的管理水平提出了更高的要求。公司在报告期内不时调整公司组织机构、对管理制度进行修订完善，并加强复合型人才的培养与外部引进以适应公司的发展，但仍存在管理水平和内部控制无法跟上公司实际发展的风险，可能会对公司的后续发展构成不利影响。

（七）人才流失及储备不足的风险

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，尽管本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。

（八）募集资金的相关风险

公司本次发行募集资金，将投资于“光云系列产品优化升级项目”和“研发中心建设项目”，如果在项目建设和实施过程中，市场环境、技术、相关产业政策等方面出现重大不利变化，或由于项目组织管理不善，不能按计划实施，募投项目存在不能达到预期收益的风险。

同时，鉴于公司本次发行募集资金投资项目存在购买房产事宜，房产交易事项具有一定的不确定性，若交易对手方未能如约交付相关房产，则可能导致募投项目无法按期开展。

公司本次募集资金投资项目全部完成后，公司的固定资产将有一定幅度的提高，固定资产年折旧额较 2018 年度也将会有一定幅度的增加，若募集资金投资项目不能如期达产或者募集资金投资项目达产后不能达到预期的盈利水平以抵减因固定资产大幅增加而新增的折旧金额，公司将面临因折旧费用大量增加而导致利润下降的风险。

发行人募投项目的项目建设期较长。在项目建设初期主要是相关的人员招聘、研发投入等费用类开支，生产经营设备和基础设施建设分步投入，存在公司在项目建设期的费用支出增加导致业绩下降的风险。

五、其他风险

（一）实际控制人不当控制风险

公司实际控制人谭光华在本次发行前通过直接及间接的方式合计控制公司 23,068.7280 万股股份，占发行人发行前总股本的 63.92%，并担任发行人董事长兼总经理。本次发行后谭光华持股比例将有所下降，但仍保持控股地位。尽管公司已建立较为完善的法人治理结构和内部控制体系，但仍不能完全排除实际控制人利用其控制地位，

通过行使表决权或其他方式对公司经营、人事、财务、管理等方面进行控制，作出不利于中小股东利益的决策和行为。

（二）发行失败风险

根据《证券发行与承销管理办法》（中国证券监督管理委员会令第135号）、《上海证券交易所关于发布〈上海证券交易所科创板股票发行与承销实施办法〉的通知》（上证发[2019]21号）等相关规定的要求，若本次发行时有效报价投资者或网下申购的投资者数量不足法律规定要求，或者发行时总市值未能达到预计市值上市条件的，本次发行应当中止，若发行人中止发行上市审核程序超过交易所规定的时限或者中止发行注册程序超过3个月仍未恢复，或者存在其他影响发行的不利情形，或将会出现发行失败的风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

注册中文名称:	杭州光云科技股份有限公司
注册英文名称:	Hangzhou Raycloud Technology Co.,Ltd
注册资本:	36,090.00 万元
法定代表人:	谭光华
有限公司成立日期:	2013 年 8 月 29 日
股份公司成立日期:	2016 年 4 月 18 日
住所:	杭州市滨江区江南大道 588 号恒鑫大厦主楼 15 层
邮政编码:	310052
电话号码:	0571-8102 5116
传真号码:	0571-8102 5116
互联网网址:	www.raycloud.com
电子信箱:	gyir@raycloud.com
负责信息披露和投资者关系的部门	公司董事会秘书负责信息披露和投资者关系, 负责人为刘宇

二、发行人的设立情况

(一) 有限公司的设立

2013 年 8 月, 光云软件出资设立光云有限, 光云有限设立时的注册资本为 50 万元。

2013 年 8 月 22 日, 杭州英杰会计师事务所(普通合伙)出具了《验资报告》(杭英验字(2013)第 383 号), 证明截至 2013 年 8 月 22 日, 光云有限已收到股东缴纳的注册资本 50 万元, 全部以货币出资。

2013 年 8 月 29 日, 光云有限取得了杭州市工商局余杭分局颁发的《企业法人营业执照》(注册号: 330184000258297)。发行人设立时的名称为“杭州光云科技有限公司”, 住所为杭州市余杭区余杭街道南渠南路 110 号, 法定代表人为谭光华, 注册资本及实收资本为 50 万元, 企业类型为有限责任公司(法人独资), 经营范围为“许可经营项目: 无; 一般经营项目: 技术开发、技术服务、技术咨询; 计算机软硬件、计算机系统集成、

计算机网络技术、通信设备、手机软件（上述经营范围不含国家法律法规规定禁止、限制和许可经营的项目）”，经营期限自 2013 年 8 月 29 日至 2033 年 8 月 25 日。

光云有限设立时的股东及股权结构为：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
光云软件	50.00	100.00

（二）股份公司的设立

光云科技系由光云有限整体变更设立的股份有限公司。

2016 年 2 月 16 日，光云有限股东会作出决议，通过了关于光云有限整体变更为股份有限公司等相关事宜，同意聘请立信以 2016 年 1 月 31 日为审计基准日出具改制审计报告，聘请银信以 2016 年 1 月 31 日为评估基准日出具改制资产评估报告。

2016 年 3 月 10 日，立信出具《审计报告》（信会师报字[2016]第 610202 号），截至 2016 年 1 月 31 日，光云有限经审计的净资产值为 67,482,664.65 元。

2016 年 3 月 10 日，银信出具《杭州光云科技有限公司股份制改制净资产价值评估项目评估报告》（银信评报字（2016）沪第 0249 号），截至 2016 年 1 月 31 日，光云有限经评估后的所有者权益（即净资产）为 67,956,200.00 元。

中联于 2019 年 4 月 10 日出具了《杭州光云科技股份有限公司股份制改制涉及的净资产价值追溯评估项目资产评估报告》（中联评报字[2019]D-0031 号），公司净资产在 2016 年 1 月 31 日时点的价值为 6,617.91 万元，较评估基准日 2016 年 1 月 31 日账面净资产 6,317.39 万元，评估增值 300.52 万元，增值率 4.76%。

2016 年 3 月 10 日，光云有限股东会作出决议，同意光云有限整体变更为股份有限公司，由光云有限现登记在册的全体股东共同作为发起人；确认立信出具的《审计报告》（信会师报字[2016]第 610202 号）、银信出具的《杭州光云科技有限公司股份制改制净资产价值评估项目评估报告》（银信评报字（2016）沪第 0249 号）结果；同意以截至 2016 年 1 月 31 日的光云有限经审计确认的净资产额 67,482,664.65 元，按 1:0.8891 的比例折合为股份公司的股份总额 6,000 万股，由光云有限登记在册的全体股东以各自在光

云有限注册资本中的出资比例所对应的净资产认购，并同意根据《公司法》及相关法律法规起草的股份公司章程。

2016年3月25日，发行人的全体股东签订《杭州光云科技股份有限公司发起人协议》并于同日召开了公司创立大会暨首次股东大会。同日，发行人的全体发起人签署《杭州光云科技股份有限公司章程》。

2016年3月30日，立信出具《验资报告》（信会师报字[2016]第610402号），确认截至2016年3月30日，光云科技（筹）已根据《公司法》有关规定及公司折股方案，将光云有限截至2016年1月31日止经审计的净资产67,482,664.65元，按1:0.8891的比例折合股份总额6,000万股，每股面值1元，共计股本6,000万元，净资产大于股本部分7,482,664.65元计入资本公积。

2016年4月18日，浙江省工商局核准了上述变更并核发了《营业执照》（统一社会信用代码：91330108077312600N）。

发行人整体变更为股份公司时的股份结构如下：

序号	发起人姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	光云投资	2,971.1700	49.5195
2	祺御投资	868.8300	14.4805
3	谭光华	840.0000	14.0000
4	华营投资	630.0000	10.5000
5	华彩投资	300.0000	5.0000
6	南海成长	120.0000	2.0000
7	兴龙杰投资	90.0000	1.5000
8	蓝江飞龙	60.0000	1.0000
9	林天翼	60.0000	1.0000
10	置展投资	60.0000	1.0000
	合计	6,000.0000	100.0000

2017年11月30日，立信对公司前期财务报表中存在的若干会计差错采用追溯重述法进行了调整，并出具了《关于杭州光云科技股份有限公司财务报表前期会计差错追溯调整的说明》，对公司2016年1月31日、2016年12月31日的财务报表进行了调整。

经上述追溯调整后，截至 2016 年 1 月 31 日光云科技母公司财务报表的净资产为 63,173,876.17 元。

发行人有限责任公司整体变更为股份有限公司的基准日未分配利润为负，具体情况如下：

1、未分配利润为负的形成原因及是否已经消除

2019 年 3 月 20 日，立信出具了《关于杭州光云科技股份有限公司财务报表前期会计差错追溯调整的说明》（信会师浙函字[2019]第 001 号），因确认股份支付、调整关联方为公司垫付成本费用、调整短信业务计价及光云软件业务合并的影响等事项对公司前期财务报表中存在的若干会计差错采用追溯重述法进行了调整。经追溯调整后，发行人股改时点 2016 年 1 月 31 日母公司财务报表未分配利润为-6,001.09 万元。

截至 2019 年 9 月 30 日，发行人母公司财务报表未分配利润为 7,116.01 万元，上述于股改时点的未分配利润为负的情形已经消除。

2、整体变更后的变化情况和趋势，与报告期内盈利水平变动的匹配关系，对未来盈利能力的影响

整体变更完成后，公司的基本财务情况如下表所示：

单位：万元

项目	总资产	净资产	未分配利润	营业收入	净利润
2019.9.30/2019 年 1-9 月（合并）	77,781.06	68,384.36	18,935.59	33,663.95	6,221.35
2018.12.31/2018 年度（合并）	70,716.72	60,914.89	12,714.23	46,549.38	10,710.91
2017.12.31/2017 年度（合并）	58,201.95	52,384.03	4,952.65	35,836.58	9,895.28
2016.12.31/2016 年度（合并）	30,426.37	24,886.10	-4,584.56	26,224.99	2,112.96
2019.9.30/2019 年 1-9 月（母公司）	64,140.55	56,662.20	7,116.01	12,071.54	2,143.17
2018.12.31/2018 年度（母公司）	56,497.39	53,270.91	4,972.85	18,259.55	4,493.24
2017.12.31/2017 年度（母公司）	53,756.78	50,957.72	3,428.93	17,024.96	9,411.06
2016.12.31/2016 年度（母公司）	27,896.77	23,898.01	-5,601.14	13,740.23	503.67

公司整体变更为股份公司后，得益于发行人前期的技术积累，报告期内发行人展现了较强的持续经营能力。发行人整体变更后的业务发展情况和发展趋势与报告期内盈利水平变动情况一致，股改时点未分配利润为负未对发行人的业务发展和未来盈利能力构成不利影响。

3、整体变更的具体方案及相应的会计处理

2016年3月10日，光云有限以发起设立方式由有限责任公司整体变更为股份有限公司，同意以截至2016年1月31日的光云有限经审计确认的净资产额67,482,664.65元，按1:0.8891的比例折合为股份公司的股份总额6,000万股，由光云有限登记在册的全体股东以各自在光云有限注册资本中的出资比例所对应的净资产认购。截至2016年1月31日发行人母公司的所有者权益、整体变更的会计处理以及变更后的股东所有者权益如下：

单位：元

项目	整体变更前	整体变更的会计处理	整体变更后
实收资本	1,526,264.00	58,473,736.00	60,000,000.00
资本公积	41,550,076.08	-34,067,411.43	7,482,664.65
盈余公积	763,132.00	-763,132.00	-
未分配利润	23,643,192.57	-23,643,192.57	-
所有者权益合计	67,482,664.65	-	67,482,664.65

2017年11月30日，立信对公司前期财务报表中存在的若干会计差错采用追溯重述法进行了调整，并出具了《关于杭州光云科技股份有限公司财务报表前期会计差错追溯调整的说明》，因确认股份支付等事项，对公司2016年1月31日、2016年12月31日的财务报表进行了调整。经追溯调整后，截至2016年1月31日光云科技母公司财务报表的净资产为63,173,876.17元，相应的会计处理如下：

单位：元

项目	追溯调整前	追溯调整的会计处理	追溯调整后
实收资本	1,526,264.00	-	1,526,264.00
资本公积	41,550,076.08	59,380,511.32	100,930,587.40
盈余公积	763,132.00	-513,132.00	250,000.00
未分配利润	23,643,192.57	-63,176,167.80	-39,532,975.23

项目	追溯调整前	追溯调整的会计处理	追溯调整后
所有者权益合计	67,482,664.65	-4,308,788.48	63,173,876.17

鉴于上述会计差错调整中：

(1) 股份支付调整仅影响资本公积和未分配利润科目，对光云有限截止2015年12月31日及其整体变更为股份有限公司基准日2016年1月31日（下称“股改基准日”）的资产、负债和净资产金额均不产生影响，且截至2017年10月31日该等未分配利润红字金额已由公司生产经营产生的利润弥补完毕；

(2) 短信业务计价调整事项调减了2015年度净利润及期末未分配利润，但该调整事项实际系2015年底的跨期调整，其影响金额随着时间推移在后续年度中已消除；

(3) 实际控制人2015年以前代垫费用488.98万元的调整，形成公司对实际控制人的其他应付款，增加公司负债，如股东未返还等额已分配利润，对光云有限截止2015年12月31日及股改基准日2016年1月31日的净资产金额将产生等额影响；

(4) 若全额返还已分配股利3,000万元将大幅增加股改时点公司净资产，折股比例将发生较大变化（由1:0.8891变更为1:0.6796）；

(5) 全体股东返还4,889,836.81元分红后，不影响股改时公司注册资本的充足性，且对公司净资产折股比例的变动最小（由1:0.8891变更为1:0.9498）；

(6) 在立信出具《追溯调整说明(2017.11)》前，光云科技未经审计的母公司未分配利润已足以弥补财务报表前期会计差错追溯调整导致的利润超份额(截止2017年10月31日，追溯调整后公司母公司的累计未分配利润为2,993.75万元)。

综合以上因素，经全体股东充分讨论，为减少对公司股改方案的变动影响、避免全额退回已分配利润后再次分红带来的繁琐程序，全体股东一致决定由截止2015年12月31日登记在册的全体股东按照当时的持股比例返还因实际控制人代垫成本导致的会计差

错追溯调整所产生的超分利润488.98万元，因其他事项导致的会计差错追溯调整所产生的超分利润由公司后续（即股改基准日之后）经营产生的利润进行弥补。截至2017年12月31日，公司经审计的弥补亏损后的累计未分配利润为3,428.93万元，前述因会计差错更正导致的利润超分情形已弥补完毕。

2017年12月5日及2017年12月20日，发行人分别召开了第一届董事会第十次会议及2017年第四次临时股东大会，同意：（1）将公司审计基准日（2016年1月31日）母公司财务报表的净资产由67,482,664.65元调整为63,173,876.17元；（2）于2015年12月31日登记在册的公司全体股东按照其时的持股比例返回已分配利润合计488.98万元；（3）将股改时的折股比例由1:0.8891变更为1:0.9498，折成股份公司的股份总额6,000万股，每股面值1元，股份公司的注册资本（股本总额）为6,000万元。

2019年3月20日，立信出具了《关于杭州光云科技股份有限公司财务报表前期会计差错追溯调整的说明》（信会师浙函字[2019]第001号），对公司前期财务报表中存在的会计差错采用追溯重述法进行了调整，本次追溯调整仅调整确认属于实际控制人股权激励的股份支付费用，光云科技母公司截至2016年1月31日净资产总额仍为63,173,876.17元，相应的会计处理如下：

单位：元

项目	追溯调整前	追溯调整的会计处理	追溯调整后
实收资本	1,526,264.00	-	1,526,264.00
资本公积	41,550,076.08	79,858,423.87	121,408,499.95
盈余公积	763,132.00	-513,132.00	250,000.00
未分配利润	23,643,192.57	-83,654,080.35	-60,010,887.78
所有者权益合计	67,482,664.65	-4,308,788.48	63,173,876.17

本次追溯调整后，发行人以截至2016年1月31日的净资产整体变更的会计处理如下：

单位：元

项目	整体变更前	整体变更的会计处理	整体变更后
实收资本	1,526,264.00	58,473,736.00	60,000,000.00
资本公积	121,408,499.95	-58,223,736.00	63,184,763.95

盈余公积	250,000.00	-250,000.00	-
未分配利润	-60,010,887.78	-	-60,010,887.78
所有者权益合计	63,173,876.17	-	63,173,876.17

4、整体变更相关事项是否经董事会、股东会表决通过，相关程序是否合法合规

光云科技系由光云有限整体变更方式设立，其设立方式和程序详见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的设立情况”之“（二）股份公司的设立”的相关内容。

如上述“3、整体变更的具体方案及相应的会计处理”部分所述，2017年12月5日及2017年12月20日，发行人分别召开了第一届董事会第十次会议及2017年第四次临时股东大会，同意将股改时的折股比例由1:0.8891变更为1:0.9498，折成股份公司的股份总额6,000万股，每股面值1元，股份公司的注册资本（股本总额）为6,000万元。

2019年4月15日及2019年5月5日，发行人分别召开第一届董事会第十六次会议、2018年度股东大会，审议通过《关于杭州光云科技股份有限公司财务报表前期会计差错追溯调整的议案》，同意立信于2019年3月20日出具的《关于杭州光云科技股份有限公司财务报表前期会计差错追溯调整的说明》，该追溯调整仅包含确认属于实际控制人股权激励的股份支付费用，光云科技母公司截至2016年1月31日净资产总额仍为63,173,876.17元。

综上，发行人整体变更及其后涉及股改时会计差错调整相关事项已经董事会、股东会（股东大会）表决通过，相关程序合法合规。

5、改制中是否存在侵害债权人合法权益的情形，是否与债权人存在纠纷

光云科技系通过整体变更方式设立的股份公司，整体变更后，发行人的注册资本显著增加。根据《公司法》第9条规定“……有限责任公司变更为股份有限公司的，或者股份有限公司变更为有限责任公司的，公司变更前的债权、债务由变更后的公司承继”，因此，光云有限全部债权、债务由光云科技承继，不存在通过自身资产的调整或者企业间资产转移等行为侵害债权人合法权益的情形，与债权人不存在纠纷。

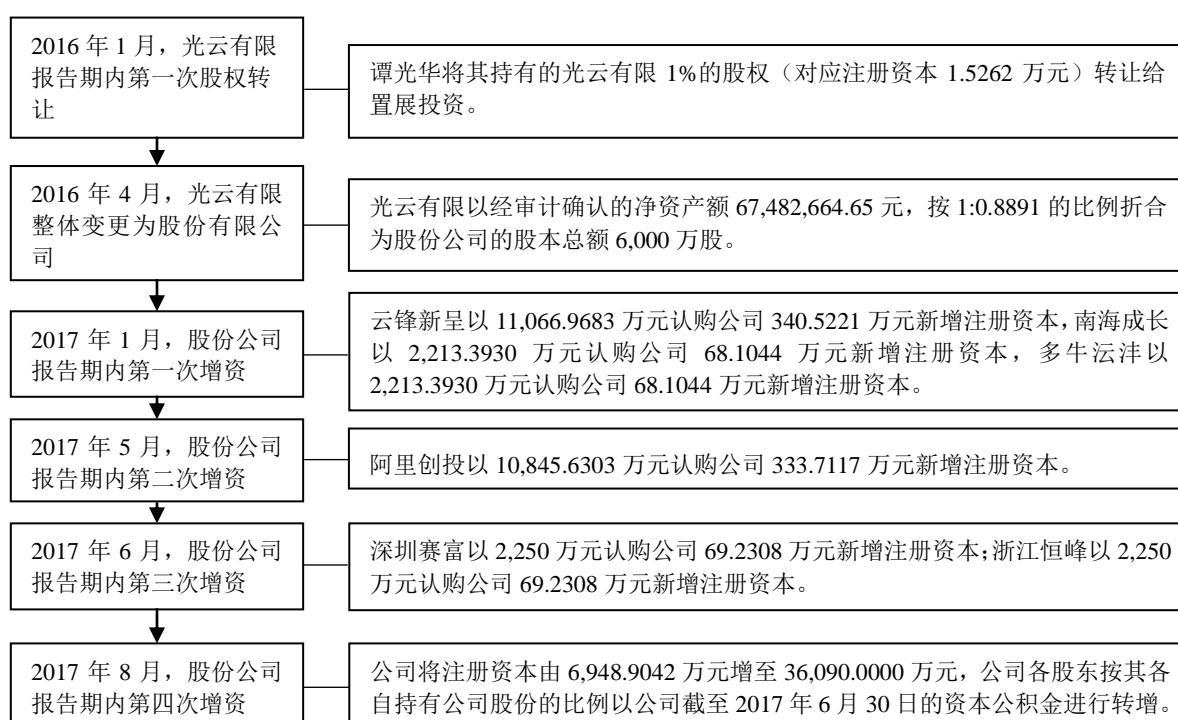
6、是否已完成工商登记注册和税务登记相关程序，整体变更相关事项是否符合《公司法》等相关规定

2016年4月18日，光云科技就整体变更事项在浙江省工商局办理完成了工商变更登记手续，并领取了统一社会信用代码为91330108077312600N的光云科技的《营业执照》。

根据《国家税务总局关于落实“三证合一”登记制度改革的通知》（税总函[2015]482号）的相关规定，2015年10月1日后新设企业领取由工商行政管理部门核发加载法人和其他组织统一社会信用代码的营业执照后，无需再次进行税务登记，不再领取税务登记证。

光云科技各发起人签署的《发起人协议》系各发起人的真实意思表示，符合有关法律、法规、规章和规范性文件的规定；公司创立大会的召开程序及所议事项、决议符合有关法律、法规、规章和规范性文件的规定；发行人的设立履行了审计、评估、验资及必要的内部决策程序，且履行了变更登记等手续；发行人的设立程序、资格、条件、方式等也均符合《公司法》等法律、法规、规章和规范性文件的规定。

三、发行人报告期内股本和股东变化情况



公司改制前身光云有限成立于 2013 年 8 月，成立时候的注册资本为 50 万元，关于光云有限的成立情况，请详见本招股说明书本节之“二、发行人的设立情况”之“(一) 有限公司的设立”。

光云有限成立以后，先后进行过 4 次股权转让、3 次增资，截至 2015 年末，光云有限的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	光云投资	75.5798	49.5195
2	谭光华	22.8940	15.0000
3	祺御投资	22.1011	14.4805
4	华营投资	16.0258	10.5000
5	华彩投资	7.6313	5.0000
6	南海成长	3.0525	2.0000
7	兴龙杰投资	2.2894	1.5000
8	林天翼	1.5263	1.0000
9	蓝江飞龙	1.5262	1.0000
	合计	152.6264	100.0000

（一）2016 年 1 月，光云有限报告期内第一次股权转让

2016 年 1 月 22 日，置展投资与光云有限及谭光华签署《关于杭州光云科技有限公司之股权转让协议》及《关于杭州光云科技有限公司股权转让协议之补充协议》，约定谭光华将其持有的光云有限 1% 的股权（对应注册资本 1.5262 万元）以 1,950 万元的价格转让给置展投资。

2016 年 1 月 26 日，光云有限股东会作出决议，同意股东谭光华将其持有的光云有限 1% 的股权（对应注册资本 1.5262 万元）转让给置展投资。本次股权转让项下每 1 元注册资本对应的转让价格为 1,277.68 元。

2016 年 1 月 26 日，谭光华与置展投资就上述股权转让事宜签署了无内容冲突的简式版本之《股权转让协议》，约定将谭光华所持有的光云有限 1% 的股权以 1,950 万元的价格转让给置展投资。

2016 年 1 月 26 日，光云有限股东会作出决议，同意相应修改光云有限的章程。

2016年1月27日，杭州高新技术产业开发区（滨江）市场监督管理局核准了光云有限的上述变更。

本次股权转让完成后，光云有限的股权结构变更为：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	光云投资	75.5798	49.5195
2	祺御投资	22.1011	14.4805
3	谭光华	21.3678	14.0000
4	华营投资	16.0258	10.5000
5	华彩投资	7.6313	5.0000
6	南海成长	3.0525	2.0000
7	兴龙杰投资	2.2894	1.5000
8	林天翼	1.5263	1.0000
9	蓝江飞龙	1.5262	1.0000
10	置展投资	1.5262	1.0000
合计		152.6264	100.0000

（二）2016年4月，光云有限整体变更为股份有限公司

光云有限整体变更为股份有限公司的具体情况详见本节“二、发行人的基本情况”之“（二）股份公司的设立”。

（三）2017年1月，股份公司报告期内第一次增资

2016年12月27日，光云科技2016年第二次临时股东大会作出决议，同意注册资本增加至6,476.7309万元，增资部分由云锋新呈、南海成长、多牛沅沅出资认购，其中：云锋新呈以11,066.9683万元认购光云科技340.5221万元新增注册资本，南海成长以2,213.3930万元认购光云科技68.1044万元新增注册资本，多牛沅沅以2,213.3930万元认购光云科技68.1044万元新增注册资本，超出注册资本的部分计入公司资本公积；并审议通过了公司章程修正案。

同日，云锋新呈、南海成长、多牛沅沅与光云科技、谭光华签订《杭州光云科技股份有限公司增资扩股协议》，约定云锋新呈、南海成长、多牛沅沅合计出资15,493.7543万元认购光云科技476.7309万元新增注册资本，合计占光云科技增资完成后注册资本

的 7.36%，根据各方对公司市场估值达成的一致意见，本次增资的价格为 32.50 元/股。新增出资的认购价款超过其对应的新增注册资本的部分计入光云科技的资本公积。

2017 年 1 月 12 日，浙江省工商行政管理局核准了光云科技的上述变更。

2017 年 3 月 1 日，立信出具《验资报告》（信会师报字[2017]第 ZF10708 号），确认截至 2017 年 1 月 3 日止，发行人已收到云锋新呈、南海成长、多牛沅沅以货币形式缴纳的投资款合计 154,937,543.00 元，其中 4,767,309.00 元作为新增注册资本（实收资本），其余 150,170,234.00 元作为资本溢价计入资本公积。本次增资完成后发行人注册资本增至 6,476.7309 万元。

本次增资完成后，光云科技的股份结构变更为：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	光云投资	2,971.1700	45.87
2	祺御投资	868.8300	13.41
3	谭光华	840.0000	12.97
4	华营投资	630.0000	9.73
5	云锋新呈	340.5221	5.26
6	华彩投资	300.0000	4.63
7	南海成长	188.1044	2.90
8	兴龙杰投资	90.0000	1.39
9	多牛沅沅	68.1044	1.05
10	蓝江飞龙	60.0000	0.93
11	林天翼	60.0000	0.93
12	置展投资	60.0000	0.93
合计		6,476.7309	100.00

（四）2017 年 5 月，股份公司报告期内第二次增资

2017 年 3 月 28 日，光云科技 2017 年第一次临时股东大会作出决议，同意注册资本增加至 6,810.4426 万元，新增注册资本由阿里创投出资 10,845.6303 万元认购，超出注册资本部分 10,511.9186 万元计入公司资本公积；同意相应修改公司章程。

同日，阿里创投与光云科技、谭光华签署《杭州光云科技股份有限公司增资扩股协议》，约定阿里创投以 10,845.6303 万元的增资价款认购光云科技新增注册资本 333.7117

万元，根据各方对公司市场估值达成的一致意见，本次增资的价格为 32.50 元/股。本次增资完成后，阿里创投持有光云科技 4.90% 的股份。

2017 年 5 月 4 日，浙江省工商行政管理局核准了光云科技的上述变更。

2017 年 5 月 9 日，立信出具《验资报告》（信会师报字[2017]第 ZF10709 号），确认截至 2017 年 5 月 5 日止，发行人已收到阿里创投以货币形式缴纳的投资款 108,456,303.00 元，其中 3,337,117.00 元作为阿里创投认缴的新增注册资本（实收资本），其余 105,119,186.00 元作为资本溢价计入资本公积。本次增资完成后发行人注册资本增至 6,810.4426 万元。

本次增资完成后，光云科技的股份结构变更为：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	光云投资	2,971.1700	43.63
2	祺御投资	868.8300	12.76
3	谭光华	840.0000	12.33
4	华营投资	630.0000	9.25
5	云锋新呈	340.5221	5.00
6	阿里创投	333.7117	4.90
7	华彩投资	300.0000	4.41
8	南海成长	188.1044	2.76
9	兴龙杰投资	90.0000	1.32
10	多牛沅沅	68.1044	1.00
11	蓝江飞龙	60.0000	0.88
12	林天翼	60.0000	0.88
13	置展投资	60.0000	0.88
合计		6,810.4426	100.00

（五）2017 年 6 月，股份公司报告期内第三次增资

2017 年 6 月 15 日，光云科技 2017 年第二次临时股东大会作出决议，同意公司注册资本由 6,810.4426 万元增加至 6,948.9042 万元，新增注册资本由深圳赛富和浙江恒峰出资认购：其中深圳赛富出资 2,250 万元认购公司 69.2308 万元出资额，超出注册资本部分计入公司资本公积；浙江恒峰出资 2,250 万元认购公司 69.2308 万元出资额，超出注册资本部分计入公司资本公积；同意通过相应的章程修正案。

同日，光云科技与深圳赛富、浙江恒峰签署《关于杭州光云科技股份有限公司的增资协议》，约定深圳赛富、浙江恒峰合计出资 4,500 万元认购公司新增注册资本 138.4616 万元，超出注册资本的部分全部计入公司的资本公积。根据各方对公司市场估值达成的一致意见，本次增资的价格为 32.50 元/股。

2017 年 6 月 20 日，立信出具《验资报告》（信会师报字[2017]第 ZF10710 号），确认截至 2017 年 6 月 16 日止，发行人已收到深圳赛富、浙江恒峰以货币形式缴纳的投资款 45,000,000.00 元，其中 1,384,616.00 元作为新增注册资本（实收资本），其余 43,615,384.00 元作为资本溢价计入资本公积。本次增资完成后发行人注册资本增至 6,948.9042 万元。

2017 年 6 月 29 日，浙江省工商行政管理局核准了光云科技的上述变更。

本次增资完成后，光云科技的股份结构变更为：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	光云投资	2,971.1700	42.76
2	祺御投资	868.8300	12.50
3	谭光华	840.0000	12.09
4	华营投资	630.0000	9.07
5	云锋新呈	340.5221	4.90
6	阿里创投	333.7117	4.80
7	华彩投资	300.0000	4.32
8	南海成长	188.1044	2.71
9	兴龙杰投资	90.0000	1.29
10	深圳赛富	69.2308	1.00
11	浙江恒峰	69.2308	1.00
12	多牛沅沅	68.1044	0.98
13	蓝江飞龙	60.0000	0.86
14	林天翼	60.0000	0.86
15	置展投资	60.0000	0.86
合计		6,948.9042	100.00

（六）2017年8月，股份公司报告期内第四次增资

2017年7月25日，公司召开2017年第三次临时股东大会，同意公司将注册资本由6,948.9042万元增至36,090.0000万元，新增注册资本由各股东按照其各自持有公司股份的比例，以公司截至2017年6月30日的资本公积金进行转增，并同意相应修订公司章程。

2017年8月1日，浙江省工商行政管理局核准了光云科技的上述变更。

2017年8月15日，立信出具《验资报告》（信会师报字[2017]第ZF10732号），确认截至2017年7月31日止，发行人已将资本公积291,410,958.00元转增股本。

本次增资完成后，光云科技的股份结构变更为：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	光云投资	15,432.0840	42.76
2	祺御投资	4,511.2500	12.50
3	谭光华	4,363.2810	12.09
4	华营投资	3,273.3630	9.07
5	云锋新呈	1,768.4100	4.90
6	阿里创投	1,732.3200	4.80
7	华彩投资	1,559.0880	4.32
8	南海成长	978.0390	2.71
9	兴龙杰投资	465.5610	1.29
10	深圳赛富	360.9000	1.00
11	浙江恒峰	360.9000	1.00
12	多牛云洋	353.6820	0.98
13	蓝江飞龙	310.3740	0.86
14	林天翼	310.3740	0.86
15	置展投资	310.3740	0.86
	合计	36,090.0000	100.00

四、报告期内的重大资产重组情况

（一）同一控制下的财务报表层面的业务合并

因公司承接光云软件相关业务，故报告期内将光云软件 2016 年度财务报表做同一控制下业务合并纳入公司合并财务报表范围，光云软件的历史沿革、业务整合情况及合规证明取得情况如下：

1、光云软件的简要历史沿革

（1）2009 年 7 月，光云软件设立

2009 年 7 月 2 日，谭光华、李楠签署《杭州光云软件技术有限公司章程》，约定谭光华出资 2.7 万元、李楠出资 0.3 万元，共同出资设立光云软件。

2009 年 7 月 16 日，浙江中浩华天会计师事务所出具《验资报告》（华天会验[2009]第 201 号），验证截至 2009 年 7 月 15 日止，光云软件已收到全体股东缴纳的注册资本合计人民币 3 万元整，均系货币出资。

光云软件设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	持股比例（%）	出资额（万元）
1	谭光华	90.00	2.70
2	李楠	10.00	0.30
合计		100.00	3.00

（2）经一次增资及两次股权转让，截至 2010 年 11 月，光云软件的股权结构如下：

序号	股东姓名	持股比例（%）	对应注册资本（万元）
1	谭光华	82.00	41.00
2	姜兴	18.00	9.00
合计		100.00	50.00

（3）2017 年 2 月，光云软件注销

2017 年 2 月 9 日，杭州市高新区（滨江）市场监督管理局出具工商企业注销证明，准予光云软件注销。自 2010 年 11 月至注销日，光云软件股权结构未发生变更。

2、业务整合的情况

光云软件原系公司实际控制人谭光华控制的企业，原主要从事电商 SaaS 产品和 CRM 短信业务。出于同一控制下业务整合的目的，光云软件逐步将上述业务及所涉及的软件著作权、商标和人员等转移至光云科技，上述转移过程已于 2015 年底实施完毕。因公司承接光云软件相关业务，构成同一控制下业务合并。

上述同一控制下的业务合并对 2016 年公司合并报表的影响数如下：

单位：万元

项目	2016 年度	
	光云软件	合并报表
营业收入	-	26,224.99
营业成本	-	11,508.69
营业利润	-23.56	2,640.51
利润总额	-27.31	2,516.51
净利润	-27.31	2,112.96

（二）收购北京移动未来股权及收购其乐融融股权

1、收购其乐融融股权

其乐融融主要为电商商家提供快递面单打印软件，主要产品为快递助手。公司为了加强在电商订单管理类目的市场竞争力，以及进一步加大电子面单打印机业务与快递助手软件的整合，由发行人全资子公司淘云科技分别于 2016 年 7 月和 2018 年 2 月收购了其乐融融 45%、55% 的股权，具体情况如下：

（1）2016 年 7 月，其乐融融被收购前的基本情况

企业名称	北京其乐融融科技有限公司
统一社会信用代码	911101050695972630
成立日期	2013 年 5 月 27 日
注册资本	55.5555 万元
经营范围	技术推广服务；软件设计；销售计算机、软件及辅助设备；计算机技术培训；数据处理；设计、制作、代理、发布广告；产品设计；美术图案设计服务；电脑动画设计。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动）
注册地址及主要生产 经营地	北京市朝阳区建国路 91 号院 8 号楼 15 层 1509-1512 单元

股东及其持股比例	马明持有其乐融融 69.8851% 股权、苏州工业园区八二五新媒体投资企业（有限合伙）持有其乐融融 22.0149% 股权、左永志持有其乐融融 8.1000% 股权
-----------------	--

(2) 2016 年 7 月，淘云科技收购其乐融融 45% 股权的基本情况

2016 年 6 月 28 日，发行人召开 2016 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司全资子公司杭州淘云科技有限公司对外投资的议案》、《杭州淘云科技有限公司与马明、左永志及苏州工业园区八二五新媒体投资企业（有限合伙）关于收购北京其乐融融科技有限公司 45% 股权之股权转让协议》等议案，同意公司根据目前的经营情况和产业布局，以公司全资子公司淘云科技为投资主体，出资 4,500 万元收购其乐融融 45% 股权。

2016 年 6 月 28 日，淘云科技分别与苏州工业园区八二五新媒体投资企业（有限合伙）、马明及左永志签订《股权转让协议》，具体转让股权比例及股权转让价款如下：

序号	转让方名称/姓名	出资额（万元）	转让价款（万元）	转让比例（%）
1	苏州工业园区八二五新媒体投资企业（有限合伙）	12.2305	2,201.49	22.0149
2	马 明	11.1028	1,998.51	19.9851
3	左永志	1.6667	300.00	3.0000
合计		25.0000	4,500.00	45.0000

2016 年 7 月 29 日，北京市工商行政管理局朝阳分局向其乐融融核发了《营业执照》，其乐融融完成了本次股权转让的工商变更手续。本次股权转让完成后，其乐融融的股东及股权结构为：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	马 明	27.7222	49.90
2	淘云科技	25.0000	45.00
3	左永志	2.8333	5.10
合计		55.5555	100.00

(3) 2018 年 2 月，淘云科技收购其乐融融 55% 股权基本情况

2017 年 12 月 20 日，发行人召开 2017 年第四次临时股东大会，审议通过了《关于杭州淘云科技有限公司收购北京其乐融融科技有限公司 55% 股权的议案》等议案，同意

公司全资子公司淘云科技以不高于人民币 6,000 万元的价格收购马明、左永志合计持有的其乐融融 55% 股权，具体收购价格以经审计、评估后且双方协商确认的金额为准。

2018 年 1 月 4 日，淘云科技与马明、左永志签署了《关于收购北京其乐融融科技有限公司 55% 股权之股权转让协议》，约定淘云科技以 5,680.00 万元收购马明、左永志合计持有其乐融融 55% 的股权，其中马明转让所持其乐融融 49.90% 的股权的转让价款为 5,132.32 万元，左永志转让所持其乐融融 5.10% 的股权的转让价款为 526.68 万元。

2018 年 2 月 28 日，其乐融融取得了北京市工商行政管理局朝阳分局换发的营业执照，完成了本次股权转让的工商变更手续。

2、收购北京移动未来股权

公司在收购北京移动未来之前，已自主研发并上线了超级商品、超级交易等千牛端电商 SaaS 产品，但因该等产品的上线时间相对较晚，未能在较短时间内在细分类目下获得有利排名，导致发展速度收到一定影响。而北京移动未来旗下的旺店交易、旺店商品等千牛端软件起步较早，已形成了一定的用户规模，在细分类目中排名领先。因此，在千牛端市场发展预期良好的背景下，公司希望通过收购并整合北京移动未来的千牛业务，加强在千牛端市场的产品竞争力，从而完善垂直细分领域的电商 SaaS 产品布局。

公司收购北京移动未来后，从人员、技术、产品等方面对其进行整合：

(1) 公司针对千牛业务新设了千牛事业部，由核心技术人员王伟牵头搭建新的业务团队，并与北京移动未来的原业务团队完成工作交接；

(2) 收购后公司基于自身的技术优势，通过分布式架构等技术对北京移动未来软件产品进行优化，进一步提升产品稳定性；

(3) 公司将自动评价、商品水印等功能整合到旺店系列产品中，对产品功能进行升级，从而吸引更多付费用户，加强了产品的盈利能力；

(4) 因旺店系列产品与公司超级商品、超级交易等产品在功能上具有一定相似性，公司为了在产品间进行区分，将旺店系列产品作为主打产品予以重点研发，超级商品等则主打基础款覆盖初创型客户，因而公司集中开发旺店系列产品，提高了开发运营效率。

经上述整合后，旺店交易、旺店商品等旺店系列产品的付费用户数和续费率均实现了有效提升，具体如下：

1、平均付费用户数：

付费用户数 (万)	整合后				整合前
	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度	2015年度
旺店交易	23.16	22.99	12.28	5.86	2.76
旺店商品	9.66	9.78	7.75	3.52	2.83

注：2019年1-9月数据已年化处理。

2、续费率：

产品续费率	整合后				整合前
	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度	2015年度
旺店交易	40.85%	43.17%	32.31%	24.65%	12.40%
旺店商品	24.27%	30.74%	24.77%	17.97%	7.68%

注：续费率=续费用户/到期用户；续费用户为各期末前及期后三个月内续费的用户，到期用户为订单于各期末前到期的用户，其中，2019年1-9月产品续费率系截至2019年12月31日的统计数据。

3、2016年多次收购行为对发行人主营业务变化的影响程度

2015年度被收购公司和光云科技的主要财务指标对比情况如下：

项目	北京移动未来	其乐融融	被收购公司合计	光云科技	占比
资产总额(万元)	124.86	1,038.17	1,163.03	10,516.06	11.06%
资产净额(万元)	124.86	829.88	954.74	8,982.90	10.63%
营业收入(万元)	483.19	1,697.02	2,180.21	16,677.25	13.07%
利润总额(万元)	-16.83	255.34	238.51	4,116.63	5.79%

注：北京移动未来、其乐融融2015年财务数据未经审计；光云科技2015年财务数据已经审计。

如上表所示，光云科技2016年度收购北京移动未来100%股权、其乐融融45%股权的前一个会计年度末或前一个会计年度，北京移动未来和其乐融融的各项主要财务指标占光云科技相应项目的比例较低，并且北京移动未来和其乐融融与光云科技的主营业务均系为电子商务卖家提供SaaS产品，因此，2016年多次收购行为对发行人主营业务变化的影响程度较小。

（三）报告期内资产重组对发行人业务、管理层、实际控制人及经营业绩的影响

将光云软件 2016 年度财务报表做同一控制下业务合并纳入公司合并财务报表范围，更加客观反映公司的业务及经营业绩状况。经过收购其乐融融股权，公司进一步加强了在电商订单管理类目的市场竞争力。

上述资产重组未导致公司管理层、控制权发生变化，公司实际控制人未发生变化。

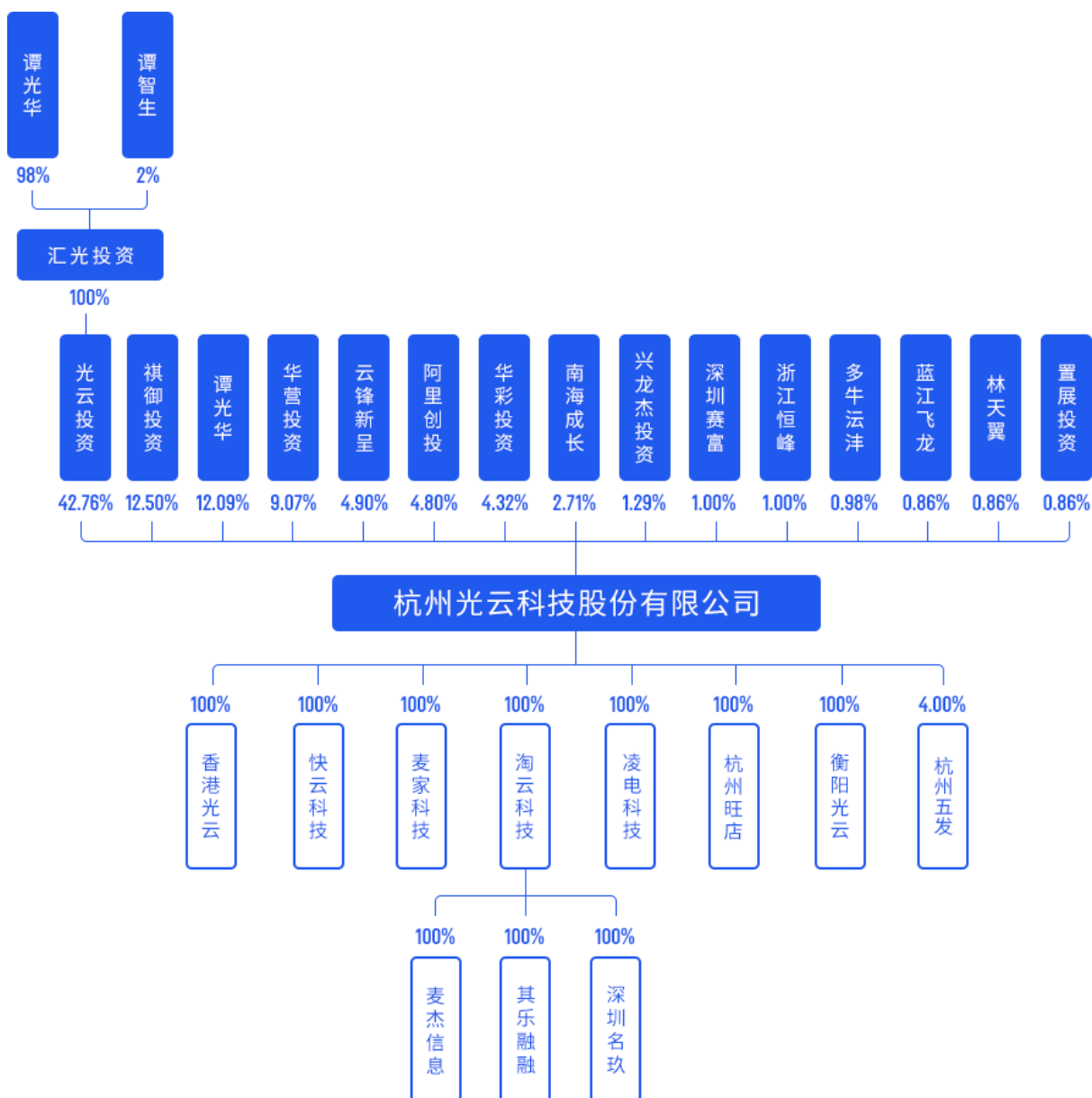
五、发行人在其他证券市场的上市或挂牌情况

本次公开发行股票前，发行人不存在其他证券市场上市或挂牌的情况。

六、发行人股权结构及组织结构

（一）发行人的股权结构图

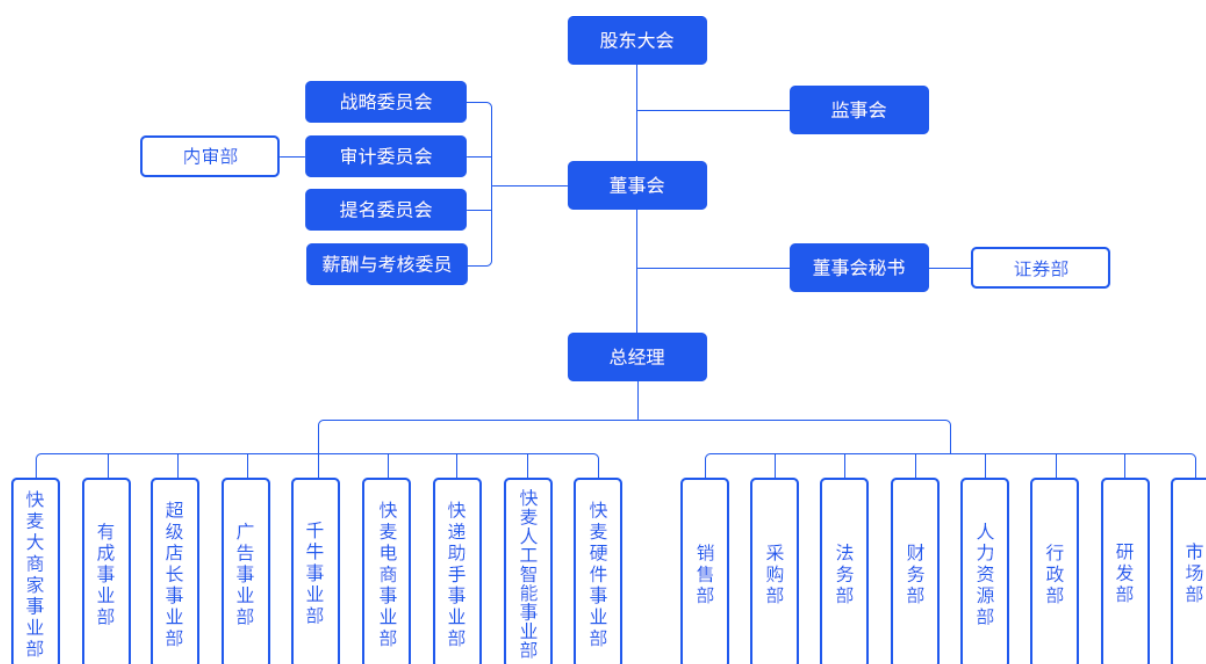
截至本招股说明书签署日，本公司的股权结构图如下：



注：（1）光云投资为发行人的控股股东；（2）谭光华为发行人的实际控制人；（3）华营投资系发行人实际控制人控制的除发行人及其子公司以外的其他企业。

（二）发行人的组织结构图

截至本招股说明书签署日，本公司的组织结构图如下：



（三）发行人主要内部职能部门的工作职责

公司的最高权力机构是股东大会，下设董事会和监事会，直接向股东大会负责。公司内部各部门的设置情况及主要职能如下：

序号	部门	主要职能
1	证券部	负责公司股东大会、董事会、监事会会务组织和会议文件起草工作；负责公司信息披露工作；负责股东大会、董事会、监事会档案材料的归整工作；负责公司其他各项证券事务。
2	市场部	负责战略、市场分析与规划，定期组织市场调研，收集市场信息；对接各电商平台，寻求合作伙伴；分析销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施，负责公司品牌管理与产品宣传。
3	研发部	根据市场部和各事业部客服人员反馈的市场信息和客户需求，研发部通过在研项目的开发和前沿技术的研究，进行产品研发测试、上线发布和迭代更新。
4	人力资源部	制订并实施人力资源规划和管理制度，进行人员招聘、绩效管理、员工培训、薪酬福利管理、维护员工关系等人力资源管理工作；负责企业文化建设及各类团建活动的组织策划。
5	行政部	负责固定资产及办公用品购置及管理和办公环境维护；负责组织制订公司行政管理规章制度并监督执行。
6	财务部	负责执行《企业会计准则》，结合公司实际情况制订公司会计核算制度和财务管理制度；组织完成会计核算和定期报告并进行财务分析，及时提供准确的财务信息和合理化建议；负责编制公司的财务预算和执行情况分析；负责公司税收筹划和资金筹划；建立、健全各项内部控制制度并进行监督；负责财务档案的定期分类、整理和归档。
7	法务部	负责规章制度的起草、修订、建立、完善法律风险管理体系，形成法律风险预警提示机制；负责公司合同文件的起草、修订、审核、传递、存档等管理工作。外部律师资源的对接、沟通、维护及协调。
8	内审部	负责对公司各内部机构、具有重大影响的参股公司的内部控制和风险管理的及时性、财务信息的真实性、完整性以及经营活动的效率和效果，开展

序号	部门	主要职能
		内部审计。
9	采购部	根据公司生产经营计划, 按需租赁办公场地, 采购办公用品、水电等资源, 以维持公司的日常运营。负责收集建立供应商档案资料, 及时掌握市场动向, 建立并执行质量跟踪备查方案。
10	销售部	负责收集、整理、归纳客户资料, 对客户群体进行深入分析; 规划销售策略, 制定销售目标及销售计划; 管理销售活动, 开拓市场, 制定销售管理制度、工作程序, 完成公司的业务规划; 组织协调销售部各项日常工作。
11	快麦硬件事业部	负责制定快麦电子面单打印机的设计方案以及各型号产品的采购计划, 筛选出具有一定生产能力的厂商为公司生产相关产品; 判断市场需求, 设计和执行直销和经销两种模式下的销售策略; 完善客服工作、积极与用户进行交流反馈、处理各类售后服务事项。
12	快麦人工智能事业部	与研发部门协作开发应用于设计商品详情页的人工智能技术, 以提升商家的运营效率; 根据市场的动态需求, 规划产品新功能的上线; 协助市场部搜集市场信息、判断市场前景, 实施积极的运营策略, 拓展新用户群体; 完善客服工作、积极与用户进行交流反馈、处理各类售后服务事项。
13	快递助手事业部	与研发部门协作开发具有批量打单功能的 SaaS 产品, 在确保产品安全、稳定、可靠的基础上满足商家在订单处理环节的需求; 根据市场的动态需求, 规划新产品或新功能的上线; 协助市场部搜集市场信息、判断市场前景, 实施积极的运营策略, 巩固产品的市场占有率, 拓展新用户群体; 完善客服工作、积极与用户进行交流反馈、处理各类售后服务事项。
14	快麦电商事业部	负责组织和实施快麦电商等运营服务项目, 制定运营解决方案, 提升商家的营销效果; 协助市场部搜集市场信息、分析各个行业类目的热门商品及其特点, 不断升级完善运营方案; 完善客服工作、积极与用户进行交流反馈、处理各类售后服务事项。
15	千牛事业部	与研发部门协作开发基于千牛工作台的 SaaS 产品, 在确保产品安全、稳定、可靠的基础上满足商家在手机端进行商品、订单管理需求; 根据市场的动态需求, 规划新产品或新功能的上线; 协助市场部搜集市场信息、判断市场前景, 实施积极的运营策略, 巩固产品的市场占有率, 拓展新用户群体; 完善客服工作、积极与用户进行交流反馈、处理各类售后服务事项。
16	广告事业部	与研发部门协作开发竞价排名优化工具等产品, 在确保产品安全、稳定、可靠的基础上满足商家提升营销效果的需求; 根据市场的动态需求, 规划新产品或新功能的上线; 协助市场部搜集市场信息、判断市场前景, 实施积极的运营策略, 巩固产品的市场占有率, 拓展新用户群体; 完善客服工作、积极与用户进行交流反馈、处理各类售后服务事项。
17	超级店长事业部	与研发部门协作开发超级店长等店铺综合管理 SaaS 产品, 在确保产品安全、稳定、可靠的基础上满足商家的各项功能需求; 根据市场的动态需求, 规划新产品或新功能的上线; 协助市场部搜集市场信息、判断市场前景, 实施积极的运营策略, 巩固产品的市场占有率, 拓展新用户群体; 完善客服工作、积极与用户进行交流反馈、处理各类售后服务事项。
18	有成事业部	与研发部门协作开发基于阿里钉钉平台的 SaaS 产品, 在确保产品安全、稳定、可靠的基础上满足企业用户通过信息化手段进行日常管理的需求; 根据市场的动态需求, 规划新产品或新功能的上线; 协助市场部搜集市场信息、判断市场前景, 实施积极的运营策略, 巩固产品的市场占有率, 拓展新用户群体; 完善客服工作、积极与用户进行交流反馈、处理各类售后服务事项。
19	快麦大商家事业部	与研发部门协作开发基于大商家使用的快麦 ERP、快麦 CRM 等产品, 在确保产品安全、稳定、可靠的基础上满足大商家对采购、销售、仓储、财务的管理需求; 根据市场的动态需求, 规划产品新功能的上线; 协助市场

序号	部门	主要职能
		部搜集市场信息、判断市场前景，实施积极的运营策略，积极开拓产品的市场占有率，拓展新用户群体；完善客服工作、积极与用户进行交流反馈、处理各类售后服务事项。

七、发行人控股子公司、分公司及参股公司的基本情况

截至本招股说明书签署日，发行人拥有 10 家全资子公司，分别为杭州旺店、快云科技、麦家科技、淘云科技、凌电科技、香港光云、深圳名玖、麦杰信息、衡阳光云及其乐融融，1 家参股公司五发网络。此外，发行人在报告期内曾控制 4 家全资子公司，分别为大连旺店、北京移动未来、上海顽促及嘉兴快云；发行人全资子公司其乐融融曾拥有 1 家分公司。除上述情况外，发行人无其他子公司、分公司或参股公司。

（一）发行人的子公司

截至本招股说明书签署日，发行人共有 10 家全资子公司，各子公司 2019 年 1-9 月营业收入和利润总额、截至 2019 年 9 月 30 日资产总额占发行人合并口径对应指标的比例计算如下：

单位：万元

子公司名称	营业收入		利润总额		资产总额	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
淘云科技	4,346.78	12.91%	2,768.32	44.00%	13,349.48	17.16%
其乐融融	7,904.01	23.48%	3,738.65	59.43%	8,430.22	10.84%
快云科技	5,061.40	15.04%	451.51	7.18%	7,030.73	9.04%
杭州旺店	4,094.28	12.16%	1,660.02	26.39%	4,972.44	6.39%
麦家科技	460.90	1.37%	69.13	1.10%	130.84	0.17%
深圳名玖	108.37	0.32%	-66.28	-1.05%	34.92	0.04%
麦杰信息	77.32	0.23%	-15.64	-0.25%	26.70	0.03%
凌电科技	-	-	-19.85	-0.32%	7.34	0.01%
香港光云	-	-	-11.88	-0.19%	5.25	0.01%
衡阳光云	30.53	0.09%	-2.95	-0.05%	42.85	0.06%
合并口径指标	33,663.95	100.00%	6,291.13	100.00%	77,781.06	100.00%

1、淘云科技

（1）基本情况

企业名称	杭州淘云科技有限公司
成立日期	2012年9月26日
注册资本	10,000万元
实收资本	10,000万元
注册地址及主要生产 经营地	浙江省杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦1401-1室
经营范围	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让：计算机软硬件、计算机网络技术、电子产品、计算机系统集成；服务：企业管理咨询、市场营销策划、商务信息咨询；销售（含网上销售）：宠物用品、计算机软硬件、机电设备、数码产品、电子产品、计算机耗材、文体用品、玩具、办公用品、特殊食品（婴幼儿配方乳粉、其他婴幼儿配方食品、保健食品）、工艺品、五金交电、电讯器材、电线电缆、家用电器、机电设备、通讯器材、照相器材、健身器材、音响设备、酒店用品、汽摩配件、仪器仪表、医疗器械（限一类、二类）、建筑材料、装璜材料、陶瓷制品、卫生洁具、橡塑制品、包装材料、金属材料、阀门、管道配件、轴承、服装鞋帽、服装服饰、纺机配件、纺织原料（除危险化学品）、针纺织品、皮革制品、化妆品（除分装）、日用百货；设计、制作、代理、发布：国内广告（除网络广告发布）；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	销售电子面单打印机等配套硬件
股东及其持股比例	光云科技持有淘云科技100%股权

（2）主要财务数据

淘云科技报告期内经发行人申报会计师审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
总资产	133,494,842.83	139,581,019.17	67,736,767.34	64,604,120.95
净资产	123,989,650.10	96,306,326.20	54,639,395.23	49,247,946.56
项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
净利润	27,683,323.90	-8,333,069.03	5,391,448.67	-589,160.92

（3）报告期内淘云科技股本和股东变化情况

1) 截至2015年末淘云科技的股权结构

淘云科技成立后发生过三次股权转让和一次增资，截至2015年末，淘云科技的股权结构如下：

股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
---------	---------	---------

股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
光云科技	100.00	100.00
合计	100.00	100.00

2) 2016年12月，增加注册资本至5,000万元

2016年12月20日，淘云科技股东光云科技作出决定，同意将淘云科技注册资本由100万元增加至5,000万元，新增注册资本4,900万元由光云科技以货币方式认缴，于2025年12月31日前到位；并同意修改后的公司章程。

2016年12月27日，杭州高新区（滨江）市场监管局向淘云科技换发了《营业执照》，淘云科技完成了本次增资的工商变更登记。

2017年2月24日，杭州正瑞会计师事务所（普通合伙）出具《验资报告》（杭正瑞验字[2017]第2056号），确认截止2017年2月21日，淘云科技已收到光云科技以货币形式缴纳的4,900万元注册资本，淘云科技累计注册资本（实收资本）为5,000万元。

本次增资完成后，淘云科技的股东及股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
光云科技	5,000.00	100.00
合计	5,000.00	100.00

3) 2017年12月，增加注册资本至10,000万元

2017年12月20日，光云科技作出股东决定，同意将淘云科技注册资本由5,000万元增加至10,000万元，新增注册资本5,000万元由光云科技以货币方式认缴，于2025年12月31日前到位；并同意修改后的公司章程。

2017年12月25日，杭州高新区（滨江）市场监管局向淘云科技换发了《营业执照》，淘云科技完成了本次增资的工商变更登记。

2018年1月4日，杭州正瑞会计师事务所（普通合伙）出具《验资报告》（杭正瑞验字[2018]第2003号）确认截止2018年1月3日，淘云科技已收到光云科技以货币形式缴纳的5,000万元注册资本出资额，淘云科技累计注册资本（实收资本）为10,000万元。

本次增资完成后，淘云科技的股东及股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
光云科技	10,000.00	100.00
合计	10,000.00	100.00

自上述增资完成后，报告期内，淘云科技的股本及股东未发生变化。

2、其乐融融

（1）基本情况

企业名称	杭州其乐融融科技有限公司
成立日期	2013年5月27日
注册资本	500万元
实收资本	500万元
注册地址及主要生产 经营地	浙江省杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦1101-5室
经营范围	技术推广服务；软件开发；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE值在1.5以上的云计算数据中心除外）；设计、制作、代理、发布广告；产品设计；电脑图文设计、制作。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动）
主营业务	为电商客户提供快递面单打印软件的服务，提供的主要产品为快递助手SaaS产品
股东及其持股比例	光云科技通过淘云科技间接持有其乐融融100%的股权

（2）主要财务数据

其乐融融最近一年及2019年1-9月经发行人申报会计师审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日
总资产	84,302,196.25	80,019,139.94
净资产	66,956,506.32	59,709,956.89
项目	2019年1-9月	2018年度
净利润	32,802,104.43	38,430,660.33

（3）报告期内其乐融融股本和股东变化情况

1) 截至2015年末其乐融融的股权结构

其乐融融成立后发生过两次股权转让和两次增资，截至 2015 年末，其乐融融的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	持股比例（%）
1	马明	38.8250	69.89
2	左永志	4.5000	8.10
3	苏州工业园区八二五新媒体投资企业（有限合伙）	12.2305	22.01
合计		55.5555	100.00

2) 2016 年 7 月，股权转让

本次股权转让的具体情况请详见本节“四、报告期内的重大资产重组情况”之“（二）收购北京移动未来股权及收购其乐融融股权”之“1、收购其乐融融股权”之“（2）2016 年 7 月，淘云科技收购其乐融融 45% 股权的基本情况”的相关内容。

3) 2018 年 2 月，股权转让

本次股权转让的具体情况请详见本节“四、报告期内的重大资产重组情况”之“（二）收购北京移动未来股权及收购其乐融融股权”之“1、收购其乐融融股权”之“（3）2018 年 2 月，淘云科技收购其乐融融 55% 股权基本情况”的相关内容。

4) 2019 年 6 月，增资

2019 年 6 月 3 日，其乐融融股东淘云科技作出股东决定，同意将其乐融融注册资本由 55.5555 万元增加至 500 万元，新增注册资本 444.4445 万元由淘云科技以货币方式认缴，于 2019 年 12 月 31 日前足额缴纳；并同意修改后的公司章程。

2019 年 6 月 10 日，杭州高新区（滨江）市场监管局向其乐融融换发了《营业执照》，其乐融融完成了本次增资的工商变更登记。本次增资完成后，其乐融融的股本及股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
淘云科技	500.00	100.00
合计	500.00	100.00

除上述股权转让及增资外，报告期内，其乐融融的股本及股东未发生变化。

3、快云科技

(1) 基本情况

企业名称	杭州快云科技有限公司
成立日期	2012年8月20日
注册资本	500万元
实收资本	500万元
注册地址及主要生产 经营地	浙江省杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦主楼1401-9室
经营范围	技术开发、技术服务、技术咨询：计算机软硬件、计算机系统集成、计算机网络技术、通信设备、手机软件；销售：计算机软硬件；服务：企业管理咨询，增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	依托阿里直通车业务，通过SaaS产品为电商商家提供流量推广服务，提供的主要产品和服务包括超级快车等
股东及其持股比例	光云科技持有快云科技100%股权

(2) 主要财务数据

快云科技报告期内经发行人申报会计师审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
总资产	70,307,347.45	59,601,841.24	88,953,267.28	35,972,651.20
净资产	46,345,330.15	41,356,825.80	21,874,172.01	23,920,948.18
项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
净利润	4,988,504.35	14,982,653.79	47,953,223.83	25,333,636.82

(3) 报告期内快云科技股本和股东变化情况

1) 截至2015年末快云科技的股权结构

快云科技成立后发生过三次股权转让，截至2015年末，快云科技的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
光云有限	50.00	100.00
合计	50.00	100.00

2) 2018年3月，增加注册资本至500万元

2018年3月20日，快云科技股东光云科技作出决定，同意将快云科技注册资本由50万元增加至500万元，新增注册资本450万元由光云科技以货币方式认缴，于2025年12月31日前到位；并同意修改后的公司章程。

2018年3月21日，杭州高新区（滨江）市场监管局向快云科技换发了《营业执照》，快云科技完成了本次增资的工商变更登记。本次增资完成后，快云科技的股本及股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
光云科技	500.00	100.00
合计	500.00	100.00

2018年3月29日，杭州正瑞会计师事务所（普通合伙）出具《验资报告》（杭正瑞验字（2018）第2022号），验证截至2018年3月28日止，快云科技已收到股东光云科技缴纳的新增注册资本（实收资本）合计450万元，全部以货币出资。

自上述增资完成后，报告期内，快云科技的股本及股东未发生变化。

4、杭州旺店

（1）基本情况

企业名称	杭州旺店科技有限公司
成立日期	2015年12月3日
注册资本	150万元
实收资本	150万元
注册地址及主要生产 经营地	浙江省杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦1401-8室
经营范围	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让；计算机网络技术、计算机软硬件、计算机系统集成、通信设备、手机软件、电子产品；服务：企业管理咨询、市场营销策划、商务信息咨询；批发、零售：计算机软硬件、机电设备、数码产品、电子产品、打印机及配件、纸制品（涉及许可证的项目除外）；设计、制作、代理、发布：国内广告（除网络广告发布）；其他无需报经审批的一切合法项目。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	依托阿里千牛服务平台，为电商商家提供SaaS产品主要包括旺店商品、旺店交易等
股东及其持股比例	光云科技持有杭州旺店100%股权

（2）主要财务数据

杭州旺店报告期内经发行人申报会计师审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
总资产	49,724,414.49	41,411,144.74	12,107,743.57	4,735,628.88
净资产	42,896,263.03	37,666,017.63	8,188,861.33	2,327,076.38
项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
净利润	15,230,245.40	27,808,561.28	5,861,784.95	1,328,410.16

(3) 报告期内杭州旺店股本和股东变化情况

1) 截至 2015 年末杭州旺店的股权结构

杭州旺店成立后未发生过股本和股东的变化，截至 2015 年末，杭州旺店的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
光云科技	100.00	100.00
合计	100.00	100.00

2) 吸收合并北京移动未来

2017 年 3 月 31 日，杭州旺店与北京移动未来签署《合并协议》，同意杭州旺店吸收合并北京移动未来，合并基准日为 2017 年 3 月 31 日，吸收合并后杭州旺店注册资本为 150 万元，光云科技持有其 100% 股权，并对合并各方的债权、债务承继安排以及职工安置方案等相关事项作出了约定。

2017 年 3 月 31 日，北京移动未来股东光云科技作出决定，同意北京移动未来被杭州旺店吸收合并，吸收合并的基准日为 2017 年 3 月 31 日，并同意 2017 年 3 月 31 日通过的《合并协议》，于吸收合并的法定程序履行完毕后，北京移动未来解散。

2017 年 3 月 31 日，杭州旺店股东光云科技作出决定，同意北京移动未来并入杭州旺店，吸收合并基准日为 2017 年 3 月 31 日，并同意 2017 年 3 月 31 日通过的《合并协议》，同意杭州旺店注册资本在合并成功后由 100 万增至 150 万及通过修改后的杭州旺店公司章程。

2018年9月20日，杭州旺店股东光云科技作出决定，同意北京移动未来并入杭州旺店，同意2017年3月31日通过的《合并协议》，同意合并后杭州旺店注册资本由100万元增至150万，光云科技持有其100%股权，并同意修改杭州旺店公司章程。

2018年9月20日，杭州旺店向杭州高新区（滨江）市场监管局出具《债务清偿或债务担保的说明》载明，杭州旺店已于2017年6月2日在《市场导报》报纸上刊登了合并公告；杭州旺店截至出资人作出合并决定之日（2017年3月31日）共有0万元债务，至变更之日前（2018年9月20日）又新增0万元债务；杭州旺店至变更之日（2018年9月20日）无债务。

2018年9月20日，杭州高新区（滨江）市场监管局向杭州旺店换发了新的《营业执照》，杭州旺店完成了本次吸收合并的工商变更登记手续。

自杭州旺店吸收合并北京移动未来后，报告期内杭州旺店的股本及股东未发生变化。

5、麦家科技

（1）基本情况

企业名称	杭州麦家科技有限公司
成立日期	2014年7月29日
注册资本	500万元
实收资本	500万元
注册地址及主要生产 经营地	浙江省杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦1401-10室
经营范围	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让：计算机网络技术、计算机软硬件、电子产品、计算机系统集成；服务：企业管理咨询、市场营销策划、商务信息咨询、成年人的非证书劳动职业技能培训；销售（含网上销售）：计算机软硬件、机电设备、数码产品、电子产品、计算机耗材、文体用品、玩具、办公用品、日用百货、化妆品（除分装）、特殊食品（婴幼儿配方乳粉、其他婴幼儿配方食品、保健食品）；制作、复制、发行：专题、专栏、综艺、动画片、广播剧、电视剧；其他无需报经审批的一切合法项目。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	为电商商家提供培训、资讯服务
股东及其持股比例	光云科技持有麦家科技100%股权

（2）主要财务数据

麦家科技最近一年及 2019 年 1-9 月经发行人申报会计师审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2019 年 9 月 30 日	2018 年 12 月 31 日
总资产	1,308,363.36	1,955,021.75
净资产	-6,257,814.58	-6,949,121.67
项目	2019 年 1-9 月	2018 年度
净利润	691,307.09	2,201,116.39

6、深圳名玖

(1) 基本情况

企业名称	深圳市名玖科技有限公司
成立日期	2016 年 3 月 18 日
注册资本	100 万元
实收资本	10 万元
注册地址及主要生产 经营地	深圳市福田区华强北街道燕南路 63 号家乐大厦六楼 C688
经营范围	计算机网络技术、计算机软硬件、电子产品、计算机系统集成的技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让；企业管理咨询、市场营销策划、商务信息咨询、计算机软硬件、机电设备、数码产品、电子产品、计算机耗材、文体用品、玩具、办公用品、母婴用品、日用百货、化妆品（除分装）、经营电子商务。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）职业技能培训；专题、专栏、综艺、动画片、广播剧、电视剧的制作、复制、发行。婴幼儿配方乳粉、其他婴幼儿配方食品、保健食品的批发与零售。
主营业务	在天猫平台销售电子面单打打印机
股东及其持股比例	光云科技通过淘云科技间接持有深圳名玖 100% 的股权

(2) 主要财务数据

深圳名玖最近一年及 2019 年 1-9 月经发行人申报会计师审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2019 年 9 月 30 日	2018 年 12 月 31 日
总资产	349,217.76	394,596.87
净资产	-941,248.46	-278,485.65
项目	2019 年 1-9 月	2018 年度
净利润	-662,762.81	-420,393.90

7、麦杰信息

(1) 基本情况

企业名称	杭州麦杰信息技术有限公司
成立日期	2017年10月18日
注册资本	100万元
实收资本	100万元
注册地址及主要生产 经营地	浙江省杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦主楼11层1104室
经营范围	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让；计算机网络技术、计算机软硬件、计算机系统集成、通信设备、手机软件、电子产品；服务：企业管理咨询、市场营销策划、商务信息咨询；批发、零售：计算机软硬件、机电设备、数码产品、电子产品、打印机及配件、纸制品（涉及许可证的项目除外）；设计、制作、代理、发布：国内广告（除网络广告发布）；其他无需报经审批的一切合法项目。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	在天猫平台销售电子面单打印机
股东及其持股比例	光云科技通过淘云科技间接持有麦杰信息100%的股权

(2) 主要财务数据

麦杰信息最近一年及2019年1-9月经发行人申报会计师审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日
总资产	267,019.48	434,191.79
净资产	-164,058.55	-7,644.54
项目	2019年1-9月	2018年度
净利润	-156,414.01	-473,829.22

8、凌电科技

(1) 基本情况

企业名称	杭州凌电科技有限公司
成立日期	2016年2月26日
注册资本	100万元
实收资本	100万元
注册地址及主要生产 经营地	杭州市滨江区江南大道588号恒鑫大厦主楼11层1107室
经营范围	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让：计算机软硬件、数据处理

	技术；服务：工业产品设计、动漫设计、图文设计、经济信息咨询（除商品中介）、市场调查；设计、制作、代理、发布：国内广告（除网络广告发布）；销售：电子产品、计算机软硬件（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	凌电科技成立之初主要从事线下生鲜门店零售系统的开发与销售，目前凌电科技无实际业务经营
股东及其持股比例	光云科技持有凌电科技 100% 股权

（2）主要财务数据

凌电科技最近一年及 2019 年 1-9 月经发行人申报会计师审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2019 年 9 月 30 日	2018 年 12 月 31 日
总资产	73,434.63	111,963.45
净资产	-2,131,565.37	-1,933,036.55
项目	2019 年 1-9 月	2018 年度
净利润	-198,528.82	-245,188.70

9、香港光云

（1）基本情况

企业中文名称	香港光云电子商务有限公司
企业英文名称	Hongkong raycloud E-commerce Company Limited
成立日期	2018 年 5 月 14 日
股本总额	1,500,000 港元
董事	张秉豪
注册地址及主要生产 经营地	7/F SPA CTR NO.53-55 LOCKHART RD WAN CHAI HK
业务性质	电子、食品、化妆品、文具玩具、办公用品、母婴用品、日用百货
主营业务	目前尚未实际开展相关业务
股东及其持股比例	光云科技持有香港光云 100% 股权

（2）主要财务数据

香港光云最近一年及 2019 年 1-9 月经发行人申报会计师审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2019 年 9 月 30 日	2018 年 12 月 31 日
总资产	52,541.06	83,268.31

项目	2019年9月30日	2018年12月31日
净资产	52,541.06	83,268.31
项目	2019年1-9月	2018年度
净利润	-118,837.25	-1,601.69

10、衡阳光云

(1) 基本情况

衡阳光云成立于2019年6月26日，设立时的基本情况如下：

企业名称	衡阳光云科技有限公司
成立日期	2019年6月26日
注册资本	1,000万元
实收资本	0元
注册地址及主要生产 经营地	湖南省衡阳市雁峰区岳屏镇东湖村十二组衡山科学城红树林研发创新区A2栋
经营范围	软件开发；信息技术咨询服务；人力资源供求信息的搜集和发布；人力资源管理咨询；人力资源和社会保障事务代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	从事客服及电话销售工作
股东及其持股比例	光云科技持有衡阳光云100%股权

截至本招股说明书签署日，衡阳光云设立后未发生股本及股东变化。

(2) 主要财务数据

衡阳光云2019年1-9月经发行人申报会计师审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2019年9月30日
总资产	428,480.40
净资产	-29,458.07
项目	2019年1-9月
净利润	-29,458.07

（二）发行人的参股公司

截至本招股说明书签署日，发行人拥有 1 家参股公司五发网络。发行人于 2014 年 7 月与杭州八轮车网络科技有限公司共同出资设立了五发网络，并持有五发网络 4% 的股权。具体情况如下：

1、基本情况

企业名称	杭州五发网络科技有限公司
成立日期	2014 年 7 月 7 日
注册资本	100 万元
实收资本	100 万元
注册地址及主要生产 经营地	杭州市西湖区三墩镇紫宣路 158 号 7 幢 1202 室
经营范围	一般经营项目：服务：计算机软硬件、网络技术、电子商务技术的技术开发、技术服务、技术咨询，承接计算机网络工程（涉及资质证凭证经营），计算机系统集成（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	五发网络设立之后，由于市场环境发生较大变化，未实际开展经营
股东及其持股比例	光云科技持有五发网络 4% 的股权，杭州八轮车网络科技有限公司持有五发网络 96% 股权

2、主要财务数据

五发网络最近一年及 2019 年 1-9 月未经审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2019 年 9 月 30 日	2018 年 12 月 31 日
总资产	48,278.44	48,406.92
净资产	-19,772.48	-19,644.00
项目	2019 年 1-9 月	2018 年度
净利润	-128.48	-429,988.76

（三）发行人的分公司

截至本招股说明书签署日，发行人及其子公司无分公司。发行人的全资子公司其乐融融报告期内曾拥有 1 家分公司，其注销前的具体情况如下：

企业名称	杭州其乐融融科技有限公司滨江分公司
成立日期	2016 年 9 月 13 日
负责人	谭光华

注销日期	2019年7月23日
营业场所	浙江省杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦主楼22层2214室
经营范围	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让：计算机软硬件、数据处理技术；设计、制作、代理、发布：国内广告（除网络广告发布）；服务：图文设计（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（四）发行人报告期内曾控制的其他子公司

1、大连旺店

大连旺店系由发行人于2016年3月15日注册成立的全资子公司，后因发行人业务架构调整，发行人于2016年11月30日作出决定，注销大连旺店。2017年1月15日，大连旺店取得了大连高新技术产业园区市场监督管理局出具的《注销登记核准通知书》，准予大连旺店注销。

（1）基本情况

企业名称	大连旺店科技有限公司
成立日期	2016年3月15日
注销日期	2017年1月15日
注册资本	100万元
实收资本	未实缴
注册地址及主要生产 经营地	辽宁省大连高新技术产业园区希贤街29号弘泰大厦B座六层604-17
经营范围	计算机软件技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；计算机网络技术开发；计算机系统集成服务；通信设备零售；通信软件开发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
存续期间主营业务	大连旺店存续期间未实际开展任何经营活动
股东及其持股比例	光云科技持有大连旺店100%的股权

（2）主要财务数据

大连旺店注销当年经发行人申报会计师审计的营业收入为0元，净利润为0元。

2、北京移动未来

2016年1月20日，发行人于樟树市凌云德馨投资管理中心（有限合伙）、何德林、凌国全处合计受让北京移动未来100%股权。为了合理分配公司资源、优化公司业务架构，提升运行效率，公司决定由杭州旺店吸收合并北京移动未来。2018年6月22日，

北京移动未来取得了北京市工商行政管理局朝阳分局出具的《注销核准通知书》，准予北京移动未来注销。

(1) 基本情况

企业名称	北京移动未来科技有限公司
成立日期	2012年8月21日
注销日期	2018年6月22日
注册资本	50万元
实收资本	50万元
注册地址及主要生产 经营地	北京市朝阳区东三环北路30号2-07H
经营范围	技术推广服务；软件设计（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动）
存续期间主营业务	为电商商家提供旺店交易、旺店商品等 SaaS 产品
股东及其持股比例	光云科技持有北京移动未来 100% 股权

(2) 主要财务数据

北京移动未来注销当年经发行人申报会计师审计的营业收入为 0 元，净利润为 0 元。

3、上海顽促

2016年1月14日，公司以10万元自江国平处全资收购上海顽促，以获取其阿里巴巴商家服务市场 CRM 相关类目的操作权限，出于业务结构优化的考量，发行人决定将其注销。2017年12月4日，上海顽促取得上海市金山区市场监督管理局出具的《准予注销登记通知书》，准予上海顽促注销。

(1) 基本情况

企业名称	上海顽促网络科技有限公司
成立日期	2012年10月31日
注销日期	2017年12月4日
注册资本	10万元
实收资本	10万元
注册地址及主要生产 经营地	上海市金山工业区亭卫公路6558号9幢2239室
经营范围	从事计算机网络科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务，设计、制作各类广告，商品信息咨询、商务咨询（除经纪），日用百货，皮具，

	服装，鞋帽，针纺织品，玩具，化妆品，计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
存续期间主营业务	上海顽促存续期间未实际开展任何经营活动
股东及其持股比例	光云科技持有上海顽促 100% 股权

（2）主要财务数据

上海顽促注销当年经发行人申报会计师审计的营业收入为 0 元，净利润为-1,627.54 元。

4、嘉兴快云

嘉兴快云系由发行人于 2016 年 11 月 9 日注册成立的全资子公司。因公司业务规划调整，公司决定注销嘉兴快云。2017 年 12 月 8 日，嘉兴快云取得了嘉兴市南湖区行政审批局出具的《注销登记核准通知书》，准予嘉兴快云注销。

（1）基本情况

企业名称	嘉兴快云科技有限公司
成立日期	2016 年 11 月 9 日
注销日期	2017 年 12 月 8 日
注册资本	100 万元
实收资本	未实缴
注册地址及主要生产 经营地	浙江省嘉兴市南湖区东栅经济园区纺工路与纬一路口 3 幢 101 室
经营范围	软件开发；信息技术、网络技术的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；电子产品的研发；计算机软硬件、通信设备的销售；企业管理咨询
存续期间主营业务	为电商商家提供店铺运营的相关服务
股东及其持股比例	光云科技持有嘉兴快云 100% 股权

（2）主要财务数据

嘉兴快云注销当年经发行人申报会计师审计的营业收入为 218,990.29 元，净利润为-326,827.15 元。

八、持有发行人 5% 以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

（一）控股股东和实际控制人

1、控股股东

截至本招股说明书签署日，光云投资持有本公司 42.76% 的股份，为公司的控股股东。

（1）基本情况

企业名称	杭州光云投资有限公司
成立日期	2014 年 10 月 31 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
注册地址及主要生产 经营地	浙江省杭州市滨江区长河街道江南大道 588 号恒鑫大厦主楼 23 层 2313 室
经营范围	实业投资；服务：投资管理、投资咨询（除证券、期货）（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	实业投资、投资管理和投资咨询
股东及其持股比例	汇光投资持有光云投资 100% 股权

（2）主要财务数据

光云投资最近一年经审计及 2019 年 1-9 月未经审计的财务数据如下：

单位：元

项目	2019 年 9 月 30 日	2018 年 12 月 31 日
总资产	47,006,186.33	48,116,228.82
净资产	47,006,186.33	48,116,228.82
项目	2019 年 1-9 月	2018 年度
净利润	-1,107,508.42	6,393,734.48

2、实际控制人

发行人的实际控制人为自然人谭光华。谭光华，男，中国国籍，无境外永久居留权，住所为杭州市滨江区****，居民身份证号码为 43042119850730****。谭光华通过直接

及间接的方式合计控制发行人 23,068.7280 万股股份，占发行人发行前总股本的 63.92%，现任发行人董事长兼总经理。

3、控股股东、实际控制人直接或间接持有发行人股份质押或其他有争议的情况

本公司控股股东、实际控制人直接或间接持有的本公司股份不存在质押、冻结、股份受限或其他有争议的情况。

（二）控股股东和实际控制人控制的其他企业

截至本招股说明书签署日，除发行人及其子公司外，发行人控股股东光云投资直接或间接控制的其他企业为浙江大器，发行人实际控制人谭光华直接或间接控制的其他企业包括光云投资、华营投资、汇光投资。

1、浙江大器

（1）基本情况

企业名称	浙江大器科技有限公司
成立日期	2016年10月21日
注册资本	5,000万元
实收资本	0万元
注册地址及主要生产 经营地	浙江省杭州市西湖区黄姑山路29号5188室
经营范围	服务：计算机软硬件、计算机信息技术、计算机网络技术、机电设备、医疗器械、光电技术、电子商务技术的技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让，承接机电设备安装工程，物流信息咨询，市场营销策划，设计、制作、代理、发布国内广告（除网络广告发布）；网上销售：家用电器，电子产品，音响设备，数码产品，智能设备，智能机器人，计算机设备。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	提供机器人应用领域的资讯、解决方案和服务
股东及其持股比例	光云投资持股 95%，谭智生持股 5%（谭智生与谭光华系父子关系）

（2）主要财务数据

浙江大器最近一年及 2019 年 1-9 月未经审计的财务数据如下：

单位：元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日
总资产	701,000.18	477,182.84

项目	2019年9月30日	2018年12月31日
净资产	-1,551,309.98	-1,438,455.77
项目	2019年1-9月	2018年度
净利润	-112,854.21	-577,990.90

2、光云投资

光云投资的具体情况请详见本节之“八、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东和实际控制人”之“1、控股股东”。

3、华营投资

华营投资的具体情况请详见本节之“八、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（三）持有发行人5%以上股份的股东情况”之“4、华营投资”。

4、汇光投资

（1）基本情况

企业名称	杭州汇光投资有限公司
成立日期	2014年9月29日
注册资本	500万元
实收资本	500万元
注册地址及主要生产 经营地	浙江省杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦主楼21层2110室
经营范围	实业投资；服务：投资管理、投资咨询（除证券、期货）（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）、企业管理咨询、商务信息咨询（除商品中介）、企业形象策划。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	实业投资、投资管理和投资咨询
股东及其持股比例	谭光华持股98%，谭智生持股2%（谭光华与谭智生系父子关系）

（2）主要财务数据

汇光投资最近一年及2019年1-9月未经审计的财务数据如下：

单位：元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日
总资产	17,024,697.2	17,034,842.19

项目	2019年9月30日	2018年12月31日
净资产	4,957,858.55	4,968,003.54
项目	2019年1-9月	2018年度
净利润	-10,144.99	-289.98

（三）持有发行人5%以上股份的股东情况

1、光云投资

发行人的控股股东为光云投资，截至本招股说明书签署日，持有发行人 15,432.0840 万股股份，占发行人发行前总股本的 42.76%，光云投资的具体情况详见本节“八、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东和实际控制人”之“1、控股股东”的相关披露。

2、祺御投资

截至本招股说明书签署日，祺御投资持有本公司 12.50% 的股份。

（1）基本情况

企业名称	宁波梅山保税港区祺御投资管理中心（有限合伙）
成立日期	2015年10月27日
认缴出资额	10万元
实缴出资额	10万元
注册地址及主要生产 经营地	宁波市北仑区梅山七星路88号1幢401室A区H1524
经营范围	投资管理，投资咨询。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	投资管理和投资咨询
合伙人及其持有份额	普通合伙人马征持有祺御投资 0.10% 的合伙份额，有限合伙人姜兴持有祺御投资 99.90% 的合伙份额

（2）主要财务数据

祺御投资最近一年及 2019 年 1-9 月未经审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日
总资产	5,364,430.79	5,365,142.61

项目	2019年9月30日	2018年12月31日
净资产	-621,453.99	-4,964,892.17
项目	2019年1-9月	2018年度
净利润	-711.82	-4,828.37

3、谭光华

截至本招股说明书签署日，自然人谭光华直接持有本公司 12.09% 的股份，谭光华的具体情况请详见本节之“八、持有发行人 5% 以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“(一) 控股股东和实际控制人”之“2、实际控制人”的相关披露。

4、华营投资

截至本招股说明书签署日，华营投资持有本公司 9.07% 的股份。

(1) 基本情况

企业名称	杭州华营投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2015年9月16日
认缴出资额	500万元
实缴出资额	322万元
注册地址及主要生产 经营地	浙江省杭州市滨江区长河街道江南大道 588 号恒鑫大厦主楼 19 层 1917 室
经营范围	实业投资；服务：投资管理，投资咨询（除证券、期货）（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）
主营业务	华营投资系公司的员工持股平台，未实际开展经营业务

截至本招股说明书签署日，华营投资的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例（%）	间接持有发行人股份比例（%）
1	谭光华	普通合伙人	233.33	46.67	4.23
2	张秉豪	有限合伙人	95.24	19.05	1.73
3	王祎	有限合伙人	42.86	8.57	0.78
4	陈才	有限合伙人	30.95	6.19	0.56
5	翁云鹤	有限合伙人	23.81	4.76	0.43
6	罗俊峰	有限合伙人	21.43	4.28	0.39
7	陈明	有限合伙人	14.29	2.86	0.26
8	董旭辉	有限合伙人	14.29	2.86	0.26

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例（%）	间接持有发行人股份比例（%）
9	罗雪娟	有限合伙人	11.90	2.38	0.22
10	廖艺恒	有限合伙人	11.90	2.38	0.22
合计			500.00	100.00	9.07

（2）主要财务数据

华营投资最近一年及 2019 年 1-9 月未经审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2019 年 9 月 30 日	2018 年 12 月 31 日
总资产	3,214,311.19	3,214,290.32
净资产	3,214,311.19	3,214,290.32
项目	2019 年 1-9 月	2018 年度
净利润	20.87	2,267,092.87

九、发行人股本的情况

（一）本次发行前总股本、本次发行及公开发售的股份，以及本次发行及公开发售的股份占发行后总股本的比例

本次发行前，公司总股本为 36,090.00 万股。公司本次拟公开发行人民币普通股不低于 4,010.00 万股，不安排公司股东公开发售股份。若本次发行股份为 4,010.00 万股，则公司本次发行前后股本结构如下：

序号	股东名称/姓名	本次发行前股本结构		本次发行后股本结构	
		持股数量（万股）	所占比例（%）	持股数量（万股）	所占比例（%）
一	有限售条件的股份	36,090.0000	100.00	36,090.0000	90.00
1	光云投资	15,432.0840	42.76	15,432.0840	38.48
2	祺御投资	4,511.2500	12.50	4,511.2500	11.25
3	谭光华	4,363.2810	12.09	4,363.2810	10.88
4	华营投资	3,273.3630	9.07	3,273.3630	8.16
5	云锋新呈	1,768.4100	4.90	1,768.4100	4.41
6	阿里创投	1,732.3200	4.80	1,732.3200	4.32
7	华彩投资	1,559.0880	4.32	1,559.0880	3.89
8	南海成长	978.0390	2.71	978.0390	2.44

序号	股东名称/姓名	本次发行前股本结构		本次发行后股本结构	
		持股数量（万股）	所占比例（%）	持股数量（万股）	所占比例（%）
9	兴龙杰投资	465.5610	1.29	465.5610	1.16
10	深圳赛富	360.9000	1.00	360.9000	0.90
11	浙江恒峰	360.9000	1.00	360.9000	0.90
12	多牛沅沅	353.6820	0.98	353.6820	0.88
13	蓝江飞龙	310.3740	0.86	310.3740	0.77
14	林天翼	310.3740	0.86	310.3740	0.77
15	置展投资	310.3740	0.86	310.3740	0.77
二	无限售条件的股份	—	—	4,010.0000	10.00
	合计	36,090.0000	100.00	40,100.0000	100.00

（二）公司前十名股东情况

本次发行前，发行人前十名股东持股情况如下：

序号	股东名称/姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	光云投资	15,432.0840	42.76
2	祺御投资	4,511.2500	12.50
3	谭光华	4,363.2810	12.09
4	华营投资	3,273.3630	9.07
5	云锋新呈	1,768.4100	4.90
6	阿里创投	1,732.3200	4.80
7	华彩投资	1,559.0880	4.32
8	南海成长	978.0390	2.71
9	兴龙杰投资	465.5610	1.29
10	深圳赛富	360.9000	1.00
11	浙江恒峰	360.9000	1.00
	合计	34,805.1960	96.44

（三）本次发行前的前十名自然人股东及其在公司担任的职务

本次发行前，公司前十名股东中有 1 名自然人股东，其所持公司股份数量及在公司的任职情况如下表：

股东姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）	在公司任职情况
谭光华	4,363.2810	12.09	董事长兼总经理

（四）国有股份或外资股份

截至本招股说明书签署日，发行人现有股东不涉及国有股东和外资股东。

（五）最近一年发行人新增股东情况

最近一年发行人无新增股东。

（六）股东中战略投资者持股及其简况

截至本招股说明书签署日，公司不存在战略投资者持股情形。

（七）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本次发行前，谭光华通过汇光投资间接持有公司控股股东光云投资 98%的股权，谭光华之父谭智生通过汇光投资间接持有公司控股股东光云投资 2%的股权；谭光华持有华营投资 46.67%的出资份额，同时担任华营投资的执行事务合伙人；谭光华持有华彩投资 64.16%的出资份额并作为有限合伙人；谭光华持有华铂投资 6.784%的出资份额并作为有限合伙人。

除上述关联关系以外，本次发行前公司各股东之间不存在其他关联关系。

十、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员情况简介

（一）董事会成员

截至本招股说明书签署日，本公司董事会由 9 名董事组成，其中 3 名为独立董事。本公司董事会成员由公司股东大会选举产生，任期三年。董事任期届满，可连选连任。

本公司董事基本情况如下：

姓名	在本公司任职	提名人	董事任职期间
谭光华	董事长、总经理	谭光华	2019.5.5-2022.5.4
张秉豪	董事、副总经理	谭光华	2019.5.5-2022.5.4
姜兴	董事	祺御投资	2019.5.5-2022.5.4
东明	董事	谭光华	2019.5.5-2022.5.4
曹宇琛	董事	云锋新呈	2019.5.5-2022.5.4
王祎	董事、副总经理	谭光华	2019.5.5-2022.5.4

姓名	在本公司任职	提名人	董事任职期间
沈玉平	独立董事	谭光华	2019.5.5-2022.5.4
刘志华	独立董事	谭光华	2019.5.5-2022.5.4
赵伟	独立董事	谭光华	2019.5.5-2022.5.4

本公司各位董事的简历如下：

1、谭光华先生，1985年7月出生，中国国籍，无境外永久居留权，2008年毕业于中南大学软件工程专业，本科学历；2008年至2009年，就职于阿里巴巴（中国）网络技术有限公司，担任软件工程师；2009年至2017年，就职于光云软件，担任执行董事兼总经理；2013年至2016年，就职于光云有限，担任执行董事兼总经理；2016年至今，就职于光云科技，担任董事长兼总经理，现任光云科技董事长兼总经理、光云投资执行董事、汇光投资执行董事、华营投资执行事务合伙人、其乐融融执行董事兼经理、麦杰信息执行董事、杭州旺店执行董事兼总经理、凌电科技执行董事、深圳名玖执行董事。

2、张秉豪先生，1985年12月出生，中国国籍，无境外永久居留权，2008年毕业于中南大学软件工程专业，本科学历；2008年至2010年，就职于阿里巴巴（中国）网络技术有限公司，担任开发工程师、产品经理；2010年至2013年，就职于盛大计算机（上海）有限公司，担任高级研究员；2013年至2014年，就职于光云软件，担任副总经理；2014年至2016年，就职于光云有限，担任副总经理；2016年至今，就职于光云科技，担任董事兼副总经理，现任光云科技董事兼副总经理、快云科技监事、麦家科技监事、淘云科技监事、其乐融融监事、深圳名玖监事、麦杰信息监事、杭州旺店监事、凌电科技经理、香港光云董事。

3、姜兴先生，1977年1月出生，中国国籍，无境外永久居留权，1999年毕业于湖南财经学院计算机应用专业，本科学历；1999年至2001年，就职于杭州超软软件有限公司，担任软件工程师；2001年至2012年，就职于阿里巴巴（中国）网络技术有限公司，担任研发资深总监；2012年至2013年，就职于淘宝（中国）软件有限公司，担任产品技术部负责人、客户满意中心负责人；2013年至2014年，就职于浙江蚂蚁小微金融服务集团有限公司，担任保险事业部总经理；2014年4月至今，就职于众安在线财产保险股份有限公司，担任副总经理兼首席技术官；现任光云科技董事、众安在线财产保险股份有限公司副总经理兼首席技术官、好约网络监事、众安信息技术服务有限公司执行董事、众安（深圳）生命科技有限公司董事、上海祺御投资管理中心执行董事、作

焉（上海）投资管理有限公司监事、上海财来金融信息服务股份有限公司董事长、浙江悠无限网络科技有限公司董事、深圳可爱医生网络技术有限公司董事、宁波灏茵生物科技有限公司董事、上海艾售电子商务有限公司监事。

4、东明先生，1979年6月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2005年毕业于东北大学管理科学与工程专业，博士研究生学历；2005年至2007年，就职于华南理工大学工商管理学院，担任讲师；2007年至2011年，就职于广发证券股份有限公司直投子公司投行部部门，担任总经理、高级副总裁；2011年至2012年，就职于复星凯雷（上海）股权投资管理有限公司，担任投资总监；2012年至今，就职于深圳同创伟业资产管理股份有限公司，担任董事总经理；现任光云科技董事、深圳同创伟业资产管理股份有限公司董事总经理、杭州三坛医疗科技有限公司董事、杭州绿仰科技有限公司董事、杭州诺茂医疗科技有限公司董事、坐标系未来科技（杭州）有限公司董事、蓝鲸链合生态科技（杭州）有限公司董事、广东芭薇生物科技股份有限公司董事、南京科维思生物科技股份有限公司董事、广东百合医疗科技股份有限公司监事、宁波江丰生物信息技术有限公司监事。

5、曹宇琛先生，1990年1月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2012年毕业于密歇根大学经济学专业，本科学历；2012年至2013年，就职于中国国际金融有限公司，担任分析员；2013年至2015年，就职于摩根士丹利华鑫证券有限责任公司，担任经理；2015年至2016年，就职于杭州九言科技股份有限公司，担任总经理助理；2016年至2018年，就职于上海活烁投资管理有限公司，担任总经理助理；2018年至今就职于上海云锋投资管理有限公司，担任经理；现任光云科技董事、杭州市西晟怡体育发展有限公司董事兼经理。

6、王祎先生，1988年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2010年毕业于中南大学计算机科学与技术专业，本科学历；2010年至2014年，就职于光云软件，担任技术总监；2014年至2016年，就职于光云有限，担任技术总监，2016年至今，就职于光云科技，担任副总经理，2017年至今，就职于杭州光云科技股份有限公司，担任董事；现任光云科技董事兼副总经理、麦杰信息经理。

7、沈玉平先生，1957年8月出生，中国国籍，无境外永久居留权；1998年毕业于上海财经大学财政税收专业，博士研究生学历；1980年至今，就职于浙江财经大学，

担任教授；现任光云科技独立董事、浙江财经大学教授、浙江三花智能控制股份有限公司独立董事、浙江中欣氟材股份有限公司独立董事、咸亨国际科技股份有限公司独立董事、浙江乐高实业股份有限公司独立董事。

8、刘志华先生，1970年7月出生，中国国籍，无境外永久居留权；1999年毕业于中国人民大学法学专业，硕士研究生学历；2001年至今，就职于国浩律师（杭州）事务所，担任律师、合伙人；现任光云科技独立董事、国浩律师（杭州）事务所律师、合伙人、杭州凯鹏投资管理有限公司监事。

9、赵伟先生，1955年1月出生，中国国籍，无境外永久居留权；1982年毕业于兰州大学外国经济史专业，硕士研究生学历；1998年至今，就职于浙江大学经济学院，担任教授、博士生导师；现任光云科技独立董事、浙江大学经济学院教授、博士生导师。

（二）监事会成员

截至本招股说明书签署日，本公司监事会由3名监事组成，包括2名股东代表监事和1名职工代表监事。本公司股东代表监事由本公司股东大会选举产生，职工代表监事由本公司职工代表大会选举产生。本公司监事任期为每届3年。监事任期届满，可连选连任。

本公司监事基本情况如下：

姓名	在本公司任职	提名人	任职期间
罗雪娟	监事会主席（职工代表监事）	职工代表大会	2019.5.5-2022.5.4
董旭辉	监事	谭光华	2019.5.5-2022.5.4
罗俊峰	监事	谭光华	2019.5.5-2022.5.4

本公司各位监事的简历如下：

1、罗雪娟女士，1987年1月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2010年毕业于长沙民政职业技术学院软件开发与项目管理专业，大专学历；2013年毕业于浙江工商大学，工商管理本科学历；2010年至2013年，就职于光云软件，担任Java技术开发专员、客服主管；2013年至2016年，就职于光云有限，担任客服主管；2016年至2018年12月，就职于光云科技，担任短信业务负责人；2018年12月至今，就职于光云科技，担任有成事业部负责人；现任光云科技监事会主席、光云科技有成事业部负责人。

2、董旭辉先生，1985年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2008年毕业于湖南科技大学国际经济与贸易专业，本科学历；2010年至2014年，就职于光云软件，担任市场总监；2014年至2016年，就职于光云有限，担任市场总监；2016年至今，就职于光云科技，担任监事、市场总监；现任光云科技监事、市场总监。

3、罗俊峰先生，1986年7月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2011年毕业于中南大学计算机科学与技术专业，硕士研究生学历；2011年至2013年，就职于光云软件，担任技术经理；2013年至2016年，就职于光云有限，担任技术经理；2016年至今，就职于光云科技，担任技术经理，2017年7月至今，担任光云科技监事；现任光云科技监事、技术经理。

（三）高级管理人员

根据《公司章程》，本公司的高级管理人员为公司的总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书。本公司高级管理人员由董事会聘任，截至本招股说明书签署日，公司共有7名高级管理人员。

本公司高级管理人员基本情况如下：

姓名	在本公司任职	任职期间
谭光华	董事长、总经理	2019.5.5-2022.5.4
张秉豪	董事、副总经理	2019.5.5-2022.5.4
王祎	董事、副总经理	2019.5.5-2022.5.4
翁云鹤	副总经理	2019.5.5-2022.5.4
刘宇	董事会秘书、副总经理	2019.5.5-2022.5.4
高晓聪	财务总监	2019.5.5-2022.5.4
赵剑	副总经理	2019.6.17-2022.5.4

本公司各位高级管理人员的简历如下：

谭光华先生、张秉豪先生、王祎先生简历的具体情况请详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介情况”之“（一）董事会成员”。

1、翁云鹤先生，1985年6月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2009年毕业于北京邮电大学计算机专业，硕士研究生学历；2009年至2010年，就职于浙江阿里巴巴

云计算有限公司，担任研发工程师；2011年至2012年，就职于微软（中国）有限公司，担任研发工程师；2012年至2013年，就职于上海盛大网络发展有限公司，担任研发工程师；2013年8月至今，就职于快云科技，担任运营总监；2016年至今，就职于光云科技，担任副总经理；现任光云科技副总经理。

2、刘宇先生，1981年4月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2004年毕业于浙江大学金融专业，本科学历；2006年至2015年，就职于浙江大立科技股份有限公司，担任证券部经理；2016年至今，就职于光云科技，担任董事会秘书兼副总经理；现任光云科技董事会秘书兼副总经理。

3、高晓聪先生，1988年11月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2010年毕业于东北林业大学农林经济管理专业，本科学历；2010年至2015年，就职于天健会计师事务所（特殊普通合伙），担任项目经理；2015年至2016年，就职于光云有限，担任财务经理、监事；2016年至今，就职于光云科技，历任监事、财务经理、财务总监；现任光云科技财务总监。

4、赵剑先生，男，1975年5月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2000年毕业于兰州商学院财政学专业，本科学历；2005年至2007年，就职于华立集团股份有限公司，担任财务分析主管、财务巡视督察、审计部经理；2007年至2012年，就职于上海华策投资有限公司，担任财务总监、营运总监、副总裁；2013年至2015年，就职于华方医药科技有限公司，担任财务总监；2013年至2016年，担任健民药业集团股份有限公司监事；2015年至2018年，就职于昆药集团股份有限公司，担任财务总监；2018年至2019年，就职于华立科技股份有限公司，担任财务总监；2019年至今，就职于光云科技，担任副总经理；现任光云科技副总经理。

（四）核心技术人员

截至本招股说明书签署日，公司共有7名核心技术人员，其基本情况如下：

序号	姓名	职位
1	王祎	董事、副总经理
2	罗俊峰	监事、技术经理
3	顾飞龙	广告事业部资深经理
4	周杰	超级店长事业部资深经理

序号	姓名	职位
5	彭石	高级算法专家
6	王震	NLP 算法专家
7	顾焱	快麦大商家事业部产品专家

本公司各位核心技术人员的简历如下：

1、王祎先生简历的具体情况请详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介情况”之“(一) 董事会成员”。

2、罗俊峰先生简历的具体情况请详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介情况”之“(二) 监事会成员”。

3、顾飞龙先生，1988年3月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2011年毕业于华中科技大学计算机科学与技术专业，本科学历；2011年至2013年，就职于上海盛大网络发展有限公司，担任数据开发工程师；2013年至2016年，就职于光云有限，担任部门经理；2016年至今，就职于光云科技，担任部门经理；现任光云科技部门经理。

4、周杰先生，1985年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2008年毕业于湖南吉首大学张家界学院计算机科学与技术专业，本科学历；2008年至2010年，就职于张家界原美设计有限公司，担任技术部门负责人；2010年至2014年，就职于思科系统（中国）网络技术有限公司，担任资深研发工程师；2014年就职于光云软件，担任技术经理；2014年至2016年，就职于光云有限，担任技术经理；2016年至今，就职于光云科技，历任公共事业部资深经理、超级店长事业部资深经理；现任光云科技超级店长事业部资深经理。

5、彭石先生，1985年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2012年毕业于中南大学计算机科学与技术专业，硕士研究生学历；2012年至2017年，就职于百度在线网络技术（北京）有限公司，担任资深研发工程师；2017年至今，就职于光云科技，担任高级算法专家；现任光云科技高级算法专家。

6、王震先生，1988年1月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2013年毕业于湖南大学计算机科学与技术专业，硕士研究生学历；2013年至2016年，就职于百度在线网络技术（北京）有限公司，担任高级研发工程师；2016年至2018年，就职于科大讯

飞股份有限公司，担任自然语言处理算法工程师；2018 年至今，就职于光云科技，担任 NLP 算法专家；现任光云科技 NLP 算法专家。

7、顾焱先生，1986 年 2 月出生，中国国籍，无境外永久居留权；2008 年毕业于扬州大学管理专业，本科学历；2008 年至 2010 年，就职于南京焦点科技股份有限公司，担任工程师；2010 年至 2011 年，就职于上海盛大网络发展有限公司，担任工程师；2011 年至 2012 年，就职于南京米田科技有限公司，担任工程师；2012 年至 2013 年，就职于光云软件，担任工程师；2013 年至 2016 年，就职于光云有限，担任工程师；2016 年至今，就职于光云科技，历任工程师、产品专家和快麦大商家事业部产品专家；现任光云科技快麦大商家事业部产品专家。

（五）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况及所兼职单位与公司的关联关系

截至本招股说明书签署日，董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况如下表：

序号	姓名	本公司职务	兼职单位	兼职职务	兼职单位与本公司关联关系
1	谭光华	董事长、总经理	光云投资	执行董事	本公司控股股东
			汇光投资	执行董事	本公司控股股东之股东
			杭州旺店	执行董事、总经理	本公司全资子公司
			凌电科技	执行董事	本公司全资子公司
			深圳名玖	执行董事	本公司全资子公司
			其乐融融	执行董事、经理	本公司全资子公司
			麦杰信息	执行董事	本公司全资子公司
			华营投资	执行事务合伙人	本公司持股 5% 以上的股东
2	张秉豪	董事、副总经理	快云科技	监事	本公司全资子公司
			麦家科技	监事	本公司全资子公司
			淘云科技	监事	本公司全资子公司
			其乐融融	监事	本公司全资子公司
			深圳名玖	监事	本公司全资子公司
			麦杰信息	监事	本公司全资子公司
			杭州旺店	监事	本公司全资子公司
			凌电科技	经理	本公司全资子公司

序号	姓名	本公司职务	兼职单位	兼职职务	兼职单位与本公司关联关系
			香港光云	董事	本公司全资子公司
3	王祎	董事、副总经理	麦杰信息	经理	本公司全资子公司
4	姜兴	董事	众安在线财产保险股份有限公司	副总经理、首席技术官	董事姜兴担任副总经理兼首席技术官
			众安信息技术服务有限公司	执行董事	董事姜兴担任执行董事
			众安（深圳）生命科技有限公司	董事	董事姜兴担任董事
			好约网络	监事	董事姜兴及其配偶合计持股100%，姜兴配偶担任执行董事兼总经理
			上海祺御投资管理中心	执行董事	董事姜兴持100%出资额
			作焉（上海）投资管理有限公司	监事	董事姜兴持股51%
			浙江悠无限网络科技有限公司	董事	董事姜兴担任董事并持股16.67%
			深圳可爱医生网络技术有限公司	董事	董事姜兴担任董事并持股40%
			上海财来金融信息服务股份有限公司	董事长	董事姜兴担任董事长并持股45%
			宁波灏茵生物科技有限公司	董事	董事姜兴担任董事
			上海艾售电子商务有限公司	监事	无
5	东明	董事	广东百合医疗科技股份有限公司	监事	无
			杭州三坛医疗科技有限公司	董事	董事东明担任董事
			宁波江丰生物信息技术有限公司	监事	无
			杭州绿仰科技有限公司	董事	董事东明担任董事
			深圳同创伟业资产管理股份有限公司	董事总经理	无
			广东芭薇生物科技股份有限公司	董事	董事东明担任董事
			杭州诺茂医疗科技有限公司	董事	董事东明担任董事
			坐标系未来科技（杭州）有限公司	董事	董事东明担任董事
			蓝鲸链合生态科技（杭州）有限公司	董事	董事东明担任董事
			南京科维思生物科技股份有限公司	董事	董事东明担任董事
6	曹宇琛	董事	杭州市西晟怡体育发展有限公司	董事、经理	董事曹宇琛担任董事兼经理
7	沈玉平	独立董事	浙江财经大学	教授	无
			浙江中欣氟材股份有限公司	独立董事	无
			浙江乐高实业股份有限公司	独立董事	无
			浙江三花智能控制股份有限公司	独立董事	无
			咸亨国际科技股份有限公司	独立董事	无

序号	姓名	本公司职务	兼职单位	兼职职务	兼职单位与本公司关联关系
8	刘志华	独立董事	国浩律师（杭州）事务所	合伙人、律师	无
			杭州凯鹏投资管理有限公司	监事	无
9	赵伟	独立董事	浙江大学经济学院	教授	无

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员除上述兼职情况外，无其他兼职情况。

（六）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间的亲属关系

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间不存在任何亲属关系。

十一、发行人与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签订的对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的协议

公司与作为本公司员工的谭光华、王祎、翁云鹤、张秉豪、高晓聪、刘宇、赵剑、罗俊峰、罗雪娟、董旭辉、顾飞龙、彭石、周杰、王震、顾焱签署了劳动合同、保密和竞业禁止协议。公司与独立董事沈玉平、刘志华、赵伟均签署了聘用合同。

自前述协议签订以来，相关董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均严格履行协议约定的义务和职责，迄今未发生违反协议义务的情形。

十二、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近两年的变动情况及变动原因

最近两年，公司董事和高级管理人员基本保持稳定。公司董事、监事、高级管理人员的变动均履行了必要的法律程序，不会对发行人经营管理和本次发行并上市构成重大影响。

（一）董事变动情况

2017年初，公司董事会成员为谭光华、张秉豪、姜兴、东明、潘水苗、沈玉平、刘志华、赵伟。

为完善公司治理结构，2017年7月25日，公司召开2017年第三次临时股东大会，选举王祎为公司第一届董事会董事，任期自股东大会审议通过之日起至第一届董事会任期届满之日。

2019年5月5日，公司召开2018年度股东大会，选举谭光华、张秉豪、姜兴、东明、曹宇琛、王祎、沈玉平、刘志华、赵伟为公司第二届董事会董事，任期三年。

（二）监事变动情况

2017年初，公司监事会成员为罗雪娟、董旭辉、高晓聪。

鉴于公司原监事高晓聪因工作调整原因申请辞去公司监事一职，2017年7月25日，公司召开2017年第三次临时股东大会，选举罗俊峰为第一届监事会非职工代表监事，任期自公司股东大会审议通过之日起至第一届监事会任期届满之日。

2019年5月5日，公司召开职工代表大会，选举罗雪娟为公司第二届监事会职工代表监事。2019年5月5日，公司召开2018年度股东大会，选举罗俊峰、董旭辉为第二届监事会非职工代表监事，任期三年。公司监事会成员为罗雪娟、罗俊峰、董旭辉。

（三）高级管理人员变动情况

2017年初，公司高级管理人员为总经理谭光华，董事会秘书刘宇，副总经理张秉豪、王祎、翁云鹤、严超，财务总监田增达。

2017年5月30日起，因职位调整，严超不再担任发行人副总经理一职。

2017年7月31日，田增达因个人原因申请辞去发行人财务总监一职。

2017年7月31日，公司召开第一届董事会第九次会议，同意聘请高晓聪为公司财务总监，聘请刘宇为公司副总经理。

2019年5月5日，公司召开第二届董事会第一次会议，同意聘请谭光华为公司总经理、张秉豪、王祎、翁云鹤、刘宇为公司副总经理，刘宇为董事会秘书，高晓聪为财务总监。

2019年6月17日，公司召开第二届董事会第二次会议，同意聘请赵剑为公司副总经理。

（四）核心技术人员变动情况

最近两年，公司核心技术人员不存在离职等重大变动情形。

综上所述，公司上述人员变化事宜均符合有关法律、法规、规范性文件和《公司章程》的规定，并已履行了必要的法律程序，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在最近两年未发生重大变动。

十三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的对外投资

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员除持有华营投资、华彩投资及华铂投资合伙份额以外，其他主要对外投资情况如下：

序号	姓名	本公司职务	对外投资企业名称	注册资本 (万元)	权益比例
1	谭光华	董事长、 总经理	光云投资	1,000.00	98.00%
			汇光投资	500.00	98.00%
			浙江大器	5,000.00	93.10%
			杭州沃朴物联科技有限公司	781.6454	3.83%
			杭州桑缙电子商务有限公司	75.751	3.62%
			北京领客先行科技有限公司	344.32	9.80%
			杭州顺势而为电子商务有限公司	129.26	8.38%
2	姜兴	董事	祺御投资	10.00	99.90%
			杭州赛脑智能控制技术有限公司	459.183673	35.28%
			杭州势能科技有限公司	10.00	35.28%
			好约网络	50.00	40.00%
			上海祺御投资管理中心	10.00	100.00%
			上海阅毅投资合伙企业（有限合伙）	750.00	1.02%
			杭州玄日网络科技有限公司	17.7305	15.04%
			杭州沃朴物联科技有限公司	781.6454	2.34%
			杭州百航信息技术有限公司	1,500.00	1.60%
			上海财来金融信息服务股份有限公司	1,000.00	45.00%
			作焉（上海）投资管理有限公司	100.00	51.00%
			上海灏观投资管理合伙企业（有限合伙）	4,286.5	35.69%
			上海艾售电子商务有限公司	526.316	5.70%
浙江悠无限网络科技有限公司	2,000.00	16.67%			

序号	姓名	本公司职务	对外投资企业名称	注册资本 (万元)	权益比例
			杭州德易吉投资管理合伙企业（有限合伙）	220.00	15.62%
			深圳可爱医生网络技术有限公司	1,700.00	40.00%
			杭州如潮科技有限公司	58.824	5.00%
3	东明	董事	杭州绿仰科技有限公司	127.7765	0.65%
			杭州笨马网络技术有限公司	1,000	3.67%
			南京科维思生物科技股份有限公司	1,486.1596	0.30%
4	赵剑	副总经理	浙江蓝江投资管理有限公司	1,000	5.00%
			浙江康食代农业发展有限公司	2,000	1.00%

上述对外投资中，除本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十五、关联交易”披露之外，上述对外投资与本公司不存在利益冲突。除上述对外投资外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员无其他重大对外投资及相关承诺和协议。

十四、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属在发行前持有公司股份及质押或冻结的情况

（一）董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属在发行前持有公司股份情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属直接或间接持有公司股份情况如下表所示：

序号	姓名	职务/与董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的关系	直接持股比例	间接持股比例
1	谭光华	董事长、总经理	12.09%	48.93%
2	张秉豪	董事、副总经理	—	1.73%
3	姜兴	董事	—	12.49%
4	东明	董事	—	—
5	曹宇琛	董事	—	—
6	王祎	董事、副总经理、核心技术人员	—	0.78%
7	沈玉平	独立董事	—	—
8	刘志华	独立董事	—	—
9	赵伟	独立董事	—	—
10	罗雪娟	监事会主席（职工代表监事）	—	0.22%

序号	姓名	职务/与董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的关系	直接持股比例	间接持股比例
11	董旭辉	监事	——	0.26%
12	罗俊峰	监事、核心技术人员	——	0.39%
13	翁云鹤	副总经理	——	0.43%
14	高晓聪	财务总监	——	0.07%
15	刘宇	董事会秘书、副总经理	——	0.07%
16	马征	公司董事姜兴配偶	——	0.01%
17	谭智生	公司实际控制人谭光华之父	——	0.86%
18	顾飞龙	核心技术人员	——	0.04%
19	周杰	核心技术人员	——	0.07%
20	彭石	核心技术人员	——	0.09%
21	王震	核心技术人员	——	0.02%
22	顾焱	核心技术人员	——	0.03%
23	赵剑	副总经理	——	0.0045%
24	毋琼丽	副总经理赵剑之配偶	——	0.10%

注：1、谭光华直接及通过光云投资、华营投资、华彩投资、华铂投资间接持有公司 61.02%的股份；

2、张秉豪持有公司股东华营投资 19.05%的合伙份额，从而间接持有公司 1.73%的股份；

3、姜兴持有公司股东祺御投资 99.90%的合伙份额，从而间接持有公司 12.49%的股份；

4、王祎持有公司股东华营投资 8.57%的合伙份额，从而间接持有公司 0.78%的股份；

5、罗雪娟持有公司股东华营投资 2.38%的合伙份额，从而间接持有公司 0.22%的股份；

6、董旭辉持有公司股东华营投资 2.86%的合伙份额，从而间接持有公司 0.26%的股份；

7、罗俊峰持有公司股东华营投资 4.29%的合伙份额，从而间接持有公司 0.39%的股份；

8、翁云鹤持有公司股东华营投资 4.76%的合伙份额，从而间接持有公司 0.43%的股份；

9、高晓聪持有公司股东华彩投资 1.70%的合伙份额，从而间接持有公司 0.07%的股份；

10、刘宇持有公司股东华彩投资 1.70%的合伙份额，从而间接持有公司 0.07%的股份；

11、姜兴之妻马征持有公司股东祺御投资 0.10%的合伙份额，从而间接持有公司 0.01%的股份；

12、谭光华之父谭智生间接持有公司股东光云投资 2%的股权，从而间接持有公司 0.86%的股份；

13、顾飞龙持有公司股东华彩投资 0.84%的合伙份额，从而间接持有公司 0.04%的股份；

14、周杰持有公司股东华彩投资 1.70%的合伙份额，从而间接持有公司 0.07%的股份；

15、彭石持有公司股东华彩投资 2.00%的合伙份额，从而间接持有公司 0.09%的股份；

16、王震持有公司股东华彩投资 0.36%的合伙份额，从而间接持有公司 0.02%的股份；

17、顾焱持有公司股东华彩投资 0.64% 的合伙份额，从而间接持有公司 0.03% 的股份；

18、赵剑持有公司股东蓝江飞龙之合伙人浙江蓝江投资管理有限公司 5% 的股权，从而间接持有公司 0.0045% 的股份；

19、赵剑之配偶毋琼丽持有公司股东蓝江飞龙 10.5263% 的合伙企业份额，从而间接持有公司 0.10% 的股份。

除上述情况外，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属不存在直接或间接持有公司股份的情况。

（二）所持股份质押或冻结情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员直接或间接持有的公司股份不存在质押或冻结情况。

十五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的薪酬情况

（一）薪酬组成、确定依据和所履行的程序

与公司建立劳动关系的董事谭光华、张秉豪、王祎，监事罗雪娟、董旭辉、罗俊峰，高级管理人员翁云鹤、刘宇、高晓聪、赵剑，其他核心技术人员顾飞龙、周杰、彭石、王震、顾焱的薪酬由工资、奖金两部分组成。

未与公司建立劳动关系的董事姜兴、东明、曹宇琛目前未在公司领取薪酬。

独立董事沈玉平、刘志华、赵伟享有固定数额的独立董事津贴。

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员薪酬标准根据其在公司所任职务及公司当年度实际经营情况依“按劳取酬”的原则确定。

（二）薪酬占利润总额的比例

单位：元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
董监高及核心技术人员薪酬	3,777,410.05	5,684,897.04	4,421,145.31	3,151,478.94
利润总额	62,911,265.87	120,046,731.05	103,305,308.48	25,165,113.89
占比	6.00%	4.74%	4.28%	12.52%

（三）最近一年从公司及其关联方领取收入的情况

本公司现任董事、监事、高级管理人员及核心技术人员于 2018 年、2019 年 1-9 月在本公司领取薪酬/津贴情况如下：

序号	姓名	职务	2018 年度报酬总额 (税前, 元)	2019 年 1-9 月报酬总额 (税前, 元)
1	谭光华	董事长、总经理	276,000.00	207,000.00
2	张秉豪	董事、副总经理	336,000.00	224,000.00
3	姜兴	董事	0.00	0.00
4	东明	董事	0.00	0.00
5	曹宇琛	董事	0.00	0.00
6	王祎	董事、副总经理、核心技术人员	423,511.44	248,000.00
7	沈玉平	独立董事	60,000.00	45,000.00
8	刘志华	独立董事	60,000.00	45,000.00
9	赵伟	独立董事	60,000.00	45,000.00
10	罗雪娟	监事会主席	375,293.26	248,834.80
11	董旭辉	监事	418,555.56	247,500.00
12	罗俊峰	监事、核心技术人员	364,699.56	217,806.15
13	翁云鹤	副总经理	452,032.22	252,000.00
14	高晓聪	财务总监	396,774.00	262,260.00
15	刘宇	董事会秘书、副总经理	329,700.00	215,820.00
16	赵剑	副总经理	—	240,000.00
17	顾飞龙	核心技术人员	448,560.00	274,670.00
18	周杰	核心技术人员	412,399.89	231,750.00
19	彭石	核心技术人员	526,590.90	313,409.10
20	王震	核心技术人员	305,677.08	252,000.00
21	顾焱	核心技术人员	439,103.13	207,360.00

公司的总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东及其控制的其他企业领取薪酬。

(四) 上述人员所享受的其他待遇和退休金计划

在本公司任职领薪（不含领取津贴的独立董事）的上述董事、监事、高级管理人员、其他核心人员按国家有关规定享受保险保障。除此以外，上述人员未在公司享受其它待遇和退休金计划。

十六、已制定或实施的股权激励及相关安排

为进一步建立、健全公司的激励机制，使公司的核心技术人员等员工可以分享到公司经营、发展带来的利益，进一步保持公司的竞争优势，实现公司的持续发展，发行人对其董事、监事、高级管理人员和核心技术人员等员工实施了员工股权激励方案，成立了华营投资、华彩投资和华铂投资三个持股平台，以期稳定公司管理团队、核心技术人员和业务骨干，实现团队利益和公司长远利益的有机结合。

截至本招股说明书签署日，该等股权激励的具体措施如下：

（一）华营投资

1、2015年9月16日，华营投资设立

华营投资系于2015年9月16日注册成立的有限合伙企业，2015年9月8日，凌宏、张秉豪、谭光华、王祎、陈才、翁云鹤、罗俊峰、陈明、董旭辉、罗雪娟、廖艺恒签署《杭州华营投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，各合伙人认缴的合伙企业份额如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
1	谭光华	普通合伙人	85.7000	17.1400
2	凌宏	有限合伙人	147.6000	29.5200
3	张秉豪	有限合伙人	95.2500	19.0500
4	王祎	有限合伙人	42.8500	8.5700
5	陈才	有限合伙人	30.9500	6.1900
6	翁云鹤	有限合伙人	23.8000	4.7600
7	罗俊峰	有限合伙人	21.4500	4.2900
8	陈明	有限合伙人	14.3000	2.8600
9	董旭辉	有限合伙人	14.3000	2.8600
10	罗雪娟	有限合伙人	11.9000	2.3800
11	廖艺恒	有限合伙人	11.9000	2.3800
合计			500.0000	100.0000

注：凌宏系发行人实际控制人谭光华之表弟。

华营投资设立时被激励对象和份额均未最终确定，各合伙人亦未实缴出资。凌宏所持华营投资 29.52% 的合伙份额系代谭光华持有。

2、2015年10月，华营投资增资入股光云有限

2015年10月20日，华营投资出资320.5160万元，认购光云有限16.0258万元新增注册资本，增资完成后，华营投资持有光云有限10.7143%股权。本次增资时被激励对象和份额均未确定，各合伙人仍未实缴出资，华营投资增资入股光云有限的增资款系来自光云投资之借款。

3、2015年10月，确定被激励对象及激励份额

华营投资增资光云有限后，公司确定了华营投资持股平台内的被激励对象及合伙份额，华营投资全体合伙人于2015年10月30日签署了《杭州华营投资合伙企业（有限合伙）全体合伙人决定书》及《杭州华营投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，对原各合伙人出资额进行调整，调整后的各合伙人出资份额如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
1	谭光华	普通合伙人	180.97	36.20
2	凌宏	有限合伙人	147.60	29.52
3	张秉豪	有限合伙人	85.70	17.14
4	王玮	有限合伙人	21.43	4.29
5	陈才	有限合伙人	15.47	3.10
6	翁云鹤	有限合伙人	11.90	2.38
7	罗俊峰	有限合伙人	10.73	2.15
8	陈明	有限合伙人	7.15	1.43
9	董旭辉	有限合伙人	7.15	1.43
10	罗雪娟	有限合伙人	5.95	1.19
11	廖艺恒	有限合伙人	5.95	1.19
合计			500.00	100.00

4、2015年11月，实缴部分合伙企业份额

2015年11月24日，浙江敬业会计师事务所有限公司出具《验资报告》（浙敬会验字（2015）第092号），验证截至2015年11月23日止，华营投资已收到全体合伙人首次缴纳的注册资本合计叁佰贰拾贰万元，全部系货币出资。各合伙人具体实缴出资的情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	谭光华	普通合伙人	180.97	116.55	36.20
2	凌宏	有限合伙人	147.60	95.05	29.52
3	张秉豪	有限合伙人	85.70	55.19	17.14
4	王祎	有限合伙人	21.43	13.80	4.29
5	陈才	有限合伙人	15.47	9.97	3.10
6	翁云鹤	有限合伙人	11.90	7.66	2.38
7	罗俊峰	有限合伙人	10.73	6.91	2.15
8	陈明	有限合伙人	7.15	4.60	1.43
9	董旭辉	有限合伙人	7.15	4.60	1.43
10	罗雪娟	有限合伙人	5.95	3.83	1.19
11	廖艺恒	有限合伙人	5.95	3.83	1.19
合计			500.00	322.00	100.00

华营投资以各合伙人实缴到位的 322 万元出资额，归还了光云投资的借款。鉴于凌宏所持华营投资合伙份额系代谭光华持有，故凌宏对华营投资出资 147.6 万元的资金来源系谭光华，其本人实际并未出资。

5、2016 年 12 月，调整被激励对象及激励份额

公司结合 2016 年度的经营业绩及各被激励对象的工作成绩，对被激励对象及激励份额进行了调整。2016 年 12 月 12 日，华营投资全体合伙人签署了《杭州华营投资合伙企业（有限合伙）全体合伙人决定书——关于同意凌宏退伙的决定》及《杭州华营投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，本次调整后被激励对象及激励份额变更如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	转让前的出资额（万元）	转让后的出资额（万元）	出资比例（%）
1	谭光华	普通合伙人	180.97	233.33	46.67
2	张秉豪	有限合伙人	85.70	95.24	19.05
3	王祎	有限合伙人	21.43	42.86	8.57
4	陈才	有限合伙人	15.47	30.95	6.19
5	翁云鹤	有限合伙人	11.90	23.81	4.76
6	罗俊峰	有限合伙人	10.73	21.43	4.28
7	董旭辉	有限合伙人	7.15	14.29	2.86
8	陈明	有限合伙人	7.15	14.29	2.86

序号	合伙人姓名	合伙人性质	转让前的出资额 (万元)	转让后的出资额 (万元)	出资比例 (%)
9	罗雪娟	有限合伙人	5.95	11.90	2.38
10	廖艺恒	有限合伙人	5.95	11.90	2.38
11	凌宏	有限合伙人	147.60	0.00	0.00
合计			500.00	500.00	100.00

华营投资已于2016年12月27日就上述合伙人变更事宜办理了工商变更登记手续。鉴于被激励对象及激励份额经全体合伙人一致同意后已经确定，凌宏按照谭光华的要求，将其所持的华营投资29.52%的合伙份额转让给了上述合伙人，解除了其对谭光华的代持；本次合伙份额转让的价款均已由受让人向凌宏支付完毕，且凌宏已向谭光华支付了该等转让价款，本次合伙份额转让事项已经履行完毕。

6、华营投资现状

截至本招股说明书签署日，华营投资的基本情况及各激励对象在发行人及子公司的任职的具体情况详见本节“八、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（三）持有发行人5%以上股份的股东情况”之“4、华营投资”。

（二）华彩投资

1、2015年9月，华彩投资设立

华彩投资系于2015年9月14日注册成立的有限合伙企业，2015年9月7日，洪治国、洪敏敏签署的《杭州华彩投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，各合伙人认缴的合伙企业份额如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例 (%)
1	洪治国	普通合伙人	5.00	1.00
2	洪敏敏	有限合伙人	495.00	99.00
合计			500.00	100.00

注：洪敏敏系发行人实际控制人谭光华之表弟，洪治国系发行人实际控制人谭光华之舅舅。

华彩投资设立时被激励对象和份额均未确定，各合伙人亦未实缴出资。洪治国和洪敏敏所各自认缴的华彩投资合伙份额均系代谭光华持有。

2、2015年10月，华彩投资增资入股光云有限

2015年10月20日，华彩投资出资152.6260万元，认购光云有限7.6313万元新增注册资本，增资完成后，华彩投资持有光云有限5.1020%股权。鉴于本次增资时被激励对象和份额均未确定，各合伙人仍未实缴出资，本次华彩投资的增资款来自光云投资的借款。

3、2015年11月，实缴部分合伙企业份额

2015年11月24日，浙江敬业会计师事务所有限公司出具《验资报告》（浙敬会验字（2015）第091号），截至2015年11月24日止，华彩投资已收到合伙人首次缴纳的注册资本合计153.00万元，全部系货币出资。各合伙人具体实缴出资的情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	洪治国	普通合伙人	5.00	0.00	1.00
2	洪敏敏	有限合伙人	495.00	153.00	99.00
合计			500.00	153.00	100.00

洪敏敏实缴到位的153.00万元合伙企业份额后，华彩投资归还了光云投资的借款。鉴于其所持华彩投资合伙份额系代谭光华持有，故其对华彩投资出资153.00万元的资金系来源于谭光华，其本人实际并未出资。

4、2017年12月，华彩投资确定第一批被激励对象及激励份额

2017年12月，华彩投资确定第一批被激励对象及激励份额。2017年12月20日，华彩投资合伙人洪治国、洪敏敏签署了《杭州华彩投资合伙企业（有限合伙）全体合伙人决定书》，全体合伙人一致同意胡军成为华彩投资的普通合伙人，同意王云、刘宇、周杰、倪志兴、高晓聪、汪佳玉、余宏国成为华彩投资的有限合伙人，同意洪治国退伙，具体情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额（万元）	变更后的出资额（万元）	变更后的出资比例（%）	服务期限
1	洪治国	普通合伙人	5.00	0.00	0.00	-
2	洪敏敏	有限合伙人	495.00	442.45	88.49	-
3	胡军	普通合伙人	0.00	4.00	0.80	无约定
4	王云	有限合伙人	0.00	8.50	1.70	8年
5	刘宇	有限合伙人	0.00	8.50	1.70	8年
6	周杰	有限合伙人	0.00	8.50	1.70	8年

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)	服务期限
7	倪志兴	有限合伙人	0.00	8.50	1.70	8年
8	高晓聪	有限合伙人	0.00	8.50	1.70	8年
9	汪佳玉	有限合伙人	0.00	5.95	1.19	6年
10	余宏国	有限合伙人	0.00	5.10	1.02	6年
合计			500.00	500.00	100.00	

2017年12月20日，华彩投资的全体合伙人签署了反映上述合伙企业份额调整及服务期限约定的《杭州华彩投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》。

鉴于本次合伙人及合伙份额变更事宜已经实施完毕并办理了工商备案手续，本次合伙份额调整完成后，洪治国解除了其对谭光华的代持并不再持有或委托他人持有华彩投资合伙份额、洪敏敏仍代谭光华持有华彩投资442.45万元出资份额。

鉴于洪治国、洪敏敏自华彩投资设立时至洪治国退伙，仅代谭光华持有华彩投资合伙份额且均未实际出资，故洪治国以及洪敏敏本次转让合伙份额均未收取任何对价，本次合伙份额转让事项已经履行完毕。

5、2018年12月，华彩投资确定第二批被激励对象及激励份额

2018年12月，华彩投资的第二批被激励对象及激励份额确定，本次被激励对象共89人，其中50人通过华铂投资间接持有华彩投资出资份额，39人直接持有华彩投资出资份额。

2018年12月24日，华彩投资合伙人洪敏敏、胡军等9人签署了《杭州华彩投资合伙企业（有限合伙）全体合伙人决定书》，全体合伙人一致同意谭光华、华铂投资、彭石等41人成为华彩投资的有限合伙人，同意洪敏敏退伙，具体情况如下：

序号	合伙人姓名 /名称	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
1	谭光华	有限合伙人	0.00	309.50	61.91
2	华铂投资	有限合伙人	0.00	40.90	8.18
3	彭石	有限合伙人	0.00	10.00	2.00
4	王云	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
5	刘宇	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
6	周杰	有限合伙人	8.50	8.50	1.70

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
7	倪志兴	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
8	高晓聪	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
9	汪佳玉	有限合伙人	5.95	5.95	1.19
10	余宏国	有限合伙人	5.10	5.10	1.02
11	章懂历	有限合伙人	0.00	5.01	1.00
12	姚银杰	有限合伙人	0.00	4.80	0.96
13	欧洲游	有限合伙人	0.00	4.80	0.96
14	麦志斌	有限合伙人	0.00	4.20	0.84
15	杨森	有限合伙人	0.00	4.20	0.84
16	顾飞龙	有限合伙人	0.00	4.20	0.84
17	李东东	有限合伙人	0.00	4.20	0.84
18	胡军	普通合伙人	0.00	4.00	0.80
19	章舟杰	有限合伙人	0.00	3.60	0.72
20	梅伟峰	有限合伙人	0.00	3.60	0.72
21	刘明剑	有限合伙人	0.00	3.50	0.70
22	章浩	有限合伙人	0.00	3.47	0.69
23	顾焱	有限合伙人	0.00	3.20	0.64
24	何锦强	有限合伙人	0.00	3.00	0.60
25	谢小平	有限合伙人	0.00	3.00	0.60
26	甘森林	有限合伙人	0.00	2.40	0.48
27	付振	有限合伙人	0.00	1.80	0.36
28	吴靖	有限合伙人	0.00	1.80	0.36
29	钟亮	有限合伙人	0.00	1.80	0.36
30	吴小龙	有限合伙人	0.00	1.80	0.36
31	王震	有限合伙人	0.00	1.80	0.36
32	赵静	有限合伙人	0.00	1.60	0.32
33	黄龙	有限合伙人	0.00	1.60	0.32
34	杜翔	有限合伙人	0.00	1.50	0.30
35	黄杰	有限合伙人	0.00	1.20	0.24
36	张延辉	有限合伙人	0.00	1.20	0.24
37	程顺超	有限合伙人	0.00	1.20	0.24
38	代富海	有限合伙人	0.00	1.05	0.21

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
39	廖双文	有限合伙人	0.00	0.90	0.18
40	陈芳	有限合伙人	0.00	0.90	0.18
41	丁秀斌	有限合伙人	0.00	0.88	0.18
42	俞国永	有限合伙人	0.00	0.60	0.12
43	张文锋	有限合伙人	0.00	0.60	0.12
44	施雯	有限合伙人	0.00	0.60	0.12
45	徐文煜	有限合伙人	0.00	0.60	0.12
46	王亚琼	有限合伙人	0.00	0.36	0.07
47	陈先明	有限合伙人	0.00	0.36	0.07
48	姜玲芳	有限合伙人	0.00	0.36	0.07
49	许梦丹	有限合伙人	0.00	0.36	0.07
50	洪敏敏	有限合伙人	442.45	0.00	0.00
合计				500.00	100.00

2018年，华彩投资对2017年激励的刘宇等7名员工的服务期限进行了修订，服务期限均缩短了1年；新增的激励员工共39名自然人，其中彭石的服务期限为6年，章懂历、姚银杰等20人的服务期限为2年，其余18名员工的服务期限为1年。

2018年12月24日，华彩投资的全体合伙人签署了反映上述合伙企业份额及服务期限调整的《杭州华彩投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》。华彩投资已于2018年12月26日就上述合伙人变更事宜办理了工商变更登记手续。

本次合伙份额调整事项已经实施完毕并办理了工商备案手续，本次合伙份额调整完成后，洪敏敏解除了其对谭光华的代持并不再持有或委托他人持有华彩投资合伙份额。洪敏敏自华彩投资设立时至洪敏敏退伙，仅代谭光华持有华彩投资合伙份额且均未实际出资，故洪敏敏本次转让合伙份额未收取任何对价，本次合伙份额转让事项已经履行完毕。

6、2019年5月，华彩投资调整被激励对象

由于通过华彩投资持股的公司员工姚银杰、吴靖离职，通过华铂投资持股的公司员工王易泓离职，因此，姚银杰、吴靖、华铂投资将其持有华彩投资的合伙份额转让给谭光华。2019年5月7日，华彩投资全体合伙人签署了《杭州华彩投资合伙企业（有限

合伙) 全体合伙人决定书》，全体合伙人一致同意姚银杰、吴靖退伙，华铂投资的出资份额由 40.90 万元减少至 40.42 万元，谭光华的出资份额由 309.5 万元增加至 316.58 万元，具体情况如下：

序号	合伙人姓名/ 名称	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
1	谭光华	有限合伙人	309.50	316.58	63.32
2	华铂投资	有限合伙人	40.90	40.42	8.08
3	彭石	有限合伙人	10.00	10.00	2.00
4	王云	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
5	刘宇	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
6	周杰	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
7	倪志兴	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
8	高晓聪	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
9	汪佳玉	有限合伙人	5.95	5.95	1.19
10	余宏国	有限合伙人	5.10	5.10	1.02
11	章懂历	有限合伙人	5.01	5.01	1.00
12	欧洲游	有限合伙人	4.80	4.80	0.96
13	麦志斌	有限合伙人	4.20	4.20	0.84
14	杨森	有限合伙人	4.20	4.20	0.84
15	顾飞龙	有限合伙人	4.20	4.20	0.84
16	李东东	有限合伙人	4.20	4.20	0.84
17	胡军	普通合伙人	4.00	4.00	0.80
18	章舟杰	有限合伙人	3.60	3.60	0.72
19	梅伟峰	有限合伙人	3.60	3.60	0.72
20	刘明剑	有限合伙人	3.50	3.50	0.70
21	章浩	有限合伙人	3.47	3.47	0.69
22	顾焱	有限合伙人	3.20	3.20	0.64
23	何锦强	有限合伙人	3.00	3.00	0.60
24	谢小平	有限合伙人	3.00	3.00	0.60
25	甘森林	有限合伙人	2.40	2.40	0.48
26	付振	有限合伙人	1.80	1.80	0.36
27	钟亮	有限合伙人	1.80	1.80	0.36
28	吴小龙	有限合伙人	1.80	1.80	0.36
29	王震	有限合伙人	1.80	1.80	0.36

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
30	赵静	有限合伙人	1.60	1.60	0.32
31	黄龙	有限合伙人	1.60	1.60	0.32
32	杜翔	有限合伙人	1.50	1.50	0.30
33	黄杰	有限合伙人	1.20	1.20	0.24
34	张延辉	有限合伙人	1.20	1.20	0.24
35	程顺超	有限合伙人	1.20	1.20	0.24
36	代富海	有限合伙人	1.05	1.05	0.21
37	廖双文	有限合伙人	0.90	0.90	0.18
38	陈芳	有限合伙人	0.90	0.90	0.18
39	丁秀斌	有限合伙人	0.88	0.88	0.18
40	俞国永	有限合伙人	0.60	0.60	0.12
41	张文锋	有限合伙人	0.60	0.60	0.12
42	施雯	有限合伙人	0.60	0.60	0.12
43	徐文煜	有限合伙人	0.60	0.60	0.12
44	王亚琼	有限合伙人	0.36	0.36	0.07
45	陈先明	有限合伙人	0.36	0.36	0.07
46	姜玲芳	有限合伙人	0.36	0.36	0.07
47	许梦丹	有限合伙人	0.36	0.36	0.07
48	姚银杰	有限合伙人	4.80	0.00	0.00
49	吴靖	有限合伙人	1.80	0.00	0.00
合计				500.00	100.00

2019年5月7日，华彩投资的全体合伙人签署了反映上述激励对象合伙企业份额调整的《杭州华彩投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》。华彩投资已于2019年5月8日就上述被激励对象合伙企业份额调整事宜办理了工商变更登记手续。

7、2020年1月，华彩投资调整被激励对象

由于通过华彩投资持股的公司员工麦志斌于2019年11月离职，2020年1月14日，华彩投资全体合伙人签署了《杭州华彩投资合伙企业（有限合伙）全体合伙人决定书》，全体合伙人一致同意麦志斌退伙，麦志斌将其持有的华彩投资合伙份额转让给谭光华，谭光华的出资份额由316.58万元增加至320.78万元，具体情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
1	谭光华	有限合伙人	316.58	320.78	64.16
2	华铂投资	有限合伙人	40.42	40.42	8.08
3	彭石	有限合伙人	10.00	10.00	2.00
4	王云	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
5	刘宇	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
6	周杰	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
7	倪志兴	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
8	高晓聪	有限合伙人	8.50	8.50	1.70
9	汪佳玉	有限合伙人	5.95	5.95	1.19
10	余宏国	有限合伙人	5.10	5.10	1.02
11	章懂历	有限合伙人	5.01	5.01	1.00
12	欧洲游	有限合伙人	4.80	4.80	0.96
13	杨森	有限合伙人	4.20	4.20	0.84
14	顾飞龙	有限合伙人	4.20	4.20	0.84
15	李东东	有限合伙人	4.20	4.20	0.84
16	胡军	普通合伙人	4.00	4.00	0.80
17	章舟杰	有限合伙人	3.60	3.60	0.72
18	梅伟峰	有限合伙人	3.60	3.60	0.72
19	刘明剑	有限合伙人	3.50	3.50	0.70
20	章浩	有限合伙人	3.47	3.47	0.69
21	顾焱	有限合伙人	3.20	3.20	0.64
22	何锦强	有限合伙人	3.00	3.00	0.60
23	谢小平	有限合伙人	3.00	3.00	0.60
24	甘森林	有限合伙人	2.40	2.40	0.48
25	付振	有限合伙人	1.80	1.80	0.36
26	钟亮	有限合伙人	1.80	1.80	0.36
27	吴小龙	有限合伙人	1.80	1.80	0.36
28	王震	有限合伙人	1.80	1.80	0.36
29	赵静	有限合伙人	1.60	1.60	0.32
30	黄龙	有限合伙人	1.60	1.60	0.32
31	杜翔	有限合伙人	1.50	1.50	0.30
32	黄杰	有限合伙人	1.20	1.20	0.24

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
33	张延辉	有限合伙人	1.20	1.20	0.24
34	程顺超	有限合伙人	1.20	1.20	0.24
35	代富海	有限合伙人	1.05	1.05	0.21
36	廖双文	有限合伙人	0.90	0.90	0.18
37	陈芳	有限合伙人	0.90	0.90	0.18
38	丁秀斌	有限合伙人	0.88	0.88	0.18
39	俞国永	有限合伙人	0.60	0.60	0.12
40	张文锋	有限合伙人	0.60	0.60	0.12
41	施雯	有限合伙人	0.60	0.60	0.12
42	徐文煜	有限合伙人	0.60	0.60	0.12
43	王亚琼	有限合伙人	0.36	0.36	0.07
44	陈先明	有限合伙人	0.36	0.36	0.07
45	姜玲芳	有限合伙人	0.36	0.36	0.07
46	许梦丹	有限合伙人	0.36	0.36	0.07
47	麦志斌	有限合伙人	4.20	0.00	0.00
合计			500.00	500	100.00

2020年1月14日，华彩投资的全体合伙人签署了反映上述激励对象合伙企业份额调整的《杭州华彩投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》。华彩投资已于2020年1月14日就上述被激励对象合伙企业份额调整事宜办理了工商变更登记手续。

8、华彩投资现状

截至本招股说明书签署日，华彩投资的基本情况如下：

企业名称	杭州华彩投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91330108352474867C
成立日期	2015年9月14日
认缴出资额	500万元
实缴出资额	153万元
经营范围	实业投资；服务：投资管理，投资咨询（除证券、期货）（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）
注册地址及主要生产 经营地	浙江省杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦主楼19层1918室
执行事务合伙人	胡军

截至本招股说明书签署日，华彩投资的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	出资额 (万元)	出资比例 (%)	间接持有发行人的 股份比例 (%)
1	谭光华	有限合伙人	320.78	64.16	2.7715
2	华铂投资	有限合伙人	40.42	8.08	0.3493
3	彭石	有限合伙人	10.00	2.00	0.0864
4	王云	有限合伙人	8.50	1.70	0.0734
5	刘宇	有限合伙人	8.50	1.70	0.0734
6	周杰	有限合伙人	8.50	1.70	0.0734
7	倪志兴	有限合伙人	8.50	1.70	0.0734
8	高晓聪	有限合伙人	8.50	1.70	0.0734
9	汪佳玉	有限合伙人	5.95	1.19	0.0514
10	余宏国	有限合伙人	5.10	1.02	0.0441
11	章懂历	有限合伙人	5.01	1.00	0.0432
12	欧洲游	有限合伙人	4.80	0.96	0.0415
13	杨森	有限合伙人	4.20	0.84	0.0363
14	顾飞龙	有限合伙人	4.20	0.84	0.0363
15	李东东	有限合伙人	4.20	0.84	0.0363
16	胡军	普通合伙人	4.00	0.80	0.0346
17	章舟杰	有限合伙人	3.60	0.72	0.0311
18	梅伟峰	有限合伙人	3.60	0.72	0.0311
19	刘明剑	有限合伙人	3.50	0.70	0.0302
20	章浩	有限合伙人	3.47	0.69	0.0298
21	顾焱	有限合伙人	3.20	0.64	0.0276
22	何锦强	有限合伙人	3.00	0.60	0.0259
23	谢小平	有限合伙人	3.00	0.60	0.0259
24	甘森林	有限合伙人	2.40	0.48	0.0207
25	付振	有限合伙人	1.80	0.36	0.0156
26	钟亮	有限合伙人	1.80	0.36	0.0156
27	吴小龙	有限合伙人	1.80	0.36	0.0156
28	王震	有限合伙人	1.80	0.36	0.0156
29	赵静	有限合伙人	1.60	0.32	0.0138
30	黄龙	有限合伙人	1.60	0.32	0.0138
31	杜翔	有限合伙人	1.50	0.3	0.0130

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	出资额 (万元)	出资比例 (%)	间接持有发行人的 股份比例 (%)
32	黄杰	有限合伙人	1.20	0.24	0.0104
33	张延辉	有限合伙人	1.20	0.24	0.0104
34	程顺超	有限合伙人	1.20	0.24	0.0104
35	代富海	有限合伙人	1.05	0.21	0.0091
36	廖双文	有限合伙人	0.90	0.18	0.0078
37	陈芳	有限合伙人	0.90	0.18	0.0078
38	丁秀斌	有限合伙人	0.88	0.18	0.0078
39	俞国永	有限合伙人	0.60	0.12	0.0052
40	张文锋	有限合伙人	0.60	0.12	0.0052
41	施雯	有限合伙人	0.60	0.12	0.0052
42	徐文煜	有限合伙人	0.60	0.12	0.0052
43	王亚琼	有限合伙人	0.36	0.07	0.0030
44	陈先明	有限合伙人	0.36	0.07	0.0030
45	姜玲芳	有限合伙人	0.36	0.07	0.0030
46	许梦丹	有限合伙人	0.36	0.07	0.0030
合计			500.00	100.00	4.3200

(三) 华铂投资

1、2016年11月，华铂投资设立

华铂投资系于2016年11月23日注册成立的有限合伙企业，2016年11月21日，洪治国、洪敏敏签署《杭州华铂投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，各合伙人认缴的合伙企业份额如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例（%）
1	洪治国	普通合伙人	5.00	1.00
2	洪敏敏	有限合伙人	495.00	99.00
合计			500.00	100.00

注：洪敏敏系发行人实际控制人谭光华之表弟，洪治国系发行人实际控制人谭光华之舅舅。

华铂投资设立时被激励对象和份额均未确定，各合伙人亦未实缴出资。洪治国和洪敏敏所各自认缴的华铂投资合伙份额系代谭光华持有。

2、2018年12月，华铂投资调整被激励对象及激励份额

2018年12月18日，华铂投资合伙人洪治国、洪敏敏签署了《杭州华铂投资合伙企业（有限合伙）全体合伙人决定书》，全体合伙人一致同意陈才成为华铂投资的普通合伙人，陈才出资额5万元，洪治国原出资额5万元减少至0万元，同意洪治国退伙，具体情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
1	洪治国	普通合伙人	5.00	0.00	0.00
2	洪敏敏	有限合伙人	495.00	495.00	99.00
3	陈才	普通合伙人	0.00	5.00	1.00
合计			500.00	500.00	100.00

2018年12月18日，华铂投资的全体合伙人签署了反映上述合伙企业份额调整的《杭州华铂投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》。

陈才已经被确定为华铂投资的被激励对象，但其激励份额及其他被激励对象和份额均未确定，故洪治国根据谭光华的要求将其所持的华铂投资1%的合伙份额转让给了陈才，解除了洪治国对谭光华的代持；鉴于洪治国自华铂投资设立至其退伙时，仅代谭光华持有华铂投资合伙份额且并未实际出资，故洪治国退伙未收取任何对价，本次合伙份额转让事项已经履行完毕。

3、2018年12月，华铂投资的第二批被激励对象及激励份额的确定

2018年12月24日，华铂投资合伙人洪敏敏、陈才签署了《杭州华铂投资合伙企业（有限合伙）全体合伙人决定书》，全体合伙人一致同意王成远、吴为等49人成为华铂投资的有限合伙人，同意洪敏敏退伙，具体情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
1	王成远	有限合伙人	0.00	36.67	7.33
2	吴为	有限合伙人	0.00	30.56	6.11
3	邹雨婷	有限合伙人	0.00	22.00	4.40
4	沈文化	有限合伙人	0.00	22.00	4.40
5	马瑞莲	有限合伙人	0.00	21.78	4.36
6	杨江印	有限合伙人	0.00	19.56	3.91
7	陈锡锋	有限合伙人	0.00	15.89	3.18
8	徐康	有限合伙人	0.00	14.67	2.93

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
9	胡征南	有限合伙人	0.00	14.67	2.93
10	杨晨	有限合伙人	0.00	14.67	2.93
11	杨智文	有限合伙人	0.00	14.67	2.93
12	吴忠美	有限合伙人	0.00	11.00	2.20
13	柳江敏	有限合伙人	0.00	11.00	2.20
14	杨金塔	有限合伙人	0.00	11.00	2.20
15	王洋	有限合伙人	0.00	11.00	2.20
16	陈才	普通合伙人	5.00	7.42	1.47
17	瞿骏涛	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
18	郭振斌	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
19	袁梦苏	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
20	王亚双	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
21	陈萍	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
22	陈伟明	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
23	冯平	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
24	杜丹晖	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
25	汪丽丽	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
26	陈可慰	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
27	程芳	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
28	顾天桥	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
29	李彦颖	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
30	陈韵子	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
31	黎井雄	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
32	邵园萍	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
33	范学恩	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
34	项巧	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
35	杨威	有限合伙人	0.00	7.33	1.47
36	金睿	有限合伙人	0.00	5.87	1.17
37	方莹	有限合伙人	0.00	5.87	1.17
38	沈海英	有限合伙人	0.00	5.87	1.17
39	李先锋	有限合伙人	0.00	5.87	1.17
40	阮俊阳	有限合伙人	0.00	5.87	1.17

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
41	谢永兵	有限合伙人	0.00	5.87	1.17
42	王易泓	有限合伙人	0.00	5.87	1.17
43	郑伊君	有限合伙人	0.00	5.87	1.17
44	管辉俊	有限合伙人	0.00	5.87	1.17
45	曹祥宇	有限合伙人	0.00	5.87	1.17
46	周凯	有限合伙人	0.00	5.87	1.17
47	吴琪轩	有限合伙人	0.00	4.40	0.88
48	殷杰	有限合伙人	0.00	4.40	0.88
49	颜胜	有限合伙人	0.00	4.40	0.88
50	文雪妮	有限合伙人	0.00	4.40	0.88
51	洪敏敏	有限合伙人	495.00	0.00	0.00
合计				500.00	100.00

2018年，通过华铂投资激励的员工共50名自然人，其中陈才无服务期限要求，王成远、吴为等5名员工的服务期限为2年，杨江印、陈锡锋等44名员工的服务期限为1年。

2018年12月24日，华铂投资的全体合伙人签署了反映上述合伙企业份额调整及服务期限约定的《杭州华铂投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》。华铂投资已于2018年12月25日就上述合伙人变更事宜办理了工商变更登记手续。

鉴于华铂投资的被激励对象及激励份额已经确定，故洪敏敏根据谭光华的要求将其所持的华铂投资99%的合伙份额转让给了陈才等50人，解除了洪敏敏对谭光华的代持；鉴于洪敏敏自华铂投资设立至其退伙时，仅代谭光华持有华铂投资合伙份额且并未实际出资，故洪敏敏退伙未收取任何对价，本次合伙份额转让事项已经履行完毕。

4、2019年5月，华铂投资调整被激励对象

由于通过华铂投资持股的公司员工王易泓离职，2019年5月7日，华铂投资全体合伙人签署了《杭州华铂投资合伙企业（有限合伙）全体合伙人决定书》，全体合伙人一致同意王易泓退伙，其持有华铂投资的合伙份额由其余华铂投资合伙人同比例享有，具体情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
1	王成远	有限合伙人	36.67	37.11	7.4220
2	吴为	有限合伙人	30.56	30.92	6.1840
3	邹雨婷	有限合伙人	22.00	22.27	4.4540
4	沈文化	有限合伙人	22.00	22.27	4.4540
5	马瑞莲	有限合伙人	21.78	22.04	4.4080
6	杨江印	有限合伙人	19.56	19.79	3.9580
7	陈锡锋	有限合伙人	15.89	16.08	3.2160
8	徐康	有限合伙人	14.67	14.84	2.9680
9	胡征南	有限合伙人	14.67	14.84	2.9680
10	杨晨	有限合伙人	14.67	14.84	2.9680
11	杨智文	有限合伙人	14.67	14.84	2.9680
12	吴忠美	有限合伙人	11.00	11.13	2.2260
13	柳江敏	有限合伙人	11.00	11.13	2.2260
14	杨金塔	有限合伙人	11.00	11.13	2.2260
15	王洋	有限合伙人	11.00	11.13	2.2260
16	陈才	普通合伙人	7.42	7.46	1.4920
17	瞿骏涛	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
18	郭振斌	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
19	袁梦苏	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
20	王亚双	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
21	陈萍	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
22	陈伟明	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
23	冯平	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
24	杜丹晖	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
25	汪丽丽	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
26	陈可慰	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
27	程芳	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
28	顾天桥	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
29	李彦颖	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
30	陈韵子	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
31	黎井雄	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
32	邵园萍	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
33	范学恩	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
34	项巧	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
35	杨威	有限合伙人	7.33	7.42	1.4840
36	金睿	有限合伙人	5.87	5.94	1.1880
37	方莹	有限合伙人	5.87	5.94	1.1880
38	沈海英	有限合伙人	5.87	5.94	1.1880
39	李先锋	有限合伙人	5.87	5.94	1.1880
40	阮俊阳	有限合伙人	5.87	5.94	1.1880
41	谢永兵	有限合伙人	5.87	5.94	1.1880
42	郑伊君	有限合伙人	5.87	5.94	1.1880
43	管辉俊	有限合伙人	5.87	5.94	1.1880
44	曹祥宇	有限合伙人	5.87	5.94	1.1880
45	周凯	有限合伙人	5.87	5.94	1.1880
46	吴琪轩	有限合伙人	4.40	4.45	0.8900
47	殷杰	有限合伙人	4.40	4.45	0.8900
48	颜胜	有限合伙人	4.40	4.45	0.8900
49	文雪妮	有限合伙人	4.40	4.45	0.8900
50	王易泓	有限合伙人	5.87	0.00	0.0000
合计			500.00	500.00	100.0000

2019年5月7日，华铂投资的全体合伙人签署了反映上述合伙企业份额调整的《杭州华铂投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》。

5、2019年8月，华铂投资调整被激励对象

由于通过华铂投资持股的公司员工周凯、马瑞莲分别于2019年5月和6月离职，2019年7月31日，华铂投资全体合伙人签署了《杭州华铂投资合伙企业（有限合伙）全体合伙人决定书》，全体合伙人一致同意马瑞莲、周凯退伙，同意谭光华入伙，马瑞莲、周凯将其持有华铂投资的合伙份额转让给谭光华，具体情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
1	王成远	有限合伙人	37.11	37.11	7.4220
2	吴为	有限合伙人	30.92	30.92	6.1840
3	谭光华	有限合伙人	0.00	27.98	5.5960

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
4	邹雨婷	有限合伙人	22.27	22.27	4.4540
5	沈文化	有限合伙人	22.27	22.27	4.4540
6	杨江印	有限合伙人	19.79	19.79	3.9580
7	陈锡锋	有限合伙人	16.08	16.08	3.2160
8	徐康	有限合伙人	14.84	14.84	2.9680
9	胡征南	有限合伙人	14.84	14.84	2.9680
10	杨晨	有限合伙人	14.84	14.84	2.9680
11	杨智文	有限合伙人	14.84	14.84	2.9680
12	吴忠美	有限合伙人	11.13	11.13	2.2260
13	柳江敏	有限合伙人	11.13	11.13	2.2260
14	杨金塔	有限合伙人	11.13	11.13	2.2260
15	王洋	有限合伙人	11.13	11.13	2.2260
16	陈才	普通合伙人	7.46	7.46	1.4920
17	瞿骏涛	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
18	郭振斌	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
19	袁梦苏	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
20	王亚双	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
21	陈萍	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
22	陈伟明	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
23	冯平	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
24	杜丹晖	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
25	汪丽丽	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
26	陈可慰	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
27	程芳	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
28	顾天桥	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
29	李彦颖	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
30	陈韵子	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
31	黎井雄	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
32	邵园萍	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
33	范学恩	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
34	项巧	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
35	杨威	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
36	金睿	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
37	方莹	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
38	沈海英	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
39	李先锋	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
40	阮俊阳	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
41	谢永兵	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
42	郑伊君	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
43	管辉俊	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
44	曹祥宇	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
45	吴琪轩	有限合伙人	4.45	4.45	0.8900
46	殷杰	有限合伙人	4.45	4.45	0.8900
47	颜胜	有限合伙人	4.45	4.45	0.8900
48	文雪妮	有限合伙人	4.45	4.45	0.8900
49	马瑞莲	有限合伙人	22.04	0.00	0.0000
50	周凯	有限合伙人	5.94	0.00	0.0000
合计			500.00	500.00	100.0000

6、2020年1月，华铂投资调整被激励对象

由于通过华铂投资持股的公司员工郑伊君于2019年11月离职,2020年1月14日,华铂投资全体合伙人签署了《杭州华铂投资合伙企业(有限合伙)全体合伙人决定书》,全体合伙人一致同意郑伊君退伙,并将其所持华铂投资的合伙企业份额转让给谭光华,谭光华的出资由27.98万元变更为33.92万元,具体情况如下:

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
1	王成远	有限合伙人	37.11	37.11	7.4220
2	吴为	有限合伙人	30.92	30.92	6.1840
3	谭光华	有限合伙人	27.98	33.92	6.7840
4	邹雨婷	有限合伙人	22.27	22.27	4.4540
5	沈文化	有限合伙人	22.27	22.27	4.4540
6	杨江印	有限合伙人	19.79	19.79	3.9580
7	陈锡锋	有限合伙人	16.08	16.08	3.2160
8	徐康	有限合伙人	14.84	14.84	2.9680

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
9	胡征南	有限合伙人	14.84	14.84	2.9680
10	杨晨	有限合伙人	14.84	14.84	2.9680
11	杨智文	有限合伙人	14.84	14.84	2.9680
12	吴忠美	有限合伙人	11.13	11.13	2.2260
13	柳江敏	有限合伙人	11.13	11.13	2.2260
14	杨金塔	有限合伙人	11.13	11.13	2.2260
15	王洋	有限合伙人	11.13	11.13	2.2260
16	陈才	普通合伙人	7.46	7.46	1.4920
17	瞿骏涛	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
18	郭振斌	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
19	袁梦苏	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
20	王亚双	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
21	陈萍	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
22	陈伟明	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
23	冯平	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
24	杜丹晖	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
25	汪丽丽	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
26	陈可慰	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
27	程芳	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
28	顾天桥	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
29	李彦颖	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
30	陈韵子	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
31	黎井雄	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
32	邵园萍	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
33	范学恩	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
34	项巧	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
35	杨威	有限合伙人	7.42	7.42	1.4840
36	金睿	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
37	方莹	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
38	沈海英	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
39	李先锋	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
40	阮俊阳	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880

序号	合伙人姓名	合伙人性质	变更前的出资额 (万元)	变更后的出资额 (万元)	变更后的出资比例 (%)
41	谢永兵	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
42	管辉俊	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
43	曹祥宇	有限合伙人	5.94	5.94	1.1880
44	吴琪轩	有限合伙人	4.45	4.45	0.8900
45	殷杰	有限合伙人	4.45	4.45	0.8900
46	颜胜	有限合伙人	4.45	4.45	0.8900
47	文雪妮	有限合伙人	4.45	4.45	0.8900
48	郑伊君	有限合伙人	5.94	0.00	0.0000
合计			500.00	500.00	100.00

2020年1月14日,华铂投资的全体合伙人签署了反映上述合伙企业份额调整的《杭州华铂投资合伙企业(有限合伙)合伙协议》。华铂投资已于2020年1月14日就上述合伙人变更事宜办理了工商变更登记手续。

7、华铂投资现状

截至本招股说明书签署日,华铂投资的基本情况如下:

企业名称	杭州华铂投资合伙企业(有限合伙)
成立日期	2016年11月23日
认缴出资额	500万元
实缴出资额	0元
注册地址及主要生产 经营地	浙江省杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦主楼19层1919室
经营范围	实业投资;服务:投资管理、投资咨询(除证券、期货)(未经金融等监管部门批准,不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务)(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)
主营业务	华铂投资系公司的员工持股平台,未实际开展经营业务

截至本招股说明书签署日,华铂投资的合伙人及其出资情况如下:

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资额(万元)	出资比例(%)	间接持有发行人的股份 比例(%)
1	王成远	有限合伙人	37.11	7.4220	0.0259
2	吴为	有限合伙人	30.92	6.1840	0.0216
3	谭光华	有限合伙人	33.92	6.7840	0.0237
4	邹雨婷	有限合伙人	22.27	4.4540	0.0156
5	沈文化	有限合伙人	22.27	4.4540	0.0156

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资额(万元)	出资比例(%)	间接持有发行人的股份比例(%)
6	杨江印	有限合伙人	19.79	3.9580	0.0138
7	陈锡锋	有限合伙人	16.08	3.2160	0.0112
8	徐康	有限合伙人	14.84	2.9680	0.0104
9	胡征南	有限合伙人	14.84	2.9680	0.0104
10	杨晨	有限合伙人	14.84	2.9680	0.0104
11	杨智文	有限合伙人	14.84	2.9680	0.0104
12	吴忠美	有限合伙人	11.13	2.2260	0.0078
13	柳江敏	有限合伙人	11.13	2.2260	0.0078
14	杨金塔	有限合伙人	11.13	2.2260	0.0078
15	王洋	有限合伙人	11.13	2.2260	0.0078
16	陈才	普通合伙人	7.46	1.4920	0.0052
17	瞿骏涛	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
18	郭振斌	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
19	袁梦苏	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
20	王亚双	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
21	陈萍	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
22	陈伟明	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
23	冯平	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
24	杜丹晖	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
25	汪丽丽	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
26	陈可慰	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
27	程芳	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
28	顾天桥	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
29	李彦颖	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
30	陈韵子	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
31	黎井雄	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
32	邵园萍	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
33	范学恩	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
34	项巧	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
35	杨威	有限合伙人	7.42	1.4840	0.0052
36	金睿	有限合伙人	5.94	1.1880	0.0041
37	方莹	有限合伙人	5.94	1.1880	0.0041

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资额(万元)	出资比例(%)	间接持有发行人的股份比例(%)
38	沈海英	有限合伙人	5.94	1.1880	0.0041
39	李先锋	有限合伙人	5.94	1.1880	0.0041
40	阮俊阳	有限合伙人	5.94	1.1880	0.0041
41	谢永兵	有限合伙人	5.94	1.1880	0.0041
42	管辉俊	有限合伙人	5.94	1.1880	0.0041
43	曹祥宇	有限合伙人	5.94	1.1880	0.0041
44	吴琪轩	有限合伙人	4.45	0.8900	0.0031
45	殷杰	有限合伙人	4.45	0.8900	0.0031
46	颜胜	有限合伙人	4.45	0.8900	0.0031
47	文雪妮	有限合伙人	4.45	0.8900	0.0259
合计			500.00	100.00	0.3493

(四) 股权激励计划的运行及锁定期的安排

截至本招股说明书签署日,发行人的股权激励计划已经实施完毕,发行人员工持股平台华营投资、华彩投资和华铂投资不适用“闭环原则”,无需至中国基金业协会办理私募股权基金备案,各持股平台的合伙人均需穿透并合并计入发行人本次公开发行前的股东人数。公司不存在向不特定对象发行股票或向特定对象发行股票后公司股东超过200人的情形。

十七、员工及其社会保障情况

(一) 员工人数及变化情况

报告期内各期末,发行人及其子公司在职员工人数及变化情况如下:

项目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
员工人数(人)	881	794	617	544

(二) 员工专业结构

截至2019年9月30日,发行人及其子公司的员工专业结构如下:

员工专业结构	人数(人)	占员工总数的比例
管理人员	98	11.12%
技术人员	35	3.97%

员工专业结构	人数（人）	占员工总数的比例
研发人员	283	32.12%
车手和品牌运营专员	60	6.81%
销售人员	405	45.97%
合计	881	100.00%

（三）员工受教育程度

截至 2019 年 9 月 30 日，发行人及其子公司员工受教育程度情况如下：

学历构成	人数（人）	占员工总人数的比例
硕士及以上	31	3.52%
本科	446	50.62%
大专及高职	330	37.46%
高中及以下	74	8.40%
合计	881	100.00%

（四）员工年龄分布

截至 2019 年 9 月 30 日，发行人及其子公司员工年龄分布情况如下：

年龄区间	人数（人）	占员工总数的比例
30 岁及以下	751	85.24%
31-40 岁	123	13.96%
41-50 岁	7	0.79%
51 岁及以上	0	0.00%
合计	881	100.00%

（五）发行人执行社会保险和住房公积金制度的情况

公司实行劳动合同制，按照《中华人民共和国劳动合同法》等相关法律法规的规定，与员工签订了正式劳动合同。对于在岗员工，公司按照国家及所在地有关法律法规及相关政策的规定，为员工缴纳养老保险、基本医疗保险、工伤保险、失业保险、生育保险及住房公积金等。

1、发行人及其子公司为员工缴纳社会保险及住房公积金的比例

截至 2019 年 9 月 30 日，发行人及其子公司与员工缴纳社会保险和住房公积金的比例具体如下：

项目	养老保险		医疗保险		失业保险		生育保险	工伤保险	住房公积金
	单位缴费比例	个人缴费比例	单位缴费比例	个人缴费比例	单位缴费比例	个人缴费比例	缴费比例	缴费比例	缴费比例
光云科技	14%	8%	10.5%	2%	0.5%	0.5%	1.2%	0.2%	12%
快云科技	14%	8%	10.5%	2%	0.5%	0.5%	1.2%	0.25%	12%
淘云科技	14%	8%	10.5%	2%	0.5%	0.5%	1.2%	0.2%	12%
麦家科技	14%	8%	10.5%	2%	0.5%	0.5%	1.2%	0.2%	12%
杭州旺店	14%	8%	10.5%	2%	0.5%	0.5%	1.2%	0.2%	12%
其乐融融	14%	8%	10.5%	2%	0.5%	0.5%	1.2%	0.2%	12%
深圳名玖	13%	8%	0.6%	0.2%	0.7%	0.3%	0.45%	0.14%	12%
麦杰信息	14%	8%	10.5%	2%	0.5%	0.5%	1.2%	0.2%	12%
衡阳光云	16%	8%	8%	2%	0.7%	0.3%	0.7%	1.12%	6%

2、发行人及其子公司为员工缴纳社会保险、住房公积金的人数情况

截至 2019 年 9 月 30 日，发行人及其子公司员工缴纳社会保险和住房公积金的情况如下：

项目	应缴人数	实缴人数	应缴人数与实缴人数不一致的原因	
社会保险	养老保险	881	895	缴纳养老保险的员工中，1 人已于 2019 年 8 月离职，33 人已于 2019 年 9 月离职；未缴纳养老保险的员工中：(1) 18 人系当月新入职的员工；(2) 1 人当月仍由原单位缴纳，公司于次月为其缴纳；(3) 1 人因养老保险转移手续未完成而暂未缴纳。
	医疗保险	881	895	缴纳医疗保险的员工中，1 人已于 2019 年 8 月离职，33 人已于 2019 年 9 月离职；未缴纳医疗保险的员工中：(1) 18 人系当月新入职的员工；(2) 1 人当月仍由原单位缴纳，公司于次月为其缴纳；(3) 1 人因医疗保险转移手续未完成而暂未缴纳。
	工伤保险	881	899	缴纳工伤保险的员工中，2 人已于 2019 年 8 月离职，35 人已于 2019 年 9 月离职；未缴纳工伤保险的员工中：(1) 18 人系当月新入职的员工；(2) 1 人当月仍由原单位缴纳，公司于次月为其缴纳。
	失业保险	881	896	缴纳失业保险的员工中，1 人已于 2019 年 8 月离职，33 人已于 2019 年 9 月离职；未缴纳失业保险的员工中：(1) 18 人系当月新入职的员工；(2) 1 人当月仍由原单位缴纳，公司于次月为其缴纳。
	生育保险	881	895	缴纳生育保险的员工中，1 人已于 2019 年 8 月离职，33 人已于 2019 年 9 月离职；未缴纳生育保险的员工中：(1) 18 人系当月新入职的员工；(2) 1 人当月仍由原单位缴纳，公司于次月为其缴纳；(3) 1 人因生育保险转移手续未完成而暂未缴纳。
住房公积金	881	897	缴纳公积金的员工中，34 人已于 2019 年 9 月离职；未缴纳公积金的 18 人系当月新入职的员工。	

3、主管机关对公司缴纳社会保险、住房公积金出具的合规证明

截至本招股说明书签署日，发行人及其子公司均已取得其主管的人力资源和社会保障部门以及公积金部门出具的证明，证明上述主体不存在因违反社会保险、住房公积金法律法规或规章而被处罚的记录。

4、公司控股股东、实际控制人对公司缴纳社会保险、住房公积金出具的承诺函

发行人控股股东光云投资、实际控制人谭光华已作出关于社会保险和住房公积金的承诺：

“1、光云科技及其子公司已按相关规定为员工缴纳社会保险金（包括基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费）及住房公积金。如应社会保障主管部门要求或决定，存在光云科技及其子公司需要为员工补缴社会保险金和住房公积金，或光云科技及其子公司因未为员工缴纳社会保险金和住房公积金而承担任何罚款或损失的情形，本企业/本人愿承担应补缴的社会保险金、住房公积金和由此产生的滞纳金、罚款等全部费用，保证光云科技不会因此遭受损失。

2、如本企业/本人违反上述承诺，则光云科技有权依据本承诺函扣留本企业/本人从光云科技获取的工资、奖金、补贴、股票分红等收入，并用以承担本企业/本人承诺承担的社会保险和住房公积金兜底责任和义务，并用以补偿光云科技及其子公司因此而遭受的损失。”

第六节 业务与技术

一、发行人主营业务及主要产品

（一）主营业务

公司是业内领先的电商 SaaS 企业，核心业务是基于电子商务平台为电商商家提供 SaaS 产品，在此基础上提供配套硬件、运营服务及 CRM 短信等增值产品。

云计算技术的快速发展推动了 SaaS 服务模式的快速推广，通过将应用程序部署在云服务器避免本地安装与部署，大大的减少了 SaaS 产品的前期投入成本，也使得更多的中小微企业可以成为 SaaS 产品的应用客户群体。对于电商领域而言，中小微电商商家是电子商务交易 B 端的主流群体，电商 SaaS 是基于云技术发展而产生的三种云计算服务模式之一。

随着电子商务市场的不断发展，各类电商平台的商家对店铺管理、营销推广、运营服务、客户关系管理等各方面，提出了专业化和个性化的需求，以提升店铺运营管理效率，基于前述市场需求逐步出现了一批向商家提供各类应用的电商 SaaS 企业。公司自成立以来，始终围绕着电商商家的需求，提供相应的电商 SaaS 产品及增值服务，帮助商家实现精细化运营管理，降低运营成本、提升经营效率。

公司所处的行业生态链如下：



公司在淘宝、天猫、1688、速卖通、京东、拼多多、饿了么、苏宁、蘑菇街、Lazada 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”及阿里巴巴新零售“智慧商圈系统类”银牌合作伙伴。

公司自设立以来，主营业务未发生重大变化。

(二) 主要产品

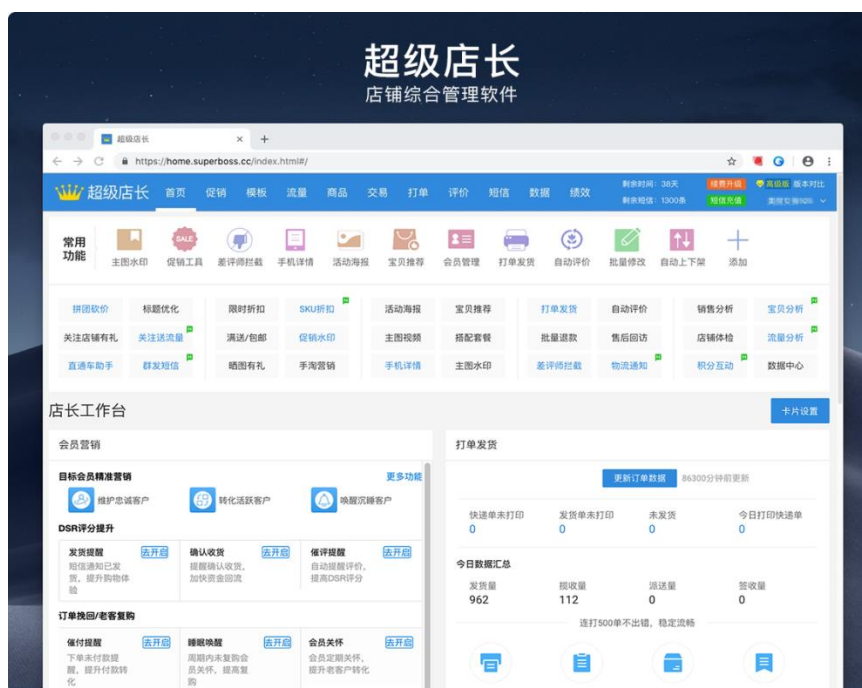
公司主要产品及服务包括以超级店长、快递助手为代表的电商 SaaS 产品、以快麦电子面单打印机为主的配套硬件、以快麦电商为代表的运营服务及以营销目的为主的 CRM 短信等，公司根据电商商家的业务流程提供了各类目电商 SaaS 产品及服务，示意图如下：



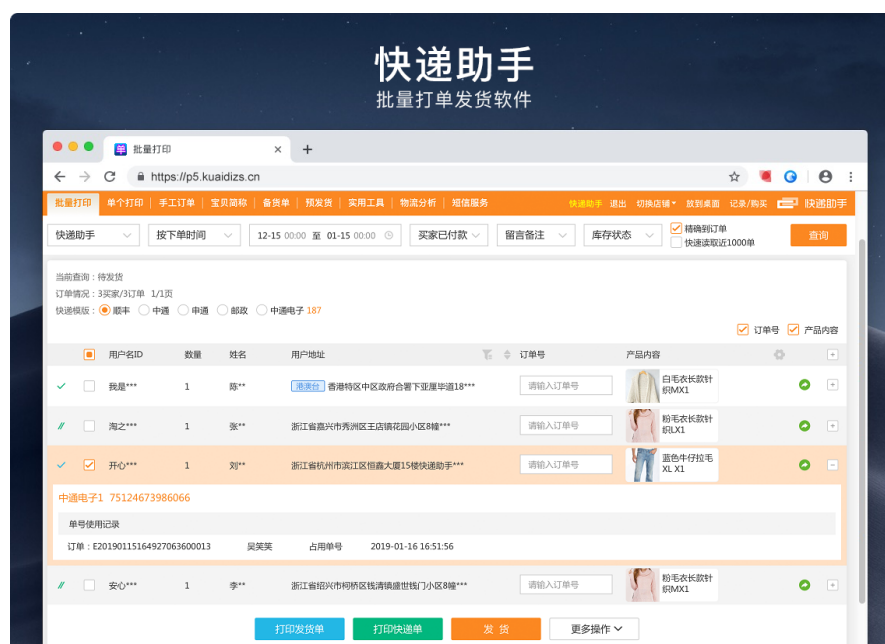
1、电商 SaaS 产品

公司通过研发和销售以超级店长、快递助手、超级快车、旺店系列为代表的 SaaS 产品，满足电商商家的店铺综合管理、营销推广和移动端业务经营的需求。

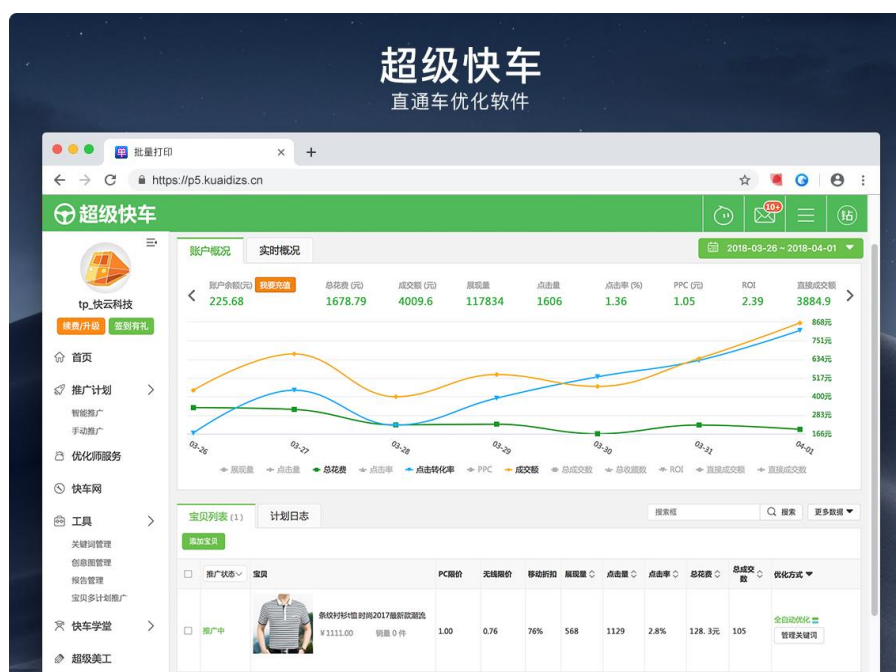
(1) 超级店长是一款商家店铺综合管理 SaaS 产品，集合了商品管理、订单管理、店铺装修、客服绩效、数据分析等功能。为了满足商家简化操作的需求，部分功能在设置后即可实现店铺自动化管理。其主页面截图如下：



(2) 快递助手是一款店铺订单管理 SaaS 产品，提供订单批量化处理、订单打印发货等功能，满足商家快速、稳定的订单处理需求，提升订单发货效率。其主页面截图如下：



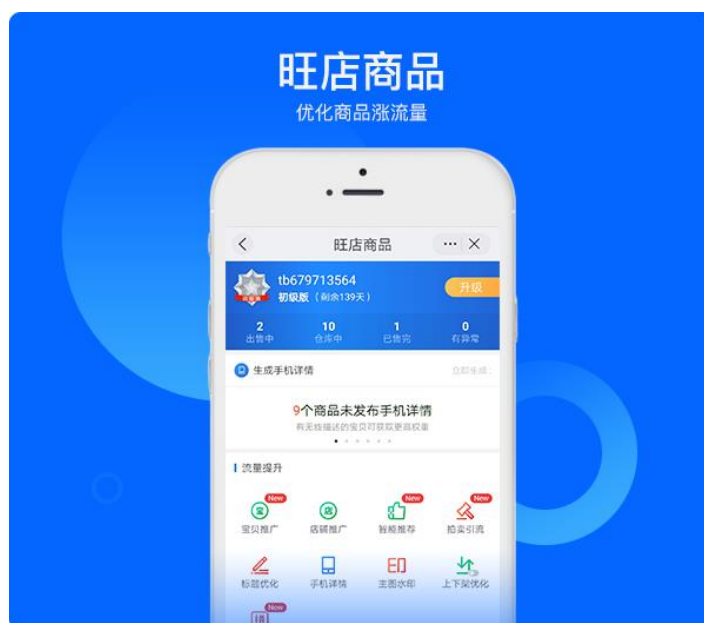
(3) 超级快车是一款电商竞价排名优化的 SaaS 产品，提升商家在关键词搜索中的营销效果，利用搜索引擎、数据处理、智能出词、智能出价的技术，实现了关键词竞价排名的全自动优化，提升商家运营效率。其主页面截图如下：



(4) 旺店系列是公司基于阿里巴巴千牛工作台开发的 SaaS 产品，以最具代表性的旺店交易、旺店商品为例，旺店交易是一款千牛交易软件，通过提供移动端订单查询、订单处理、订单统计等功能，实现在移动端对交易订单进行核对、修改、发货、售后等操作，满足商家在移动端管理交易订单的需求。其主页面截图如下：



旺店商品是一款千牛商品软件，通过提供移动端商品发布、商品管理、商品优化等功能，实现在移动端对店铺商品进行增加、修改、查询、优化、上下架等操作，满足商家在移动端管理店铺商品的需求。其主页面截图如下：



2、配套硬件

公司销售的配套硬件主要为快麦电子面单打印机。该硬件设备与公司旗下快递助手、超级店长、旺店交易、快麦 ERP 等 SaaS 产品配套使用能大幅提高商家打单发货效率。

公司销售的主要电子面单打印机产品图示如下：



KM-118型号打印机

KM-106型号打印机

KM-300BU型号打印机

KM-202型号打印机

3、运营服务

针对部分在流量推广方面有更大投入和更高转化率需求的优质商家，公司的运营服务基于超级快车软件提供定制化运营方案，帮助商家通过淘宝直通车和钻石展位获得更好的营销效果，具体包括超级快车人机、快麦电商（原名云托管）等产品。

除以流量推广为主要手段的快麦电商外，发行人在报告期内亦针对部分优质品牌商家推出代运营服务，对运营服务客户的店铺进行综合代运营管理，提升客户店铺的运营效率。

4、CRM 短信

CRM 短信内嵌于超级店长等软件中，具备短信营销、自动化短信通知、不同人群营销效果分析和会员积分互动等功能，帮助商家实现精细化会员管理，提升会员粘性、活跃度和忠诚度，增加会员复购率和销售额，强化产品品牌，协助商家全方位建设会员营销体系，提升会员营销能力。其主页面截图如下：



（三）发行人主营业务模式

SaaS 行业主要分为两种业态：

其一，SaaS 公司主要通过线下推广来获得客户，客户以订阅模式来获取软件服务，如 SalesForce、Shopify、北森云等。在此类模式下，推广与营销成本即期发生并计入费用，而订阅收入在服务期内摊销计入，因此在该模式下 SaaS 公司具有在扩张期出现较大亏损但具备良好现金流表现的特征。

其二，随着互联网和新经济的发展，出现了阿里巴巴、微信、钉钉、Facebook 等平台型企业。平台通过设立应用中心或服务市场，引入 SaaS 企业服务商来满足平台用户快速增长和多元化的需求。SaaS 企业在获取用户收入时将按照一定的分成比例支付平台相应的费用，该种模式下 SaaS 收入与平台费用正相关，具备快速取得正向盈利、现金流表现良好的特征。

报告期内，公司的电商 SaaS 产品主要采用第二种业态运营。公司具体的销售模式、采购模式及研发模式如下：

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）、京东京麦服务市场（fw.jd.com）等）进行在线销售。以超级店长软件为例：

在阿里巴巴商家服务市场，通过商品管理类目找到超级店长，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超级店长软件，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，发行人部分电商 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，其主要通过电话营销、集中拜访电商产业园区、持续跟踪重点客户等方式。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发行人处，发行人按照客户实际使用期间确认收入。

发行人在主要电商平台进行产品销售的具体合作模式如下：

入驻平台	具体合作模式	对应采购资源	付费约定	付费规则	结算方式
淘宝、天猫	发行人与阿里巴巴商家服务市场签署平台入驻协议，服务商向商家服务市场相关方采购业务资源	技术服务费	平台在与服务商进行账款结算时将技术服务费予以扣除后的净额付与服务商	2016.4.1 至 2017.3.31（或 2015.4.1 至 2016.3.31）累计销售收入未超过 15 万元，不需要支付服务费；超过 15 万元，服务商需按超过 15 万部分的 20% 支付技术服务费。2017.4.1 至 2017.4.30 累计销售收入未超过 15 万元，服务商不需要支付服务费；超过 15 万元，服务商需按超过 15 万部分的 20% 向服务市场支付软件服务费。2017.5.1 至今，服务商需按累计销售收入的 20% 支付服务费	服务市场按照产品周期分月给予回款的电商平台
		API	API 采用预充值模式	除免费 API 外，收费 API 根据 API 业务类型的不同以及发起 API 调用的来源（即聚石塔内调用、聚石塔外调用）不同，存在不同的收费价格	API 调用者根据实际执行价格与付费 API 使用量与 API 提供商结算 API 调用费用
		服务器	服务器采用预充值模式	根据服务器的不同规则支付相应的服务器租赁费用	服务商根据实际执行的租赁服务器的价格计算服务器使用费
		信息通道资源	现付结算	事先协商确认的信息通道资源采购价	根据实际信息通道使用量结算信息通道资源费用
1688	发行人与 1688 服务市场前述平台入驻协议，服务商向 1688 服务市场相关方采购业务资源	技术服务费	平台在与发行人进行账款结算时将技术服务费予以扣除后的净额付与发行人	SaaS 产品服务商收入 15 万元以内免费，超过 15 万元部分支付 20% 的技术服务费	服务市场按照产品周期分月给予回款的电商平台
拼多多	拼多多制定了接口授权申请规则，发行人根据该规则获取授权入口，向平台商家提供相应的 SaaS 产品。自 2019 年 9 月起，拼多多上线了服务市场，发行	-	-	-	2019 年 9 月之前不存在服务市场，由平台商家直接向公司订购产品的电商平台；2019 年 9 月份拼多多设立了服务市场，按订单收入的 0.6% 收取技

入驻平台	具体合作模式	对应采购资源	付费约定	付费规则	结算方式
	人通过在服务市场展示、自建网站等方式推广该类平台 SaaS 产品				术服务费
京东	发行人根据其规则与京麦服务市场签订合作协议，并采购相应的业务资源	技术服务费	平台与发行人进行账款结算时将技术服务费予以扣除后的净额付与发行人	发行人提供产品类目的收费为销售收入的 15%	服务市场一次性回款的电商平台
		服务器	采用预充值模式	根据服务器的不同规格支付相应的服务器租赁费用	服务商根据实际执行的租赁服务器的价格计算服务器使用费
饿了么	发行人与饿了么签署平台入驻协议，饿了么暂时不收取技术服务费，发行人亦向其采购信息通道资源	技术服务费	-	-	-
		信息通道资源	现付结算	事先协商确认的信息通道资源采购价	根据实际信息通道使用量结算信息通道资源费用
钉钉	入驻钉钉平台无需签署相应的入驻协议，但要遵守相应的公示规则	技术服务费	平台在与发行人进行账款结算时将技术服务费予以扣除后的净额付与发行人	自 2018 年 4 月至 2018 年 11 月，光云应用服务在钉钉应用市场的分润比例为 10%；自 2018 年 12 月至 2019 年 3 月，5 个应用服务（包括“有成 CRM”、“有成财务”、“有成会议”、“番茄表单”、“番茄表单教育版”）在钉钉应用市场的分润比例为 10%，2 个应用服务（包括“有成会务”和“有成智能会务”）在钉钉应用市场的分润比例为 20%；自 2019 年 4 月至今，光云应用服务中全部 7 个应用服务在钉钉应用市场的分润比例为 30%，但会根据季度返利政策具体调整	服务市场一次性给予回款的电商平台
苏宁	发行人与苏宁平台签署入驻电子协议，苏宁按照平台收费规则收取一定的技术服务	技术服务费	平台在与发行人进行账款结算时将技术服务费予以扣除后的净额付与	苏宁对产品类目的收费比例为销售收入的 10%，但对部分产品类目采取免收费政策	服务市场按照产品周期分月给予回款的电商平台

入驻平台	具体合作模式	对应采购资源	付费约定	付费规则	结算方式
	费		发行人		
蘑菇街	发行人与蘑菇街小店开放平台签署相应的电子协议，暂不收取技术服务费	-	-	-	服务市场一次性回款的电商平台

(2) 配套硬件：经销为主，直销为辅

公司电商配套硬件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。

(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。

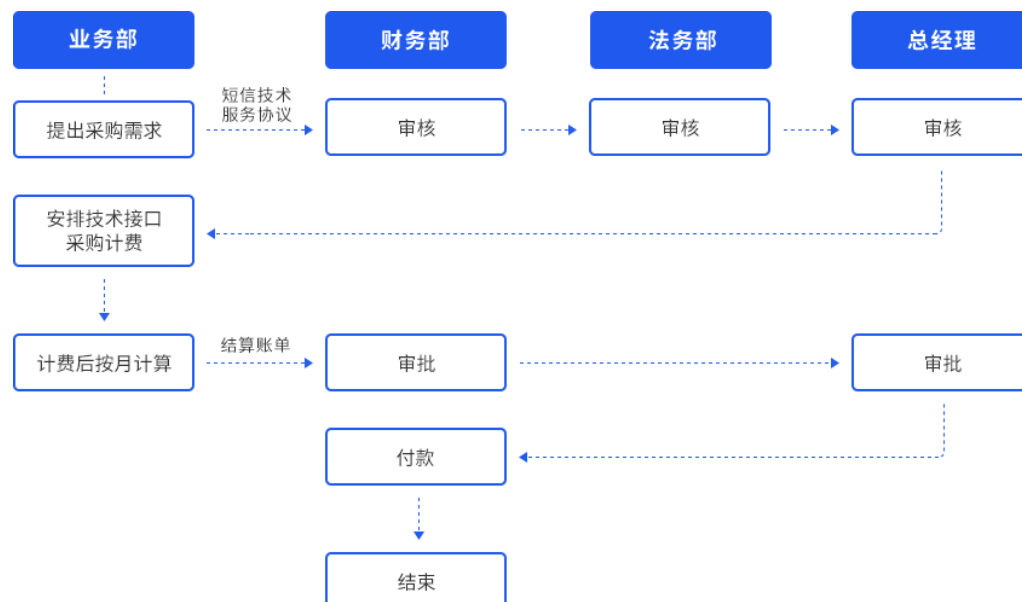
2、采购模式

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。

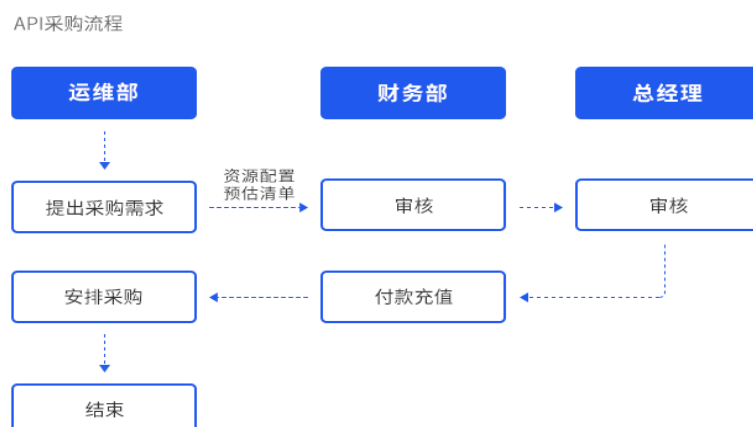
(1) 电商平台技术服务、短信、API、服务器等业务资源的采购

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。

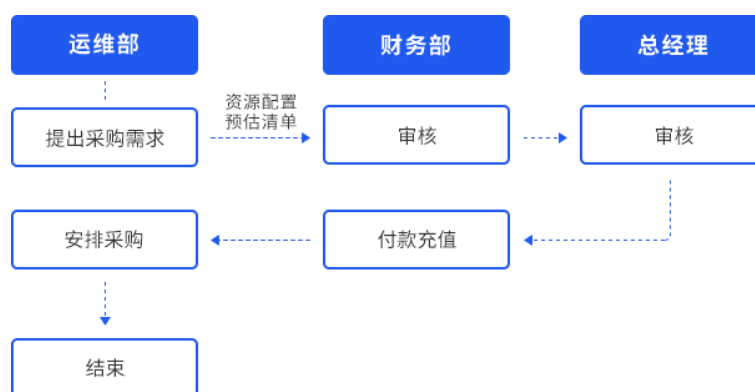
公司为商家提供 CRM 短信时需向第三方通信平台采购短信。业务部门通过比较采购价格及质量决定采购对象及采购数量，发起采购计划后提交公司内部流转，具体采购流程如下：



公司为商家提供软件功能时，需要向电商平台采购 API 和云服务器进行指令交互和数据储存，实现各种产品功能。API 价格由电商平台以每万次接口调用收取固定的费用，按月结算。采购流程如下：



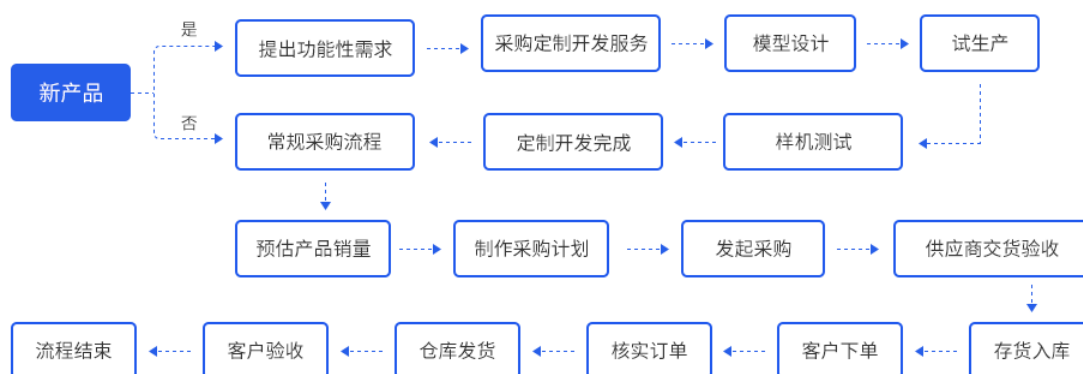
公司按照服务器空间容量、使用期限等采购需求，向供应商采购服务器资源以维护软件功能的正常运行。各业务部门根据预估的数据处理量向公司提出服务器采购需求，采购流程图如下：



(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。

配套硬件的采购流程如下：



(3) 公司办公设备及其他资源的采购

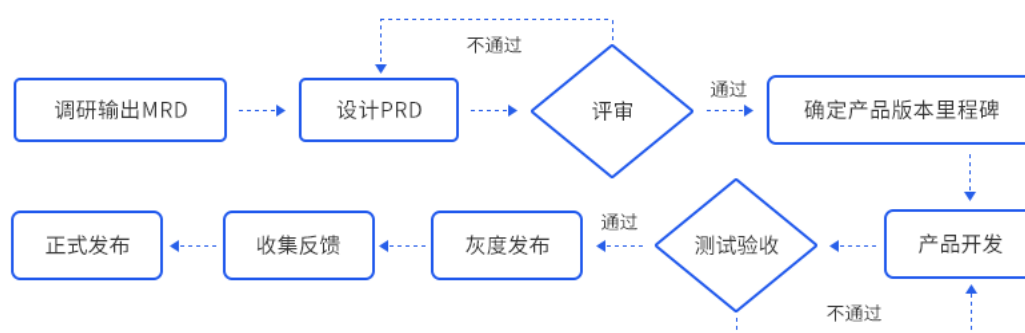
公司采购部门按需采购办公用品、办公场地、水电等资源，以维持公司的日常运营。

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。



（四）发行人主要产品演变和技术发展情况

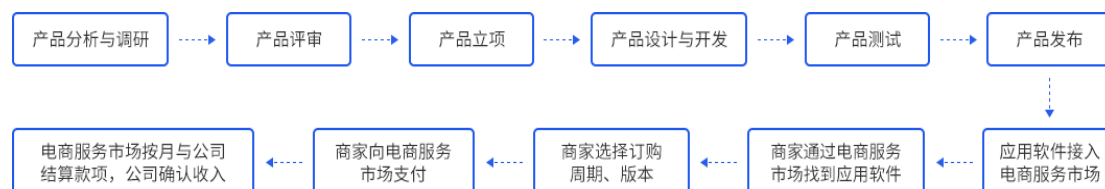
公司以核心产品超级店长为立足点，逐渐推出了超级快车、旺店系列、快递助手、快麦电商、配套硬件及 CRM 短信等一系列的 SaaS 产品和其他增值产品，公司相关产品及服务的演变情况如下：



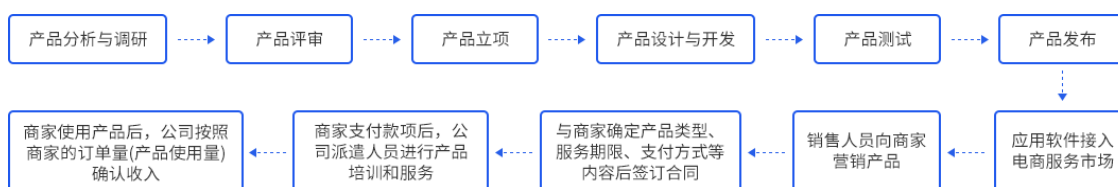
（五）主要产品的工艺流程图

1、电商 SaaS 产品的业务流程

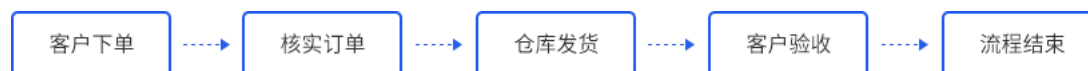
（1）线上推广业务流程：



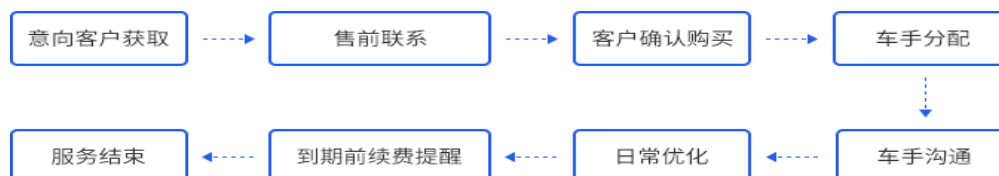
（2）线下推广业务流程：



2、配套硬件的业务流程



3、运营服务的业务流程



4、CRM 短信的业务流程



（六）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力

公司为 SaaS 软件企业，经营过程中不产生污染物，不会对环境造成污染影响。

二、发行人所处行业情况及竞争情况

（一）发行人所属行业定位

公司围绕电商商家提升经营效率的需求，向其提供店铺运营管理过程中需要的 SaaS 产品、配套硬件、运营服务、CRM 短信等各类软件及服务，帮助商家提高运营管理效率。公司所处行业属于电子商务生态系统中的电商支撑服务和衍生服务。

根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业属于“I 信息传输、软件和信息技术服务业”之“I65 软件和信息技术服务业”；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业属于“I 信息传输、软件和信息技术服务业”之“I65 软件和信息技术服务业”。

（二）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规及政策等

1、行业监管体制和监管部门

公司所处行业的行政主管部门包括国家商务部、工业和信息化部及市场监督管理总局：（1）商务部负责制定我国的电子商务整体发展规划，推动企业的信息化建设和电子商务应用发展，负责国家电子商务体系建设，拟定行业相关标准、规则，以及推动电子商务的国际合作等；（2）工业和信息化部负责我国网络建设的相关工作，推动实施宽带发展，通过拟定产业政策指导推进信息化工作，协调电子政务和电子商务的发展；（3）国家市场监督管理总局在其职权范围内负责监督管理网络商品交易行为及有关的服务行为。

2、行业监管法律法规和行业政策

近年来，电子商务行业及相关服务业的发展受到了政府部门的高度重视，行业主管部门积极扩大电子商务试点，鼓励电子商务创新，围绕网络购物、电子商务信用体系建设、网络支付清算等制定了一系列法律法规，并密集出台了多项利好电子商务的产业政策，具体如下表所示：

序号	时间	部门	政策	政策内容
1	2010 年 6 月	商务部	《关于促进网络购物健康发展的指导意见》	文件要求各级商务主管部门明确培育网络主体、拓宽网络购物领域、鼓励线上线下互动、重视农村网络购物市场、完善配套服务体系、保护消费者合法权益、规范网络市场秩序等七大任务。
2	2011 年 4 月	商务部	《第三方电子商务交易平台服务规范》	文件指出，加强第三方电子商务交易平台的服务规范，对于维护电子商务交易秩

序号	时间	部门	政策	政策内容
				序,促进电子商务健康快速发展,具有非常重要的作用。
3	2011年10月	商务部	《商务部“十二五”电子商务发展指导意见》	文件指出,鼓励电子商务交易服务平台、技术服务平台、中介服务平台的发展,培育一批具有行业影响力,提供电子商务咨询、资讯、法律、信息技术、人力资源等专业服务的电子商务服务企业。鼓励电子商务服务技术创新和模式创新,推动商业模式、商业业态创新。引导鼓励中小企业应用第三方电子商务服务平台开拓国内外市场。
4	2011年12月	商务部	《关于“十二五”电子商务信用体系建设的指导意见》	文件指出,健全电子商务信用体系的主要任务包括健全电子商务信用法规标准体系,建立电子商务信用统计监测体系,建设电子商务信用评估认证体系,开展电子商务信用建设示范,引导电子商务经营主体完善内部信用管理制度。
5	2013年11月	商务部	《商务部关于促进电子商务应用的实施意见》	文件指出,当前的重点任务包括:引导网络零售健康快速发展,加强农村和农产品电子商务应用体系建设,支持城市社区电子商务应用体系建设,推动跨境电子商务创新应用,加强中西部地区电子商务应用,鼓励中小企业电子商务应用,鼓励特色领域和大宗商品现货市场电子交易,加强电子商务物流配送基础设施建设,扶持电子商务支撑及衍生服务发展,促进电子商务示范工作深入开展。
6	2013年12月	财政部、国税总局	《财政部、国家税务总局关于跨境电子商务零售出口税收政策的通知》	文件指出,符合条件的电子商务出口企业出口货物适用增值税、消费税退(免)税政策。
7	2014年3月	国家工商总局	《网络交易管理办法》	文件指出,网络商品经营者销售商品,消费者有权自收到商品之日起七日内退货,且无需说明理由,鲜活易腐、定作等四类商品除外。
8	2015年1月	国务院	《关于促进云计算创新发展培育信息产业的意见》	到2020年,云计算应用基本普及,云计算服务能力达到国际先进水平,掌握云计算关键技术,形成若干具有较强国际竞争力的云计算骨干企业。云计算安全监管体系和法规体系健全。大数据挖掘分析能力显著提升。云计算成为我国信息化重要形态和建设网络强国的重要支撑,推动经济社会各领域信息化水平大幅提高。
9	2015年5月	国务院	《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》	文件提出了鼓励营造宽松发展环境,促进电子商务就业创业,推动电子商务转型升级,完善物流基础设施,提升电商对外开放水平,构筑安全保障防线,健全支撑体系等多条指导意见。

序号	时间	部门	政策	政策内容
10	2015年6月	国务院办公厅	《国务院办公厅关于促进跨境电子商务健康快速发展的指导意见》	文件提出了支持国内企业更好地利用电子商务开展对外贸易、鼓励有实力的企业做大做强、优化配套的海关监管措施、完善检验检疫监管政策措施、明确规范进出口税收政策、完善电子商务支付结算管理、提供积极财政金融支持等多条指导意见。
11	2016年1月	国务院	《国务院关于同意在天津等12个城市设立跨境电子商务综合试验区的批复》	文件指出，同意在天津市、上海市、重庆市、合肥市、郑州市、广州市、成都市、大连市、宁波市、青岛市、深圳市、苏州市等12个城市设立跨境电子商务综合试验区。着力在跨境电子商务企业对企业（B2B）方式相关环节的技术标准、业务流程、监管模式和信息化建设等方面先行先试，为推动全国跨境电子商务健康发展创造更多可复制推广的经验。
12	2016年2月	国务院	《国务院关于深入推进新型城镇化建设的若干意见》	文件要求带动农村电子商务发展，加快农村宽带网络和快递网络建设，加快农村电子商务发展和“快递下乡”。支持适应乡村特点的电子商务服务平台、商品集散平台和物流中心建设，鼓励电子商务第三方交易平台渠道下沉，带动农村特色产业发展，推进农产品进城、农业生产资料下乡。完善有利于中小网商发展的政策措施，在风险可控、商业可持续的前提下支持发展面向中小网商的融资贷款业务。
13	2016年2月	国务院办公厅	《国务院办公厅关于印发全民科学素质行动计划纲要实施方案（2016-2020年）的通知》	文件指出，要加强农村科普信息化建设，实施农村青年电商培育工程，鼓励和支持农村青年利用电子商务创新创业。
14	2016年4月	国务院办公厅	《国务院办公厅关于深入实施“互联网+流通”行动计划的意见》	文件指出，加快推动流通转型升级，支持企业充分应用移动互联网、物联网、大数据等信息技术，在营销、支付、售后服务等方面线上线下互动。加强智慧流通基础设施建设，加大对物流基地建设、冷链系统建设等的政策性扶持力度。鼓励拓展智能消费新领域，大力发展绿色流通和消费，深入推进农村电子商务，积极促进电子商务进社区。
15	2016年4月	农业部、发改委、中央网信办等8部门	《“互联网+”现代农业三年行动实施方案》	文件指出，提升新型农业经营主体电子商务应用能力，推动农产品、农业生产资料和休闲农业相关优质产品和服务上网销售，大力培育农业电子商务市场主体，形成一批具有重要影响力的农业电子商务龙头企业和品牌，加快推进农产品跨境电子商务发展，促进农产品进出口贸易。
16	2016年5月	国务院	《国务院关于深化制造业与互联网融	文件指出，支持制造企业与互联网企业跨界融合。鼓励制造企业与互联网企业合资

序号	时间	部门	政策	政策内容
			合发展的指导意见》	合作培育新的经营主体,建立适应融合发展的技术体系、标准规范、商业模式和竞争规则,形成优势互补、合作共赢的融合发展格局。推动中小企业制造资源与互联网平台全面对接,实现制造能力的在线发布、协同和交易,积极发展面向制造环节的股份经济,打破企业界限,共享技术、设备和服务,提升中小企业快速响应和柔性高效的供给能力。支持制造企业与电子商务企业开展战略投资、品牌培育、网上销售、物流配送等领域合作,整合线上线下交易资源,拓展销售渠道,打造制造、营销、物流等高效协同的生产流通一体化新生态。
17	2016年11月	国务院办公厅	《国务院办公厅关于推动实体零售创新转型的意见》	文件指出,促进线上线下融合。建立适应融合发展的标准规范、竞争规则,引导实体零售企业逐步提高信息化水平,将线下物流、服务、体验等优势与线上商流、资金流、信息流融合,拓展智能化、网络化的全渠道布局。鼓励线上线下优势企业通过战略合作、交叉持股、并购重组等多种形式整合市场资源,培育线上线下融合发展的新型市场主体。建立社会化、市场化的数据应用机制,鼓励电子商务平台向实体零售企业有条件地开放数据资源,提高资源配置效率和经营决策水平。
18	2016年12月	商务部、中央网信办、发改委	《电子商务“十三五”发展规划》	文件首次赋予电子商务服务经济增长和社会发展的双重目标,确立了2020年电子商务交易额40万亿元、网络零售总额10万亿元和相关从业者5,000万人三个发展指标。文件提出了“十三五”时期建设电子商务发展框架的五大任务,包括加快电子商务提质升级,全方位提升电子商务市场主体竞争层次;推进电子商务与传统产业深度融合,全面带动传统产业转型升级;发展电子商务要素市场,推动电子商务人才、技术、资本、土地等要素资源产业化;完善电子商务民生服务体系,使全体人民在电子商务快速发展中有更多的获得感;优化电子商务治理环境,积极开展制度、模式和管理方式创新。
19	2017年1月	商务部	《商务部关于进一步推进国家电子商务示范基地建设工作的指导意见》	按照国家电子商务“十三五”发展规划,结合地方电子商务和经济发展情况,发挥政府的引导作用,实施体制机制和政策创新,强化市场的主导作用,进一步激发示范基地和电子商务企业活力,实现创新引领,协调发展。争取到2020年,示范基地内电子商务企业数量达到10万家,孵化电子商务企业数量超过3万家,带动就

序号	时间	部门	政策	政策内容
				业人数超过 500 万，形成园企互动、要素汇聚、服务完备、跨域合作、融合发展的电子商务集聚区。
20	2017 年 4 月	工信部	《云计算发展三年行动计划(2017-2019 年)》	到 2019 年，我国云计算产业规模达到 4300 亿元，突破一批核心关键技术，云计算服务能力达到国际先进水平，对新一代信息产业发展的带动效应显著增强。云计算在制造、政务等领域的应用水平显著提升。
21	2017 年 5 月	中央网信办、国家质检总局、国家标准委	《“十三五”信息化标准工作指南》	到 2020 年，建立起体系清晰、框架合理的信息化标准体系，信息化标准工作机制更加健全，标准科研、创新供给、社会化服务等基础能力大幅提升，信息化标准在引领技术创新、驱动产业发展中的作用得到充分发挥，信息化标准走出去工作取得突破性进展，国际信息化标准规则的制定权和话语权明显提升。
22	2017 年 12 月	商务部公厅、国家标准委办公室	《网络零售标准化建设工作指引》	到 2020 年，基本建成结构合理、衔接配套、覆盖全面、国际接轨，适应网络零售快速健康发展需要的网络零售标准体系。重点领域标准时效性、完备性、适用性显著提高；标准对网络零售主体责任、交易行为、市场秩序、竞争环境、服务水平、认证监测、质量追溯、诚信建设等方面的作用明显增强。
23	2018 年 4 月	中央网信办和中国证监会	《关于推动资本市场服务网络强国建设的指导意见》	充分发挥资本市场作用，推动网信企业加快发展。支持符合条件的网信企业利用主板、中小板、创业板、新三板、区域股权市场、债券市场等多层次资本市场做大做强。鼓励网信企业通过并购重组，完善产业链条，引进吸收国外先进技术，参与全球资源整合，提升技术创新和市场竞争能力。营造有利于各类投资主体参与的市场环境，为不同发展阶段的网信企业提供资本支持。充分发挥保荐机构、财务顾问、律师事务所、会计师事务所等机构的积极作用。
24	2018 年 11 月	财政部、海关总署、税务总局	《关于完善跨境电子商务零售进口税收政策的通知》	将跨境电子商务零售进口商品的单次交易限值由人民币 2,000 元提高至 5,000 元，年度交易限值由人民币 20,000 元提高至 26,000 元。
25	2019 年 1 月	全国人大常委会	《中华人民共和国电子商务法》	为了保障电子商务各方主体的合法权益，规范电子商务行为，维护市场秩序，促进电子商务持续健康发展，制定本法。

(三) 行业概况

1、行业发展概况

（1）SaaS 行业基本情况

SaaS 是 Software-as-a-Service（软件即服务）的简称，其本质是应用交付方式的一种变革。传统软件的交付，最简单的就是采用单机软件的形式，即在每个用户的电脑上安装一套应用程序，程序的运行、数据存储等都在本地进行。在 SaaS 模式中，大多数情况下直接基于线上交付，无需本地安装与部署，且可以同时向多租户提供服务。

随着互联网的出现和大规模应用，信息技术得以高速发展，SaaS 的现代应用模式逐渐成型，形成了基于互联网和云计算提供软件服务的应用模式。SaaS 产品对于客户而言降低了其使用成本，使得之前无力承担软件使用费的中小微企业也可以负担相应的支出成本，使得 SaaS 应用的客户群体范围大大增加。SaaS 作为云服务最贴近用户端的应用，其发展总体上经过了以下三个阶段：

1990 年代至 21 世纪初，最早的应用服务提供商（Application Service provider, ASP）推出了在线化管理软件（如 Salesforce 的 CRM 软件），但由于技术上特别是网络速度的滞后及网络安全等问题，ASP 并没有获得长足的发展，

2003 年 Sun 推出 J2EE 技术和微软推出 .NET 技术，以前只能通过桌面应用才能实现的功能可以通过基于网页的技术实现，上述技术的突破大大降低了软件的部署成本，以 Salesforce 为首的多个企业进而推出了功能强大、用户体验良好的企业级 SaaS 产品。海外 SaaS 产品开始细分发展，除 CRM 产品外，ERP、EHR、SCM 等系统也都开始 SaaS 化。同时国内软件企业也开始了将软件产品 SaaS 化。

2006 年亚马逊公司推出专业云计算服务 AWS，以 Web 服务的形式向企业提供 IT 基础设施服务（IaaS, Infrastructure as a Service—基础架构即服务），随后谷歌、阿里巴巴、腾讯等互联网巨头纷纷推出自己的云平台服务。IaaS 的推广和普及大幅降低了 SaaS 模式的运营成本，SaaS 行业此后的发展突出表现在以下三个方面：

1) IaaS 服务普及是 SaaS 爆发的基础。SaaS 服务是建立在 IaaS 普及的基础之上，IaaS 普及大大降低了 SaaS 模式的部署成本、运维成本，同时，IaaS 服务的高弹性可以随时满足 SaaS 业务扩张的需求。2008 年—2011 年是美国 IaaS 服务的高速增长期，随后 SaaS 服务开始进入快速发展期，许多 SaaS 公司陆续登陆资本市场并获得认可，如 Salesforce、Shopify、ZENDESK、Veeva 等。2014 年开始，随着国内商业环境的改善及

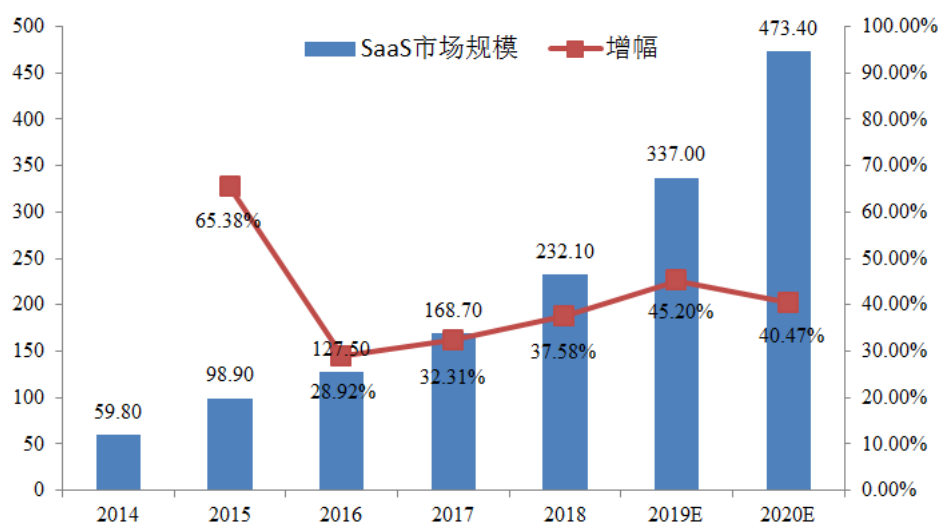
云计算理念的推广与普及，企业上云的趋势快速推动了国内 SaaS 行业的发展，出现了一批在各细分领域具有一定市场影响力的 SaaS 企业，如专注于 HR SaaS 的北森云、CRM 领域的销售易、会议系统领域的随锐科技等，同时用友软件、金蝶软件等传统的软件企业也开始转型 SaaS 服务。

2) CRM、HR 等标准化程度高的 SaaS 子行业率先爆发。SaaS 行业门槛较低、竞争性极强，大多数 SaaS 企业都是自创业而起，在竞争中脱颖而出。由于资金等方面的限制，创业型 SaaS 企业一开始很难切入耗时耗力的行业定制化应用，一般都是从做标准化模块、解决大部分企业的强需求开始。CRM、HR 等领域 SaaS 应用的业务逻辑标准化程度最高，针对不同的下游行业，标准化的 SaaS 服务就可以解决大多数企业的需求而无须定制开发，其应用程序的可复用率高达 70%。同时，销售、人力资源管理也是企业提效降费、增加收入的关键领域，企业付费意愿相对较强，所以这些领域的 SaaS 应用最早爆发。如美国 SaaS 龙头 Salesforce2018 年已经实现营业收入 132 亿美元及净利润 11 亿美元，市场估值超过 1200 亿美元，美国电商 SaaS 企业 Shopify2018 年实现营业收入 10.73 亿美元，亏损 0.65 亿美元，市场估值超过 230 亿美元。

3) SaaS 服务市场格局相对分散。全球 SaaS 市场处于相对分散的格局，主要原因在于，一方面，传统 IT 巨头原本占据企业 IT 市场很大份额，而 SaaS 服务和传统 IT 业务存在冲突，SaaS 替代传统软件相当于自我革命，因此传统 IT 巨头的 SaaS 化面临转型阵痛；另一方面，SaaS 市场门槛较低，大量创业型企业往往是选择一个垂直细分领域切入，导致 SaaS 行业细分领域众多。

美国 SaaS 行业的成功经验催生了我国 SaaS 应用的快速发展，国内 SaaS 行业同样经历了萌芽、起步推广的阶段，目前我国 SaaS 行业正处于快速发展期。总体而言，2014 年之前国内 SaaS 产品成熟度不高，缺乏行业领军企业，市场总体规模偏小，叠加国内中小企业的软件付费意愿较弱，因此国内 SaaS 的商业环境相对滞后；2014 年开始，随着国内商业环境的改善及云计算理念的推广与普及，企业上云的趋势快速推动了国内 SaaS 行业的发展，出现了一批在各细分领域具有一定市场影响力的 SaaS 企业，如专注于 HR SaaS 的北森云、CRM 领域的销售易、会议系统领域的随锐科技等。同时，用友软件、金蝶软件等传统的软件企业也开始转型 SaaS 服务，尤其是随着我国电子商务的发展，在电商领域出现了一批 SaaS 企业，包括有赞、光云科技及麦苗网络等。

根据艾瑞咨询发布的报告，我国 SaaS 市场规模增长迅速，预计 2020 年 SaaS 市场将达到 473.40 亿元，未来发展空间十分广阔。

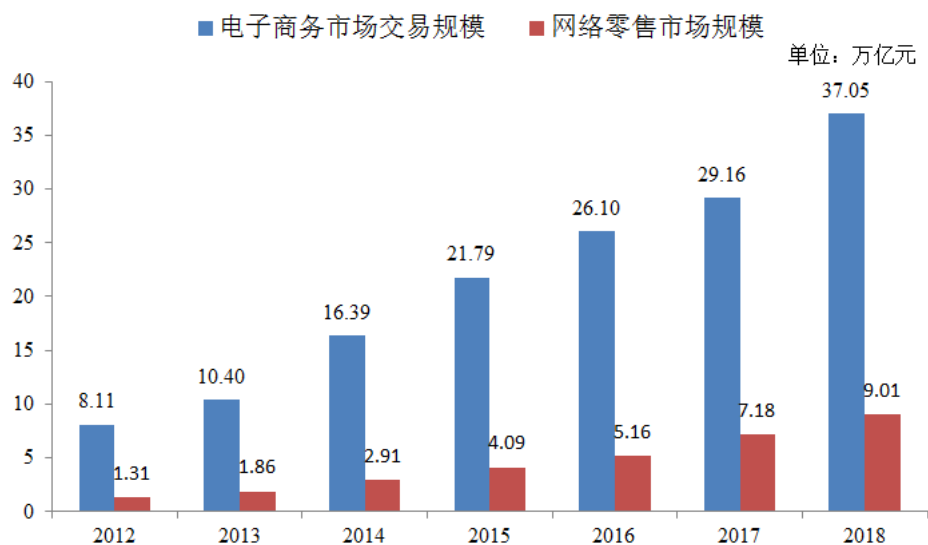


数据来源：艾瑞咨询

(2) 电子商务市场和网络零售交易市场

近年来，随着我国互联网基础设施的不断完善，网络购物用户数量持续增长，我国电子商务市场交易规模呈现高速增长的态势。根据国家统计局电子商务交易平台的统计，2017 年中国电子商务市场交易规模达到 29.16 万亿元，同比增长 11.7%，2012 年至 2017 年年均复合增长率达到 29.17%；2018 年网络零售市场交易规模为 9.01 万亿元，同比增长 25.49%，2012 年至 2018 年年均增速为 37.90%。

图：2012-2018 年网络零售交易规模和中国电子商务市场（万亿元）



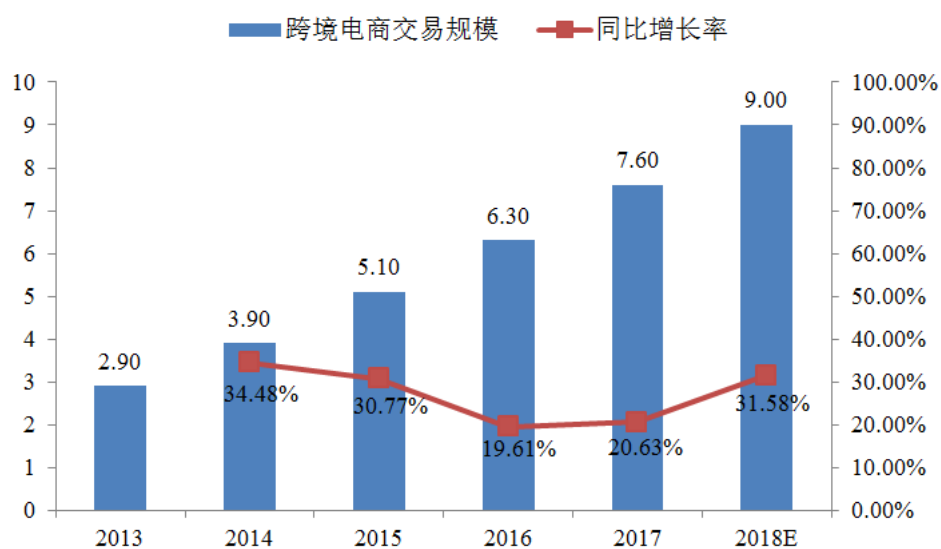
数据来源：国家统计局

备注：2018 年电子商务市场交易规模系预测数

除境内网络交易市场外，受益于技术进步、产业基础优势、消费升级和信用保障四大因素的影响，中国的跨境网络零售交易规模增长迅速。据中国电子商务研究中心、艾媒咨询的报告，2017 年我国跨境电商的交易规模为 7.6 万亿元（含零售及 B2B），同比增长 20.63%，2013-2017 年年复合增长率达 27.23%。2018 年跨境电商交易规模有望增至 9.0 万亿元。

注：跨境网络零售指分属不同关境的交易主体通过电子商务平台达成交易，进行跨境支付结算、通过跨境物流送达商品，完成交易的一种国际贸易新业态，按照模式分主要包括跨境 B2C 和跨境 C2C。

图：2013-2018 年中国跨境电商交易规模（亿元）及年均增速



数据来源：中国电子商务研究中心、艾媒咨询

随着电子商务行业逐渐发展成熟，电商交易平台的头部效应愈发明晰，未来网络购物流量将向以淘宝、天猫、京东及拼多多等优势电商平台进一步集中。根据中国电子商务研究中心的报告，目前淘宝、天猫及京东平台在网络购物市场中占据绝对的龙头地位。其中在 B2C 领域，天猫、京东的市场份额合计超过 80%。近年来社交型电商、生活类电商等新型电商的发展加剧了电商市场的竞争趋势。优势电商平台及新型细分垂直电商市场份额集中催生新的行业标准，进一步推动以交易平台为核心的电商生态系统发展。

除此之外，未来电商平台在产业链中的价值将向产业端和消费端进一步延伸，发挥更核心的作用：（1）上游合作方面，电商平台与厂商的联盟和合作会越来越频繁，合作深度将涉及到品牌、大数据、物流、供应链、互联网金融、智能设备等各个层面；（2）电商平台本身将更偏重精细化的发展模式，着眼于物流、售后等环节，提升快速响应消费者需求的能力，通过运用大数据技术，电商行业可实现线上与线下的数据闭环，大量的数据交换有利于线上和线下企业开展精准营销，进行仓储物流的数据化管控，大数据将成为行业增强用户粘性、提升运营效率的重要方式；（3）下游发展方面，随着数字原住民（1980 年—2000 年出生的随着互联网成长的人群）成为新的消费主力，银发消费、“她”经济的逐渐崛起，未来电商平台需利用海量多维的营销数据进行用户画像，提供更精准的定向营销服务，满足不同群体多层次个性化的消费需求。

（3）电商 SaaS 行业的基本情况

我国的电子商务渗透率已经居于世界领先地位，以淘宝、天猫、京东、拼多多为代表的电商平台的商家流量降低了 SaaS 企业的获客成本，使得电商 SaaS 企业拥有自身独特的发展路径。

发行人作为一家电商 SaaS 企业，与传统线下的 SaaS 企业相比，获客来源具有显著不同，主要原因系电商平台天然汇聚大量的电商商家客户，设立服务市场的该类平台自然流入的客户聚集效应有效的降低了电商 SaaS 产品提供商的获客成本，使得电商商家不再依赖于传统 SaaS 企业开展的线下推广模式，该部分获客成本一部分由平台收取的技术服务费予以体现。发行人的线上销售渠道包括电商平台自然流量的导入、网站宣传、直通车与钻展的投放等；线下销售渠道包括电话销售、销售人员产业聚集区和园区拜访、展会展示等，具体如下：

产品	获客渠道	主要获客成本	财务报表核算
SaaS 软件-超级店长、超级快车、旺店交易、快递助手等	服务市场——自然流量	无直接获客成本	营业成本-技术服务费
	服务市场——付费流量	直通车及钻展投放	销售费用
	其他网站宣传	自有网站 SEM 投放	销售费用
	线下推广	推广佣金	销售费用
SaaS 软件-快麦 ERP、快麦设计等	线上宣传	自有网站 SEM 投放	销售费用
	线下直销	销售人员薪酬	销售费用
CRM 短信	软件后台流量转化	无直接获客成本	-
	线下直销	销售人员薪酬	销售费用
配套硬件	线下宣传	销售人员薪酬	销售费用
		展会费用	销售费用
	线上宣传	直通车及钻展投放	销售费用
运营服务	线上推广	无直接获客成本	-
	线下直销	销售人员薪酬	销售费用

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。



受益于社交电商、跨境电商、移动端购物快速发展，近年来我国电商平台的商家数量快速增长。根据亿邦动力网的报告，2018年，阿里、京东、拼多多、微店四大主流电商平台活跃卖家数量达到1,196.47万，根据京东2018年第四季度报告，截至2018年12月31日，平台共有约21万个签约商家。大量电商企业聚集在各大电商平台降低了电商SaaS企业的获客成本，使得电商SaaS企业可以较快的实现盈利。

同时，随着电商商家数量的增长，市场竞争环境越显激烈，愿意对电商服务付费的优质商家的市场优势地位愈发明显，电商服务市场的付费渗透率进一步上升。

商家规模	付费渗透率
微型商家	48.00%
小型商家	84.00%
中型商家	99.00%
大型商家	100.00%

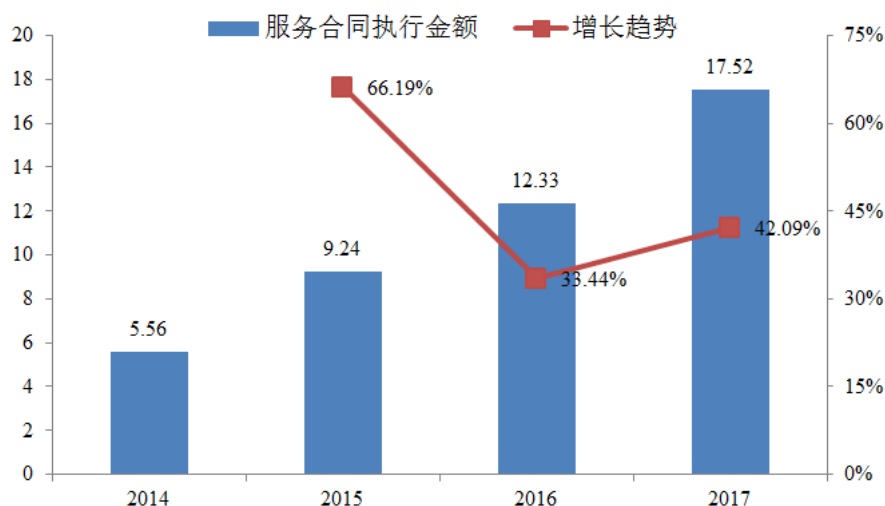
数据来源：阿里研究院

此外，电子商务新型交易模式与应用场景的出现对电商SaaS提出了新的需求：1) 随着智能手机等移动终端的普及，电商商家通过移动端进行店铺运营管理的需求比例逐渐提高，根据阿里研究院、阿里巴巴商家事业部于2017年7月联合发布的《云服务重构新零售——阿里巴巴商业服务生态白皮书2017》，阿里巴巴商家操作平台“千牛工作台”的日均活跃用户数已经超过800万，目前商家开店必备的大部分核心功能，包括开

店、商品发布、交易、数据、直通车等都已实现了移动化；2）随着电商新零售战略的不断发展，商家线上线下渠道打通，“线上下单、门店提货”、“门店下单、仓库配送”等新型零售方式对电商服务市场提出了虚拟现实应用、智能识别、短程物流等新功能需求；3）随着跨境电商市场的不断发展，跨境平台在竞价排名、支付结算、引量导向规则、物流配送、代运营需求等运营模式上均明显区别于淘宝等境内电商交易平台，电商 SaaS 需要根据跨境电商的交易规则提供区别化电商服务。

综上，电商平台商家数量的增加、付费意愿的加强及各类新型电子商务交易模式的产生，促成了我国电商 SaaS 企业的快速发展，使得电商 SaaS 企业一定程度上实现了盈利能力的快速超车，较快的实现了正向盈利。

根据工业和信息化部的数据显示，2017 年电子信息技术服务收入达 2.9 万亿元，比上年增长 16.8%，其中云计算相关的运营服务（包括在线软件服务、平台运营服务、基础设施运营服务等在内的信息技术服务）收入超过 8,000 亿元。根据商务部的数据显示，电子商务平台的服务合同执行金额从 2014 年 5.56 亿美元增长到 2017 年的 17.52 亿美元，年均复合增长率超过 30%。



数据来源：《中国电子商务报告》

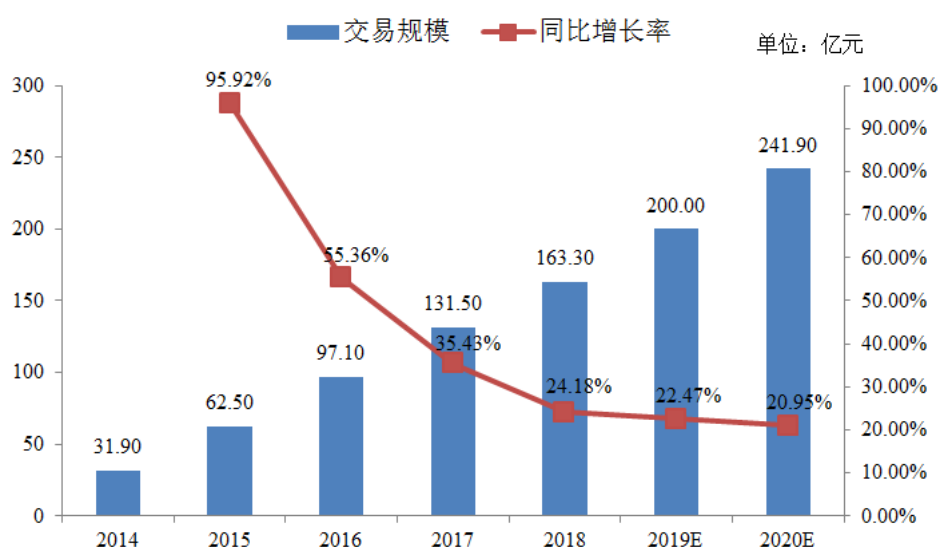
（4）电子商务衍生服务业

电子商务衍生服务指满足电商商家衍生配套需求的配套硬件、电商运营服务、CRM 等各类专业服务。电商 SaaS 企业开展衍生服务可以更好的增加与客户的互动与黏性，

降低客户的流失率，促成客户对电商 SaaS 企业系列产品的使用习惯，是电商 SaaS 企业维护客户的有力抓手。

近年来我国电商衍生服务业发展迅猛，根据亿邦动力网的报告，2018 年，阿里、京东、拼多多、微店四大主流电商平台活跃卖家数量达到 1,196.47 万。未来，随着技术升级、应用场景的多样化及网络购物进一步发展等因素的影响，我国电商衍生服务业的市场规模有望继续增长，但增速较之前将逐渐趋于平稳，预计到 2020 年我国的电商衍生服务业市场规模将达到 241.9 亿元。

图：2014-2020 年中国电商衍生服务业交易规模（亿元）



注：电商衍生服务业市场规模不包括电商平台自身的营销服务收入，以及代销模式的店铺代运营收入，下同。

数据来源：亿邦动力网

近年来，在电子商务平台交易量快速发展的情况下，阿里巴巴商家服务市场、京东京麦服务市场等卖家服务平台的交易规模增长迅速。以阿里巴巴商家服务市场为例，根据《2016 年阿里巴巴商业服务生态白皮书——服务的价值》，基于阿里巴巴相关平台的各类商业服务业整体的交易规模（广义的商业服务业，包括电商交易服务、电商衍生服务及电商支撑服务）增速由 2012 年的 61.90% 逐步提升至 2015 年的 78.60%。

（5）电商 SaaS 行业近年来的发展趋势

1) 行业发展趋势

我国电子商务市场无论从总体规模还是渗透率均已处于世界领先地位，然而自2016年以来，网络购物市场的增速首次低于30%，移动MAU的增速首次低于100%，电子商务快速增长的趋势有所放缓，电商逐步由增量红利转变为存量竞争的时代。部分新型电商SaaS企业开始尝试线下推广的新渠道。

互联网对于传统交易市场渗透率的提升吸引了部分传统SaaS企业进入到电商SaaS领域，如国内传统SaaS产品提供商用友、金蝶等均推出了针对电商商家的SaaS产品，希望通过电商的流量红利降低固有的获客成本，传统SaaS企业具有线下推广资源丰富、资金实力较强等特点，他们的加入一定程度上加剧了电商SaaS应用领域的竞争。

2) 技术发展趋势

①人工智能技术的普及

电商行业存在大量重复机械的工作，很多的工作都可以用人工智能来代替，以提升工作效率、降低企业成本。围绕电商设计师、客服以及仓储涌现出大量人工智能结合行业场景的产品，如电商详情页机器人可以极大的提升设计师套版发布商品的效率、客服机器人自动回复客户可以在凌晨接待客户等。这些产品背后都采用了大量的人工智能技术，诸如图像识别、智能排版、人体特征识别、知识图谱构建等。

②技术服务中台化

随着阿里云、腾讯云等公有云产品逐渐成熟，很多底层技术组件已经不需要重复建设。SaaS企业将专注于自有业务建设，为了进一步减少不同模块开发人员之间的沟通成本，提升协作效率，越来越多的公司提出技术中台战略。通过技术中台提升前端业务的开发效率，降低开发难度与风险，利用中台技术能力提升企业竞争能力。

2、影响行业发展的主要因素

(1) 有利因素

1) 经济结构调整和产业政策支持

目前我国经济正处于降投资、促消费，转变发展方式，调整产业结构，提升增长质量的关键时期，发展电子商务是企业降低成本、提高效率、拓展市场和创新经营模式的有效手段，是转变经济发展方式、提高经济运营质量和增强国际竞争力的重要途径。

近年来政府出台了一系列政策支持电子商务与云计算的发展，2016 年商务部、中央网信办、发展改革委三部门联合发布了《电子商务“十三五”发展规划》，首次赋予电子商务服务经济增长和社会发展的双重目标，确立了 2020 年电子商务交易额 40 万亿元、网络零售总额 10 万亿元和相关从业者 5,000 万人三个发展指标。同年，工商总局、央行等部委也出台了一系列规范、促进电子商务发展的有力政策，并且从物流、支付、网络等各方面加快配套设施建设，为电子商务发展提供坚实的基础支持，电子商务的增长将进一步带动相关支撑服务业和衍生服务行业的发展。随着跨境电商、涉农电商、移动电商、新兴品质电商、垂直领域小规模电商、电商自有品牌等新的电商模式的出现，电子商务行业面临着新的市场机遇和发展空间，与电子商务行业相伴而生的电商服务业将最大限度地受益，市场空间有望保持较高的发展速度。2018 年 8 月，工信部、发改委分别发布《扩大和升级信息消费三年行动计划（2018-2020）》、《推动企业上云实施指南（2018-2020）》，指出到 2020 年全国新增上云企业 100 万家，形成典型的标杆案例 100 个，形成一批有影响力、带动力的云平台和企业上云体验中心。根据中国电子商务研究中心、国家统计局电子商务交易平台的统计，2017 年中国电子商务市场交易规模达到 29.16 万亿元，2018 年网络购物零售市场交易规模为 9.01 万亿元。2017 年信息技术服务收入达 2.9 万亿元，比上年增长 16.8%，其中云计算相关的运营服务（包括在线软件服务、平台运营服务、基础设施运营服务等在内的信息技术服务）收入超过 8,000 亿元。

2) 信息通信技术和普及

随着 4G 技术的普及 5G 技术的推广，宽带网络的多次提速，降费政策的实施，三网融合的逐步推进，电子商务所依托的网络基础设施服务更加廉价和快速，降低了电子商务实施的技术门槛，为个人和中小企业进入电子商务领域提供了便利，推动了电子商务市场规模的扩张。此外，大数据、云计算等信息技术的发展和普及丰富了服务提供商的技术手段，并且在新技术的基础上催生出了全新的商业模式，提高了服务提供商的服务能力和盈利能力，信息技术的全面发展为电商支撑服务业和衍生服务业的发展奠定了坚实的基础。

3) 云计算技术领域的突破与创新，有利降低了云服务的成本

国内云计算企业的研发能力不断提升，云计算技术不断优化发展，具体如下：

①芯片处理器云化降低高性能计算使用门槛

GPU 目前凭借其并行计算能力在高性能计算领域发挥愈发重要的作用，但具有服务器成本高企、交付实施周期长、配置复杂的传统缺陷。GPU 云化可以有效降低上述缺陷的负面影响，使 GPU 计算集中处理，避免重复资源浪费，有效降低使用成本，减少交付周期。

②边缘计算进一步优化云计算服务能力，响应速度大幅提高

边缘计算是指在靠近物或数据源头的一侧，利用网络、计算、存储、应用核心能力为一体的开放平台，就近提供计算服务，满足行业数字化在敏捷联接、实时业务、数据优化、应用智能、安全与隐私保护等方面的关键需求。边缘计算通常不将原始数据发回云数据中心，而是直接在边缘设备或边缘服务器中进行数据处理，从而大大提升处理效率，减轻云端的负荷。由于更加靠近用户，还可为用户提供更快的响应，将需求在边缘端解决。

（2）不利因素

1) 服务和技術能力亟待提高

在电子商务快速发展的时代，电商的需求更加多样化和个性化，对电商服务提出了更高的要求。目前能够完全满足各类电商需求，帮助商家一站式解决问题的服务提供商很少，大部分服务提供商规模偏小，综合服务能力较弱，仅局限于某单品类服务。

2) 市场无序竞争

目前我国电商支撑服务业和衍生服务业尚未形成统一的行业标准，行业内的企业规模普遍较小。在店铺管理、订单管理、网络营销、网站管理各细分领域均有众多企业参与竞争，市场参与者数量众多，企业间商业模式同质化严重，造成市场无序竞争，对行业良好持续发展带来了不利的影响。

（四）进入行业的主要壁垒

1、品牌壁垒

我国电商 SaaS 企业的竞争较为激烈，电商 SaaS 提供商的品牌影响力及行业经验是直接关系到公司与商家开展长远合作和积累客户资源的重要因素。品牌服务提供商一般进入电商 SaaS 领域的时间较早，产品经历了多个版本的迭代更新，拥有良好的口碑和

长期稳定的用户，客户粘性和付费用户的转化率相对较高，具有较强的品牌优势，而新的进入者往往缺乏客户服务经验和产品经验，难以与同业内成熟的品牌服务提供商竞争。

2、人才壁垒

电商 SaaS 是集技术、管理、运营、销售等多方面于一体的现代服务业，具有跨行业、综合性强的特点。行业从业人员不仅要具备专业的电子商务技术能力，对商家的运营、管理和所在细分行业也有所了解。行业内的领先企业凭借较大的发展平台、广阔的发展前景和有竞争力的薪酬对高层次人才有较强的吸引力，对本行业新进入者而言，很难在短期内聚集、构建、整合以及发挥结构合理的专业人才梯队的的作用，因此新进企业面临着较高的人才壁垒。

3、技术壁垒

电商 SaaS 属于知识密集型、技术应用型的产业，核心软件产品涉及自然语言处理、分布式服务框架、图像识别、大数据分析等多个技术领域，需要建立持续有效的研发和创新体系，具有较高的技术门槛。电商 SaaS 产品主要技术壁垒具有以下三个特征：

(1) 在图像识别、广告竞价、大规模实时订单处理等技术应用上，需要在商品、营销、交易、物流等环节不断积累和更新大量数据以优化算法模型，从而使相关业务模型达到更好的使用效果；

(2) SaaS 公司的软件开发能力和技术稳定性需要经过大量的客户使用验证，同时由于不同的电商平台、不同规模的商家对产品和服务的需求会存在较大的差异，因此只有覆盖足够多的客户群体和平台才能通过模块化的方式建立一套稳定且灵活的产品技术体系；

(3) 基于对不同细分行业的深入理解，推出差异化软件产品的能力。由于行业特性（例如服装、母婴、化妆品）会导致整个运营过程中所涉及的技术设计方案完全不同，没有足够深入的行业经验，很难服务好不同行业的客户，尤其是在电商运营、营销推广、仓储物流、线上线下融合服务等环节。

优质电商 SaaS 产品均需要专业的技术研发团队在以上三方面进行不断的更新迭代，因此对于新进竞争者，数据的积累、客户群体的大规模覆盖以及行业深度的理解优化算法及模块功能组合具有较高的技术门槛。

4、客户壁垒

电商 SaaS 产品对于提升电商商家的运营效率发挥了越来越重要的作用。在选择电商 SaaS 产品或服务时，电商商家通常会参考该款软件或服务的使用排名、客户体验、星级评价等各类因素。较高的使用排名、星级评价和良好的客户体验需要长时间的客户积累才能完成，而客户一旦选择了某个特定的 SaaS 产品或者服务并形成了使用习惯后，切换到其他服务商的成本较高，对于新进入者形成了一定的壁垒。

（五）行业竞争格局及行业内主要企业

（1）市场化程度与竞争格局

目前，我国的电商 SaaS 仍属于新兴行业，处在快速增长的阶段，行业内的竞争格局呈现如下特征：

1) 参与者众多，规模化电商 SaaS 企业相对较少，近年来规模化电商 SaaS 企业的数量有所增加

电子商务产业的快速发展吸引了大量 SaaS 企业加入。整个电商服务市场的服务商数量众多，但普遍规模较小，规模化的大型服务提供商很少，市场集中度较低。近年来，根据公开网络渠道的搜索及近几年登陆资本市场的电商 SaaS 企业的披露信息，随着电商 SaaS 行业的发展，业内电商 SaaS 企业的规模有所增长，尤其是随着电商 ERP 类目的兴起，由于电商 ERP 类目客单价较高，因此 ERP 类目出现了一批收入规模较大的电商 SaaS 企业。

2) 综合类目 SaaS 产品及单类目 SaaS 产品企业并存

受限于资金、人才和技术壁垒，大部分电商 SaaS 企业深耕于特定单类目或兼顾少量其他协同应用，以期形成单类目服务领域的相对竞争优势；部分具有相对竞争优势的电商 SaaS 企业能够为客户提供综合类目电商 SaaS 产品。

3) 品牌 SaaS 企业优势明显

以阿里巴巴商家服务市场为例，近几年付费用户量排名靠前的第三方 SaaS 产品为超级店长、美折促销、爱用交易、欢乐逛（产品）等。前述 SaaS 企业进入行业的时间较早，通过技术迭代研发、不断完善产品、积累用户数据，在用户中具有较强的品牌优势。

4) 传统软件企业逐步渗透至电商 SaaS 领域开展竞争

近年来传统软件公司纷纷向 SaaS 模式转型。随着电子商务的迅速发展，传统软件公司也逐渐向电商 SaaS 行业渗透，如在 ERP 领域，金蝶软件、用友网络均推出了适用于电商领域的金蝶管易 ERP、用友 ERP 等，传统软件企业的 SaaS 化转型进一步加剧了行业的竞争。在与新型的 SaaS 企业竞争过程中，传统软件公司凭借强大的信息技术能力、资金实力及大客户基础，形成了自身特有的竞争优势，成为 SaaS 领域不可忽视的竞争参与者。

发行人与用友、金蝶等传统软件企业相比的竞争劣势和差距主要体现为：

1、用友、金蝶等传统软件拥有丰富的企业级客户服务经验，具有较强的针对企业级客户的服务能力，在定制化软件的开发上拥有技术优势与经验优势。尽管这种优势在 SaaS 领域有所减弱，但对于部分企业级客户或者自身需求独特的客户而言，仍具有一定的吸引力；

2、用友、金蝶等传统软件企业基于大客户的需求，一般也提供 PaaS 服务，发行人主要面对的客户群体为中小型电商商家，暂时不具备 PaaS 服务的能力，无法满足该部分客户的需求；

3、用友、金蝶等传统软件企业发展长久，具备较强的资金实力，无论是新产品的研发投入还是竞品收购上均有充足的资金及融资渠道予以支持，发行人作为一家未上市的电商 SaaS 企业，融资渠道相对有限，资金实力相比上述已上市软件企业有所差距。

虽然发行人与用友、金蝶等传统软件企业相比有上述劣势和差距，但发行人作为一家专业化的电商 SaaS 产品和服务提供商，在相关细分领域的从业经验、核心技术研发、

客户积累等方面相比传统软件企业拥有一定的优势。在未来的 SaaS 服务市场，公司将充分借助上述优势与传统软件企业展开竞争。

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）行业内主要企业

行业内部分企业已经建立了领先优势，除光云科技外，还包括杭州美登科技股份有限公司、厦门欢乐逛科技股份有限公司、上海爱用宝科技股份有限公司、杭州麦苗网络技术有限公司、杭州有赞科技有限公司、上海微盟企业发展有限公司等。

1) 杭州美登科技股份有限公司（838227.OC）

杭州美登科技股份有限公司成立于 2013 年，是一家业内领先的电子商务软件服务企业，主营业务为电子商务服务软件的研发、销售和运营，主打产品美折为一款简单高效的促销软件，致力于帮助商家更为有效的完成营销活动，是服务市场的金牌淘拍档产品，付费用户数在淘宝服务市场中一直位居前列，另一款产品微淘签针对流量较大的商家设计，通过淘宝商户主页签到活动的形式，增加店铺的曝光度和客户粘性。

资料来源：《杭州美登科技股份有限公司公开转让说明书》

2) 厦门欢乐逛科技股份有限公司（835254.OC）

厦门欢乐逛科技股份有限公司成立于 2010 年，是国内较早从事电子商务第三方服务的企业之一，为客户提供涵盖工具、服务、教育等在内的一体化电商服务综合解决方案，主要产品欢乐逛（产品）是一款可为客户提供促销管理、素材模块、会员管理、订单管理和电商教育等综合服务的软件。

资料来源：《厦门欢乐逛科技股份有限公司公开转让说明书》

3) 上海爱用宝科技股份有限公司（836858.OC）

上海爱用宝科技股份有限公司成立于 2012 年，是一家应用软件与信息技术服务提供商，主要立足于电子商务行业，基于淘宝服务平台，向淘宝网店提供基于移动互联网

技术的电子商务管理解决方案，并专注为淘宝网店提供包含订单处理、商品管理、分销供应、数据分析、营销打折等功能的软件产品。

资料来源：《上海爱用宝科技股份有限公司公开转让说明书》

4) 杭州麦苗网络技术有限公司

杭州麦苗网络技术有限公司主要针对竞价排名领域提供衍生服务，主要业务为基于大数据分析而进行的互联网营销业务，凭借其优秀的产品质量，实现了较高的用户保有量，处于淘宝直通车优化领域领先地位。

资料来源：《齐心集团关于收购杭州麦苗网络技术有限公司 100%股权的公告》

5) 杭州有赞科技有限公司（8083.HK）

有赞成立于 2014 年，是一家主要从事零售科技服务的企业。通过电商平台为线上及线下商家提供各种综合解决方案，包含第三方支付和各种 SaaS 产品及综合服务，如市场推广及顾客契合工具，以提升商家与其顾客的交易过程。目前旗下拥有：有赞微商城、有赞零售、有赞美业、有赞小程序、有赞学院等全面帮助商家经营移动社交电商和全渠道新零售的 SaaS 产品及人才服务，面向开发者的“有赞云”PaaS 云服务，面向品牌商的有赞推广、有赞分销，面向消费者的有赞精选、有赞微小店等服务。

资料来源：《中国有赞 2018 年年报》

6) 上海微盟企业发展有限公司（2013.HK）

微盟已由最初的微信开发服务商，快速发展成为一家国内领先的中小企业云端商业及营销解决方案提供商。基于移动社交的核心价值，微盟以跨界领域的软件开发、广告营销、电商、金融、投资和大数据形成战略整合，打造智能商业服务生态。微盟为企业提供智能商业服务整体解决方案，致力于通过产品和服务，助力中小企业向智能商业转型升级。

资料来源：《Weimob Inc 香港上市首次申请版本》

7) 威海领新信息技术有限公司

威海领新信息技术有限公司成立于 2016 年，是一家业内领先的电子商务软件服务企业，主打产品我打是为一款简单高效的打单管理软件，付费用户数在卖家服务市场中一直位居前列。

资料来源：阿里巴巴商家服务市场公开信息

（六）行业技术水平及特点

（1）行业发展阶段

我国的电商 SaaS 行业主要经历了以下发展阶段：

1) 探索期（2009 年-2011 年）

SaaS 模式在电商领域的应用起始于电子商务市场的发展。2003 年淘宝网正式成立，其交易规模由 2004 年的约 10 亿元快速增长至 2009 年的约 2,000 亿元，期间淘宝商家的数量也快速增长。为了应对商家在店铺运营、订单管理、客户管理等方面的不同需求，淘宝于 2009 年创建了淘宝箱（fuwu.taobao.com，后更名为阿里巴巴商家服务市场），引入了首批电商 SaaS 企业，商家可在服务市场内购买开店经营所需的软件产品及相关服务，标志着中国电商 SaaS 业的开端。

随着各平台电商卖家数量的不断扩大，电商 SaaS 企业开始进驻各平台开设的卖家服务市场，服务市场内的 SaaS 产品类目及服务形式也逐渐丰富。同时，随着 SaaS 企业的增加，行业竞争日趋激烈，部分 SaaS 企业被淘汰退出市场，行业开始整合。

2) 市场启动期（2012 年-2014 年）

行业经过前期整合后，出现了以光云科技、美登科技、麦苗网络、有赞为代表的头部电商 SaaS 企业。同时，我国电商市场继续保持快速发展，商家对电商服务的需求更加多样化和个性化，SaaS 企业根据市场的变化不断研发新的产品来满足商家的需求，同时也出现了聚焦于细分领域的新兴 SaaS 企业。

3) 高速发展期（2014 年-至今）

此阶段我国电商 SaaS 行业内的产品及服务类目逐渐增多，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，行业进入高速发展期。同时，此阶段部分

电商 SaaS 服务商开始登陆资本市场，借助外部资本促进企业发展，如欢乐逛（2015 年于新三板挂牌）、美登科技（2016 年于新三板挂牌）、爱用宝（2016 年于新三板挂牌）、有赞（2018 年登陆港交所）。

（2）行业发展趋势

经过近年来的快速发展，电商 SaaS 行业呈现以下特点及发展趋势：

1) 聚焦中大型电商客户需求的趋势

随着电商行业竞争的日益激烈，马太效应日趋明显，相较于小微商家，中大型商家未来在资金、获客渠道、供应链管理等方面的竞争优势将愈发明显，其将聚焦于增强内部经营管理以提升盈利能力，主要路径之一为利用 SaaS 产品提升管理效率。未来，电商 SaaS 头部企业需要更多从中大型商家的视角，思考产品和服务的技术突破点和功能有效性，提供满足中大型商家需求的解决方案。

2) 多平台趋势

电商 SaaS 行业的上游是以淘宝、天猫、京东为代表的电商平台，其积累了行业的大量资源，对电商 SaaS 企业有较大的影响力。近年来，以拼多多为代表的社交电商平台、以抖音、快手为代表的短视频平台、以 AliExpress、Lazada、Wish 等跨境电商平台的出现，使得行业的多平台发展趋势愈发明显。为满足商家多平台发展的需求，电商 SaaS 企业需要开发符合平台规则、具备各平台特色的产品和服务。

3) 多场景趋势

商家在平台上对于商品描述由初期的纯文字向图片、视频、直播等方式衍变，未来视频、直播等可能成为商家的主流商品描述模式，电商 SaaS 企业需要针对上述趋势提供相应的产品及服务。

4) SaaS 产品智能化趋势

随着近年来人力成本逐年上升，电商商家的运营成本也相应增加，以智能化产品来替代人力投入，成为行业的普遍趋势。同时，人工智能的底层技术逐渐成熟，其在电商 SaaS 产品中具有良好的应用场景。

5) 向中小企业用户拓展趋势

目前国内企业集团或者大中型企业的信息化管理水平相对较高,传统软件公司多聚焦于满足前述客户的诉求。目前我国中小微企业数量众多,其在财务、CRM、会务、人事行政等各个细分领域缺乏合适的信息化管理软件,或者软件使用成本较高。SaaS产品部署于云平台,初始投入和使用成本较低,因此天然适用于中小微企业。预计未来中小微企业将是 SaaS 企业的主要客户群体,市场潜力巨大。

(七) 发行人主要竞争优势与竞争劣势

1、发行人的竞争优势

(1) 先发优势

发行人是阿里巴巴商家服务市场最早的电商 SaaS 产品服务商之一,自设立以来其核心产品超级店长一直是市场上首批电商店铺综合管理类软件之一,相比其他竞争对手,发行人在电商商家中率先形成了一定的客户基础及行业认可度。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,先发企业拥有较为丰富的行业经验,能够更加了解客户需求,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发行人研发更符合电商商家需求的 SaaS 产品奠定了坚实基础。

(2) 品牌优势

发行人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。自发行人成立以来,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。发行人利用其品牌效应,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,提升持续经营能力。

(3) 多平台多品类优势

发行人自成立以来，始终围绕电商经营管理诉求进行产品品类研发，报告期内发行人电商 SaaS 产品逐步覆盖了店铺管理、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，发行人通过研发多品类的 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，发行人根据电商竞争格局，逐步研发了适用于各大电商平台的 SaaS 产品，目前发行人产品覆盖淘宝、天猫、1688、速卖通、京东、拼多多、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，发行人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。主要电商平台的 SaaS 产品收入占比情况如下：

电商平台	各平台占比			
	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
淘宝、天猫	82.42%	88.93%	99.41%	99.79%
1688	2.01%	1.14%	-	-
京东	2.62%	2.80%	0.23%	0.13%
拼多多	6.46%	4.22%	-	-
饿了么	1.44%	0.72%	-	-
苏宁	0.04%	0.03%	-	-
蘑菇街	0.09%	0.16%	-	-
钉钉	0.60%	0.09%	-	-
其他平台	4.31%	1.90%	0.36%	0.08%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

其他平台包括贝贝、楚楚街、当当网、卷皮、折 800 等电商平台及线下均有少量的电商 SaaS 产品销售。

（4）与传统软件相比的优势

与传统软件企业相比，SaaS 模式通过将应用程序部署在云服务器避免本地安装与部署，大大减少了产品的前期投入成本，也使得更多的中小微企业可以成为 SaaS 产品的应用客户群体。电商商家目前仍然呈现金字塔结构，中小商家的数量庞大，SaaS 产品对于中小电商商家具有天然的吸引力优势。

（5）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。

（6）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 2019 年 9 月 30 日，公司研发人员为 283 人，占公司总人数的 32.12%。其中，具有本科以上学历的研发人员 240 人，占研发人员的 84.81%。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。

（7）企业文化优势

公司建立了与发展目标相适应的企业文化。在多年的生产经营过程中，公司逐步形成了“一切以客户价值为依归”的经营理念，成为客户信赖的合作伙伴。公司拥有一支年轻的员工队伍，全公司营造了积极、团结、活泼的工作氛围，并树立了客户第一、诚信正直、创业精神、脚踏实地、简单高效的企业价值观，为公司的经营管理打下了坚实的基础。

2、发行人的竞争劣势

（1）规模急速扩张下的管理瓶颈

随着业务规模的不断扩大，发行人报告期内员工人数迅速增长，2016 年、2017 年、2018 年期及 2019 年三季度末的员工人数分别为 544 人、617、794 人及 881 人，员工与业务规模的增长对于公司在机构建设、运营管理、内部控制等方面的管理水平提出了更

高的要求，公司虽然加强了管理型人才的培养与外部引进，但相比于业务与员工的规模增长速度仍有一定的滞后性。

（2）业务人才储备不足

公司业务以研发驱动，在知识创造、技术开发领域积累了丰富的领导与组织经验。但伴随着业务领域的扩张，公司未来将在 SaaS 领域将作进一步拓展。随着公司入驻平台的增加、SaaS 品类的扩张及新 SaaS 产品的持续投入，现有的公司人才储备可能难以适应未来业务扩张的要求，因此，公司需要不断加强人才制度建设，提升业务人才储备水平，以适应公司业务规模扩张的需求。

（3）融资渠道相对单一的劣势

公司目前正处于业务迅速发展阶段，公司除了产品研发、销售、采购等日常运营需要投入资金，更需为公司实现长期发展规划和目标投入大量资源。电商支撑服务业和衍生服务业发展日新月异，行业竞争态势瞬息万变，公司仅依靠经营积累的方式获取资金速度较慢，融资能力有限。

（4）与传统软件企业相比的劣势

与传统软件相比，发行人在线下业务开发的经验与中大型商家服务经验上有所欠缺，详见本招股说明书之“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“（五）行业竞争格局及行业内的主要企业”之“（1）市场化程度与竞争格局”之“4）传统软件企业逐步渗透至电商 SaaS 领域开展竞争”的相关论述。

（5）海外平台布局不足的劣势

相比于在国内电商平台的布局，发行人目前在亚马逊、lazada、Ebay 及 Wish 等境外电商平台的布局有所欠缺，随着跨境电商的发展及电子商务出海战略的实施，未来对发行人海外平台布局提出了更高的要求，目前发行人在海外电商平台的收入较小，布局相对有所欠缺。

（6）部分产品的整体运营能力有待提升

报告期内发行人为适应电商平台的发展逐步推出了满足电商商家需求的各类目电商 SaaS 产品，但在部分细分类目中，发行人的产品设计、营销推广及运营维护相较竞争对手存在一定的不足，整体运营能力有待进一步提升。

（7）销售渠道的建设存在短板

相较于北森云、百胜软件等线下推广为主要的传统 SaaS 企业，发行人线下销售的渠道建设相对滞后，线下产品的推广经验有所欠缺，整体销售渠道的建设存在一定的短板。

（八）发行人所处行业与上下游行业关联性

1、产业链

经过多年的发展，我国电商 SaaS 已经形成了一条完整的产业链，具体如下：

（1）上游（IaaS、PaaS 提供商）：云服务主要包括 IaaS、PaaS 及 SaaS 三种模式，其中 IaaS 模式是指提供云服务的基础设施，PaaS 模式是指提供运行和开发环境，二者是 SaaS 产品的上游，三者的关系具体如下：



（2）下游（电商商家）：电商商家为了提高店铺运营效率，降低电子商务交易成本，根据自身经营需求在电商服务市场上向服务提供商订购相应的服务项目，并根据订购的服务项目支付相关费用。

2、上下游行业对本行业的影响

（1）与上游行业的关系

近些年来，基于电子商务市场的快速发展及云计算技术的普及，互联网平台纷纷推出了各自的 IaaS 基础设施，如阿里云、腾讯云等，各电商平台也相继通过提供开发程序平台供 ISV 独立开发 SaaS 产品，入驻的电商 SaaS 企业需遵守市场制定的收益分成、日常运行收费等规则。

IaaS 与 PaaS 的服务提供商提供了云服务的基础设施与运行环境，为 SaaS 产品的研究与开发提供了有力支撑。

（2）与下游行业的关系

本行业的下游行业主要为各类电商平台的商家，商家利用从服务提供商处购买的产品及服务来实现对店铺的高效管理，提升经营效率。下游商家较为分散，覆盖面较广，需求多样。随着电子商务市场的不断发展，下游客户的需求不断提高，促进了电商 SaaS 企业的快速发展。

（九）发行人在行业中的竞争地位及面临的机遇与挑战

1、产品市场地位

公司自成立以来，旗下产品多次被阿里巴巴商家服务市场评为“金牌淘拍档”，在行业内具有良好的口碑和品牌效应，在电商 SaaS 中处于领先地位，具体表现如下：

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、特定时点（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）服务的客户群体数量

根据 eMarketer，2018 年中国电商零售市场份额中，以淘宝与天猫为代表的阿里巴巴交易平台以 58.2% 的交易份额占据首位。根据市场公开信息，发行人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，具体情况如下：

产品	功能类目	2019 年 9 月 30 日付费用户数(万人)	类目付费用户排名
超级店长	商品管理	46.3	第 1 名

产品	功能类目	2019年9月30日付费用户数(万人)	类目付费用户排名
快递助手	订单管理	37.0	第1名
旺店交易	订单管理(千牛)	23.3	第2名
旺店商品	商品管理(千牛)	9.0	第4名
超级快车	流量推广	0.6	第4名

(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；快递助手则在过往 12 个月内为 36 万商家累计稳定处理超过 60 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发行人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，发行人电商 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，发行人基于多年的电商 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

发行人自成立以来，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，具体情况如下：

单位：万元

平台名称	开始销售时间	收入金额				提供产品类型
		2019年	2018年度	2017年度	2016年度	

		1-9月				
淘宝、天猫	2013.8	19,307.34	25,588.81	17,440.65	14,515.65	超级店长、快递助手、旺店交易、超级快车等大部分电商 SaaS 产品
1688	2018.1	471.42	328.99	-	-	超级店长、快递助手
京东	2015.6	614.29	804.96	40.12	19.20	超级店长、快递助手
拼多多	2018.1	1,513.45	1,212.97	-	-	快递助手、推广宝
饿了么	2017.11	336.21	208.47	-	-	超级店长、店铺推广优化大师、爆单宝
苏宁	2018.1	8.71	7.89	-	-	快递助手
蘑菇街	2018.1	22.01	47.32	-	-	快递助手
钉钉	2018.4	141.32	26.88	-	-	有成 CRM、番茄表单、有成会议、有成财务
合计		22,414.74	28,226.29	17,480.77	14,534.85	

注:发行人于 2018 年将其乐融融快递助手纳入合并报表,因此快递助手的销售开始时间均按照 2018 年 1 月计算。

2、面临的机遇与挑战

(1) 面临的机遇

1) 公司技术储备带来机遇

公司设立至今,在专注服务广大电商商家的过程中研发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多项核心技术,确保了产品的可用性和安全稳定性,并通过持续创新,实现了技术的行业领先性。基于上述储备,公司加速响应市场布局,为多个平台、各类场景下的商家提供了适应需求的产品和服务,确保了公司始终把握市场机遇、快速抢占市场份额,形成先发优势。

2) 多平台、多场景趋势带来的机遇

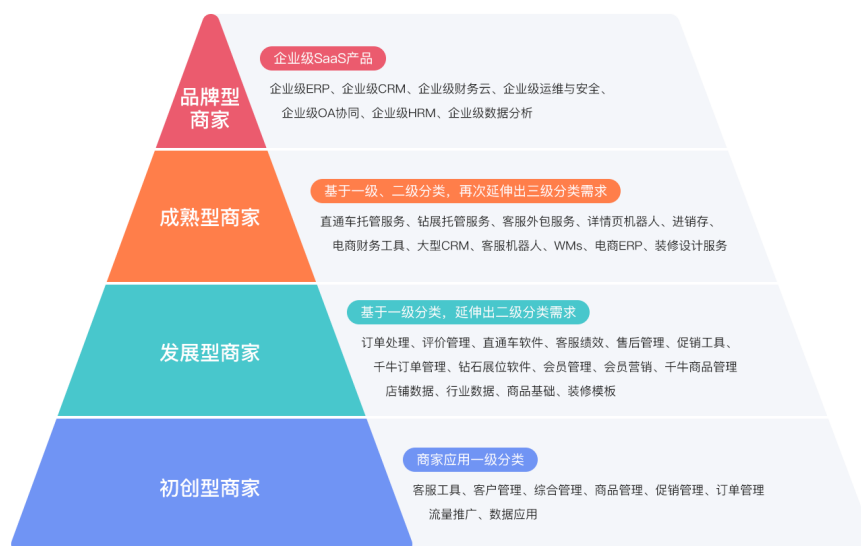
拼多多、饿了么等新电商平台的出现及跨境电商领域的发展为电商 SaaS 服务商带来了多平台发展的机遇,由于各个平台的规则、用户需求都各不相同,如何应对各平台的运营特点制定对应的电商 SaaS 产品发展策略将成为未来电商 SaaS 服务商的重点研究领域。公司报告期内积极实施多平台战略,目前已经为淘宝、天猫、京东、饿了么、拼

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。

3) 聚焦中大型电商商家需求的趋势带来的机遇

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。

目前，公司基于对中大型商家需求的理解，推出了快麦 ERP、快麦设计、快麦 CRM、快麦电商等产品。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。

目前发行人快麦系列的产品推广情况如下：

产品	快麦 ERP	快麦设计	快麦电商	快麦 CRM
竞争对手	旺店通、聚水潭	深绘	省油宝、开车精灵	集客、维客
相对竞争优势	1、发行人拥有丰富的电商 SaaS 产品行业经验，产品中对于电商特性的结合更加突出；2、发行人具有完善的电商 SaaS 产品线，可以协同提供一站式电商服务；3、在服装、百货等细分领域发行人产品基于行业理解对于该行业商家的契合度具备一定的优势；4、发行人拥有稳定的中后台技术和较强的峰值处理能力，可以有效应对电商高峰期的技术处理量	1、与竞争对手相比，发行人的产品更适合中小商家的 C 店，客户群体数量更为广泛；2、发行人在详情页生成技术上，拥有更广泛的普适性。尤其适用于服饰细分领域的多类型详情页制作；3、发行人具备多年电商 SaaS 产品的运营、服务、维护的经验，保障系统的更加稳定运行	1、发行人拥有成熟的电商 SaaS 产品线，产品协同能力强；2、发行人的淘宝直通车广告竞价投放技术基于亿级词库结合大数据分析技术，可以实现多维度分析的竞价投放策略；3、发行人具备快速出词、海量词库的技术基础，可以做到每日为淘宝商家优化出词出价可达 2,000 万次，人群标签分类与定向匹配峰值超过 1,000 次/分钟	1、客户获取成本低，主要通过线上店长 CRM 进行转化；2、产品协同性比较好，属于发行人产品矩阵的一部分
线下推广方式	主要通过电话销售、电商产业集聚区地推的方式	主要通过电话销售、电商产业集聚区地推的方式	通过开展线下推广等方式开展	通过电销等方式开展
是否具备获客渠道、推广经验和相	1、发行人已经建立了成熟的推广团队，并根据行业经验在各电商产业集聚地设立了相应的推广点；2、发行人拥有长期的电商商家累积资源，对于	1、发行人已经建立成熟的销售体系；2、发行人在推广电商新产品层面拥有丰富的经验；3、发行人拥有大量的电商商家可以针对部分商家需求进行	1、发行人的快麦电商产品是结合超级快车 SaaS 产品推出与人工车手推广能力结合的运营服务，与超级快车具有一定的行业协同效应；2、发行人	目前快麦 CRM 销售渠道尚待进一步完善，快麦电商线下业务开展规模较小，并未形成相应的推广经营与资源优势

应资源	电商客户的需求理解透彻，可以准确把握电商商家的运营需求；3、发行人拥有大量的电商商家资源可以针对部分商家进行转化	转化	拥有一批专业能力强、经验丰富的直通车车手	
取得效果	2019年1-9月实现签约销售收款金额1,695.60万元	2019年1-9月实现签约销售收款224.79万元	报告期内发行人运营服务收入为3,098.88、6,461.49、5,936.00及3,679.39万元	报告期内快麦CRM的收入分别为18.17、19.99、24.21及13.33万元

4) 向中小企业用户拓展趋势带来的机遇

目前大型企业的信息化管理已经相对普及，但目前我国中小企业在财务、CRM、会务、人事行政等各个细分领域缺乏合适的信息化管理软件。SaaS企业产品功能灵活、成本较低，天然适用于中小企业的需求。未来，SaaS企业将市场拓展到中小企业办公服务领域将是行业的趋势。

我国中小企业数量众多，其办公服务市场前景广阔。公司将利用SaaS企业已经形成的技术优势，将技术成果从电商SaaS领域转移到企业办公SaaS领域，为广大中小企业提供功能丰富、稳定可靠的优质产品。同时，公司将利用以往服务于电商商家的成功经验，在各领域为中小企业提升信息化管理效率和经营水平。

(2) 面临的挑战

1) 多平台、多场景带来的挑战

以淘宝、天猫、京东为代表的头部电商平台，占据了网购市场的大部分份额。近年来，随着电商市场的下沉与发展，以拼多多为代表的社交型电商及以饿了么、美团为代表的的生活型电商，逐渐成为了新的流量入口。新平台商业模式多样，商家需求多元，公司需要持续关注平台发展动向，深度理解其背后的商业逻辑，通过不断的技术创新提供高品质的产品和服务，以满足众多差异化需求。

2) 线上线下销售模式并存带来的挑战

公司现有以超级店长、快递助手等为代表的 SaaS 产品，主要通过在各电商平台的服务市场获取客户，需要具备精细的线上运营和服务能力。

而公司正在推进的快麦 ERP、快麦设计、快麦电商、快麦 CRM 等 SaaS 产品和服务主要面向中大型电商商家，主要通过线下推广来获取客户，需要建立一支成熟的销售团队，搭建覆盖全国的线下销售和服务网络体系。公司未来的业务拓展需要线上运营和线下推广两种销售模式并存，给公司带来了挑战。

三、发行人销售情况与主要客户

(一) 报告期内发行人主要产品的生产销售情况

单位：万元

项目	2019年1-9月			2018年度			2017年度			2016年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
电商 SaaS 产品	23,424.14	69.58%	8.55%	28,772.49	61.81%	64.01%	17,543.34	48.95%	20.60%	14,546.79	55.47%
配套硬件	4,293.92	12.76%	-22.60%	7,397.14	15.89%	5.69%	6,999.23	19.53%	44.99%	4,827.48	18.41%
运营服务	3,679.39	10.93%	-17.35%	5,936.00	12.75%	-8.13%	6,461.49	18.03%	108.51%	3,098.88	11.82%
CRM 短信	2,266.50	6.73%	-31.99%	4,443.74	9.55%	-8.04%	4,832.52	13.48%	28.80%	3,751.84	14.31%
合计	33,663.95	100.00%	-3.57%	46,549.38	100.00%	29.89%	35,836.58	100.00%	36.65%	26,224.99	100.00%

注：2019年1-9月增长率为2019年1-9月收入金额*4/3较去年的增长比例。

付费用户的付费方式主要包括：有统一服务市场的电商平台（如阿里巴巴商家服务市场、京麦服务市场等），客户一次性向服务市场支付全部价款，服务市场在付费用户订购的服务期限内与发行人按月摊销结算或服务市场一次性支付全部价款与发行人，发行人按月确认收入；如不存在统一服务市场的电商平台（如拼多多），则由电商商家直接向发行人支付全部价款，发行人按月确认收入。

发行人报告期内 SaaS 应用品类繁多，其中超级店长、快递助手、超级快车、旺店交易及旺店商品系主要产品，上述产品报告期内占电商 SaaS 产品的收入占比分别为 92.68%、92.78%、92.33% 及 77.51%，上述产品的付费用户数、付费区间及收入进行匹配性分析具有一定的业务代表性。

1、报告期内发行人主要产品付费用户数经折算后情况及其增速

单位：位

项目	2019年 1-9月	增长率	2018 年度	增长率	2017 年度	增长率	2016 年度
超级店长	481,540	-13.06%	553,859	-6.98%	595,433	6.25%	560,415
快递助手	497,690	13.01%	441,265	新增业务	-	-	-
超级快车	7,413	-39.58%	12,270	-13.89%	14,249	5.38%	13,521
旺店交易	231,637	0.76%	229,886	87.27%	122,756	109.61%	58,564
旺店商品	96,634	-1.23%	97,838	26.31%	77,457	120.02%	35,205

注：付费用户数量指会计期间内按照产品服务期限加权平均的有效用户数量；2016年至2018年内，如某客户在2016年1月1日至2016年3月31日期间为有效用户，则在计算用户数量时该客户将按照产品服务期限（3个月）折算为 $3/12=0.25$ 个用户；2019年1-9月，如某客户在2019年1月1日至2019年3月31日期间为有效用户，则在计算用户数量时该客户将按照产品服务期限（3个月）折算为 $3/9=1/3$ 个用户。下同。

2、报告期内发行人主要 SaaS 产品超级店长、快递助手、超级快车、旺店交易、旺店商品其付费用户的付费区间及产品收入匹配性情况

(1) 超级店长的付费区间与产品收入匹配性

1) 超级店长付费区间

单位：元、位

付费区间	2019年 1-9月	占比	2018 年度	占比	2017 年度	占比	2016 年度	占比
[0,50)	81,926	17.01%	99,809	18.02%	103,504	17.38%	123,640	22.06%
[50,100)	91,668	19.04%	93,202	16.83%	128,682	21.61%	147,637	26.34%
[100,200)	93,565	19.43%	108,575	19.60%	161,021	27.04%	159,966	28.54%
[200,300)	187,404	38.92%	241,856	43.67%	202,064	33.94%	129,172	23.05%
≥ 300	26,977	5.60%	10,417	1.88%	162	0.03%	-	0.00%
总计	481,540	100.00%	553,859	100.00%	595,433	100.00%	560,415	100.00%

注：付费区间指客户在特定期间的订单金额区间，下同

2) 超级店长收入匹配性分析

报告期内超级店长的收入情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	增长率	2018年度	增长率	2017年度	增长率	2016年度
超级店长	9,067.49	-9.00%	13,286.21	0.63%	13,202.95	14.29%	11,552.54

注：此处 2019 年 1-9 月的收入增长率均通过以下公式计算，（当期收入*4/3-上年全年收入）/上年全年收入，鉴于双 11、双 12 等电商大促活动集中于下半年，因此相应数据存在一定偏差。下同。

2017 年超级店长相比 2016 年的收入增长 14.29%，主要得益于超级店长付费用户的及付费用户区间的结构优化（200 元-300 元价格区间的用户数占比提升）；随着电子商务行业的不断发展，大量电商商家的业务流程开始趋于精细化分工，对应垂直细分类目下的电商 SaaS 产品相应大量增加，对超级店长等综合管理类软件的用户基数造成一定分流，因此超级店长自 2018 年开始付费用户数量有所下滑，其中 2018 年相比 2017 年的收入仍微增 0.63% 主要得益于付费用户结构区间的持续优化，2019 年前三季度年化数据相比去年收入下滑 9.00% 主要是由于付费用户数的有所下降，其次由于双 11、双 12 等电商大促均集中于下半年，因此以上半年数据年化到导致年化数据相对较低。

（2）快递助手的付费区间与产品收入匹配性

1）快递助手付费区间

单位：元、位

付费区间	2019年1-9月	占比	2018年度	占比	2017年度	占比	2016年度	占比
[0,50)	176,869	35.54%	167,111	37.87%	-	-	-	-
[50,100)	71,532	14.37%	68,119	15.44%	-	-	-	-
[100,200)	206,123	41.42%	191,374	43.37%	-	-	-	-
[200,300)	19,199	3.86%	6,222	1.41%	-	-	-	-
>=300	23,965	4.82%	8,439	1.91%	-	-	-	-
总计	497,690	100.00%	441,265	100.00%	-	-	-	-

2）快递助手收入匹配性分析

单位：万元

项目	2019年1-9月	增长率	2018年度	增长率	2017年度	增长率	2016年度
----	-----------	-----	--------	-----	--------	-----	--------

快递助手	7,648.42	28.83%	7,915.87	-	-	-	-
------	----------	--------	----------	---	---	---	---

自 2018 年发行人收购其乐融融并将其纳入合并报表后，快递助手作为发行人新的盈利增长点保持持续快速增长，主要原因系快递助手早期通过满足大量初创型、发展中商家的需求，实现了产品收入的快速增长，取得了订单管理类目的市场领先地位。2018 年，在发行人收购其乐融融后，研发并推出了更高阶的快递助手版本，即快递助手专业版。随着阿里巴巴平台商家分化日渐清晰，成熟型商家的重要性日益凸显，公司逐步聚焦于发展中和成熟型商家的需求，逐步推出部分高价产品版本，上述原因导致快递助手在 2019 年前三季度的付费用户数提升及付费区间结构持续逐步优化（200 元-300 元的付费区间用户占比提升），因此 2019 年前三季度快递助手的收入维持高速增长。

（3）超级快车的付费区间与产品收入匹配性

1) 超级快车付费区间

单位：元、位

付费区间	2019 年 1-9 月	占比	2018 年度	占比	2017 年度	占比	2016 年度	占比
[0,200)	3,360	45.33%	6,534	53.25%	6,086	42.71%	3,271	24.19%
[200,400)	972	13.12%	1,757	14.32%	3,391	23.80%	5,763	42.62%
[400,600)	705	9.52%	1,523	12.41%	2,307	16.19%	3,372	24.94%
>=600	2,375	32.04%	2,456	20.02%	2,465	17.30%	1,115	8.25%
总计	7,412	100.00%	12,270	100.00%	14,249	100.00%	13,521	100.00%

2) 超级快车收入匹配性分析

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月	增长率	2018 年度	增长率	2017 年度	增长率	2016 年度
超级快车	383.20	-33.24%	765.28	-23.23%	996.83	-2.49%	1,022.28

报告期内超级快车产品的收入持续下降，主要原因为随着电商行业的竞争日益激烈，电商广告投放的转化率日益降低，超级快车作为一款直通车、钻展投放 SaaS 产品亦受到相应的市场冲击，尽管发行人通过推出新的超级快车版本、调整销售价格等方式希冀通过优化付费区间结构提升产品收入水平，但由于付费用户数的下滑，超级快车的收入规模仍整体呈现总体下降趋势。

(4) 旺店交易的付费区间与产品收入匹配性

1) 旺店交易付费区间

单位：元、位

付费区间	2019年 1-9月	占比	2018 年度	占比	2017 年度	占比	2016 年度	占比
[0,50)	28,543	12.32%	25,850	11.24%	30,464	24.82%	22,461	38.36%
[50,100)	95,096	41.05%	122,636	53.35%	85,246	69.44%	35,323	60.32%
[100,200)	107,997	46.62%	81,400	35.41%	7,046	5.74%	776	1.33%
总计	231,636	100.00%	229,886	100.00%	122,756	100.00%	58,564	100.00%

2) 旺店交易收入匹配性分析

单位：万元

项目	2019年 1-9月	增长率	2018年度	增长率	2017年度	增长率	2016年度
旺店交易	2,601.02	7.00%	3,241.14	155.73%	1,267.41	127.18%	557.90

随着千牛端平台的成熟，旺店交易作为发行人在千牛端的重点 SaaS 产品快速增长，其中 2017 年、2018 年均保持 100% 以上的增长率，主要得益于该产品付费用户数的持续增长及 2017 年开始推出新版本优化付费用户区间，2019 年前三季度旺店交易的增速有所下滑，主要原因系用户数逐步趋稳、付费区间结构进一步优化所致。

(5) 旺店商品的付费区间与产品收入匹配性

1) 旺店商品付费用户数

单位：元、位

付费区间	2019年 1-9月	占比	2018 年度	占比	2017 年度	占比	2016 年度	占比
[0,50)	15,424	15.96%	29,103	29.75%	30,089	38.85%	16,415	46.63%
[50,100)	47,913	49.58%	40,982	41.89%	44,689	57.70%	18,302	51.99%
[100,200)	33,295	34.46%	27,753	28.37%	2,679	3.46%	488	1.39%
总计	96,632	100.00%	97,838	100.00%	77,457	100.00%	35,205	100.00%

2) 旺店商品收入匹配性分析

单位：万元

项目	2019年 1-9月	增长率	2018年度	增长率	2017年度	增长率	2016年度
旺店商品	1,056.60	3.86%	1,356.43	67.71%	808.81	131.92%	348.75

旺店商品系发行人在千牛端的商品管理 SaaS 产品，随着千牛平台的成熟，2017 年收入增长主要受益于同期付费用户数的快速增长；2018 年的收入增长除付费用户数增长外，新版本的推出优化付费区间结构亦作出一定贡献；2019 年前三季度的收入增速则有所放缓进入平稳状态。

3、发行人报告期内 CRM 短信充值用户数、付费区间及收入匹配变动情况

CRM 短信内嵌于超级店长等软件，采用先充值后消费的收费模式。付费用户通过产品的内购链接进行预充值并获得相应的短信数量，发行人根据付费用户实际使用量结算收入。

报告期内发行人 CRM 短信业务充值用户数变动情况如下：

单位：位

项目	2019年 1-9月	增长率	2018年度	增长率	2017年度	增长率	2016年度
CRM 短信	40,628	-26.89%	74,098	-0.66%	74,593	21.66%	61,314

报告期内发行人主要 CRM 短信业务付费用户的付费区间情况如下：

单位：元、位

付费区间	2019年 1-9月	占比	2018 年度	占比	2017 年度	占比	2016 年度	占比
[1,300)	33,017	81.27%	58,885	79.47%	56,157	75.28%	43,203	70.46%
[300,700)	3,090	7.61%	5,542	7.48%	5,987	8.03%	7,641	12.46%
[700,1,000)	1,240	3.05%	2,648	3.57%	3,584	4.80%	2,893	4.72%
[1,000,5,000)	2,586	6.37%	5,510	7.44%	7,130	9.56%	6,110	9.97%
[5,000,10,000)	342	0.84%	797	1.08%	1,018	1.36%	886	1.45%
>=10,000	353	0.87%	716	0.97%	717	0.96%	581	0.95%
总计	40,628	100.00%	74,098	100.00%	74,593	100.00%	61,314	100.00%

鉴于 CRM 短信系发行人以 SaaS 产品为核心向客户提供的增值衍生业务，因此发行人并未投入过多的业务资源，报告期内 CRM 短信业务收入有所下滑，具体如下：

单位：万元

项目	2019年 1-9月	增长率	2018年度	增长率	2017年度	增长率	2016年度
CRM 短信	2,266.50	-31.99%	4,443.74	-8.05%	4,832.52	28.80%	3,751.84

报告期内，CRM 短信系公司为提升综合服务能力而向电商商家提供的一种增值产品，其收入和毛利占比较低，对公司经营业绩的影响较为有限。2017 年、2018 年的收入波动主要受到付费用户数的影响，2019 年 1-9 月呈现较为明显的下滑趋势。该趋势一方面系 CRM 短信业务主要基于超级店长开展，在超级店长用户数量出现下滑的情况下，CRM 短信的用户也相应减少；另一方面，短信推送服务的行业竞争较为激烈，导致 CRM 短信业务客户流失。

4、发行人报告期内运营服务付费用户数、付费区间及收入匹配变动情况

运营服务主要包括快麦电商、超级快车人机两个产品，其销售可分为线上与线下两种模式。付费用户可通过电商平台服务市场线上直接订购发行人的运营服务，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，服务市场在付费用户订购的服务期限内与发行人按月结算；付费用户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，发行人根据服务期限逐月确认收入。报告期内快麦电商与超级快车人机的付费用户数变动情况如下：

单位：位

项目	2019年 1-9月	增长率	2018年度	增长率	2017年度	增长率	2016年度
快麦电商	272	-38.88%	445	-25.08%	594	53.89%	386
超级快车人机	754	-14.90%	886	-11.13%	997	115.33%	463
合计	1,026	-22.92%	1,331	-16.34%	1,591	87.40%	849

报告期内发行人主要运营服务业务快麦电商其付费用户的付费区间情况如下：

单位：元、位

付费区间	2019年 1-9月	占比	2018 年度	占比	2017 年度	占比	2016 年度	占比
------	---------------	----	------------	----	------------	----	------------	----

(0,18000)	21	7.72%	57	12.81%	100	16.84%	107	27.72%
[18000,24000)	22	8.09%	58	13.03%	142	23.91%	157	40.67%
[24000,30000)	57	20.96%	120	26.97%	143	24.07%	40	10.36%
[30000,60000)	113	41.54%	119	26.74%	126	21.21%	46	11.92%
>=60000	59	21.69%	91	20.45%	83	13.97%	36	9.33%
总计	272	100.00%	445	100.00%	594	100.00%	386	100.00%

注：快麦电商的付费区间标准为该用户在特定年度内的订单金额。

报告期内发行人主要运营服务业务超级快车人机其付费用户的付费区间情况如下：

单位：元、位

付费区间	2019年 1-9月	占比	2018 年度	占比	2017 年度	占比	2016 年度	占比
(0,1000]	131	17.37%	114	12.87%	146	14.64%	22	4.75%
(1000,2000]	6	0.80%	14	1.58%	22	2.21%	44	9.50%
(2000,3000]	5	0.66%	13	1.47%	187	18.76%	302	65.23%
(3000,4000]	167	22.15%	261	29.46%	261	26.18%	0	0.00%
>4000	445	59.02%	484	54.63%	381	38.21%	95	20.52%
总计	754	100.00%	886	100.00%	997	100.00%	463	100.00%

报告期内发行人运营服务收入情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	增长率	2018年度	增长率	2017年度	增长率	2016年度
运营服务	3,679.39	-17.35%	5,936.00	-8.13%	6,461.49	108.51%	3,098.88

发行人 2017 年运营服务收入相比 2016 年增长迅速，主要原因系快麦电商、超级快车人机两个主打产品付费用户数提升明显，且高付费区间用户数相比 2016 年显著增加；2018 年及 2019 年前三季度，快麦电商和超级快车人机业务用户人数均出现了下滑，其主要原因是：

(1) 自 2017 年下半年起，电商平台流量推广方式日趋多样，直播、短视频等场景的兴起，使得淘宝、京东等电商平台均在网页和 App 首页增加了视频、有好货、直播

等产品投放入口，相应使得以搜索栏结果为主要广告投放渠道的直通车产品流量出现了分流。



(2) 随着潜在网购用户数量趋稳，初创型和部分发展型商家的获客成本日益增长，对该部分商家而言直通车业务的边际效益呈现逐年下滑的态势，因此减少了直通车、钻展的投放，相应使得超级快车人机和超级快车业务用户出现了下滑。

(3) 品牌客户和部分成熟型客户随着对平台获客渠道的深入了解，倾向于自建团队多渠道投放广告以提高运营效率，因此高客单价的快麦电商业务在 2018 年后也出现了下滑。

(4) 快麦电商线下推广方式变化

发行人为更好的拓展快麦电商业务，由传统的集中授课方式转变为通过电商产业园区、电商商家集聚地集中拜访、电话销售等形式展开，推广方式变化过程会对快麦电商的业绩造成一定影响。

5、发行人报告期内配套硬件付费用户数、付费区间及收入匹配变动情况

发行人配套硬件业务的销售模式主要是经销模式，与经销商之间按照买断模式进行

结算，配套硬件主要是标准件产品，因此终端付费用户数的统计与付费区间变化的情况与收入不存在明显的线性关系。

（二）报告期内发行人主要产品续费率及销售价格变动情况

1、报告期内，公司主要 SaaS 产品的续费率情况如下：

年度	超级店长	快递助手	旺店交易	旺店商品	超级快车
2016 年度	56.75%	72.98%	24.65%	17.97%	22.70%
2017 年度	53.98%	69.36%	32.31%	24.77%	22.25%
2018 年度	53.23%	71.48%	43.17%	30.74%	18.63%
2019 年 1-9 月	52.43%	69.65%	40.85%	24.27%	21.20%

注 1：续费率计算公式，电商商家在所购产品期限到期日后三个月内续订产品的，视为续费用户。

注 2：公司计算的主要产品续费率与阿里巴巴商家服务市场实时公布的续费率存在差异，主要原因如下：1、服务市场未公示其续费率计算期间及计算方法；2、公司无法取得服务市场于报告期内公告的所有实时续费率；3、公司按照注 1 的方法计算了各年度或各期产品续费率，发行人在招股说明书及其他申请文件中列式的服务市场续费率为服务市场于 2020 年 1 月 15 日公布的实时数据。

基于电商商家的金字塔型结构，经营稳定性较差的中小商家数量众多，因此电商 SaaS 产品相比传统软件续费率偏低。与同行业竞争对手的直接竞品相比，发行人电商 SaaS 产品续费率总体保持合理水平，符合行业惯例。

2、报告期内，公司主要 SaaS 产品的单价情况变动具体如下：

1) 超级店长

单位:元

年份	版本	周期类别			
		月	季度	半年	年
2016 年度	初级版	-	36	66	128
	中级版	-	59	105	179
	高级版	29	85	155	255
2017 年度	初级版	-	39	75	129
	中级版	-	69	125	199
	高级版	30	89	175	279
2018 年度	初级版	18	39	75	129
	中级版	-	69	-	229

	高级版	30	89	175	279
	专业版	60	179	329	600
2019年1-9月	初级版	-	39	75	129
	高级版	30	89	175	279
	专业版	60	179	329	600
	企业版	200	549	989	1899

2) 快递助手

单位:元

年份	版本	周期类别			
		月	季度	半年	年
2016年度	标准版	15	41	76	120
2017年度	基础版	15	32	64	128
	标准版	20	48	89	150
2018年度	基础版	15	32	64	128
	标准版	20	50	95	165
	专业版	-	158	278	498
2019年1-9月	基础版	15	32	64	128
	标准版	20	50	95	165
	专业版	58	158	278	498

3) 旺店交易

单位:元

年份	版本	周期类别			
		月	季度	半年	年
2016年度	初级版	0	0	0	0
	高级版	-	45	75	98
2017年度	高级版	20	52	85	138
2018年度	高级版	-	52	85	138
2019年1-9月	高级版	-	55	99	159
	黄金版	-	78	138	218

4) 旺店商品

单位:元

年份	版本	周期类别			
		月	季度	半年	年
2016 年度	初级版	0	0	0	0
	高级版	20	45	75	95
2017 年度	高级版	20	50	85	138
2018 年度	高级版	-	52	85	138
2019 年 1-9 月	高级版	-	52	85	138

5) 超级快车

单位:元

年份	版本	超级快车			
		月	季度	半年	年
2016 年度	标准版	220	330	399	699
	旗舰版	300	499	599	1,000
2017 年度	基础版	220	330	399	699
	旗舰版	350	599	699	1,199
	锦囊版	-	-	1,399	2,499
	智囊版	-	-	2,199	3,998
2018 年度	基础版	190	330	399	699
	旗舰版	350	599	699	1,199
	至尊版	-	999	1,699	3,299
2019 年 1-9 月	基础版	190	330	480	627
	旗舰版	320	560	669	859
	至尊版	-	999	1,699	3,888

综上所述，公司主要产品的各版本销售价格基本保持稳定，产品均价上升主要受高阶版本产品推出的影响。其中超级店长在报告期内相同版本价格有所上升，且根据用户需求对部分功能进行了优化升级，相应推出更高等级的版本以提升产品客单价；快递助手在报告期内亦呈现价格上升及高端版本增加的情形，尤其在发行人对快递助手进行业务整合后该趋势愈加显著；旺店交易的部分版本在报告期内呈现价格上升的情况，旺店商品则保持平稳；超级快车由于电商平台流量推广方式日趋多样，对客户吸引力有所下

降，因此发行人针对用户需求采取了不同的价格策略，如短期低版本价格有所下降，亦陆续推出了至尊版、智囊版等高端版本。

3、公司其他产品的价格变动情况

1) 配套硬件的价格变动情况

发行人报告期内配套硬件产品主要系快麦打印机，其价格变动情况如下：

单位：元/台

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
快麦打印机单价	313.92	317.03	321.78	405.30

2) CRM 短信价格变动情况

单位：元/条

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
CRM 短信充值均价	0.0408	0.0417	0.0452	0.0497

3) 运营服务价格变动情况

发行人报告期内运营服务主要是快麦云托管、人机两个运营服务产品，其报告期内价格变动情况主要如下：

单位：元

年份	版本	超级快车人机&快麦电商			
		月	季度	半年	年
2016年度	专业车手	1,500	2,888	-	-
	资深车手	2,500	5,888	-	-
	快麦电商-VIP版	6,000	18,000	36,000	72,000
	快麦电商-定制版	8,000	24,000	48,000	96,000
2017年度	专业车手	2,000	3,999	7,888	-
	资深车手	3,500	6,888	13,500	-
	快麦电商-VIP版	6,000	18,000	36,000	72,000
	快麦电商-定制版	8,000	24,000	48,000	96,000
	快麦电商-大客户版	10,000	30,000	60,000	120,000
2018年度	专业车手	2,000	3,999	7,888	14,999
	资深车手	3,500	6,888	13,500	24,800
	金牌车手	5,000	9,888	18,999	37,888

	快麦电商-VIP 版	6,000	18,000	36,000	72,000
	快麦电商-定制版	8,000	24,000	48,000	96,000
	快麦电商管-大客户版	10,000	30,000	60,000	120,000
2019 年 1-9 月	专业车手	-	3,888	7,688	14,999
	资深车手	-	7,888	15,500	31,000
	金牌车手	-	12,888	23,999	45,888
	快麦电商-VIP 版	6,000	18,000	36,000	72,000
	快麦电商-定制版	8,000	24,000	48,000	96,000
	快麦电商-大客户版	10,000	30,000	60,000	120,000

报告期内，鉴于配套硬件及信息通道资源均属于充分竞争市场且采购资源价格相应下降，因此二者的销售价格在报告期内总体呈现下滑趋势，CRM 短信 2019 年 1-9 月的销售均价由于采购价格及销售策略调整等原因有一定的上升；运营服务产品各版本的价格相对稳定，发行人根据用户需求对部分功能进行了优化升级，相应推出更多版本。

4、发行人报告期内主要 SaaS 产品的销售均价

报告期内发行人的电商 SaaS 产品主要经营平台为阿里巴巴商家服务市场，其销售均价具体如下：

单位：元

年度	超级店长	快递助手	旺店交易	旺店商品	超级快车
2016 年度	205.86	142.49	95.26	99.06	756.07
2017 年度	218.69	148.29	103.25	104.42	699.58
2018 年度	238.59	169.11	140.99	138.64	623.70
2019 年 1-9 月	253.09	201.64	145.73	149.64	711.81

注 1：均价为年度内每个用户平均产生的收入金额；2019 年 1-9 月均价已年化处理；下同。

报告期内，超级店长、快递助手、旺店系列产品随着发行人高阶版本的推出销售均价总体呈现逐年上升的趋势；由于受到平台流量推广方式日趋多样化的影响，客户对超级快车各版本选择呈现一定的变化，从而使其销售均价呈现一定的波动。

（三）报告期内发行人前五名客户销售情况

公司的客户主要为各平台电商商家，分散度高。公司 SaaS 产品、电商运营服务、CRM 短信等产品和服务的客户为电商商家；配套硬件的客户包括电商商家和经销商，经销商将公司的配套硬件产品最终销往电商商家等终端客户。公司客户分散度高，不存在依赖少数客户的情形。

公司报告期内各类业务前五名客户销售情况如下：

1、配套硬件业务前五大客户的名称、金额及占比情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售金额	占同类收入比例
2019年 1-9月	1	深圳市百合花科技有限公司	1,010.59	23.54%
	2	苏州乔斯特条码技术有限公司	232.17	5.41%
	3	合肥市达标商贸有限公司	159.46	3.71%
	4	南京冠洋网络科技有限公司	136.07	3.17%
	5	广州码客信息科技有限公司	90.18	2.10%
			合计	1,628.47
2018年度	1	深圳市百合花科技有限公司	2,584.67	34.94%
	2	南京冠洋网络科技有限公司	457.68	6.19%
	3	合肥市达标商贸有限公司	421.57	5.70%
	4	苏州乔斯特条码技术有限公司	361.99	4.89%
	5	昆山宇艾英智能科技有限公司	202.64	2.74%
			合计	4,028.55
2017年度	1	深圳市百合花科技有限公司	2,540.60	36.30%
	2	南京冠洋网络科技有限公司	866.50	12.38%
	3	无锡行创科技有限公司	354.99	5.07%
	4	广州巨精贸易有限公司	340.40	4.86%
	5	苏州乔斯特条码技术有限公司	267.26	3.82%
			合计	4,369.75
2016年度	1	南京冠洋网络科技有限公司	1,136.81	23.55%
	2	深圳市百合花科技有限公司	878.97	18.21%
	3	无锡行创科技有限公司	792.31	16.41%
	4	广州巨精贸易有限公司	411.05	8.51%

年份	序号	客户名称	销售金额	占同类收入比例
	5	杭州荣达印刷厂	395.68	8.20%
		合计	3,614.82	74.88%

注 1：深圳市百合花科技有限公司包括深圳市百合花科技有限公司、深圳佳腾百慧科技有限公司两家受同一实际控制人控制的销售客户，已合并计算销售额；南京冠洋网络科技有限公司包括南京冠洋网络科技有限公司、南京科然办公用品有限公司两家受同一实际控制人控制的销售客户，已合并计算销售额；苏州乔斯特条码技术有限公司、苏州伍德麦克物联信息技术有限公司两家受同一实际控制人控制的销售客户，已合并计算销售额；广州巨精贸易有限公司包括广州巨精贸易有限公司、广州火掌信息科技有限公司两家受同一实际控制人控制的销售客户，已合并计算销售额；昆山宇艾英智能科技有限公司包括昆山宇艾英智能科技有限公司、昆山纬客特印刷品有限公司等五家受同一实际控制人控制的销售客户，已合并计算销售额。

注 2：客户同类占比的数据来源于各客户提供的相关声明。

报告期内发行配套硬件业务主要经销商稳定性相对较高，大部分主要经销商已经与发行人建立了长期的业务合作关系，主要经销商与发行人之间不存在关联关系，也不存在单一销售发行人产品的情形。

2、CRM 短信业务前五大客户的名称、金额及占比情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售金额	占同类收入比例
2019 年 1-9 月	1	福州榕巍电子商务有限公司	49.78	2.20%
	2	西安巨子生物基因技术股份有限公司	26.01	1.15%
	3	北京天眼智能科技有限公司	36.70	1.62%
	4	阿茶与阿古（淘宝 C 店）	18.54	0.82%
	5	晋江市女友卫生用品有限公司	18.14	0.80%
			合计	149.17
2018 年度	1	福州维意电子商务有限公司	146.38	3.29%
	2	福州中榕网络科技有限公司	120.78	2.72%
	3	福州胜途电子商务有限公司	79.39	1.79%
	4	福州榕耀电子商务有限公司	37.39	0.84%
	5	丹东市航成食品有限公司	31.08	0.70%
			合计	415.02
2017 年度	1	福州中榕网络科技有限公司	61.89	1.28%
	2	福州胜途电子商务有限公司	46.73	0.97%
	3	上海千趣商贸有限公司	39.83	0.82%
	4	日禾戎美服装股份有限公司	38.61	0.80%
	5	福州维意电子商务有限公司	36.58	0.76%

年份	序号	客户名称	销售金额	占同类收入比例
		合计	223.64	4.63%
2016 年度	1	丹东市航成食品有限公司	23.07	0.61%
	2	南通寝本道纺织品有限公司	21.58	0.58%
	3	广州驼首皮具有限公司	15.60	0.42%
	4	上海千趣商贸有限公司	11.57	0.31%
	5	广州都市女孩电子商务有限公司	11.11	0.30%
			合计	82.93

注：福州中榕网络科技有限公司、梦想中榕（福建）网络科技有限公司及福州中榕电子商务有限公司系同一控制下企业，销售口径予以合并披露。

3、运营服务前五大客户的名称、金额及占比情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售金额	占同类收入比例
2019 年 1-9 月	1	绘儿乐（上海）贸易有限公司	144.02	3.91%
	2	上海宜足贸易有限公司	26.26	0.71%
	3	PV Capital (HK) Limited	19.62	0.53%
	4	探路者控股集团股份有限公司天津销售分公司	18.40	0.50%
	5	贝恩创效管理咨询（上海）有限公司	18.14	0.49%
			合计	226.44
2018 年度	1	山东优博电子商务有限公司	63.88	1.08%
	2	深圳市挺固五金科技有限公司	56.47	0.95%
	3	上海宜足贸易有限公司	37.56	0.63%
	4	苏州微易旭网络科技有限公司	28.30	0.48%
	5	上海宏原信息科技有限公司	24.81	0.42%
			合计	211.02
2017 年度	1	山东优博电子商务有限公司	84.63	1.31%
	2	上海宏原信息科技有限公司	64.71	1.00%
	3	九额娘旗舰店	21.41	0.33%
	4	华特迪士尼（中国）有限公司	20.74	0.32%
	5	上海开极照明科技有限公司	16.48	0.26%
			合计	207.97
2016 年度	1	上海宏原信息科技有限公司	32.57	1.05%

年份	序号	客户名称	销售金额	占同类收入比例
	2	南通正轩之家家具有限公司	10.34	0.33%
	3	和美爱美爱生活（淘宝 C 店）	8.81	0.28%
	4	广州升度服饰有限公司	8.49	0.27%
	5	东莞市强迪家居用品有限公司	8.08	0.26%
		合计	68.29	2.20%

4、电商 SaaS 前五大客户的名称、金额及占比情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售金额	占同类收入比例
2019 年 1-9 月	1	杭州亦优贸易有限公司	9.54	0.04%
	2	浙江菜鸟供应链管理有限公司	9.43	0.04%
	3	苏州爱李迪服饰有限公司	7.55	0.03%
	4	杭州卡卓服饰有限公司	4.86	0.02%
	5	杭州临安每一天贸易有限公司	4.81	0.02%
			合计	36.19
2018 年度	1	浙江菜鸟供应链管理有限公司	77.31	0.27%
	2	绍兴小麋人电子商务有限公司	3.83	0.01%
	3	北京宜然四季科技发展有限公司	2.73	0.01%
	4	温州经济技术开发区海城优乾洁具网店	2.64	0.01%
	5	台州联茂电子商务有限公司	2.46	0.01%
			合计	88.97
2017 年度	1	浙江菜鸟供应链管理有限公司	8.49	0.05%
	2	广州尊雅实业有限公司	1.19	0.01%
	3	深圳市葵牌电子商务科技有限公司	0.90	0.01%
	4	帮帮熊奥迪玩具店（淘宝 C 店）	0.74	0.004%
	5	杭州圆莱工艺品有限公司	0.71	0.004%
			合计	12.03
2016 年度	1	长沙八星电子科技有限公司	0.38	0.003%
	2	个体工商户罗斌	0.38	0.003%
	3	深圳市五只狐狸珠宝有限公司	0.19	0.001%
	4	杭州丽冉贸易有限公司（羽凰旗舰店）	0.19	0.001%
	5	中国农家小二（纤指轻扬）	0.19	0.001%

年份	序号	客户名称	销售金额	占同类收入比例
		合计	1.33	0.009%

注 1: 长沙八星电子科技有限公司、八星汽车用品专营店为同一控制下企业, 已合并计算销售收入; 残疾人圆梦良心店(残疾人圆梦店)与下世纪魅力在线均为自然人罗斌控制, 已合并计算销售收入。

注 2: 2016 年度多家客户的收入均为 0.19 万元排名并列, 列表中列示部分客户。

公司不存在董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有本公司 5% 以上股份的股东在各业务前五名销售客户占有权益的情况。

四、发行人采购情况和主要原材料

(一) 主要原材料采购情况

1、报告期内公司采购基本情况

报告期内, 公司对外采购情况如下表所示:

单位: 万元

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
业务资源				
服务市场技术服务费	3,971.56	5,120.47	3,213.88	2,669.28
信息通道资源费	1,191.67	2,294.47	2,550.12	2,308.29
API	1,035.43	1,210.60	897.56	639.54
服务器	705.05	644.46	653.55	420.89
业务资源小计	6,903.71	9,270.00	7,315.11	6,038.00
配套硬件及配件耗材	3,430.55	7,344.37	6,591.80	4,716.01
合计	10,334.26	16,614.37	13,906.91	10,754.01

2016 年度、2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-9 月, 公司业务资源采购金额分别是 6,038.00 万元、7,315.11 万元、9,270.00 万元及 6,903.71 万元, 是公司采购的主要资源。

2、报告期内主要原材料及能源供应情况

发行人 SaaS 产品及运营服务的主要原材料为服务器、网络设备、计算机等电子设备和少量第三方软件, 采用外购方式解决。公司对原材料的需求很少, 且同类供应商很

多，原材料供应稳定、充足。公司使用的主要能源为电力，主要是公司办公电子设备的日常消耗，公司以市场价格向办公所在地供电局采购，电力供应稳定、充足。

发行人 CRM 短信业务主要原材料为信息通道资源费、配套硬件的主要原材料为相关硬件及耗材。

3、报告期内主要原材料采购价格变动

报告期内发行人 SaaS 产品及运营服务所需原材料较少，同类供应商数量较多，原材料价格稳定、充足。

2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-9 月发行人 CRM 短信的主要原材料信息通道资源费的采购金额分别为 2,308.29 万、2,550.12 万元、2,294.47 万元及 1,191.67 万元。

报告期内信息通道资源费的单价变动情况如下：

单位：元/条

项目	2019 年 1-9 月	变动	2018 年度	变动	2017 年度	变动	2016 年度	变动
信息通道资源费	0.0228	4.4%	0.0227	-5.50%	0.0241	-16.15%	0.0287	-

（二）报告期内向前五名供应商采购情况

报告期内，公司前五名主要资源供应商的采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	采购金额	占营业成本比例
2019 年 1-9 月	1	阿里巴巴集团旗下企业：	6,943.89	57.74%
	1.1	淘宝（中国）软件有限公司	4,797.15	39.89%
	1.2	阿里巴巴云计算（北京）有限公司	1,091.59	9.08%
	1.3	阿里云计算有限公司	596.98	4.96%
	1.4	杭州阿里妈妈软件服务有限公司	242.68	2.02%
	1.5	阿里巴巴（中国）网络技术有限公司	87.39	0.73%
	1.6	上海拉扎斯信息科技有限公司	56.77	0.47%
	1.7	浙江天猫技术有限公司	30.95	0.26%
	1.8	钉钉（中国）信息技术有限公司	24.57	0.20%
	1.9	阿里巴巴丝路有限公司	13.43	0.11%
	1.10	阿里巴巴（深圳）技术有限公司	2.38	0.02%

年份	序号	供应商名称	采购金额	占营业成本比例	
	2	厦门汉印电子技术有限公司	2,078.93	17.29%	
	3	厦门爱印科技有限公司	469.76	3.91%	
	4	厦门容大合众电子科技有限公司	366.05	3.04%	
	5	杭州托宝网络有限公司	92.42	0.77%	
	合计		9,951.05	82.74%	
2018 年度	1	阿里巴巴集团旗下企业:	8,896.63	47.91%	
	1.1	淘宝(中国)软件有限公司	6,152.94	33.14%	
	1.2	阿里巴巴云计算(北京)有限公司	2,017.89	10.87%	
	1.3	阿里云计算有限公司	481.00	2.59%	
	1.4	杭州阿里妈妈软件服务有限公司	127.69	0.69%	
	1.5	阿里巴巴(中国)网络技术有限公司	54.00	0.29%	
	1.6	浙江天猫技术有限公司	21.29	0.11%	
	1.7	上海拉扎斯信息科技有限公司	19.27	0.10%	
	1.8	阿里巴巴丝路有限公司	13.74	0.07%	
	1.9	钉钉(中国)信息技术有限公司	8.81	0.05%	
	2	厦门汉印电子技术有限公司	5,741.95	30.92%	
	3	厦门容大合众电子科技有限公司	566.15	3.05%	
	4	厦门爱印科技有限公司	421.81	2.27%	
	5	绘儿乐(上海)贸易有限公司	256.66	1.38%	
	合计		15,883.20	85.53%	
	2017 年度	1	阿里巴巴集团旗下企业:	6,809.48	44.03%
		1.1	淘宝(中国)软件有限公司	4,125.48	26.68%
1.2		阿里巴巴通信技术(北京)有限公司	2,021.08	13.07%	
1.3		阿里云计算有限公司	557.64	3.61%	
1.4		杭州阿里妈妈软件服务有限公司	89.19	0.58%	
1.5		浙江天猫技术有限公司	16.04	0.10%	
1.6		阿里巴巴(中国)教育科技有限公司	0.002	0.01%	
1.7		上海拉扎斯信息科技有限公司	0.05	0.01%	
2		厦门汉印电子技术有限公司	5,717.36	36.97%	
3		厦门容大合众电子科技有限公司	673.24	4.35%	
4		上海客通信息科技有限公司	365.04	2.36%	
5		嘉兴市天鸿纸业有限公司	81.48	0.53%	
合计		13,646.60	88.24%		

年份	序号	供应商名称	采购金额	占营业成本比例	
2016 年度	1	阿里巴巴集团旗下企业：	6,023.80	52.34%	
	1.1	淘宝（中国）软件有限公司	3,308.82	28.75%	
	1.2	阿里巴巴通信技术（北京）有限公司	2,042.43	17.75%	
	1.3	阿里云计算有限公司	357.79	3.11%	
	1.4	杭州阿里妈妈软件服务有限公司	311.05	2.70%	
	1.5	浙江天猫技术有限公司	2.73	0.02%	
	1.6	阿里巴巴（中国）教育科技有限公司	0.98	0.01%	
	2	厦门汉印电子技术有限公司	4,475.54	38.89%	
	3	厦门纳佰川贸易有限公司	145.83	1.27%	
	4	上海客通信息科技有限公司	107.26	0.93%	
	5	北京国都互联科技有限公司	102.11	0.89%	
			合计	10,854.54	94.32%

注：淘宝（中国）软件有限公司、阿里巴巴（中国）网络技术有限公司、阿里巴巴云计算（北京）有限公司、阿里云计算有限公司、杭州阿里妈妈软件服务有限公司、钉钉（中国）信息技术有限公司、阿里巴巴丝路有限公司、浙江天猫技术有限公司、上海拉扎斯信息科技有限公司、阿里巴巴（深圳）技术有限公司、阿里巴巴（中国）教育科技有限公司、钉钉（中国）信息技术有限公司系同一控制下企业，已合并计算；厦门容大合众电子科技有限公司与厦门纳佰川贸易有限公司系同一控制下的企业，已合并计算。

报告期内，公司供应商的集中度较高。公司 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，供应商前五名采购金额合计分别为 10,854.54 万元、13,646.60 万元、15,883.20 万元及 9,951.06 万元，公司报告期内的对外采购主要集中于业务资源和电商配套硬件，业务资源供应商主要为阿里巴巴系的供应商，电商配套硬件的供应商主要为公司的 ODM 供应商，因此公司的供应商较集中。

本公司不存在董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有本公司 5% 以上股份的股东在前五名供应商占有权益的情况。

五、与业务相关的主要固定资产及无形资产

（一）主要固定资产情况

1、公司的主要固定资产

公司作为一家电商 SaaS 企业，固定资产较少，目前拥有的主要固定资产为电子设备及其他，以及运输设备等。截至 2019 年 9 月 30 日，公司固定资产合计账面价值为 455.46 万元。公司固定资产情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值	成新率
电子设备及其他	1,105.96	673.67	-	432.30	39.09%
运输设备	24.65	1.49	-	23.17	94.00%
合计	1,130.61	675.16	-	455.46	40.29%

本公司的主要生产经营设备包括计算机及办公设备、服务器等，均由本公司合法取得，权属关系明确，不存在任何产权纠纷或潜在的纠纷。

2、房屋及建筑物

(1) 房屋所有情况

截至本招股说明书签署日，公司及下属子公司未拥有任何房屋所有权。

(2) 房屋租赁情况

截至本招股说明书签署日，公司及其子公司合计租赁房屋 23 处，合计建筑面积 9,707.39 平方米，公司及其子公司租赁房屋的主要情况如下所示：

序号	承租方	出租方	房屋坐落地	房屋所有权证	用途	租赁面积 (m ²)	租赁期限
1	光云科技	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道 588 号恒鑫大厦主楼 10 层	杭房权证高新更字第 09097266 号	办公	1,576.67	2017.1.16 至 2021.1.15
2	光云科技	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道 588 号恒鑫大厦主楼 15 层	杭房权证高新更字第 09097271 号	办公	1,518.18	2018.4.15 至 2021.4.14
3	光云科技	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道 588 号恒鑫大厦主楼 13 层 1301-5 室	杭房权证高新更字第 09097269 号	办公	355.63	2020.1.21 至 2020.4.20
4	光云科技	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道 588 号恒鑫大厦主楼 13 层	杭房权证高新更字第 09097269 号	办公	386.85	2017.4.22 至 2020.4.21

序号	承租方	出租方	房屋坐落地	房屋所有权证	用途	租赁面积 (m ²)	租赁期限
			1301-7 室				
5	光云科技	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦1101-1室	杭房权证高新更字第09097266号	办公	365.73	2018.3.16至2021.3.15
6	光云科技	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦1101-2室	杭房权证高新更字第09097266号	办公	257.01	2018.3.16至2021.3.15
7	光云科技	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦1101-3室	杭房权证高新更字第09097266号	办公	211.45	2018.3.16至2021.3.15
8	光云科技	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦1101-4室	杭房权证高新更字第09097266号	办公	355.63	2018.3.16至2021.3.15
9	其乐融融	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦1101-5室	杭房权证高新更字第09097266号	办公	245.60	2019.3.16至2021.3.15
10	淘云科技	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦主楼14层1401-1室	杭房权证高新更字第09097270号	办公	140.00	2018.4.15至2021.4.14
11	杭州旺店	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦主楼14层1401-8室	杭房权证高新更字第09097270号	办公	140.00	2018.4.15至2021.4.14
12	快云科技	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦主楼14层1401-9室	杭房权证高新更字第09097270号	办公	280.00	2018.4.15至2021.4.14
13	麦家科技	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦主楼14层1401-10室	杭房权证高新更字第09097270号	办公	166.39	2018.4.15至2021.4.14
14	麦杰信息	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦11层1101-6室	杭房权证高新更字第09097266号	办公	100.00	2018.3.16至2021.3.15
15	其乐融融	东冠集团有限公司	杭州市滨江区长河街道江南大道588号恒鑫大厦	杭房权证高新更字第09097270号	办公	381.82	2019.4.15至2021.4.14

序号	承租方	出租方	房屋坐落地	房屋所有权证	用途	租赁面积 (m ²)	租赁期限
			1401-7 室				
16	快云科技	国信证券股份有限公司	浙江省金华市义乌市国际商贸城金融商务区国信证券大厦 8 楼 808-809 室	已出具相关承诺函	办公	344.00	2018.1.1 至 2021.1.31
17	快云科技	王保卫	嘉兴市常秀街 80 号尚元名郡 3 幢 903 室	嘉房权证禾字第 00914844 号	办公	111.62	2019.4.1 至 2020.3.31
18	光云科技	李宇峰	衡阳市雁峰区解放路 121 号宇元万向城 26039 室、26040 室	湘(2017)衡阳市不动产权证明第 0052949 号、湘(2017)衡阳市不动产权第 0052948 号	办公	249	2019.6.1 至 2020.5.30
19	光云科技	普尼太阳能(杭州)有限公司	杭州市滨江区滨文路 9-1 号 2 幢 5 楼 504-1 室	浙(2017)杭州市不动产权第 0235000 号	办公	1,000	2019.5.20 至 2022.10.31
20	快云科技	普尼太阳能(杭州)有限公司	杭州市滨江区滨文路 9-1 号 2 幢 5 楼 504-2 室	浙(2017)杭州市不动产权第 0235000 号	办公	1,000	2019.5.20 至 2022.10.31
21	快云科技	江苏中洲投资有限公司	常熟市苏常公路(莫城段)55 号湖滨商业广场 8 幢 A 栋 1008 号	已出具相关承诺	办公	101.15	2019.3.27 至 2020.3.26
22	衡阳光云	衡阳市衡山科学城投资开发有限公司	衡山科学城红树林研发创新区 A2 栋 3 楼(部分区域)	——	办公	200	2019.6.20 至 2020.6.20
23	其乐融融	王邵隆	广州市天河区华强路 3 号之二 2001	粤房地权证穗字第 0120131900 号	办公	220.66	2019.12.11 至 2022.12.31

发行人及其子公司租赁的上表 1 至 15、17、18、22、23 项房屋均已按照相关规定完成租赁备案手续并取得了《房屋租赁备案证》。

截至本招股说明书签署日，发行人承租国信证券股份有限公司的上表第 16 项房屋暂未办理取得房屋所有权证，根据国信证券股份有限公司向发行人出具的情况说明，国信证券股份有限公司是该处租赁房屋的合法所有权人，其对该处租赁房屋享有完全的、独立的租赁权。该处租赁房屋的所有权证正在办理过程中，其向发行人承诺：“如因租赁物业未能办理房屋产权证或存在权属瑕疵而导致本公司与贵公司签署的《房屋租赁合同》无效、或贵公司不能正常使用租赁物业因此给贵公司造成损失的，本公司愿意承担相应赔偿责任。”

上述第 18 处租赁房屋中的 26039 室与 26040 室分别由李宇峰和肖淑娴单独所有，肖淑娴已同意并授权李宇峰出租其拥有所有权的 26040 室，且快云科技已与李宇峰就承租 26039 室与 26040 室办理了《房屋租赁登记备案证明》。

上述第 19、20 项租赁房屋的房屋所有权人系普尼太阳能（杭州）有限公司，其已出具《情况说明》，因“租赁物业产权未进行分割，不能对产权中的局部单元办理租赁备案”。

上述第 21 项租赁房屋的房屋所有权人系江苏中洲投资有限公司，该处租赁房屋尚未取得房屋所有权证。江苏中洲投资有限公司已提供土地使用权证书并出具《情况说明》，江苏中洲投资有限公司合法拥有该处租赁物业的国有土地使用权且系该租赁物业的合法所有人，其对该处租赁房屋享有完全的、独立的租赁权，有权向快云科技出租该处租赁物业。该处租赁房屋的所有权证正在办理过程中，其向快云科技作出承诺：“如因租赁物业未能办理房屋产权证或存在权属瑕疵而导致本公司与贵公司签署的《房屋租赁合同》无效、或贵公司不能正常使用租赁物业因此给贵公司造成损失的，本公司愿意承担相应赔偿责任。”

上述第 22 项租赁房屋的房屋所有权人系衡阳市衡山科学城投资开发有限公司，该处租赁房屋尚未取得房屋所有权证书。衡阳市雁峰区岳屏镇东湖村村民委员会于 2019 年 6 月 22 日出具《产权证明》，该处租赁物业“房产权属衡阳市衡山科学城投资开发有限公司所有。该房不属于危房、不属于临时建筑、不在征收拆迁范围内，现经周围有利害关系的村民同意，租给作为经营场所使用。”衡阳光云已与衡阳市衡山科学城投资开发有限公司办理了《房屋租赁登记备案证明》。

2019 年 9 月，发行人控股股东及实际控制人出具《承诺函》，如因发行人及其子公司租赁房产未办理租赁备案或未取得房屋产权证书、不符合相关法律法规的规定或租赁合同的约定，导致租赁房产被收回、责令搬迁或发行人及其子公司被处以罚款或遭受其他损失的，发行人控股股东及实际控制人承诺承担因此造成发行人及其子公司的全部损失。

（二）无形资产

1、土地使用权

截至本招股说明书签署日，公司及其子公司未拥有任何土地使用权。

2、商标

截至本招股说明书签署日，公司及其子公司合计拥有 84 项商标，具体情况如下：

序号	商标图标	注册号	国际分类号	有效期限	商标权人	取得方式
1	超级掌柜	16237250	9	2016.3.28 至 2026.3.27	光云科技	申请取得
2	超级掌柜	9112347	42	2012.2.14 至 2022.2.13	光云科技	受让取得
3	光云	7802539	42	2011.1.14 至 2021.1.13	光云科技	受让取得
4	超级店长	12258842	9	2014.8.21 至 2024.8.20	光云科技	受让取得
5		19087706	9	2017.3.14 至 2027.3.13	光云科技	申请取得
6		19595742	42	2017.5.28 至 2017.5.27	光云科技	申请取得
7		22247841	42	2018.1.28 至 2028.1.27	光云科技	申请取得
8		29269046	42	2019.1.7 至 2029.1.6	光云科技	申请取得
9	超级快车	16162002	42	2016.3.28 至 2026.3.27	快云科技	申请取得
10		19078601	35	2017.3.14 至 2027.3.13	快云科技	申请取得
11	快麦	17872038	9	2016.10.21 至 2026.10.20	淘云科技	申请取得
12		14888186	16	2015.8.14 至 2025.8.13	淘云科技	申请取得
13	快麦KUAIMAI	14199228	9	2015.4.28 至 2025.4.27	淘云科技	受让取得
14		8970706	35	2012.1.28 至 2022.1.27	淘云科技	受让取得

序号	商标图标	注册号	国际分类号	有效期限	商标权人	取得方式
15	快麦	15466668	42	2015.11.21 至 2025.11.20	淘云科技	受让取得
16	有成	8500017	42	2011.7.28 至 2021.7.27	淘云科技	受让取得
17	其乐融融	18323191	42	2016.12.21 至 2026.12.20	其乐融融	申请取得
18	其乐融融	18323039	38	2016.12.21 至 2026.12.20	其乐融融	申请取得
19	其乐融融	18322795	35	2016.12.21 至 2026.12.20	其乐融融	申请取得
20		18323125	42	2016.12.21 至 2026.12.20	其乐融融	申请取得
21	Enjoyable	18322906	38	2016.12.21 至 2026.12.20	其乐融融	申请取得
22	蚁+	19578124	35	2017.5.28 至 2027.5.27	其乐融融	申请取得
23	蚁 ⁺	19578412	35	2017.5.28 至 2027.05.27	其乐融融	申请取得
24	蚁 ⁺	19578264	42	2017.5.28 至 2027.5.27	其乐融融	申请取得
25	蚁+	19578458	42	2017.5.28 至 2027.5.27	其乐融融	申请取得
26	蚁加	19578304	42	2017.5.28 至 2027.5.27	其乐融融	申请取得
27	蚁家	19578463	42	2017.5.28 至 2027.5.27	其乐融融	申请取得
28		29266699	35	2019.3.14 至 2029.3.13	光云科技	申请取得
29	光云	34182883	42	2019.6.28 至 2029.6.27	光云科技	申请取得
30	超级掌柜	34185587	42	2019.7.21 至 2029.7.20	光云科技	申请取得
31	超级快车	34188487	42	2019.6.21 至 2029.6.20	快云科技	申请取得

序号	商标图标	注册号	国际分类号	有效期限	商标权人	取得方式
32	有成	33768481	42	2019.5.28 至 2029.5.27	淘云科技	申请取得
33	快麦爆单宝	33766113	42	2019.6.14 至 2029.6.13	淘云科技	申请取得
34	快麦推广宝	33750207	42	2019.5.28 至 2029.5.27	淘云科技	申请取得
35	快麦快递助手	32695123	42	2019.4.14 至 2029.4.13	淘云科技	申请取得
36	快麦数据	32184143	42	2019.5.28 至 2029.5.27	淘云科技	申请取得
37	快麦数据	32173418	35	2019.6.7 至 2029.6.6	淘云科技	申请取得
38	快麦客服	30741031	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
39	有成会务	30739652	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
40	有成大会	30737289	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
41	快麦	30735215	9	2019.5.21 至 2029.5.20	淘云科技	申请取得
42	有成会议	30733334	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
43	快麦零售	30733236	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
44	有成财务	30732799	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
45	快麦企业资源计划	30732742	42	2019.4.14 至 2029.4.13	淘云科技	申请取得
46	快麦客户关系管理	30732637	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
47	有成表单	30730549	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
48	有成客户关系管理	30730539	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得

序号	商标图标	注册号	国际分类号	有效期限	商标权人	取得方式
49	快麦绩效	30729562	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
50	有成年会	30727721	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
51	有成企业资源计划	30727702	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
52	有成 ERP	30727680	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
53	快麦零售	30727652	35	2019.4.14 至 2029.4.13	淘云科技	申请取得
54	快麦设计	30726355	42	2019.6.21 至 2029.6.20	淘云科技	申请取得
55	快麦零售	30726303	9	2019.5.21 至 2029.5.20	淘云科技	申请取得
56	快麦 ERP	30725895	42	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
57	快麦云托管	30722492	35	2019.4.7 至 2029.4.6	淘云科技	申请取得
58	快麦	30721406	7	2019.6.21 至 2029.6.20	淘云科技	申请取得
59	其乐融融快递助手	32694769	42	2019.4.14 至 2029.4.13	其乐融融	申请取得
60		29077163	9	2019.2.21 至 2029.2.20	其乐融融	申请取得
61	淘数聚	30795064	35	2019.2.28 至 2029.2.27	麦家科技	申请取得
62	淘数聚	30782124	42	2019.2.28 至 2029.2.27	麦家科技	申请取得
63		34385102	42	2019.6.28 至 2029.6.27	杭州旺店	申请取得
64	快麦	37352554	37	2019.12.14 至 2029.12.13	淘云科技	申请取得
65		37365480	37	2019.12.14 至 2029.12.13	淘云科技	申请取得

序号	商标图标	注册号	国际分类号	有效期限	商标权人	取得方式
66	快麦	37367788	35	2019.12.14 至 2029.12.13	淘云科技	申请取得
67	番茄表单	36095340	4	2019.9.7 至 2029.9.6	光云科技	申请取得
68	光云	37306787	39	2019.12.28 至 2029.12.27	光云科技	申请取得
69	光云	37334122	37	2019.12.28 至 2029.12.27	光云科技	申请取得
70	 光云	37352758	37	2020.1.7 至 2030.1.6	光云科技	申请取得
71	 光云	37355502	40	2020.1.7 至 2030.1.6	光云科技	申请取得
72	光云	37328303	40	2019.12.21 至 2029.12.20	光云科技	申请取得
73	有成	37376306	45	2020.1.14 至 2030.1.13	淘云科技	申请取得
74	有成	37372054	16	2019.12.7 至 2029.12.6	淘云科技	申请取得
75	快麦	37387607	45	2019.11.28 至 2029.11.27	淘云科技	申请取得
76	 快麦	37390300	45	2020.1.14 至 2030.1.13	淘云科技	申请取得
77	 快麦	37392532	40	2020.1.21 至 2030.1.20	淘云科技	申请取得
78	有成	37379647	42	2019.11.21 至 2029.11.20	淘云科技	申请取得
79	快麦	37387586	44	2019.11.21 至 2029.11.20	淘云科技	申请取得
80	快麦	37400163	40	2019.11.21 至 2029.11.20	淘云科技	申请取得
81	快麦	37378242	42	2020.2.28 至 2030.2.27	淘云科技	申请取得
82	有成	37377987	41	2020.2.21 至 2030.2.20	淘云科技	申请取得

序号	商标图标	注册号	国际分类号	有效期限	商标权人	取得方式
83	快麦	37370932	41	2020.2.21 至 2030.2.20	淘云科技	申请取得
84	有成	37398034	44	2020.2.21 至 2030.2.20	淘云科技	申请取得

3、软件著作权

截至本招股说明书签署日，公司及其子公司合计拥有 89 项计算机软件著作权，具体情况如下：

序号	登记号	软件名称	著作权人	首次发表日	登记日	权利取得方式
1	2016SR051645	光云超级商品卖家平台软件 V1.0	光云科技	2014.3.1	2016.3.14	原始取得
2	2016SR051639	光云超级交易卖家平台软件 V1.0	光云科技	2014.8.15	2016.3.14	原始取得
3	2016SR051579	光云超级掌柜卖家平台软件 V1.0	光云科技	2015.12.18	2016.3.14	原始取得
4	2015SR221502	光云超级店长卖家平台软件 V1.0	光云科技	2010.3.1	2015.11.13	受让取得
5	2015SR213771	幸运砸蛋软件 1.0	光云科技	未发表	2015.11.5	受让取得
6	2015SR213687	超级营销软件 1.0	光云科技	未发表	2015.11.5	受让取得
7	2015SR213665	淘富翁软件 1.0	光云科技	未发表	2015.11.5	受让取得
8	2015SR213640	光云超级绩效平台软件 1.0	光云科技	未发表	2015.11.5	受让取得
9	2013SR134837	光云超级店长卖家服务软件 V1.0	光云科技	2013.10.11	2013.11.28	原始取得
10	2016SR192569	光云超级绩效卖家服务软件 V1.0	光云科技	2016.6.30	2016.7.25	原始取得
11	2016SR189408	光云超级店长卖家服务软件 V2.0	光云科技	2016.6.30	2016.7.21	原始取得
12	2016SR154381	光云超级店长卖家平台软件 V2.0	光云科技	2015.12.18	2016.6.23	原始取得
13	2013SR086696	快云超级快车卖家流量优化软件 V1.0	快云科技	2013.2.21	2013.8.19	原始取得
14	2016SR154389	快云超级快车卖家流量优化软	快云科技	2015.12.16	2016.6.23	原始取得

序号	登记号	软件名称	著作权人	首次发表日	登记日	权利取得方式
		件 V2.0				
15	2016SR189441	快云超级掌柜卖家服务软件 V1.0	快云科技	2016.6.30	2016.7.21	原始取得
16	2016SR345208	快云超级 CRM 卖家服务软件 V1.0	快云科技	2016.1.29	2016.11.29	原始取得
17	2017SR113293	快云超级绩效卖家平台软件 V1.0	快云科技	2017.3.5	2017.4.13	原始取得
18	2017SR113699	快云超级商品卖家服务软件 V1.0	快云科技	2017.3.8	2017.4.13	原始取得
19	2017SR113789	快云超级交易卖家服务软件 V1.0	快云科技	2017.3.8	2017.4.13	原始取得
20	2017SR261760	快麦 ERP 卖家服务软件 V1.0	快云科技	2017.3.31	2017.6.13	原始取得
21	2019SR0018756	有成会务企业服务软件 V1.0	光云科技	2017.12.25	2019.01.07	原始取得
22	2016SR055766	旺店交易卖家平台软件 V1.0	杭州旺店	2016.1.3	2016.3.17	原始取得
23	2016SR053910	旺店商品卖家平台软件 V1.0	杭州旺店	2016.1.3	2016.3.15	原始取得
24	2016SR052455	旺店数据卖家平台软件 V1.0	杭州旺店	2016.1.3	2016.3.14	原始取得
25	2017SR078880	麦家打印与应用管理软件 V1.0	淘云科技	2015.4.6	2017.3.15	受让取得
26	2015SR253671	小蚁财务软件 V1.0	其乐融融	2015.9.20	2015.12.10	原始取得
27	2015SR253713	小蚁库存管理软件 V1.0	其乐融融	未发表	2015.12.10	原始取得
28	2015SR253956	小蚁快件查询软件	其乐融融	未发表	2015.12.10	原始取得
29	2015SR247743	快递助手 APP 软件 V1.0	其乐融融	未发表	2015.12.07	原始取得
30	2015SR247748	小蚁商品管理软件 V1.0	其乐融融	未发表	2015.12.07	原始取得
31	2015SR177982	快递助手批量打印发货软件 5.0	其乐融融	2013.8.1	2015.9.14	原始取得
32	2015SR177986	快递助手进销存软件 2.0	其乐融融	2014.11.1	2015.9.14	原始取得
33	2018SR331483	光云超级店长卖家服务软件 V3.0	光云科技	2017.12.22	2018.5.14	原始取得
34	2018SR331487	光云超级绩效卖家服务软件 V2.0	光云科技	2018.1.2	2018.5.14	原始取得
35	2018SR207740	光云超级买家秀卖家服务软件 V1.0	光云科技	2018.1.5	2018.3.27	原始取得
36	2018SR207736	光云超级美工卖家服务软件 V1.0	光云科技	2018.1.8	2018.3.27	原始取得
37	2018SR328224	有成财务企业服务软件 V1.0	光云科技	2018.1.31	2018.5.11	原始取得

序号	登记号	软件名称	著作权人	首次发表日	登记日	权利取得方式
38	2018SR332750	快云超级绩效卖家平台软件 V2.0	快云科技	2017.12.25	2018.5.14	原始取得
39	2018SR331490	快云超级快车卖家流量优化软件 V3.0	快云科技	2018.1.10	2018.5.14	原始取得
40	2018SR332867	快云超级商品卖家服务软件 V2.0	快云科技	2017.12.26	2018.5.14	原始取得
41	2018SR331481	快云超级掌柜卖家服务软件 V2.0	快云科技	2017.12.31	2018.5.14	原始取得
42	2018SR275657	麦家电商资讯培训手机客户端软件 V1.7.4	麦家科技	2018.2.06	2018.4.24	原始取得
43	2018SR117329	快麦打印与应用服务软件 V4.2	淘云科技	2017.12.18	2018.2.23	原始取得
44	2018SR573298	快麦钱包应用软件 V1.0	淘云科技	2018.5.25	2018.7.23	原始取得
45	2018SR209332	旺店促销卖家服务软件 V1.0	杭州旺店	2017.12.30	2018.3.27	原始取得
46	2018SR332719	旺店交易卖家平台软件 V2.0	杭州旺店	2017.12.28	2018.5.14	原始取得
47	2018SR332712	旺店商品卖家平台软件 V2.0	杭州旺店	2017.12.26	2018.5.14	原始取得
48	2018SR332704	旺店数据卖家平台软件 V2.0	杭州旺店	2017.12.26	2018.5.14	原始取得
49	2019SR0020765	快麦蚁加进销存卖家服务软件 V1.0	其乐融融	2017.1.1	2019.1.7	原始取得
50	2019SR0022485	快麦助手卖家服务软件 V1.0	其乐融融	2017.1.1	2019.1.8	原始取得
51	2019SR0020513	旺店助手卖家服务软件 V1.0	其乐融融	2017.1.1	2019.1.7	原始取得
52	2019SR0019897	快麦企业寄件服务软件 V1.0	其乐融融	2017.6.1	2019.1.7	原始取得
53	2019SR0020505	快麦自助快递服务软件 V1.0	其乐融融	2017.10.8	2019.1.7	原始取得
54	2019SR0019903	多多快递助手服务软件 V1.0	其乐融融	2018.1.1	2019.1.7	原始取得
55	2019SR0022738	88 快递服务软件 V1.0	其乐融融	2018.1.1	2019.1.8	原始取得
56	2019SR0030063	东东快递服务软件 V1.0	其乐融融	2017.1.1	2019.1.9	原始取得
57	2019SR0021751	有成会议企业服务软件 V1.0	光云科技	2017.06.01	2019.01.08	原始取得
58	2019SR0544605	光云超级店长跨境平台软件[简称: 超级店长跨境版]V1.0	光云科技	2018.12.31	2019.5.30	原始取得
59	2019SR0545657	番茄表单企业服务软件[简称: 番茄表单]V1.0	光云科技	2018.12.31	2019.5.30	原始取得
60	2019SR0546023	有成 CRM 企业服务软件[简称: 有成 CRM]V1.0	光云科技	2018.12.31	2019.5.30	原始取得
61	2019SR0553913	光云超级绩效卖家服务软件[简	光云科技	2018.12.31	2019.5.31	原始取得

序号	登记号	软件名称	著作权人	首次发表日	登记日	权利取得方式
		称：超级绩效]V3.0				
62	2019SR0554102	光云超级交易卖家平台软件[简称：超级交易]V2.0	光云科技	2017.3.31	2019.5.31	原始取得
63	2019SR0554513	光云超级店长卖家服务软件[简称：超级店长]V4.0	光云科技	2018.12.31	2019.5.31	原始取得
64	2019SR0560547	光云超级商品卖家平台软件[简称：超级商品]V2.0	光云科技	2017.3.31	2019.6.3	原始取得
65	2019SR0567786	光云超级买家秀卖家服务软件[简称：超级买家秀]V2.0	光云科技	2018.12.31	2019.6.4	原始取得
66	2019SR0545676	超级云钻卖家服务软件[简称：超级云钻]V1.0	快云科技	2018.12.31	2019.5.30	原始取得
67	2019SR0553895	快麦 ERP 卖家服务软件[简称：快麦 ERP]V2.0	快云科技	2018.12.31	2019.5.31	原始取得
68	2019SR0553907	快云超级商品卖家服务软件[简称：超级商品]V3.0	快云科技	2018.12.31	2019.5.31	原始取得
69	2019SR0554230	快云超级快车卖家流量优化软件[简称：超级快车]V4.0	快云科技	2018.12.31	2019.5.31	原始取得
70	2019SR0567797	快云超级交易卖家服务软件[简称：超级交易]V2.0	快云科技	2018.12.31	2019.6.4	原始取得
71	2019SR0564803	快麦微打单卖家服务软件[简称：微打单]V1.0	其乐融融	2018.12.31	2019.6.4	原始取得
72	2019SR0564808	快麦上货助手卖家服务软件[简称：上货助手]V1.0	其乐融融	2018.12.31	2019.6.4	原始取得
73	2019SR0570077	快麦云打印卖家服务软件[简称：云打印]V1.0	其乐融融	2018.12.31	2019.6.4	原始取得
74	2019SR0572181	快递助手批量打印发货软件[简称：快递助手]V6.0	其乐融融	2018.12.31	2019.6.4	原始取得
75	2019SR0554052	旺店商品卖家平台软件[简称：旺店商品]V3.0	杭州旺店	2018.12.31	2019.5.31	原始取得
76	2019SR0554060	旺店数据卖家平台软件[简称：旺店数据]V3.0	杭州旺店	2018.12.31	2019.5.31	原始取得
77	2019SR0554070	旺店促销卖家服务软件[简称：旺店促销]V2.0	杭州旺店	2018.12.31	2019.5.31	原始取得
78	2019SR0554805	旺店交易卖家平台软件[简称：	杭州旺店	2018.12.31	2019.5.31	原始取得

序号	登记号	软件名称	著作权人	首次发表日	登记日	权利取得方式
		旺店交易]V3.0				
79	2019SR1250995	光云推广宝卖家服务软件[简称：推广宝]V1.0	光云科技	2019.9.15	2019.12.2	原始取得
80	2019SR1253875	光云爆单宝商家服务软件[简称：爆单宝]V1.0	光云科技	2019.9.30	2019.12.2	原始取得
81	2019SR1252190	光云超级CRM卖家平台软件[简称：超级CRM]V2.0	光云科技	2019.9.30	2019.12.2	原始取得
82	2019SR1265765	光云超级交易卖家平台软件[简称：超级交易]V3.0	光云科技	2019.9.30	2019.12.3	原始取得
83	2019SR1284760	光云超级快车卖家流量优化软件[简称：超级快车]V5.0	光云科技	2019.9.30	2019.12.4	原始取得
84	2019SR1360159	光云超级商品卖家平台软件[简称：超级商品]V3.0	光云科技	2019.9.30	2019.12.12	原始取得
85	2019SR1250965	光云超级云钻卖家平台软件[简称：超级云钻]V2.0	光云科技	2019.9.30	2019.12.2	原始取得
86	2019SR1265755	光云超级掌柜卖家平台软件[简称：超级掌柜]V3.0	光云科技	2019.9.30	2019.12.3	原始取得
87	2019SR1253788	快麦设计商家服务软件[简称：快麦设计]V1.0	杭州旺店	2019.9.30	2019.12.2	原始取得
88	2019SR1250789	快麦收银商家服务软件[简称：快麦收银]V1.0	淘云科技	2019.9.30	2019.12.2	原始取得
89	2019SR1254117	快麦ERP商家服务软件[简称：快麦ERP]V3.0	其乐融融	2019.9.30	2019.12.2	原始取得

4、专利及专利申请权

截至本招股说明书签署日，公司及其子公司合计拥有 8 项专利，具体情况如下：

序号	专利名称	专利类型	专利申请日	专利号	专利权人	取得方式
1	一种支持定位的复合型热敏纸	实用新型	2015.04.21	ZL2015202493605	麦家科技	申请取得
2	防漏单扫描器及带该防漏单扫描器的防漏单设备	实用新型	2018.7.12	ZL201821106271.5	淘云科技	申请取得
3	打印机（快麦 KM360）	外观设计	2019.3.12	ZL201930099055.6	淘云科技	申请取得
4	电子面单票据打印机	外观设计	2019.1.28	ZL201930048242.1	淘云科技	申请

序号	专利名称	专利类型	专利申请日	专利号	专利权人	取得方式
	(KM-187)					取得
5	电子面单票据打印机 (KM-186)	外观设计	2018.12.7	ZL201830707950.7	淘云科技	申请取得
6	打印机(快麦 KM202)	外观设计	2019.3.12	ZL201930099048.6	淘云科技	申请取得
7	打印机(快麦 KM188)	外观设计	2019.3.12	ZL201930099054.1	淘云科技	申请取得
8	电子面单票据打印机 (RP420)	外观设计	2016.5.23	ZL201630195636.6	淘云科技	受让取得

截至本招股说明书签署日,公司及其子公司合计拥有 3 项专利申请权,具体情况如下:

序号	专利申请权名称	专利类型	专利申请日	专利申请号	专利申请权人
1	一种图像中自动截取局部细节图的方法	发明创造	2019.8.29	201910820786.4	光云科技
2	一种服装图像的颜色特征提取方法	发明创造	2019.8.29	201910809359.6	光云科技
3	一种基于自学习的商品详情页的生成方法	发明创造	2019.8.29	201910820761.4	光云科技

5、域名

截至本招股说明书签署日,公司及其子公司合计拥有 58 项域名,具体情况如下:

序号	域名	域名所有人	到期日期	网站网址	备案情况	取得方式
1	kuaimai.com	光云科技	2026.4.20	www.kuaimai.com	浙 ICP 备 09083305 号-15	原始取得
2	raycloud.com	光云科技	2027.6.23	www.raycloud.com	浙 ICP 备 09083305 号-12	原始取得
3	superboss.cc	光云科技	2021.10.11	www.superboss.cc	浙 ICP 备 09083305 号-4	原始取得
4	superseller.cn	光云科技	2027.2.28	www.superseller.cn	浙 ICP 备 09083305 号-13	受让取得
5	cjytg.com	光云科技	2024.11.16	www.cjytg.com	浙 ICP 备 09083305 号-14	原始取得
6	helloseller.cn	光云科技	2027.4.19	www.helloseller.cn	浙 ICP 备 09083305 号-16	原始取得
7	taosj.com	麦家科技	2027.8.20	www.taosj.com	浙 ICP 备 14032119 号-3	受让取得
8	youcheng.la	光云科技	2020.7.3	www.youcheng.la	浙 ICP 备 09083305 号-17	原始取得
9	crm5.cn	光云科技	2024.2.7	www.crm5.cn	浙 ICP 备 09083305 号-18	原始取得
10	maijia.com	麦家科技	2026.3.5	www.maijia.com	浙 ICP 备 14032119 号-1	受让取得

序号	域名	域名所有人	到期日期	网站网址	备案情况	取得方式
11	cjfx.cn	光云科技	2026.5.29	www.cjfx.cn	浙 ICP 备 09083305 号-24	受让取得
12	fanqier.cn	光云科技	2024.4.22	www.fanqier.cn	浙 ICP 备 09083305 号-19	原始取得
13	fanqier.com	光云科技	2025.1.30	www.fanqier.com	浙 ICP 备 09083305 号-20	原始取得
14	kuaidizs.cn	光云科技	2020.5.28	www.kuaidizs.cn	浙 ICP 备 09083305 号-25	原始取得
15	raycloud.cn	光云科技	2026.8.19	www.raycloud.cn	浙 ICP 备 09083305 号-22	原始取得
16	tomatoform.com	光云科技	2024.5.5	www.tomatoform.com	浙 ICP 备 09083305 号-21	原始取得
17	ycbg.com	光云科技	2027.9.27	www.ycbg.com	浙 ICP 备 09083305 号-23	原始取得
18	kuaimai.la	麦家科技	2020.8.5	www.kuaimai.la	浙 ICP 备 14032119 号-2	原始取得
19	superexpress.cn	快云科技	2025.8.7	www.superexpress.cn	浙 ICP 备 12039738 号-1	受让取得
20	quicloud.cn	快云科技	2022.1.22	www.quicloud.cn	浙 ICP 备 12039738 号-5	受让取得
21	wdzs.com	杭州旺店	2024.12.15	www.wdzs.com	浙 ICP 备 18021352 号-5	受让取得
22	kuaidizs.com	其乐融融	2020.8.20	www.kuaidizs.com	浙 ICP 备 19026215 号-1	原始取得
23	kuaidizhushou.com	其乐融融	2024.2.13	未使用	未备案	原始取得
24	kuaidizhushou.net	其乐融融	2020.5.28	未使用	未备案	原始取得
25	kuaidizs.net	其乐融融	2020.5.28	未使用	未备案	原始取得
26	quanminfajian.cn	其乐融融	2024.10.2	未使用	未备案	原始取得
27	quanminfajian.com	其乐融融	2024.10.2	未使用	未备案	原始取得
28	quanmingfajian.cn	其乐融融	2024.10.2	未使用	未备案	原始取得
29	quanmingfajian.com	其乐融融	2024.10.2	未使用	未备案	原始取得
30	xiaoyids.com	其乐融融	2024.10.2	未使用	未备案	原始取得
31	qileroro.com	其乐融融	2024.3.22	www.qileroro.com	浙 ICP 备 19026215 号-2	原始取得
32	kdzs.com	其乐融融	2020.6.7	www.kdzs.com	浙 ICP 备 19026215 号-3	受让取得
33	pddtgb.cn	杭州旺店	2024.12.13	www.pddtgb.cn	浙 ICP 备 18021352 号-3	原始取得
34	pddtgb.com	杭州旺店	2024.12.13	www.pddtgb.com	浙 ICP 备 18021352 号-4	原始取得

序号	域名	域名所有人	到期日期	网站网址	备案情况	取得方式
35	wangdiankeji.cn	杭州旺店	2024.5.3	www.wangdiankeji.cn	浙 ICP 备 18021352 号-1	原始取得
36	wangdiankeji.com	杭州旺店	2024.5.3	www.wangdiankeji.com	浙 ICP 备 18021352 号-2	原始取得
37	bosssuper.cn	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
38	bosssuper.com	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
39	gyunkeji.cn	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
40	gyunkeji.com	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
41	km-erp.cn	其乐融融	2024.9.23	未使用	未备案	受让取得
42	km-erp.com	其乐融融	2024.9.23	未使用	未备案	受让取得
43	kuaimaierp.cn	其乐融融	2024.9.23	未使用	未备案	受让取得
44	kuaimaierp.com	其乐融融	2024.9.23	未使用	未备案	受让取得
45	kuaimaijixiao.cn	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
46	kuaimaijixiao.com	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
47	kuaimaisheji.cn	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
48	kuaimaisheji.com	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
49	raycloud-inc.cn	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
50	raycloud-inc.com	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
51	tyunkeji.cn	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
52	tyunkeji.com	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
53	wdiankeji.cn	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
54	wdiankeji.com	光云科技	2024.9.23	未使用	未备案	原始取得
55	kmkefu.cn	其乐融融	2024.12.31	未使用	未备案	原始取得
56	kmkefu.com	其乐融融	2024.12.31	未使用	未备案	原始取得
57	kuaimaikefu.cn	其乐融融	2024.12.31	未使用	未备案	原始取得
58	kuaimaikefu.com	其乐融融	2024.12.31	未使用	未备案	原始取得

（三）资产许可和被许可使用的情况

截至本招股说明书签署日，除房产租赁外，发行人不存在授权他人使用自己所拥有的资产或被他人许可使用他人所拥有的资产的情况。

（四）发行人拥有的特许经营权

截至本招股说明书签署日，发行人及其子公司不存在特许经营权。

六、发行人的生产技术及研发情况

（一）发行人主要核心技术情况

1、核心技术

公司自成立以来，始终围绕着电商商家的需求，通过改良开源软件和自主研发相结合，形成了亿级订单实时处理架构技术、电商领域分词技术及淘宝直通车广告竞价投放技术等核心技术。

截至本招股说明书签署日，公司拥有的主要核心技术如下：

序号	核心技术名称	技术来源	对应专利情况
1	亿级订单实时处理架构技术	自主研发	非专利技术
2	电商领域分词技术	自主研发	非专利技术
3	淘宝直通车广告竞价投放技术	自主研发	非专利技术
4	电商领域的人工智能详情页生成技术	自主研发	非专利技术
5	电商领域的图像前景提取技术	自主研发	非专利技术
6	电商 SaaS 应用弹性架构技术	自主研发	非专利技术

（1）亿级订单实时处理架构技术

公司自主研发的亿级订单实时处理架构技术主要包含分布式动态扩容技术、大规模后台任务并行执行框架、全链路性能追踪技术等。

1) 为保障数十万商家同时订单处理的稳定性，公司在开源软件的基础上自主研发了分布式动态扩容技术，可在分钟级自动触发上线分布式服务节点，通过远程指令进行自动编译、发布、部署、上线等操作，日均稳定处理超过 1,600 万笔订单。

2) 大规模后台任务并行执行框架可在短时间内执行商家提交的大规模操作任务, 该框架具备支持任务优先级自定义编排、任务构建自定义、任务执行异常自动重试、任务执行过程监控等功能。该框架广泛应用于公司核心产品, 日常同时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“618 年中大促”、“双十一”等), 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。

3) 全链路性能追踪技术通过对服务调用、中间件组件、数据库等全链路的访问时间、异常信息等进行记录, 同时使用大数据分析技术进行实时分析, 对数千个服务节点中可能出现的异常进行多维度定位, 从而对异常情况做到分钟级响应。

通过应用上述技术, 公司旗下超级店长和快递助手以其稳定性赢得了用户的信赖。超级店长在报告期内每年在阿里巴巴商家服务市场商品管理类目的付费用户数均排名第一, 每年为 50 万以上的商家平稳度过大型促销活动。快递助手于 2018 年应用该技术后, 在阿里巴巴商家服务市场订单管理类目的付费用户数排名第一, 在多个电商平台订单管理类目的付费用户数均排名前三, 在过往 12 个月内为 36 万商家累计稳定处理超过 60 亿笔订单。

(2) 电商领域分词技术

公司通过在电商领域大量的数据积累, 结合自然语言处理技术自主研发了电商关键词分词技术。该技术引入电商领域专有词汇, 以字词向量化为基础, 利用多层卷积神经网络, 训练得到垂直领域分词模型。该技术提升了电商领域中文的分词准确性、类目相关性, 为电商商家提供标题优化建议和宣传文案素材, 提升商家的搜索匹配度与自然搜索流量。

该分词模型具有自学习、自组织功能, 可以进行并行、非线性处理, 并且反应迅速、对外界变换敏感。公司在电商 SaaS 领域已积累数亿精准的电商领域关键词和类目相关性数据, 通过不断扩大计算结果集和模型训练, 进一步优化分词模型的准确率。

超级店长和旺店系列产品中的主要功能, 例如标题优化、选词工具、违禁词检测、评价分析等模块, 均使用了该分词技术, 有效提升了商家的商品管理效率。

(3) 淘宝直通车广告竞价投放技术

淘宝直通车广告竞价投放技术包括策略系统、竞价系统和资源管理系统，主要利用数据流中间件、大数据实时分析技术等。

广告竞价投放技术运用了大数据实时分析技术,该技术采用 Kylin 定制开发,同时结合 Hadoop/Spark 集群,对平台细分领域商家的交易记录、投放记录和商品资料等数据进行在线分析,通过自研的数据模型完成自动路由、自动优选和策略决策。通过投放系统实时为商家投放广告预算,使用数据流中间件实时接收结果反馈,该中间件内部采用 Kafka 集群作为消息队列,Redis 集群作为缓存,快速集合商家店铺各维度信息。通过收集上述数据,完成正向反馈,完善决策模型。

该投放技术支持对 1.6 亿关键词进行离线大数据分析,每日为淘宝商家优化出词出价可达 2,000 万次,人群标签分类与定向匹配峰值超过 1,000 次/分钟。

由该核心技术搭建的直通车软件,在阿里巴巴商家服务市场获得 2015 年-2017 年广告营销类目银牌淘拍档,2018 年度获得阿里妈妈金服奖,处于行业领先地位。

(4) 电商设计领域的人工智能详情页生成技术

人工智能详情页生成技术主要包括图像处理算法和详情页排版技术。

1) 图像处理算法包含了图像分类、目标检测、人体和服饰关键点估计等深度神经网络模型,并通过千万级的电商图像数据分析,不断优化模型参数。

①图像分类模型算法通过自动提取和区分详情页原始素材中的图像语义信息,利用算法模型判断图像特定部分是否符合特定语义集(例如衬衫、风衣、双肩包、袖口、领口等),并判断模特的正、侧、背方向以及上下半身。当前该图像算法分类准确率达到 99%,大幅减少设计师分拣图像的操作。

②目标检测算法技术用于定位图像中主体位置,比如捕捉模特人体的最小包围框;在 1,000 像素图片上的识别误差率小于 0.3%,处于电商 SaaS 领域的领先水平。

③关键点估计算法,基于最新目标检测和关键点估计方面的模型算法,结合业务场景深度优化而成。该模型能够精确捕获脸部五官、肩胛、服饰领口或拉链等关键点位置。应用于从模特图中智能裁取服饰细节展示图的准确度达到 95%,应用于校验多张模特图的姿态一致性的准确率达到 99%。

2) 详情页排版技术包括参数化描述模板的制作技术、图文布局算法和图像精细修正算法。

①参数化描述模板的制作技术将美术设计师的 Photoshop 模板文件自动解析并导入在线编辑器中，根据用户的排版布局偏好，在形成的图层、元件和组件上添加算法策略标签。

②图文布局算法基于模板的算法策略标签和图文素材进行视觉布局。例如，“人脸尺度对齐”标签会把同一组图片中的人脸缩放到相同大小，并保持人眼水平上对齐；“静态布局”标签可以描述固定风格的精准版面布局策略；“流式布局”标签依据素材图的特征，在局部区块上采用预制的视觉元件，使得整体描述版面的风格比较灵活；“自学习布局”标签基于机器学习算法，根据用户已有的电商详情页风格特点，自动训练布局算法模型。

③图像精细修正算法负责处理模板组件中图像语义主体（人体主体或商品主体）的精确方位。在矩形组件中，需要考虑居中、居左、居右或者九宫格构图法则。对于主体图，通过算法可以将语义主体重点左右轻微摆动，呈现更好的图像美感。对于局部图，通过算法保障视觉比例协调，避免失去纹理细节。

通过用户素材图的不断积累，进一步迭代人工智能算法模型，提升图像识别准确率。通过归纳用户的排版需求，提炼成算法策略标签，结合参数化的模板，最终满足用户的个性化需求。

发行人的快麦设计产品通过人工智能技术智能可以高效制作详情页，极大地提升设计师工作效率，完成该功能通常需要具备人工智能相关技术，同时使用平台的商品上传接口。发行人在阿里巴巴商家服务市场、京麦服务市场等通过“人工智能”、“智能详情页”等关键词进行搜索，搜过结果显示的 SaaS 产品中同时又具备商品上传目前具备类似相关能力描述的软件工具有快麦设计、深绘和智绘美工。因此，公司是电商 SaaS 行业少数具备人工智能详情页生成技术的企业之一。

（5）电商设计领域的图像前景提取技术

在电商运营过程中，经常需要提取商品前景主体，并放置于各种背景图上。公司自主研发了智能图像前景提取技术，结合了 Instance Segmentation 模型和 Image Matting

模型的优势，深度优化模型参数，达到了业内领先水平。

传统的语义分割模型是对图像中每个像素的分类，比如能判定图像某些像素是帽子，另一部分像素是裙子。公司研发的图像前景提取技术利用 Instance Segmentation 模型在传统语义分割模型的基础上进一步区分实例，如判定图像中某些像素属于第一顶帽子，另一部分属于第二顶帽子，并通过自行研发的算法模型精确提取出前景目标。随后利用改良优化的 Image Matting 模型，重点针对发丝、半透明物体或服饰镂空蕾丝等区域强化提取，与自行研发模型结合计算，进一步提升前景提取的精准度。

公司通过不断积累电商平台特定细分领域的数据（如衣服、裤子、箱包和鞋等高清图像），持续优化模型参数。配合网页辅助精修工具，在电商主图前景提取的业务场景下，该模型的准确率相较于电商平台公开接口大幅提升。

（6）电商 SaaS 应用分布式弹性架构技术

公司作为最早一批电商 SaaS 企业，通过吸收并改良大量的开源软件，构建了公司弹性产品架构技术。

公司以阿里巴巴开源的 SOA 框架 dubbo 为基础，结合 Google 开源的高性能非关系型数据库存储系统 LevelDB 等构建了应用架构体系。通过对 dubbo 的定制化改造集成了稳定性与可用性机制，在该框架上搭建了商品更新、图片更新、分词、评价管理等核心服务，同时支撑公司多款产品；通过对 LevelDB 的改良开发了去中心化事件通知组件，将公司的各类服务进行解耦合，使得各模块专注自身设计，提升了模块间的合作效率。

该分布式弹性架构技术可以支撑上千个各类技术服务，持续稳定运行在数百台云服务器上。凭借公司良好的集成和使用开源软件与云计算技术的能力，公司旗下的产品具备快速演进和稳定运行的特点，相比行业内竞品，具备更多的产品模块，能覆盖更多的电商平台。自上线以来保持稳定运行，报告期内累计服务 300 余万商家。

2、核心技术产品占营业收入、毛利贡献比例

公司的核心业务为电商 SaaS 产品。公司专注于各类应用软件的研发和销售，积累了一系列核心技术产品及服务，推动公司业务发展。报告期内，公司核心技术产品收入及其营业收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
核心技术产品收入	23,424.14	28,772.49	17,543.34	14,546.79
营业收入	33,663.95	46,549.38	35,836.58	26,224.99
占营业收入比例	69.58%	61.81%	48.95%	55.47%

注：报告期内核心技术产品收入包括电商 SaaS 的销售收入。

2016 年度、2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-9 月，公司核心技术产品收入分别为 14,546.79 万元、17,543.34 万元、28,772.49 万元及 23,424.14 万元，保持了较高的增长趋势，并分别占各期营业收入 55.47%、48.95%、61.81% 及 69.58%。

报告期内，公司核心技术产品毛利及其占比情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
核心技术产品毛利	17,106.92	20,860.49	12,557.70	10,657.70
公司毛利	21,637.52	27,981.13	20,371.39	14,716.30
毛利占比	79.06%	74.55%	61.64%	72.42%

发行人电商 SaaS 产品作为核心技术产品收入报告期内的毛利占比分别为 72.42%、61.64%、74.55% 及 79.06%，是发行人盈利的主要来源；发行人非核心技术产品或服务收入虽然不依赖于核心技术，但仍与 SaaS 产品具有紧密的业务运营联系；近年来，随着发行人产品线的逐步完善，核心技术产品的收入及毛利占比在报告期内呈现稳定提升的状态，未来随着发行人电商成熟型商家 SaaS 产品的逐步推出，核心技术产品的收入将进一步上升。因此发行人主要依靠核心技术开展运营。

3、专业资质、获奖情况和科研成果

(1) 公司专业资质情况

序号	持有人	资质名称	证书编号	许可范围	颁发机构	有效期
1	光云科技	高新技术企业资质证书	GR201633001284	-	浙江省科学技术厅、浙江省	2016.11.21-2019.11

序号	持有人	资质名称	证书编号	许可范围	颁发机构	有效期
					财政厅、浙江省国家税务局、浙江省地方事务局	.20 注
2	光云科技	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	B2-20184828	业务种类为“信息服务业务(不含互联网信息服务)”	中华人民共和国工业和信息化部	2018.12.18-2023.12.18
3	麦家科技	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	浙B2-20160620	在网站域名为“majia.com”、“kuaimai.la”经营业务种类为“第二类增值电信业务中的信息服务业务(仅限互联网信息服务)”、业务覆盖范围为“不含信息搜索查询服务、信息即时交互服务(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展相应经营活动)”的服务项目	浙江省通信管理局	2016.08.15-2021.08.14
4	麦家科技	广播电视节目制作经营许可证	(浙)字第03033号	经营范围:制作、发行广播电视节目(时政、新闻及同类专题、专栏除外)	浙江省广播电视局	2019.04.01-2021.03.31
5	光云科技	省级企业研究院	-	-	浙江省科技厅、浙江省发改委、浙江省经济和信息化厅	-

注:根据2020年1月20日全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室发布的《关于浙江省2019年高新技术企业备案的复函》(国科火字[2020]32号),发行人、快云科技和其乐融融已通过高新技术企业备案且公示无异议,尚待颁发高新技术企业证书。截至本招股说明书签署日,发行人、快云科技和其乐融融暂未收到颁发的《高新技术企业证书》。

发行人及其子公司已根据国家相关法律法规及行业标准的规定,取得开展现阶段业务所需的相关业务资质许可;发行人报告期内不存在因违反相关规定超出资质规定范围开展业务而受到相关行政处罚的情形。

发行人及其子公司拥有的《增值电信业务经营许可证》、《广播电视节目制作经营许可证》到期后的续期申请或重新认定条件,不存在不被核准续期的风险,也不存在不符合重新认定条件的风险。

(2) 获奖情况

奖项名称	颁发单位	颁发时间	奖项含义	颁奖规则	对应产品或主体

金牌淘拍档	阿里巴巴	2013年-2017年	奖项含义：淘拍档即优质的电商服务提供商，是从服务商群体中筛选出来的优秀企业，在所属领域提供优质的服务品质，是各领域的标杆代表，其提供的产品和服务质量经过淘宝审核，被授予“淘拍档”称号，拥有“淘拍档”授牌	每年的规则有所变动，其中以订阅金额、服务评分、续费率、GMV等作为入选规则，具体评判标准不对外公示	超级店长
金服务奖	京东商城	2017年	京东根据应用服务质量等多个维度进行评选，经过多方审核，最终评选出35家优质电商服务商，授予“金服务”称号	评审标准：1、面向京东全体服务商，评选以安全合作、服务展示、服务销量、用户认可四个维度进行评分；2、按各服务商评分排序取35名“金服务”获选服务商，将按照类目合理分配获奖比例	超级店长 快递助手
宁聚服务奖	苏宁云台	2016年	由苏宁易购服务商大会颁发，旨在通过对优秀服务商的评选积极推广、深层次的合作，打造苏宁服务市场新生态	通过平台服务商的综合实力、业内影响力、服务评价等因素进行评定	超级绩效
银牌合作伙伴	阿里巴巴新零售体系	2018年	2018年天猫新零售邀请部分优秀ISV进行战略合作，针对部分表现优异的新零售服务提供商予以嘉奖	天猫新零售服务商的专业能力涉及咨询、运营、培训、营销及智能硬件创新	快麦零售
新网商十佳服务商	天下网商	2016年	天下网商评选组委会联合第三方数据平台选出的优质电商服务商	天下网商评选组委会联合第三方数据平台，根据企业整合营销能力、多渠道运营思维、客户洞察以及服务创新等多维度评出了10家入围新网商服务商大奖的企业	光云科技
生态类大奖：最佳技术服务奖	浙江日报、淘宝天下	2018年	金麦奖由淘宝天下在2013年发起主办，是国内首个引入国际评奖标准的电商综合性奖项，是国内最具影响力和权威性的电商行业综合性奖项	评选规则：评选服务商领域内最具专业性和影响力的案例与团队，为业界树立品效协同的标杆	光云科技

“直通车优化”金牌淘拍档	阿里巴巴商家事业部	2015年上半年	见“超级店长”淘拍档定义	评选细则：1、2015年1月1日-5月31日的综合能力：包括活跃客户数，月活跃度，月消耗，续约率等效果指标；2、综合评分 ≥ 4.7	超级快车
阿里巴巴商家服务市场直通车托管类目淘拍档银牌	阿里巴巴商家事业部	2016年	见“超级店长”淘拍档定义	综合评分 ≥ 4.7 并综合考虑活跃客户数，月活跃度，月消耗，续约率等效果指标	超级快车
“数据淘拍档”银牌淘拍档	阿里巴巴商家事业部	2015年下半年	见“超级店长”淘拍档定义	银牌淘拍档：2015年1月1日-6月30日，按满天星累计有效赋码量排名，同时近一年内未收到警告以上违规处罚	旺店数据
金牌易伙伴	苏宁云台	2016年、2017年	苏宁将根据不同类目的考核标准，由上至下评选出类目3%-5%的服务商作为年度金牌易伙伴	评选标准：1、线上交易额；2、在用商户数；3、服务评分	快递助手
“造星计划”星工具、精品工具	1688服务市场	2018年	造星计划是阿里巴巴1688服务市场发起的2018年重点项目，面向全体企业开发者（简称ISV），旨在“为用户赋能电商经营，为ISV助力发展创收”的宗旨，打造平台优质服务商和精品化应用，为开发者提供从产品开发到产品推广及服务的一系列扶持计划，树立市场标杆服务商，享有平台特殊资源及权益	获胜条件：自由赛累计排名（权重40%）+财年累计排名（权重40%）+产品满意度排名（权重10%）+企业情况排名（权重10%），相加按类目胜出名额筛选共计23款。①自由赛累计排名数据：三轮自由赛累计GMV排名②财年累计排名：财年累计付费用户数排名（>1元）50%+财年累计GMV排名50%；③产品满意度排名：APP评分排名④企业情况排名：ISV评分排	快递助手

				名	
--	--	--	--	---	--

（二）发行人正在研发的项目

短视频、内容营销、大数据运用是未来电商发展的重要趋势，为了保持公司的领先优势和行业地位，公司目前已经立项数个技术型储备项目。同时为了进一步丰富公司的产品矩阵和加强公司的行业纵深优势，目前公司亦在电商垂直领域以及企业办公领域投入研发项目。具体如下表所示：

序号	在研项目/技术名称	内容	所处阶段	研发方式
1	快麦 ERP	对接市面上常见的电商平台，链接订单、仓储、库存、采购、财务等全链路信息，为商家建设流程规范，提升管理效率。	灰度发布	自主研发
2	快麦设计	通过人工智能技术智能生成商品详情页，可以高效制作详情页，极大地提升设计师工作效率。	灰度发布	自主研发
3	有成钉钉办公管理软件	有成系列产品，基于阿里钉钉平台开发。系统解决企业的业务管理需求，全方位提升企业办公效率和管理水平。	灰度发布	自主研发
4	个性化推荐引擎	规划打造分布式的并行数据处理系统，并构造基于用户行为的推荐引擎，依据用户兴趣图谱进行个性化推荐。比如，为商家的客户推荐个性化经验文章、自动产生店铺推广关键词等。	在研	自主研发
5	适用于电商领域的短视频处理技术	基于深度神经网络模型的视频目标检测、识别和跟踪算法，用于捕捉视频中人脸，人体，商品主体的语义信息。	在研	自主研发
6	适用于电商领域的自然语言处理技术	搭建基于 NLP 的多轮对话框架和知识图谱推理技术的用户自动问答系统。	在研	自主研发
7	适用于电商领域的详情页自动排版技术	结合计算机提取的图像特征和设计美学原则，如视觉元素的空间位置，布局，色彩，元素权重或比例等，构建一套自上而下的自动化图文排版引擎。	在研	自主研发
8	电商运营决策数据中台	建设包含多平台数据源采集、萃取、聚合功能的数据中台系统，并通过接入智能 BI 平台等数据全链路平台，为商家提供运营、财务、服务等多维度的数据分析。	在研	自主研发
9	适用于电商领域的无线打印技术	开发设计能兼容市面上常见电子面单打印机打印的指令程序，通过蓝牙或 wifi 等无线通信技术进行交互，满足客户通过千牛手机版、支付宝小程序、微信小程序以及 APP 打印电子面单或各类标签的需求。	在研	自主研发

（三）发行人研发费用情况

报告期内，公司 2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-9 月研发费用分别为 3,625.56 万元、5,178.78 万元、8,472.98 万元及 6,600.69 万元，占当期营业收入的比例分别为 13.82%、14.45%、18.20% 及 19.61%。

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
研发费用合计	6,600.69	8,472.98	5,178.78	3,625.56
营业收入占比	19.61%	18.20%	14.45%	13.82%

（四）发行人的合作研发情况

报告期内，公司的产品均为自主研制，不存在合作研发的情况。

（五）发行人研发团队

1、研发人员情况

公司的研发团队拥有较强的学术背景，且多数拥有丰富的从业经历，对电商和 IT 行业均有深刻的理解，能够快速根据用户需求改善产品功能、提升用户体验。

截至 2019 年 9 月 30 日，公司研发人员为 283 人，占公司总人数的 32.12%。其中，具有本科以上学历的研发人员 240 人，占研发人员的 84.81%。公司的研发团队具有丰富的行业经验，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。

公司对于核心技术人员的认定，主要考虑相关人员在公司的任职时间、在公司单人职务的关键程度及为公司技术研发做出的突出贡献等，目前公司核心技术人员为 7 人，分别为王祎、顾飞龙、罗俊峰、彭石、周杰、王震、顾焱，上述人员的具体简历详见本招股说明书“第五节 董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“（一）董事会成员”、“（二）监事会成员”及“（四）核心技术人员”。

报告期内，公司不存在核心技术人员变动情况。

2、对核心技术人员的激励措施

公司制定了项目绩效和知识产权管理相关制度，通过职级晋升和股权激励措施加强了对核心技术人员的黏性，并鼓励研发人员加大力度推进新技术研发，以此增加核心技术人员的稳定性。

（六）保持技术不断创新的机制、技术储备及技术创新的安排

1、技术创新的机制与安排

发行人深知技术创新是企业发展的动力，历来重视关键技术的研发与研发团队的建设，对于研发的投入逐年增加。为进一步增强企业的核心竞争力，公司形成了有利于技术创新和科技成果转化的有效运行机制。其具体措施如下：

（1）研发部门受公司管理层垂直领导，公司建立定期工作计划制度，定期根据行业的新趋势确定公司未来技术发展的方向与重点。研发项目的立项申请、研发产品的申请等均需评审通过后方可实施。

（2）确立了现有产品设计研发与前瞻性研发相结合的研发机制，兼顾了公司研发计划的短期目标与长期战略等两个层面。公司拥有两种并存的研发机制：产品研发和技术预研，其中产品研发基于近期市场的用户诉求分析确立研发目标，以应对当前的市场竞争；技术预研系基于公司研发中心根据行业的长期发展趋势、产品和技术方向的判断，对相关领域进行前瞻性研发，以保持公司在行业内的技术领先地位。

（3）建立有效的竞争、激励、约束机制和晋升渠道，为员工提供良好的工作环境。公司研发部门设有专门的年度考核指标，结合研发人员在专利、技术、算法、集成、研发管理等多个维度的成果进行考核，根据研发人员的工作成果给予内部相应的技术职级，按照相应标准给予年终奖金。

通过以上各方面的工作，公司已经建立起成熟的技术创新机制。经过多年的技术创新和积累，公司具备较强的自主研发能力，技术水平处于行业领先地位。

七、发行人境外经营情况

为推进发行人境外业务的开展，公司在香港设立了香港光云。该公司具体情况请详见“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人控股子公司、分公司及参股公司的基本情况”。

第七节 公司治理与独立性

一、公司治理概述

本公司自整体变更为股份公司以来，建立了由公司股东大会、董事会、监事会和高级管理层组成的公司治理结构，为公司高效发展提供了制度保障。公司已经按照《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等法律、法规的要求，制定了《公司章程》。同时根据有关法律、法规及《公司章程》，制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》以及董事会各专门委员会实施细则，建立起符合股份公司上市要求的法人治理结构。

公司治理结构相关制度制定以来，公司股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书依法规范运作，履行职责，不断完善和规范公司的治理结构。

二、股东大会制度建立健全及运行情况

股东大会是本公司最高权力机构，由全体股东组成。股东大会依法履行了《公司法》、《公司章程》所赋予的权利和义务，并制订了《股东大会议事规则》。公司股东大会严格按照《公司章程》和《股东大会议事规则》的规定行使权利。

（一）股东大会的职权

根据《公司章程》第三十九条的规定，股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：

- 1、决定公司的经营方针和投资计划；
- 2、选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；
- 3、审议批准董事会的报告；
- 4、审议批准监事会报告；
- 5、审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；
- 6、审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；

- 7、对公司增加或者减少注册资本作出决议；
- 8、对发行公司债券作出决议；
- 9、对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；
- 10、修改本章程；
- 11、对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；
- 12、审议批准以下对外担保事项：

(1) 公司及公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；

(2) 公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；

(3) 按照担保金额连续十二个月内累计计算原则，超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 5,000 万元以上的担保；

(4) 为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；

(5) 单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；

(6) 对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

13、审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30% 的事项；

14、审议批准变更募集资金用途事项；

15、审议股权激励计划；

16、审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

上述股东大会的职权不得通过授权的形式由董事会或其他机构和个人代为行使。

（二）股东大会的议事规则

1、会议的召集与召开

《股东大会议事规则》第四条规定，股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开一次，应当于上一会计年度结束后的6个月内举行。临时股东大会不定期召开，出现公司章程规定的应当召开临时股东大会的情形时，临时股东大会应当在2个月内召开。

《股东大会议事规则》第五条规定，董事会应当在本规则第四条规定的期限内按时召集股东大会。

《股东大会议事规则》第六条规定，独立董事有权向董事会提议召开临时股东大会。对独立董事要求召开临时股东大会的提议，董事会应当根据法律、行政法规和公司章程的规定，在收到提议后10日内提出同意或不同意召开临时股东大会的书面反馈意见。

董事会同意召开临时股东大会的，应当在作出董事会决议后的5日内发出召开股东大会的通知；董事会不同意召开临时股东大会的，应当以书面形式向要求召开临时股东大会的独立董事说明原因。

《股东大会议事规则》第七条规定，监事会有权向董事会提议召开临时股东大会，并应当以书面形式向董事会提出。董事会应当根据法律、行政法规和公司章程的规定，在收到提议后10日内提出同意或不同意召开临时股东大会的书面反馈意见，不得无故拖延或阻挠。

董事会同意召开临时股东大会的，应当在作出董事会决议后的5日内发出召开股东大会的通知，通知中对原提议的变更，应当征得监事会的同意。

董事会不同意召开临时股东大会，或者在收到提议后10日内未作出书面反馈的，视为董事会不能履行或者不履行召集股东大会会议职责，监事会可以自行召集和主持。

《股东大会议事规则》第八条规定，单独或者合计持有公司10%以上股份的股东有权向董事会请求召开临时股东大会，并应当以书面形式向董事会提出。董事会应当根据法律、行政法规和公司章程的规定，在收到请求后10日内提出同意或不同意召开临时股东大会的书面反馈意见。

董事会同意召开临时股东大会的，应当在作出董事会决议后的 5 日内发出召开股东大会的通知，通知中对原请求的变更，应当征得相关股东的同意。

董事会不同意召开临时股东大会，或者在收到请求后 10 日内未作出反馈的，单独或者合计持有公司 10% 以上股份的股东有权向监事会提议召开临时股东大会，并应当以书面形式向监事会提出请求。

监事会同意召开临时股东大会的，应在收到请求 5 日内发出召开股东大会的通知，通知中对原请求的变更，应当征得相关股东的同意。

监事会未在规定期限内发出股东大会通知的，视为监事会不召集和主持股东大会，连续 90 日以上单独或者合计持有公司 10% 以上股份的股东可以自行召集和主持。

2、股东大会的议案提交

《股东大会议事规则》第十二条规定，提案的内容应当属于股东大会职权范围，有明确议题和具体决议事项，并且符合法律、行政法规和公司章程的有关规定。

《股东大会议事规则》第十三条规定，单独或者合计持有公司 3% 以上股份的股东，可以在股东大会召开 10 日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后 2 日内发出股东大会补充通知，说明临时提案的内容。

除前款规定外，召集人在发出股东大会通知后，不得修改股东大会通知中已列明的提案或增加新的提案。

股东大会通知中未列明或不符合本规则第十二条规定的提案，股东大会不得进行表决并作出决议。

3、股东大会的表决与决议

《股东大会议事规则》第四十五条规定，股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权过半数通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。

《股东大会议事规则》第四十六条规定，下列事项由股东大会以普通决议通过：

- (1) 董事会和监事会的工作报告；
- (2) 董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；
- (3) 董事会成员和由股东代表担任的监事会成员的任免，决定董事会和监事会成员的报酬和支付方法；
- (4) 公司年度预算方案、决算方案；
- (5) 公司年度报告；
- (6) 聘任或解聘会计师事务所；
- (7) 除法律、行政法规规定或者公司章程规定应当以特别决议通过以外的其他事项。

《股东大会议事规则》第四十七条规定，下列事项由股东大会以特别决议通过：

- (1) 公司增加或者减少注册资本；
- (2) 公司的分立、合并、解散、清算和变更公司形式；
- (3) 公司章程的修改；
- (4) 公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30%的；
- (5) 股权激励计划；
- (6) 法律、行政法规或公司章程规定的，以及股东大会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。

(三) 股东大会的运行情况

自股份公司设立至本招股说明书签署之日，本公司共召开 15 次股东大会，历次股东大会召开情况如下：

序号	会议编号	召开时间	出席人员情况
1	创立大会暨首次股东大会	2016.3.25	全体股东及股东代表共 10 人，代表公司股份总数的 100%
2	2016 年第一次临时股东大会	2016.6.28	全体股东及股东代表共 10 人，代表公司股份总数的 100%

序号	会议编号	召开时间	出席人员情况
3	2016年第二次临时股东大会	2016.12.27	全体股东及股东代表共10人,代表公司股份总数的100%
4	2017年第一次临时股东大会	2017.3.28	全体股东及股东代表共12人,代表公司股份总数的100%
5	2016年度股东大会	2017.5.19	全体股东及股东代表共13人,代表公司股份总数的100%
6	2017年第二次临时股东大会	2017.6.15	全体股东及股东代表共13人,代表公司股份总数的100%
7	2017年第三次临时股东大会	2017.7.25	全体股东及股东代表共15人,代表公司股份总数的100%
8	2017年第四次临时股东大会	2017.12.20	全体股东及股东代表共15人,代表公司股份总数的100%
9	2018年第一次临时股东大会	2018.4.8	全体股东及股东代表共15人,代表公司股份总数的100%
10	2017年度股东大会	2018.5.21	全体股东及股东代表共15人,代表公司股份总数的100%
11	2018年第二次临时股东大会	2018.12.12	全体股东及股东代表共15人,代表公司股份总数的100%
12	2019年第一次临时股东大会	2019.3.26	全体股东及股东代表共15人,代表公司股份总数的100%
13	2018年度股东大会	2019.5.5	全体股东及股东代表共15人,代表公司股份总数的100%
14	2019年第二次临时股东大会	2019.12.16	全体股东及股东代表共15人,代表公司股份总数的100%
15	2020年第一次临时股东大会	2020.1.13	全体股东及股东代表共15人,代表公司股份总数的100%

三、董事会制度的建立健全及运行情况

本公司依据《公司法》等法律法规、规范性文件及《公司章程》的有关规定,制定并由股东大会审议通过了《董事会议事规则》,《董事会议事规则》对董事会的职权、召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录等进行了规范。

(一) 董事会的构成

根据《公司章程》和《董事会议事规则》的规定,公司设董事会,对股东大会负责。董事会由9名董事组成,设董事长1人,本公司董事会成员由公司股东大会选举产生,任期三年。董事任期届满,可连选连任。

(二) 董事会的职权

根据《公司章程》第一百一十一条的规定,董事会行使下列职权:

- 1、召集股东大会，并向股东大会报告工作；
 - 2、执行股东大会的决议；
 - 3、决定公司的经营计划和投资方案；
 - 4、制订公司的年度财务预算方案、决算方案；
 - 5、制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
 - 6、制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；
 - 7、拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；
 - 8、在本章程或股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；
 - 9、决定公司内部管理机构的设置；
 - 10、聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理或董事会提名委员会的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；
 - 11、制订公司的基本管理制度；
 - 12、制订本章程的修改方案；
 - 13、管理公司信息披露事项；
 - 14、向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；
 - 15、听取公司经理的工作汇报并检查经理的工作；
 - 16、法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。
- 超过股东大会授权范围的事项，应当提交股东大会审议。

（三）董事会的议事规则

1、董事会的召集与召开

《董事会议事规则》第三条规定，董事会会议分为定期会议和临时会议。

《董事会议事规则》第四条规定，董事会每年应当至少在上下两个半年度各召开一次定期会议。

《董事会议事规则》第七条规定，有下列情形之一的，应当在十日内召开临时董事会会议：

- （1）董事长认为必要时；
- （2）代表十分之一以上表决权的股东提议时；
- （3）三分之一以上董事联名提议时；
- （4）监事会提议时；
- （5）二分之一以上独立董事提议时；
- （6）证券监管部门要求召开时；
- （7）公司章程规定的其他情形。

2、董事会的议案提交

《董事会议事规则》第六条规定，董事长在拟定提案前，应当视需要征求总经理和其他高级管理人员的意见。

《董事会议事规则》第八条规定，按照本规则第七条规定提议召开董事会临时会议的，应当通过董事会秘书或者直接向董事长提交经提议人签字（盖章）的书面提议。书面提议中应当载明下列事项：

- （1）提议人的姓名或者名称；
- （2）提议理由或者提议所基于的客观事由；
- （3）提议会议召开的时间或者时限、地点和方式；

(4) 明确和具体的提案；

(5) 提议人的联系方式和提议日期等。

提案内容应当属于公司章程规定的董事会职权范围内的事项，与提案有关材料应当一并提交。

《董事会议事规则》第九条规定，董事会秘书在收到第八条所述书面提议和有关材料后，应当于当日转交董事长。董事长认为提案内容不明确、具体或者有关材料不充分的，可以要求提议人修改或者补充。

董事长应当自接到提议后十日内，召集董事会会议并主持会议。

3、董事会的表决与决议

《董事会议事规则》第二十八条规定，每项提案经过充分讨论后，主持人应当适时提请与会董事进行表决。

《董事会议事规则》第二十九条规定，会议表决实行一人一票，以投票表决或举手表决或传真件表决方式进行。现场召开的会议应采取投票表决或举手表决方式；以视频、电话、电子邮件通讯方式召开的会议，应采取投票表决的方式，且出席会议的董事应在会议通知的有效期限内将签署的表决票原件提交董事会；以传真通讯方式召开的会议，采取传真件表决的方式，但事后参加表决的董事亦应在会议通知的期限内将签署的表决票原件提交董事会。

《董事会议事规则》第三十条规定，董事的表决意向分为同意、反对和弃权。与会董事应当从上述意向中选择其一，未做选择或者同时选择两个以上意向的，会议主持人应当要求有关董事重新选择，拒不选择的，视为弃权；中途离开会场不回而未做选择的，视为弃权。

(四) 董事会的运行情况

自股份公司设立至本招股说明书签署之日，本公司共召开 22 次董事会，董事会召开情况如下：

序号	会议编号	召开时间	出席人员情况
1	第一届董事会第一次会议	2016.3.25	全体董事 7 人

序号	会议编号	召开时间	出席人员情况
2	第一届董事会第二次会议	2016.6.10	全体董事 7 人
3	第一届董事会第三次会议	2016.10.8	全体董事 7 人
4	第一届董事会第四次会议	2016.12.12	全体董事 7 人
5	第一届董事会第五次会议	2017.3.13	全体董事 8 人
6	第一届董事会第六次会议	2017.4.28	全体董事 8 人
7	第一届董事会第七次会议	2017.5.31	全体董事 8 人
8	第一届董事会第八次会议	2017.7.10	全体董事 8 人
9	第一届董事会第九次会议	2017.7.31	全体董事 9 人
10	第一届董事会第十次会议	2017.12.5	全体董事 9 人
11	第一届董事会第十一次会议	2018.3.20	全体董事 9 人
12	第一届董事会第十二次会议	2018.4.30	全体董事 9 人
13	第一届董事会第十三次会议	2018.5.11	全体董事 9 人
14	第一届董事会第十四次会议	2018.11.27	全体董事 9 人
15	第一届董事会第十五次会议	2019.3.11	全体董事 9 人
16	第一届董事会第十六次会议	2019.4.15	全体董事 9 人
17	第一届董事会第十七次会议	2019.4.24	全体董事 9 人
18	第二届董事会第一次会议	2019.5.5	全体董事 9 人
19	第二届董事会第二次会议	2019.6.17	全体董事 9 人
20	第二届董事会第三次会议	2019.12.1	全体董事 9 人
21	第二届董事会第四次会议	2019.12.27	全体董事 9 人
22	第二届董事会第五次会议	2020.4.8	全体董事 9 人

四、监事会制度的建立健全及运行情况

（一）监事会的构成

根据《公司章程》及《监事会议事规则》，公司设监事会，监事会由 3 名监事组成，设监事会主席 1 人，监事会包括股东代表和公司职工代表，其中公司职工代表的比例不低于 1/3。股东担任的监事由股东大会选举或更换，公司职工代表担任的监事由公司职工通过职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生。

（二）监事会的职权

根据《公司章程》第一百五十九条的规定，监事会行使下列职权：

- 1、应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；
- 2、检查公司财务；
- 3、对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、本章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；
- 4、当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；
- 5、提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；
- 6、向股东大会提出提案；
- 7、依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；
- 8、发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。
- 9、股东大会授予的其他职权。

（三）监事会的议事规则

1、监事会的召集与召开

《监事会议事规则》第四条规定，监事会会议分为定期会议和临时会议。

《监事会议事规则》第六条规定，监事会定期会议应当每六个月召开一次。出现下列情况之一的，监事会应当在十日内召开临时会议：

- （1）任何监事提议召开时；
- （2）股东大会、董事会会议通过了违反法律、行政法规、规章、监管部门的各种规定和要求、公司章程、公司股东大会决议和其他有关规定的决议时；
- （3）董事和高级管理人员的不当行为可能给公司造成重大损害或者在市场中造成恶劣影响时；

- (4) 公司、董事、监事、高级管理人员被股东提起诉讼时；
- (5) 公司、董事、监事、高级管理人员受到证券监管部门处罚时；
- (6) 证券监管部门要求召开时；
- (7) 公司章程规定的其他情形。

《监事会议事规则》第十五条规定，监事会会议应当以现场方式召开。

《监事会议事规则》第十六条规定，紧急情况下，监事会会议可以通讯方式进行表决，但监事会召集人（会议主持人）应当向与会监事说明具体的紧急情况。在通讯表决时，监事应当将其对审议事项的书面意见和投票意向在签字确认后传真至监事会。监事不应当只写明投票意见而不表达其书面意见或者投票理由。

《监事会议事规则》第十七条规定，监事会会议应当有过半数的监事出席方可举行。

2、监事会的议案提交

《监事会议事规则》第七条规定，在发出召开监事会定期会议的通知之前，监事会主席应当向全体监事征集会议提案，并至少用两天的时间向公司员工征求意见。在征集提案和征求意见时，监事会主席应当说明监事会重在对公司规范运作和董事、高级管理人员职务行为的监督而非公司经营管理的决策。

《监事会议事规则》第八条规定，监事提议召开监事会临时会议的，应当直接向监事会主席提交经提议监事签字的书面提议。书面提议中应当载明下列事项：

- (1) 提议监事的姓名；
- (2) 提议理由或者提议所基于的客观事由；
- (3) 提议会议召开的时间或者时限、地点和方式；
- (4) 明确和具体的提案；
- (5) 提议监事的联系方式和提议日期等。

3、监事会的表决与决议

《监事会议事规则》第二十一条规定，监事会会议的表决实行一人一票。现场召开的监事会决议由监事会主席决定以举手表决的方式或投票表决的方式进行表决；在通讯表决时，监事应当将其对审议事项的书面意见和投票意向在签字确认后传真至监事会。监事不应当只写明投票意见而不表达其书面意见或者投票理由。参加表决的监事应在会议通知的期限内将签署的表决票原件提交监事会。

《监事会议事规则》第二十二条规定，监事的表决意向分为同意、反对和弃权。与会监事应当从上述意向中选择其一，未做选择或者同时选择两个以上意向的，会议主持人应当要求该监事重新选择，拒不选择的，视为弃权；中途离开会场不回而未做选择的，视为弃权。

《监事会议事规则》第二十三条规定，监事会形成决议应当全体监事过半数同意。

（四）监事会的运行情况

自股份公司设立至本招股说明书签署之日，本公司共召开 15 次监事会，监事会召开情况如下：

序号	会议编号	召开时间	出席人员情况
1	第一届监事会第一次会议	2016.3.25	全体监事 3 人
2	第一届监事会第二次会议	2016.6.10	全体监事 3 人
3	第一届监事会第三次会议	2016.12.12	全体监事 3 人
4	第一届监事会第四次会议	2017.4.28	全体监事 3 人
5	第一届监事会第五次会议	2017.7.10	全体监事 3 人
6	第一届监事会第六次会议	2017.12.5	全体监事 3 人
7	第一届监事会第七次会议	2018.3.6	全体监事 3 人
8	第一届监事会第八次会议	2018.4.10	全体监事 3 人
9	第一届监事会第九次会议	2018.11.22	全体监事 3 人
10	第一届监事会第十次会议	2019.3.11	全体监事 3 人
11	第一届监事会第十一次会议	2019.4.15	全体监事 3 人
12	第一届监事会第十二次会议	2019.4.24	全体监事 3 人
13	第二届监事会第一次会议	2019.5.5	全体监事 3 人
14	第二届监事会第二次会议	2019.11.4	全体监事 3 人
15	第二届监事会第三次会议	2020.4.8	全体监事 3 人

五、独立董事制度的建立健全及运行情况

（一）独立董事的构成

为进一步规范法人治理结构，建立科学完善的现代企业制度，促进公司规范运作，公司聘任了沈玉平、刘志华及赵伟为公司独立董事。上述独立董事当选后参加了历次董事会会议并参与表决。此外，公司制定了《独立董事工作制度》。本公司9名董事会成员中，独立董事人数为3人，不少于董事总人数的三分之一，且其中1名为会计专业人员。

（二）独立董事的职责

根据《公司章程》，独立董事除具有《公司法》和其他法律、行政法规赋予董事的职权外，还具有以下职权：

1、向董事会提议召开临时股东大会。董事会拒绝召开的，可以向监事会提议召开临时股东大会；

2、提议召开董事会；

3、基于履行职责的需要聘请审计机构或咨询机构；

4、对公司董事、经理层人员的薪酬计划、激励计划等事项发表独立意见；

5、对重大关联交易发表独立意见。

独立董事应在股东大会年度会议上作出述职报告。

独立董事未履行应尽职责的，应当承担相应的责任。

独立董事行使上述职权应取得全体独立董事的二分之一以上同意。

此外，根据《公司章程》，独立董事应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：

1、提名、任免董事；

2、聘任或解聘高级管理人员；

- 3、公司董事、高级管理人员的薪酬；
- 4、需要披露的关联交易、对外担保（不含对合并报表范围内子公司提供担保）、委托理财、对外提供财务资助、变更募集资金用途、股票及其衍生品种投资等重大事项；
- 5、独立董事认为可能损害中、小股东权益的事项；
- 6、重大资产重组方案、股权激励计划；
- 7、公司当年盈利但年度董事会未提出包含现金分红的利润分配预案的；
- 8、有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件、证券交易所业务规则及公司章程规定的其他事项。

独立董事应当对上述事项发表以下几类意见及其理由：同意；保留意见及其理由；反对意见及其理由；无法发表意见及其障碍。

独立董事应在年度股东大会上，对公司累计和当期对外担保情况，执行有关规定情况进行专项说明，并发表独立意见。

（三）独立董事制度的运行情况

公司独立董事任职以来，能够严格按照《公司章程》、《独立董事工作制度》等相关文件的要求，认真履行职权，出席历次董事会，对需要独立董事发表意见的事项发表了意见，对本公司的风险管理、内部控制以及本公司的发展提出了相关意见与建议，对公司的规范运作起到了积极的作用。

六、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

根据《公司章程》的规定，公司设董事会秘书，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料管理等事宜。为规范公司行为，保证公司董事会秘书能够依法行使职权，公司制定了《董事会秘书工作制度》，对董事会秘书的任职资格、职责、任免及工作细则进行了规定。

董事会秘书自任职以来严格按照《公司章程》、《董事会秘书工作制度》有关规定筹备董事会和股东大会会议，认真履行了各项职责，确保了公司董事会和股东大会的依法召开，在公司的运作中起到了积极的作用。

七、董事会专门委员会制度的建立健全及运行情况

经于 2016 年 3 月 25 日召开的第一届董事会第一次会议决议通过，公司董事会下设审计委员会、战略委员会、薪酬与考核委员会及提名委员会。其中审计、提名、薪酬与考核委员会成员中独立董事占多数，并由独立董事担任主任委员，审计委员会中担任主任委员的独立董事是会计专业人士。

董事会专门委员会组成人员具体情况如下：

董事会专门委员会	主任委员	其他委员	
审计委员会	沈玉平	张秉豪	赵伟
战略委员会	谭光华	赵伟	刘志华
薪酬与考核委员会	赵伟	谭光华	沈玉平
提名委员会	刘志华	谭光华	沈玉平

自公司董事会设立审计委员会、战略委员会、薪酬与考核委员会及提名委员会以来，各专门委员会根据《公司章程》、《董事会议事规则》、各专门委员会实施细则的规定，召开了 18 次董事会审计委员会、14 次董事会战略委员会、7 次董事会薪酬与考核委员会、8 次董事会提名委员会，对公司日常经营过程中出现的有关问题进行了调查、分析和讨论，并对公司相关经营管理的制度建设、措施落实等方面提出指导性意见。各专门委员会的日常运作、会议的召集、召开、表决程序符合公司《公司章程》、《董事会议事规则》及各专门委员会实施细则的有关规定，规范、有效。

八、发行人特别表决权股份及协议控制情况

公司不存在特别表决权股份或类似安排的情况，也不存在协议控制架构情况。

九、公司内部控制制度情况

（一）公司内部控制完整性、合理性及有效性

公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷。自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出日之间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

（二）注册会计师对本公司内部控制的鉴证意见

立信接受本公司委托，审核了本公司管理层对 2019 年 9 月 30 日与财务报表相关的内部控制有效性作出的认定，并出具了《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2020]第 ZF10006 号），认为发行人“按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2019 年 9 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。

十、发行人报告期内违法违规行为情况

（一）北京移动未来税务行政处罚

2016 年 12 月 5 日，北京市朝阳区国家税务局第二税务所向北京移动未来作出《税务行政处罚决定书（朝二国税简罚[2016]105720 号）》，因北京移动未来遗失《北京市国家税务局通用机打发票》24 份，依据《中华人民共和国发票管理办法》第三十六条的规定，要求北京移动未来登报声明遗失发票并对北京移动未来处以罚款 480 元。

根据公司提供的中国农业银行北京市分行电子缴税付款凭证，北京移动未来已于 2016 年 12 月 5 日向北京市朝阳区国家税务局缴纳了 480 元罚款。

根据《中华人民共和国发票管理办法》（2010 年修订）第三十六条的规定，“跨规定的使用区域携带、邮寄、运输空白发票，以及携带、邮寄或者运输空白发票出入境的，由税务机关责令改正，可以处 1 万元以下的罚款；情节严重的，处 1 万元以上 3 万元以下的罚款；有违法所得的予以没收。丢失发票或者擅自损毁发票的，依照前款规定处罚”，据此，保荐机构、发行人律师认为：北京移动未来因丢失发票被处罚款 480 元，金额较小，不属于重大或情节严重的行政处罚，不会对发行人的本次发行上市构成实质性不利影响。

（二）其乐融融税务行政处罚

2018 年 3 月 7 日，北京市朝阳区国家税务局第二税务所出具《纳税人涉税保密信息查询证明》，2017 年 5 月 8 日，其乐融融因未按规定期限办理纳税申报和报送纳税材料，被处罚款 100 元，该罚款已上解已入库。

2019年2月18日，国家税务总局北京市朝阳区税务局第三税务所出具《涉税信息查询结果告知书》载明：“经查询，北京其乐融融科技有限公司为我局登记户，该单位于2016年01月01日至2018年12月31日期间接受过行政处罚，税务部门罚没收入（行为罚款）100元。”根据发行人提供的资料，该100元罚款系2017年5月8日因未按规定期限办理纳税申报和报送纳税材料而受到的行政处罚。

2019年1月29日，其乐融融向国家税务总局北京市朝阳区税务局缴付税务部门罚没收入200元，所属时期为2018年11月1日至2019年1月31日。该罚款系因其乐融融在办理迁址过程中，因相关工作人员疏忽未按照规定期限办理纳税申报和报送纳税资料所致。《中华人民共和国税收征收管理法》（2015年修订）第六十二条规定：“纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的，或者扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关资料的，由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款。”据此，保荐机构、发行人律师认为：其乐融融因未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料被处罚款100元及200元，金额较小，不属于重大或情节严重的行政处罚，不会对发行人的本次发行上市构成实质性不利影响。

（三）上海顽促税务行政处罚

2018年6月26日，上海市金山区国家税务局第九税务所、上海市地方税务局金山区分局第九税务所出具《纳税情况证明》：“上海顽促网络科技有限公司已于2017年9月4日注销，查询其自2012年10月31日开业至2017年9月4日注销期间的涉税信息，该纳税人因未按照规定期限办理纳税申报和报送纳税资料于2016年8月22日受到处罚金额为200元的处罚，罚款已上解入库。”

《中华人民共和国税收征收管理法》（2015年修订）第六十二条规定：“纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的，或者扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关资料的，由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款。”据此，保荐机构、发行人律师认为：上海顽促因未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料被处罚款200元，金额较小，不属于重大或情节严重的行政处罚，不会对发行人的本次发行上市构成实质性不利影响。

报告期内，本公司已建立规范的治理结构，并按照法律法规和《公司章程》从事经营活动，不存在重大违法、违规的情况，除前述税务行政处罚外，公司不存在被相关主管机关行政处罚的情况。

十一、发行人报告期资金占用和对外担保情况

报告期内，除已在本节“十五、关联交易”中披露的情况外，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情况，亦不存在为控股股东、实际控制人及其他控制的其企业担保的情况。

十二、发行人的独立性情况

本公司在资产、人员、财务、机构、业务等方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业相互独立，具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。本公司在业务、资产、人员、机构和财务等方面的独立运行情况如下：

（一）资产的独立性

公司拥有独立的经营场所、注册商标、计算机软件著作权、经营性网站、相应域名以及其他资产的合法所有权或使用权，具备独立完整的研发、运营系统及配套设施。公司的资产产权清晰，截至本招股说明书签署日，公司没有以其资产、权益或信誉为股东的债务提供担保，公司对其所有资产具有完全的控制支配权，不存在资产、资金被股东占用而损害公司利益的情况。

（二）人员的独立性

本公司的总经理、副总经理、董事会秘书、财务总监等高级管理人员均不在本公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，不在本公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；本公司的财务人员不在本公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职或/及领薪；本公司的劳动、人事及工资管理与本公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间完全独立。

（三）财务的独立性

本公司已设立独立的财务部门，建立独立的财务核算体系，财务独立核算，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对分公司、子公司的财务管理制度；本公司具有独立的银行基本账户和其他结算账户，不存在与本公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业等任何法人、自然人或其他组织共用银行账户的情形。公司不存在货币资金或其他资产被股东单位或其他关联方占用的情况，亦不存在为股东及其下属单位、其他关联企业提供担保的情况。

（四）机构的独立性

本公司依照《公司法》和《公司章程》设置了股东大会、董事会、监事会及总经理负责的管理层，建立了健全、独立和完整的内部经营管理机构，各机构按照《公司章程》及各项规章制度独立行使经营管理职权。公司设有市场部、人力资源部、财务部、研发部等部门，该等职能机构与公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在上下级关系。本公司与本公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的机构完全分开，不存在机构混同的情形。

（五）业务的独立性

本公司的业务独立于本公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，并拥有独立开展经营活动的资产、人员、资质和能力，具有面向市场独立自主经营的能力；本公司与本公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争或显失公平的关联交易。

（六）其他

公司主营业务、控制权、管理团队和核心技术人员稳定，最近 2 年内主营业务和董事、高级管理人员及核心技术人员均没有发生重大不利变化。控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近 2 年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

公司不存在主要资产、核心技术、商标的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或将要发生的重大变化等对持续经营有重大影响的事项。

（七）保荐机构对于独立性的核查意见

保荐人认为：发行人业务、资产、人员、机构、财务等方面与发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业相互独立，具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。前述独立性内容真实、准确、完整。

十三、同业竞争

（一）本公司和控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间的同业竞争情况

本公司实际控制人是谭光华，控股股东是光云投资。报告期内，公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业与本公司不存在从事相同或相似业务的情形，与本公司不存在同业竞争。

（二）避免同业竞争的承诺

1、控股股东的承诺

发行人的控股股东光云投资出具了《关于避免同业竞争承诺函》，主要内容为：

“一、本公司及本公司所控制的其他企业目前均未研发、生产、销售与光云科技及其子公司研发、生产、销售产品相同或相近似的任何产品、构成竞争或可能构成竞争的任何产品，未直接或间接经营任何与光云科技及其子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也未参与投资任何与光云科技及其子公司研发、生产、销售的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他公司、企业或其他组织、机构。

二、自本承诺函签署之日起，本公司及本公司所控制的其他企业在中国境内外将继续不直接或间接从事或参与与光云科技及其子公司业务构成同业竞争的经营活动。

三、对本公司直接或间接控制的其他企业，本公司将通过派出机构及人员（包括但不限于董事、经理）敦促该企业履行本承诺项下的义务，并愿意对违反上述承诺而给光云科技或其子公司造成的经济损失承担赔偿责任。

四、自本承诺函签署之日起,如光云科技或其子公司进一步拓展其产品和业务范围,本公司及本公司所控制的其他企业将不与光云科技或其子公司拓展后的产品或业务相竞争;可能与光云科技或其子公司拓展后的产品或业务发生竞争的,本公司及本公司所控制的其他企业将按照如下方式退出与光云科技或其子公司的竞争:A、停止生产或经营构成竞争或可能构成竞争的产品、业务;B、将相竞争的业务纳入到光云科技或其子公司来经营;或C、将相竞争的业务转让给无关联的第三方。

五、本公司保证不为自身或者他人谋取属于光云科技或其子公司的商业机会,自营或者为他人经营与光云科技或其子公司同类的业务。如从任何第三方获得的商业机会与光云科技或其子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争,本公司将立即通知光云科技,并应促成将该商业机会让予光云科技或采用任何其他可以被监管部门所认可的方案,以最终排除本承诺人对该等商业机会所涉及资产/股权/业务之实际管理、运营权,从而避免与光云科技形成同业竞争的情况。

六、不利用任何方式从事对光云科技正常经营、发展造成或可能造成不利影响的业务或活动,不损害光云科技及光云科技其他股东的利益,该等方式包括但不限于:利用本公司的社会资源和客户资源阻碍或者限制光云科技的独立发展;在社会上、客户中散布对光云科技不利的消息或信息;利用本公司的控制地位施加影响,造成光云科技管理人员、研发技术人员的异常变更或波动等不利于光云科技发展的情形。

七、本公司保证有权签署本承诺函,且本承诺函一经本公司签署,即对本公司构成有效的、合法的、具有约束力的责任。本承诺函所载承诺事项在本公司作为光云科技控股股东期间持续有效,且不可撤销。如违反以上承诺,本公司愿意承担由此产生的全部责任,充分赔偿或补偿由此给光云科技造成的所有直接或间接损失。”

2、实际控制人的承诺

实际控制人谭光华现任公司董事长、总经理。为避免今后可能发生的同业竞争,最大限度地维护本公司的利益,实际控制人谭光华出具了《关于避免同业竞争承诺函》,主要内容为:

“一、本人及本人所控制的其他企业目前均未研发、生产、销售与光云科技及其子公司研发、生产、销售产品相同或相近似的任何产品、构成竞争或可能构成竞争的任何

产品，未直接或间接经营任何与光云科技及其子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也未参与投资任何与光云科技及其子公司研发、生产、销售的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他公司、企业或其他组织、机构。

二、自本承诺函签署之日起，本人及本人所控制的其他企业在中国境内外将继续不直接或间接从事或参与与光云科技及其子公司业务构成同业竞争的经营活动。

三、对本人直接或间接控制的其他企业，本人将通过委托或授权相关机构及人员（包括但不限于董事、经理）敦促该企业履行本承诺项下的义务，并愿意对违反上述承诺而给光云科技或其子公司造成的经济损失承担赔偿责任。

四、本人保证本人及本人近亲属不为自己或者他人谋取属于光云科技或其子公司的商业机会，自营或者为他人经营与光云科技或其子公司同类的业务。如本人及本人近亲属从任何第三方获得的商业机会与光云科技或其子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争，本人将立即通知光云科技，并应促成将该商业机会让予光云科技或采用任何其他可以被监管部门所认可的方案，以最终排除本承诺人对该等商业机会所涉及资产/股权/业务之实际管理、运营权，从而避免与光云科技形成同业竞争的情况。

五、自本承诺函签署之日起，如光云科技或其子公司进一步拓展其产品和业务范围，本人及本人所控制的其他企业将不与光云科技或其子公司拓展后的产品或业务相竞争；可能与光云科技或其子公司拓展后的产品或业务发生竞争的，本人及本人所控制的其他企业将按照如下方式退出与光云科技或其子公司的竞争：A、停止生产或经营构成竞争或可能构成竞争的产品、业务；B、将相竞争的业务纳入到光云科技或其子公司来经营；或C、将相竞争的业务转让给无关联的第三方。

六、本承诺函一经本人签署，即对本人构成有效的、合法的、具有约束力的责任。本承诺函所载承诺事项在本人作为光云科技实际控制人期间持续有效，且不可撤销。如违反以上承诺，本人愿意承担由此产生的全部责任，充分赔偿或补偿由此给光云科技造成的所有直接或间接损失。”

十四、关联方和关联关系

根据《公司法》和《企业会计准则第 36 号——关联方披露》等相关规定，截至本招股说明书签署日，本公司的主要关联方、关联关系如下：

（一）关联自然人

1、实际控制人

公司的实际控制人为谭光华先生，其基本情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东和实际控制人”的相关内容。

2、公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员

本公司的董事、监事、高级管理人员为本公司的关联自然人，具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员情况简介”。

除上述人员外，发行人的关联自然人还包括上述人员关系密切的家庭成员，包括配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母。

3、其他关联自然人

本公司其他关联自然人包括：控股股东光云投资及间接控制本公司的汇光投资的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员；中国证监会、上海证券交易所或者发行人根据实质重于形式原则认定的其他与发行人有特殊关系，可能导致发行人利益对其倾斜的自然人。

（二）关联企业

1、控股股东

公司的控股股东为光云投资，具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”相关内容。

2、控股股东、实际控制人控制的其他企业

控股股东、实际控制人控制的其他企业为浙江大器、汇光投资、华营投资，上述企业具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上

股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）控股股东和实际控制人控制的其他企业”相关内容。

3、持有公司 5%以上股份的其他法人股东

持有公司 5%以上股份的其他法人股东为祺御投资，具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（三）持有发行人 5%以上股份的股东情况”相关内容。

4、公司之控股子公司及参股公司

公司之控股子公司及参股公司具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人的基本情况”之“七、发行人控股子公司、分公司及参股公司的基本情况”。

5、其他主要关联企业

序号	关联方名称	关联关系
1	众安在线财产保险股份有限公司	董事姜兴担任副总经理兼首席技术官
2	众安信息技术服务有限公司	董事姜兴担任执行董事
3	众安（深圳）生命科技有限公司	董事姜兴担任董事
4	杭州赛脑智能控制技术有限公司	董事姜兴及其配偶合计持股 36.85%
5	杭州势能科技有限公司	董事姜兴及其配偶通过杭州赛脑智能控制技术有限公司间接持股 36.85%
6	好约网络	董事姜兴及其配偶合计持股 100%，姜兴配偶担任执行董事兼总经理
7	上海祺御投资管理中心	董事姜兴持 100%出资额
8	作焉（上海）投资管理有限公司	董事姜兴持股 51%
9	上海闵毅投资合伙企业（有限合伙）	董事姜兴持 51% 合伙份额的作焉（上海）投资管理有限公司任普通合伙人
10	深圳可爱医生网络技术有限公司	董事姜兴担任董事并持股 40%
11	上海财来金融信息服务股份有限公司	董事姜兴担任董事长并持股 45%
12	浙江悠无限网络科技有限公司	董事姜兴担任董事并持股 16.67%
13	上海灏观投资管理合伙企业（有限合伙）	董事姜兴持 35.69% 合伙份额
14	宁波灏茵生物科技有限公司	董事姜兴担任董事
15	杭州悦赛兴投资管理合伙企业（有限合伙）	董事姜兴配偶持有 60.68% 合伙份额并担任执行事务合伙人
16	苏州睿络兴智能科技有限公司	董事姜兴妹妹的配偶担任执行董事兼总经理并持股 80%
17	上海牛购电子商务有限公司	董事姜兴妹妹的配偶担任执行董事，董事姜兴妹妹及其配偶合计持股 51%

序号	关联方名称	关联关系
18	杭州三坛医疗科技有限公司	董事东明担任董事
19	杭州绿仰科技有限公司	董事东明担任董事
20	杭州诺茂医疗科技有限公司	董事东明担任董事
21	杭州市西晟怡体育发展有限公司	董事曹宇琛担任董事兼经理
22	浙江浙能电力股份有限公司	董事曹宇琛父亲担任副总经理、董事会秘书兼财务负责人
23	浙江大唐乌沙山发电有限责任公司	董事曹宇琛父亲担任副董事长
24	浙江温州特鲁莱发电有限责任公司	董事曹宇琛父亲担任董事长
25	浙江浙能长兴天然气热电有限公司	董事曹宇琛父亲担任副董事长
26	嘉兴市孚嘉工程建设有限公司	董事曹宇琛配偶的父亲持股 83.17% 并担任执行董事兼经理
27	嘉兴聚禾商贸有限公司	董事曹宇琛配偶的母亲持股 20%、配偶的父亲持股 80% 并担任执行董事兼经理
28	江苏富力房地产开发有限公司	董事曹宇琛配偶的父亲担任董事
29	上海品码网络技术有限公司	董事姜兴妹妹的配偶担任执行董事兼总经理，董事姜兴妹妹及其配偶合计间接持股 100%
30	杭州沃朴物联科技有限公司	董事姜兴及其配偶合计持有 12.99% 股权，董事姜兴配偶担任董事，汇光投资持有 3.90% 股权，张杰西持有 1.56% 股权
31	坐标系未来科技（杭州）有限公司	董事东明担任董事
32	蓝鲸链合生态科技（杭州）有限公司	董事东明担任董事
33	上海而寸教育科技有限公司	董事张秉豪父亲持股 34% 并担任执行董事
34	浙江浙能普华股权投资有限公司	董事曹宇琛的父亲担任董事长
35	广东芭薇生物科技股份有限公司	董事东明担任董事
36	南京科维思生物科技股份有限公司	董事东明担任董事

（三）报告期初以来与发行人曾经存在关联关系的企业和个人

序号	名称	存续状态	关联关系
1	大连旺店	注销	发行人的全资子公司，已于 2017 年 1 月 15 日注销
2	嘉兴快云	注销	发行人的全资子公司，已于 2017 年 12 月 8 日注销
3	上海顽促	注销	发行人的全资子公司，已于 2017 年 12 月 4 日注销
4	北京移动未来	注销	发行人的全资子公司，已于 2018 年 6 月 22 日注销
5	杭州触动	注销	实际控制人谭光华曾持股 70.52%，已于 2017 年 8 月 25 日注销
6	真奇投资	注销	实际控制人谭光华曾持有 50% 合伙份额、董事姜兴及其配偶曾持有 50% 合伙份额，已于 2016 年 6 月 8 日注销
7	杭州鱼鱼科技有限公司	注销	发行人实际控制人谭光华曾持股 23%，已于 2018 年 11 月 7 日注销

序号	名称	存续状态	关联关系
8	杭州铁鱼科技有限公司	存续	实际控制人谭光华、董事姜兴配偶曾于2018年10月持股10%
9	光云软件	注销	实际控制人谭光华曾担任执行董事兼总经理，已于2017年2月9日注销
10	宁波优思麦信息科技合伙企业（有限合伙）	注销	实际控制人谭光华、董事姜兴、兴龙杰投资实际控制人张杰西曾分别持股8.34%、8.33%、8.33%，已于2017年4月7日退伙，已于2018年2月23日注销
11	宿迁优思麦信息科技合伙企业（有限合伙）	注销	实际控制人谭光华、董事姜兴曾分别持股8.34%、8.33%，已于2017年3月15日注销
12	大连泊源科技有限公司	存续	实际控制人谭光华、董事姜兴、兴龙杰投资实际控制人张杰西曾合计持股超过20%
13	徐州越信信息技术有限公司	注销	实际控制人谭光华、董事姜兴、兴龙杰投资实际控制人张杰西曾合计持股超过20%，已于2016年12月19日注销
14	杭州小斗科技有限公司	注销	董事姜兴配偶曾持股60%，已于2019年5月9日注销
15	杭州多听科技有限公司	注销	董事东明曾担任董事，已于2019年4月28日注销
16	深圳小白领先科技有限公司	存续	董事姜兴曾持股40%，于2019年10月30日不再持股
17	杭州牛盾网络技术有限公司	存续	董事姜兴配偶曾持股27.512%，于2020年1月13日不再持股
18	浙江牛盾网络技术有限公司	存续	董事姜兴配偶曾通过杭州牛盾网络技术有限公司间接持股22.01%，于2020年1月13日不再间接持股
19	田增达	——	2014年8月11日至2017年8月11日期间担任发行人财务总监
20	严超	——	2016年3月25日至2017年5月30日期间担任发行人副总经理
21	潘水苗	——	2016年3月25日至2019年5月5日期间担任发行人董事

十五、关联交易

（一）经常性关联交易情况

报告期内，公司经常性关联交易主要为关联销售和关联采购、接受劳务等。

1、关联销售

单位：万元

关联方	关联交易内容	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
其乐融融	配套硬件	-	-	3.08	2.40
众安在线财产保险股份有限公司	运营服务	-	20.34	0.42	-
合计		-	20.34	3.50	2.40

关联方	关联交易内容	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
占营业收入比例		-	0.04%	0.01%	0.01%

2016年度、2017年度、2018年度及2019年1-9月，公司关联销售的合计金额分别为2.40万元、3.50万元、20.34万元及0元，占当期营业收入的比例分别为0.01%、0.01%、0.04%及0.00%，金额整体较小，占比较低。

(1) 向其乐融融销售配套硬件

2016年11月，淘云科技与其乐融融签订《销售合同》，约定由公司向其乐融融销售快麦电子面单打印机及相关配件。2016年度和2017年度，公司与其乐融融发生的关联销售金额分别为2.40万元和3.08万元，占当期配套硬件业务销售收入的比例分别为0.05%和0.04%。公司与其乐融融的上述销售价格以同类产品向独立第三方销售价格确定。

2018年1月起其乐融融纳入公司合并范围。

(2) 向众安在线财产保险股份有限公司提供运营服务

报告期内，快云科技与众安在线财产保险股份有限公司签订《直通车及钻展订购协议》，约定由快云科技为众安保险官方旗舰店提供“超级云托管-直通车”和“超级云托管-钻展”服务。2017年度和2018年度，上述关联销售的金额分别为0.42万元和20.34万元，占当期运营服务业务收入的比例分别为0.01%和0.34%。

报告期内，公司与众安在线财产保险股份有限公司的销售价格由双方在市场基础上协商确定。

2、关联采购

单位：万元

关联方	关联交易内容	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
众安在线财产保险股份有限公司	保险服务	28.88	25.52	19.25	16.31
众安信息技术服务有限公司	技术服务	-	12.02	-	-
合计		28.88	37.54	19.25	16.31

报告期内，公司及下属子公司与众安在线财产保险股份有限公司签订《团体保险合同》，约定由众安在线财产保险股份有限公司为公司及其子公司员工提供团队保险服务，保险险种包括团体人身意外伤害保险、附加团体意外伤害医疗保险、营运交通工具团体人身意外伤害保险、团体重大疾病保险、团体疾病身故保险、团体门诊急诊医疗保险等。2016年度、2017年度、2018年度及2019年1-9月，公司向众安在线财产保险股份有限公司采购保险服务的金额分别为16.31万元、19.25万元、25.52万元及28.88万元，占当期管理费用的比例分别为0.25%、0.44%、0.53%及0.66%，金额及占比均较小。该关联采购系由双方在市场价格基础上协商确定。

2018年3月，快云科技与众安在线财产保险股份有限公司全资子公司众安信息技术服务有限公司签订《快云科技技术服务项目开发合同》，委托众安信息技术服务有限公司开发识别接口产品，合同总价共计18.20万元。公司于2018年度确认技术服务费用12.02万元，占当期营业成本的比例为0.06%，金额及占比均较小。该关联采购系由双方在市场价格基础上协商确定。

（二）偶发性关联交易情况

1、关联方资金拆借

2016年2月17日，公司向杭州触动拆出资金10.00万元，杭州触动于2016年2月25日全额归还。上述资金拆借整体金额较小且时间较短，故未计提关联方资金占用利息。

除上述情形外，报告期内公司未发生其他关联方资金拆借的情况。

2、其他关联交易

（1）2014及2015年度，实际控制人谭光华为公司代垫部分款项。截至2015年12月31日，上述款项余额为559.24万元。公司已于2017年度全额归还。

（2）2016年3月25日，公司召开创立大会审议通过《员工借款管理制度》，对于符合条件的员工因家庭出现重大资金紧张（如结婚、买房、生育、重病等）允许其向公司临时免息借款。

2016 年度，公司为时任副总经理的翁云鹤提供免息借款 120.00 万元用于其家庭住房安置，翁云鹤于 2017 年度全额归还。

2016 年度，公司为时任副总经理的严超提供免息借款 50.00 万元用于其家庭住房安置。鉴于严超在负责快麦大商家业务任职期间，对公司经营发展做出了较大贡献，2017 年 8 月经公司总经理会议讨论同意，决定对其奖励 30.00 万元，公司与严超签订《债务减让协议》，约定以上述奖励抵减公司借款 30.00 万元，减让后的借款期限及借款利息与原合同保持一致，借款余额为 20.00 万元。严超于 2018 年度全额归还剩余借款。

2019 年 5 月 5 日，公司召开 2018 年度股东大会，全体股东一致审议通过《关于确认公司员工借款事项的议案》，对上述员工借款事项进行确认。

经保荐机构和律师核查，公司对翁云鹤、严超的借款行为违反了《公司法》的相关规定，但由于：

1) 翁云鹤、严超在发现上述情况后归还了前述借款；

2) 发行人于 2018 年度股东大会审议通过了《关于修订〈杭州光云科技股份有限公司员工借款管理制度〉的议案》，在该制度中明确规定“公司不得直接或者通过子公司向董事、监事、高级管理人员提供借款，公司向其他员工提供借款不得违反《公司法》等法律、法规、规范性文件和《公司章程》的规定”，即已对原《员工借款管理制度》予以完善修正；

3) 发行人 2018 年度股东大会审议通过了《关于确认公司员工借款事项的议案》，全体股东对上述员工借款事项进行了确认；

4) 公司独立董事已发表独立意见认为上述员工借款金额较小、且得到纠正，未对公司及股东造成重大不利影响。

综上，保荐机构及发行人律师认为，上述借款金额不大且得到纠正，公司修改了《员工借款制度》以完善制度缺失，全体股东亦对借款予以确认，未对发行人及股东造成重大不利影响。

（三）与阿里集团旗下企业之间的交易

从审慎角度出发，发行人将与阿里集团旗下企业之间的交易相关信息参照关联交易的披露方式予以披露。

（1）发行人向阿里集团旗下企业的采购情况具体如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	采购金额	交易内容
2019 年度 1-9 月	1	淘宝（中国）软件有限公司	4,797.15	API、技术服务
	2	阿里巴巴云计算（北京）有限公司	1,091.59	信息通道资源
	3	阿里云计算有限公司	596.98	服务器
	4	杭州阿里妈妈软件服务有限公司	242.68	业务推广费用
	5	阿里巴巴（中国）网络技术有限公司	87.39	技术分成
	6	上海拉扎斯信息科技有限公司	56.77	信息通道资源、 服务器
	7	浙江天猫技术有限公司	30.95	店铺佣金
	8	钉钉（中国）信息技术有限公司	24.57	技术服务
	9	阿里巴巴丝路有限公司	13.43	服务器
	10	阿里巴巴（深圳）技术有限公司	2.38	店铺佣金
合计			6,943.89	-
2018 年度	1	淘宝（中国）软件有限公司	6,152.94	API、技术服务
	2	阿里巴巴云计算（北京）有限公司	2,017.89	信息通道资源
	3	阿里云计算有限公司	481.00	服务器
	4	杭州阿里妈妈软件服务有限公司	127.69	业务推广费用
	5	阿里巴巴（中国）网络技术有限公司	54.00	技术分成
	6	浙江天猫技术有限公司	21.29	店铺佣金
	7	上海拉扎斯信息科技有限公司	19.27	信息通道资源、 服务器
	8	阿里巴巴丝路有限公司	13.74	服务器
	9	钉钉（中国）信息技术有限公司	8.81	技术服务
合计			8,896.63	-
2017 年度	1	淘宝（中国）软件有限公司	4,125.48	API、技术服务
	2	阿里巴巴通信技术（北京）有限公司	2,021.08	信息通道资源
	3	阿里云计算有限公司	557.64	服务器

年份	序号	供应商名称	采购金额	交易内容
	4	杭州阿里妈妈软件服务有限公司	89.19	业务推广费用
	5	浙江天猫技术有限公司	16.04	天猫佣金
	6	阿里巴巴（中国）教育科技有限公司	0.002	业务推广费用
	7	上海拉扎斯信息科技有限公司	0.05	信息通道资源、服务器
合计			6,809.48	-
2016 年度	1	淘宝（中国）软件有限公司	3,308.82	API、技术服务
	2	阿里巴巴通信技术（北京）有限公司	2,042.43	信息通道资源
	3	阿里云计算有限公司	357.79	服务器
	4	杭州阿里妈妈软件服务有限公司	311.05	业务推广费用
	5	浙江天猫技术有限公司	2.73	店铺佣金
	6	阿里巴巴（中国）教育科技有限公司	0.98	业务推广费用
合计			6,023.80	-

报告期内各期，发行人向阿里巴巴集团旗下企业的采购金额占各期营业成本的比例分别为 52.34%、44.03%、47.91% 及 57.74%，采购主要内容主要为 API、服务器、技术服务、信息通道资源等内容，相关价格均根据平台公开规则或市场定价结算，交易价格公允。

(2) 发行人向阿里集团旗下企业的销售情况具体如下：

单位：万元

客户名称	交易内容	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
浙江菜鸟供应链管理 有限公司	软件产品	9.43	77.31	8.49	-
	快麦打印机	-	-	-	25.85

报告期内各期，发行人向阿里集团旗下企业的销售金额占各期营业收入的比例分别为 0.10%、0.02%、0.17% 及 0.03%，占比较小，软件产品销售价格由双方协商确定，快麦打印机销售价格与同期销售给第三方的同型号价格基本一致，不存在利益输送的情形。

（四）关联方应收应付款项**1、应收项目**

单位：万元

项目名称	关联方	账面余额			
		2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
应收账款	其乐融融	-	-	-	2.78
预付账款	众安在线财产保险股份有限公司	-	-	0.14	-
其他应收款	翁云鹤	-	-	-	118.80
	严超	-	-	18.00	49.50
	光云投资	-	-	-	239.72
	祺御投资	-	-	-	70.10
	华营投资	-	-	-	50.83
	华彩投资	-	-	-	24.20

2、应付项目

单位：万元

项目名称	关联方	账面余额			
		2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
应付账款	众安在线财产保险股份有限公司	-	-	0.36	0.20
预收账款	众安在线财产保险股份有限公司	-	-	1.80	-
其他应付款	谭光华	-	-	-	485.89

上述关联交易未对公司独立性和持续经营能力构成重大不利影响。

（五）报告期内关联交易决策程序的执行情况

股份公司设立后，公司已根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等有关法律法规的要求规范了法人治理结构，建立了股东大会、董事会、监事会以及在董事会领导下的专职委员会，并聘请了三名独立董事。公司已在《公司章程》中对关联交易的决策权限与程序作出了安排，同时还制定了《杭州光云科技股份有限公司关联交易决策制度》，对关联交易的决策权限和审批程序进一步予以明确，并严格遵照执行。

（六）减少和进一步规范关联交易的措施

1、控股股东关于减少并规范关联交易的承诺

公司控股股东光云投资出具了关于减少并规范关联交易的承诺，主要内容如下：

“一、不利用自身对光云科技的重大影响，谋求光云科技在业务合作等方面给予本公司及本公司所控制的企业优于市场第三方的权利。

二、不利用自身对光云科技的重大影响，谋求本公司及本公司所控制的企业与光云科技达成交易的优先权利。

三、杜绝本公司及本公司所控制的企业非法占用光云科技资金、资产的行为，在任何情况下，不要求光云科技违规向本公司及本公司所控制的企业提供任何形式的担保。

四、本公司及本公司所控制的企业不与光云科技及其子公司发生不必要的关联交易，如确需与光云科技及其子公司发生不可避免的关联交易，本公司保证：1、督促光云科技按照《中华人民共和国公司法》、《上海证券交易所股票上市规则》等有关法律、法规、规范性文件和《杭州光云科技股份有限公司章程》、《杭州光云科技股份有限公司关联交易决策制度》的规定，履行关联交易的决策程序，及督促相关方严格按照该等规定履行关联董事、关联股东的回避表决义务；2、遵循平等互利、诚实信用、等价有偿、公平合理的交易原则，以市场公允价格与光云科技进行交易，不利用该等交易从事任何损害光云科技及其全体股东利益的行为；3、本公司保证不会利用关联交易转移光云科技利润，不通过影响光云科技的经营决策来损害光云科技及其全体股东的合法权益；4、在光云科技完成上市后，根据《中华人民共和国公司法》、《上海证券交易所股票上市规则》等有关法律、法规、规范性文件和《杭州光云科技股份有限公司章程》、《杭州光云科技股份有限公司关联交易决策制度》的规定，督促光云科技依法履行信息披露义务和办理有关报批程序。

本公司保证有权签署本承诺函，且本承诺函一经本公司签署，即依上述所述前提对本公司构成有效的、合法的、具有约束力的责任，且依上述所述前提持续有效，不可撤销。”

2、实际控制人关于减少并规范关联交易的承诺

公司实际控制人谭光华出具了关于减少并规范关联交易的承诺，主要内容如下：

“一、不利用自身对光云科技的控制关系及重大影响，谋求光云科技在业务合作等方面给予本人（包括本人的关系密切的家庭成员，即配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母，下同）及本人直接或者间接控制、或者担任董事、高级管理人员的企业（不含光云科技及其控制的企业，下同）优于市场第三方的权利。

二、不利用自身对光云科技的控制关系及重大影响，谋求与光云科技达成交易的优先权利。

三、杜绝本人及本人所控制的企业非法占用光云科技资金、资产的行为，在任何情况下，不要求光云科技违规向本人及本人所控制的企业提供任何形式的担保。

四、本人及本人所控制的企业不与光云科技及其子公司发生不必要的关联交易，如确需与光云科技及其子公司发生不可避免的关联交易，本人保证：1、督促光云科技按照《中华人民共和国公司法》、《上海证券交易所股票上市规则》等有关法律、法规、规范性文件和《杭州光云科技股份有限公司章程》、《杭州光云科技股份有限公司关联交易决策制度》的规定，履行关联交易的决策程序，及督促相关方严格按照该等规定履行关联董事、关联股东的回避表决义务；2、遵循平等互利、诚实信用、等价有偿、公平合理的交易原则，以市场公允价格与光云科技进行交易，不利用该等交易从事任何损害光云科技及其全体股东利益的行为；3、本人保证不会利用关联交易转移光云科技利润，不通过影响光云科技的经营决策来损害光云科技及其全体股东的合法权益；4、在光云科技完成上市后，根据《中华人民共和国公司法》、《上海证券交易所股票上市规则》等有关法律、法规、规范性文件和《杭州光云科技股份有限公司章程》、《杭州光云科技股份有限公司关联交易决策制度》的规定，督促光云科技依法履行信息披露义务和办理有关报批程序。

本人保证有权签署本承诺函，且本承诺函一经本人签署，即依上述所述前提对本人构成有效的、合法的、具有约束力的责任，且依上述所述前提持续有效，不可撤销。”

3、持股 5%以上股东关于减少并规范关联交易的承诺

持有公司 5% 以上股份的股东祺御投资、华营投资出具了关于减少并规范关联交易的承诺，主要内容为：

“本企业及本企业所控制的企业将尽可能避免和减少与光云科技及其子公司的关联交易；就本企业及本企业所控制的企业与光云科技及其子公司之间将来无法避免或有合理原因而发生的关联交易事项，本企业及本企业所控制的企业将遵循市场交易的公开、公平、公正的原则，按照公允、合理的市场价格进行交易，并依据有关法律、法规及规范性文件的规定履行关联交易决策程序及督促相关方严格按照该等规定履行关联董事、关联股东的回避表决义务，依法履行信息披露义务。本企业保证本企业及本企业所控制的企业将不通过与光云科技及其子公司的关联交易取得任何不正当的利益或使光云科技及其子公司承担任何不正当的义务、损害光云科技及其全体股东利益。

本企业保证有权签署本承诺函，且本承诺函一经本企业签署，即依上述所述前提对本企业构成有效的、合法的、具有约束力的责任，且依上述所述前提持续有效，不可撤销。”

4、董事、监事及高级管理人员关于减少并规范关联交易的承诺

公司现任董事、监事及高级管理人员出具了关于减少并规范关联交易的承诺，主要内容为：

“本人（包括本人的关系密切的家庭成员，即配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母，下同）及本人控制的企业将尽可能避免和减少与光云科技及其子公司的关联交易；就本人及本人控制的企业与光云科技及其子公司之间将来无法避免或有合理原因而发生的关联交易事项，本人及本人控制的企业将遵循市场交易的公开、公平、公正的原则，按照公允、合理的市场价格进行交易，并依据有关法律、法规及规范性文件的规定履行关联交易决策程序及督促相关方严格按照该等规定履行关联董事、关联股东的回避表决义务，依法履行信息披露义务。本人保证本人及本人控制的企业将不通过与光云科技及其子公司的关联交易取得任何不正当的利益或使光云科技及其子公司承担任何不正当的义务、损害光云科技及其全体股东利益。

本人保证有权签署本承诺函，且本承诺函一经本人签署，即依上述所述前提对本人构成有效的、合法的、具有约束力的责任，且依上述所述前提持续有效，不可撤销。”

第八节 财务会计信息与管理层分析

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月财务报表进行了审计，并出具了信会师报字[2020]第 ZF10005 号标准无保留意见审计报告。

本节的财务会计数据及有关分析引用的财务数据，非经特别说明，均引自经立信审计的合并财务报表。投资者欲对本公司的财务状况、经营成果及其会计政策进行更详细的了解，请查阅公司最近三年审计报告的相关内容。

公司在本节披露的与财务会计信息相关的重大事项标准为金额超过 500 万元，或金额虽未达到 500 万元但公司管理层认为较为重要的相关事项。

一、盈利能力或财务状况的主要影响因素分析

（一）产品特点的影响因素

公司是业内领先的电商 SaaS 企业，核心业务是基于电子商务平台为电商商家提供 SaaS 产品，在此基础上提供配套硬件、运营服务及 CRM 短信等增值产品及服务，报告期内公司的盈利能力主要受 SaaS 产品的影响。

报告期内，公司上述业务的主要成本构成情况如下：

业务类型	主要成本构成
电商 SaaS 产品	服务市场技术服务费、API、云服务器等
配套硬件	配套硬件采购成本等
运营服务	运营人员薪酬、云服务器等
CRM 短信	信息通道资源费

上述主要成本项目的价格波动将影响公司毛利水平和盈利状况。此外，公司电商 SaaS 产品和运营服务的毛利率较高，配套硬件业务和 CRM 短信业务的毛利率相对较低，公司收入结构变动亦会对整体盈利情况产生较大影响。

（二）产品由综合化逐渐转向专业化

电子商务平台发展初期，入驻电商商家以小微企业为主，通常由一个和少数人员承担起运营、财务、客服、设计、仓配等多个角色，由此产生了以信息技术来全面优化业务活动或商业流程的需求。同时，早期开展电商 SaaS 业务的企业产品研发能力较为有限，因此早期电商 SaaS 产品以满足店铺综合管理需求为主，单款软件承担了较多的综合管理职责，但对电子商务各业务环节的专业及垂直细分功能仍处于探索和发展阶段，产品呈现出功能较全但较为基础的特征。

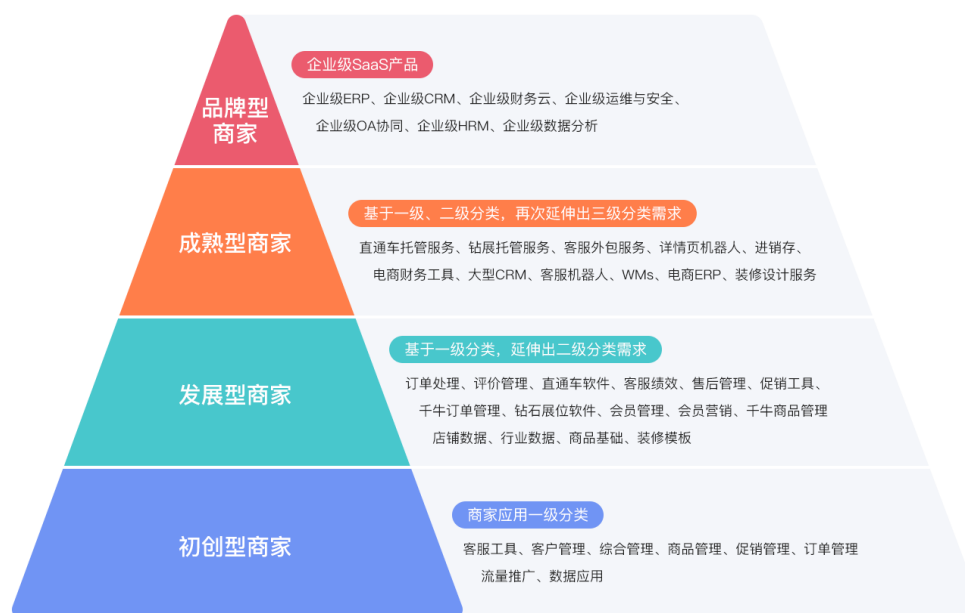
随着电商行业的逐渐发展，部分规模较大的商家逐步开始精细化分工，对电商 SaaS 产品的功能要求更加多样化和专业化。另一方面，电商平台为了满足店铺的经营需求，不断增加 SaaS 产品类目和技术接口设置，从而推动了更多的电商 SaaS 产品产生。由此，电商 SaaS 行业内的产品及服务类目逐渐增多，产业链分工日益明确，垂直细分领域的电商 SaaS 产品由于其专业性和高性价比呈现出更加快速的发展趋势。

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

（三）用户分层和对应需求日渐清晰

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。

（四）业务模式的影响因素

随着电子商务的发展，电商平台通过设立应用中心或服务市场，引入 SaaS 企业等服务商来满足平台用户快速增长和多元化的需求。SaaS 企业在获取用户收入时按照一定的分成比例支付平台相应的费用，该种模式下 SaaS 收入与平台费用正相关，具备

快速取得正向盈利、现金流表现良好的特征。报告期内，公司 SaaS 产品主要采用该等模式运营。

传统经济领域，SaaS 公司主要通过线下推广来获得客户，客户以订阅模式来获取软件服务，如 SalesForce、Shopify、北森云等。在此类模式下，推广与营销成本即期发生并计入费用，而订阅收入在服务期内摊销计入，因此在该模式下 SaaS 公司具有在扩张期出现较大亏损但具备良好现金流表现的特征。

未来随着公司业务拓展，公司快麦 ERP、快麦设计等业务会采用线下销售和服务市场销售相结合的模式，故获客成本较原有模式将有明显提升。

（五）外部市场环境的影响因素

根据工业和信息化部的数据显示，公司所处的电子信息服务业 2017 年度收入达 2.9 万亿元，比上年增长 16.8%，其中云计算相关的运营服务（包括在线软件服务即 SaaS、平台运营服务即 PaaS、基础设施运营服务即 IaaS 等在内的信息技术服务）收入超过 8,000 亿元。

我国电子商务渗透率已居于世界领先地位。根据商务部的数据显示，电子商务平台的服务合同执行金额从 2014 年 5.56 亿美元增长到 2017 年的 17.52 亿美元，年均复合增长率超过 30%。随着电子商务生态系统的不断完善与发展，电商商家数量的增长、付费电商服务渗透率提升、多层次个性化消费趋向、新型电商交易模式与应用场景的出现多维度的提升了电商 SaaS 的市场规模。

电子商务衍生服务（如配套硬件、运营服务、CRM 短信等）围绕在电商 SaaS 产品周围，近年来亦发展迅猛。根据亿邦动力网的报告，截至 2018 年，电商衍生服务业市场规模已达到 163.3 亿元，较 2017 年增长 24.18%。

行业的上述良好发展为公司报告期内盈利水平的持续提升提供了必要基础。

（六）行业竞争程度的影响因素

目前，我国的电商 SaaS 行业仍处在快速增长阶段，行业参与者众多，市场集中度较低。部分电商 SaaS 企业受限于资金、人才和技术壁垒，深耕特定单类目服务或以单类目服务为主、兼顾少量其他协同服务；部分具有相对竞争优势的电商 SaaS 企业则能够为客户提供综合类目电商 SaaS 产品。

近年来传统软件公司纷纷向 SaaS 模式转型。随着电子商务的迅速发展，传统软件公司也逐渐向电商 SaaS 行业渗透，如在 ERP 领域，金蝶软件、用友网络均推出了适用于电商领域的金蝶管易 ERP、用友 ERP 等，传统软件企业的 SaaS 化转型进一步加剧了行业的竞争。

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，竞争手段将逐渐由价格导向向产品能力和综合实力导向转变。

二、最近三年经审计的财务报表

（一）合并财务报表

1、合并资产负债表

单位：元

项 目	2019 年 9 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
流动资产：				
货币资金	52,948,104.87	11,180,038.57	23,811,472.40	24,121,167.96
交易性金融资产	542,620,000.00	-	-	-
应收账款	27,299,307.85	29,796,290.27	20,376,608.37	17,433,932.72
预付款项	20,152,203.68	11,574,977.66	6,469,351.72	8,905,701.76
其他应收款	3,901,837.40	1,664,558.31	2,025,318.64	8,514,971.82
存货	6,745,813.47	11,327,802.06	4,818,014.67	1,621,191.49
其他流动资产	11,055,553.16	519,013,858.93	440,915,085.67	169,201,977.37
流动资产合计	664,722,820.43	584,557,525.80	498,415,851.47	229,798,943.12
非流动资产：				
可供出售金融资产	-	4,000,000.00	4,000,000.00	16,705.10
长期股权投资	-	-	51,952,404.90	44,969,960.84
固定资产	4,554,610.87	4,300,700.64	3,785,940.06	3,567,039.43
无形资产	66,691,831.00	72,504,105.53	17,103,822.19	18,868,608.27
商誉	39,414,260.47	39,414,260.47	5,345,829.76	5,445,829.76
长期待摊费用	1,626,152.08	2,078,067.52	1,231,758.55	912,333.33
递延所得税资产	800,937.45	312,560.92	183,932.14	165,923.22
其他非流动资产	-	-	-	518,393.20
非流动资产合计	113,087,791.87	122,609,695.08	83,603,687.60	74,464,793.15

项 目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
资产总计	777,810,612.30	707,167,220.88	582,019,539.07	304,263,736.27
流动负债：				
短期借款	-	-	-	10,000,000.00
应付账款	3,231,708.03	4,881,139.85	4,416,428.78	4,240,399.84
预收款项	49,043,438.37	30,749,782.01	22,648,443.68	15,945,265.52
应付职工薪酬	23,563,803.16	30,419,127.15	22,273,853.95	13,169,725.48
应交税费	6,301,917.80	13,622,982.64	4,429,757.08	2,050,456.17
其他应付款	751,817.19	426,144.44	369,103.90	5,455,268.99
流动负债合计	82,892,684.55	80,099,176.09	54,137,587.39	50,861,116.00
非流动负债：				
递延所得税负债	11,074,291.67	17,919,166.67	4,041,666.67	4,541,666.67
非流动负债合计	11,074,291.67	17,919,166.67	4,041,666.67	4,541,666.67
负债合计	93,966,976.22	98,018,342.76	58,179,254.06	55,402,782.67
所有者权益：				
股本	360,900,000.00	360,900,000.00	360,900,000.00	64,086,265.00
资本公积	125,284,609.80	112,803,376.33	109,603,891.51	230,857,600.24
盈余公积	8,303,162.07	8,303,162.07	3,809,924.40	-
未分配利润	189,355,864.21	127,142,339.72	49,526,469.10	-45,845,559.88
归属于母公司所有者权益合计	683,843,636.08	609,148,878.12	523,840,285.01	249,098,305.36
少数股东权益	-	-	-	-237,351.76
所有者权益合计	683,843,636.08	609,148,878.12	523,840,285.01	248,860,953.60
负债和所有者权益总计	777,810,612.30	707,167,220.88	582,019,539.07	304,263,736.27

2、合并利润表

单位：元

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
一、营业总收入	336,639,518.36	465,493,823.07	358,365,763.28	262,249,857.44
其中：营业收入	336,639,518.36	465,493,823.07	358,365,763.28	262,249,857.44
二、营业总成本	284,675,475.61	364,573,023.12	277,009,241.01	236,966,746.71
其中：营业成本	120,264,318.51	185,682,478.58	154,651,832.40	115,086,876.66
税金及附加	1,503,932.12	2,066,732.61	1,779,381.65	667,597.12
销售费用	54,631,147.58	45,016,884.26	25,544,869.95	17,859,551.01

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
管理费用	43,472,853.76	47,782,320.23	43,276,210.90	66,149,176.80
研发费用	66,006,885.89	84,729,823.48	51,787,814.31	36,255,561.71
财务费用	-1,203,662.25	-705,216.04	-30,868.20	-268,508.77
加：其他收益（损失以“-”号填列）	1,200,430.68	2,619,900.00	1,560,600.00	-
投资收益（损失以“-”号填列）	7,210,924.14	15,576,986.36	19,273,499.82	1,121,994.15
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-212,248.15	-	-	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-43,920.53	-935,588.19	-224,824.14	-1,216,492.18
资产处置收益（损失以“-”号填列）	67,281.04	-	-	-
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	60,186,509.93	118,182,098.12	101,965,797.95	26,405,104.88
加：营业外收入	2,818,599.30	2,070,487.48	1,539,510.53	177,243.67
减：营业外支出	93,843.36	205,854.55	200,000.00	1,417,234.66
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	62,911,265.87	120,046,731.05	103,305,308.48	25,165,113.89
减：所得税费用	697,741.38	12,937,622.76	4,352,464.88	4,035,540.83
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	62,213,524.49	107,109,108.29	98,952,843.60	21,129,573.06
（一）按经营持续性分类				
1. 持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	62,213,524.49	107,109,108.29	98,952,843.60	21,129,573.06
2. 终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）	-	-	-	-
（二）按所有权归属分类				
1. 归属于母公司所有者的净利润（净亏损以“-”号填列）	62,213,524.49	107,109,108.29	99,181,953.38	21,666,924.82
2. 少数股东损益（净亏损以“-”号填列）	-	-	-229,109.78	-537,351.76
六、其他综合收益的税后净额	-	-	-	-
七、综合收益总额	62,213,524.49	107,109,108.29	98,952,843.60	21,129,573.06
归属于母公司所有者的综合收益总额	62,213,524.49	107,109,108.29	99,181,953.38	21,666,924.82
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-229,109.78	-537,351.76

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
八、每股收益：				
（一）基本每股收益	0.17	0.30	0.28	0.07
（二）稀释每股收益	0.17	0.30	0.28	0.07

3、合并现金流量表

单位：元

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品，提供劳务收到的现金	340,978,617.19	449,362,435.58	357,119,727.32	262,183,548.98
收到的税费返还	-	-	90,343.25	-
收到的其他与经营活动有关的现金	4,583,315.96	6,198,179.92	3,681,841.23	1,578,506.09
经营活动现金流入小计	345,561,933.15	455,560,615.50	360,891,911.80	263,762,055.07
购买商品，接受劳务支付的现金	79,869,785.48	139,247,155.87	120,976,858.85	93,154,753.14
支付给职工以及为职工支付的现金	141,968,370.26	153,813,167.82	99,664,249.42	65,026,905.72
支付的各项税费	29,297,952.36	29,312,739.32	16,704,307.08	15,869,136.52
支付的其他与经营活动有关的现金	24,186,498.96	28,273,589.42	24,694,988.40	20,500,229.76
经营活动现金流出小计	275,322,607.06	350,646,652.43	262,040,403.75	194,551,025.14
经营活动产生的现金流量净额	70,239,326.09	104,913,963.07	98,851,508.05	69,211,029.93
二、投资活动产生的现金流量				
收回投资所收到的现金	1,017,910,000.00	2,320,940,000.00	1,268,747,660.62	192,092,033.31
取得投资收益所收到的现金	7,210,924.14	21,056,663.99	12,389,968.84	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	95,341.16	17,960.00	-	-
收到的其他与投资活动有关的现金	300,000.00	250,000.00	6,206,361.29	679,500.09
投资活动现金流入小计	1,025,516,265.30	2,342,264,623.99	1,287,343,990.75	192,771,533.40
购建固定资产，无形资产和其他长期资产所支付的现金	2,943,590.59	4,203,403.79	2,753,164.32	3,273,026.58
投资所支付的现金	1,104,810,000.00	2,373,323,885.00	1,540,746,115.00	339,840,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	50,990,587.12	-	6,353,877.40
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	2,500,000.00
投资活动现金流出小计	1,107,753,590.59	2,428,517,875.91	1,543,499,279.32	351,966,903.98
投资活动产生的现金流量净额	-82,237,325.29	-86,253,251.92	-256,155,288.57	-159,195,370.58
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资所收到现金	-	-	175,590,233.00	133,103,613.00

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	300,000.00
取得借款收到的现金	3,000,000.00	-	-	30,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	200,000.00
筹资活动现金流入小计	3,000,000.00	-	175,590,233.00	163,303,613.00
偿还债务支付的现金	3,000,000.00	-	10,000,000.00	20,000,000.00
分配股利、利润和偿付利息所支付的现金	345.83	25,000,000.00	38,328.33	30,399,339.87
支付其他与筹资活动有关的现金	4,163,388.35	-	5,058,884.37	-
筹资活动现金流出小计	7,163,734.18	25,000,000.00	15,097,212.70	50,399,339.87
筹资活动产生的现金流量净额	-4,163,734.18	-25,000,000.00	160,493,020.30	112,904,273.13
四、汇率变动对现金的影响额	-9.06	2,719.30	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	-16,161,742.44	-6,336,569.55	3,189,239.78	22,919,932.48
加：期初现金及现金等价物余额	23,716,184.16	30,052,753.71	26,863,513.93	3,943,581.45
六、期末现金及现金等价物余额	7,554,441.72	23,716,184.16	30,052,753.71	26,863,513.93

4、合并所有者权益变动表

(1) 2019年1-9月

单位：元

项目	2019年1-9月												少数 股东 权益	所有者权益合计
	归属于母公司所有者权益													
	股本	其他权益工具			资本公积	减：库存 股	其他综 合收益	专项 储备	盈余公积	一般风 险准备	未分配利润	小计		
优先 股		永续 债	其他											
一、上年年末余额	360,900,000.00				112,803,376.33				8,303,162.07		127,142,339.72	609,148,878.12		609,148,878.12
加：会计政策变更														
前期差错更正														
同一控制下企业合并														
其他														
二、本年初余额	360,900,000.00				112,803,376.33				8,303,162.07		127,142,339.72	609,148,878.12		609,148,878.12
三、本期增减变动金额(减少以“-”号填列)					12,481,233.47						62,213,524.49	74,694,757.96		74,694,757.96
(一) 综合收益总额											62,213,524.49	62,213,524.49		62,213,524.49
(二) 所有者投入和减少资本					12,481,233.47							12,481,233.47		12,481,233.47
1. 所有者投入的普通股														
2. 其他权益工具持有者投入资本														
3. 股份支付计入所有者权益的金额					12,481,233.47							12,481,233.47		12,481,233.47
4. 其他														
(三) 利润分配														
1. 提取盈余公积														
2. 提取一般风险准备														
3. 对所有者(或股东)的分配														
4. 其他														
(四) 所有者权益内部结转														
1. 资本公积转增资本(或股本)														
2. 盈余公积转增资本(或股本)														
3. 盈余公积弥补亏损														
4. 设定受益计划变动额结转留存收益														
5. 其他综合收益结转留存收益														
6. 其他														
(五) 专项储备														
1. 本期提取														
2. 本期使用														
(六) 其他														
四、本期期末余额	360,900,000.00				125,284,609.80				8,303,162.07		189,355,864.21	683,843,636.08		683,843,636.08

(2) 2018 年度

单位：元

项目	2018 年度												
	归属于母公司所有者权益											少数股东权益	所有者权益合计
	股本	其他权益工具			资本公积	减：库存股	其他综合收益	专项储备	盈余公积	一般风险准备	未分配利润		
优先股		永续债	其他										
一、上年年末余额	360,900,000.00	-	-	-	109,603,891.51	-	-	-	3,809,924.40	-	49,526,469.10	-	523,840,285.01
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
同一控制下企业合并	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
二、本年初余额	360,900,000.00	-	-	-	109,603,891.51	-	-	-	3,809,924.40	-	49,526,469.10	-	523,840,285.01
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	-	-	-	-	3,199,484.82	-	-	-	4,493,237.67	-	77,615,870.62	-	85,308,593.11
（一）综合收益总额	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	107,109,108.29	-	107,109,108.29
（二）所有者投入和减少资本	-	-	-	-	3,199,484.82	-	-	-	-	-	-	-	3,199,484.82
1. 股东投入的普通股	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 其他权益工具持有者投入资本	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	3,199,484.82	-	-	-	-	-	-	-	3,199,484.82
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（三）利润分配	-	-	-	-	-	-	-	-	4,493,237.67	-	-29,493,237.67	-	-25,000,000.00
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-	-	-	-	4,493,237.67	-	-4,493,237.67	-	-
2. 提取一般风险准备	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-25,000,000.00	-	-25,000,000.00
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（四）所有者权益内部结转	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 设定受益计划变动额结转留存收益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（五）专项储备	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 本期提取	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 本期使用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（六）其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
四、本期期末余额	360,900,000.00	-	-	-	112,803,376.33	-	-	-	8,303,162.07	-	127,142,339.72	-	609,148,878.12

(3) 2017 年度

单位：元

项目	2017 年度												少数股东权益	所有者权益合计
	归属于母公司所有者权益													
	股本	其他权益工具			资本公积	减：库存股	其他综合收益	专项储备	盈余公积	一般风险准备	未分配利润			
优先股		永续债	其他											
一、上年年末余额	64,086,265.00	-	-	-	230,857,600.24	-	-	-	-	-	-45,845,559.88	-237,351.76	248,860,953.60	
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
同一控制下企业合并	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
二、本年初余额	64,086,265.00	-	-	-	230,857,600.24	-	-	-	-	-	-45,845,559.88	-237,351.76	248,860,953.60	
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	296,813,735.00	-	-	-	-121,253,708.73	-	-	-	3,809,924.40	-	95,372,028.98	237,351.76	274,979,331.41	
（一）综合收益总额	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	99,181,953.38	-229,109.78	98,952,843.60	
（二）所有者投入和减少资本	5,402,777.00	-	-	-	171,083,710.81	-	-	-	-	-	-	-	176,486,487.81	
1. 股东投入的普通股	5,402,777.00	-	-	-	170,187,456.00	-	-	-	-	-	-	-	175,590,233.00	
2. 其他权益工具持有者投入资本	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3. 股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	896,254.81	-	-	-	-	-	-	-	896,254.81	
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
（三）利润分配	-	-	-	-	-	-	-	-	3,809,924.40	-	-3,809,924.40	-	-	
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-	-	-	-	3,809,924.40	-	-3,809,924.40	-	-	
2. 提取一般风险准备	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
（四）所有者权益内部结转	291,410,958.00	-	-	-	-291,410,958.00	-	-	-	-	-	-	-	-	
1. 资本公积转增资本（或股本）	291,410,958.00	-	-	-	-291,410,958.00	-	-	-	-	-	-	-	-	
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
4. 设定受益计划变动额结转留存收益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
5. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
（五）专项储备	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
1. 本期提取	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
2. 本期使用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
（六）其他	-	-	-	-	-926,461.54	-	-	-	-	-	-	-	-460,000.00	
四、本期期末余额	360,900,000.00	-	-	-	109,603,891.51	-	-	-	3,809,924.40	-	49,526,469.10	-	523,840,285.01	

(4) 2016 年度

单位：元

项目	2016 年度												
	归属于母公司所有者权益											少数股东权益	所有者权益合计
	股本	其他权益工具			资本公积	减：库存股	其他综合收益	专项储备	盈余公积	一般风险准备	未分配利润		
	优先股	永续债	其他										
一、上年年末余额	1,526,264.00	-	-	-	121,087,796.16	-	-	-	250,000.00	-	-42,402,321.51	-	80,461,738.65
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
同一控制下企业合并	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
二、本年初余额	1,526,264.00	-	-	-	121,087,796.16	-	-	-	250,000.00	-	-42,402,321.51	-	80,461,738.65
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	62,560,001.00	-	-	-	109,769,804.08	-	-	-	-250,000.00	-	-3,443,238.37	-237,351.76	168,399,214.95
（一）综合收益总额	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	21,666,924.82	-537,351.76	21,129,573.06
（二）所有者投入和减少资本	4,086,265.00	-	-	-	167,720,446.00	-	-	-	-	-	-	300,000.00	172,106,711.00
1. 股东投入的普通股	4,086,265.00	-	-	-	128,717,348.00	-	-	-	-	-	-	300,000.00	133,103,613.00
2. 其他权益工具持有者投入资本	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	39,003,098.00	-	-	-	-	-	-	-	39,003,098.00
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（三）利润分配	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-30,000,000.00	-	-30,000,000.00
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 提取一般风险准备	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-30,000,000.00	-	-30,000,000.00
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（四）所有者权益内部结转	58,473,736.00	-	-	-	-58,223,736.00	-	-	-	-250,000.00	-	-	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 设定受益计划变动额结转留存收益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. 其他	58,473,736.00	-	-	-	-58,223,736.00	-	-	-	-250,000.00	-	-	-	-
（五）专项储备	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 本期提取	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 本期使用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（六）其他	-	-	-	-	273,094.08	-	-	-	-	-	4,889,836.81	-	5,162,930.89
四、本期期末余额	64,086,265.00	-	-	-	230,857,600.24	-	-	-	-	-	-45,845,559.88	-237,351.76	248,860,953.60

(二) 母公司财务报表

1、母公司资产负债表

单位：元

项 目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
流动资产：				
货币资金	50,956,827.00	2,004,503.32	22,346,530.61	14,457,160.99
交易性金融资产	413,200,000.00	-	-	-
应收账款	9,908,103.41	9,877,558.18	9,524,268.11	9,614,262.19
预付款项	6,640,425.31	3,342,363.97	2,373,135.25	3,661,223.31
其他应收款	16,758,822.98	49,985,360.00	70,559,771.21	24,664,415.81
其他流动资产	6,048,950.41	357,645,211.93	346,072,702.14	148,354,851.37
流动资产合计	503,513,129.11	422,854,997.40	450,876,407.32	200,751,913.67
非流动资产：				
可供出售金融资产	-	4,000,000.00	4,000,000.00	16,705.10
长期股权投资	132,856,762.08	132,768,652.08	78,183,782.08	73,823,782.08
固定资产	2,256,699.27	2,748,621.26	2,557,080.23	2,551,233.79
无形资产	1,038,309.19	462,529.37	535,828.84	227,453.44
长期待摊费用	1,447,859.98	1,864,283.79	1,231,758.55	912,333.33
递延所得税资产	292,776.37	274,803.95	182,964.09	165,923.22
其他非流动资产	-	-	-	518,393.20
非流动资产合计	137,892,406.89	142,118,890.45	86,691,413.79	78,215,824.16
资产总计	641,405,536.00	564,973,887.85	537,567,821.11	278,967,737.83
流动负债：				
应付账款	2,336,751.78	2,723,268.79	2,079,167.59	2,071,808.23
预收款项	16,585,247.59	13,159,006.73	10,094,984.09	7,152,600.12
应付职工薪酬	7,752,033.09	12,705,642.97	11,866,108.39	6,498,067.88
应交税费	3,970,095.56	3,445,347.07	3,690,648.82	1,487,737.01
其他应付款	44,139,441.02	231,554.08	259,705.50	22,777,444.11
流动负债合计	74,783,569.04	32,264,819.64	27,990,614.39	39,987,657.35
非流动负债合计	-	-	-	-
负债合计	74,783,569.04	32,264,819.64	27,990,614.39	39,987,657.35
所有者权益：				

项 目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
股本	360,900,000.00	360,900,000.00	360,900,000.00	64,086,265.00
资本公积	126,258,681.05	113,777,447.58	110,577,962.76	230,905,209.95
盈余公积	8,303,162.07	8,303,162.07	3,809,924.40	-
未分配利润	71,160,123.84	49,728,458.56	34,289,319.56	-56,011,394.47
所有者权益合计	566,621,966.96	532,709,068.21	509,577,206.72	238,980,080.48
负债和所有者权益总计	641,405,536.00	564,973,887.85	537,567,821.11	278,967,737.83

2、母公司利润表

单位：元

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
一、营业收入	120,715,405.37	182,595,527.05	170,249,631.82	137,402,300.42
减：营业成本	39,430,139.15	63,073,927.39	63,927,507.20	42,890,722.81
税金及附加	466,922.13	717,136.62	919,249.81	128,746.58
销售费用	17,551,829.77	16,492,840.51	12,557,238.01	9,577,099.01
管理费用	28,938,183.60	31,175,336.56	27,171,455.81	52,658,660.17
研发费用	30,511,354.99	42,259,750.51	29,831,384.94	22,752,455.17
财务费用	-1,245,258.01	-702,986.56	-46,926.87	-496,619.92
加：其他收益（损失以“-”号填列）	728,465.67	2,524,900.00	1,446,700.00	-
投资收益（损失以“-”号填列）	15,029,466.09	16,355,031.01	60,539,658.38	1,066,645.20
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-119,816.13	-	-	-
资产减值损失	-	368,313.57	136,327.00	1,198,752.15
资产处置收益（损失以“-”号填列）	71,111.50	-	-	-
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	20,771,460.87	48,091,139.46	97,739,754.30	9,759,129.65
加：营业外收入	2,806,497.56	830,785.10	1,404,787.88	50,000.00
减：营业外支出	84,589.36	202,026.78	200,000.00	279,721.08
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	23,493,369.07	48,719,897.78	98,944,542.18	9,529,408.57
减：所得税费用	2,061,703.79	3,787,521.11	4,833,903.75	4,492,745.71
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	21,431,665.28	44,932,376.67	94,110,638.43	5,036,662.86
（一）持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	21,431,665.28	44,932,376.67	94,110,638.43	5,036,662.86
（二）终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）	-	-	-	-
五、其他综合收益的税后净额	-	-	-	-

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
六、综合收益总额	21,431,665.28	44,932,376.67	94,110,638.43	5,036,662.86

3、母公司现金流量表

单位：元

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品，提供劳务收到的现金	113,047,588.51	169,276,872.32	155,235,837.25	121,920,446.61
收到的税费返还	-	-	70,044.42	-
收到的其他与经营活动有关的现金	3,722,703.77	4,505,360.37	3,300,268.82	1,091,628.46
经营活动现金流入小计	116,770,292.28	173,782,232.69	158,606,150.49	123,012,075.07
购买商品，接受劳务支付的现金	28,075,075.67	38,962,807.86	31,456,360.07	20,854,085.51
支付给职工以及为职工支付的现金	57,177,059.80	70,580,498.94	54,269,594.81	35,584,618.44
支付的各项税费	6,079,036.64	11,321,397.69	8,740,719.91	10,749,980.29
支付的其他与经营活动有关的现金	11,140,789.70	15,759,283.45	15,680,545.34	11,721,134.62
经营活动现金流出小计	102,471,961.81	136,623,987.94	110,147,220.13	78,909,818.86
经营活动产生的现金流量净额	14,298,330.47	37,158,244.75	48,458,930.36	44,102,256.21
二、投资活动产生的现金流量				
收回投资所收到的现金	624,790,000.00	1,688,870,000.00	1,085,150,000.00	175,906,645.20
取得投资收益所收到的现金	15,029,466.09	66,355,031.01	10,995,656.53	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	76,274.75	10,960.00	-	-
收到的其他与投资活动有关的现金	79,144,883.70	417,870.22	12,341,561.29	5,511,817.34
投资活动现金流入小计	719,040,624.54	1,755,653,861.23	1,108,487,217.82	181,418,462.54
购建固定资产，无形资产和其他长期资产所支付的现金	1,423,227.56	2,877,763.98	1,945,969.53	2,112,029.08
投资所支付的现金	729,608,110.00	1,753,888,755.00	1,290,646,115.00	267,240,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	56,662,222.00
支付的其他与投资活动有关的现金	471,209.46	30,035,104.50	8,534,158.70	6,938,200.00
投资活动现金流出小计	731,502,547.02	1,786,801,623.48	1,301,126,243.23	332,952,451.08
投资活动产生的现金流量净额	-12,461,922.48	-31,147,762.25	-192,639,025.41	-151,533,988.54
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资所收到现金	-	-	175,590,233.00	132,803,613.00
取得借款收到的现金	3,000,000.00	-	-	20,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	19,113,539.96

项 目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
筹资活动现金流入小计	3,000,000.00	-	175,590,233.00	171,917,152.96
偿还债务支付的现金	3,000,000.00	-	-	20,000,000.00
分配股利、利润和偿付利息所支付的现金	345.83	25,000,000.00	-	30,195,904.87
支付其他与筹资活动有关的现金	4,163,388.35	-	22,605,401.16	-
筹资活动现金流出小计	7,163,734.18	25,000,000.00	22,605,401.16	50,195,904.87
筹资活动产生的现金流量净额	-4,163,734.18	-25,000,000.00	152,984,831.84	121,721,248.09
四、汇率变动对现金的影响额	-	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	-2,327,326.19	-18,989,517.50	8,804,736.79	14,289,515.76
加：期初现金及现金等价物余额	4,409,715.25	23,399,232.75	14,594,495.96	304,980.20
六、期末现金及现金等价物余额	2,082,389.06	4,409,715.25	23,399,232.75	14,594,495.96

4、母公司所有者权益变动表

(1) 2019年1-9月

单位：元

项目	2019年1-9月										
	股本	其他权益工具			资本公积	减：库存股	其他综合收益	专项储备	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
		优先股	永续债	其他							
一、上年年末余额	360,900,000.00				113,777,447.58				8,303,162.07	49,728,458.56	532,709,068.21
加：会计政策变更											
前期差错更正											
其他											
二、本年初余额	360,900,000.00				113,777,447.58				8,303,162.07	49,728,458.56	532,709,068.21
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）					12,481,233.47					21,431,665.28	33,912,898.75
（一）综合收益总额										21,431,665.28	21,431,665.28
（二）所有者投入和减少资本					12,481,233.47						12,481,233.47
1. 所有者投入的普通股											
2. 其他权益工具持有者投入资本											
3. 股份支付计入所有者权益的金额					12,481,233.47						12,481,233.47
4. 其他											
（三）利润分配											
1. 提取盈余公积											
2. 对所有者（或股东）的分配											
3. 其他											
（四）所有者权益内部结转											
1. 资本公积转增资本（或股本）											
2. 盈余公积转增资本（或股本）											
3. 盈余公积弥补亏损											
4. 设定受益计划变动额结转留存收益											
5. 其他综合收益结转留存收益											
6. 其他											
（五）专项储备											
1. 本期提取											
2. 本期使用											
（六）其他											
四、本期期末余额	360,900,000.00				126,258,681.05				8,303,162.07	71,160,123.84	566,621,966.96

(2) 2018 年度

单位：元

项目	2018 年度										
	股本	其他权益工具			资本公积	减：库存股	其他综合收益	专项储备	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
		优先股	永续债	其他							
一、上年年末余额	360,900,000.00	-	-	-	110,577,962.76	-	-	-	3,809,924.40	34,289,319.56	509,577,206.72
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
二、本年初余额	360,900,000.00	-	-	-	110,577,962.76	-	-	-	3,809,924.40	34,289,319.56	509,577,206.72
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	-	-	-	-	3,199,484.82	-	-	-	4,493,237.67	15,439,139.00	23,131,861.49
（一）综合收益总额	-	-	-	-	-	-	-	-	-	44,932,376.67	44,932,376.67
（二）所有者投入和减少资本	-	-	-	-	3,199,484.82	-	-	-	-	-	3,199,484.82
1. 股东投入的普通股	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 其他权益工具持有者投入资本	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	3,199,484.82	-	-	-	-	-	3,199,484.82
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（三）利润分配	-	-	-	-	-	-	-	-	4,493,237.67	-29,493,237.67	-25,000,000.00
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-	-	-	-	4,493,237.67	-4,493,237.67	-
2. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-25,000,000.00	-25,000,000.00
3. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（四）所有者权益内部结转	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 设定受益计划变动额结转留存收益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（五）专项储备	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 本期提取	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 本期使用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（六）其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
四、本期期末余额	360,900,000.00	-	-	-	113,777,447.58	-	-	-	8,303,162.07	49,728,458.56	532,709,068.21

(3) 2017 年度

单位：元

项目	2017 年度										
	股本	其他权益工具			资本公积	减：库存股	其他综合收益	专项储备	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
		优先股	永续债	其他							
一、上年年末余额	64,086,265.00	-	-	-	230,905,209.95	-	-	-	-	-56,011,394.47	238,980,080.48
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
二、本年初余额	64,086,265.00	-	-	-	230,905,209.95	-	-	-	-	-56,011,394.47	238,980,080.48
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	296,813,735.00	-	-	-	-120,327,247.19	-	-	-	3,809,924.40	90,300,714.03	270,597,126.24
（一）综合收益总额	-	-	-	-	-	-	-	-	-	94,110,638.43	94,110,638.43
（二）所有者投入和减少资本	5,402,777.00	-	-	-	171,083,710.81	-	-	-	-	-	176,486,487.81
1. 股东投入的普通股	5,402,777.00	-	-	-	170,187,456.00	-	-	-	-	-	175,590,233.00
2. 其他权益工具持有者投入资本	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	896,254.81	-	-	-	-	-	896,254.81
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（三）利润分配	-	-	-	-	-	-	-	-	3,809,924.40	-3,809,924.40	-
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-	-	-	-	3,809,924.40	-3,809,924.40	-
2. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（四）所有者权益内部结转	291,410,958.00	-	-	-	-291,410,958.00	-	-	-	-	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	291,410,958.00	-	-	-	-291,410,958.00	-	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 设定受益计划变动额结转留存收益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（五）专项储备	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 本期提取	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 本期使用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（六）其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
四、本期期末余额	360,900,000.00	-	-	-	110,577,962.76	-	-	-	3,809,924.40	34,289,319.56	509,577,206.72

(4) 2016 年度

单位：元

项目	2016 年度										
	股本	其他权益工具			资本公积	减：库存股	其他综合收益	专项储备	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
		优先股	永续债	其他							
一、上年年末余额	1,526,264.00	-	-	-	121,408,499.95	-	-	-	250,000.00	-35,937,894.14	87,246,869.81
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
二、本年年初余额	1,526,264.00	-	-	-	121,408,499.95	-	-	-	250,000.00	-35,937,894.14	87,246,869.81
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	62,560,001.00	-	-	-	109,496,710.00	-	-	-	-250,000.00	-20,073,500.33	151,733,210.67
（一）综合收益总额	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,036,662.86	5,036,662.86
（二）所有者投入和减少资本	4,086,265.00	-	-	-	167,720,446.00	-	-	-	-	-	171,806,711.00
1. 股东投入的普通股	4,086,265.00	-	-	-	128,717,348.00	-	-	-	-	-	132,803,613.00
2. 其他权益工具持有者投入资本	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 股份支付计入所有者权益的金额	-	-	-	-	39,003,098.00	-	-	-	-	-	39,003,098.00
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（三）利润分配	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-30,000,000.00	-30,000,000.00
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-30,000,000.00	-30,000,000.00
3. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（四）所有者权益内部结转	58,473,736.00	-	-	-	-58,223,736.00	-	-	-	-250,000.00	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 设定受益计划变动额结转留存收益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. 其他	58,473,736.00	-	-	-	-58,223,736.00	-	-	-	-250,000.00	-	-
（五）专项储备	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 本期提取	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 本期使用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（六）其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,889,836.81	4,889,836.81
四、本期期末余额	64,086,265.00	-	-	-	230,905,209.95	-	-	-	-	-56,011,394.47	238,980,080.48

三、 审计意见

立信对公司最近三年及一期的财务报告进行了审计，并出具了标准无保留意见的信会师报字[2020]第 ZF10005 号审计报告，意见如下：

“我们认为，光云科技财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了光云科技 2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日和 2019 年 9 月 30 日的合并及母公司财务状况，以及 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月的合并及母公司经营成果和现金流量。”

四、 财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况

（一） 财务报表的编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部颁布的《企业会计准则——基本准则》和各项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定，以及中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》的披露规定编制财务报表。

（二） 持续经营

公司自报告期末起至少 12 个月以内具备持续经营能力，不存在影响持续经营能力的重大事项。

（三） 合并报表范围及其变化情况

1、 合并报表范围及其变化情况

截至报告期各期末，公司合并财务报表范围内公司如下：

公司名称	截至 2019 年 9 月末注册资本	2019.9.30		2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
		直接持股	间接持股	直接持股	间接持股	直接持股	间接持股	直接持股	间接持股
淘云科技	10,000 万元	100%	-	100%	-	100%	-	100%	-
快云科技	500 万元	100%	-	100%	-	100%	-	100%	-
麦家科技	500 万元	100%	-	100%	-	100%	-	100%	-
杭州旺店	150 万元	100%	-	100%	-	100%	-	100%	-
凌电科技	100 万元	100%	-	100%	-	100%	-	70%	-

公司名称	截至 2019 年 9 月末注册资本	2019.9.30		2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
		直接持股	间接持股	直接持股	间接持股	直接持股	间接持股	直接持股	间接持股
深圳名玖	100 万元	-	100%	-	100%	-	100%	-	100%
麦杰信息	100 万元	-	100%	-	100%	-	100%	-	-
其乐融融	55.5555 万元	-	100%	-	100%	-	-	-	-
香港光云	港币 20 万元	100%	-	100%	-	-	-	-	-
大连旺店	100 万元	-	-	-	-	-	-	100%	-
嘉兴快云	100 万元	-	-	-	-	-	-	100%	-
北京移动未来	50 万元	-	-	-	-	100%	-	100%	-
上海顽促	10 万元	-	-	-	-	-	-	100%	-
光云软件	50 万元	-	-	-	-	-	-		注
衡阳光云	1,000 万元	100%	-	-	-	-	-	-	-

注：因公司承接光云软件相关业务，构成同一控制下业务合并，故将光云软件 2016 年度利润表纳入公司合并财务报表范围。

2、报告期内合并报表范围变化原因

(1) 2016 年 2 月，光云科技设立凌电科技并能够对其实施控制。自凌电科技成立之日起，公司将其纳入合并财务报表范围。

(2) 2016 年 5 月，光云科技通过全资子公司淘云科技收购深圳名玖 100% 的股权。该交易为非同一控制下企业合并，公司以工商变更登记完成之日为购买日，并自该日起将深圳名玖纳入合并财务报表范围。

(3) 2017 年 10 月，光云科技通过全资子公司淘云科技设立麦杰信息并间接持有其 100% 的股权。自麦杰信息成立之日起，公司将其纳入合并财务报表范围。

(4) 2016 年 7 月，光云科技通过全资子公司淘云科技受让其乐融融 45% 的股权，对该长期股权投资按权益法进行后续计量。2018 年 2 月，淘云科技受让其乐融融剩余 55% 的股权并完成工商变更登记，其乐融融成为淘云科技的全资子公司。该交易为非同一控制下企业合并，2018 年 1 月上述股权转让的协议已生效，公司已根据协议支付相关款项，且其乐融融管理权已实际转移至公司，公司自 2018 年 1 月起将其乐融融纳入合并财务报表范围。

(5) 2018年5月，光云科技设立香港光云并持有其100%的股权。自香港光云成立之日起，公司将其纳入合并财务报表范围。

(6) 2016年3月，光云科技设立大连旺店并持有其100%的股权。自大连旺店成立之日起，公司将其纳入合并财务报表范围。大连旺店存续期间未实际开展任何经营活动，故公司于2017年1月将其注销，并不再将其纳入合并财务报表范围。

(7) 2016年11月，光云科技设立嘉兴快云并持有其100%的股权。自嘉兴快云成立之日起，公司将其纳入合并财务报表范围。后因业务规划调整，公司于2017年12月注销嘉兴快云，并不再将其纳入合并财务报表范围。

(8) 2016年1月，光云科技收购北京移动未来100%的股权。该交易为非同一控制下企业合并，公司以工商变更登记完成之日为购买日，并自该日起将北京移动未来纳入合并财务报表范围。2018年9月，为提升管理效率，杭州旺店完成吸收合并北京移动未来，故公司从2018年9月起不再将其纳入合并范围。

(9) 2016年1月，光云科技收购上海顽促100%的股权。该交易为非同一控制下企业合并，公司以工商变更登记完成之日为购买日，并自该日起将上海顽促纳入合并财务报表范围。为提升管理效率，公司于2017年12月将其注销，并不再将其纳入合并财务报表范围。

(10) 光云软件系公司实际控制人谭光华控制的企业，原主要从事超级店长等电商SaaS产品和CRM短信业务。出于同一控制下业务整合的目的，光云软件自2013年起逐步将其业务及所涉及的软件著作权、专有技术、商标和人员等转移至光云科技。因公司承接光云软件相关业务，构成同一控制下业务合并，故将光云软件2016年度利润表纳入公司合并财务报表范围，相关影响见下表：

单位：万元

项目	2016年度	
	光云软件	合并报表
营业收入	-	26,224.99
营业成本	-	11,508.69
营业利润	-23.56	2,640.51
利润总额	-27.31	2,516.51

项目	2016 年度	
	光云软件	合并报表
净利润	-27.31	2,112.96

2017 年 2 月，光云软件完成注销，公司不再将其纳入合并财务报表范围。

(11) 2019 年 6 月，光云科技设立衡阳光云并持有其 100% 的股权。自衡阳光云成立之日起，公司将其纳入合并财务报表范围。

五、主要会计政策和会计估计

(一) 收入和成本

公司销售收入分为电商 SaaS 产品、配套硬件、CRM 短信和运营服务多种类型，每一种业务类型的收入确认方式有所不同，同时由于公司的客户主要为大量零散的电子商务卖家，因此申报会计师将“收入确认”确定为关键审计事项。

1、销售商品收入确认的一般原则

- (1) 公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- (2) 公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；
- (3) 收入的金额能够可靠地计量；
- (4) 相关的经济利益很可能流入公司；
- (5) 相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

2、收入确认具体原则

公司业务包括电商 SaaS 产品、配套硬件、运营服务和 CRM 短信。报告期内不同业务类别的收入确认具体原则分别如下：

(1) 电商 SaaS 产品

客户订购公司超级店长等电商 SaaS 产品并支付相应款项，公司在服务期间内按月摊销确认软件服务收入，并结转相应成本。

公司在各电商平台获取收入确认相关依据的方法如下：

分类	服务市场	客户订单信息获取方式	收入确认依据及过程
----	------	------------	-----------

分类	服务市场	客户订单信息获取方式	收入确认依据及过程
有服务市场并分月给予回款的电商平台	阿里巴巴商家服务市场、1688 服务市场、苏宁服务市场	公司入驻此类电商平台服务市场时需注册帐号，服务市场账房按月向公司推送本月订单的对账单信息，公司登录账号后于服务市场账房自行下载对账单。	公司内部营收系统根据电商平台订单数据计算收入金额，并与账房账单信息进行核对。公司依据核对后的电商平台服务市场对账单金额确认收入。
有服务市场并由服务市场一次性回款的电商平台	京东服务市场、饿了么、蘑菇街	公司入驻此类电商平台服务市场时需注册帐号，平台按月向公司推送本月订单的对账单信息，公司登录账号后自行下载对账单。	公司内部营收系统根据电商平台订单数据，并将其与电商平台对账单进行核对。公司营收系统根据核对后的数据及服务期限对订单金额进行分摊，并相应确认收入。
无服务市场，由平台商家直接向公司订购产品的电商平台	拼多多、Lazada、速卖通	该等平台的电商商家直接向公司订购产品并支付价款，平台在客户向公司订阅时会生成相应的订单数据，公司通过平台开放的数据接口实时获取该等数据。	公司内部营收系统根据电商平台订单数据和服务期限对订单金额进行分摊，并相应确认收入。

(2) 配套硬件

公司销售配套硬件产品主要分为经销模式和自营模式：

经销模式，公司与客户签订买断式采购协议，公司在货物交付客户后确认销售收入，并结转相应的成本；

自营模式，客户在各自营店铺下单，公司向客户发货，在货物交付客户后确认收入，并结转相应的成本。

(3) CRM 短信

客户订购公司 CRM 短信并支付相应款项，公司根据实际向客户提供的短信服务数量确认销售收入，并结转相应的成本。

(4) 运营服务

公司客户订购运营服务主要分为线上支付和线下订购两个渠道：

线上支付渠道，公司在服务期间内根据电商平台服务市场结算单按月确认服务收入，并结转相应成本；

线下收款渠道，公司在收到客户支付的相应款项后，在服务期间内按月确认运营服务收入，并结转相应成本。

3、成本核算具体方法

(1) 电商 SaaS 产品

公司电商 SaaS 产品成本包括获取收入而支付与之相应的服务市场技术服务费、API 和服务器成本。

1) 服务市场技术服务费

电商平台按月提供账房账单并与公司结算，公司根据账房账单，将相关费用计入实际发生当期的营业成本。

2) API 成本

电商平台根据公司实际发生 API 费用实时扣款结算，按月提供 API 账房账单给公司，公司根据账房账单将 API 费用计入实际发生当期的营业成本。

3) 服务器成本

公司将专为 SaaS 产品而租赁的云服务器成本在服务器租赁期内平均摊销并计入营业成本。

(2) 配套硬件

公司配套硬件全部为外部采购成本，公司没有生产过程，配套硬件成本主要是配套硬件的采购成本。

公司将直接采购的配套硬件产品计入库存商品，在交付货物确认收入时采用月末一次加权平均法结转配套硬件产品的成本。

(3) 运营服务

公司将提供运营服务而发生的员工工资薪酬及与之相应的服务器成本作为运营服务的成本。

1) 员工工资薪酬

公司运营服务由车手和品牌运营团队开展，对车手和品牌运营团队员工工资单独核算，每月根据结算的员工工资计入营业成本。

2) 服务器成本

运营服务云服务器供应商按月提供对账单并与公司结算，公司根据账单，将专为运营服务而租赁的云服务器成本计入实际发生当期的营业成本。

(4) CRM 短信

公司根据每月实际发送的短信数量与供应商进行结算信息通道资源费，并根据结算金额计入发送当月的营业成本。

(二) 股份支付

公司的股份支付是为了获取职工（或其他方）提供服务而授予权益工具的交易，公司的股份支付为以权益结算的股份支付。

以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，以授予职工权益工具的公允价值计量。公司以限制性股票进行股份支付的，职工出资认购股票，股票在达到解锁条件并解锁前不得上市流通或转让；如果最终股权激励计划规定的解锁条件未能达到，则公司按照事先约定的价格回购股票。公司取得职工认购限制性股票支付的款项时，按照取得的认股款确认股本和资本公积（股本溢价），同时就回购义务全额确认一项负债并确认库存股。在等待期内每个资产负债表日，公司根据最新取得的可行权职工人数变动、是否达到规定业绩条件等后续信息对可行权权益工具数量作出最佳估计，以此为基础，按照授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，相应增加资本公积。在可行权日之后不再对已确认的相关成本或费用和所有者权益总额进行调整。但授予后立即可行权的，在授予日按照公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

对于最终未能行权的股份支付，不确认成本或费用，除非行权条件是市场条件或非可行权条件，此时无论是否满足市场条件或非可行权条件，只要满足所有可行权条件中的非市场条件，即视为可行权。

如果修改了以权益结算的股份支付的条款，至少按照未修改条款的情况确认取得的服务。此外，任何增加所授予权益工具公允价值的修改，或在修改日对职工有利的变更，均确认取得服务的增加。

如果取消了以权益结算的股份支付，则于取消日作为加速行权处理，立即确认尚未确认的金额。职工或其他方能够选择满足非可行权条件但在等待期内未满足的，作为取消以权益结算的股份支付处理。但是，如果授予新的权益工具，并

在新权益工具授予日认定所授予的新权益工具是用于替代被取消的权益工具的，则以与处理原权益工具条款和条件修改相同的方式，对所授予的替代权益工具进行处理。

（三）同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

同一控制下企业合并：公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日被合并方资产、负债（包括最终控制方收购被合并方而形成的商誉）在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量。在合并中取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

非同一控制下企业合并：公司在购买日对作为企业合并对价付出的资产、发生或承担的负债按照公允价值计量，公允价值与其账面价值的差额，计入当期损益。公司对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，经复核后，计入当期损益。

为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他直接相关费用，于发生时计入当期损益；为企业合并而发行权益性证券的交易费用，冲减权益。

（四）无形资产

1、无形资产的计价方法

（1）公司取得无形资产时按成本进行初始计量

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益。

在非货币性资产交换具备商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

（2）后续计量

在取得无形资产时分析判断其使用寿命。

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

2、使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计情况：

项目	预计使用寿命	摊销方法	依据
运营软件	10年	直线法	预计未来受益期限
客户关系	10年	直线法	预计未来受益期限
办公软件及其他	1-5年	直线法	预计未来受益期限
商标权	5-10年	直线法	预计未来受益期限

每年度终了，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。

经复核，本年期末无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。

（五）递延所得税资产和递延所得税负债

对于可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产，以未来期间很可能取得的用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

对于应纳税暂时性差异，除特殊情况外，确认递延所得税负债。

不确认递延所得税资产或递延所得税负债的特殊情况包括：商誉的初始确认；除企业合并以外的发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）的其他交易或事项。

当拥有以净额结算的法定权利，且意图以净额结算或取得资产、清偿负债同时进行，当期所得税资产及当期所得税负债以抵销后的净额列报。

当拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利，且递延所得税资产及递延所得税负债是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得税相关或者是对不同的纳税主体相关，但在未来每一具有重要性的递延所得税资产及负债转回的期间内，涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债或是同时取得资产、清偿负债时，递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列报。

(六) 现金及现金等价物的确定标准

在编制现金流量表时，将公司库存现金以及可以随时用于支付的存款确认为现金。将同时具备期限短（从购买日起三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知现金、价值变动风险很小四个条件的投资，确定为现金等价物。

(七) 外币业务和外币报表折算

1、外币业务

外币业务采用交易发生日的即期汇率作为折算汇率将外币金额折合成人民币记账。

资产负债表日外币货币性项目余额按资产负债表日即期汇率折算，由此产生的汇兑差额，除属于与购建符合资本化条件的资产相关的外币专门借款产生的汇兑差额按照借款费用资本化的原则处理外，均计入当期损益。

2、外币财务报表的折算

资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算；所有者权益项目除“未分配利润”项目外，其他项目采用发生时的即期汇率折算。利润表中的收入和费用项目，采用交易发生日的即期汇率折算。

处置境外经营时，将与该境外经营相关的外币财务报表折算差额，自所有者权益项目转入处置当期损益。

(八) 金融工具

金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。

1、金融工具的分类

(1) 自 2019 年 1 月 1 日起适用的会计政策

根据本公司管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，金融资产于初始确认时分类为：以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）和以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

业务模式是以收取合同现金流量为目标且合同现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付的，分类为以摊余成本计量的金融资产；业务模式既以收取合同现金流量又以出售该金融资产为目标且合同现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付的，分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）；除此之外的其他金融资产，分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

对于非交易性权益工具投资，本公司在初始确认时确定是否将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（权益工具）。

金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债和以摊余成本计量的金融负债。

(2) 2019 年 1 月 1 日前适用的会计政策

金融资产和金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债；持有至到期投资；应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

2、金融工具的确认依据和计量方法

(1) 自 2019 年 1 月 1 日起适用的会计政策

1) 以摊余成本计量的金融资产

以摊余成本计量的金融资产包括应收票据、应收账款、其他应收款、长期应收款、债权投资等，按公允价值进行初始计量，相关交易费用计入初始确认金额；

不包含重大融资成分的应收账款以及本公司决定不考虑不超过一年的融资成分的应收账款，以合同交易价格进行初始计量。

持有期间采用实际利率法计算的利息计入当期损益。

收回或处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额计入当期损益。

2) 以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）

以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）包括应收款项融资、其他债权投资等，按公允价值进行初始计量，相关交易费用计入初始确认金额。该金融资产按公允价值进行后续计量，公允价值变动除采用实际利率法计算的利息、减值损失或利得和汇兑损益之外，均计入其他综合收益。

终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。

3) 以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（权益工具）

以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（权益工具）包括其他权益工具投资等，按公允价值进行初始计量，相关交易费用计入初始确认金额。该金融资产按公允价值进行后续计量，公允价值变动计入其他综合收益。取得的股利计入当期损益。

终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。

4) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产包括交易性金融资产、衍生金融资产、其他非流动金融资产等，按公允价值进行初始计量，相关交易费用计入当期损益。该金融资产按公允价值进行后续计量，公允价值变动计入当期损益。

终止确认时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

5) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债包括交易性金融负债、衍生金融负债等，按公允价值进行初始计量，相关交易费用计入当期损益。该金融负债按公允价值进行后续计量，公允价值变动计入当期损益。

终止确认时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

6) 以摊余成本计量的金融负债

以摊余成本计量的金融负债包括短期借款、应付票据、应付账款、其他应付款、长期借款、应付债券、长期应付款，按公允价值进行初始计量，相关交易费用计入初始确认金额。

持有期间采用实际利率法计算的利息计入当期损益。

终止确认时，将支付的对价与该金融负债账面价值之间的差额计入当期损益。

(2) 2019年1月1日前适用的会计政策

1) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

2) 持有至到期投资

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

3) 应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权,以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权,包括应收账款、其他应收款等,以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额;具有融资性质的,按其现值进行初始确认。

收回或处置时,将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

4) 可供出售金融资产

取得时按公允价值(扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息)和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入其他综合收益。但是,在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资,以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产,按照成本计量。

处置时,将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额,计入投资损益;同时,将原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出,计入当期损益。

5) 其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

3、金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时,如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方,则终止确认该金融资产;如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的,则不终止确认该金融资产。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时,采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产整体转移满足终止确认条件的,将下列两项金额的差额计入当期损益:

(1) 所转移金融资产的账面价值；

(2) 因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

(1) 终止确认部分的账面价值；

(2) 终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

4、金融负债终止确认条件

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，则终止确认该金融负债或其一部分；公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

5、金融资产和金融负债的公允价值的确定方法

存在活跃市场的金融工具，以活跃市场中的报价确定其公允价值。不存在活跃市场的金融工具，采用估值技术确定其公允价值。在估值时，公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，选择与市场参与者在相关资产或负债的交易中所考虑的资产或负债特征相一致的输入值，并优先使用相关可观察输入值。只有在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，才使用不可观察输入值。

6、金融资产（不含应收款项）减值的测试方法及会计处理方法

（1）自 2019 年 1 月 1 日起适用的会计政策

本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）的预期信用损失进行估计。预期信用损失的计量取决于金融资产自初始确认后是否发生信用风险显著增加。

如果该金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加，本公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备；如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，本公司按照相当于该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

通常逾期超过 30 日，本公司即认为该金融工具的信用风险已显著增加，除非有确凿证据证明该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

如果金融工具于资产负债表日的信用风险较低，本公司即认为该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

（2）2019 年 1 月 1 日前适用的会计政策

除以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，公司于资产负债表日对金融资产的账面价值进行检查，如果有客观证据表明某项金融资产发生减值的，计提减值准备。

（1）可供出售金融资产的减值准备：

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生严重下降,或在综合考虑各种相关因素后,预期这种下降趋势属于非暂时性的,就认定其已发生减值,将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出,确认减值损失。

对于已确认减值损失的可供出售债务工具,在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失确认后发生的事项有关的,原确认的减值损失予以转回,计入当期损益。

可供出售权益工具投资发生的减值损失,不通过损益转回。

公司对可供出售权益工具投资的公允价值下跌“严重”的标准为:单项可供出售金融资产的公允价值出现较大幅度下降,超过其持有成本的20%;公允价值下跌“非暂时性”的标准为:持续下跌时间超过六个月,且预计未来一年内无法得到根本改变;持续下跌期间的确定依据为:自公允价值低于投资成本开始,至财务报表截止日止,期间若有公允价值上升至等于或高于投资成本时,持续下跌期间重新开始计算。

(2) 持有至到期投资的减值准备:

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

(九) 应收款项坏账准备

1、自2019年1月1日起适用的会计政策

(1) 应收账款

对于应收账款,无论是否包含重大融资成分,本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备,由此形成的损失准备的增加或转回金额,作为减值损失或利得计入当期损益。

本公司将该应收账款按类似信用风险特征进行组合,分类及坏账计提方法如下:

确定组合的依据	
组合1	除已单项计提减值准备的应收账款和其他应收款外,公司根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄划分具有类似信用风险特征的应收账款组合
组合2	公司合并范围内关联方的应收账款
按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法	

确定组合的依据	
组合 1	账龄分析法
组合 2	不计提坏账准备

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款计提比例(%)
1 年以内（含 1 年）	1
1—2 年	10
2—3 年	50
3 年以上	100

如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则本公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。

（2）其他的应收款项

对于除应收账款以外其他的应收款项（包括应收票据、其他应收款、长期应收款等）的减值损失计量，参见本节之“五、主要会计政策和会计估计”之“（八）金融工具”之“6、金融资产（不含应收款项）减值的测试方法及会计处理方法”处理。

2、2019 年 1 月 1 日前适用的会计政策

（1）单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准：

应收款项余额前五名。

单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法：

单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

（2）按信用风险特征组合计提坏账准备应收款项

确定组合的依据	
组合 1	除已单独计提减值准备的应收账款和其他应收款外，公司根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分具有类似信用风险特征的应收款项（应收账款和其他应收款）组合

组合 2	公司合并范围内关联方的应收账款、其他应收款
按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法	
组合 1	账龄分析法
组合 2	不计提坏账准备

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	1	1
1—2 年	10	10
2—3 年	50	50
3 年以上	100	100

（3）单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项

单独计提坏账准备的理由：

有客观证据表明单项金额虽不重大，但因其发生了特殊减值的应收款应进行单项减值测试。

坏账准备的计提方法：

单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。

（十）存货

1、存货的分类

存货分类为：库存商品、低值易耗品、包装物等。

2、发出存货的计价方法

存货发出时按加权平均法计价。

3、不同类别存货可变现净值的确定依据

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相

关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

4、存货的盘存制度

采用永续盘存制。

5、低值易耗品和包装物的摊销方法

- (1) 低值易耗品采用一次转销法；
- (2) 包装物采用一次转销法。

(十一) 长期股权投资

1、共同控制、重大影响的判断标准

共同控制，是指按照相关约定对某项安排所共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策。公司与其他合营方一同对被投资单位实施共同控制且对被投资单位净资产享有权利的，被投资单位为公司的合营企业。

重大影响，是指对一个企业的财务和经营决策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。公司能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为公司联营企业。

2、初始投资成本的确定

- (1) 企业合并形成的长期股权投资

同一控制下的企业合并：公司以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式以及以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。因追加投资等原因能够对同一控制下的被投资单位实施控制的，在合并日根据合并后应享有被合并方净资产在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额，确定长期股权投资的初始投资成本。合并日长期股权投资的初始投资成本，与达到合并前的长期股权投资账面价值加上合并日进一步取得股份新支付对价的账面价值之和的差额，调整股本溢价，股本溢价不足冲减的，冲减留存收益。

非同一控制下的企业合并：公司按照购买日确定的合并成本作为长期股权投资的初始投资成本。因追加投资等原因能够对非同一控制下的被投资单位实施控制的，按照原持有的股权投资账面价值加上新增投资成本之和，作为改按成本法核算的初始投资成本。

（2）其他方式取得的长期股权投资

以支付现金方式取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的长期股权投资以换出资产的公允价值和应支付的相关税费确定其初始投资成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入长期股权投资的初始投资成本。

通过债务重组取得的长期股权投资，以所放弃债权的公允价值和可直接归属于该资产的税金等其他成本确定其入账价值，并将所放弃债权的公允价值与账面价值之间的差额，计入当期损益。

3、后续计量及损益确认方法

（1）成本法核算的长期股权投资

公司对子公司的长期股权投资，采用成本法核算。除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，公司按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认当期投资收益。

（2）权益法核算的长期股权投资

对联营企业和合营企业的长期股权投资，采用权益法核算。初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

公司按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值；按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应享有的部分，相应减少长期股权投资的账面价值；对于被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外所有者权益的其他变动，调整长期股权投资的账面价值并计入所有者权益。

在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位可辨认净资产的公允价值为基础，并按照公司的会计政策及会计期间，对被投资单位的净利润进行调整后确认。在持有投资期间，被投资单位编制合并财务报表的，以合并财务报表中的净利润、其他综合收益和其他所有者权益变动中归属于被投资单位的金额为基础进行核算。

公司与联营企业、合营企业之间发生的未实现内部交易损益按照应享有的比例计算归属于公司的部分，予以抵销，在此基础上确认投资收益。与被投资单位发生的未实现内部交易损失，属于资产减值损失的，全额确认。公司与联营企业、合营企业之间发生投出或出售资产的交易，该资产构成业务的，按照本部分“（三）同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法”和“（十九）合并财务报表的编制方法”中披露的相关政策进行会计处理。

在公司确认应分担被投资单位发生的亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益账面价值为限继续确认投资损失，冲减长期应收项目等的账面价值。最后，经过上述处理，按照投资合同或

协议约定企业仍承担额外义务的，按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。

（3）长期股权投资的处置

处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期损益。

采用权益法核算的长期股权投资，在处置该项投资时，采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础，按相应比例对原计入其他综合收益的部分进行会计处理。因被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，按比例结转入当期损益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资单位的共同控制或重大影响的，处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则核算，其在丧失共同控制或重大影响之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。原股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，在终止采用权益法核算时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。因被投资方除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，在终止采用权益法核算时全部转入当期损益。

因处置部分股权投资、因其他投资方对子公司增资而导致公司持股比例下降等原因丧失了对被投资单位控制权的，在编制个别财务报表时，剩余股权能够对被投资单位实施共同控制或重大影响的，改按权益法核算，并对该剩余股权视同自取得时即采用权益法核算进行调整；剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按金融工具确认和计量准则的有关规定进行会计处理，其在丧失控制之日的公允价值与账面价值间的差额计入当期损益。

处置的股权是因追加投资等原因通过企业合并取得的，在编制个别财务报表时，处置后的剩余股权采用成本法或权益法核算的，购买日之前持有的股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益和其他所有者权益按比例结转；处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则进行会计处理的，其他综合收益和其他所有者权益全部结转。

（十二）固定资产

1、固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

- （1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；
- （2）该固定资产的成本能够可靠地计量。

2、折旧方法

固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同方式为企业经济利益，则选择不同折旧率或折旧方法，分别计提折旧。

各类固定资产折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
运输设备	年限平均法	5	5.00	19.00
电子设备及其他	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67

（十三）长期资产减值

长期股权投资、采用成本模式计量的投资性房地产、固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产等长期资产，于资产负债表日存在减值迹象的，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

商誉和使用寿命不确定的无形资产至少在每年年度终了进行减值测试。

公司进行商誉减值测试，对于因企业合并形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，将其分摊至相关的资产组组合。在将商誉的账面价值分摊至相关的资产组或者资产组组合

时,按照各资产组或者资产组组合的公允价值占相关资产组或者资产组组合公允价值总额的比例进行分摊。公允价值难以可靠计量的,按照各资产组或者资产组组合的账面价值占相关资产组或者资产组组合账面价值总额的比例进行分摊。

在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时,如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的,先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试,计算可收回金额,并与相关账面价值相比较,确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试,比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值(包括所分摊的商誉的账面价值部分)与其可收回金额,如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的,确认商誉的减值损失。

上述资产减值损失一经确认,在以后会计期间不予转回。

(十四) 长期待摊费用

长期待摊费用为已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用。公司长期待摊费用主要为租赁办公场所装修费。

1、摊销方法

长期待摊费用在受益期内平均摊销。

2、摊销年限

项目	预计使用寿命	依据
装修费	5年	预计未来受益期限

(十五) 职工薪酬

1、短期薪酬的会计处理方法

公司在职工为公司提供服务的会计期间,将实际发生的短期薪酬确认为负债,并计入当期损益或相关资产成本。

公司为职工缴纳的社会保险费和住房公积金,以及按规定提取的工会经费和职工教育经费,在职工为公司提供服务的会计期间,根据规定的计提基础和计提比例计算确定相应的职工薪酬金额。

职工福利费为非货币性福利的,如能够可靠计量的,按照公允价值计量。

2、离职后福利的会计处理方法

(1) 设定提存计划

公司按当地政府的相关规定为职工缴纳基本养老保险和失业保险，在职工为公司提供服务的会计期间，按以当地规定的缴纳基数和比例计算应缴纳金额，确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

3、辞退福利的会计处理方法

公司在不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时，或确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时（两者孰早），确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益。

(十六) 政府补助

1、类型

政府补助，是公司从政府无偿取得的货币性资产与非货币性资产。分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

与资产相关的政府补助，是指公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。

公司将政府补助划分为与资产相关的具体标准为：公司将所取得的用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助。

公司将政府补助划分为与收益相关的具体标准为：公司将与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。

对于政府文件未明确规定补助对象的，公司将该政府补助划分为与资产相关或与收益相关的判断依据为：

(1) 政府文件明确了补助所针对的特定项目的，根据该特定项目的预算中将形成资产的支出金额和计入费用的支出金额的相对比例进行划分，对该划分比例需在每个资产负债表日进行复核，必要时进行变更。

(2) 政府文件中对用途仅作一般性表述，没有指明特定项目的，作为与收益相关的政府补助。

2、确认时点

对期末有证据表明公司符合财政扶持政策规定的相关条件且预计能够收到财政扶持资金的，按应收金额确认政府补助。除此之外，政府补助均在实际收到相关款项时确认。

3、会计处理

与资产相关的政府补助，冲减相关资产账面价值或确认为递延收益。确认为递延收益的，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入当期损益（与公司日常活动相关的，计入其他收益；与公司日常活动无关的，计入营业外收入）；

与收益相关的政府补助，用于补偿公司以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益（与公司日常活动相关的，计入其他收益；与公司日常活动无关的，计入营业外收入）或冲减相关成本费用或损失；用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益（与公司日常活动相关的，计入其他收益；与公司日常活动无关的，计入营业外收入）或冲减相关成本费用或损失。

公司取得的政策性优惠贷款贴息，区分以下两种情况，分别进行会计处理：

(1) 财政将贴息资金拨付给贷款银行，由贷款银行以政策性优惠利率向公司提供贷款的，公司以实际收到的借款金额作为借款的入账价值，按照借款本金和该政策性优惠利率计算相关借款费用。

(2) 财政将贴息资金直接拨付给公司的，公司将对应的贴息冲减相关借款费用。

(十七) 租赁

1、经营租赁会计处理

公司租入资产所支付的租赁费，在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法进行分摊，计入当期费用。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用，计入当期费用。

资产出租方承担了应由公司承担的与租赁相关的费用时，公司将该部分费用从租金总额中扣除，按扣除后的租金费用在租赁期内分摊，计入当期费用。

（十八）终止经营

终止经营是满足下列条件之一的、能够单独区分的组成部分，且该组成部分已被公司处置或被公司划归为持有待售类别：

- 1、该组成部分代表一项独立的主要业务或一个单独的主要经营地区；
- 2、该组成部分是拟对一项独立的主要业务或一个单独的主要经营地区进行处置的一项相关联计划的一部分；
- 3、该组成部分是专为转售而取得的子公司。

（十九）合并财务报表的编制方法

1、合并范围

公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司（包括公司所控制的被投资方可分割的部分）均纳入合并财务报表。

2、合并程序

公司以自身和各子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，编制合并财务报表。公司编制合并财务报表，将整个企业集团视为一个会计主体，依据相关企业会计准则的确认、计量和列报要求，按照统一的会计政策，反映本企业集团整体财务状况、经营成果和现金流量。

所有纳入合并财务报表合并范围的子公司所采用的会计政策、会计期间与公司一致，如子公司采用的会计政策、会计期间与公司不一致的，在编制合并财务报表时，按公司的会计政策、会计期间进行必要的调整。对于非同一控制下企业合并取得的子公司，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其财务报表进行调整。对于同一控制下企业合并取得的子公司，以其资产、负债（包括最终控制方收购该子公司而形成的商誉）在最终控制方财务报表中的账面价值为基础对其财务报表进行调整。

子公司所有者权益、当期净损益和当期综合收益中属于少数股东的份额分别在合并资产负债表中所有者权益项目下、合并利润表中净利润项目下和综合收益

总额项目下单独列示。子公司少数股东分担的当期亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有份额而形成的余额，冲减少数股东权益。

（1）增加子公司或业务

在报告期内，若因同一控制下企业合并增加子公司或业务的，则调整合并资产负债表的期初数；将子公司或业务合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；将子公司或业务合并当期期初至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表，同时对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体自最终控制方开始控制时点起一直存在。

因追加投资等原因能够对同一控制下的被投资方实施控制的，视同参与合并的各方在最终控制方开始控制时即以目前的状态存在进行调整。在取得被合并方控制权之前持有的股权投资，在取得原股权之日与合并方和被合并方同处于同一控制之日孰晚日起至合并日之间已确认有关损益、其他综合收益以及其他净资产变动，分别冲减比较报表期间的期初留存收益或当期损益。

在报告期内，若因非同一控制下企业合并增加子公司或业务的，则不调整合并资产负债表期初数；将该子公司或业务自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司或业务自购买日至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。

因追加投资等原因能够对非同一控制下的被投资方实施控制的，对于购买日之前持有的被购买方的股权，公司按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益。购买日之前持有的被购买方的股权涉及权益法核算下的其他综合收益以及除净损益、其他综合收益和利润分配之外的其他所有者权益变动的，与其相关的其他综合收益、其他所有者权益变动转为购买日所属当期投资收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

（2）处置子公司或业务

1) 一般处理方法

在报告期内，公司处置子公司或业务，则该子公司或业务期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司或业务期初至处置日的现金流量纳入合并现金流量表。

因处置部分股权投资或其他原因丧失了对被投资方控制权时，对于处置后的剩余股权投资，公司按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产的份额与商誉之和的差额，计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益或除净损益、其他综合收益及利润分配之外的其他所有者权益变动，在丧失控制权时转为当期投资收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

因其他投资方对子公司增资而导致公司持股比例下降从而丧失控制权的，按照上述原则进行会计处理。

2) 分步处置子公司

通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权的，处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况，通常表明应将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理：

- ①这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；
- ②这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；
- ③一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；
- ④一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易属于一揽子交易的，公司将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理；但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易不属于一揽子交易的，在丧失控制权之前，按不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的股权投资的相关政策进行会计处理；在丧失控制权时，按处置子公司一般处理方法进行会计处理。

（3）购买子公司少数股权

公司因购买少数股权新取得的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日（或合并日）开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整合并资产负债表中的资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

（4）不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的股权投资

在不丧失控制权的情况下因部分处置对子公司的长期股权投资而取得的处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整合并资产负债表中的资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

（二十）合营安排分类及会计处理方法

合营安排分为共同经营和合营企业。

当公司是合营安排的合营方，享有该安排相关资产且承担该安排相关负债时，为共同经营。

公司确认与共同经营中利益份额相关的下列项目，并按照相关企业会计准则的规定进行会计处理：

- 1、确认公司单独所持有的资产，以及按公司份额确认共同持有的资产；
- 2、确认公司单独所承担的负债，以及按公司份额确认共同承担的负债；
- 3、确认出售公司享有的共同经营产出份额所产生的收入；
- 4、按公司份额确认共同经营因出售产出所产生的收入；
- 5、确认单独所发生的费用，以及按公司份额确认共同经营发生的费用。

公司对合营企业投资的会计政策见本部分“（十一）长期股权投资”。

(二十一) 重要会计政策、会计估计变更、会计差错更正

1、重要会计政策变更

(1) 2019年1月1日首次执行新金融工具准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况

1) 合并资产负债表

单位：元

项目	2018年12月31日余额	2019年1月1日余额	调整数
流动资产：			
货币资金	11,180,038.57	11,180,038.57	
结算备付金			
拆出资金			
交易性金融资产	不适用	501,720,000.00	501,720,000.00
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产		不适用	
衍生金融资产			
应收票据			
应收账款	29,796,290.27	29,796,290.27	
应收款项融资	不适用		
预付款项	11,574,977.66	11,574,977.66	
应收保费			
应收分保账款			
应收分保合同准备金			
其他应收款	1,664,558.31	1,664,558.31	
买入返售金融资产			
存货	11,327,802.06	11,327,802.06	
持有待售资产			
一年内到期的非流动资产			
其他流动资产	519,013,858.93	17,293,858.93	-501,720,000.00
流动资产合计	584,557,525.80	584,557,525.80	
非流动资产：			
发放贷款和垫款			
债权投资	不适用		
可供出售金融资产	4,000,000.00	不适用	-4,000,000.00

项目	2018年12月31日余额	2019年1月1日余额	调整数
其他债权投资	不适用		
持有至到期投资		不适用	
长期应收款			
长期股权投资			
其他权益工具投资	不适用	4,000,000.00	4,000,000.00
其他非流动金融资产	不适用		
投资性房地产			
固定资产	4,300,700.64	4,300,700.64	
在建工程			
生产性生物资产			
油气资产			
无形资产	72,504,105.53	72,504,105.53	
开发支出			
商誉	39,414,260.47	39,414,260.47	
长期待摊费用	2,078,067.52	2,078,067.52	
递延所得税资产	312,560.92	312,560.92	
其他非流动资产			
非流动资产合计	122,609,695.08	122,609,695.08	
资产总计	707,167,220.88	707,167,220.88	
流动负债：			
短期借款			
向中央银行借款			
拆入资金			
交易性金融负债	不适用		
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债		不适用	
衍生金融负债			
应付票据			
应付账款	4,881,139.85	4,881,139.85	
预收款项	30,749,782.01	30,749,782.01	
卖出回购金融资产款			
吸收存款及同业存放			
代理买卖证券款			
代理承销证券款			

项目	2018年12月31日余额	2019年1月1日余额	调整数
应付职工薪酬	30,419,127.15	30,419,127.15	
应交税费	13,622,982.64	13,622,982.64	
其他应付款	426,144.44	426,144.44	
应付手续费及佣金			
应付分保账款			
持有待售负债			
一年内到期的非流动负债			
其他流动负债			
流动负债合计	80,099,176.09	80,099,176.09	
非流动负债：			
保险合同准备金			
长期借款			
应付债券			
其中：优先股			
永续债			
长期应付款			
长期应付职工薪酬			
预计负债			
递延收益			
递延所得税负债	17,919,166.67	17,919,166.67	
其他非流动负债			
非流动负债合计	17,919,166.67	17,919,166.67	
负债合计	98,018,342.76	98,018,342.76	
所有者权益：			
股本	360,900,000.00	360,900,000.00	
其他权益工具			
其中：优先股			
永续债			
资本公积	112,803,376.33	112,803,376.33	
减：库存股			
其他综合收益			
专项储备			
盈余公积	8,303,162.07	8,303,162.07	

项目	2018年12月31日余额	2019年1月1日余额	调整数
一般风险准备			
未分配利润	127,142,339.72	127,142,339.72	
归属于母公司所有者权益合计	609,148,878.12	609,148,878.12	
少数股东权益			
所有者权益合计	609,148,878.12	609,148,878.12	
负债和所有者权益总计	707,167,220.88	707,167,220.88	

2) 母公司资产负债表

项目	2018年12月31日余额	2019年1月1日余额	调整数
流动资产：			
货币资金	2,004,503.32	2,004,503.32	
交易性金融资产	不适用	354,470,000.00	354,470,000.00
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产		不适用	
衍生金融资产			
应收票据			
应收账款	9,877,558.18	9,877,558.18	
应收款项融资	不适用		
预付款项	3,342,363.97	3,342,363.97	
其他应收款	49,985,360.00	49,985,360.00	
存货			
持有待售资产			
一年内到期的非流动资产			
其他流动资产	357,645,211.93	3,175,211.93	-354,470,000.00
流动资产合计	422,854,997.40	422,854,997.40	
非流动资产：			
债权投资	不适用		
可供出售金融资产	4,000,000.00	不适用	-4,000,000.00
其他债权投资	不适用		
持有至到期投资		不适用	
长期应收款			
长期股权投资	132,768,652.08	132,768,652.08	
其他权益工具投资	不适用	4,000,000.00	4,000,000.00
其他非流动金融资产	不适用		

项目	2018年12月31日余额	2019年1月1日余额	调整数
投资性房地产			
固定资产	2,748,621.26	2,748,621.26	
在建工程			
生产性生物资产			
油气资产			
无形资产	462,529.37	462,529.37	
开发支出			
商誉			
长期待摊费用	1,864,283.79	1,864,283.79	
递延所得税资产	274,803.95	274,803.95	
其他非流动资产			
非流动资产合计	142,118,890.45	142,118,890.45	
资产总计	564,973,887.85	564,973,887.85	
流动负债：			
短期借款			
交易性金融负债	不适用		
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债		不适用	
衍生金融负债			
应付票据			
应付账款	2,723,268.79	2,723,268.79	
预收款项	13,159,006.73	13,159,006.73	
应付职工薪酬	12,705,642.97	12,705,642.97	
应交税费	3,445,347.07	3,445,347.07	
其他应付款	231,554.08	231,554.08	
持有待售负债			
一年内到期的非流动负债			
其他流动负债			
流动负债合计	32,264,819.64	32,264,819.64	
非流动负债：			
长期借款			
应付债券			
其中：优先股			
永续债			

项目	2018年12月31日余额	2019年1月1日余额	调整数
长期应付款			
长期应付职工薪酬			
预计负债			
递延收益			
递延所得税负债			
其他非流动负债			
非流动负债合计			
负债合计	32,264,819.64	32,264,819.64	
所有者权益：			
股本	360,900,000.00	360,900,000.00	
其他权益工具			
其中：优先股			
永续债			
资本公积	113,777,447.58	113,777,447.58	
减：库存股			
其他综合收益			
专项储备			
盈余公积	8,303,162.07	8,303,162.07	
未分配利润	49,728,458.56	49,728,458.56	
所有者权益合计	532,709,068.21	532,709,068.21	
负债和所有者权益总计	564,973,887.85	564,973,887.85	

(2) 执行《增值税会计处理规定》

财政部于2016年12月3日发布了《增值税会计处理规定》（财会[2016]22号），适用于2016年5月1日起发生的相关交易。公司执行该规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容	受影响的报表项目名称和金额
将利润表中的“营业税金及附加”项目调整为“税金及附加”项目。	税金及附加
将自2016年5月1日起企业经营活动发生的房产税、土地使用税、车船使用税、印花税从“管理费用”项目重分类至“税金及附加”项目，2016年5月1日之前发生的税费不予调整。比较数据不予调整。	调整增加2016年度税金及附加金额101,371.54元，调整减少2016年度管理费用金额101,371.54元。

(3) 执行《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》

财政部于 2017 年度发布了《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，自 2017 年 5 月 28 日起施行，对于施行日存在的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营，要求采用未来适用法处理。

公司执行该项准则未产生实质性影响。

(4) 执行《企业会计准则第 16 号——政府补助》

财政部于 2017 年度修订了《企业会计准则第 16 号——政府补助》，修订后的准则自 2017 年 6 月 12 日起施行，对于 2017 年 1 月 1 日存在的政府补助，要求采用未来适用法处理；对于 2017 年 1 月 1 日至施行日新增的政府补助，也要求按照修订后的准则进行调整。公司执行该规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容	受影响的报表项目名称和金额
将自 2017 年 1 月 1 日起与公司日常活动相关的政府补助调整至其他收益科目列示，比较数据不调整。	调整增加 2017 年度其他收益金额 1,560,600.00 元，调整减少 2017 年度营业外收入金额 1,560,600.00 元。

(5) 执行《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》

财政部于 2017 年 12 月 25 日发布了《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》(财会[2017]30 号)，对一般企业财务报表格式进行了修订。公司执行该规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容	受影响的报表项目名称和金额
在利润表中新增“资产处置收益”项目，并对净利润按经营持续性进行分类列报；对可比期间的比较数据进行调整。	2017 年度列示持续经营净利润金额 88,626,853.40 元；2016 年度列示持续经营净利润金额 21,129,573.06 元。

(6) 执行《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》与《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》

财政部分别于 2018 年 6 月 15 日、2019 年 4 月 30 日发布了《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会(2018)15 号)和《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会(2019)6 号)，对一般企业财务报表格式进行了修订。公司执行上述规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容	受影响的报表项目名称和金额
-----------	---------------

会计政策变更的内容	受影响的报表项目名称和金额
①“应收利息”和“应收股利”并入“其他应收款”列示；“应付利息”和“应付股利”并入“其他应付款”列示；“固定资产清理”并入“固定资产”列示；“工程物资”并入“在建工程”列示；“专项应付款”并入“长期应付款”列示。比较数据相应调整。	“应付利息”和“其他应付款”合并列示为“其他应付款”，2016年12月31日金额为5,455,268.99元。
②在利润表中新增“研发费用”项目，将原“管理费用”中的研发费用重分类至“研发费用”单独列示；在利润表中财务费用项下新增“其中：利息费用”和“利息收入”项目。比较数据相应调整。	调减“管理费用”2018年度金额83,341,196.70元，2017年度金额51,770,548.69元，2016年度金额36,255,561.71元，重分类至“研发费用”。

(7) 执行《企业会计准则第7号——非货币性资产交换》(2019修订)

财政部于2019年5月9日发布了《企业会计准则第7号——非货币性资产交换》(2019修订)(财会〔2019〕8号)，修订后的准则自2019年6月10日起施行，对2019年1月1日至本准则施行日之间发生的非货币性资产交换，应根据本准则进行调整。对2019年1月1日之前发生的非货币性资产交换，不需要按照本准则的规定进行追溯调整。

公司执行上述准则在本报告期内无重大影响。

(8) 执行《企业会计准则第12号——债务重组》(2019修订)

财政部于2019年5月16日发布了《企业会计准则第12号——债务重组》(2019修订)(财会〔2019〕9号)，修订后的准则自2019年6月17日起施行，对2019年1月1日至本准则施行日之间发生的债务重组，应根据本准则进行调整。对2019年1月1日之前发生的债务重组，不需要按照本准则的规定进行追溯调整。

公司执行上述准则在本报告期内无重大影响。

2、重要会计估计变更

报告期内公司主要会计估计未发生变更。

3、会计差错更正

2016年度、2017年度、2018年度公司存在会计差错更正事项。会计差错更正事项的形成原因及对公司重要财务指标的影响情况如下：

(1) 2016年度

1) 利润表影响

单位：万元

项目	调整前	调整后	差异数	差异原因
营业总收入	25,971.62	26,224.99	253.37	短信收入调整
营业总成本	23,672.67	23,696.67	24.01	主要系光云软件业务合并导致管理费用增加所致
营业利润	2,411.15	2,640.51	229.36	主要为营业总收入和营业总成本调整的影响
净利润	1,886.81	2,112.96	226.15	
归属于母公司所有者的净利润	1,940.55	2,166.69	226.15	

2) 资产负债表影响

单位：万元

项目	调整前	调整后	差异数	差异原因
资本公积	21,010.02	23,085.76	2,075.74	差异系前期和本期调整导致；前期调整主要系追溯确认实际控制人股份支付费用
未分配利润	-2,313.61	-4,584.56	-2,270.95	差异系前期和本期调整导致；前期调整主要系追溯确认实际控制人股份支付费用、短信收入调整等
所有者权益合计	25,081.30	24,886.10	-195.20	差异系前期和本期调整导致；前期调整主要系短信收入调整
归属于母公司所有者权益合计	25,105.03	24,909.83	-195.20	

(2) 2017 年度

1) 利润表影响

单位：万元

项目	调整前	调整后	差异数	差异原因
营业总收入	35,836.58	35,836.58	-	-
营业总成本	28,758.67	27,700.92	-1,057.75	差异系前期追溯调整及本期股份支付调整所致
销售费用	2,552.76	2,554.49	1.73	差异系股份支付分期摊销并按员工工作内容归集所致
管理费用	10,539.24	4,327.62	-6,211.62	
研发费用	-	5,178.78	5,178.78	
营业利润	9,005.25	10,196.58	1,191.33	差异系营业总成本调整、及与经营相关的政府补助调整至其他收益所致
利润总额	9,295.16	10,330.53	1,035.37	主要为营业总成本调整所致
净利润	8,860.44	9,895.28	1,034.85	

项目	调整前	调整后	差异数	差异原因
归属于母公司所有者的净利润	8,883.35	9,918.20	1,034.85	

2) 资产负债表影响

单位：万元

项目	调整前	调整后	差异数	差异原因
资本公积	9,945.20	10,960.39	1,015.19	差异系前期追溯确认实际控制人股份支付费用及股份支付分期摊销所致
盈余公积	482.51	380.99	-101.52	差异系可分配利润减少，当期计提的盈余公积相应减少
未分配利润	5,867.39	4,952.65	-914.75	差异系前期追溯确认实际控制人股份支付费用及股份支付分期摊销所致
所有者权益合计	52,385.10	52,384.03	-1.07	差异主要系调整本期管理费用所致
归属于母公司所有者权益合计	52,385.10	52,384.03	-1.07	

(3) 2018 年度

1) 利润表影响

单位：万元

项目	调整前	调整后	差异数	差异原因
营业总成本	38,924.72	36,457.30	-2,467.42	差异系本期股份支付调整所致
销售费用	4,445.02	4,501.69	56.67	差异系股份支付分期摊销并按员工工作内容归集所致
管理费用	15,681.74	4,778.23	-10,903.51	
研发费用	-	8,472.98	8,472.98	
营业利润	9,444.35	11,818.21	2,373.86	差异系营业总成本调整所致
利润总额	9,630.82	12,004.67	2,373.86	
净利润	8,337.05	10,710.91	2,373.86	
归属于母公司所有者的净利润	8,337.05	10,710.91	2,373.86	

2) 资产负债表影响

单位：万元

项目	调整前	调整后	差异数	差异原因
资本公积	14,686.79	11,280.34	-3,406.46	差异系股份支付分期摊销所致
盈余公积	489.67	830.32	340.65	差异系可分配利润减少，当期计提的盈余公积相应减少
未分配利润	9,648.42	12,714.23	3,065.81	差异系股份支付分期摊销所致

（4）对股改时点未分配利润及净资产的影响

2017年11月30日，立信对公司前期财务报表中存在的若干会计差错采用追溯重述法进行了调整，并出具了《关于杭州光云科技股份有限公司财务报表前期会计差错追溯调整的说明》，对公司2016年1月31日、2016年12月31日的财务报表进行了调整。经上述追溯调整后，截至2016年1月31日光云科技母公司财务报表的净资产为63,173,876.17元。

2017年12月5日及2017年12月20日，发行人分别召开了第一届董事会第十次会议及2017年第四次临时股东大会，审议通过了《关于追溯调整公司2015年度、2016年1月31日及2016年度合并及母公司财务报表的议案》、《关于调整公司2015年度利润分配方案的议案》和《关于调整公司股改方案的议案》，同意（1）将公司审计基准日母公司财务报表的净资产由67,482,664.65元调整为63,173,876.17元；（2）于2015年12月31日登记在册的公司全体股东按照其时的持股比例返回已分配利润合计488.98万元；（3）将股改时的折股比例由1:0.8891变更为1:0.9498，折成股份公司的股份总额6,000万股，每股面值1元，股份公司的注册资本（股本总额）为6,000万元。

2019年3月20日，立信出具了《关于杭州光云科技股份有限公司财务报表前期会计差错追溯调整的说明》（信会师浙函字[2019]第001号），根据对公司申报期内财务信息的全面核查情况，对公司前期财务报表中存在的若干会计差错采用追溯重述法进行了调整，主要调整事项及影响为：“（1）确认股份支付的影响，公司原编制2015年财务报表时未按照《企业会计准则》的规定确认对管理层股权激励的股份支付费用，因此进行追溯调整，将应确认的股份支付费用79,858,423.87元计入股份授予当期的资本公积和管理费用，同时调减2015年计提的盈余公积513,132.00元，调增未分配利润513,132.00元；该项调整合计调增资本公积79,858,423.87元、调减盈余公积513,132.00元、调减未分配利润79,345,291.87元，仅影响净资产各科目之间金额，对公司2016年1月31日净资产总额不构成影响；（2）调整关联方为公司垫付成本费用的影响，2015年及其以前，存在关联方为公司垫付成本费用的情况，因此进行追溯调整，并根据实际费用发生期间分别调整计入2015年及以前年度；该项调整，调减2016年1月31日母公司报表未分配利润4,889,836.81元，调增母公司2016年1月31日报表

其他应付款 4,889,836.81 元；调减 2016 年 1 月 31 日合并报表未分配利润 5,453,054.98 元、资本公积 139,304.91 元，调整合并报表其他应付款 5,592,359.89 元。（3）调整短信业务计价不准确的影响，2016 年及以前，公司存在短信收入计价不准确的情况，因此进行追溯调整，共计调减 2016 年 1 月 31 日未分配利润 4,308,788.48 元，调增预收账款 4,308,788.48 元；（4）减少分红补足净资产的影响，受上述追溯调整事项的影响，贵公司董事会于 2017 年 12 月 5 日通过减少 2015 年度分红补足股改基准日净资产的决定。根据该决议，我们对贵公司 2016 年 1 月 31 日财务报表进行了调整，相应调增 2016 年 1 月 31 日未分配利润 4,889,836.81 元，调减 2016 年 1 月 31 日应付股利 4,889,836.81 元；（5）光云软件业务合并，光云软件业务合并，予以追溯调整 2015 年度财务报表，调增 2016 年 1 月 31 日合并报表资本公积 145,730.53 元、调减未分配利润 145,730.53 元。”

经追溯调整后截至 2016 年 1 月 31 日光云有限母公司财务报表的实收资本为 1,526,264.00 元、资本公积为 121,408,499.95 元、盈余公积为 250,000.00 元、未分配利润为 -60,010,887.78 元、净资产为 63,173,876.17 元。

2019 年 4 月 15 日及 2019 年 5 月 5 日，发行人分别召开了第一届董事会第十六次会议及 2018 年度股东大会，审议通过了《关于杭州光云科技股份有限公司财务报表前期会计差错追溯调整的议案》。

截至报告期末，发行人上述未分配利润已弥补完毕，发行人母公司财务报表未分配利润为 7,116.01 万元，合并财务报表未分配利润为 18,935.59 万元。

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，发行人营业收入分别为 26,224.99 万元、35,836.58 万元、46,549.38 万元和 33,663.95 万元，实现了快速增长；综合毛利率分别为 56.12%、56.85%、60.11%和 64.28%，稳定在较高水平并逐年提升；实现的扣除股份支付影响后归属于母公司所有者的净利润分别为 6,067.00 万元、10,007.82 万元、11,030.86 万元和 7,469.48 万元。报告期内发行人主营业务发展情况良好，盈利能力较强，股改时点未分配利润为负未对发行人的业务发展和未来盈利能力构成不利影响。

前述调整事项已经发行人第一届董事会第十次会议及 2017 年第四次临时股东大会、第一届董事会第十六次会议及 2018 年度股东大会相关议案审议通过，审议程序合法有效，符合《公司法》、《公司章程》等有关法律法规的规定。

(5) 对报告期内股份支付费用的影响

2019 年 11 月 26 日，立信出具了《关于杭州光云科技股份有限公司财务报表前期会计差错追溯调整的说明》（信会师浙函字[2019]第 ZF328 号），根据对公司申报期内财务信息的全面核查情况，对公司前期财务报表中的股份支付费用采用追溯调整法进行差错更正，主要调整事项及影响为：

“公司对 2017 年股权激励在授予日一次性确认对应的股份支付费用 1,122.22 万元，计入 2017 年度管理费用，同时确认资本公积；同时公司对 2018 年股权激励在授予日一次性确认对应的股份支付费用 2,693.81 万元，计入 2018 年度管理费用，同时确认资本公积。根据企业会计准则的规定，公司如果可以根据合伙协议相关条款对服务期进行合理估计，则应在估计的服务期内对股份支付费用进行分期确认。因此，在申报财务报表中已将 2017 年、2018 年股权激励费用的确认方式进行了更正，由在授予日一次性确认更正为在服务期内进行了分期摊销。

对上述会计差错更正，公司采用了追溯重述法进行了更正，对报告期内各科目影响情况如下：

单位：万元

受影响的各个比较期间 报表项目名称	累积影响数			
	2019 年 6 月末 /2019 年 1-6 月	2018 年末 /2018 年度	2017 年末 /2017 年度	2016 年末 /2016 年度
资本公积	-2,580.74	-3,406.46	-1,032.60	
盈余公积	340.65	340.65	103.26	
未分配利润	2,240.09	3,065.81	929.34	
销售费用	137.59	56.67	1.73	
管理费用	238.06	-2,569.39	-1,036.05	
研发费用	450.06	138.86	1.73	
对净资产影响金额	-	-	-	
对净利润影响金额	-825.72	2,373.86	1,032.60	

”

前述调整事项已经发行人 2019 年 12 月 1 日第二届董事会第三次会议相关议案审议通过，审议程序合法有效，符合《公司法》、《公司章程》等相关规定。

六、重大会计政策或会计估计与同行业上市公司差异情况

公司的重大会计政策或会计估计与同行业上市公司不存在重大差异。

七、分部信息

公司按照业务类型划分的收入和成本信息请详见本节“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”和“（二）营业成本分析”。

八、非经常性损益情况

根据中国证监会颁布的《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》（证监会公告[2008]43 号）的规定，公司编制了最近三年及一期的非经常性损益明细表，并由立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具信会师报字[2020]第 ZF10009 号《非经常性损益的鉴证报告》。报告期内，公司非经常性损益的具体情况如下：

单位：万元

非经常性损益明细	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
非流动资产处置损益	0.27	-0.01	-	-
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	401.67	449.61	300.95	17.59
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-	-	66.45
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	-	-547.97	-	-
委托他人投资或管理资产的损益	721.09	2,105.67	1,239.11	115.20
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-2.69	-1.15	-20.94	-126.26
计入当期损益的股权激励费用	-	-12.30	-78.00	-3,900.31
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-	-
非经常性损益合计	1,120.34	1,993.85	1,441.12	-3,827.32
减：所得税影响金额	166.84	324.43	167.88	19.76
扣除所得税影响后的非经常性损益	953.50	1,669.43	1,273.23	-3,847.09

非经常性损益明细	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
其中：归属于母公司股东的非经常性损益	953.50	1,669.43	1,273.23	-3,847.09
归属于少数股东的非经常性损益	-	-	-	-

报告期内，公司非经常性损益对当期经营成果的影响如下：

非经常性损益明细	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
归属于发行人股东的非经常性损益（万元）	953.50	1,669.43	1,273.23	-3,847.09
归属于发行人股东的净利润（万元）	6,221.35	10,710.91	9,918.20	2,166.69
非经常性损益占归属于发行人股东净利润的比例	15.33%	15.59%	12.84%	-177.56%
扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润（万元）	5,267.86	9,041.48	8,644.96	6,013.78

2016年度，公司非经常性损益对归属于发行人股东净利润的影响较大，主要系当期股份支付费用金额较大所致。

九、报告期内的主要税项

（一）主要税种和税率

税种	计税依据	税率			
		2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
增值税 ^{注1、注2、注3}	按税法规定计算的销售货物和应税劳务收入为基础计算销项税额，在扣除当期允许抵扣的进项税额后，差额部分为应交增值税	16%、13%、6%、3%	17%、16%、6%、3%	17%、6%、3%	17%、6%、3%
城市维护建设税	按实际缴纳的营业税、增值税及消费税计缴	7%	7%	7%	7%
教育费附加	按实际缴纳的营业税、增值税及消费税计缴	3%	3%	3%	3%
地方教育费附加	按实际缴纳的营业税、增值税及消费税计缴	2%	2%	2%	2%
企业所得税 ^{注4}	按应纳税所得额计缴	25%、16.5%	25%、20%、16.5%	25%、20%	25%、20%

注1：公司及子公司配套硬件销售业务根据销售额的17%计算增值税销项税额，其他业务适用增值税率为6%；杭州旺店2016年1-9月、凌电科技2016年3-12月和2017年度、杭州其乐融融科技有限公司滨江分公司2018年度和2019年1-9月、深圳名玖2016年4-5月、嘉兴快云、北京移动未来、上海顽促系小规模纳税人，适用增值税税率为3%。

注2：根据国家税务总局财税[2018]32号文，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用17%和11%税率的，税率分别调整为16%、10%；根据财政部、税务总局、海关总署公告2019年第39号文，自2019年4月1日起，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用16%和10%税率的，税率分别调整为13%、9%。

注3：根据财政部、税务总局、海关总署公告2019年第39号文，自2019年4月1日至2021

年 12 月 31 日，允许生产、生活性服务业纳税人按照当期可抵扣进项税额加计 10%，抵减应纳税额。光云科技、快云科技、旺店科技、其乐融融、麦家科技、杭州凌电符合上述加计抵减政策。

注 4：凌电科技、深圳名玖 2017 年度属于小型微利企业，所得税税率为 20%，香港光云所得税税率为 16.5%。

（二）税收优惠政策

1、根据财税（2012）27 号文件的相关规定，我国境内新办的集成电路设计企业和符合条件的软件企业，经认定后，在 2017 年 12 月 31 日前自获利年度起计算优惠期，第一年至第二年免征企业所得税，第三年至第五年按照 25% 的法定税率减半征收企业所得税，并享受至期满为止。公司及子公司快云科技、杭州旺店享受上述税收优惠，其中：公司 2016-2018 年度减半征收企业所得税；子公司快云科技自 2016 年度开始获利，2016-2017 年度免征企业所得税，2018-2019 年度减半征收企业所得税；子公司杭州旺店自 2017 年度开始获利，2017-2018 年度免征企业所得税，2019 年度减半征收所得税。

根据上述政策，公司及子公司报告期内企业所得税实际税率如下：

纳税主体	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
光云科技	不适用	12.50%	12.50%	12.50%
快云科技	12.50%	12.50%	0.00%	0.00%
杭州旺店	12.50%	0.00%	0.00%	不适用

2、根据 2020 年 1 月 20 日全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室发布的《关于浙江省 2019 年高新技术企业备案的复函》（国科火字[2020]32 号），公司及子公司其乐融融、快云科技已通过高新技术企业备案，尚待颁发高新技术企业证书。预计 2019 年度公司及其其乐融融可享受高新技术企业所得税税收优惠，按照 15% 的税率计缴企业所得税。

3、据财税[2017]43 号文件的相关规定，自 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日，对年应纳税所得额低于 50 万元（含 50 万元）的小型微利企业，其所得减按 50% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。子公司凌电科技、深圳名玖 2017 年度享受该税收优惠。

4、据香港《2018 年税务（修订）（第 3 号）条例》规定，自 2018 年 4 月 1 日起，法团首 200 万元（港币）的利得税税率将降至 8.25%，其后的利润则继续按 16.5% 征税。子公司香港光云享受该税收优惠。

（三）税收优惠政策对发行人经营成果的影响

报告期内，对公司经营成果构成一定影响的税收优惠政策主要为：

1、2016 年度至 2018 年度光云科技根据财税（2012）27 号文件的相关规定所享有的“双软企业”所得税优惠政策，以及 2019 年 1-9 月光云科技所享有的高新技术企业所得税优惠政策；

2、2016 年度至 2019 年 9 月，快云科技和杭州旺店根据财税（2012）27 号文件的相关规定所享有的“双软企业”所得税优惠政策；

3、2019 年 1-9 月，其乐融融所享有的高新技术企业所得税优惠政策。

若上述公司按照常规税率（25%）计缴企业所得税，则对报告期内利润总额的影响测算如下：

单位：万元

项 目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
所得税费用	227.09	395.73	483.39	449.27
按 25% 税率计缴的所得税费用	1,285.60	1,307.48	2,009.45	1,366.85
所得税费用增加额	1,058.52	911.75	1,526.06	917.57
占合并报表利润总额的比例	16.83%	7.59%	14.77%	36.46%

注：2016-2018 年所得税费用为光云科技、快云科技、杭州旺店所得税费用之和，2019 年所得税费用为光云科技、快云科技、杭州旺店、其乐融融所得税费用之和，下同。

报告期内，“双软企业”所得税优惠对公司当期利润总额的影响程度逐年降低，公司对税收优惠不存在严重依赖。光云科技、快云科技和杭州旺店的“双软企业”所得税优惠分别于 2018 年底、2020 年底和 2021 年底到期，届时公司所得税费用的增加将对未来经营结果产生一定不利影响。

此外，若公司只能享受高新技术企业所得税税收优惠政策，即光云科技 2016 年度至 2019 年 9 月、其乐融融 2019 年 1-9 月按照 15% 的税率、快云科技和杭州旺店按照常规税率（25%）计缴企业所得税，则对报告期内利润总额的影响测算如下：

单位：万元

项 目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
-----	--------------	---------	---------	---------

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
所得税费用	227.09	395.73	483.39	449.27
享受高新技术企业税收优惠税率计缴的所得税费用	316.30	1,001.33	1,619.13	1,007.43
所得税费用增加额	89.22	605.61	1,137.98	561.41
占合并报表利润总额比例	1.42%	5.04%	11.02%	22.31%

若未来税收政策发生变化或公司条件发生变化不再满足高新技术企业要求，公司不能持续享受高新技术企业税收优惠，亦会对公司未来盈利水平产生一定不利影响。

（四）报告期内公司税收处罚情况

报告期内，公司及其下属子公司受到税务部门处罚的情况如下：

处罚日期	处罚主体	处罚事项	处罚金额（元）
2016.8.22	上海顽促	未按照规定期限办理纳税申报和报送纳税资料	200.00
2016.12.5	北京移动未来	丢失发票	480.00
2017.5.8	其乐融融	未按照规定期限办理纳税申报和报送纳税资料	100.00
2019.1.30	其乐融融	未按照规定期限办理纳税申报和报送纳税资料	200.00 ^注

注：2019年1月，其乐融融在办理迁址的过程中，因相关工作人员疏忽未按照规定期限办理纳税申报和报送纳税资料，被税务机关罚没收入200元，并上交了3,230.43元的滞纳金。

根据公司及其下属子公司主管税收征管机构出具的纳税情况证明以及发行人出具的承诺，报告期内，公司及其下属子公司依法纳税，除上述已披露事项外不存在被税务部门处罚的情形。

十、公司主要财务指标

（一）基本指标

以下财务指标中，除资产负债率以母公司财务报告的数据为基础计算，其余以合并财务报告的数据为基础计算。

主要财务指标	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
流动比率（倍）	8.02	7.30	9.21	4.52
速动比率（倍）	7.94	7.16	9.12	4.49
资产负债率（合并）	12.08%	13.86%	10.00%	18.21%
资产负债率（母公司）	11.66%	5.71%	5.21%	14.33%

归属于公司普通股股东的每股净资产（元/股）	1.89	1.69	1.45	3.89
主要财务指标	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款周转率（次/年）	15.72	18.56	18.96	18.20
存货周转率（次/年）	17.74	23.00	48.03	141.98
息税折旧摊销前利润（万元）	7,177.28	13,154.50	10,782.69	2,900.52
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	0.19	0.29	0.27	1.08
每股现金流量（元/股）	-0.04	-0.02	0.01	0.36
归属于发行人股东的净利润（万元）	6,221.35	10,710.91	9,918.20	2,166.69
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	5,267.86	9,041.48	8,644.96	6,013.78
扣除股份支付后归属于发行人股东的净利润（万元）	7,469.48	11,030.86	10,007.82	6,067.00
研发费用占营业收入的比例	19.61%	18.20%	14.45%	13.82%

注：上述三季度指标已经年化处理。

2016年至2018年，公司每股经营活动产生的现金流量和每股现金流量下降较快，主要系公司2017年度获得融资并以资本公积金进行转增，公司股本总额由2016年末6,408.63万股大幅上升至36,090.00万股所致。

上述指标的计算公式如下：

- 1、流动比率=流动资产/流动负债
- 2、速动比率=(流动资产-存货净额)/流动负债
- 3、资产负债率(合并)=合并口径负债总计/合并口径资产总计
- 4、资产负债率(母公司)=母公司负债总计/母公司资产总计
- 5、归属于发行人股东的每股净资产=归属于母公司股东权益合计/期末总股本
- 6、应收账款周转率=营业收入/应收账款期初期末平均余额
- 7、存货周转率=营业成本/存货期初期末平均余额
- 8、息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+折旧+摊销
- 9、每股经营活动的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末总股本

10、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加（减少）额/期末总股本

11、归属于发行人股东扣除非经常性损益的净利润=归属于母公司股东的净利润-归属于母公司股东的税后非经常性损益

12、研发费用占营业收入的比例=研发费用/营业收入

（二）公司净资产收益率和每股收益

报告期利润		加权平均净资产收益率	每股收益	
			基本每股收益 (元)	稀释每股收益 (元)
归属于公司所有者净利润	2019年1-9月	9.62%	0.17	0.17
	2018年度	18.96%	0.30	0.30
	2017年度	24.53%	0.28	0.28
	2016年度	26.01%	0.07	0.07
扣除非经常性损益后归属于公司所有者的净利润	2019年1-9月	8.15%	0.15	0.15
	2018年度	16.00%	0.25	0.25
	2017年度	21.38%	0.24	0.24
	2016年度	72.20%	0.19	0.19

上述指标的计算公式如下：

1、加权平均净资产收益率= $P0 / (E0 + NP \div 2 + Ei \times Mi \div M0 - Ej \times Mj \div M0 \pm Ek \times Mk \div M0)$

其中：P0 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；Ek 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

2、基本每股收益= $P0 \div S$

$S = S0 + S1 + Si \times Mi \div M0 - Sj \times Mj \div M0 - Sk$

其中：P0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

3、稀释每股收益= $P1 / (S0 + S1 + Si \times Mi \div M0 - Sj \times Mj \div M0 - Sk + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中，P1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

十一、经营成果分析

公司是业内领先的电商 SaaS 企业，核心业务是基于电子商务平台为电商商家提供 SaaS 产品，并在此基础上提供配套硬件、运营服务及 CRM 短信等增值产品及服务。

公司自设立以来，始终围绕着电商商家的需求，提供相应的电商 SaaS 产品及增值服务，核心产品超级店长是市场上首批电商店铺综合管理类软件之一，报告期内均位列阿里巴巴商家服务市场商品管理类目付费用户排名第一的位置，自上线以来已累计服务 300 万商家。公司借助超级店长等核心产品形成的品牌效应和用户积累，带动其他电商 SaaS 产品及业务发展，截至目前已形成了较强的综合服务能力，产品与服务覆盖淘宝、天猫、1688、速卖通、京东、拼多多、饿了么、苏宁、蘑菇街、Lazada 等主要电商平台，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”及阿里巴巴新零售“智慧商圈系统类”银牌合作伙伴。

2016 年度至 2018 年度，公司营业收入实现 33.23% 的年均复合增长率，扣除股份支付影响后的三年平均销售净利率达 24.83%，其中 2018 年度扣除股份支付影响后归属于母公司所有者的净利润达到 1.10 亿元，成为行业内少数利润规模超过亿元的电商 SaaS 企业之一。公司上述经营成果的实现主要归因于行业发展和公司战略实施两方面，其中行业发展对公司的影响详见本节“一、盈利能力或财务状况的主要影响因素分析”之“（五）外部市场环境的影响因素”，公司战略实施对公司的影响具体如下：

1、持续以技术驱动产品升级和创新

公司自设立以来，始终围绕客户需求和市场痛点进行应用技术研发与创新，推出相应的 SaaS 产品及进行技术前瞻性研发，形成了技术与产品相互作用、良性发展的局面。

在产品创新方面，公司以核心产品超级店长为立足点，通过持续的自主研发和产业并购，完成对运营管理、营销推广、装修设计、运营服务等几乎全部类目的 SaaS 产品覆盖，并通过产品协同有效扩大获客渠道，增强客户黏性。公司产品演变详见“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务及主要产品”之“（四）发行人主要产品演变和技术发展情况”。报告期内，超级店长的收入占比由 2016 年度的 44.05% 下降至 2019 年 1-9 月的 26.94%，旺店系列、快递助手等产品的收入占比则快速提升。公司产品矩阵的丰富与完善对经营业绩增长起到较强推动作用。

报告期内，公司通过对电商领域分词技术、图像前景提取技术等前瞻性研发，逐步形成了核心技术的产品应用升级与技术储备相结合的有利局面，以超级店长和旺店系列为例，公司通过应用上述核心技术，优化了订单管理、商品管理、营销推广等模块功能，收入从 2016 年度 13,237.12 万元增长 41.81% 至 2018 年度 18,771.22 万元。

2、坚持综合化服务路线

报告期内，公司着重提升电商 SaaS 产品的竞争优势和盈利能力，对利润规模的持续增长起到关键作用。在此基础上，公司坚持综合化服务路线，提供配套硬件、运营服务及 CRM 短信等增值产品及服务，虽然该等业务的利润规模相对

较小且自 2017 年起基本保持稳定，但该等业务能够提升公司对电商客户的整体服务能力，增强用户粘性，进一步扩大公司核心业务和整体竞争优势。

3、确保产品与服务的多平台适用性

受发展历程、经营策略等影响，各电商平台形成了不同的定位和特点，入驻商家对电商 SaaS 产品的需求亦存在一定差异，具体如下：

项目	阿里巴巴	京东	拼多多	苏宁	唯品会	饿了么	1688
平台类型	综合型电商平台	综合型电商平台	综合型电商平台	综合型电商平台	垂直型电商平台	本地生活服务平台	综合型 B2B 电商平台
商家类型	以第三方商家为主	自营为主	均为第三方商家	自营为主	自营为主	均为第三方商家	以第三方商家为主
商家结构	天猫平台以成熟型和品牌商家为主，淘宝平台以初创型和发展中商家为主，以店铺为核心进行商品展示	以成熟型电商和品牌电商为主	以初创型和发展中电商为主，以商品为核心进行展示	以成熟型电商和品牌电商为主	以成熟型电商和品牌电商为主	本地生活服务商家	以发展型和成熟型商家为主
是否设有服务市场	是	是	否	是	否	是	是
商家对电商 SaaS 产品的需求	天猫平台商家对企业级 SaaS 产品需求较大，淘宝平台商家对基础电商和垂直细分领域的专业 SaaS 产品的需求较大	对企业级 SaaS 产品需求较大，对基础电商 SaaS 产品的需求较小	由于未设立服务市场，且其运营以商品展示为侧重点，因此目前对基础电商 SaaS 产品的需求较大	对企业级 SaaS 产品需求较大，对基础电商 SaaS 产品的需求较小	对第三方电商 SaaS 产品的需求较少	对基础电商 SaaS 产品的需求较大	对基础类和专业细分领域的专业电商 SaaS 产品均有一定需求

公司自成立以来，深耕淘宝、天猫平台服务市场，在多个细分类目中取得了突出的行业地位。为顺应行业发展和客户需求，公司在报告期内持续开发除淘宝、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，目前已成功服务了京东、拼多多、饿了么、苏宁、蘑菇街、Lazada 等其他主要电商平台的电商商家。

4、坚持研发投入

公司深知技术创新是企业发展的动力，历来重视关键技术的研发投入与研发团队建设，并已形成有利于技术创新和科技成果转化的有效运行机制。2016 年

度、2017年度、2018年度和2019年1-9月，公司研发费用分别为3,625.56万元、5,178.78万元、8,472.98万元和6,600.69万元，占当期营业收入的比例分别为13.82%、14.45%、18.20%和19.61%，金额和占比均逐年提升。此外，报告期内公司对研发人员进行股权激励的金额分别为0.00万元、1.73万元、138.86万元和450.06万元和680.84万元，对短期内经营业绩表现构成一定影响。

但从长远角度，公司已形成了远近结合、梯次接续的产品和技术储备格局，除持续升级已上线产品外，公司根据电商发展的重要趋势开发了快麦ERP、快麦设计、有成钉钉办公管理软件等储备项目和技术，为公司进一步扩大行业领先优势奠定坚实基础。

报告期内，公司主要经营成果汇总如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
营业收入	33,663.95	46,549.38	35,836.58	26,224.99
研发费用	6,600.69	8,472.98	5,178.78	3,625.56
营业利润	6,018.65	11,818.21	10,196.58	2,640.51
利润总额	6,291.13	12,004.67	10,330.53	2,516.51
净利润	6,221.35	10,710.91	9,895.28	2,112.96
归属于母公司所有者净利润	6,221.35	10,710.91	9,918.20	2,166.69
扣除股份支付影响后归属于母公司所有者的净利润	7,469.48	11,030.86	10,007.82	6,067.00

自2018年1月，公司将其乐融融纳入合并报表范围。因其乐融融对公司当期经营业绩的影响较大，为保证财务数据的可比性，公司基于以下两点关键假设编制了2016年度至2018年度的模拟财务报表：1、假设淘云科技首次受让其乐融融45%股权后即对其实现控制，于2016年8月（股权工商变更登记完成之日的次月）将其乐融融纳入合并报表范围；2、合并增加的无形资产按照评估值6,390.00万元入账，并采用与现行一致的摊销年限（10年）进行摊销。

该模拟财务报表未经审计，其主要财务数据和变动情况列示如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	2016年度

	金额	较上年增加	金额	较上年增加	金额
一、营业总收入	46,549.38	5,454.98	41,094.40	13,279.92	27,814.48
二、营业总成本	36,550.86	5,017.43	31,533.43	5,973.57	25,559.85
其中：营业成本	18,568.25	1,153.29	17,414.96	5,164.07	12,250.89
税金及附加	206.67	-2.80	209.47	135.61	73.86
销售费用	4,501.69	1,484.44	3,017.25	1,028.33	1,988.92
管理费用	4,778.23	-921.53	5,699.76	-1,820.67	7,520.43
研发费用	8,472.98	3,294.20	5,178.78	1,553.23	3,625.56
财务费用	-70.52	-70.27	-0.25	26.28	-26.53
资产减值损失	93.56	80.10	13.46	-113.27	126.73
加：投资收益	2,105.67	871.73	1,233.94	1,118.74	115.20
其他收益	261.99	105.93	156.06	156.06	-
三、营业利润	12,366.18	1,415.21	10,950.97	8,581.14	2,369.83
加：营业外收入	207.05	53.00	154.05	136.06	17.99
减：营业外支出	20.59	-18.37	38.95	-103.04	141.99
四、利润总额	12,552.64	1,486.57	11,066.07	8,820.24	2,245.83
减：所得税费用	1,293.76	497.14	796.62	459.55	337.07
五、净利润	11,258.88	989.43	10,269.44	8,360.68	1,908.76
归属于母公司股东的净利润	11,258.88	966.52	10,292.36	8,329.86	1,962.50
扣除股份支付影响后归属于母公司所有者的净利润	11,578.83	1,196.85	10,381.98	4,519.18	5,862.81

如上表所示，公司报告期内营业收入呈逐年增长趋势，2017 年度净利润较 2016 年度大幅提升，2018 年度净利润较 2017 年度稍有提升，主要系 2016 年度至 2018 年度分别发生股份支付费用 3,900.31 万元、89.63 万元和 319.95 万元，对当期净利润影响较大所致。扣除股份支付影响后，2016 年度、2017 年度和 2018 年度归属于母公司所有者的净利润分别为 5,862.81 万元、10,381.98 万元和 11,578.83 万元，和收入增长趋势基本一致。

扣除股份支付影响后，公司 2018 年度归属于母公司所有者净利润的增速有所放缓，主要系本期销售费用增加 1,484.44 万元以及研发费用增加 3,294.20 万元所致。公司快麦 ERP、快麦设计等储备项目均系针对大中型电商商家的 SaaS 产品，整合了多个电商平台数据接口，能够满足电商商家的多平台协同管理需求；2018 年度，公司对快麦 ERP 等进行灰度发布，在以往线上销售的基础上，扩建

销售团队，通过线下推广等方式进行试用推广，导致销售费用明显增加。为保证现有产品的领先性及技术和项目储备的充分性，公司持续加大研发投入力度，研发人员数量有所提升，同时人均薪酬水平有所提升，导致研发费用中的人员成本乃至研发费用总额较 2017 年度大幅增加。

（一）营业收入分析

1、营业收入总体分析

报告期内，公司营业收入构成如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务	33,663.95	100.00%	46,549.38	100.00%	35,836.58	100.00%	26,224.99	100.00%
合计	33,663.95	100.00%	46,549.38	100.00%	35,836.58	100.00%	26,224.99	100.00%

报告期内，公司营业收入均来自于主营业务。公司主营业务收入规模在报告期内保持增长趋势，2017 年度、2018 年度同比分别增长 36.65%、29.89%。

2019 年 1-9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比基本持平，营业利润、利润总额有所下降，主要系 2019 年 1-9 月股份支付确认金额较上期增加所致。剔除股份支付影响后，归属于母公司股东的净利润增长 3.81%。

扣除股份支付费用影响后营业利润略有下降主要系 2019 年 1-9 月销售费用同比上涨，销售费用率由 2018 年 1-9 月的 9.46% 提升至 2019 年 1-9 月的 16.23%。2019 年起，公司进一步强化了对快麦 ERP、快麦设计等产品的销售渠道建设，导致 2019 年 1-9 月整体销售费用大幅上升。上述产品的销售费用占比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月			2018 年 1-9 月			变动率	
	销售费用金额	占剔除股份支付费用后销售费用比例	收入	销售费用金额	占剔除股份支付费用后销售费用比例	收入	销售费用金额	收入
快麦 ERP	1,920.13	36.29%	664.76	602.34	18.90%	145.77	218.78%	356.03%
快麦设计	326.67	6.17%	73.00	86.39	2.71%	0.46	278.14%	15769.57%
合计	2,246.80	42.46%	737.76	688.72	21.61%	146.23	-	-

与之对应,快麦 ERP 和快麦设计的整体收入亦呈快速增长趋势,因快麦 ERP、快麦设计采用分摊方式确认收入,收入确认金额整体较小,故为更真实体现公司快麦 ERP、快麦设计等创新产品销售推广的效果,列示公司相应产品的销售收款金额同期比较数据如下:

单位:万元

销售收款金额	2019年1-9月	2018年1-9月	变动率
快麦 ERP	1,695.60	293.50	477.72%
快麦设计	224.79	5.76	3802.60%
合计	1,920.39	299.26	

综上所述,随着销售投入的不断加大,创新产品销售收款金额呈现快速增长趋势,随着收入规模的扩大,相关投入增加的负面影响因素将随之消除。

2、营业收入按业务类型划分及其变动分析

单位:万元

项目	2019年1-9月			2018年度			2017年度			2016年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
电商 SaaS 产品	23,424.14	69.58%	8.55%	28,772.49	61.81%	64.01%	17,543.34	48.95%	20.60%	14,546.79	55.47%
配套硬件	4,293.92	12.76%	-22.60%	7,397.14	15.89%	5.69%	6,999.23	19.53%	44.99%	4,827.48	18.41%
运营服务	3,679.39	10.93%	-17.35%	5,936.00	12.75%	-8.13%	6,461.49	18.03%	108.51%	3,098.88	11.82%
CRM 短信	2,266.50	6.73%	-31.99%	4,443.74	9.55%	-8.04%	4,832.52	13.48%	28.80%	3,751.84	14.31%
合计	33,663.95	100.00%	-3.57%	46,549.38	100.00%	29.89%	35,836.58	100.00%	36.65%	26,224.99	100.00%

注:2019年1-9月增长率为2019年1-9月收入金额*4/3较去年的增长比例。下同。

(1) 电商 SaaS 产品

报告期内,公司电商 SaaS 产品的收入规模持续增长,明细如下:

单位:万元

项目	2019年1-9月			2018年度			2017年度			2016年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
超级店长	9,067.49	38.71%	-9.00%	13,286.21	46.18%	0.63%	13,202.95	75.26%	14.29%	11,552.54	79.42%
旺店系列	4,258.75	18.18%	3.52%	5,485.01	19.06%	90.45%	2,880.10	16.42%	70.97%	1,684.58	11.58%
快递助手	7,648.42	32.65%	28.83%	7,915.87	27.51%	-	-	-	-	-	-
其他	2,449.48	10.46%	56.61%	2,085.40	7.25%	42.81%	1,460.30	8.32%	11.50%	1,309.67	9.00%
合计	23,424.14	100.00%	8.55%	28,772.49	100.00%	64.01%	17,543.34	100.00%	20.60%	14,546.79	100.00%

注:其乐融融自2018年1月起纳入公司合并财务报表范围,故2016年度和2017年度快递

助手的收入金额未在上表中反映。

报告期内，超级店长为电商 SaaS 产品最主要的收入来源。随着旺店系列、快递助手等其他 SaaS 产品快速增长，超级店长收入占比由 2016 年度的 79.42% 逐渐下降至 2019 年 1-9 月的 38.71%，公司电商 SaaS 产品的收入构成日趋多样。

2017 年度，电商 SaaS 产品收入增长主要系超级店长和旺店系列收入增长；2018 年度，电商 SaaS 产品收入增长主要系旺店系列和快递助手收入增长；2019 年 1-9 月，电商 SaaS 产品收入增长主要系快递助手收入和其他收入增长。

报告期内，公司在各主要电商平台开展电商 SaaS 业务及实现的销售收入情况如下：

单位：万元

平台	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度	主要产品
阿里巴巴商家服务市场	19,307.34	25,588.81	17,440.65	14,515.65	超级店长、旺店系列、快递助手等
除阿里巴巴商家服务市场外的主要阿里巴巴集团旗下平台(钉钉、1688、饿了么)	948.94	564.33	-	-	快递助手、超级店长、爆单宝等
京东	614.29	804.96	40.12	19.20	快递助手、超级店长等
拼多多	1,513.45	1,212.97	-	-	快递助手、超级店长、推广宝等
苏宁	8.71	7.89	-	-	快递助手等
唯品会	5.16	0.87	-	-	快递助手

受公司自身产品特点、平台自身运营策略以及商家对电商 SaaS 产品需求倾向的影响，报告期内公司在阿里巴巴商家服务市场的收入占比较高。随着公司多平台战略的推进，公司在钉钉、1688、饿了么等其他阿里巴巴集团旗下平台以及拼多多的营业收入呈现快速增长趋势。而京东平台部分为自营业务，本身不存在对外采购电商 SaaS 产品的需求，同时入驻京东平台的第三方商家主要为成熟型和品牌商家，对基础电商 SaaS 产品的需求相对较小，导致公司在京东平台的收入增长受到一定影响。近年来，公司根据平台用户特征，通过产品改进，推出更加契合京东客户群体需求的产品。自 2018 年以来，公司在京东平台的收入有了较大的提升。

基于上述业务发展情况以及公司在拼多多等其他平台所取得的经营成果，公司产品在其他电商平台同样具备竞争力，在公司通过产品研发及根据不同平台的

用户特征推出有针对性的产品后，在如京东、拼多多等其他平台上的收入有了较大的提升，公司具备在其他电商平台有效开拓客户的能力和竞争优势。

1) 超级店长

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，超级店长分别实现营业收入 11,552.54 万元、13,202.95 万元、13,286.21 万元和 9,067.49 万元，收入金额在报告期内基本趋于稳定。

报告期内，超级店长的收入主要来自阿里巴巴商家服务市场，京东等其他电商平台的收入占比则持续提升，具体如下：

单位：万元

项 目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
阿里巴巴商家服务市场	8,907.26	13,035.21	12,998.32	11,533.34
京东等其他平台	160.23	251.00	204.62	19.20
合计	9,067.49	13,286.21	13,202.95	11,552.54

报告期内，超级店长在阿里巴巴商家服务市场上的付费用户数量和销售收入变动情况如下：

项目	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度
	数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额
销售收入（万元）	8,907.26	-8.89%	13,035.21	0.28%	12,998.32	12.70%	11,533.34
付费用户数量（万） ^{注1}	46.95	-14.07%	54.63	-8.08%	59.44	6.09%	56.03
均价（元） ^{注2}	252.97	6.03%	238.59	9.10%	218.69	6.23%	205.86

注 1：付费用户数量指会计期间内按照产品服务期限加权平均的有效用户数量；2016 年至 2018 年内，如某客户在 2016 年 1 月 1 日至 2016 年 3 月 31 日期间为有效用户，则在计算用户数量时该客户将按照产品服务期限（3 个月）折算为 $3/12=0.25$ 个用户；2019 年 1-9 月，如某客户在 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日期间为有效用户，则在计算用户数量时该客户将按照产品服务期限（3 个月）折算为 $3/9=1/3$ 个用户。下同。

注 2：均价为年度内每个用户平均产生的收入金额；2019 年 1-9 月均价已年化处理；下同。

注 3：2019 年 1-9 月销售收入增幅系 2019 年 1-9 月收入年化后相较于 2018 年度销售收入的增幅；2019 年 1-9 月付费用户数量增幅的计算方法为 $(2019 年 1-9 月 付费 用户 数量 / 2018 年 度 付费 用户 数量) - 1$ ；2019 年 1-9 月均价增幅的计算方法为 $(2019 年 1-9 月 均价 / 2018 年 度 均价) - 1$ 。下同。

随着电子商务行业的不断发展，大量电商商家的业务流程开始趋于精细化分工，对应垂直细分类目下的电商 SaaS 产品相应大量增加，对超级店长等综合管理类软件的用户基数造成一定分流。此外，随着 2017 年年末，拼多多等新型电商平台的兴起，对部分中小电商商家的电商平台分布造成了一定的分流效果，而

拼多多平台初期以商品为核心进行展示，商家对超级店长等综合管理类软件的需求不大，导致超级店长的市场规模受到一定影响，超级店长的用户数量相对有所下滑。预计 2019 年全年，超级店长用户数量相对于 2018 年将有所下滑，在各版本售价基本保持稳定的情况下，预计收入将有所下滑。

报告期内，公司对垂直工具、商家分化等因素对超级店长用户数量的影响已有所预期，公司通过产品功能升级和提升售价，对用户进行主动筛选，增加黏性和付费能力较强的发展中商家比例，并通过增加专业版吸引部分成熟型商家，从而提升超级店长用户群体的整体稳定性以及产品销售均价。在上述经营策略的影响下，超级店长的销售均价从 2016 年度的 205.86 元/人提升至 2019 年第三季度的 252.97 元/人（已年化）。

虽然超级店长用户数量在报告期内呈现一定的下滑趋势，但报告期内超级店长的付费用户数在阿里巴巴商家服务市场店铺管理类目下持续排名第一。此外，公司已在京东、饿了么等其他电商平台开展超级店长业务。受电商商家多平台发展趋势的影响以及新型电商平台逐步增设服务市场的趋势，公司将借助超级店长在阿里巴巴商家服务市场所形成的品牌效应，抓住现有平台转型发展和新平台崛起的机会，在其他平台获得新的收入增长机会。

2) 旺店系列

报告期内，旺店系列主要产品及其销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月			2018 年度			2017 年度			2016 年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
旺店交易	2,601.02	61.07%	7.00%	3,241.14	59.09%	155.73%	1,267.41	44.01%	127.17%	557.90	33.12%
旺店商品	1,056.60	24.81%	3.86%	1,356.43	24.73%	67.71%	808.81	28.08%	131.92%	348.75	20.70%
超级商品	369.39	8.67%	-4.36%	514.95	9.39%	-23.12%	669.77	23.26%	85.58%	360.91	21.42%
其他	231.75	5.44%	-17.05%	372.49	6.79%	177.75%	134.11	4.66%	-67.84%	417.02	24.76%
合计	4,258.75	100.00%	3.52%	5,485.01	100.00%	90.45%	2,880.10	100.00%	70.97%	1,684.58	100.00%

随着移动通讯技术和终端设备的发展与升级，阿里巴巴针对商家移动端操作店铺管理需求推出“千牛工作台”，逐渐吸引了一批对移动端操作场景存在需求的商家。同时随着阿里巴巴平台生态发展，大量电商商家逐步开始精细化分工，对垂直细分领域电商 SaaS 产品的需求快速提升。旺店系列实际为一系列基于千

牛工作台的垂直细分领域电商 SaaS 产品，如旺店交易属于千牛订单管理类目，旺店商品及超级商品属于千牛商品管理类目。得益于上述行业背景，旺店系列在 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月分别实现营业收入 1,684.58 万元、2,880.10 万元、5,485.01 万元和 4,258.75 万元，其中 2016 年度至 2018 年度年均复合增长率达到 80.44%，且占同期电商 SaaS 产品业务收入的比例在报告期内明显提升。

另一方面，因各细分类目下电商 SaaS 产品所提供的功能不同，商家对各类目的需求程度亦存在一定差异，同时公司针对旺店交易重点投入研发，使其在报告期内的收入增速显著高于其他旺店系列产品。而旺店商品和超级商品同时归属于千牛商品管理类目，产品功能基本相同，公司在 2016 年收购北京移动未来后，考虑到旺店商品具备更强的用户基础和竞争优势，决定侧重发展旺店商品，因此旺店商品在报告期内亦实现较快的收入增长，而超级商品的收入则有所下滑。

报告期内，旺店系列产品的用户规模高速增长，产品售价亦随功能的不断完善而有所提升。以旺店系列中最具代表性的产品之一旺店交易为例，付费用户数量和销售均价增长对产品收入的推动作用如下所示：

项目	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度
	数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额
销售收入（万元）	2,601.02	7.00%	3,241.14	155.73%	1,267.41	127.17%	557.90
付费用户数量（万）	23.16	0.76%	22.99	87.27%	12.28	109.61%	5.86
均价（元）	149.72	6.19%	140.99	36.55%	103.25	8.38%	95.26

3) 快递助手

快递助手系以其乐融融为主体销售的电商 SaaS 产品，自 2018 年起纳入公司合并报表范围。2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，快递助手分别实现营业收入 3,093.77 万元、5,082.33 万元、7,915.87 万元和 7,648.42 万元。

快递助手系最早为电商商家提供订单管理的电商 SaaS 产品之一，具备较强的市场领先地位。公司对其乐融融实施控制后，基于自身开发经验与技术优势，持续提升快递助手的产品稳定性，适当延伸产品功能，并贯彻多平台运营策略，在保持阿里巴巴商家服务市场业务持续快速增长的同时，把握拼多多、京东等其

他电商平台的发展机会，快递助手的用户数量和客单价双双提升，对公司 2018 年度电商 SaaS 产品的整体收入增长起到较大推进作用。

报告期内，快递助手按电商平台划分的收入情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
淘宝/天猫	5,341.87	5,753.85	4,087.28	2,785.20
拼多多	1,300.97	1,078.96	316.53	17.51
京东	544.46	720.26	354.38	164.16
其他电商平台	461.12	362.80	324.14	126.90
合计	7,648.42	7,915.87	5,082.33	3,093.77

注：其乐融融自 2018 年 1 月起纳入公司合并财务报表范围，故 2016 年度和 2017 年度的营业收入未在公司合并财务报表中反映。

以快递助手在阿里巴巴商家服务市场的销售情况为例，付费用户数量和销售均价增长对该款电商 SaaS 产品报告期内销售收入的推动作用如下：

项目	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度
	数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额
销售收入（万元）	5,341.87	23.79%	5,753.85	40.77%	4,087.28	46.75%	2,785.20
付费用户数量（万）	35.58	4.57%	34.02	23.44%	27.56	41.02%	19.55
均价（元）	200.19	18.38%	169.11	14.05%	148.29	4.07%	142.49

快递助手早期通过满足大量初创型、发展中商家的需求，实现了产品收入的快速增长，奠定了订单管理类目的市场领先地位。随着阿里巴巴平台商家分化日渐清晰，成熟型商家的重要性日益凸显，公司逐步聚焦于发展中和成熟型商家的需求。2018 年，公司在收购其乐融融后，研发并推出了更高阶的快递助手版本，即快递助手专业版。基于该版本的研发投入和运营成本，并考虑到目标群体的付费意识和付费能力较强，公司对专业版设定了较高的版本售价。专业版上线后成功获得了一部分用户，快递助手的销售均价明显提升。此外，公司对快递助手原有版本进行持续优化，并相应上调版本定价，进一步提升了当期快递助手的整体销售均价。综上，2018 年度和 2019 年 1-9 月快递助手在阿里巴巴平台的销售均价分别实现 14.05% 和 18.38% 的增幅。

（2）配套硬件业务

为提升公司对电商客户的全面服务能力，公司在提供电商 SaaS 产品的基础上，针对商家在电商物流方面的特定需求，推出以快麦电子面单打印机为主的硬件产品。

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司配套硬件业务分别实现营业收入 4,827.48 万元、6,999.23 万元、7,397.14 万元和 4,293.92 万元，其中 2016 年度至 2018 年度年均复合增长率达 23.79%。

报告期内，公司配套硬件收入主要为快麦电子面单打印机销售收入，具体如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月			2018 年度			2017 年度			2016 年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
打印机	3,812.00	88.78%	-26.90%	6,952.69	93.99%	2.93%	6,754.78	96.51%	42.77%	4,731.11	98.00%
其他	481.92	11.22%	44.57%	444.46	6.01%	81.82%	244.44	3.49%	153.66%	96.37	2.00%
合计	4,293.92	100.00%	-22.60%	7,397.14	100.00%	5.69%	6,999.23	100.00%	44.99%	4,827.48	100.00%

1) 快麦电子面单打印机销量及销售均价变动情况

报告期内各期，快麦电子面单打印机的销量及均价变动情况如下：

项目	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度
	数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额
销售收入（万元）	3,812.00	-26.90%	6,952.69	2.93%	6,754.78	42.77%	4,731.11
销量（台）	121,432	-26.17%	219,310	4.47%	209,918	79.83%	116,731
均价（元）	313.92	-0.98%	317.03	-1.48%	321.78	-20.61%	405.30

注：2019 年 1-9 月销售收入增幅系 2019 年 1-9 月收入年化后相较于 2018 年收入的增幅；2019 年 1-9 月销量增幅系 2019 年 1-9 月销量年化后相较于 2018 年的增幅；2019 年 1-9 月均价增幅的计算方法为（2019 年 1-9 月均价/2018 年度均价）-1。

公司较早进入热敏打印机市场，推出的快麦电子面单打印机有效优化了客户在电子面单打印环节的用户体验，获得了良好的市场反响。2016 年度，公司为尽快确立市场领先地位、提升市场占有率，采取附赠配件、耗材的推广策略，并取得了一定成效。2017 年起，虽然市场价格竞争趋于激烈，但因公司已形成了一定的品牌效应和产品口碑，收入金额提升 42.77%。2018 年起，电子面单打印机的普及率已经较高，市场需求增量逐渐缩小，进入存量产品更替的阶段，整体

市场需求逐步稳定。同时，产品整体销售价格受市场竞争加剧的影响持续下滑，经销商利润空间受到一定压缩，部分经销商的推广积极性受到一定影响。

预计 2019 年全年，公司仍将快麦打印机等配套硬件产品作为向电商商家提供综合性产品和服务的补充。在市场持续竞争的情况下，配套硬件的收入金额预期将有所下降；而随着公司电商 SaaS 产品收入持续提升，配套硬件收入占公司总收入的比例预计将有所下降。

公司附赠配件、耗材属于推广促销的一种手段，即客户购买指定型号的打印机，公司赠送与之配套的配件或耗材，是公司为促进商品销售而在商品标价上给予的价格扣除，属于商业折扣行为。根据《企业会计准则第 14 号-收入》第七条规定，销售商品涉及商业折扣的，应当按照扣除商业折扣后的金额确定销售商品收入金额。因此，公司将配件、耗材与快麦打印机合并计价，并与快麦打印机一起确认销售收入。报告期内，公司耗材和配件由于整体单价较低，且使用周期较短，故公司进行会计处理时，视为低值易耗品，采用一次转销法进行处理，在随快麦打印机销售出库后一并结转对应成本。报告期内，公司配件赠送成本占配套硬件成本比例较低。

2) 快麦电子面单打印机按销售模式划分的收入构成及变动情况

公司快麦电子面单打印机通过经销、直销两种模式进行销售。经销模式下，公司主要以线下方式向经销商进行销售，并通过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进行销售，并通过电商平台收取货款。

报告期内，公司直销、经销模式下的快麦电子面单打印机销售收入情况如下：

单位：万元

销售模式	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销	2,216.71	58.15%	5,170.50	74.37%	6,042.58	89.46%	4,421.34	93.45%
直销	1,595.29	41.85%	1,782.19	25.63%	712.20	10.54%	309.78	6.55%
合计	3,812.00	100.00%	6,952.69	100.00%	6,754.78	100.00%	4,731.11	100.00%

报告期内，公司主要采用经销模式销售快麦电子面单打印机。随着公司自营店铺的逐渐发展，报告期内经销收入占比呈逐年下降趋势。

经销模式下，公司以买断模式销售电商配套硬件。经查阅可比公司公开资料，可比公司的办公设备与经销商的合作模式均为在货物交付并转移风险报酬时即确认收入，发行人买断模式符合行业惯例。

发行人与经销商签订的销售合同为买断式销售合同，除非质量问题、规格不符问题，销售后不得退货，货物达到指定地点时，经销商应当立即对货物的品种、型号、规格、数量、包装等要素对货物进行验收并填写相关签收凭证。报告期内发行人产品较为成熟，较少出现质量问题，如出现质量问题，一般通过换货、维修等方式处理。

公司对于销售的硬件业务，免费提供 12 个月质保期。公司所有硬件业务均由外部供应商生产，公司在与供应商采购合同中均有约定 12-18 个月的质保期，因此公司在后续质保服务过程中，主要由上游供应商负责产品的质保，公司在商品仅需要简单维修或调试的情况下，提供基础的售后服务。

公司的杭州维修站点从 2017 年 3 月份成立。报告期内，公司实际发生的维修费用为维修人员的工资，维修中用以替换或更新的相关配件则均由供应商提供。因报告期内后续质保服务主要由供应商提供，公司发生的维修费用整体较少，因此公司未对后续发生的质保费用计提对应的质保金，相关处理符合会计准则的规定。

报告期内，公司前十大经销商较为稳定，前十大经销商收入占比及前十大经销商的变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年	2017年	2016年
前十大经销商收入（A）	1,889.43	4,574.93	5,084.21	4,065.04
前十大经销商中当期新增经销商收入（B）	90.18	544.87	382.34	182.97
经销收入总金额（C）	2,216.71	5,170.50	6,042.58	4,421.34
前十大经销商收入占比（A/C）	85.24%	88.48%	84.14%	91.94%
新增前十大经销商占比（B/C）	4.07%	10.54%	6.33%	4.14%

（3）运营服务业务

公司运营服务主要针对在营销推广方面有更多投入预算和更高转化率需求的商家，以人工与软件相结合的方式提供相应的定制化专业服务。客户订购公司

运营服务主要分为线上和线下两个渠道：线上订购时，公司在服务期间内根据电商平台服务市场结算单按月确认收入，并结转相应成本；线下订购时，公司在收到客户支付的款项后，在服务期间内按月确认收入，并结转相应成本。

报告期内，公司运营服务产品主要为云托管和超级快车（人机），具体如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月			2018年度			2017年度			2016年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
云托管	1,793.21	48.74%	-30.10%	3,420.66	57.63%	-17.07%	4,124.64	63.83%	93.59%	2,130.64	68.76%
超级快车（人机）	1,214.20	33.00%	-7.44%	1,748.97	29.46%	15.98%	1,508.05	23.34%	176.03%	546.33	17.63%
其他	671.99	18.26%	16.91%	766.37	12.91%	-7.53%	828.80	12.83%	96.44%	421.90	13.61%
合计	3,679.39	100.00%	-17.35%	5,936.00	100.00%	-8.13%	6,461.49	100.00%	108.51%	3,098.88	100.00%

基于对行业未来发展趋势的判断，公司明确了“聚焦中大型商家需求、专注于垂直细分领域”的经营思路，继而对于2018年度调整运营服务中的代表业务快麦电商业务的销售模式。销售模式调整之前，公司主要以线下专场业务宣讲的形式进行推广，能够同时对接较多数量的中小商家用户，对订单数量的快速增长起到明显推进作用。随着市场培育程度提高，客户需求日渐明晰，集中宣讲、跟进转化模式的获客能力明显下降，加之公司经营思路调整，公司转而采用业务员“一对一”的推广方式，通过对接并服务各细分类目头部商家，借助其示范效应逐渐覆盖该类目下的其他大中型商家。

在用户数量下滑的情况下，公司持续通过版本更迭和提价以及改善用户结构、提高高阶版本订购比例等方式，使产品销售均价保持上升趋势，从而降低因客户数量减少而对收入的影响。报告期内，快麦电商付费用户数量和销售均价对收入变动的影响如下：

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
销售收入(万元)	1,793.21	3,420.66	4,124.64	2,130.64
付费用户数(人)	271.64	444.87	593.96	386.46
均价(元/年/人)	88,018.76	76,891.44	69,442.63	55,132.42

注：2019年1-9月均价已年化处理。

1) 云托管

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司云托管业务分别实现营业收入 2,130.64 万元、4,124.64 万元、3,420.66 万元和 1,793.21 万元。

2017 年度云托管收入的快速增长主要归因于订单数量增长和产品版本更迭两方面。在电商行业竞争加剧的情况下，越来越多的电商商家愿意利用直通车车手的专业能力与经验获取更好的投放效果，公司亦借此契机采用多种促销手段对云托管产品进行推广，促使订单数量快速增加。同时，公司根据用户需求不断完善产品服务并相应推出新的版本，进一步提升了云托管 2017 年度的收入规模。

2018 年度云托管业务收入下降主要系公司当年调整销售模式，导致用户数量减少。公司在 2018 年度延续产品版本更迭策略，产品销售均价保持上升趋势。

2) 超级快车（人机）

部分商家对使用淘宝直通车投放广告缺乏相关经验，但愿意通过购买第三方服务来实现预期投放效果。针对此类情形，公司于 2015 年 11 月推出超级快车（人机）产品，在软件自动化运算基础上利用车手专业经验对推广方案进行适当调整，从而满足该等客户的推广需求。2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，超级快车（人机）分别实现营业收入 546.33 万元、1,508.05 万元、1,748.97 万元和 1,214.20 万元，在报告期内整体保持增长趋势。

（4）CRM 短信

CRM 短信模块内嵌于超级店长等软件中，具备短信营销、自动化短信通知、不同人群营销效果分析和会员积分互动等功能，帮助商家实现精细化会员管理，提升会员粘性、活跃度和忠诚度。2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，CRM 短信业务分别实现营业收入 3,751.84 万元、4,832.52 万元、4,443.74 万元和 2,266.50 万元。

报告期内，公司 CRM 短信主要为信息推送服务，即商家通过公司电商 SaaS 产品内嵌的信息推送系统，向消费者推送订单、物流、营销等信息。该业务采用先充值后消费的收费模式，具体为：商家通过超级店长、旺店系列等公司产品的内购链接进行预充值并获得相应的短信数量，公司在收到上述款项后确认为预收款项，根据公司实际向客户提供的短信服务数量确认销售收入，并结转相应的成本。

2018年起，CRM 短信的收入及毛利占比呈现较为明显的下滑趋势。该趋势一方面系 CRM 短信业务主要基于超级店长开展，在超级店长用户数量出现下滑的情况下，CRM 短信的用户也相应减少；另一方面，短信推送服务的行业竞争较为激烈，导致 CRM 短信业务销售收入下降。

3、营业收入季节性分析

单位：万元

项目	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
2019年1-9月	10,679.22	31.72%	11,620.18	34.52%	11,364.55	33.76%	-	-	33,663.95
2018年度	10,000.04	21.48%	12,278.67	26.38%	11,724.87	25.19%	12,545.81	26.95%	46,549.38
2017年度	7,286.19	20.33%	8,906.25	24.85%	9,137.07	25.50%	10,507.07	29.32%	35,836.58
2016年度	4,753.46	18.13%	6,505.92	24.81%	6,587.11	25.12%	8,378.50	31.95%	26,224.99

公司营业收入呈现四季度收入占比较高、一季度收入占比较低、下半年收入占比高于上半年的季节性特征。上述营业收入季节性波动主要系“双十一”、“双十二”等大型电商节日主要集中于第四季度所致。而随着“618”等各类电商节日的兴起，报告期内公司营业收入季节性波动逐渐减小。

报告期内，主要电商平台和部分电商商家的营业收入季节性波动情况如下：

公司	2019Q3	2019Q2	2019Q1	2018Q4	2018Q3	2018Q2	2018Q1	2017Q4	2017Q3	2017Q2	2017Q1	2016Q4	2016Q3	2016Q2	2016Q1
电商平台各季度营业收入占比															
阿里巴巴	36.35%	35.10%	28.55%	33.97%	24.66%	23.44%	17.94%	36.59%	24.29%	22.12%	17.00%	37.01%	23.83%	22.35%	16.81%
京东	33.20%	37.00%	29.81%	29.18%	22.68%	26.47%	21.67%	30.40%	23.11%	25.44%	21.04%	31.23%	22.94%	25.08%	20.75%
拼多多	38.83%	37.68%	23.49%	43.09%	25.70%	20.65%	10.55%	67.62%	24.26%	6.00%	2.12%	未披露	未披露	未披露	未披露
苏宁易购	32.95%	36.92%	31.34%	29.38%	25.43%	24.92%	20.26%	29.82%	25.62%	24.66%	19.89%	30.03%	23.66%	24.86%	21.46%
唯品会	30.80%	35.72%	33.48%	30.86%	21.10%	24.54%	23.51%	33.09%	21.00%	24.02%	21.88%	33.54%	21.21%	23.75%	21.50%
电商商家各季度营业收入占比															
小狗电器	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	35.76%	18.35%	27.45%	18.44%	36.86%	18.10%	24.60%	20.44%
御家汇	38%	37%	24%	28.47%	27.85%	26.68%	17.00%	33.21%	28.92%	21.50%	16.38%	30.33%	24.76%	25.07%	19.83%
丽人丽妆	未披露	未披露	未披露	36.54%	17.55%	24.81%	21.10%	45.57%	18.96%	20.18%	15.29%	50.61%	16.28%	19.57%	13.55%
科沃斯	29.53%	34.24%	36.23%	34.11%	21.57%	23.06%	21.26%	34.88%	21.91%	22.41%	20.79%	34.41%	24.32%	20.55%	20.72%
小熊电器	48.62%	33.57%	17.81%	35.39%	19.34%	22.18%	23.09%	36.39%	22.39%	17.56%	23.67%	40.98%	20.63%	17.99%	20.40%

注：以上数据来自各公司招股说明书和定期报告。

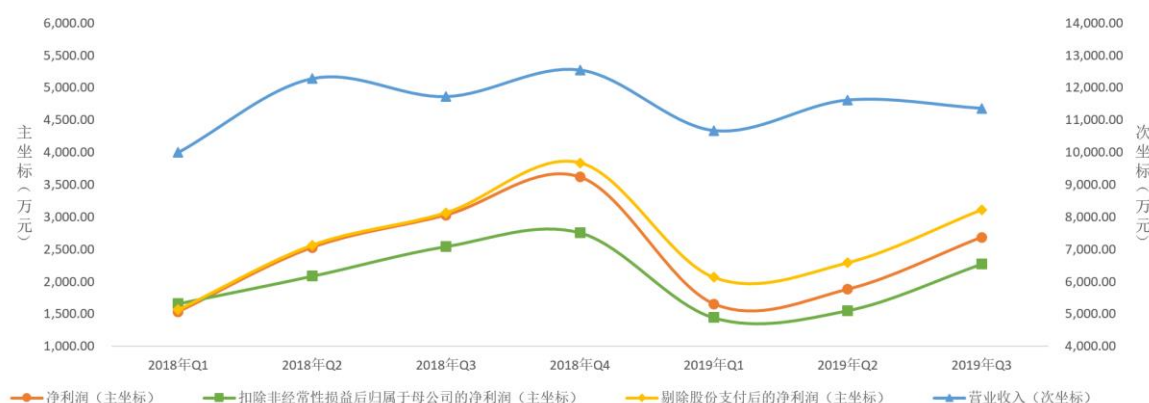
如上表所示，下游电商行业亦普遍呈现第四季度销售收入占比较高的特征，与公司营业收入季节性波动情况基本一致。

2018年度至2019年9月各季度简要经营业绩如下：

单位：万元

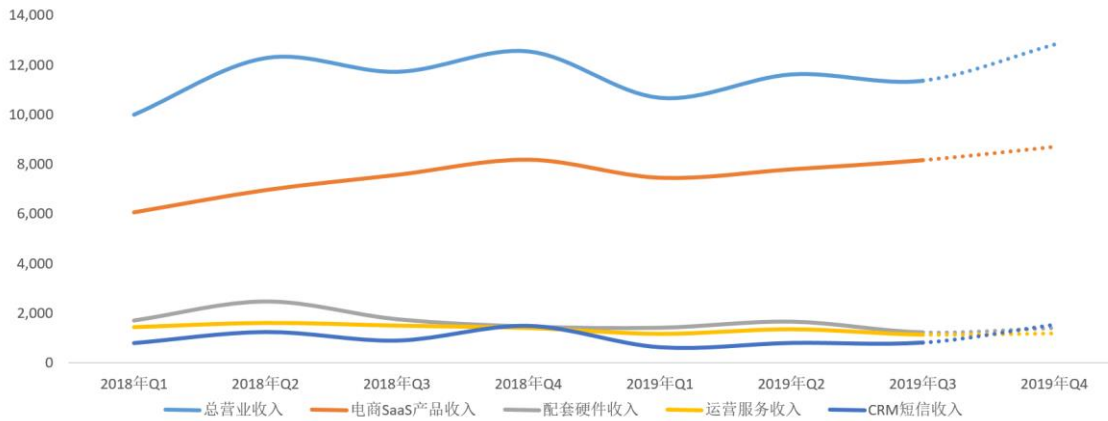
项目	2019年1-9月			2018年度			
	三季度	二季度	一季度	四季度	三季度	二季度	一季度
营业收入	11,364.55	11,620.18	10,679.22	12,545.81	11,724.87	12,278.67	10,000.04
营业利润	2,232.04	1,961.06	1,825.55	3,866.26	3,392.41	2,836.23	1,723.30
利润总额	2,412.36	2,010.50	1,868.27	4,020.22	3,396.02	2,854.32	1,734.11
净利润	2,687.00	1,879.65	1,654.70	3,620.24	3,030.08	2,528.90	1,531.68
剔除股份支付费用后的净利润	3,109.41	2,292.51	2,067.56	3,835.56	3,064.96	2,563.78	1,566.56
归属于母公司股东的净利润	2,687.00	1,879.65	1,654.70	3,620.24	3,030.08	2,528.90	1,531.68
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	2,270.88	1,553.40	1,443.58	2,754.97	2,541.87	2,084.44	1,660.20
经营活动产生的现金流量净额	3,241.41	2,786.23	996.29	3,987.97	3,224.60	3,435.45	-156.63

2018年度至2019年9月，各季度营业收入及营业利润波动趋势如下：



如上图所示，公司营业利润随营业收入变动而变动，公司整体营业收入呈现四季度收入占比较高、一季度收入占比较低、下半年收入占比高于上半年的季节性特征。上述营业收入季节性波动主要系“双十一”、“双十二”等大型电商节日主要集中于第四季度所致。而随着“618”等各类电商节日的兴起，报告期内公司营业收入季节性波动逐渐减小。

2018年度至2019年度各业务营业收入波动如下：



注：2019年四季度为审阅数据。

公司预期 2019 年营业收入较去年基本持平，剔除股份支付的影响后，扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润较去年有所下降，系本期公司扩大核心业务规模，大力推广创新产品快麦 ERP 导致投入加大所致。未来随着公司产品和服务产业布局的逐步完善，核心业务电商 SaaS 产品矩阵的不断丰富，将进一步提升公司自身的市场竞争力，并提升公司的持续经营能力。未来如果相关产品无法贡献足够的收入，从而出现无法覆盖费用的情形，将对公司的整体经营业绩产生不利影响。

4、报告期内第三方回款情况

报告期内，发行人配套硬件业务和运营服务业务存在部分第三方回款情形，具体如下：

(1) 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司配套硬件业务第三方回款金额分别为 18.41 万元、184.27 万元、0.00 万元和 17.92 万元，占公司当期营业收入的比例分别为 0.07%、0.51%、0.00% 和 0.05%。

(2) 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，运营服务第三方回款对应的收入金额分别为 35.00 万元、125.22 万元、206.36 万元和 105.25 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.13%、0.35%、0.44% 和 0.31%。

(3) 2019 年 1-9 月，电商 SaaS 软件第三方回款对应的收入金额为 115.57 万元，占当期营业收入的比例为 0.34%。

报告期内公司出现第三方回款的情况，主要是由于公司客户数量较多且部分客户为初创型和发展型商家，部分商户规范意识较弱，从而出现订购方与实际付款方不一致的情况。

公司已针对第三方回款制定了《第三方收款管理制度》，并要求在实际经营过程中根据该制度严格执行。报告期内，公司相关内部控制整体得到有效执行，但是由于公司客户数量众多，公司管理难度较大，导致仍然出现少量第三方回款情况。

结合业务实际运营情况，2019年，公司对《第三方收款管理制度》进行了进一步修订，明确了销售回款基本要求，加强销售回款管理，严格控制第三方销售回款比例，并建立明确的奖惩措施和实施准则。未来，公司各业务部、财务部等与销售收款循环相关的部门将持续按照《第三方收款管理制度》的要求强化对客户收款活动的规范，努力降低第三方回款金额和占比。

经核查，保荐机构认为，上述第三方回款具有真实的业务背景；发行人及其实际控制人、董监高或其他主要关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

（二）营业成本分析

1、营业成本按性质划分及其变动分析

报告期内，公司营业成本按性质划分的构成情况如下：

单位：万元

项 目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
配套硬件及配件耗材	3,430.55	28.53%	6,679.82	35.97%	6,272.12	40.56%	4,445.99	38.63%
服务市场技术服务费	3,971.56	33.02%	5,120.47	27.58%	3,235.59	20.92%	2,669.28	23.19%
信息通道资源费	1,191.67	9.91%	2,294.47	12.36%	2,550.12	16.49%	2,308.29	20.06%
员工薪酬	880.64	7.32%	1,621.92	8.73%	1,519.44	9.82%	746.32	6.48%
API	1,035.43	8.61%	1,210.60	6.52%	897.56	5.80%	639.54	5.56%
服务器	705.05	5.86%	644.46	3.47%	653.54	4.23%	420.89	3.66%
其他	811.53	6.75%	996.51	5.37%	336.82	2.18%	278.37	2.42%
合计	12,026.43	100.00%	18,568.25	100.00%	15,465.18	100.00%	11,508.69	100.00%

报告期内，公司营业成本主要由配套硬件及配件耗材采购成本、服务市场技术服务费、信息通道资源费、员工薪酬、API 成本和服务器成本构成，其中配套硬件及配件耗材采购成本、服务市场技术服务费、信息通道资源费和员工薪酬为营业成本最主要的组成部分。

（1）配套硬件及配件耗材成本

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司配套硬件及配件耗材的成本分别为 4,445.99 万元、6,272.12 万元、6,679.82 万元和 3,430.55 万元，明细如下：

单位：万元

产品	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
快麦打印机	3,277.23	6,210.73	6,096.02	4,248.13
配件及耗材	103.55	370.49	145.22	187.37
其他	49.77	98.60	30.88	10.49
合计	3,430.55	6,679.82	6,272.12	4,445.99

报告期内，公司配套硬件及配件耗材的采购成本主要为快麦打印机的成本。报告期内各期，快麦打印机结转成本的数量和均价如下：

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
结转成本数量（万台）	12.14	21.93	20.99	11.67
均价（元/台）	269.88	283.19	290.40	363.93

报告期内，快麦打印机均价整体呈下降趋势，主要系市场竞争加剧，产品销售单价呈下行趋势，以及随着市场逐步成熟、产品技术门槛降低，采购成本呈现同步下行趋势所致。

（2）服务市场技术服务费

1) 电商平台的收益分成政策

报告期内，公司主要在阿里巴巴商家服务市场、京东服务市场以及拼多多平台开展线上业务。根据平台规则，阿里巴巴商家服务市场和京东服务市场针对入驻的服务商收取技术服务费，拼多多平台则不收取技术服务费。

A. 阿里巴巴商家服务市场

根据《阿里巴巴商家服务市场服务协议》，报告期内技术服务费的收费政策变化如下：

时间段	收费政策	举例
2016.1.1-2017.3.31	2016年4月1日0:0至2017年3月31日23:59期间（或2015年4月1日0:0至2016年3月31日23:59期间）累计销售收入未超过15万元人民币的，服务商无需支付服务费；超过15万元人民币的，需按超过15万部分的20%向服务市场支付技术服务费。服务商通过服务市场向用户销售多个应用的，应就每个应用单独支付技术服务费用	前述期间，如服务商有 A、B 两款一般业务应用，A 应用累计销售收入为 M（M 大于人民币15万元），B 应用累计销售收入为 N（N 大于人民币15万元），则服务商应向服务市场支付的技术服务费总额为 $(M-15万) \times 20\% + (N-15万) \times 20\%$
2017.4.1-2017.4.30	2017年4月1日0:0至2017年4月30日23:59期间累计销售收入未超过15万元人民币的，服务商无需支付服务费；超过15万元人民币的，需按超过15万部分的20%向服务市场支付技术服务费。服务商通过服务市场向用户销售多个应用的，应就每个应用单独支付技术服务费用	前述期间，如服务商有 A、B 两款一般业务应用，A 应用累计销售收入为 M（M 大于人民币15万元），B 应用累计销售收入为 N（N 大于人民币15万元），则服务商应向服务市场支付的技术服务费总额为 $(M-15万) \times 20\% + (N-15万) \times 20\%$
2017.5.1-2019.9.30	服务商需按累计销售收入的20%向服务市场支付技术服务费。服务商通过服务市场向用户销售多个应用的，应就每个应用单独支付技术服务费用	如服务商有 C、D 两款一般业务应用，C 应用累计销售收入为 X，D 应用累计销售收入为 Y，则服务商应向服务市场支付的技术服务费总额为 $X \times 20\% + Y \times 20\%$

综上所述，阿里巴巴商家服务市场技术服务费分成比例未发生调整，仅具体计算基数出现微调。

B. 京东服务市场

根据京东服务市场《服务市场资费标准》，服务商需根据其在平台销售应用的收入情况向京东支付使用技术服务的费用；技术服务费按照服务商在平台发布服务的类目对应的资费标准收取，其中软件服务技术服务费收取比例为 15%，运营服务不收取技术服务费。服务商通过平台向用户销售多个应用的，服务商应就每个应用单独支付技术服务使用费用。

报告期内，京东服务市场技术服务费的收取标准未发生变化。

如上所述，报告期内阿里巴巴商家服务市场和京东服务市场技术服务费的分成比例均未发生变化，仅阿里巴巴商家服务市场技术服务费的计算基数略有改变。由于报告期内公司在阿里巴巴商家服务市场上的主要电商 SaaS 产品的累计

销售收入均远超过 15 万元，因此报告期内技术服务费收费政策变化对公司营业成本的影响极小。

2) 技术服务费变动分析

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司服务市场技术服务费分别为 2,669.28 万元、3,235.59 万元、5,120.47 万元和 3,971.56 万元。公司向各电商平台支付的服务市场技术服务费情况如下：

单位：万元

产品	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
阿里巴巴商家服务市场	3,774.43	95.04%	4,949.66	96.66%	3,227.92	99.76%	2,669.28	100.00%
京东服务市场	86.62	2.18%	107.97	2.11%	7.67	0.24%	-	-
其他平台	110.52	2.78%	62.83	1.23%	-	-	-	-
合计	3,971.56	100.00%	5,120.47	100.00%	3,235.59	100.00%	2,669.28	100.00%

公司向阿里巴巴商家服务市场支付的技术服务费在报告期内逐年增长，主要系公司电商 SaaS 产品收入规模增加所致。

(3) 信息通道资源费

报告期内，公司信息通道资源费系为开展 CRM 短信业务而向短信通道服务商或运营商采购短信的成本。公司与短信供应商签订采购合同并约定合同期间内的采购单价，公司按照合同约定单价及当期短信发送条数与供应商进行结算，并相应确认信息通道资源成本。

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司信息通道资源费、短信发送条数和短信采购均价如下表所示：

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
信息通道资源服务费（万元）	1,191.67	2,294.47	2,550.12	2,308.29
短信使用量（万条）	52,164.62	101,063.24	105,895.27	79,802.33
短信采购单价（元/条）	0.0228	0.0227	0.0241	0.0289

如上表所示，2017 年度公司信息通道资源费较 2016 年度有所上升，主要系当期短信发送数量大幅提升。2018 年度公司信息通道资源费较 2017 年度有所下降，主要系短信发送数量和短信采购均价均有所下降。其中，公司短信发送数量

变动主要系客户需求发生变化所致；公司短信采购单价整体呈下降趋势，主要系随着移动通讯技术发展，短信发送成本下降所致。

（4）员工薪酬

报告期内，公司计入主营业务成本的员工薪酬主要为开展超级快车人机和云托管业务所发生的员工薪酬。员工薪酬主要由工资、绩效、奖金和社保公积金构成，其中绩效、奖金与业绩挂钩。

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，成本中员工人均薪酬的变动情况和产品收入规模的匹配关系如下：

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
成本中员工薪酬总额 ^注 （万元）	880.64	1,621.92	1,519.44	746.32
成本中平均员工人数（人）	68.89	89.42	92.92	59.25
人均薪酬（万元/人）	12.78	18.14	16.35	12.60
超级快车人机、云托管收入（万元）	3,007.40	5,169.63	5,632.69	2,676.97
人均创收（万元/人）	43.66	57.82	60.62	45.12
人均薪酬/人均创收	29.28%	31.37%	26.98%	27.88%

注：员工薪酬主要由工资、绩效、奖金和社保公积金构成。

如上表所示，2017 年度员工薪酬增加，主要系员工人数大幅增加，以及业绩提升导致人均薪酬增加。2018 年度，员工人数基本稳定，虽然人均创收略有下滑，但因绩效提点随工作年限增加而有所提升，导致人均薪酬较 2017 年度仍有小幅上升，从而导致 2018 年度薪酬总额小幅增长。2019 年 1-9 月，云托管业务的收入规模持续下降，导致平均员工人数和绩效、奖金均相应下降，薪酬总额随之减少。报告期内各期，人均薪酬与人均创收基本匹配。

（5）API

报告期内，公司 API 成本主要为根据阿里巴巴商家服务市场《开放平台技术服务费规则》支付的 API 费用。2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司 API 成本分别为 639.54 万元、897.56 万元、1,210.60 万元和 1,035.43 万元，API 费用的逐年增长和阿里巴巴商家服务市场的 API 定价规则变动和公司各期 API 调用情况相关。

报告期内各期，公司在阿里巴巴商家服务市场的 API 和数据推送使用量变动情况如下：

期间	基础 API-塔内 (亿次)	基础 API-塔外 (亿次)	增值 API (亿次)	数据推送 (亿单)	金额 (万元)
2019 年 1-9 月	449.24	0.005	94.12	105.23	1,035.43
2018 年度	582.76	0.01	122.19	140.81	1,203.28
2017 年度	343.52	0.02	122.59	121.55	897.56
2016 年度	339.69	0.02	134.20	-	639.54

2017 年度公司 API 成本较 2016 年度增加 258.02 万元，主要系阿里巴巴商家服务市场自 2017 年 1 月 1 日起增加对数据推送服务的收费，公司本期新增数据推送费用 226.95 万元所致。2018 年度至 2019 年 9 月，公司 API 成本较 2017 年度增加，主要系基础 API 调用量和数据推送单量增加所致，主要原因包括（1）其乐融融纳入合并范围，（2）旺店系列用户数增加，以及（3）超级店长增加主动推送账单功能。

（6）服务器

报告期内，公司服务器成本主要为使用阿里聚石塔及阿里零售云所支付的云服务器租赁费用。2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司服务器成本分别为 420.89 万元、653.54 万元、644.46 万元和 705.05 万元；其中 2017 年度因处理有误，导致多摊销 79.97 万元（注：因金额差异较小，不构成前期会计报表重大差错，故未进行追溯调整），若进行调整公司 2017 年度、2018 年度实际服务器成本分别为 573.57 万元和 724.43 万元。报告期内，服务器成本呈上升的趋势，主要受公司电商 SaaS 软件等业务规模扩大，对数据处理、存储设备的需求增加的影响。

（7）其他

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司其他主营业务成本分别为 278.37 万元、336.82 万元、996.51 万元和 811.53 万元，主要为公司购买旺店系列软件在合并报表中确认的运营软件以及合并其乐融融在合并报表中确认的运营软件、客户关系和商标权的摊销。报告期内各期，上述无形资产的摊销金额分别为 183.33 万元、200.00 万元、839.00 万元和 629.25 万元。

2、营业成本按业务类型划分及其变动分析

报告期内，公司营业成本按照业务类型划分的明细如下：

单位：万元

项 目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电商 SaaS 产品	6,317.22	51.10%	7,912.00	42.61%	4,985.64	32.34%	3,889.09	33.79%
配套硬件	3,545.39	31.83%	6,693.39	36.05%	6,272.12	40.56%	4,445.99	38.63%
运营服务	1,191.67	7.96%	1,668.39	8.99%	1,657.30	10.72%	865.32	7.52%
CRM 短信	972.16	9.12%	2,294.47	12.36%	2,550.12	16.49%	2,308.29	20.06%
合计	12,026.43	100.00%	18,568.25	100.00%	15,465.18	100.00%	11,508.69	100.00%

报告期内，公司按业务类型划分的营业成本主要由电商 SaaS 产品和配套硬件的相关成本构成。报告期内，各项业务的成本变动情况与该业务的收入趋势保持一致。

（三）毛利与毛利率变动分析

1、细分业务毛利与毛利率变动分析

单位：万元

项目	2019年1-9月			2018年度			2017年度			2016年度		
	毛利	占比	毛利率	毛利	占比	毛利率	毛利	占比	毛利率	毛利	占比	毛利率
电商 SaaS 产品	17,106.92	79.06%	73.03%	20,860.49	74.55%	72.50%	12,557.70	61.64%	71.58%	10,657.70	72.42%	73.26%
配套硬件	748.53	3.46%	17.43%	703.76	2.52%	9.51%	727.10	3.57%	10.39%	381.49	2.59%	7.90%
运营服务	2,707.24	12.51%	73.58%	4,267.62	15.25%	71.89%	4,804.19	23.58%	74.35%	2,233.56	15.18%	72.08%
CRM 短信	1,074.83	4.97%	47.42%	2,149.27	7.68%	48.37%	2,282.40	11.20%	47.23%	1,443.55	9.81%	38.48%
合计	21,637.52	100.00%	64.28%	27,981.13	100.00%	60.11%	20,371.39	100.00%	56.85%	14,716.30	100.00%	56.12%

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司营业毛利分别为 14,716.30 万元、20,371.39 万元、27,981.13 万元和 21,637.52 万元，2016 年至 2018 年的年均复合增长率为 37.89%，体现出公司良好的盈利能力和成长前景；综合毛利率分别为 56.12%、56.85%、60.11%和 64.28%，稳定在较高水平并逐年提升。2018 年度，公司综合毛利率有所上升，主要系电商 SaaS 产品业务收入占比有所增加，以及 CRM 短信毛利率小幅增长所致；2019 年 1-9 月，公司综合毛利率持续上升，主要系电商 SaaS 产品收入占比上升，以及各业务毛利率上升所致。

报告期内，公司电商 SaaS 产品和运营服务的毛利率较高。其中，电商 SaaS 产品业务收入占比最高，在 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月分别贡献了 72.42%、61.64%、74.55% 和 79.06% 的毛利，为公司盈利能力最强的核心业务。

公司配套硬件业务和 CRM 短信业务的毛利率和毛利占比相对较低，但上述两项业务能够提升公司的综合服务能力，加强公司的竞争优势。

（1）电商 SaaS 产品

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司电商 SaaS 产品毛利率分别为 73.26%、71.58%、72.50% 和 73.03%，整体水平较高。电商 SaaS 产品成本主要为向电商平台支付的技术服务费、API 成本和服务器成本。因服务器等成本无法通过使用量等方式在各电商 SaaS 产品中合理分摊，故不单独对各电商 SaaS 产品的毛利率变动情况进行具体分析。

报告期内，电商 SaaS 产品毛利率整体保持稳定，毛利率波动主要系服务器、API 和平台技术服务费变动所致。

（2）配套硬件

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司配套硬件业务的毛利率分别为 7.90%、10.39%、9.51% 和 17.43%。

配套硬件行业在经历了早期的高速发展后，行业价格竞争逐渐加剧，报告期内公司打印机产品毛利率保持基本稳定。2016 年度，为提升市场占有率，公司采取附赠配件、耗材的销售策略，导致当年配套硬件业务毛利率较低。2017 年度和 2018 年度，随着市场竞争趋于成熟，毛利率整体变动不大。2019 年 1-9 月，各配套硬件产品的毛利率均呈上升趋势，其中打印机毛利率提升对配套硬件整体毛利率水平的影响最为明显。

报告期内，打印机产品毛利率整体呈先降后升的小幅波动趋势，主要系销售均价和采购均价波动所致，具体如下：

单位：元/台

项目	2019 年 1-9 月	变动比例	2018 年度	变动比例	2017 年度	变动比例	2016 年度
销售均价	313.92	-0.98%	317.03	-1.48%	321.78	-20.61%	405.30

项目	2019年1-9月	变动比例	2018年度	变动比例	2017年度	变动比例	2016年度
(不含税)							
采购均价 (不含税)	269.88	-4.70%	283.19	-2.48%	290.40	-20.20%	363.93

公司销售均价和采购均价在报告期内逐年下降，主要系市场竞争加剧所致。其中，2017年度销售均价下降幅度较采购均价略高，打印机毛利率略有降低；2018年度和2019年1-9月，采购均价下降幅度较销售均价下降幅度大，打印机毛利率相应上升。

综上，在销售均价持续下降的情况下，报告期内公司打印机产品的毛利率基本保持稳定，整体略呈上升趋势。

(3) 运营服务

2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月，公司运营服务业务的毛利率分别为72.08%、74.35%、71.89%和73.58%，维持在相对较高水平。公司运营服务业务成本主要为运行相关SaaS产品所发生的服务器费用以及超级快车（人机）和云托管车手的员工薪酬。

报告期内，运营服务业务毛利率基本稳定。2017年度随着经验积累和熟练度增加，单个员工的投入产出比有所提升，运营服务业务毛利率有所增加。2018年度运营服务业务毛利率小幅下降，主要系当期员工薪酬增加所致。

(4) CRM 短信

2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月，公司CRM短信业务的毛利率分别为38.48%、47.23%、48.37%和47.42%。

报告期内，公司CRM短信业务的毛利率变化主要受充值均价、采购均价变动的影响，具体如下：

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
充值均价（元/条）	0.0408	0.0417	0.0452	0.0497
充值均价变动	-2.16%	-7.74%	-9.05%	-
采购均价（元/条）	0.0228	0.0227	0.0241	0.0289
采购均价变动	0.44%	-5.81%	-16.61%	-

注：充值金额和充值均价均为含税金额。

如上表所示，2016 年度至 2018 年度，公司 CRM 短信的充值均价随市场价格降低而降低，采购均价随市场价格降低以及公司采购量提升而降低。2017 年度采购均价的下降幅度超过充值均价的下降幅度，导致毛利率上升。2019 年 1-9 月，CRM 短信的充值均价和采购均价均略有提升，其中充值均价的增幅较大，导致毛利率小幅上升。

2、可比公司毛利率水平比较

(1) 公司综合毛利率与可比公司的情况比较

公司名称	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
欢乐逛 ^{注2}	未披露	未披露	69.77%	65.98%
爱用科技 ^{注3}	未披露	60.69%	65.48%	69.20%
美登科技 ^{注4}	未披露	74.80%	77.56%	79.02%
平均值	-	67.75%	70.94%	71.40%
中位数	-	67.75%	69.77%	69.20%
光云科技	64.28%	60.11%	56.85%	56.12%

注 1：以上数据均来自各可比公司的年度报告。下同。

注 2：欢乐逛于 2018 年 10 月 24 日起终止其股票挂牌，未披露 2018 年度、2019 年 1-9 月财务数据。

注 3：根据爱用科技 2018 年年度报告，公司当年综合毛利率下降主要系外贸通宝新业务开发导致总体成本上升所致。

注 4：美登科技 2018 年度营业总收入和营业总成本包含部分房租收入和成本，为确保数据可比性，在进行毛利率相关分析时均选用主营业务收入和主营业务成本计算。

注 5：上述可比公司为全国中小企业股份转让系统挂牌公司，未披露季报财务数据。

报告期内，公司综合毛利率低于同属电商 SaaS 行业的欢乐逛、爱用科技和美登科技，主要系上述可比公司来自电商 SaaS 业务的收入占比较高，而公司在报告期内平均有 27.85% 的收入来自于毛利率较低的配套硬件和 CRM 短信业务，具体如下：

公司名称	主要业务名称	业务简介	主要业务收入占比			
			2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
欢乐逛	会员服务 ^{注1}	电商 SaaS 产品	未披露	未披露	58.75%	71.69%
	增值服务	主要为信息推送服务	未披露	未披露	25.86%	24.84%
爱用科技	淘宝应用软件服务	-	未披露	88.26%	87.74%	90.33%
	短信息服务	-	未披露	6.55%	8.78%	9.55%
美登科技 ^{注2}	会员服务/软件订购	电商 SaaS 产品	未披露	97.47%	99.85%	100.00%

公司名称	主要业务名称	业务简介	主要业务收入占比			
			2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
	短信包	-	未披露	2.53%	0.15%	-
光云科技	电商 SaaS 产品	-	69.58%	61.81%	48.95%	55.47%
	配套硬件	-	12.76%	15.89%	19.53%	18.41%
	运营服务	-	10.93%	12.75%	18.03%	11.82%
	CRM 短信	-	6.73%	9.55%	13.48%	14.31%

注 1：虽然 2017 年度欢乐逛会员服务收入占比大幅下降，但当年有 14.31% 的收入来自于毛利率较高的金币充值服务和推广服务；因该等服务的业务模式与公司存在较大差异，故不在表中列示。

(2) 电商 SaaS 业务与可比公司同类业务的毛利率情况比较

公司名称	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
欢乐逛	未披露	未披露	75.90%	75.33%
爱用科技	未披露	64.31%	67.54%	72.14%
美登科技	未披露	76.09%	77.65%	79.02%
平均值	-	70.20%	73.70%	75.50%
中位数	-	70.20%	75.90%	75.33%
光云科技	73.03%	72.50%	71.58%	73.26%

注 1：根据欢乐逛未经审计的 2018 年半年度报告，欢乐逛 2018 年 1-6 月会员服务的毛利率为 72.42%，以此计算的 2018 年度行业平均毛利率为 70.94%。

2016 年度、2017 年度、2018 年度，可比公司同类业务的平均毛利率分别为 75.50%、73.70%、70.20%。公司电商 SaaS 业务毛利率变动趋势与可比公司存在差异的主要原因包括：（1）公司与上述可比公司均主要基于阿里巴巴商家服务市场提供电商 SaaS 产品，主要成本项目均为按既定比例（20%）向服务市场支付的分成费用；公司自 2018 年 1 月收购快递助手业务后，非阿里巴巴旗下平台收入占比有所提升，公司在该等平台开展电商 SaaS 业务的分成比例低于阿里巴巴旗下平台，例如京东的分成比例为 15%，拼多多无分成费用。因此公司电商 SaaS 业务的毛利率与可比公司整体不存在重大差异。

(3) 配套硬件业务与可比公司同类业务的毛利率情况比较

报告期内，上述可比公司均未开展硬件相关业务，故选择以下上市公司或上市公司拟收购标的作为公司配套硬件业务的可比公司。

公司名称	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
------	-----------	--------	--------	--------

中国长城	未披露	未披露	未披露	7.03%
齐心集团	未披露	5.95%	5.61%	5.10%
佳博科技	未披露	28.07%	25.57%	未披露
平均值	-	17.01%	15.59%	6.07%
中位数	-	17.01%	15.59%	6.07%
光云科技	17.43%	9.51%	10.39%	7.90%

注 1：以上数据均来自各可比公司的定期报告。

注 2：全称为中国长城科技集团股份有限公司（000066.SZ），上表选择其“打印机、耗材及其他”业务进行比对；中国长城 2017 年起产品分类方式发生变化，无法取得后续会计期间打印机业务的毛利率数据。

注 3：全称为深圳齐心集团股份有限公司（002301.SZ），上表选择其“办公设备”业务进行比对，其 2019 年三季度报未披露“办公设备”业务细分财务数据。

报告期内，公司毛利率高于齐心集团，主要系公司配套硬件业务以热敏打印机销售为主，根据齐心集团官方商城列示的办公设备包括“财务设备、打印机、复印机、传真机和印刷机、扫描仪、碎纸机等”，其产品构成与单价均与公司热敏打印机有所差异所致。

2019 年 6 月 1 日，深圳市优博讯科技股份有限公司（300531.SZ）公告《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》，其拟收购标的珠海佳博科技股份有限公司（简称“佳博科技”）主要从事专用打印机的研发、生产、销售和服务，其主要产品为热敏条码打印机、热敏标签打印机和热敏电子面单打印机，与公司快麦打印机具有较高的相似性。佳博科技 2017 年度、2018 年度专用打印机的毛利率分别为 25.57% 和 28.07%。公司配套硬件毛利率与更具可比性的佳博科技相比较低，主要系公司配套硬件系委托第三方根据公司的技术方案进行产品设计和生产，而佳博科技的产品主要为自主生产，仅在少数非核心生产环节采用委外加工模式。

综上，公司配套硬件业务毛利率不存在显著高于同行业可比公司的情况。

（4）运营服务业务与可比公司同类业务的毛利率情况比较

报告期内，与公司运营服务业务直接可比的公司数量较少且较难从公开渠道取得相关财务数据，故选择以下从事电商代运营业务的公司进行毛利率情况的比较分析。

公司名称	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
若羽臣 ^{注 1}	未披露	79.82%	76.20%	67.55%

公司名称	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
昆汀科技 ^{注2}	未披露	61.31%	68.28%	73.97%
平均值	-	70.57%	72.24%	70.76%
中位数	-	70.57%	72.24%	70.76%
光云科技	73.58%	71.89%	74.35%	72.08%

注1：全称为广州若羽臣科技股份有限公司，上表选择其“线上代运营”业务中收取服务费模式下的毛利率进行比对；上表中数据来自于若羽臣出具并于2019年6月17日报送的《首次公开发行A股股票招股说明书（申报稿）》。

注2：全称为杭州昆汀科技股份有限公司（871115.OC），上表选择其“代运营服务”业务进行比对；上表中数据来自于该可比公司的定期报告。

运营服务的主要成本项目为人工成本。报告期内，可比公司运营服务的毛利率因具体业务形式存在差异而呈现不同的变动趋势。整体而言，公司运营服务毛利率基本保持稳定，不存在明显异常。

（5）CRM 短信业务与可比公司同类业务的毛利率情况比较

可比公司中，欢乐逛和爱用科技在报告期内开展短信业务，美登科技自2017年起开展短信业务，与公司CRM短信的业务模式基本一致。

公司名称	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
欢乐逛	未披露	未披露	45.99%	40.47%
爱用科技	未披露	32.23%	41.88%	41.67%
美登科技	未披露	25.20%	17.15%	-
平均值	-	28.72%	35.01%	41.07%
中位数	-	28.72%	41.88%	41.07%
光云科技	47.42%	48.37%	47.23%	38.48%

注1：根据欢乐逛未经审计的2018年半年度报告，欢乐逛2018年1-6月增值服务的毛利率为50.72%，以此计算的2018年度行业平均毛利率为36.05%。

2016年度、2017年度、2018年度，可比公司同类业务的平均毛利率分别为41.07%、35.01%、28.72%。2017年度和2018年度，公司CRM短信业务毛利率高于行业平均，主要系短信业务具备一定的规模效应，美登科技2017年度方开展相关业务，报告期内销售收入分别为10.00万元和163.96万元，规模较小，毛利率相对较低。剔除美登科技的影响，2016年度至2018年度可比公司短信业务的平均毛利率分别为41.07%、43.94%和41.48%（欢乐逛以2018年1-6月毛利率计算），公司CRM短信毛利率与行业平均水平基本可比。

(四) 期间费用分析

单位：万元

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	5,463.11	16.23%	4,501.69	9.67%	2,554.49	7.13%	1,785.96	6.81%
管理费用	4,347.29	12.91%	4,778.23	10.26%	4,327.62	12.08%	6,614.92	25.22%
研发费用	6,600.69	19.61%	8,472.98	18.20%	5,178.78	14.45%	3,625.56	13.82%
财务费用	-120.37	-0.36%	-70.52	-0.15%	-3.09	-0.01%	-26.85	-0.10%
合计	16,290.72	48.39%	17,682.38	37.99%	12,057.80	33.65%	11,999.58	45.76%
其中：								
股份支付	1,248.12	3.71%	319.95	0.69%	89.63	0.25%	3,900.31	14.87%
上述费用中的员工薪酬小计	12,631.23	37.52%	14,565.70	31.29%	9,357.40	26.11%	6,224.35	23.73%

2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月，期间费用合计占营业收入的比例分别为45.76%、33.65%、37.99%和48.39%。2016年至2019年1-9月，管理费用和研发费用为公司主要期间费用，合计占报告期内各期营业收入的比例分别为39.05%、26.53%、28.47%和32.52%。

2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月，公司扣除股份支付的影响后的期间费用分别为8,099.27万元、11,968.18万元、17,362.43万元和15,042.60万元，2017年度、2018年度分别增长47.77%、45.07%。公司期间费用增加主要系经营规模扩大及研发投入增加，员工人数由2016年末544增加至2019年9月末的881人，导致员工薪酬增长所致。

报告期内公司按照业务人员类型分类的人均薪酬变动情况如下：

部门	2019年1-9月			2018年至2019年1-9月人均薪酬波动比例	2018年度			2017年至2018年人均薪酬波动比例
	全年平均人数	薪酬总额(万元)	人均薪酬(万元)		全年平均人数	薪酬总额(万元)	人均薪酬(万元)	
研发人员	297.89	4,619.14	20.68	5.30%	333.08	6,540.12	19.64	8.66%
车手和品牌运营人员	71.56	762.19	14.20	-14.28%	89.42	1,481.52	16.57	10.84%
销售人员	428.00	3,523.66	10.98	4.74%	275.92	2,891.71	10.48	17.78%
管理人员	153.00	1,911.71	16.66	0.26%	114.58	1,904.03	16.62	12.78%
合计	950.44	10,816.70	15.17	-3.75%	813.00	12,817.38	15.77	8.29%

部门	2017年度			2016年至2017年人均薪酬波动比例	2016年度		
	全年平均人数	薪酬总额(万元)	人均薪酬(万元)		全年平均人数	薪酬总额(万元)	人均薪酬(万元)
研发人员	240.17	4,339.99	18.07	12.53%	189.92	3,049.88	16.06
车手和品牌运营人员	92.92	1,388.94	14.95	30.11%	59.25	680.68	11.49
销售人员	158.92	1,414.07	8.90	18.08%	105.58	795.58	7.54
管理人员	113.92	1,678.54	14.73	14.34%	90.83	1,170.44	12.89
合计	605.92	8,821.54	14.56	13.88%	445.58	5,696.58	12.78

注1：上表中全年平均人数为全年每月平均工资发放人数。

注2：上述职工薪酬总额为发放的工资和奖金，不包含公司缴纳的社保公积金、福利费等费用。

注3：2019年1-9月人均薪酬已年化处理。

公司报告期内薪酬大幅增长主要系员工数量大幅增长和人均薪酬整体增长所致，公司整体人员数量和公司业务规模相匹配。

1、销售费用

报告期内，公司销售费用构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月			2018年度			2017年度			2016年度	
	金额	占销售费用比例	变化幅度	金额	占销售费用比例	变化幅度	金额	占销售费用比例	变化幅度	金额	占销售费用比例
工资及奖金	3,523.66	64.50%	62.57%	2,890.01	64.20%	104.04%	1,416.42	55.45%	78.55%	793.27	44.42%
业务宣传费	593.96	10.87%	57.95%	501.37	11.14%	25.03%	401.00	15.70%	-31.51%	585.51	32.78%
社保及公积金	604.62	11.07%	79.49%	449.15	9.98%	105.57%	218.49	8.55%	35.66%	161.06	9.02%
业务招待费	41.62	0.76%	-29.12%	78.31	1.74%	-24.58%	103.82	4.06%	14.50%	90.68	5.08%
运输仓储费	161.83	2.96%	-6.64%	231.12	5.13%	9.67%	210.74	8.25%	235.59%	62.80	3.52%
交通差旅费	151.52	2.77%	23.81%	163.18	3.62%	69.95%	96.01	3.76%	65.32%	58.08	3.25%
股份支付	171.81	3.14%	304.22%	56.67	1.26%	3182.35%	1.73	0.07%	-	-	-
其他	214.09	3.92%	116.44%	131.88	2.93%	24.10%	106.27	4.16%	207.44%	34.57	1.94%
合计	5,463.11	100.00%	61.81%	4,501.69	100.00%	76.23%	2,554.49	100.00%	43.03%	1,785.96	100.00%

注：2019年1-9月变化幅度为2019年1-9月费用金额*4/3较去年的增长比例。下同。

报告期内，公司的销售费用主要为工资及奖金和业务宣传费。

2017年度和2018年度，公司销售费用同比分别增长43.03%和76.23%，主要系销售人员数量因公司业务规模扩大和产品结构丰富而快速增加；2018年度，公司对快麦ERP等进行灰度发布，在以往线上销售的基础上，扩建销售团队，通过线下推广等方式进行试用推广，导致销售费用明显增加。2019年起，公司进一步强化了对快麦ERP、快麦设计等产品的销售渠道建设，导致2019年1-9月整体销售费用大幅上升。

(1) 业务宣传费

公司业务宣传费主要包括钻展直通车品销宝费用、渠道推广佣金和网站推广费用。钻展直通车品销宝费用系公司在阿里巴巴商家服务市场和淘宝、天猫平台的推广费用，主要用于推广公司在阿里巴巴商家服务市场销售的电商SaaS产品和运营服务，以及推广在淘宝、天猫直营店铺所销售的配套硬件。网站推广费用主要系公司在百度、360等

网站上进行推广和宣传所产生的费用。渠道推广佣金主要系公司通过第三方营销公司推广公司的电商 SaaS 产品和运营服务，公司根据推广效果与供应商进行结算。公司展会及宣传费用主要系公司参加展会并推广公司品牌和配套硬件产品所发生的费用。

(2) 运输仓储费

公司于 2016 年下半年起建立自有仓库，建立初期仓库规模较小，仓储费用相对较低；同时本年度配套硬件的自营比例较低，公司主要通过供应商批量发货至客户处，故产生的运输及仓储费用亦相对较低。2017 年度至 2019 年 9 月，公司运输仓储费用整体较为稳定，略有上升，主要系公司自有仓库已稳定投入使用及自营比例有一定程度提升，导致运输费用有所上升。

(3) 与可比公司销售费用率对比

报告期内，公司与同行业可比公司的销售费用率对比如下：

公司名称	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
欢乐逛	未披露	未披露	3.03%	10.26%
爱用科技 ^{注 1}	未披露	5.40%	6.55%	3.32%
美登科技 ^{注 2}	未披露	0.86%	0.00%	-
平均值	-	3.13%	3.19%	6.79%
中位数	-	3.13%	3.03%	6.79%
光云科技	16.23%	9.67%	7.13%	6.81%

注 1：根据爱用科技 2018 年年度报告，爱用科技的客服已逐渐外包，人员工资、推广营销费、差旅费、广告宣传费在 2018 年度均有所下降。

注 2：美登科技 2016 年度无销售费用发生，2017 年度销售费用占营业收入的比例为 0.0007%。

报告期内，公司与可比公司均主要基于阿里巴巴商家服务市场、京麦服务市场等各电商平台服务市场开展业务，销售费用率整体较低；公司销售费用率高于可比公司，主要系各公司人员结构、费用归集方式存在差异等原因所致。公司销售费用主要包括员工薪酬、业务推广费、运输仓储费等，其中员工薪酬和业务推广费主要系公司推广创新产品、运营服务、配套硬件和建立公司品牌形象等所产生的费用；可比公司由于业务结构相对简单，销售人员和推广投入相对较少，导致销售费用相对较少。

可比公司中，爱用科技与公司销售费用结构较为相似，其中职工薪酬和客服外包费用占销售费用的比例在报告期内各期分别为 98.92%、88.03%、89.36%和 86.84%，为销售费用的主要构成部分。

2016 年度、2017 年度、2018 年度，爱用科技的销售费用率分别为 3.32%、6.55%、5.40%，公司销售费用率分别为 6.81%、7.13%、9.67%。2016 年度和 2017 年度，公司销售费用率略高于爱用科技，主要系公司除电商 SaaS 产品外，还向客户提供运营服务、硬件服务等增值服务，因此业务推广费、运输仓储费等其他销售费用较多。同时，公司自 2018 年起为推广快麦 ERP、快麦设计等创新产品而提高线下推广投入，导致销售费用和销售费用率均出现大幅增长。

综上，公司销售费用率与可比公司存在差异主要系公司产品类别较可比公司更为复杂，且不同产品在推广方式、人员需求等方面均存在一定差异所致。

2、管理费用

(1) 管理费用整体情况

报告期内，公司管理费用构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月			2018 年度			2017 年度			2016 年度	
	金额	占管理费用比例	变化幅度	金额	占管理费用比例	变化幅度	金额	占管理费用比例	变化幅度	金额	占管理费用比例
股份支付	395.47	9.10%	323.82%	124.41	2.60%	44.38%	86.17	1.99%	-97.79%	3,900.31	58.96%
工资及奖金	1,911.71	43.97%	33.62%	1,907.67	39.92%	13.76%	1,676.99	38.75%	43.00%	1,172.76	17.73%
福利费	369.59	8.50%	-35.96%	769.53	16.10%	34.86%	570.63	13.19%	78.76%	319.21	4.83%
租赁费	347.15	7.99%	38.86%	333.34	6.98%	-18.89%	410.99	9.50%	59.30%	257.99	3.90%
社保及公积金	419.57	9.65%	54.93%	361.09	7.56%	15.92%	311.51	7.20%	48.05%	210.41	3.18%
办公费	148.00	3.40%	11.62%	176.79	3.70%	-23.86%	232.20	5.37%	78.40%	130.16	1.97%
咨询服务费	130.49	3.00%	-50.51%	351.60	7.36%	18.15%	297.59	6.88%	32.67%	224.31	3.39%
业务招待费	94.30	2.17%	-20.74%	158.62	3.32%	-8.28%	172.95	4.00%	151.19%	68.85	1.04%
折旧摊销费	188.10	4.33%	19.41%	210.04	4.40%	36.27%	154.14	3.56%	28.88%	119.60	1.81%
其他	342.90	7.89%	18.71%	385.14	8.06%	-7.07%	414.46	9.58%	96.13%	211.32	3.19%
合计	4,347.29	100.00%	21.31%	4,778.23	100.00%	10.41%	4,327.62	100.00%	-34.58%	6,614.92	100.00%

报告期内各期，公司管理费用主要由工资及奖金、福利费、股份支付费用等构成。剔除股份支付影响后，2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月公司管理费用分别为2,714.61万元、4,241.45万元、4,653.82万元和3,951.82万元，整体呈上升趋势，主要系公司业务规模持续扩张，管理部门员工人数随之增加，管理部门员工相关的工资及奖金、福利费、社保及公积金等相应增长。

报告期内，公司与同行业可比公司的管理费用率对比如下：

公司名称	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	含股份支付	不含股份支付	含股份支付	不含股份支付	含股份支付	不含股份支付	含股份支付	不含股份支付
欢乐逛	未披露	未披露	未披露	未披露	16.83%	16.83%	49.86%	18.03%
爱用科技	未披露	未披露	6.29%	6.29%	6.85%	6.85%	12.65%	8.45%
美登科技	未披露	未披露	8.40%	8.40%	8.95%	4.57%	3.92%	3.92%
平均值	-	-	7.35%	7.35%	10.88%	9.42%	22.14%	10.13%
中位数	-	-	7.35%	7.35%	8.95%	6.85%	12.65%	8.45%
光云科技	12.91%	11.74%	10.26%	10.00%	12.08%	11.84%	25.22%	10.35%

报告期内，公司管理费用率高于行业平均水平，主要系公司报告期内实施股权激励、管理人员数量及薪酬高于可比公司所致。

3、研发费用

报告期内，公司研发费用构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月			2018年度			2017年度			2016年度	
	金额	占研发费用比例	变化幅度	金额	占研发费用比例	变化幅度	金额	占研发费用比例	变化幅度	金额	占研发费用比例
人工费用	5,627.20	85.25%	-4.15%	7,827.47	92.38%	54.07%	5,080.32	98.10%	42.49%	3,565.48	98.34%
折旧费用	57.22	0.87%	-24.31%	100.78	0.00%	5.35%	95.66	0.00%	59.24%	60.08	1.66%
股份支付	680.84	10.31%	553.74%	138.86	1.19%	- ^注	1.73	1.85%	-	-	-
其他	235.43	3.57%	-22.66%	405.87	4.79%	- ^注	1.07	0.02%	-	-	-
合计	6,600.69	100.00%	3.87%	8,472.98	100.00%	63.61%	5,178.78	100.00%	42.84%	3,625.56	100.00%
扣除股份支付影响的研发费用小计	5,919.84	89.69%	-5.29%	8,334.12	98.36%	60.98%	5,177.05	99.97%	42.79%	3,625.66	100.00%

注：因2017年度其他研发费用基数较小，故此处未列示2018年度其他研发费用的变化幅度。

报告期内，公司研发费用主要为人工费用。为保证现有产品的领先性及技术和项目储备的充分性，公司持续加大研发投入力度。公司研发费用随研发人员薪酬增加而逐年增长，2017年度、2018年度研发费用分别增长42.84%、63.61%。2018年度，其他研发费用主要为房屋租赁费。

公司研发人员及技术人员能够准确区分，其主要差异如下表所示：

项目	研发人员	技术人员
归属部门	研发部	各事业部
职责定位	新技术的研发和管理；新产品的开发和管理；产品新功能的迭代和更新。	已完成产品技术维护及非技术类的更新；公司内部信息系统建设和维护。
主要工作内容	1、收集市场新技术信息，对电商行业的前瞻性技术应用进行研究； 2、新技术动向研究及技术改造； 3、新产品或新功能设计、开发及迭代工作等。	1、技术支持资源采购、管理及运维； 2、公司内部信息系统的建设及技术维护； 3、成熟产品的技术维护，如：客户反馈的系统问题补正、产品异常的反馈测试、日常接口维护等。
主要考核及管理机制	1、核心技术知识储备能力，对技术先进性的了解； 2、项目开发进度； 3、产品及功能的市场前瞻性； 4、新产品或新功能的市场接受程度等。	1、产品的维护效率； 2、产品当年的营收状况与利润情况； 3、技术知识储备能力，对产品技术的成熟性经验等。

公司研发人员主要由开发人员构成。公司已建立健全有效的研发相关内部控制制度，包括《研发项目管理制度》、《研发费用核算与管理办法》和《全面预算管理办法》等，明确研发项目管理、核算、报销及审批流程，准确区分研发人员、资产及相关费用。

公司严格控制研发人员范围，研发人员主要指负责技术研究、技术应用及新产品开发、产品功能新升级迭代等人员。公司研发人员在《项目立项确认书》中进行明确列示，并根据研发计划每月向研发部门报送其核心工作内容。同时公司项目人员每月进行跟踪，项目新增减少研发人员的，填写《异动申请及临时借调单》向人力资源部申请备案。公司研发人员与技术人员的部门及岗位职责不同，员工薪酬分开核算，公司将研发人员发生的费用作为研发费用核算，技术人员根据部门及岗位归集至对应费用，不存在将技术人员发生的费用作为研发费用核算的情况。

公司研发费用的使用严格按照制度规定执行，相关费用在研发费用规定的使用范围内据实报销归集，建立项目台帐进行记录，不存在将其他成本、费用计入研发费用的情况。

报告期内，公司所开展主要研发项目的实施情况如下：

单位：万元

产品及项目	预算金额	研发投入金额（未考虑股份支付）				研发进度
		2019年 1-9月	2018年度	2017年度	2016年度	
超级店长		1,041.81	1,979.69	1,954.04	1,053.18	
电商运营决策数据中台	1,200.00	644.53	645.12	-	-	在研
电商领域的图像前景提取技术	650.00		50.18	565.74	-	已完成
电商领域分词技术	500.00		-	141.99	338.04	已完成
亿级订单实时处理架构技术	600.00		191.72	213.42	146.75	已完成
跨境业务模块	800.00		380.38	356.12	-	已完成
产品迭代开发	-	397.28	712.30	676.77	568.39	-
超级绩效	300.00		40.01	28.89	339.06	已完成
千牛		624.23	911.88	778.26	851.44	
适用于电商领域的自然语言处理技术	500.00	95.17	195.66	-	-	在研
产品迭代开发	-	529.06	716.22	778.26	851.44	-
超级快车		569.38	782.93	536.09	472.08	
淘宝直通车广告竞价投放技术	500.00		-	254.70	200.25	已完成
个性化推荐引擎	700.00	201.94	436.81	-	-	在研
程序化广告竞价算法	500.00	206.36	-	-	-	新产品开发
产品迭代开发	-	161.08	346.12	281.39	271.83	-
快递助手		927.94	854.14	-	-	
亿级订单实时处理架构技术	200.00		108.66	-	-	已完成
适用于电商领域的无线打印技术	300.00	64.83	174.00	-	-	在研
商家运营标签计算系统	1,500.00	581.50	-	-	-	新产品开发
产品迭代开发	-	281.61	571.48	-	-	-
快麦 ERP	4,000.00	893.59	1,353.50	932.35	712.18	新产品开发
快麦设计		870.32	891.90	659.80	-	
电商领域的人工智能详情页生成技术	800.00		201.55	590.59	-	已完成
产品研发	900.00	507.00	499.42	69.21	-	新产品开发
适用于电商领域的短视频处理技术	800.00	363.32	190.93	-	-	在研
快麦零售	1,000.00	276.56	443.95	287.63	-	新产品开发
硬件	250.00	105.77	159.21	-	-	产品迭代
有成业务	1,000.00	610.25	916.91	-	-	新产品开发
CRM	250.00		-	-	197.62	已完成

合计	-	5,919.85	8,334.12	5,177.06	3,625.56	
----	---	----------	----------	----------	----------	--

报告期内，公司与同行业可比公司的研发费用金额和研发费用率对比如下：

单位：万元

公司名称	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	研发费用率	金额	研发费用率	金额	研发费用率	金额	研发费用率
欢乐逛	未披露	未披露	未披露	未披露	1,813.96	25.54%	1,383.84	26.55%
爱用科技	未披露	未披露	894.05	16.39%	730.97	14.56%	438.05	9.81%
美登科技	未披露	未披露	915.52	13.88%	1,136.92	16.73%	403.59	6.43%
平均值	-	-	904.79	15.14%	1,227.28	18.94%	741.83	14.27%
中位数	-	-	904.79	15.14%	1,136.92	16.73%	438.05	9.81%
光云科技	6,600.69	19.61%	8,472.98	18.20%	5,178.78	14.45%	3,625.56	13.82%
光云科技 (剔除股份支付影响)	5,919.84	17.59%	8,334.12	17.90%	5,177.05	14.45%	3,625.56	13.82%

报告期内剔除股份支付影响后，公司的研发费用率与行业平均基本相当。

4、财务费用

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
利息支出	0.03	-	2.36	41.41
减：利息收入	128.47	76.77	9.22	70.47
金融机构手续费	8.07	6.52	3.77	2.21
汇兑损益	0.00	-0.27	-	-
合计	-120.37	-70.52	-3.09	-26.85

2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月，公司财务费用分别为-26.85万元、-3.09万元、-70.52万元和-120.37万元，对当期营业利润的影响较小。

5、股份支付情况

1) 2016年12月股份支付

2016年12月12日，公司员工持股平台华营投资向9名员工落实股权激励计划，该次激励合计间接持有光云科技股份的比例2.00%。

本次股份支付费用一次性计入管理费用，对应的确认依据如下：

单位：万元

股份支付比例	公司公允价值	股权公允价值	取得股权成本	确认股份支付	公司公允价值确认依据
(a)	(b)	(c) = (a) * (b)	(d)	(e) = (c) - (d)	
2.00%	195,000.00	3,900.31	-	3,900.31	2017年1月云锋投资以11,066.97万元向光云科技增资，取得股本340.52万元，即公司公允价值为195,000.00万元

2) 2017年12月股份支付

2017年12月20日，公司员工持股平台华彩投资向8名员工落实股权激励计划，该次激励合计间接持有光云科技股份的比例0.50%。

本次股份支付公允价值的确认依据如下：

单位：万元

股份支付比例	公司公允价值	股份支付公允价值	取得股权成本	公司公允价值确认依据
(a)	(b)	(c) = (a) * (b)	(d)	
0.50%	225,839.29	1,122.22	-	2017年6月深圳赛富以4,500.00万元向光云科技增资，取得股本138.47万元，即公司公允价值为225,839.29万元

3) 2018年12月股份支付

2018年12月24日，公司员工持股平台华彩投资向39名员工、华铂投资向50名员工落实股权激励计划，该次激励合计间接持有光云科技股份的比例1.1490%。

本次股份支付公允价值的确认依据如下：

单位：万元

股份支付比例	公司公允价值	股份支付公允价值	取得股权成本	公司公允价值确认依据
(a)	(b)	(c) = (a) * (b)	(d)	
1.1490%	234,446.43	2,693.81	-	2017年6月深圳赛富增资时公司公允价值225,839.29万元加上2018年新增净资产

股份支付比例	公司公允价值	股份支付公允价值	取得股权成本	公司公允价值确认依据
(a)	(b)	(c) = (a) * (b)	(d)	
				8,607.14 万元，即 234,446.43 万元

根据合伙协议约定，在 2017 年度及 2018 年度的股权激励中，部分激励对象在合伙协议中约定了服务期限。公司根据员工的实际入股价格与公允价值之间的差额，在员工实际取得股份后的约定服务期限内进行摊销确认。同时根据各期股权激励对象所从事的工作内容，将股份支付费用分别计入各期销售费用、管理费用、研发费用。

综合上述，公司报告期内股份支付费用具体如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
销售费用-股份支付	171.81	56.67	1.73	-
管理费用-股份支付	395.47	124.41	86.17	3,900.31
研发费用-股份支付	680.84	138.86	1.73	-
股份支付合计	1,248.12	319.95	89.63	3,900.31

（五）利润表其他项目分析

1、资产减值损失

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
坏账损失	-	-63.65	-20.81	-23.32
存货跌价损失	-4.39	-29.91	-	-
可供出售金融资产减值损失	-	-	-1.67	-98.33
合计	-4.39	-93.56	-22.48	-121.65
占当期利润总额的比例	0.07%	0.78%	0.22%	4.83%

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司资产减值损失分别为 121.65 万元、22.48 万元、93.56 万元和 -4.39 万元，占当期利润总额的比例分别为 4.83%、0.22%、0.78% 和 0.78%。

2016 年度、2017 年度和 2018 年度，公司坏账损失分别为 23.32 万元、20.81 万元和 63.65 万元，2018 年度坏账损失增加主要系公司期末应收账款和其他应收款余额增加，依据坏账准备计提政策所相应形成的坏账准备增加。根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》应用指南，原计入资产减值损失的坏账损失自 2019 年起计入信用减值损失。

2016 年度和 2017 年度，公司发生可供出售金融资产减值损失 98.33 万元和 1.67 万元，系当期对五发网络的股权投资发生减值而计提的减值准备。

2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司分别发生存货跌价损失 29.91 万元和 4.39 万元，系因市场环境变化而对部分型号快麦电子面单打印机计提的减值准备。

2、信用减值损失

2019 年 1-9 月，公司发生的信用减值损失如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月
应收账款坏账损失	1.29
其他应收款坏账损失	-22.51
合计	-21.22

3、投资收益

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
权益法核算的长期股权投资收益	-	-	698.24	-3.00
处置子公司收益	-	-	-10.00	-
非同一控制下企业合并产生的投资收益	-	-547.97	-	-
持有理财产品收益	721.09	2,105.67	1,239.11	115.20
合计	721.09	1,557.70	1,927.35	112.20
占当期利润总额比例	11.46%	12.98%	18.66%	4.46%

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，公司分别产生投资收益 112.20 万元、1,927.35 万元、1,557.70 万元和 721.09 万元，占当期利润总额的比例分别为 4.46%、18.66%、12.98% 和 11.46%。

报告期内，公司投资收益主要为持有理财产品的投资收益。公司为提高资金使用效益，将部分暂时闲置资金用于购买流动性和安全性较好的理财产品。

2016 年度和 2017 年度，公司以权益法核算的长期股权投资收益系对其乐融融的投资收益。2018 年度，公司非同一控制下企业合并产生的投资收益系于合并其乐融融的购买日，公司原持有其乐融融 45% 股权的公允价值低于账面价值的差额，具体如下：

单位：万元

项目	日期/金额
购买日	2018 年 1 月
购买日之前原持有股权在购买日的账面价值	5,195.24
购买日之前原持有股权在购买日的公允价值 ^注	4,647.27
购买日之前原持有股权按照公允价值重新计量产生的利得或损失	-547.97

注：以其乐融融 55% 股权的交易对价 5,680.00 万元计算其 100% 股权于购买日的公允价值为 10,327.27 万元。故公司原持有其乐融融 45% 的股权于购买日的公允价值为 4,647.27 万元。

4、其他收益

根据财政部 2017 年度修订后的《企业会计准则第 16 号——政府补助》，公司将自 2017 年 1 月 1 日起与公司日常活动相关的政府补助作为其他收益列示。报告期内，公司作为其他收益列示的政府补助情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度	与资产相关/与收益相关
房租补贴	-	252.49	156.06	-	与收益相关
政府贴息	-	9.50	-	-	与收益相关
研发补助	74.30	-	-	-	与收益相关
进项税加计	45.74	-	-	-	-
合计	120.04	261.99	156.06	-	
占当期利润总额比例	1.91%	2.18%	1.51%	-	

5、营业外收支

(1) 营业外收入

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
政府补助	281.63	187.62	144.89	17.59
固定资产清理收益	0.08	0.23	-	-
其他	0.16	19.20	9.06	0.13
合计	281.86	207.05	153.95	17.72
占当期利润总额的比例	4.48%	1.72%	1.49%	0.70%

2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月，公司营业外收入分别为17.72万元、153.95万元、207.05万元和281.86万元，占当期利润总额的比例分别为0.70%、1.49%、1.72%和4.48%，对利润总额影响较小。

报告期内，公司的营业外收入主要为政府补助，明细如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度	与资产/收益相关
房租补贴	-	-	-	7.59	与收益相关
“小升规”企业补助	-	-	5.00	10.00	与收益相关
瞪羚企业补助	-	97.46	47.06	-	与收益相关
科技企业孵化扶持资金补助	-	17.94	3.05	-	与收益相关
人才激励资助	30.63	5.66	61.05	-	与收益相关
科技创新奖励经费	-	-	10.00	-	与收益相关
省、市级研发中心区奖励资金	-	50.00	-	-	与收益相关
稳岗补贴	-	16.57	9.79	-	与收益相关
水利建设基金返还	-	-	8.94	-	与收益相关
上市补助款	150.00	-	-	-	与收益相关
股改奖励款	100.00	-	-	-	与收益相关
浙江省科技型中小企业区级奖励资金	1.00	-	-	-	与收益相关
合计	281.63	187.62	144.89	17.59	
占当期利润总额比例	4.48%	1.56%	1.40%	0.70%	

(2) 营业外支出

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
赔偿金支出	-	-	-	102.60
对外捐赠	-	20.20	20.00	20.00
水利建设基金	-	-	-	15.33
固定资产清理损失	6.54	0.23		
其他	2.84	0.15	-	3.79
合计	9.38	20.59	20.00	141.72
占当期利润总额比例	0.15%	0.17%	0.19%	5.63%

2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月，公司营业外支出金额分别为141.72万元、20.00万元、20.59万元和9.38万元，占当期利润总额的比例分别为5.63%、0.19%、0.17%和0.15%，对利润总额影响整体较小。

(七) 非经常性损益分析

单位：万元

非经常性损益明细	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
非流动资产处置损益	0.27	-0.01	-	-
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	401.67	449.61	300.95	17.59
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-	-	66.45
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	-	-547.97	-	-
委托他人投资或管理资产的损益	721.09	2,105.67	1,239.11	115.20
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-2.69	-1.15	-20.94	-126.26
计入当期损益的股权激励费用	-2.69	-12.30	-78.00	-3,900.31
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-	-
非经常性损益合计	1,120.34	1,993.85	1,441.12	-3,827.32
减：所得税影响金额	-166.84	324.43	167.88	19.76
扣除所得税影响后的非经常性损益	953.50	1,669.43	1,273.23	-3,847.09
其中：归属于发行人股东的非经常性损益	953.50	1,669.43	1,273.23	-3,847.09

非经常性损益明细	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
归属于少数股东的非经常性损益	-	-	-	-

2016年度，公司非经常性损益主要为股份支付费用。2017年度和2018年度，公司非经常性损益主要为理财收益。2019年1-9月，公司非经常性损益主要为政府补助和理财收益。

2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月，公司扣除所得税影响后的非经常性损益净额占归属于发行人股东净利润的比例分别为-177.56%、12.84%、15.59%和15.33%。除2016年度外，报告期内公司非经常性损益净额的金额和占相对较小，不会对公司盈利能力稳定性产生重大不利影响。

（八）纳税情况分析

与公司利润相关的主要税项包括税金及附加、增值税和企业所得税。截至本招股说明书签署日，尚不存在即将实施的重大税收政策调整以及对发行人可能存在影响的税收政策调整。

1、税金及附加

报告期内，公司税金及附加的明细如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
城市维护建设税	81.72	112.50	90.52	33.05
教育费附加	35.01	48.21	38.79	14.14
地方教育费附加	23.34	32.14	25.86	9.43
印花税	10.32	13.82	22.76	10.14
合计	150.39	206.67	177.94	66.76

2、增值税

报告期内，公司增值税缴纳情况具体如下：

单位：万元

期间	期初未交数	本期应缴数	本期缴纳数	期末未交数
2019年1-9月	192.45	1,285.55	1,242.48	235.52
2018年度	108.78	1,597.21	1,513.54	192.45

期间	期初未交数	本期应缴数	本期缴纳数	期末未交数
2017 年度	139.17	1,260.62	1,299.96	99.83
2016 年度	-198.74	845.33	507.42	139.17

注：2018 年度期初未交数与 2017 年度期末未交数的差异系其乐融融纳入合并范围所致。

3、企业所得税

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
当期所得税费用	803.10	1,515.27	487.05	464.27
递延所得税费用	-733.33	-221.51	-51.80	-60.71
合计	69.77	1,293.76	435.25	403.55
占利润总额比例	1.11%	10.78%	4.21%	16.04%

2018 年度，公司当期所得税费用较 2017 年度有较大幅度增长，主要系其乐融融纳入合并报表范围所致，其 2018 年度的当期所得税费用为 1,107.69 万元。

2019 年 1-9 月，公司当期所得税费用有所下降，子公司其乐融融已通过高新技术企业备案，尚待颁发高新技术企业证书，预期本期可享受高新技术企业所得税优惠，目前已按照 15% 的税率计缴企业所得税，但仍存在未能获取高新技术企业资质的风险，相关风险提示请参见本招股书“第四节 风险因素”之“三、财务风险”之“（二）税收政策风险”。

报告期内，公司重大税收政策变化及税收优惠对发行人的影响详见本节“九、报告期内的主要税项”。

十二、资产质量分析

（一）资产结构及重要项目分析

1、资产总体分析

单位：万元

项目	2019 年 9 月 30 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产	66,472.28	85.46%	58,455.75	82.66%	49,841.59	85.64%	22,979.89	75.53%
非流动资产	11,308.78	14.54%	12,260.97	17.34%	8,360.37	14.36%	7,446.48	24.47%

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
资产合计	77,781.06	100.00%	70,716.72	100.00%	58,201.95	100.00%	30,426.37	100.00%

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司资产总额分别为30,426.37万元、58,201.95万元、70,716.72万元和77,781.06万元，2017年末、2018年末和2019年9月末分别较上年末增长91.29%、21.50%和39.21%。报告期内，公司资产规模持续快速增长。

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司流动资产占资产总额的比例分别为75.53%、85.64%、82.66%和85.46%，非流动资产占资产总额的比例分别为24.47%、14.36%、17.34%和14.54%，流动资产占比较高，符合软件和信息技术服务业特点。2017年末流动资产占比大幅提升，主要系公司以股权方式融资17,559.02万元及经营性现金流增长所致。

2、流动资产构成及变化

单位：万元

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	5,294.81	7.97%	1,118.00	1.91%	2,381.15	4.78%	2,412.12	10.50%
交易性金融资产	54,262.00	81.63%	-	-	-	-	-	-
应收账款	2,729.93	4.11%	2,979.63	5.10%	2,037.66	4.09%	1,743.39	7.59%
预付款项	2,015.22	3.03%	1,157.50	1.98%	646.94	1.30%	890.57	3.88%
其他应收款	390.18	0.59%	166.46	0.28%	202.53	0.41%	851.50	3.71%
存货	674.58	1.01%	1,132.78	1.94%	481.80	0.97%	162.12	0.71%
其他流动资产	1,105.56	1.66%	51,901.39	88.79%	44,091.51	88.46%	16,920.20	73.63%
合计	66,472.28	100.00%	58,455.75	100.00%	49,841.59	100.00%	22,979.89	100.00%

截至2019年9月末，公司流动资产主要由货币资金、交易性金融资产和应收账款构成，合计占比达到93.70%。

(1) 货币资金

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司货币资金余额分别为2,412.12万元、2,381.15万元、1,118.00万元和5,294.81万元，占流动资产的比例分别为10.50%、4.78%、1.91%和7.97%，公司货币资金余额的增长与公司经营发展情况相匹配。报告期内，公司货币资金构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
库存现金	-	-	-	-
银行存款	5,294.81	1,118.00	2,381.15	2,412.12
其中：存放在境外的款项	4.62	8.33	-	-
合计	5,294.81	1,118.00	2,381.15	2,412.12

报告期内各期末，公司存放在境外的款项为子公司香港光云的注册资金。

2019年9月末，公司银行存款较2018年末增加4,176.81万元，主要系当期银行存款包含5,000.00万元定期存单所致。

(2) 应收账款

报告期内各期末，公司应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
账面原值	2,758.74	3,009.73	2,058.24	1,761.00
坏账准备	28.81	30.10	20.58	17.61
账面价值	2,729.93	2,979.63	2,037.66	1,743.39
占流动资产比例	4.11%	5.10%	4.09%	7.59%
占资产总额比例	3.51%	4.21%	3.50%	5.73%

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司应收账款账面价值分别为1,743.39万元、2,037.66万元、2,979.63万元和2,729.93万元，占流动资产的比例分别为7.59%、4.09%、5.10%和4.11%，占资产总额的比例分别为5.73%、3.50%、4.21%和3.51%。

1) 公司销售模式对应收账款的影响

报告期内，公司通过第三方平台服务市场、自营店铺、自有产品内购链接等线上及线下渠道进行销售，公司各类业务所采用的主要销售渠道及结算方式列示如下：

产品与服务	主要销售渠道	主要结算方式
电商 SaaS 产品	阿里巴巴商家服务市场、1688 服务市场	阿里巴巴商家服务市场一次性收款，按月与公司结算
	京东、拼多多等电商平台	公司一次性收款，分期确认收入
配套硬件	自营店铺、自有产品内购链接	电商平台在客户确认收货后与公司结算
	线下经销商销售	公司一般给予一定的货款账期
运营服务	阿里巴巴商家服务市场	阿里巴巴商家服务市场一次性收款，按月与公司结算
	线下收款	公司一次性收款，分期确认收入
CRM 短信	自有产品内购链接	公司一次性收款，满足收入确认条件时确认收入

如上表所示，客户通过阿里巴巴商家服务市场、1688 服务市场等渠道购买公司电商 SaaS 产品和运营服务时需一次性向服务市场支付全部款项，公司收入确认方式及服务市场结算方式举例说明如下（假设客户于 1 月 1 日支付 30.00 元购买服务期限为 3 个月的产品）：

单位：元

金额 \ 时点	1 月	2 月	3 月	4 月
收入确认 ^{注 1}	10.00	10.00	10.00	-
结算 ^{注 2}	-	10.00	10.00	10.00
结算依据	-	结算单	结算单	结算单

注 1：公司根据服务期限分摊确认收入。

注 2：服务市场根据服务期限对订单金额进行分摊，次月按结算单金额与公司结算。

公司通过自营店铺或自有产品内购链接销售配套硬件时，电商平台在客户确认收货（如未确认收货，为发货之日起 15 天）后将货款支付给公司。公司以经销模式线下销售配套硬件时，除要求初次合作的经销商预付货款外，公司一般给予经销商一定的货款账期。在上述三种情况下，公司在确认收入的同时确认应收账款，在实际收到款项时冲减应收款项余额。

客户在京东、拼多多等电商平台购买公司电商 SaaS 产品、通过自有产品内购链接购买 CRM 短信或通过线下方式购买运营服务时，公司通常将收取的订单或充值款项确认为预收款项，在满足收入确认条件时冲减预收款项并确认收入。

总体而言，公司与服务市场、电商平台及配套硬件经销商的结算周期较短，且部分业务采取预收货款的销售模式，因此报告期各期末应收账款余额较为有限，占流动资产和资产总额的比例整体较低。

2) 应收账款按业务类型和销售渠道划分的变动情况分析

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司应收账款的账面原值分别为1,761.00万元、2,058.24万元、3,009.73万元和2,758.74万元，2017年末、2018年末和2019年9月末分别增长16.88%、46.23%和22.21%；2018年末增幅较大，主要系本期其乐融融纳入合并范围所致。

报告期各期末，公司应收账款按业务类型划分的账面余额及变动情况如下：

单位：万元

业务类型	2019年1-9月		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电商 SaaS 产品	2,068.39	74.98%	2,158.24	71.71%	1,345.70	65.38%	1,206.81	68.53%
配套硬件	319.11	11.57%	473.18	15.72%	384.73	18.69%	218.20	12.39%
运营服务	365.25	13.24%	378.30	12.57%	327.81	15.93%	336.00	19.08%
CRM 短信	5.98	0.22%	-	-	-	-	-	-
合计	2,758.74	100.00%	3,009.73	100.00%	2,058.24	100.00%	1,761.00	100.00%

报告期内，发行人应收账款主要来自电商 SaaS 业务。

报告期各期末，公司应收账款按销售渠道划分的账面余额及变动情况如下：

单位：万元

销售渠道	2019年1-9月		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
服务市场	2,399.46	86.98%	2,520.09	83.73%	1,673.51	81.31%	1,542.81	87.61%
自营店铺、内购链接（配套硬件业务）	101.65	3.68%	54.96	1.83%	102.44	4.98%	11.08	0.63%
线下经销商（配套硬件业务）	217.46	7.88%	418.23	13.90%	282.28	13.71%	207.11	11.76%
线下收款（运营服务业务）	29.29	1.06%	16.45	0.55%	-	-	-	-
线下收款（SaaS 业务）	4.90	0.18%	-	-	-	-	-	-

销售渠道	2019年1-9月		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内购链接（CRM短 信业务）	5.98	0.22%	-	-	-	-	-	-
合计	2,758.74	100.00%	3,009.73	100.00%	2,058.24	100.00%	1,761.00	100.00%

报告期内，公司应收账款主要为应收服务市场的款项。随着电商 SaaS 产品和运营服务业务的销售规模持续扩大，期末应收服务市场的款项相应增加，应收账款期末账面余额整体呈增长趋势。

3) 应收账款账龄分析

单位：万元

账龄	2019年9月30日			2018年12月31日			2017年12月31日			2016年12月31日		
	账面余额	坏账准备	比例 (%)	账面余额	坏账准备	比例 (%)	账面余额	坏账准备	比例 (%)	账面余额	坏账准备	比例 (%)
1年以内	2,745.18	27.45	99.51%	3,009.73	30.10	100.00%	2,058.24	20.58	100.00%	1,761.00	17.61	100.00%
1至2年	13.56	1.36	0.49%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	2,758.74	28.81	100.00%	3,009.73	30.10	100.00%	2,058.24	20.58	100.00%	1,761.00	17.61	100.00%

报告期内，公司应收账款账龄主要为一年以内，账龄结构较好。同时，公司已根据会计政策计提了相应坏账准备。

4) 应收账款余额前五名情况

截至2019年9月30日，公司应收账款前5名情况如下：

单位：万元

序号	名称	应收账款	占应收账款期末余额的比例	坏账准备
1	淘宝（中国）软件有限公司	2,117.04	76.74%	21.17
2	深圳市百合花科技有限公司	117.86	4.27%	1.18
3	钉钉（中国）信息技术有限公司	86.08	3.12%	0.86
4	阿里巴巴（中国）网络技术有限公司	779.52	2.83%	0.78
5	江苏京东信息技术有限公司	77.13	2.90%	0.77
	合计	2,476.06	89.76%	24.76

截至2018年12月31日，公司应收账款前5名情况如下：

单位：万元

序号	名称	应收账款	占应收账款期末余额的比例	坏账准备
1	淘宝（中国）软件有限公司	2,413.21	80.18%	24.13
2	深圳市百合花科技有限公司	196.36	6.52%	1.96
3	阿里巴巴（中国）网络技术有限公司	68.04	2.26%	0.68
4	合肥市达标商贸有限公司	37.88	1.26%	0.38
5	南京冠洋网络科技有限公司	27.45	0.91%	0.27
合计		2,742.93	91.14%	27.43

截至 2017 年 12 月 31 日，公司应收账款前 5 名情况如下：

单位：万元

序号	名称	应收账款	占应收账款期末余额的比例	坏账准备
1	淘宝（中国）软件有限公司	1,673.51	81.31%	16.74
2	深圳市百合花科技有限公司	112.50	5.47%	1.12
3	无锡行创科技有限公司	52.10	2.53%	0.52
4	广州巨精贸易有限公司	26.28	1.28%	0.26
5	杭州通码信息技术有限公司	19.17	0.93%	0.19
合计		1,883.57	91.51%	18.84

截至 2016 年 12 月 31 日，公司应收账款前 5 名情况如下：

单位：万元

序号	名称	应收账款	占应收账款期末余额的比例	坏账准备
1	淘宝（中国）软件有限公司	1,541.84	87.55%	15.42
2	深圳市百合花科技有限公司	58.04	3.30%	0.58
3	南京冠洋网络科技有限公司	22.15	1.26%	0.22
4	广州巨精贸易有限公司	19.29	1.10%	0.19
5	盐城市蓝色调商贸有限公司	17.12	0.97%	0.17
合计		1,658.43	94.18%	16.58

注：南京冠洋网络科技有限公司包括南京冠洋网络科技有限公司、南京科然办公用品有限公司，两家公司受同一实际控制人控制，已合并计算应收账款和坏账准备金额；

深圳市百合花科技有限公司包括深圳市百合花科技有限公司和深圳佳腾百慧科技有限公司，两家公司受同一实际控制人控制，已合并计算应收账款和坏账准备金额；

无锡行创科技有限公司包括无锡行创科技有限公司和无锡安格科技有限公司，两家公司受同一实际控制人控制，已合并计算应收账款和坏账准备金额；

广州巨精贸易有限公司包括广州巨精贸易有限公司、广州火掌信息科技有限公司，两家公司受同一实际控制人控制，已合并计算应收账款和坏账准备；

苏州乔斯特条码技术有限公司包括苏州乔斯特条码技术有限公司、苏州伍德麦克物联信息技术有限

公司，两家公司受同一实际控制人控制，已合并计算应收账款和坏账准备。

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司应收账款前五名客户余额合计分别为1,658.43万元、1,883.57万元、2,742.93万元和2,476.06万元，占应收账款期末余额的比例分别为94.18%、91.51%、91.14%和89.76%，占比较高，但总金额占当年业务规模的比例较小。

应收账款金额较大的客户均为与公司合作紧密的客户，报告期内回款周期较短、回款情况良好。报告期内，公司未发生应收账款因无法收回而核销的情形，公司应收账款不可回收的风险整体较小。

5) 应收账款期后回款情况

单位：万元

日期	账面余额	期后回款金额	期后回款比例
2019年9月30日	2,758.74	2,686.11	97.37%
2018年12月31日	3,009.73	3,009.73	100.00%
2017年12月31日	2,058.24	2,058.24	100.00%
2016年12月31日	1,761.00	1,761.00	100.00%

注：期后回款截止时间为2019年12月31日。

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况良好，应收账款不存在较大的坏账风险。

6) 公司应收账款坏账准备计提政策与同行业公司对比

公司与可比公司的应收账款坏账准备计提政策整体不存在重大差异，在采用账龄分析法计提坏账准备的比例上存在一定差异，对比如下：

账龄	应收账款坏账准备计提比例(%)			
	欢乐逛	爱用科技	美登科技	光云科技
0-6个月(含6个月)	5	0	5	1
7-12个月(含12个月)	5	5	5	1
1年至2年(含2年)	20	10	10	10
2年至3年(含3年)	50	30	50	50
3年以上	100	100	100	100

如公司采用与可比公司相一致的坏账准备计提比例，则对报告期内各期利润总额的影响如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
采用美登科技坏账准备计提比例计算的资产减值损失本期增加额	-10.58	38.06	11.89	24.41
占当期利润总额的比例	-0.17%	0.40%	0.13%	0.97%
采用欢乐逛坏账准备计提比例计算的资产减值损失本期增加额	-9.23	38.06	11.89	24.41
占当期利润总额的比例	-0.15%	0.40%	0.13%	0.97%
采用爱用科技坏账准备计提比例计算的资产减值损失本期增加额	2.33	-8.89	-2.75	-6.1
占当期利润总额的比例	0.04%	-0.09%	-0.03%	-0.24%

7) 报告期内经销商销售回款情况

发行人报告期内对于经销商总体的信用政策及结算政策为：根据经销商选取标准选取配套硬件业务经销商，并根据其出货量情况、回款情况及行业内信用变化评估确认资信等级，以此确认赊销账期和授信额度，经销商在信用期内通过银行转账的方式与发行人进行货款结算。

报告期内发行人经销商具体资信等级、赊销账期及授信额度情况判断标准如下：

季度月均出货量/平台销量排名	客户等级	最高授信额度	赊销账期	结算方式
一、经销商出货数量评定：				
月均出货量 3000 台以上	A+++	200 万	不高于 30 天	银行转账
月均出货量 1000-3000 台	A++	100 万	不高于 30 天	银行转账
月均出货量 500-1000 台	A+	50 万	不高于 30 天	银行转账
月均出货量 100-500 台	A	20 万	不高于 30 天	银行转账
月均出货量 100 台以下	B	15 万	不高于 30 天	银行转账
二、经销商市场占有率评定：				
经销商市场占有率排名 1-3 名	A+++	200 万	不高于 30 天	银行转账
经销商市场占有率排名 4-10 名	A++	100 万	不高于 30 天	银行转账
经销商市场占有率排名 10-20 名	A+	50 万	不高于 30 天	银行转账

报告期内，发行人根据前述的信用政策与结算政策对经销商进行资信等级评定，报告期内主要经销商的资信等级、应收账款余额的匹配情况如下：

单位：万元

经销商名称	年度	月均采购量	资信等级	期内应收款	期内回款	期末结余	应收账款周转天数
深圳市百合花科技有限公司	2016	2,107	A++	1,032.85	974.82	58.04	11.88
	2017	7,086	A+++	2,968.97	2,918.04	108.97	11.83
	2018	7,150	A+++	2,950.65	2,863.26	196.36	21.26
	2019Q3	3,894	A+++	1,155.74	1,234.24	117.86	41.97
苏州乔斯特条码技术有限公司	2016	21	B	8.73	4.53	4.20	101.29
	2017	708	B	312.64	311.87	4.97	6.17
	2018	929	A+	421.35	404.94	21.37	13.10
	2019Q3	830	A+	264.26	259.03	26.60	27.90
昆山宇艾英智能科技有限公司	2016	178	B	75.23	68.09	7.14	19.59
	2017	517	A	216.31	223.52	-0.07	6.88
	2018	557	A+	236.31	222.43	13.81	12.20
	2019Q3	272	A+	81.35	94.80	0.36	26.34
南京科然办公用品有限公司	2016	2,298	A+	1,330.07	1,368.56	22.15	13.11
	2017	2,163	A++	1,013.81	1,019.22	16.73	8.08
	2018	1,090	A++	533.14	522.43	27.45	17.38
	2019Q3	389	A+	155.49	181.93	1.01	28.24
合肥市达标商贸有限公司	2016	0	-	0	0	0	-
	2017	0	-	0	0	0	-
	2018	1,249	A+	489.16	451.28	37.88	16.17
	2019Q3	688	A++	186.70	206.69	13.89	43.82
广州巨精贸易有限公司	2016	832	A	480.90	467.09	19.29	10.84
	2017	859	A+	398.27	391.28	26.28	24.09
	2018	198	A+	114.59	114.64	26.22	96.02
	2019Q3	103	A	35.34	57.33	4.23	131.74
无锡行创科技有限公司	2016	1,502	A++	936.15	969.88	10.08	12.24
	2017	905	A++	415.31	373.28	52.10	31.53
	2018	90	A	40.99	91.18	1.91	276.18
	2019Q3	66	B	20.48	22.39	-	14.41

杭州荣达印刷厂	2016	737	A+	462.94	487.51	2.24	13.22
	2017	43	B	19.43	21.67	0	24.33
	2018	0	-	0	0	0	-
	2019Q3	0	-	0	0	0	-

注：期末应收款为负数主要原因系因客户多支付了少量的采购金额。

由上可知，发行人报告期内的回款情况良好，无锡行创和苏州乔斯特因其期末应收余额较小导致计算周转天数出现异常，实际并未超出信用期；除部分经销商因期末购货量大、销售策略调整等因素超过账期付款外，报告期内绝大部分经销商均能遵循相应的信用政策及结算政策。

（3）预付款项

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，预付款项金额分别为890.57万元、646.94万元、1,157.50万元和2,015.22万元，占流动资产的比例分别为3.88%、1.30%、1.98%和3.03%，明细如下：

单位：万元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
配套硬件及配件耗材	467.40	531.67	249.96	423.58
服务器	1,103.18	354.18	137.35	199.43
API	31.09	17.23	1.33	63.22
房屋租赁	131.26	101.73	64.76	57.27
推广费	49.89	30.29	35.89	45.93
其他	232.40	112.40	157.64	101.14
合计	2,015.22	1,157.50	646.94	890.57

报告期内，公司预付款项主要为预付的配套硬件及配件耗材采购款、服务器成本、API成本、房屋租赁费和服务市场推广费。

2019年9月30日，公司预付的服务器费用较2018年末大幅提升，主要系公司本期向阿里云计算有限公司采购的服务器计费方式因服务器搬迁而变化，搬迁后服务器订购周期越长，公司所享受的折扣力度越大，导致预付服务器待摊余额大幅上涨。

（4）其他应收款

2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 9 月末，其他应收款账面价值分别为 851.50 万元、202.53 万元、166.46 万元和 390.18 万元，占流动资产的比例分别为 3.71%、0.41%、0.28% 和 0.59%，明细如下：

单位：万元

项目	2019 年 9 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
应收利息	124.77	-	-	-
其他应收款	265.42	166.46	202.53	851.50
合计	390.18	166.46	202.53	851.50

其中，其他应收款按性质划分的明细如下：

单位：万元

项目	2019 年 9 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
押金及保证金	365.33	228.75	167.12	159.31
待归还分红款	-	-	-	415.64
暂借款	-	30.00	60.00	278.00
备用金	10.20	0.69	17.66	23.86
其他	5.49	0.11	1.64	0.74
账面原值合计	381.02	259.55	246.42	877.54
坏账准备	115.61	93.09	43.88	26.05
账面价值合计	265.42	166.46	202.53	851.50

报告期内，公司其他应收款主要为押金及保证金、待归还分红款、暂借款和备用金。

2016 年末，公司待归还分红款系根据公司 2017 年第四次临时股东大会《关于调整公司 2015 年度利润分配方案的议案》，于 2015 年 12 月 31 日登记在册的光云有限全体股东应向公司返回的已分配利润，具体详见本节“十三、偿债能力指标、流动性与持续经营能力分析”之“（二）报告期内股利分配的实施情况”的相关内容。上述款项已于 2017 年度全额收回。

2018 年末，公司暂借款 30.00 万元系员工借款余额，系根据公司创立大会审议通过《员工借款管理制度》向公司员工提供的家庭住房安置借款。2019 年 5 月 5 日，公司召开 2018 年度股东大会，全体股东一致审议通过《关于确认公司员工借款事项的议案》，

对报告期内存在的员工借款情况进行确认。截至本招股说明书签署日，上述员工借款 30.00 万元已全额归还。

报告期各期末，按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款中，按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款情况如下：

单位：万元

账龄	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1年以内	179.08	1.79	71.91	0.72	79.77	0.80	805.21	8.05
1至2年	54.93	5.49	51.15	5.12	121.72	12.17	45.43	4.54
2至3年	77.39	38.70	98.46	49.23	28.03	14.02	26.90	13.45
3年以上	69.63	69.63	38.03	38.03	16.90	16.90	-	-
合计	381.02	115.61	259.55	93.09	246.42	43.88	877.54	26.05

上述款项中，账龄 3 年以上的其他应收款项主要系公司向东冠集团有限公司支付的房屋租赁押金。

(5) 存货

报告期内，公司存货主要为配套硬件产品，明细如下：

单位：万元

项目	2019年9月30日			2018年12月31日			2017年12月31日			2016年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	684.00	9.42	674.58	1,162.69	29.91	1,132.78	481.80	-	481.80	162.12	-	162.12
合计	684.00	9.42	674.58	1,162.69	29.91	1,132.78	481.80	-	481.80	162.12	-	162.12

2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 9 月末，公司存货账面价值分别为 162.12 万元、481.80 万元、1,132.78 万元和 684.00 万元，占当期流动资产的比例分别为 0.71%、0.97%、1.94%和 1.01%，占比较小。2016 年至 2018 年末，公司存货余额整体呈增加趋势，主要系配套硬件业务规模增长所致；2019 年 9 月末存货余额有所下降，系结合本期销售情况，公司相应减少采购量所致。

经过存货跌价测试，2018 年末公司部分型号热敏打印机产品存在资产负债表日可变现净值低于账面价值的情况。公司根据该等存货 2019 年度的销售及清库规划，于当

期计提存货跌价准备 29.91 万元。公司存货减值测试方法符合企业会计准则规定和公司行业特点，存货跌价准备计提充分。

（6）其他流动资产

2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 9 月末，公司其他流动资产金额分别为 16,920.20 万元、44,091.51 万元、51,901.39 万元和 1,105.56 万元，占流动资产的比例分别为 73.63%、88.46%、88.79% 和 1.66%，占资产总额的比例分别为 55.61%、75.76%、73.39% 和 1.42%。公司其他流动资产的构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2019 年 9 月 30 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
持有的理财产品	-	-	50,172.00	96.67%	43,155.00	97.88%	16,380.00	96.81%
第三方平台钱包 ^注	663.07	59.98%	1,480.33	2.85%	843.63	1.91%	388.73	2.30%
预缴税款	26.15	2.37%	249.06	0.48%	92.88	0.21%	151.46	0.90%
IPO 费用	416.34	37.66%	-	-	-	-	-	-
合计	1,105.56	100.00%	51,901.39	100.00%	44,091.51	100.00%	16,920.20	100.00%

注：第三方平台钱包指支付宝、京东、苏宁等第三方平台账户。

报告期内，公司其他流动资产主要为持有的理财产品。为提高资金使用效率，公司在满足日常经营需求后，将部分暂时闲置的货币资金购买风险较低、流动性较好的理财产品。2017 年末，公司持有的理财产品金额较上一期末增加 26,775.00 万元，主要系公司业务迅速发展，收款情况良好，全年经营活动现金净流入 9,885.15 万元，同时公司以股权方式融资 17,559.02 万元，使得账面可用资金大幅增加。

公司于 2019 年 1 月 1 日起首次执行新金融工具准则，将持有的理财产品分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，作为交易性金融资产在财务报表中列示，详见本节“五、主要会计政策和会计估计”之“（二十一）重要会计政策、会计估计变更、会计差错更正”。

3、非流动资产构成及变化

单位：万元

项目	2019 年 9 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
----	-----------------	------------------	------------------	------------------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
可供出售金融资产	-	-	400.00	3.26%	400.00	4.78%	1.67	0.02%
长期股权投资	-	-	-	-	5,195.24	62.14%	4,497.00	60.39%
固定资产	455.46	4.03%	430.07	3.51%	378.59	4.53%	356.70	4.79%
无形资产	6,669.18	58.97%	7,250.41	59.13%	1,710.38	20.46%	1,886.86	25.34%
商誉	3,941.43	34.85%	3,941.43	32.15%	534.58	6.39%	544.58	7.31%
长期待摊费用	162.62	1.44%	207.81	1.69%	123.18	1.47%	91.23	1.23%
递延所得税资产	80.02	0.71%	31.26	0.25%	18.39	0.22%	16.59	0.22%
其他非流动资产	-	-	-	-	-	-	51.84	0.70%
非流动资产合计	11,308.71	100.00%	12,260.97	100.00%	8,360.37	100.00%	7,446.48	100.00%

2016年末和2017年末，公司非流动资产主要为长期股权投资、无形资产和商誉。2018年，其乐融融纳入合并财务报表范围，公司对其的长期股权投资合并抵消，同时无形资产和商誉的金额和占比大幅提升。

(1) 可供出售金融资产

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司可供出售金融资产账面价值分别为1.67万元、400.00万元、400.00万元和0.00万元，占当期非流动资产的比例分别为0.02%、4.78%、3.26%和0.00%，占比相对较小。报告期各期末，公司可供出售金融资产的明细如下：

单位：万元

项 目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
五发网络	-	-	-	1.67
象上网络	-	400.00	400.00	-
合计	-	400.00	400.00	1.67

公司持有的五发网络4%股权的账面原值为100万元，公司对该可供出售金融资产按成本计量。公司在2016年末和2017年末对该可供出售金融资产进行减值测试，并于当期分别计提减值准备98.33万元和1.67万元。

公司2017年以货币资金400.00万元取得象上网络5.33%的股权，按照成本计量。2017年末和2018年末，该可供出售金融资产均未出现减值迹象。公司于2019年1月24日将持有的象上网络5.33%股权转让给宁波鲸灵网络科技有限公司。

(2) 长期股权投资

单位：万元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
投资成本	-	-	4,500.00	4,500.00
权益法下累计确认的投资损益	-	-	695.24	-3.00
合计	-	-	5,195.24	4,497.00

2016年末和2017年末，公司长期股权投资账面价值分别为4,497.00万元和5,195.24万元，占当期非流动资产的比例分别为60.39%和62.14%。

报告期内，公司长期股权投资系全资子公司淘云科技对其乐融融的股权投资。2016年7月，淘云科技以4,500.00万元受让其乐融融45%的股权，后续按权益法计量。公司分别于2016年末和2017年末对长期股权投资进行减值测试，均未发现减值迹象。

2018年1月，淘云科技以5,680.00万元受让其乐融融剩余55%的股权，其乐融融成为淘云科技的全资子公司并纳入合并财务报表范围。

(3) 固定资产

报告期内，公司固定资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年9月30日			2018年12月31日			2017年12月31日			2016年12月31日		
	原值	累计折旧	减值准备	原值	累计折旧	减值准备	原值	累计折旧	减值准备	原值	累计折旧	减值准备
电子设备及其他	1,105.96	673.67	-	1,007.13	578.77	-	756.46	379.58	-	549.15	198.50	-
运输设备	24.65	1.49	-	9.29	7.58	-	9.29	7.58	-	9.29	3.24	-
合计	1,130.62	675.15	-	1,016.41	586.34	-	765.75	387.15	-	558.44	201.74	-

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司固定资产账面价值分别为356.70万元、378.59万元、430.07万元和455.46万元，占非流动资产比例分别为4.79%、4.53%、3.51%和4.03%，占资产总额的比例分别为1.17%、0.65%、0.61%和0.59%，固定资产规模维持在相对较低水平。

公司从事电商 SaaS 和电子商务衍生服务业，固定资产较少。报告期内，公司固定资产主要为经营管理相关的电脑等电子设备。随公司业务规模扩大及员工人数增加，电子设备投入相应增加。

截至 2019 年 9 月 30 日，公司固定资产使用状态良好，不存在非正常的闲置或未使用现象，不存在预计可收回价值低于账面价值的固定资产。

(4) 无形资产

报告期内，公司无形资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 9 月 30 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	原值	累计摊销	原值	累计摊销	原值	累计摊销	原值	累计摊销
运营软件	4,510.00	1,172.58	4,510.00	834.33	2,000.00	383.33	2,000.00	183.33
客户关系	3,030.00	530.25	3,030.00	303.00	-	-	-	-
商标权	871.33	162.12	871.33	95.55	18.78	5.20	15.60	1.60
办公软件	174.36	72.97	94.05	50.57	74.22	20.95	32.65	8.91
域名	44.40	22.98	44.40	15.92	34.10	7.24	33.00	0.55
合计	8,630.09	1,960.91	8,549.78	1,299.37	2,127.10	416.72	2,081.25	194.39

2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 9 月末，公司无形资产账面价值分别为 1,886.86 万元、1,710.38 万元、7,250.41 万元和 6,669.18 万元，占非流动资产比例分别为 25.34%、20.46%、59.13%和 58.97%，占资产总额的比例分别为 6.20%、2.94%和 10.25%和 8.57%。

2016 年 1 月，公司收购北京移动未来并取得旺店系列运营软件，以 2015 年 12 月 31 日为基准日，对其专有技术按收益法进行评估作价 2,000.00 万元。公司对上述运营软件在预计未来受益期限内按直线法摊销，公司估计该等运营软件的未来受益期限为 10 年。2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月，该等运营软件的摊销金额分别为 183.33 万元、200.00 万元、200.00 万元和 150.00 万元，占当期利润总额的比例分别为 7.29%、2.15%、2.08%和 2.38%。

2018 年 1 月，公司收购其乐融融并取得快递助手等运营软件、客户关系、商标权、域名、办公软件等无形资产，入账价值如下：

单位：万元

项目	账面原值
运营软件	2,510.00
客户关系	3,030.00
商标权	850.00
办公软件	8.89
域名	10.30
合计	6,409.19

其中，运营软件、客户关系和商标权系其乐融融于购买日拥有的但未在其财务报表中确认的无形资产。公司自企业合并取得的运营软件、客户关系和商标权的入账价值均根据评估结果确定。公司对上述运营软件、客户关系和商标权在预计未来受益期限内按直线法摊销。公司估计该等无形资产的未来受益期限为10年。2018年度和2019年1-9月，该等无形资产的摊销金额为639.00万元和479.25万元，占当期利润总额的比例为6.63%和7.62%。

1) 公司收购其乐融融时，将客户关系确认为无形资产的相关依据

公司的主要客户为电商平台卖家，电商SaaS行业具备如下特点：

①用户预先支付费用，根据自身需求选择1个月至1年周期的SaaS产品；

②服务市场出于保护用户的考虑对用户累计订购产品时间进行限制（例如：阿里巴巴商家服务市场累计订购时间限制为15个月），公司未能与客户签署长期的服务协议。

虽然公司未与客户签订长期合作协议进行明确约定，但鉴于客户使用快递助手过程中的习惯性操作和快递助手产品在客户群体中的认可度，电商卖家一般在选择一款软件后会持续使用，不会轻易变动，在快递助手产品在与竞品价格不存在明显差异的情况下，客户变更软件将会发生一定的人员培训成本并会影响卖家的经营，因此在软件到期后，客户选择续费的概率也较大，可以合理预期在未来一段时间内为其乐融融带来可计量的收益。因此，客户的使用习惯和客户的认可度均属于公司重要的无形资产。

综上所述，尽管受行业特点、服务市场限制等因素影响，公司未能与客户签署长期的服务协议，但是该用户群体具备实质的价值且能够区别于商誉单独辨认，符合可辨认的原则，满足无形资产“经济利益很可能流入企业”且“成本可计量”的确认条件，符

合《企业会计准则》和证监会的相关规定。基于上述考虑，公司将收购时其乐融融所拥有的能够为企业带来预期经济利益并能计量的客户资源单独确认为一项客户关系类无形资产，以避免多确认商誉，少确认无形资产，使得上市公司经营业绩被高估的情况。

2) 客户流失率确认的合理性和准确性

2018年1月公司进行无形资产评估时，对快递助手采用10%的用户流失率系公司综合考虑用户留存情况，估计快递助手用户留存率大约在90%左右，故确定客户流失率为10%。

公司以2017年底快递助手有效用户数作为基础，计算2018年度和2019年度该等用户的留存率如下：

指标	指标定义	2018年度		2019年度	
		用户数量 (万)	留存率	用户数量 (万)	留存率
1	2017年末快递助手有效用户后续年份发生续订的用户数量 ^{注1}	23.92	76.94%	18.04	58.04%
2	2017年末快递助手有效用户后续在淘宝平台新开店铺或更换店铺在后续年份新订或续订用户数量 ^{注2}	3.60	11.58%	5.44	17.50%
3	2017年末快递助手有效用户后续在其他平台开店购买快递助手新订或续订用户数 ^{注3}	0.69	2.23%	0.98	3.16%
	合计	28.21	90.75%	24.46	78.69%
	2017年末有效用户数	31.09		31.09	

注1：快递助手用户续订的用户数量：以“店铺名称”作为有效用户的识别标识，若识别到截至2017年12月31日的有效用户在后续年度发生续订行为，则视为续订当期的有效用户。该留存率为年度留存口径，综合考虑了商家经营存在一定的周期性情况，高于产品期限到期日后三个月内续订产品的续费率。

注2：由于通过“店铺名称”识别用户的留存情况，未考虑用户切换店铺仍然使用快递助手的情况，补充通过快递助手“关联店铺的信息”作为识别标识，识别2017年底快递助手有效用户在以后期间通过其他店铺新订快递助手的用户数量。

注3：上述两种方法未考虑部分用户转移至其他平台进行开店情况，补充以“发货人电话号码”作为识别标识，识别2017年底有效用户在其他平台中使用相同发货电话的新订或续费用户数量。

综上所述，2018年快递助手用户留存率为90.75%，2019年度快递助手用户留存率为78.69%，由于公司可以识别到的标识相对较少，仍存在一部分用户切换店铺或切换

平台但未留存相关记录，导致未能体现在上述留存数据中，因此实际留存率会高于目前留存数据。

根据 2019 年度快递助手用户留存率计算 2018 年至 2019 年公司客户年度复合留存率约为 89% ($89\%^2 \approx 79\%$)，综合考虑公司 2018 年至 2019 年的历史数据，快递助手年度用户留存率约为 89%，故公司评估选取的 10% 流失率具备合理性、相对比较准确。

3) 通过快递助手“关联店铺的信息”做为识别标识是否能明确为同一客户

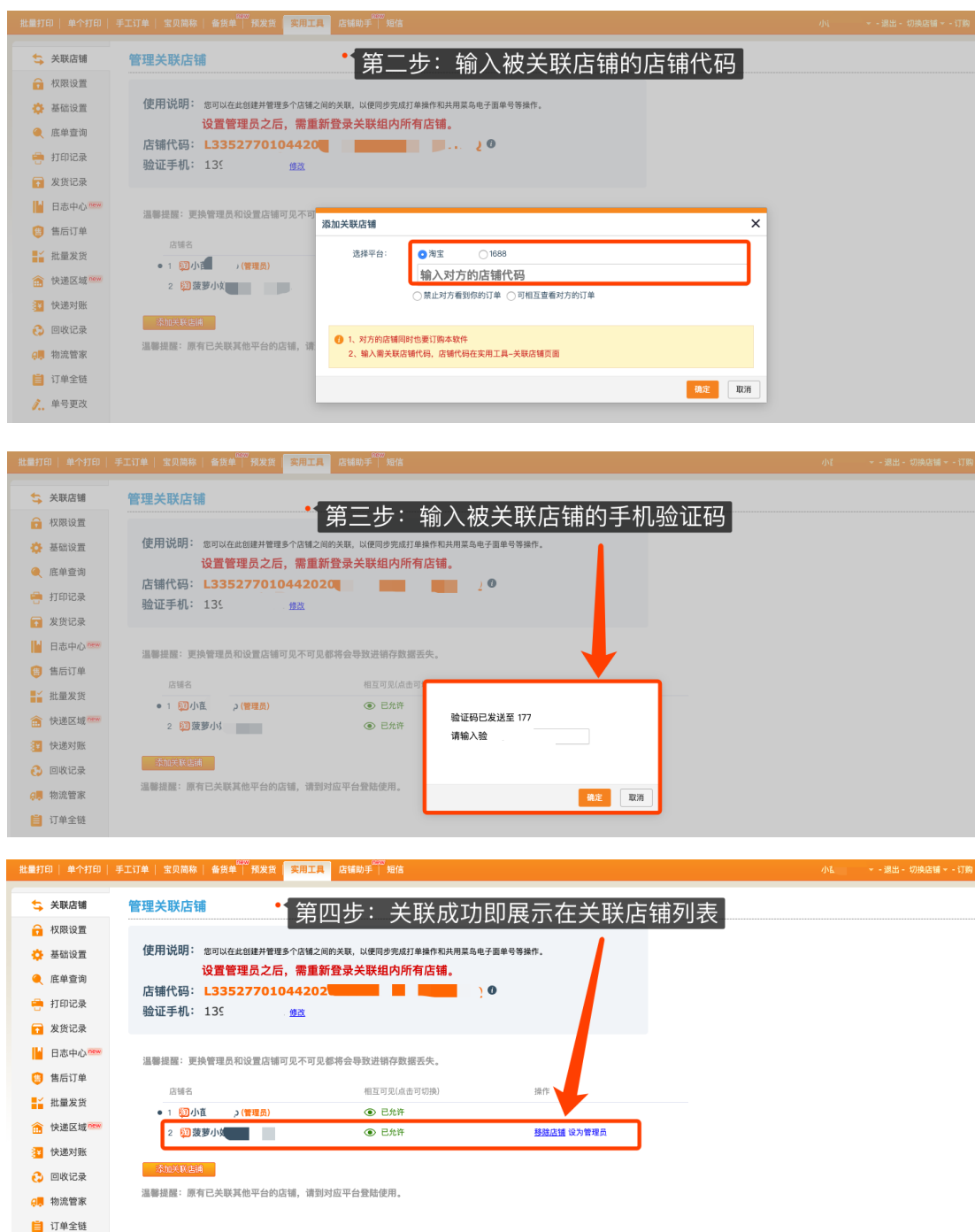
电子商务具有开放性、低成本、高效率的优势和特点，相应的电子商务卖家更换店铺名称或开闭店比较便捷；部分电商卖家也会采取多店铺运营的模式，1 个人或企业开设多家店铺，在不同店铺之间进行经营切换。

本处所指的关联店铺为：虽“店铺名称”前后不同，但系同一电商卖家开设的多家不同店铺。

为更好的为客户提供服务，公司快递助手软件提供关联店铺统一管理服务，即电商卖家可以在快递助手软件中自行选择设置关联店铺，将其开设的其他店铺关联至主账户中，对其已关联的店铺进行统一管理。设置关联店铺系电商卖家的自主行为。

具体操作如下：





公司在统计店铺留存情况时，对于无法按照“店铺名称”直接识别的客户，通过快递助手软件后台记录的关联店铺的信息作为补充识别标识，对同一客户切换店铺经营，但仍然使用快递助手的商家进行补充识别。

综上所述，基于“关联店铺的信息”作为识别标识识别的电商卖家能够明确为同一客户。

4) 认定现有客户关系经济寿命为 10 年并在 10 年内直线摊销的依据

①电子商务行业整体发展趋势

结合本招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业情况及竞争情况”，电子商务的快速发展迅速，网络购物已逐渐深入我国居民的生活，成为重要的消费方式。

根据国家统计局电子商务交易平台的统计，2017 年中国电子商务市场交易规模达到 29.16 万亿元，同比增长 11.7%，2012 年至 2017 年年均复合增长率达到 29.17%；2018 年网络零售市场交易规模为 9.01 万亿元，同比增长 25.49%，2012 年至 2018 年年均增速为 37.90%。

因此，公司预期电商行业未来十年内仍将保持一定的增长速度。

②客户预计未来收益贡献情况

公司以 2017 年底快递助手有效用户数作为基础，综合考虑该软件 2018 年至 2019 年的历史数据，经测算快递助手年度用户留存率约为 89%，基本符合 2018 年 1 月进行无形资产评估时所选取的 10%的客户关系流失率。

由于快递助手产品客户整体留存情况相对较好，按照 10%的用户流失率简单计算 10 年后快递助手用户留存率为 28.24%，此外鉴于老客户的稳定性相对更高，随着时间的推移，老客户的留存率将高于该简单计算值。预计在未来十年，现有客户仍能持续为公司带来收益。

③同行业上市公司类似无形资产摊销期限对比

信息传输、软件和信息技术服务业上市公司公告的客户关系摊销期限情况如下：

公司名称	股票代码	摊销期限（年）
智度股份	000676	8-10
科蓝软件	300663	5-8
华胜天成	600410	15
朗新科技	300682	8
二六三	002467	5

综合考虑行业发展情况及客户流失率等因素，参考其他上市公司类似无形资产的摊销期限，公司管理层将客户关系确定按照直线法在 10 年内进行摊销。

5) 如按照阿里巴巴商家服务市场公开披露的续费率计算客户流失率, 该客户关系的评估价值及摊销年限情况及对财务报表的影响。

①阿里巴巴商家服务市场公开披露的续费率偏低的原因

如上文测算所示, 2018年至2019年快递助手客户年度复合留存率约为89%; 阿里巴巴商家服务市场公开披露的实时续费率为58.26%。

由于阿里巴巴商家服务市场未公开其续费率的计算方法, 无法有效确定公司计算的客户留存率高于阿里巴巴商家服务市场公开披露的实时续费率的原因, 据公司管理层分析及判断, 主要原因是:

a. 用户转移至其他平台进行开店的情况, 阿里巴巴服务市场无法掌握相关信息, 阿里巴巴服务市场计算留存率时未予以考虑。

b. 同一商家切换店铺经营或同一电商卖家开立新店的因素阿里巴巴服务市场计算留存率时可能未予以考虑。

c. 公司计算的留存率为年度留存口径, 综合考虑了商家经营存在一定的周期性情况, 原老客户在软件到期后1年内再次订购快递助手软件即识别为老客户留存。阿里巴巴服务市场计算客户续费率时可能未考虑软件逾期一段时间后, 老客户再次订购的情况。

综上所述, 阿里巴巴商家服务市场公开披露的实施续费率低于公司计算的年度复核留存率具备合理性。

②按照阿里巴巴商家服务市场公开披露的续费率测试相关影响

a. 对合并日无形资产和商誉的影响

若按照阿里巴巴商家服务市场公开披露的续费率测算客户关系, 则2018年1月收购其乐融融时的无形资产和商誉确认金额影响如下:

项目	申报报表金额(万元)(A)	测算金额(万元)(B)	差异(C=B-A)	差异率(C/A)
客户关系	3,030.00	910.00	-2,120.00	-69.97%
其他无形资产	3,360.00	3,360.00	0.00	0.00%

无形资产合计	6,390.00	4,270.00	-2,120.00	-33.18%
无形资产增值的递延所得税影响	1,597.50	1,067.50	-530.00	-33.18%
其乐融融的商誉	3,406.84	4,996.84	1,590.00	46.67%

b.对报告期财务报表的影响

情形一：按照 10 年摊销期测算重新确认的客户关系摊销及对财务报表的影响

2018 年度

项目	申报报表金额(万元)(A)	测算金额(万元)(B)	差异(C=B-A)	差异率(C/A)
无形资产	7,250.41	5,342.41	-1,908.00	-26.32%
商誉	3,941.43	5,531.43	1,590.00	40.34%
资产总额	70,716.72	70,398.72	-318.00	-0.45%
营业成本	18,568.25	18,356.25	-212.00	-1.14%
利润总额	12,004.67	12,216.67	212.00	1.77%

2019 年 1-9 月

项目	申报报表金额(万元)(A)	测算金额(万元)(B)	差异(C=B-A)	差异率(C/A)
无形资产	6,669.18	4,920.18	-1,749.00	-26.23%
商誉	3,941.43	5,531.43	1,590.00	40.34%
资产总额	77,781.06	77,622.06	-159.00	-0.20%
营业成本	12,026.43	11,867.43	-159.00	-1.32%
利润总额	6,291.13	6,450.13	159.00	2.53%

情形二：按照 5 年摊销期测算重新确认的客户关系摊销及对财务报表的影响

由于阿里巴巴商家服务市场公开披露的续费率较低，按照该续费率，原老客户在第五年的留存率大约为 10%，因此按照五年时间进行摊销测算对财务报表的影响。

2018 年度

项目	申报报表金额(万元)(A)	测算金额(万元)(B)	差异(C=B-A)	差异率(C/A)
无形资产	7,250.41	5,251.41	-1,999.00	-27.57%
商誉	3,941.43	5,531.43	1,590.00	40.34%

资产总额	70,716.72	70,307.72	-409.00	-0.58%
营业成本	18,568.25	18,447.25	-121.00	-0.65%
利润总额	12,004.67	12,125.67	121.00	1.01%

2019年1-9月

项目	申报报表金额(万元)(A)	测算金额(万元)(B)	差异(C=B-A)	差异率(C/A)
无形资产	6,669.18	4,760.93	-1,908.25	-28.61%
商誉	3,941.43	5,531.43	1,590.00	40.34%
资产总额	77,781.06	77,462.81	-318.25	-0.41%
营业成本	12,026.43	11,935.68	-90.75	-0.75%
利润总额	6,291.13	6,381.88	90.75	1.44%

如上表所示:

(1) 如果按照阿里巴巴商家服务市场公开披露的续费率计算客户流失率,测试该客户关系的评估价值及摊销年限情况对发行人财务报表的影响较小。

(2) 重新测算以后将减少无形资产的确认金额,增加了发行人报告期内的经营业绩,可能存在无形资产识别及确认不充分的情况。

综上所述,发行人按照90%的客户留存率计算并确认“客户关系”更为合理,相对更为谨慎,充分识别了可辨认的无形资产,能够避免公司经营业绩被高估的情况。

6) 如上述客户关系未确认无形资产,发行人商誉减值测试情况。

①客户关系未确认无形资产对发行人商誉和无形资产的影响

假设上述客户关系不符合无形资产的确认标准,相关报告期内的无形资产、商誉的影响情况如下:

分类	报表项目	2018年12月31日/ 2018年度	2019年9月30日/ 2019年1-9月
确认客户关系 (目前报表) (万元)	无形资产(包含客户关系)	7,250.41	6,669.18
	商誉	3,941.43	3,941.43
	无形资产和商誉合计	11,191.84	10,610.61
不确认客户关系	无形资产(不包含客户关系)	4,523.41	4,169.43

分类	报表项目	2018年12月31日/ 2018年度	2019年9月30日/ 2019年1-9月
(模拟测算) (万元)	商誉	6,213.93	6,213.93
	无形资产和商誉合计	10,737.34	10,383.36
差异情况 (万元)	无形资产 (差异额)	-2,727.00	-2,499.75
	无形资产 (差异率)	-37.61%	-37.48%
	商誉 (差异额)	2,272.50	2,272.50
	商誉 (差异率)	57.66%	57.66%
	无形资产和商誉合计 (差异额)	-454.50	-227.25
	无形资产和商誉合计 (差异率)	-4.06%	-2.14%

注：上表中的商誉和无形资产包括公司收购其乐融融、北京移动未来等所有公司形成的商誉和确认的无形资产。

如上表所示，如果不确认“客户关系”模拟计算的公司无形资产和商誉合计金额与申报财务报表不存在重大差异。

②商誉减值测试情况

由于公司仅在收购其乐融融时确认了客户关系，基于不确认“客户关系”的假设前提下，模拟计算公司2018年底和2019年9月底，其乐融融商誉减值测试结果如下：

项目	2019年9月末	2018年末
资产组可回收金额 (万元)	28,093.83	30,400.73
包含商誉在内的资产组账面价值 (模拟计算) (万元)	8,035.54	7,947.34
是否发生减值	否	否

注：2019年9月底，资产组可回收金额相比较2018年底出现较大幅度下降，主要是由于根据上市公司风险市场风险溢价情况计算并确定的折现率为19%，高于以前年度确定的折现率15%所致。

如上表所示，不确认“客户关系”的假设前提下，其乐融融商誉不存在减值情况。

公司无形资产的减值测试方法和减值准备计提方法详见本节“五、主要会计政策和会计估计”之“(十三)长期资产减值”。经减值测试，公司无形资产无减值迹象，不存在可收回金额低于账面价值的情形。

截至2019年9月30日，公司无通过内部研发形成的无形资产。

(5) 商誉

报告期各期末，公司商誉构成情况如下：

单位：万元

被投资单位名称	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其乐融融	3,406.84	86.44%	3,406.84	86.44%	-	-	-	-
北京移动未来	528.08	13.40%	528.08	13.40%	528.08	98.78%	528.08	96.97%
上海顽促	-	-	-	-	-	-	10.00	1.84%
深圳名玖	6.50	0.16%	6.50	0.16%	6.50	1.22%	6.50	1.19%
合计	3,941.43	100.00%	3,941.43	100.00%	534.58	100.00%	544.58	100.00%

报告期内，与上述商誉有关的非同一控制下企业合并情况如下：

单位：万元

项 目	被购买方			
	其乐融融	北京移动未来	上海顽促	深圳名玖
购买日	2018年1月	2016年1月	2016年1月	2016年5月
股权取得比例	100.00% ^注	100.00%	100.00%	100.00%
合并成本：				
现金	5,680.00	2,196.22	10.00	6.50
购买日之前持有的股权于购买日的公允价值	4,647.27	-	-	-
合并成本合计	10,327.27	2,196.22	10.00	6.50
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	6,920.43	1,668.14	-	-
商誉/合并成本小于取得的可辨认净资产公允价值份额的金额	3,406.84	528.08	10.00	6.50

注：2016年7月，光云科技通过淘云科技受让其乐融融45%的股权；2018年1月，受让剩余55%的股权并实现非同一控制下企业合并。

北京移动未来和其乐融融于购买日的可辨认净资产主要为无形资产，具体情况详见本节“十二、资产质量分析”之“（一）资产结构及重要项目分析”之“3、非流动资产构成及变化”之“（4）无形资产”。

2017年度，上海顽促的商誉减少10.00万元，系其当期清算注销所致。

公司商誉的减值测试方法和减值准备计提方法详见本节“五、主要会计政策和会计估计”之“(十三)长期资产减值”。公司在报告期各期末分别对商誉进行减值测试，未发现减值情形，未计提减值准备。

(6) 长期待摊费用

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司长期待摊费用系公司租赁办公室的装修费用，金额分别为91.23万元、123.18万元、207.81万元和162.62万元，占非流动资产的比例分别为1.23%、1.47%、1.69%和1.44%。

(7) 递延所得税资产

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司递延所得税资产分别为16.59万元、18.39万元、31.26万元和80.09万元，明细如下：

单位：万元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
资产减值准备	32.95	31.26	18.39	16.59
可抵扣亏损	47.15	-	-	-
合计	80.09	31.26	18.39	16.59

2019年1-9月，快云科技因开展快麦ERP、快麦设计等新业务而发生暂时性亏损，公司预计该亏损能够自未来5年内获得用来抵扣的应纳税所得额，故相应确认递延所得税资产47.15万元。

(8) 其他非流动资产

2016年末，公司其他非流动资产51.84万元系公司租赁办公室的预付装修款。

(二) 负债结构及重要项目分析

1、负债构成及变化

单位：万元

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动负债	8,289.27	88.21%	8,009.92	81.72%	5,413.76	93.05%	5,086.11	91.80%

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非流动负债	1,107.43	11.79%	1,791.92	18.28%	404.17	6.95%	454.17	8.20%
负债合计	9,396.70	100.00%	9,801.83	100.00%	5,817.93	100.00%	5,540.28	100.00%

报告期内，公司负债主要为流动负债。2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司负债总额分别为5,540.28万元、5,817.93万元、9,801.83万元和9,396.70万元，整体呈增长趋势，主要系经营规模扩大，与日常经营活动相关的流动负债相应增加所致。

2018年末，公司非流动负债占比有较大幅度提升，主要系当期合并其乐融融产生的无形资产应纳税暂时性差异导致递延所得税负债增加所致。

2、流动负债

单位：万元

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	-	-	-	-	-	-	1,000.00	19.66%
应付账款	323.17	3.90%	488.11	6.09%	441.64	8.16%	424.04	8.34%
预收款项	4,904.34	59.16%	3,074.98	38.39%	2,264.84	41.83%	1,594.53	31.35%
应付职工薪酬	2,356.38	28.43%	3,041.91	37.98%	2,227.39	41.14%	1,316.97	25.89%
应交税费	630.19	7.60%	1,362.30	17.01%	442.98	8.18%	205.05	4.03%
其他应付款	75.18	0.91%	42.61	0.53%	36.91	0.68%	545.53	10.73%
合计	8,289.27	100.00%	8,009.92	100.00%	5,413.76	100.00%	5,086.11	100.00%

报告期内，公司流动负债主要为应付账款、预收款项、应付职工薪酬和应交税费。截至2019年9月30日，上述负债占公司流动负债的比例合计为99.09%。

(1) 短期借款

2016年8月，淘云科技因日常经营需要向杭州银行股份有限公司借款1,000.00万元，已于2017年1月全数归还。

(2) 应付账款

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司应付账款余额分别为424.04万元、441.64万元、488.11万元和323.17万元，占流动负债的比例分别为8.34%、8.16%、6.09%和3.90%，明细如下：

单位：万元

项 目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
CRM 短信采购款	202.74	242.79	313.15	277.70
配套硬件业务采购款	60.26	179.61	22.40	105.45
其他	60.17	65.71	106.09	40.89
合计	323.17	488.11	441.64	424.04

报告期内，公司应付账款主要为开展 CRM 短信业务应向第三方通信平台支付的短信采购款以及开展配套硬件业务应向供应商支付的采购款等。2016年末、2017年末和2018年末，公司应付账款余额整体保持稳定；2019年9月末，公司应付账款余额有所下降，主要系配套硬件和 CRM 短信的业务规模有所减小所致。

报告期内各期末，公司无账龄超过一年的重要应付账款。

(3) 预收款项

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司预收款项余额分别为1,594.53万元、2,264.84万元、3,074.98万元和4,904.34万元，占流动负债的比例分别为31.35%、41.83%、38.39%和59.16%，明细如下：

单位：万元

项 目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
电商 SaaS 产品	3,286.81	1,433.05	148.01	0.20
配套硬件	20.77	15.57	19.04	3.74
运营服务	595.96	552.67	1,025.63	656.45
CRM 短信	1,000.81	1,073.69	1,072.16	934.13
合计	4,904.34	3,074.98	2,264.84	1,594.53

2016年度和2017年度，公司预收款项主要为 CRM 短信的预充值金额和运营服务线下销售的预收款项。2018年起，公司电商 SaaS 产品的预收款项大幅增加，主要系快

递助手在拼多多、京东等平台的销售增长较快，以及快麦 ERP、快麦设计及有成 CRM 等产品于 2018 年开始销售所致。

(4) 应付职工薪酬

2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 9 月末，公司应付职工薪酬余额分别为 1,316.97 万元、2,227.39 万元、3,041.91 万元和 2,356.38 万元，占公司流动负债的比例分别为 25.89%、41.14%、37.98%和 28.43%。公司在产品开发、销售推广、售后服务等环节均需投入大量研发、销售、运营等人员，因此人力成本是公司主要支出项目。

随着经营规模的迅速扩大，公司员工人数和人均薪酬水平均有所增长，导致各期末应付职工薪酬金额相应增加。2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 9 月末，公司员工人数分别为 544 人、617 人、794 人和 881 人，系公司为不断完善现有产品服务并开拓新的业务领域而持续扩充专业人才队伍；报告期内，以全年平均在职员工人数计算的人均年薪由 12.78 万元增长至 15.17 万元（已年化），增长 18.76%，保持有竞争力的薪酬制度对公司吸引并激励高层次人才起到了关键作用。

(5) 应交税费

单位：万元

项 目	2019 年 9 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
增值税	261.67	331.74	192.71	178.88
企业所得税	337.64	972.79	226.60	0.01
城市维护建设税	13.05	30.31	11.08	11.59
教育费附加	5.74	12.99	4.75	4.95
地方教育费附加	3.76	8.66	3.16	3.30
水利建设基金	-	-	-	0.03
印花税	8.35	5.81	4.68	6.28
合计	630.19	1,362.30	442.98	205.05

2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 9 月末，公司应交税费分别为 205.05 万元、442.98 万元、1,362.30 万元和 630.19 万元，占公司流动负债的比例分别为 4.03%、8.18%、17.01%和 7.60%。截至报告期末，公司应交税费主要为应交增值税和应交企业所得税。

(6) 其他应付款

单位：万元

项 目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
应付利息	-	-	-	1.47
其他应付款	75.18	42.61	36.91	544.05
合计	75.18	42.61	36.91	545.53

2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司其他应付款余额分别为545.53万元、36.91万元、42.61万元和75.18万元，占公司流动负债的比例分别为10.73%、0.68%、0.53%和0.91%。

公司其他应付款按款项性质列示如下：

项 目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
赔偿款	-	-	-	20.40
代垫款	61.40	30.98	13.40	503.09
其他	13.78	11.63	23.51	20.56
合计	75.18	42.61	36.91	544.05

2014年及2015年度，实际控制人谭光华为公司代垫部分款项。截至2015年12月31日，上述款项余额为559.24万元。公司已于2017年度全额归还。

3、非流动负债

单位：万元

项 目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
递延所得税负债	1,107.43	100.00%	1,791.92	100.00%	404.17	100.00%	454.17	100.00%
合计	1,107.43	100.00%	1,791.92	100.00%	404.17	100.00%	454.17	100.00%

报告期内各期末，公司非流动负债为未经抵消的递延所得税负债。该等递延所得税负债系公司非同一控制下企业合并资产评估增值产生的应纳税暂时性差异所致。

(三) 资产周转能力分析

1、资产周转能力情况

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
-----	-----------	--------	--------	--------

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
总资产周转率 (次/年)	0.60	0.72	0.81	1.28
应收账款周转率 (次/年)	15.72	18.56	18.96	18.20
存货周转率 (次/年)	17.74	23.00	48.03	141.98

注：2019年1-9月周转率数据均已年化处理。

报告期内，公司应收账款的结算周期较短，且部分业务以预收款方式进行销售，故历年应收账款余额相对较少，加之同期营业收入增长快速，因此应收账款周转速度较快。

报告期内，公司获得多轮融资，总资产规模迅速扩大，导致总资产周转率有所下降。

2、公司资产周转能力与同行业公司比较情况

公司名称	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
总资产周转率				
欢乐逛	未披露	未披露	1.39	1.83
爱用科技	未披露	0.79	1.18	1.85
美登科技	未披露	0.64	0.83	1.07
平均值	-	0.72	1.13	1.58
中位数	-	0.72	1.18	1.83
光云科技	0.60	0.72	0.81	1.28
应收账款周转率				
欢乐逛	未披露	未披露	16.60	17.75
爱用科技	未披露	16.50	16.05	15.15
美登科技	未披露	9.64	14.52	13.65
平均值	-	13.07	15.72	15.52
中位数	-	13.07	16.05	15.15
光云科技	15.72	18.56	18.96	18.20

报告期内，公司应收账款周转率高于可比公司，主要系公司部分收入采用预收模式进行销售的产品占比较高所致。

报告期内，公司总资产周转率略低于同行业可比公司的平均水平，主要系公司规模因融资活动增加所致。总体而言，公司资产周转情况整体仍维持良好。

十三、偿债能力指标、流动性与持续经营能力分析

（一）偿债能力分析

1、主要债项情况

2016年末，公司主要债项包括短期借款、预收款项和应付职工薪酬。2017年末，公司主要债项包括预收款项和应付职工薪酬。2018年末和2019年9月末，公司主要债项包括预收款项、应付职工薪酬和应交税费。公司负债结构及重要项目分析详见本节“十二、资产质量分析”之“（二）负债构成及重要项目分析”。

截至2019年9月30日，公司存在的合同承诺债务情况详见本招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”。截至2019年9月30日，公司不存在银行借款、关联方借款或或有负债。

2、偿债能力与资本结构指标

项 目	2019年9月30日 /2019年1-9月	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度	2016年12月31日 /2016年度
流动比率（倍）	8.02	7.30	9.21	4.52
速动比率（倍）	7.94	7.16	9.12	4.49
资产负债率（合并）	12.08%	13.86%	10.00%	18.21%
资产负债率（母公司）	11.66%	5.71%	5.21%	14.33%
利息保障倍数（倍）	181,914.85	-	4,380.82	61.77
息税折旧摊销前利润（万元）	7,177.28	13,154.50	10,782.69	2,900.52
经营活动产生的现金流量净额（万元）	7,023.93	10,491.40	9,885.15	6,921.10

短期偿债能力方面，公司流动比率和速动比率在报告期内基本处于较高水平且整体呈上升趋势，公司短期偿债能力较强。2017年12月末，公司流动比率、速动比率较上一年末上升，主要系当期收到股东投资款17,559.02万元，导致期末流动资产规模快速扩大所致。

长期偿债能力方面，公司业绩持续提升，经营运作良好，资本结构基本稳定且符合互联网企业的特点。2016年末、2017年末、2018年末和2019年9月末，公司合并资产负债率分别为18.21%、10.00%、13.86%和12.08%，维持在相对较低水平且整体呈下

降趋势。报告期内，公司业绩整体高速增长，2016年度至2018年度经营活动产生的现金流量净额实现23.12%的复合增速；2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月，扣除股份支付影响后息税折旧摊销前利润分别为6,800.83万元、10,872.32万元、13,474.45万元和8,425.40万元，2017年度和2018年度同比分别增长59.87%和23.93%。

总体而言，公司资产质量良好，具备较强的短期和长期偿债能力。

3、同行业可比公司偿债能力与资本结构指标比较

公司名称	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
流动比率				
欢乐逛	未披露	未披露	3.42	2.90
爱用科技	未披露	12.51	15.71	6.54
美登科技	未披露	10.54	26.06	24.36
平均值	-	11.53	15.06	11.27
中位数	-	11.53	15.71	6.54
光云科技	8.02	7.30	9.21	4.52
速动比率				
欢乐逛	未披露	未披露	3.42	2.89
爱用科技	未披露	12.50	15.69	6.51
美登科技	未披露	10.54	26.06	24.36
平均值	-	11.52	15.06	11.25
中位数	-	11.52	15.69	6.51
光云科技	7.94	7.16	9.12	4.49
资产负债率（合并）				
欢乐逛	未披露	未披露	26.31%	30.71%
爱用科技	未披露	7.76%	6.31%	14.96%
美登科技	未披露	5.85%	3.81%	4.10%
平均值	-	6.81%	12.14%	16.59%
中位数	-	6.81%	6.31%	14.96%
光云科技	12.08%	13.86%	10.00%	18.21%

如上表所示，可比公司的短期偿债能力、长期偿债能力均处于较高水平，主要系可比公司均为技术密集型企业，用于研究开发的人力资源投入较多，用于固定资产的投资

较少，因此总体上流动资产占比较大，普遍具备轻资产特征，同时可比公司银行借款规模普遍较小甚至无银行借款，因此负债金额较小。

报告期内，公司短期偿债能力指标低于爱用科技和美登科技而高于欢乐逛，整体呈上升趋势，资产负债率则高于爱用科技和美登科技而低于欢乐逛，整体呈下降趋势。公司主要偿债能力指标与可比公司相比整体处于合理区间内，反映出相对良好的偿债能力及资本结构。

（二）报告期内股利分配的实施情况

报告期内，公司共进行 2 次股利分配，具体情况如下：

1、2016 年 3 月 10 日，光云有限临时股东会决议同意光云有限向 2015 年 12 月 31 日登记在册的全体股东分配利润 3,000.00 万元，各股东以 2015 年 12 月 31 日登记在册的持股比例享有本次利润分配。

立信于 2017 年 11 月 30 日出具《关于杭州光云科技股份有限公司财务报表前期会计差错追溯调整的说明》，上述追溯调整对利润分配的影响详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内股本和股东变化情况”之“（二）2016 年 4 月，光云有限整体变更为股份有限公司”。

2、2018 年 5 月 21 日，光云科技召开 2017 年度股东大会，向 2017 年 12 月 31 日登记在册的全体股东分配利润 2,500.00 万元，各股东以 2017 年 12 月 31 日登记在册的持股比例享有本次利润分配。

（三）现金流量分析

单位：万元

项 目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
经营活动现金流入	34,556.19	45,556.06	36,089.19	26,376.21
经营活动现金流出	27,532.26	35,064.67	26,204.04	19,455.10
经营活动产生的现金流量净额	7,023.93	10,491.40	9,885.15	6,921.10
投资活动现金流入	102,551.63	234,226.46	128,734.40	19,277.15
投资活动现金流出	110,775.36	242,851.79	154,349.93	35,196.69
投资活动产生的现金流量净额	-8,223.73	-8,625.33	-25,615.53	-15,919.54

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
筹资活动现金流入	300.00	-	17,559.02	16,330.36
筹资活动现金流出	716.37	2,500.00	1,509.72	5,039.93
筹资活动产生的现金流量净额	-416.37	-2,500.00	16,049.30	11,290.43
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	0.27	-	-
现金及现金等价物净增加额	-1,616.17	-633.66	318.92	2,291.99
加：期初现金及现金等价物余额	2,371.62	3,005.28	2,686.35	394.36
期末现金及现金等价物余额	755.44	2,371.62	3,005.28	2,686.35

1、经营活动产生的现金流量分析

单位：万元

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
销售商品、提供劳务收到的现金	34,097.86	44,936.24	35,711.97	26,218.35
收到的税费返还	-	-	9.03	-
收到其他与经营活动有关的现金	458.33	619.82	368.18	157.85
经营活动现金流入小计	34,556.19	45,556.06	36,089.19	26,376.21
购买商品、接受劳务支付的现金	7,986.98	13,924.72	12,097.69	9,315.48
支付给职工以及为职工支付的现金	14,196.84	15,381.32	9,966.42	6,502.69
支付的各项税费	2,929.80	2,931.27	1,670.43	1,586.91
支付其他与经营活动有关的现金	2,418.65	2,827.36	2,469.50	2,050.02
经营活动现金流出小计	27,532.26	35,064.67	26,204.04	19,455.10
经营活动产生的现金流量净额	7,023.93	10,491.40	9,885.15	6,921.10

报告期内，公司业务规模持续扩大、经营运作良好。2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-9月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为6,921.10万元、9,885.15万元、10,491.40万元和7,023.93万元。

报告期内，公司经营活动现金流入主要为销售商品、提供劳务收到的现金，经营活动现金流出主要为购买商品、接受劳务支付的现金，以及支付给员工以及为员工支付的现金。

报告期内，公司将净利润调节为经营活动现金流量的情况如下表：

单位：万元

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
-----	-----------	--------	--------	--------

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
净利润	6,221.35	10,710.91	9,895.28	2,112.96
加：信用减值损失	21.22	-	-	-
资产减值准备	4.39	93.56	22.48	121.65
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	166.07	218.40	185.42	127.95
无形资产摊销	661.54	872.56	222.33	192.79
长期待摊费用摊销	58.51	58.87	42.06	21.87
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-6.73	-	-	-
固定资产报废损失	6.46	0.01	-	-
公允价值变动损失	-	-	-	-
财务费用	0.04	-0.27	2.36	-25.04
投资损失	-721.09	-1,557.70	-1,891.74	-112.20
递延所得税资产减少	-48.84	-11.76	-1.80	-14.88
递延所得税负债增加	-684.49	-209.75	-50.00	-45.83
存货的减少	453.81	-680.89	-319.68	-162.12
经营性应收项目的减少	-635.79	-352.64	-989.22	-406.91
经营性应付项目的增加	279.35	1,030.15	2,678.04	1,183.26
其他	1,248.12	319.95	89.63	3,927.62
经营活动产生的现金流量净额	7,023.93	10,491.40	9,885.15	6,921.10

扣除股份支付影响后，公司 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月的净利润分别为 6,013.27 万元、9,984.91 万元、11,030.86 万元和 7,023.93 万元，经营活动产生的现金流量净额与净利润规模基本匹配。

2、投资活动产生的现金流量分析

单位：万元

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
收回投资收到的现金	101,791.00	232,094.00	126,874.77	19,209.20
取得投资收益收到的现金	721.09	2,105.67	1,239.00	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	9.53	1.80	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	30.00	25.00	620.64	67.95
投资活动现金流入小计	102,551.63	234,226.46	128,734.40	19,277.15
购置固定资产、无形资产和其他长期资产支	294.36	420.34	275.32	327.30

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
付的现金				
投资支付的现金	110,481.00	237,332.39	154,074.61	33,984.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	5,099.06	-	635.39
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-	250.00
投资活动现金流出小计	110,775.36	242,851.79	154,349.93	35,196.69
投资活动产生的现金流量净额	-8,223.73	-8,625.33	-25,615.53	-15,919.54

报告期内，投资活动现金流入主要为收回投资收到的现金。报告期内各期，公司收回投资收到的现金分别为 19,209.20 万元、126,874.77 万元、232,094.00 万元和 101,791.00 万元，主要为赎回理财产品收到的现金。

报告期内，投资活动现金流出主要为投资支付的现金。报告期内各期，公司投资支付的现金分别为 33,984.00 万元、154,074.61 万元、237,332.39 万元和 110,481.00 万元，主要为购买银行理财产品支付的现金。

3、筹资活动产生的现金流量分析

单位：万元

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
吸收投资收到的现金	-	-	17,559.02	13,310.36
取得借款收到的现金	300.00	-	-	3,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	20.00
筹资活动现金流入小计	300.00	-	17,559.02	16,330.36
偿还债务支付的现金	300.00	-	1,000.00	2,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	0.03	2,500.00	3.83	3,039.93
支付其他与筹资活动有关的现金	416.34	-	505.89	-
筹资活动现金流出小计	716.37	2,500.00	1,509.72	5,039.93
筹资活动产生的现金流量净额	-416.37	-2,500.00	16,049.30	11,290.43

报告期内，筹资活动现金流入主要为吸收投资收到的现金和取得借款收到的现金。2016 年度公司吸收投资收到现金 13,310.36 万元，主要为 2016 年 12 月云锋新呈、多牛运津的投资款 13,280.36 万元。2017 年度公司吸收投资收到现金 17,559.02 万元，分别系 2017 年 1 月南海投资的投资款 2,213.39 万元，2017 年 5 月阿里创投的投资款 10,845.63

万元，以及 2017 年 6 月浙江恒峰、深圳赛富的投资款各 2,250.00 万元。2016 年度公司取得借款 3,000 万元，系公司为周转资金发生的短期借款。

报告期内，筹资活动现金流出主要为偿还债务支付的现金和分配股利、利润或偿付利息支付的现金。

（四）流动性风险分析

报告期内，公司负债主要为流动负债，流动比率、速动比率相对较高；2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 9 月末合并口径的资产负债率分别为 18.21%、10.00%、13.86% 和 12.08%，维持在相对较低水平。同时，公司 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月经营活动产生的现金流量净额分别为 6,921.1 万元、9,885.15 万元、10,491.40 万元和 7,023.93 万元，现金流情况良好，公司面临的流动性风险较低。

另一方面，公司正处于业务迅速发展阶段，而报告期内公司主要通过自有资金积累及私募融资实现业务发展。本次发行上市后，公司资产负债率将进一步降低，偿债能力相应提升，且融资方式将更加多样、灵活，有利于公司保持良好的资本结构，进一步降低流动性风险。

（五）持续经营能力分析

我国电子商务渗透率已居于世界领先地位。根据商务部的数据显示，电子商务平台的服务合同执行金额从 2014 年 5.56 亿美元增长到 2017 年的 17.52 亿美元，年均复合增长率超过 30%。随着电子商务生态系统的不断完善与发展，电商商家数量的增长、付费电商服务渗透率的提升、多层次个性化消费趋向、新型电商交易模式与应用场景的出现多维度提升了电商 SaaS 产品的市场规模。

在此背景下，公司作为业内领先的电商 SaaS 企业之一，依托深刻的行业理解和丰富的业务经验，围绕电商商家提升经营效率的需求，不断丰富完善自身产品与服务，在保持超级店长竞争地位的同时，加速发展旺店系列、快递助手等其他电商 SaaS 产品，并通过配套硬件、运营服务、CRM 短信等增值产品及服务提升对客户的服务能力。报告期内，公司主营业务收入和营业利润保持稳定增长，综合毛利率水平稳中有升。

公司通过“快麦 ERP”、“快麦设计”、“有成钉钉办公管理软件”、“个性化推荐引擎”、“适用于电商领域的自然语言处理技术”、“电商运营决策数据中台”等在研项目的实施，将逐步解决广大电商商家持续提升经营效率的需求，也将提升公司在大数据、人工智能等技术领域的研发实力。未来随着募投项目的实施，公司将在相关技术领域进一步加大投入力度，确保技术的持续可用性和行业领先性。

截至本招股说明书签署日，公司在持续经营能力方面不存在重大不利变化。基于公司报告期内业绩情况、电子商务行业整体发展趋势以及公司未来发展计划，公司认为自身不存在重大的持续经营风险。

十四、重大投资或资本性支出、重大资产业务重组、股权收购合并

（一）重大投资或资本性支出

1、报告期内重大资本性支出

报告期内，除已在本部分“（二）重大资产业务重组和股权收购合并”中披露的情况外，公司不存在重大投资或资本性支出。

2、未来可预见的重大资本性支出

截至本招股说明书签署日，公司可预见的重大资本性支出主要为本次发行募集资金计划投资的项目，详见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”。

（二）重大资产业务重组和股权收购合并

报告期内，公司股权收购情况如下：

被购买方名称	购买日	购买日的确定依据	取得股权支付金额	股权取得比例	股权取得方式
顽促网络	2016年1月	工商变更登记完成	10万元	100%	现金收购
北京移动未来	2016年1月	工商变更登记完成	2,196.22万元	100%	现金收购
深圳名玖	2016年5月	工商变更登记完成	6.5万元	100%	现金收购
其乐融融	2018年1月	股权转让协议生效且根据协议支付款项之日	10,180.00万元 ^注	100%	现金收购

注：公司于2016年7月以4,500.00万元取得其乐融融45%的股权，2018年1月5日，公司支付5,680.00万元收购其乐融融剩余55%股权，本次股权收购完成后，公司持有其乐融融100%的股权。

公司购买北京移动未来 100% 股权系为加强千牛端的产品布局。北京移动未来进入千牛市场的时间较早，旗下旺店交易、旺店商品等主要产品在千牛市场的占有率较高，具备明显的品牌效应。

公司购买其乐融融 100% 股权系为完善订单管理类目的产品布局并实现与快麦电子面单打印机等产品的协同效应。

公司完成上述企业的股权收购后，基于自身开发经验与技术优势，持续提升现有产品的竞争力。报告期内，旺店交易、旺店商品、快递助手等产品的用户数量持续增长，收入金额快速提升。

上述股权收购的具体情况详见本节“四、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况”之“（三）合并报表范围及其变化情况”之“2、报告期内合并报表范围变化原因”、“十二、资产质量分析”之“（一）资产结构及重要项目分析”之“3、非流动资产构成及变化”之“（4）无形资产”和“（5）商誉”。

十五、资产负债表日后事项、或有事项、其他重要事项及重大担保、诉讼等事项

（一）资产负债表日后事项

1、重要的非调整事项

截至本招股说明书签署日，公司无重要的非调整事项。

2、其他资产负债表日后事项说明

截至本招股说明书签署日，公司无其他需要披露的资产负债表日后事项。

（二）承诺及或有事项

1、重要承诺事项

截至 2019 年 9 月 30 日，公司及子公司存在 202.43 万元的受限支付宝余额：其中根据电商平台相关规则缴纳的合作伙伴标准保证金 202.40 万元，交易待结算资金冻结 0.03 万元。

2、或有事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的重要或有事项。

（三）其他重要事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的其他重要事项。

（四）重大担保、诉讼等事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在重大对外担保和诉讼事项。

（五）财务报告审计截止日后主要信息及经营情况

1、会计师事务所的审阅意见

公司财务报告审计截止日为2019年9月30日，根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引》，立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司2019年12月31日的合并及母公司资产负债表，自2019年1月1日至2019年12月31日止期间的合并及母公司利润表、自2019年1月1日至2019年12月31日止期间的合并及母公司现金流量表以及相关财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告及财务报表》（信会师报字[2020]第ZF10026号），发表了如下意见：

“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映被审阅单位的财务状况、经营成果和现金流量。”

2、发行人的专项声明

公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员已对公司2019年1月1日至2019年12月31日期间未经审计的财务报表进行了认真审阅并出具专项声明，保证该等财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担个别及连带责任。

公司法定代表人、主管会计工作的公司负责人及会计机构负责人已对公司 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日期间未经审计的财务报表进行了认真审阅并出具专项声明，保证该等财务报表的真实、准确、完整。

3、审计截止日后的主要财务信息

公司 2019 年度财务报表（已经立信会计师事务所审阅）主要财务数据如下：

（1）主要财务数据对比表

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	环比变动
资产总额	82,759.12	70,716.72	17.03%
负债总额	10,589.30	9,801.83	8.03%
项目	2019 年度	2018 年度	同比变动
营业收入	46,525.98	46,549.38	-0.05%
营业利润	9,798.90	11,818.21	-17.09%
利润总额	10,186.80	12,004.67	-15.14%
净利润	9,638.39	10,710.91	-10.01%
归属于母公司所有者的净利润	9,638.39	10,710.91	-10.01%
扣除非经常性损益后归属于母 公司所有者的净利润	7,008.75	9,041.48	-22.48%
扣除股份支付影响后归属于母 公司所有者的净利润	11,254.93	11,030.86	2.03%
经营活动产生的现金流量净额	10,391.92	10,491.40	-0.95%
投资活动产生的现金流量净额	-8,389.51	-8,625.33	2.73%
筹资活动产生的现金流量净额	-484.86	-2,500.00	80.61%
汇率变动对现金及现金等价物 的影响	-0.07	0.27	-127.14%
现金及现金等价物净增加额	1,517.48	-633.66	339.48%

注：2019 年度财务数据已经立信审阅，下同。

（2）非经常性损益明细表主要数据

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
非流动资产处置损益	1.68	-0.01

越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免	-	-
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	539.26	449.61
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	-	-547.97
非货币性资产交换损益	-	-
委托他人投资或管理资产的损益	2,537.44	2,105.67
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-1.91	-1.15
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-
计入当期损益的股权激励费用	-	-12.30
非经常性损益总额	3,076.48	1,993.85
所得税影响额	-446.84	-324.43
非经常性损益净额	2,629.63	1,669.43
归属于少数股东的非经常性损益净影响额	-	-
归属于公司普通股股东的非经常性损益	2,629.63	1,669.43

4、发行人 2019 年度业绩波动情况

发行人 2019 年度营业收入同比下降 23.40 万元，下降比例为 0.05%，归属于母公司所有者的净利润同比下降 1,072.52 万元，下降比例为 10.01%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润同比下降 2,032.73 万元，下降比例约 22.48%，扣除股份支付影响后归属于母公司所有者的净利润同比上升 224.07 万元，上升比例为 2.03%。

5、发行人 2019 年度业绩波动的主要原因

（1）营业收入变动分析

公司 2019 年度营业收入较去年同期下跌 0.05%，各业务变动情况如下：

业务类型	2019 年度		2018 年度		收入变动率
	收入金额（万元）	占比	收入金额（万元）	占比	
电商 SaaS 产品	32,135.11	69.07%	28,772.49	61.81%	11.69%
配套硬件	5,707.96	12.27%	7,397.14	15.89%	-22.84%
运营服务	4,875.23	10.48%	5,936.00	12.75%	-17.87%
CRM 短信	3,807.69	8.18%	4,443.74	9.55%	-14.31%

业务类型	2019 年度		2018 年度		收入变动率
	收入金额（万元）	占比	收入金额（万元）	占比	
合计	46,525.98	100.00%	46,549.38	100.00%	-0.05%

如上表所示，公司电商 SaaS 产品收入持续提升，配套硬件、运营服务及 CRM 短信业务同比下降，因此导致公司业务整体较去年同期略有下滑。

从细分业务出发，公司核心业务电商 SaaS 产品仍保持一定的增长，但相应的电商衍生业务收入均有一定程度的下滑。

1) 电商 SaaS 产品收入及毛利变动情况

电商 SaaS 产品	2019 年度	2018 年度	变化率
营业收入（万元）	32,135.11	28,772.49	11.69%
营业成本（万元）	8,670.96	7,912.00	9.59%
营业毛利（万元）	23,464.15	20,860.49	12.48%
毛利率	73.02%	72.50%	

基于电商 SaaS 行业的发展趋势，公司以核心产品超级店长为立足点，逐渐推出了旺店系列、快递助手、快麦 ERP 等一系列的 SaaS 产品。公司电商 SaaS 产品主要营业收入变化情况如下：

单位：万元

营业收入（万元）	2019 年度	2018 年度	变化率
超级店长	12,205.09	13,286.21	-8.14%
旺店系列	5,588.85	5,485.01	1.89%
快递助手	10,685.43	7,915.87	34.99%
快麦 ERP	1,233.59	276.97	345.39%
合计	29,712.96	26,964.06	10.19%
占电商 SaaS 产品收入比例	92.46%	93.71%	

①超级店长

随着电子商务行业的不断发展，大量电商商家的业务流程开始趋于精细化分工，对应垂直细分类目下的电商 SaaS 产品相应大量增加，对超级店长等综合管理类软件的用户基数造成一定分流。此外，随着 2017 年年末，拼多多等新型电商平台的兴起，对部

分中小电商商家的电商平台分布造成了一定的分流效果，而拼多多平台初期以商品为核心进行展示，商家对超级店长等综合管理类软件的需求不大，导致超级店长的市场规模受到一定影响，超级店长的用户数量相对有所下滑，在各版本售价基本保持稳定的情况下，预计收入亦有所下滑，2019年度相比去年同期下滑8.14%。

针对超级店长产品收入下滑的情况，公司的应对措施如下：

a. 通过产品功能升级和提升售价，对用户进行主动筛选，增加黏性和付费能力较强的发展中商家比例，并通过增加专业版吸引部分成熟型商家，从而提升超级店长用户群体的整体稳定性以及产品销售均价；

b. 公司已在京东、拼多多等其他电商平台开展超级店长业务，虽然京东等其他平台因用户需求差异的原因导致超级店长在该等平台的收入增长相对缓慢，但受电商商家多平台发展趋势的影响以及新型电商平台逐步增设服务市场的趋势，公司有望借助超级店长在阿里巴巴商家服务市场所形成的品牌效应，抓住现有平台转型发展和新平台崛起的机会，在其他平台获得新的收入增长机会；

②旺店系列

随着移动通讯技术和终端设备的发展与升级，阿里巴巴针对商家移动端操作店铺管理需求推出“千牛工作台”，逐渐吸引了一批对移动端操作场景存在需求的商家。同时随着阿里巴巴平台生态发展，大量电商商家逐步开始精细化分工，对垂直细分领域电商 SaaS 产品的需求快速提升。旺店系列实际为一系列基于千牛工作台的垂直细分领域电商 SaaS 产品，如旺店交易属于千牛订单管理类目，旺店商品及超级商品属于千牛商品管理类目。得益于上述行业背景，旺店系列产品在 2016 年度至 2018 年度实现 80.44% 的复合年均收入增长。

在千牛市场和移动端管理均步入稳健发展阶段的背景下，2019 年度旺店系列产品的整体收入相比去年同期收入增速为 1.89%，逐步趋于稳定。对此，公司就旺店系列产品未来发展拟定了如下策略：

a. 持续向免费用户提供优质的基础功能，加强其产品使用体验，同时对增值付费功能的转化链路和场景进一步深入挖掘，提升免费用户的付费订购比例。

b. 拓展千牛端其它细分产品类目，实现更加全面的垂直领域布局，满足现有旺店系列产品的用户群体需求，为千牛系列产品长期发展提供潜在增长点。

③快递助手

快递助手作为市场领先的订单管理类 SaaS 产品，其产品功能适用于大部分电商平台，目前其已经服务包括淘宝、天猫、1688、拼多多、京东、苏宁、蘑菇街在内的主流电商平台并取得相应的商业效果。

快递助手作为公司多平台运维的 SaaS 产品典范，报告期内其收入持续保持增长，2019 年度其收入增速达 34.99%。

未来，公司将进一步提升快递助手的产品性能，推出相应的更高阶产品以满足电商商家的新需求。除此之外，公司将秉持快递助手多平台运营的传统优势，充分抓住现有平台转型发展和新平台崛起的机会。

④快麦 ERP

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。公司借助为广大电商商家服务过程中积累的产品研发、迭代、运营和服务经验，基于对成熟型商家需求的理解，梳理成熟型商家的业务流程，完善符合成熟型商家需求的产品和服务布局以应对行业潜在竞争，培育并推出了快麦 ERP 产品，并调整了快麦电商等原有产品的用户定位，逐渐开拓了一批头部成熟型电商客户。快麦 ERP 作为公司针对中大型商家

的快麦系列主要产品，自其推出以来收入增长显著，2019 年度相比去年同期增长 345.39%。

未来公司仍会将快麦 ERP 作为在研发投入与营销推广上的重点产品，通过园区拜访、重点客户持续跟踪、电话销售及传统电商 SaaS 产品客户转化等形式增加快麦 ERP 的付费用户数，从而进一步提升快麦 ERP 的销售规模。

综上所述，随着公司电商 SaaS 产品矩阵的不断完善，公司核心业务电商 SaaS 产品的收入将整体保持上升趋势。

2) 配套硬件收入及毛利变动情况

配套硬件	2019 年度	2018 年度	变化率
营业收入（万元）	5,707.96	7,397.14	-22.84%
营业成本（万元）	4,684.76	6,693.39	-30.01%
营业毛利（万元）	1,023.20	703.76	45.39%
毛利率	17.93%	9.51%	

快麦打印机等配套硬件产品作为公司向电商商家提供综合性产品和服务的补充，该业务能够提升公司的综合服务能力，加强公司的竞争优势。报告期内，配套硬件产品的毛利率较低，对公司经营业绩的影响有限。

随着整体市场需求逐步稳定与行业竞争加剧，公司快麦打印机销售单价及销量持续下滑导致营业收入相应下降；2019 年度较 2018 年同期快麦打印机销售量下降 25.93%，销售均价下降 2.00%；2019 年度公司逐渐加大自营店铺的运营力度，自营销量的逐渐提升，自营收入占比增加使配套硬件毛利率提升从而使该业务营业毛利小幅增长。

在市场持续竞争的情况下，配套硬件的收入金额预期将有所下降；而随着公司电商 SaaS 产品收入持续提升，配套硬件收入占公司总收入的比例预计将有所下降。

3) 运营服务收入及毛利变动情况

单位：万元

运营服务	2019 年度	2018 年度	变化率
营业收入（万元）	4,875.23	5,936.00	-17.87%
付费用户数（人）	1,097.18	1,331.00	-17.57%
营业成本（万元）	1,327.92	1,668.39	-20.41%
营业毛利（万元）	3,547.30	4,267.62	-16.88%
毛利率	72.76%	71.89%	

注：付费用户数指会计期间内按照产品服务期限加权平均的有效用户数量。

近年来，以快麦电商和超级快车人机业务为代表的公司运营服务收入出现了下滑，其主要原因是：

(1) 自 2017 年下半年起，电商平台流量推广方式日趋多样，直播、短视频等场景的兴起，使得淘宝、京东等电商平台均在网页和 App 首页增加了视频、有好货、直播等产品投放入口，相应使得以搜索栏结果为主要广告投放渠道的直通车产品流量出现了分流。



(2) 随着潜在网购用户数量趋稳，初创型和部分发展型商家的获客成本日益增长，对该部分商家而言直通车业务的边际效益呈现逐年下滑的态势，因此减少了直通车、钻展的投放，相应使得超级快车业务用户出现了下滑。

(3) 品牌客户和部分成熟型客户随着对平台获客渠道的深入了解，倾向于自建团队多渠道投放广告以提高运营效率，因此高客单价的快麦电商业务在 2018 年后也出现了下滑。

(4) 发行人为更好的拓展快麦电商业务，由传统的集中授课方式转变为通过电商产业园区、电商商家集聚地集中拜访、电话销售等形式展开，推广方式变化过程会对快麦电商的业绩造成一定影响。

针对运营服务的业务定位以及上述变动趋势，公司拟定了如下发展策略：

①加速运营服务的推广方式转型，降低运营服务线下推广方式的转变对于业绩的影响；

②面对电商运营服务行业中如壹网壹创等成熟型商家的竞争，公司在坚持发展电商 SaaS 产品核心业务的同时，于 2018 年末进行了绘儿乐全品牌运营的尝试，并通过持续版本更迭和提价以及改善用户结构、提高高阶版本订购比例等方式优化公司运营服务业务，从而降低因客户数量减少而对收入的影响。

故公司快麦电商总体用户数量出现下滑的趋势，全年收入较同期有所下滑。

4) CRM 短信收入及毛利变动情况

CRM 短信	2019 年度	2018 年度	变化率
营业收入（万元）	3,807.69	4,443.74	-14.31%
营业成本（万元）	2,121.60	2,294.47	-7.53%
营业毛利（万元）	1,686.09	2,149.27	-21.55%
毛利率	44.28%	48.37%	

CRM 短信系公司为提升综合服务能力而向电商商家提供的一种增值产品，其收入和毛利占比较低，对公司经营业绩的影响较为有限。公司 CRM 短信的收入及毛利占比呈现较为明显的下滑趋势。该趋势主要系短信推送服务的行业竞争较为激烈，导致 CRM 短信业务销售收入下降。

针对 CRM 短信的业务定位以及上述变动趋势，公司调整业务团队并拟定了如下发展策略：

1) 及时了解市场需求，开发并完善产品功能，提升 CRM 短信产品服务质量，增强产品市场竞争力。

2) 转变经营思路，开发并培育大客户，开发 CRM 短信业务大客户细分市场的潜在需求。

通过上述发展策略，公司 CRM 短信业务销售额已出现回升，收入下降趋势有望得到缓解。

(2) 净利润波动的主要原因

公司 2019 年度和去年同期主要经营业绩指标如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动率
营业收入	46,525.98	46,549.38	-0.05%
营业成本	16,805.24	18,568.25	-9.49%
销售费用	7,683.09	4,501.69	70.67%
管理费用	5,941.74	4,778.23	24.35%
研发费用	8,942.67	8,472.98	5.54%
投资收益	2,537.44	1,557.70	62.90%
营业利润	9,798.90	11,818.21	-17.09%
利润总额	10,186.80	12,004.67	-15.14%
净利润	9,638.39	10,710.91	-10.01%

2019 年 1-9 月较上年同期利润表科目波动较大的项目主要为营业成本、期间费用及投资收益。

1) 营业成本下降主要系本年毛利率相对较低的 CRM 短信、配套硬件业务收入下滑较多，导致本期成本出现一定的下滑，同期比较的数据如下：

单位：万元

产品类别	2019 年度	2018 年度	变化比例
电商 SaaS 产品	8,670.96	7,912.00	9.59%
配套硬件	4,684.76	6,693.39	-30.01%
运营服务	1,327.92	1,668.39	-20.41%
CRM 短信	2,121.60	2,294.47	-7.53%
合计	16,805.24	18,568.25	

各类业务成本波动情况与收入波动情况基本相符。

2) 期间费用增长主要系股份支付费用影响及公司本年创新业务产品销售费用投入较大所致；公司 2019 年确认股份支付费用 1,616.55 万元，较 2018 年同期 319.95 万元上涨 1,296.60 万元。剔除股份支付费用影响后，发行人 2019 年各项费用及利润总额和去年同期主要经营业绩指标比较情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动率
销售费用	7,420.72	4,445.02	66.94%
管理费用	5,495.64	4,653.82	18.09%
研发费用	8,034.59	8,334.12	-3.59%
利润总额	11,803.35	12,324.62	-4.23%

剔除股份支付影响后，本期销售费用增长主要系创新产品销售费用增加 1,796.58 万元，占剔除股份支付后销售费用增加额的 60.37%，创新产品销售费用增加和收入增加情况详见下表：

单位：万元

项目	2019 年			2018 年			变动率	
	销售费用金额	占剔除股份支付费用后总销售费用比例	收入	销售费用金额	占剔除股份支付费用后总销售费用比例	收入	销售费用金额	收入
快麦 ERP	2,418.24	32.59%	1,233.59	895.71	20.15%	276.97	169.98%	345.39%

快麦设计	411.66	5.55%	112.57	137.62	3.10%	5.62	199.13%	1903.02%
合计	2,829.90	38.14%	1,346.16	1,033.32	23.25%	282.59	-	-

2018 年度，公司对快麦 ERP、快麦设计进行灰度发布，在以往线上销售的基础上，扩建销售团队，通过线下推广等方式进行试用推广，导致销售费用明显增加。2019 年起，公司进一步强化了对快麦 ERP、快麦设计等产品的销售渠道建设，导致 2019 年整体销售费用大幅上升。创新产品的销售费用主要为人员薪酬，占到销售费用支出的 90% 以上。与之对应，2018 年度至 2019 年，快麦 ERP 和快麦设计的整体收入亦呈快速增长趋势，由于快麦 ERP、快麦设计销售费用金额先于收入体现，收入确认金额相对较小，故为更真实体现公司快麦 ERP、快麦设计等创新产品销售推广的效果，以下列示了公司 2018 年度至 2019 年创新产品的销售收款金额：

项目	销售收款金额（万元）		变动率
	2019 年	2018 年	
快麦 ERP	2,674.10	466.90	472.74%
快麦设计	262.36	56.58	363.70%
合计	2,936.46	523.48	460.95%

如上表所示，随着销售投入的不断加大，创新产品销售收款金额呈现快速增长趋势。

由于电商 SaaS 产品业务本身的行业特征，新产品往往前期投入较大，收入确认存在一定的滞后性，无法覆盖相关成本费用的支出，故导致公司短期内利润指标将会呈现一定的下滑。未来随着业务的逐步推进及用户数的逐渐积累，创新产品业务将逐步扭转亏损的态势。

3) 投资收益的变动分析请见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、资产负债表日后事项、或有事项、其他重要事项及重大担保、诉讼等事项”之“(五) 财务报告审计截止日后主要信息及经营情况”之“6、发行人 2019 年主要财务数据变化分析”之“(2) 利润表”。

6、发行人 2019 年主要财务数据变化分析

(1) 资产负债表

单位：万元

资产	2019年12月31日	2018年12月31日	变动幅度
流动资产：			
货币资金	3,403.74	1,118.00	204.45%
交易性金融资产	61,214.00	-	-
应收账款	2,943.11	2,979.63	-1.23%
预付款项	2,054.90	1,157.50	77.53%
其他应收款	335.49	166.46	101.55%
存货	627.44	1,132.78	-44.61%
其他流动资产	1,190.01	51,901.39	-97.71%
流动资产合计	71,768.69	58,455.75	22.77%
非流动资产：			
可供出售金融资产	-	400.00	-100.00%
长期股权投资	-	-	-
固定资产	417.98	430.07	-2.81%
无形资产	6,445.73	7,250.41	-11.10%
商誉	3,941.43	3,941.43	0.00%
长期待摊费用	158.92	207.81	-23.52%
递延所得税资产	26.37	31.26	-15.63%
其他非流动资产	-	-	-
非流动资产合计	10,990.43	12,260.97	-10.36%
资产总计	82,759.12	70,716.72	17.03%
负债和所有者权益			
流动负债：			
短期借款	-	-	-
应付账款	427.02	488.11	-12.52%
预收款项	4,936.16	3,074.98	60.53%
应付职工薪酬	3,043.47	3,041.91	0.05%
应交税费	939.61	1,362.30	-31.03%
其他应付款	172.09	42.61	303.83%
流动负债合计	9,518.34	8,009.92	18.83%
非流动负债：			
递延所得税负债	1,070.97	1,791.92	-40.23%
非流动负债合计	1,070.97	1,791.92	-40.23%

负债合计	10,589.30	9,801.83	8.03%
股东权益：			
实收资本	36,090.00	36,090.00	0.00%
资本公积	12,896.88	11,280.34	14.33%
盈余公积	1,203.07	830.32	44.89%
未分配利润	21,979.87	12,714.23	72.88%
归属于母公司所有者权益合计	72,169.82	60,914.89	18.48%
少数股东权益	-	-	-
股东权益合计	72,169.82	60,914.89	18.48%
负债和股东权益合计	82,759.12	70,716.72	17.03%

注：2019年12月31日数据已经立信审阅，2018年12月31日数据经立信审计。

比较数据变动幅度达30%以上的财务报表项目分析如下：

1) 货币资金

2019年底，发行人货币资金为3,403.74万元，较2018年底货币资金增长204.45%，主要系当期银行存款包含3,000.00万元七天通知存款所致。

2) 预付款项

2019年底，公司预付的服务器费用较2018年末增加77.53%，主要系公司本期向阿里云计算有限公司采购的服务器计费方式因服务器搬迁而变化，搬迁后服务器订购周期越长，公司所享受的折扣力度越大，导致预付服务器待摊余额大幅上涨。

3) 其他应收款

2019年底，公司其他应收款为335.49万元，较2018年底增加101.55%，整体金额较小，主要系租房保证金和平台保证金。

4) 存货

2019年底，公司存货为627.44万元，较2018年底降低44.61%，存货余额有所下降，主要系公司结合本期销售情况，相应减少采购量所致。

5) 其他流动资产

2019 年底，其他流动资产较 2018 年底减少 5.07 亿元，降低 97.71%，主要系公司于 2019 年 1 月 1 日起首次执行新金融工具准则，将持有的理财产品分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，作为交易性金融资产在财务报表中列示。

6) 可供出售金融资产

2019 年底，公司可供出售金融资产为 0，较 2018 年底减少 400 万元。主要系公司于 2019 年 1 月 24 日将持有的象上网络 5.33% 股权转让给宁波鲸灵网络科技有限公司所致。

7) 预收款项

2019 年底，公司预收款项较 2018 年底增长 60.53%，主要系随着快递助手在拼多多、京东等平台的销售增长较快以及快麦 ERP、快麦设计等产品销售增长，对应的预收款项相应增加。

8) 应交税费

2019 年底，公司应交税费为 939.61 万元，公司应交税费主要为应交增值税和应交企业所得税。

9) 其他应付款

2019 年底，公司其他应付款为 172.09 万元，主要系已计提尚未支付的费用。

10) 递延所得税负债

2019 年底，公司递延所得税负债为 1,070.97 万元，较 2018 年底降低 40.23%，主要系预期 2019 年子公司其乐融融取得高新技术企业证书，适用税率由 25% 变为 15%，递延所得税负债金额有所降低。

11) 盈余公积

2019 年底，公司盈余公积为 1,203.07 万元，较 2018 年底增加 372.75 万元，系当期法定盈余公积增加所致。

12) 未分配利润

2019 年底，公司未分配利润为 2.20 亿元，较 2018 年底增加 72.88%，系公司未分配利润滚存增加所致。

(2) 利润表

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动幅度
营业收入	46,525.98	46,549.38	-0.05%
营业成本	16,805.24	18,568.25	-9.49%
税金及附加	209.51	206.67	1.37%
销售费用	7,683.09	4,501.69	70.67%
管理费用	5,941.74	4,778.23	24.35%
研发费用	8,942.67	8,472.98	5.54%
财务费用	-155.47	-70.52	-120.46%
其他收益	142.91	261.99	-45.45%
投资收益	2,537.44	1,557.70	62.90%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	27.56	-	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-16.44	-93.56	82.43%
资产处置收益（损失以“-”号填列）	8.22	-	-
营业利润	9,798.90	11,818.21	-17.09%
利润总额	10,186.80	12,004.67	-15.14%
净利润	9,638.39	10,710.91	-10.01%
归属于母公司所有者的净利润	9,638.39	10,710.91	-10.01%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	7,008.75	9,041.48	-22.48%
扣除股份支付影响后归属于母公司所有者的净利润	11,254.93	11,030.86	2.03%

比较数据变动幅度达 30% 以上的财务报表项目分析如下：

1) 销售费用

2019 年，销售费用增长主要系公司本年创新业务销售费用投入较大所致；本期销售费用较上年同期增长 3,181.40 万元，主要系 2019 年起，公司进一步强化了对快麦 ERP、快麦设计等产品的销售渠道建设，导致 2019 年整体销售费用大幅上升。

2) 财务费用

2019年财务费用金额为-155.47万元，对当期营业利润的影响较小，当期财务费用为负，主要为定期存款利息收入。

3) 其他收益

2019年，其他收益较2018年降低45.45%，主要系政府补助变动所致。

4) 投资收益

2019年，投资收益较2018年增长62.90%，一方面系公司2018年收购其乐融融产生非同一控制下企业合并产生的投资收益-547.97万元，另一方面系现金结余导致的投资收益增长。

5) 信用减值损失

2019年，信用减值损失为-27.56万元，根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》应用指南，原计入资产减值损失的坏账损失自2019年起计入信用减值损失。

6) 资产减值损失

2019年，资产减值损失为16.44万元，较2018年减少82.43%，资产减值损失主要为存货跌价损失，主要为因市场环境变化而对部分型号快麦电子面单打印机计提的减值准备变动。

(3) 现金流量表

单位：万元

	2019年	2018年	变动幅度
经营活动现金流入小计	47,192.56	45,556.06	3.59%
经营活动现金流出小计	36,800.64	35,064.67	4.95%
经营活动产生的现金流量净额	10,391.92	10,491.40	-0.95%
投资活动现金流入小计	184,509.77	234,226.46	-21.23%
投资活动现金流出小计	192,899.28	242,851.79	-20.57%
投资活动产生的现金流量净额	-8,389.51	-8,625.33	2.73%
筹资活动现金流入小计	3,061.52	-	-
筹资活动现金流出小计	3,546.38	2,500.00	41.86%

	2019年	2018年	变动幅度
筹资活动产生的现金流量净额	-484.86	-2,500.00	80.61%

比较数据变动幅度达 30% 以上的财务报表项目分析如下：

1) 筹资活动产生的现金流量净额

2019 年，公司发生筹资活动现金流入 3,061.52 万元及筹资活动现金流出 3,546.38 万元，主要系公司发生的短期借款及归还行为。

(六) 发行人 2020 年一季度业绩预计

2020 年一季度业绩预告情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年1-3月	变动率
营业收入	0.95~1.03 亿元	10,679.22	-11%~-4%
净利润	1,500~1,900 万元	1,654.70	-10%~15%
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	1,000~1,300 万元	1,443.58	-31%~-10%

注 1：公司 2020 年 1-3 月业绩预告数据系公司初步预计数据，不构成公司的业绩承诺或盈利预测；

注 2：由于新型冠状病毒肺炎疫情的影响具有不确定性，上述预测数据系根据公司初步判断后的预测数据，仍需根据疫情发展的实际情况调整。

发行人预计 2020 年一季度可实现营业收入 0.95 亿元至 1.03 亿元，2019 年一季度营业收入为 10,679.22 万元，同比变动为-11%至-4%。系受疫情的影响，公司 2020 年一季度的营业收入出现一定程度的下滑，具体情况如下：

(1) 电商 SaaS 产品系公司的主要业务，根据 2019 年审阅数据，电商 SaaS 产品收入占公司营业收入的比例接近 70%，其中核心产品如超级店长、快递助手等由于主要采用线上订购、线上服务的模式，受疫情的影响相对较小，部分电商 SaaS 产品（如快麦 ERP、快麦设计等）依赖于线下销售，因销售团队受疫情防控影响无法开展推广工作，相关产品收入预计会受到影响；

(2) 配套硬件、运营服务、CRM 短信业务由于下游电商商家受疫情影响，缩减了相关增值产品或服务的订购，预计 2020 年一季度的收入将受一定影响。

在疫情防控期间，公司仍需按时支付员工薪酬，受人员增加及人员结构调整的影响，2020 年一季度公司员工人数较 2019 年一季度增加约 9%，受上述因素影响，预计 2020

年一季度公司净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润较 2019 年一季度呈下降趋势。

上述财务数据不构成发行人所做的盈利预测。

十六、信息系统概述

（一）信息系统的使用情况及内部控制

光云科技销售营收报表系统(以下简称营收系统)是公司自行开发的内部业务系统,为公司内部提供营收报表输出功能。该系统于 2017 年度上线,目前主要由业务部和财务部共同使用。

用友 U8 财务系统为外购系统,为公司提供财务核算管理功能。该系统于 2017 年 11 月上线,目前使用部门为财务部。

公司各信息系统均已建立了较为完善的内控措施并达到良好的运行效果。

（二）业务数据与财务数据的对接情况

业务数据通过推送或主动获取的方式进入公司云数据库,由 Account Core 和 Max Compute 以定时任务的方式计算营收,后通过 account 账号推送至营收系统数据库中,财务部会计人员每月初从营收系统中下载上个月各业务营收报表,同时从资金专员处获取第三方平台账单,通过源订单 ID(商户订单号)进行匹配后核对金额,金额核对无误后在用友 U8 财务系统中批量录入凭证。

公司通过营收系统实现各业务营收报表的生成与展示,针对营收系统公司设计了完善的控制措施以确保营收系统数据输入、输出及处理准确。每月公司营收数据生成后,公司财务人员将获取各业务对账单并与报表进行核对,确保财务系统所依赖的营收数据准确。

十七、盈利预测

公司未编制盈利预测报告。

十八、募集资金摊薄即期回报及应对措施

（一）本次发行对发行人每股收益的影响

本次发行前公司总股本为 36,090 万股，本次拟发行不低于 4,010 万股。公司本次募集资金到位后，公司净资产规模将相应增长，而募集资金投资项目有一定的建设周期，所投资项目建设期内难以产生直接的经济效益。根据公司的谨慎预估，假定本次发行于 2020 年 12 月底之前实施完毕，则 2020 年度公司每股收益较 2019 年度将有所摊薄。（上述假设分析及关于本次发行前后公司即期回报指标的预估不构成公司的盈利预测，不等于对公司未来利润做出保证，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。）

（二）本次融资的必要性和合理性

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。在行业快速发展期间，公司产品必须要主动适应行业发展，继续发挥在捕捉客户需求、产品设计研发和产品应用性等多方面优势，才能不断巩固在行业地位。

本次募集资金投资于光云系列产品优化升级项目和研发中心建设项目，均围绕公司主营业务展开，是对公司现有业务体系的发展和完善，符合公司的发展战略，有利于提高公司主营业务盈利能力，增强公司持续发展能力和核心竞争力。

关于本次发行募集资金投资项目的必要性和合理性，具体详见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“二、募集资金投资项目具体情况”。

（三）本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系及公司从事募投项目在人员、市场资源等方面的储备情况

1、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系

项目名称	与发行人主营业务、核心技术的关系
光云系列产品优化升级项目	本项目为公司对现有的光云系列产品进行优化升级，具体包括：核心 SaaS 产品系列软件升级、“有成”中小企业管理软件、电商图像人工智能行业解决方案。本项目通过购置相关硬件设备及软件，对光云系列产品的服务能力进行优化升级，使公司产品适应电商 SaaS 行业不断扩大的内在需求，巩固公司行业地位。本项目提升公司产品的服务能力，从而拓展主营业务的持续发展空间，

项目名称	与发行人主营业务、核心技术的关系
	与公司现有主营业务、核心技术关系密切。
研发中心建设项目	本项目建设研发中心，具体包括中心机房的建设、研发人才的引进、公司业务发展相适应的相关硬件设备及软件的购置和新业务的研究。本项目使公司研发设备、研发能力等方面满足中长期发展的战略规划，进一步提升研发创新的技术水平，增强公司竞争力，与公司现有主营业务、核心技术关系密切。

2、公司从事募投项目在人员、市场资源等方面的储备情况

(1) 人员储备

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 2019 年 9 月 30 日，公司研发人员为 283 人，占公司总人数的 32.12%。其中，具有本科以上学历的研发人员 240 人，占研发人员的 84.81%。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。公司的研发团队具有丰富的行业经验，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。

公司管理团队核心人员具有多年电商 SaaS 行业从业经验，对电商 SaaS 行业有着深刻的理解，且核心人员自公司成立以来一直保持了良好稳定的合作关系。公司制定了项目绩效和知识产权管理相关制度，通过职级晋升和股权激励措施加强了对核心技术人员的黏性，并鼓励研发人员加大力度推进新技术研发，以此增加核心技术人员的稳定性。

(2) 技术储备

公司在电商 SaaS 应用领域拥有多年服务经验，在业务发展过程中积累了核心技术，并形成了具有行业领先水平的技术实力。公司将持续聚焦于电商衍生服务业、紧密关注行业发展动态、不断探索和创新商业模式。同时，着眼于未来发展、出于保持行业领先地位的目的，公司将持续研发投入，不断升级现有技术能力，并开拓新技术领域，形成新的核心技术。

(3) 市场资源及用户资源储备

公司是业内领先的电商 SaaS 企业，在行业内积累了良好的口碑和品牌效应，连续多次获得阿里巴巴商家服务市场“金牌淘拍档”和京麦服务市场“金服务”等荣誉。公

司在淘宝、天猫、1688、速卖通、京东、拼多多、饿了么、苏宁、蘑菇街、Lazada 等各大电商平台均有布局，具备较强的市场及用户基础。

（四）关于填补被摊薄即期回报的具体措施

为降低本次发行摊薄即期回报的影响，公司将根据《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17号）、《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110号）、《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（中国证监会公告[2015]31号）的相关规定采取以下措施填补因本次发行被摊薄的股东回报：

- 1、不断完善公司软件产品，开发新的软件产品，提升公司核心竞争力；
- 2、加强内部控制，提高经营效率，降低营业成本，从而进一步提升公司的盈利能力；
- 3、加强募集资金管理，保证募集资金到位后，公司将严格按照公司募集资金使用和管理制度对募集资金进行使用管理，同时合理安排募集资金投入过程中的时间进度安排，将短期闲置的资金用作补充营运资金，提高该部分资金的使用效率，节约财务费用，从而进一步提高公司的盈利能力；
- 4、加快募投项目进度，尽量缩短募集资金投资项目收益实现的时间，从而在未来达产后可以增加股东的分红回报；
- 5、重视对股东的回报，保障股东的合法权益。公司已在本次发行后适用的公司章程中对利润分配政策进行了详细规定，公司将严格按照本次发行后适用的公司章程的规定进行利润分配，优先采用现金分红方式进行利润分配。

本公司将保证或尽最大努力促使填补被摊薄即期回报的措施的切实履行，保障投资者的合法权益。如未能履行填补被摊薄即期回报的措施且无正当、合理的理由，公司及相关责任人将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开作出解释并致歉，违反承诺给股东造成损失的，依法承担补偿责任。

公司的控股股东、实际控制人为使公司填补本次公开发行摊薄即期回报的措施能够得到切实履行，特作出以下承诺：

“于本公司担任光云科技控股股东/实际控制人期间，本公司/本人承诺不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益，并遵守其他法律、行政法规、规范性文件的相关规定。”

公司的董事、高级管理人员为使公司填补本次公开发行摊薄即期回报的措施能够得到切实履行，特作出以下承诺：

- “1、忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益。
- 2、不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不得采用其他方式损害公司利益。
- 3、对本人的职务消费行为进行约束。
- 4、不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。
- 5、在自身职责和权限范围内，全力促使公司董事会或者薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩，并对公司董事会和股东大会审议的相关议案投票赞成（如有表决权）。
- 6、如果公司未来拟实施股权激励，在自身职责和权限范围内，全力促使公司拟公布的股权激励行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩，并对公司董事会和股东大会审议的相关议案投票赞成（如有表决权）。
- 7、本人承诺严格履行本人所作出的上述承诺事项，确保公司填补回报措施能够得到切实履行。如果本人违反其所作出的承诺或拒不履行承诺，本人将按照《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》等相关规定履行解释、道歉等相应义务，并同意中国证监会、证券交易所和中国上市公司协会依法作出的监管措施或自律监管措施；给公司或者股东造成损失的，本人愿意依法承担相应补偿责任。”

十九、新收入准则对公司收入确认及财务报表的影响

（一）新收入准则对公司收入确认等方面的影响

财政部 2006 年版《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称“原收入准则”）下，公司以将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方时确认营业收入；新收入准则下，公司在履行了合同中约定的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。

公司的核心业务是基于电子商务平台为电商商家提供 SaaS 产品，在此基础上提供配套硬件、运营服务及 CRM 短信等增值产品。公司分别针对不同的收入来源及客户合同履行情况进行复核，以评估新收入准则对公司收入确认及财务核算的影响。

1、对收入确认方法的影响

新收入准则实施前后公司各业务类型下收入确认的具体政策对比如下：

业务类型	原收入准则收入确认政策	新收入准则收入确认政策	是否存在实质性变化
电商 SaaS 产品	公司在服务期间内按月摊销确认软件服务收入	公司在服务期间内按月摊销确认软件服务收入	无变化
配套硬件	经销模式：公司在货物交付经销商时确认销售收入	经销模式：公司在货物交付经销商时确认销售收入	无变化
	自营模式：公司向客户发货，在货物交付客户时确认收入	自营模式：公司向客户发货，在货物交付客户时确认收入	无变化
CRM 短信	公司根据实际向客户提供的短信服务数量确认销售收入	公司根据实际向客户提供的短信服务数量确认销售收入	无变化
运营服务	公司在服务期间内按月摊销确认运营服务收入	公司在服务期间内按月摊销确认运营服务收入	无变化

通过对公司与客户的合同进行复核，施行新收入准则对公司的收入确认政策、收入确认时点和确认方式无重大影响。

2、关于合同成本的影响

新收入准则对于合同成本的规定如下：

第二十八条：企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确认为一项资产；但是，该资产摊销期限不超过一年的，可以在发生时计入当期损益。

增量成本，是指企业不取得合同就不会发生的成本（如销售佣金等）。

第二十九条：按照本准则第二十六条和第二十八条规定确认的资产（以下简称“与合同成本有关的资产”），应当采用与该资产相关的商品收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。

根据新收入准则的上述规定，公司“电商 SaaS 产品”中的 ERP 等创新产品推广过程中发生的销售佣金等增量成本应该确认为一项资产计入“合同取得成本”科目，并随着该类产品收入确认进度进行摊销，计入营业成本。

经统计，报告期内，若假定自申报财务报表期初开始全面执行新收入准则，将创新产品的销售佣金确认为“合同取得成本”对公司财务报表的影响如下：

(1) 2018 年度

单位：万元

报表科目	原收入准则	假设按照新收入准则	差异额	差异率
合同取得成本	-	101.41	101.41	-
营业成本	18,568.25	18,602.38	34.13	0.18%
销售费用	4,501.69	4,366.15	-135.54	-3.01%
净利润	10,710.91	10,799.65	88.74	0.83%

(2) 2019 年 1-9 月

单位：万元

报表科目	原收入准则	假设按照新收入准则	差异额	差异率
合同取得成本	-	324.71	324.71	-
营业成本	12,026.43	12,201.86	175.43	1.46%
销售费用	5,463.11	5,064.39	-398.73	-7.30%
净利润	6,221.35	6,409.80	188.45	3.03%

(3) 2019 年度

单位：万元

报表科目	原收入准则	假设按照新收入准则	差异额	差异率
合同取得成本	-	271.99	271.99	-
营业成本	16,805.24	17,203.17	397.93	2.37%
销售费用	7,683.09	7,114.58	-568.51	-7.40%
净利润	9,638.39	9,781.85	143.46	1.49%

注 1：公司创新产品从 2018 年度开发完成并逐步推向市场，因此对公司 2016 年、2017 年度财务报表无影响。

注 2：2019 年度财务报表未经审计，由立信会计师事务所（特殊普通合伙）进行了审阅，并出具了相应的审阅报告。

如上文所述：

（1）施行新收入准则对公司各类业务收入的确认时点和确认方法无影响，对公司营业收入金额无影响；

（2）根据新收入准则的规定，对于公司创新产品推广过程中发生的销售佣金等增量成本，需要确认为“合同取得成本”，对公司财务报表构成一定的影响；

（3）除创新产品推广过程中发生的销售佣金等合同增量成本的影响以外，新收入准则的修订对公司无重大影响。

（二）实施新收入准则对公司报告期内财务报表主要指标的具体影响

假定自申报财务报表期初开始全面执行新收入准则，对公司报告期内各期合并财务报表主要财务指标的影响如下：

（1）2016 年度

单位：万元

项目	原收入准则	假设按照新收入准则	差异额	差异率
营业收入	26,224.99	26,224.99	-	-
归属于公司普通股股东的净利润	2,112.96	2,112.96	-	-
资产总额	2,166.69	2,166.69	-	-
归属于公司普通股股东的净资产	30,426.37	30,426.37	-	-

（2）2017 年度

单位：万元

项目	原收入准则	假设按照新收入准则	差异额	差异率
营业收入	35,836.58	35,836.58	-	-
归属于公司普通股股东的净利润	9,918.20	9,918.20	-	-
资产总额	58,201.95	58,201.95	-	-
归属于公司普通股股东的净资产	52,384.03	52,384.03	-	-

(3) 2018 年度

单位：万元

项目	原收入准则	假设按照新收入准则	差异额	差异率
营业收入	46,549.38	46,549.38	-	-
归属于公司普通股股东的净利润	10,710.91	10,799.65	88.74	0.83%
资产总额	70,716.72	70,818.14	101.41	0.14%
归属于公司普通股股东的净资产	60,914.89	61,003.63	88.74	0.15%

(4) 2019 年 1-9 月

单位：万元

项目	原收入准则	假设按照新收入准则	差异额	差异率
营业收入	33,663.95	33,663.95	-	-
归属于公司普通股股东的净利润	6,221.35	6,409.80	188.45	3.03%
资产总额	77,781.06	78,105.77	324.71	0.42%
归属于公司普通股股东的净资产	68,384.36	68,572.81	188.45	0.28%

(5) 2019 年度

单位：万元

项目	原收入准则	假设按照新收入准则	差异额	差异率
营业收入	46,525.98	46,525.98	-	-
归属于公司普通股股东的净利润	9,638.39	9,781.85	143.46	1.49%
资产总额	82,759.12	83,031.12	271.99	0.33%

归属于公司普通股股东的净资产	72,169.82	72,313.28	143.46	0.20%
----------------	-----------	-----------	--------	-------

注：2019 年度财务报表未经审计，由立信会计师事务所（特殊普通合伙）进行了审阅，并出具了相应的审阅报告。

综上所述，实施新收入准则对公司报告期内财务报表各期营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产等各项财务指标的影响比例均低于 10%，对公司报告期内财务报表不构成重大影响。

第九节 募集资金运用与未来发展规划

一、本次发行募集资金运用计划

（一）募集资金投资项目

公司拟申请向社会公开发行人民币普通股（A股），发行数量不低于4,010万股。本次发行的募集资金总额将根据市场情况和向询价对象的询价情况确定。

本次募集资金在扣除发行费用后将用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额	其中募集资金投资
1	光云系列产品优化升级项目	26,349	26,349
2	研发中心建设项目	8,546	8,546
	合计	34,895	34,895

本次募投项目均围绕公司主营业务进行，拟用于扩大公司经营规模，提高服务质量，保持并提升公司在行业中的竞争地位，从而进一步提高公司的盈利能力。

（二）本次募集资金不足的安排

若本次发行募集资金净额小于上述投资项目的资金需求，资金缺口由公司自筹方式解决，若本次发行募集资金净额大于上述投资项目的资金需求，公司将按照中国证监会及上交所相关规定应用于公司主营业务；如果本次募集资金到位时间与项目进度要求不一致，则根据实际情况需要以其他资金先行投入，募集资金到位后予以置换。

（三）本次募集资金运用计划履行的核准程序

本次募集资金运用计划履行的核准程序如下表所示：

序号	项目名称	项目备案	环评备案
1	光云系列产品优化升级项目	滨发改体改[2019]025号	201933010800000097
2	研发中心建设项目	滨发改体改[2019]026号	201933010800000091

本次募投项目为光云系列产品优化升级项目、研发中心建设项目，主要包括在合法建筑内购置办公场所、软硬件设备购置、人员投入等，不涉及土建、生产环节、新建建筑物、亦不涉及办公大楼的改建、扩建。

（四）募集资金专户安排

公司已于 2018 年 4 月 8 日召开的 2018 年第一次临时股东大会审议通过并于 2019 年 3 月 26 日 2019 年第一次临时股东大会修改通过了《募集资金管理制度》，就募集资金的专项储存、使用作出了制度安排。发行人募集资金应当存放于董事会决定的专户集中管理，专户不得存放非募集资金或用作其他用途。募集资金到位或完成工商登记手续后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订有关募集资金使用监督的三方协议并及时报上交所备案。公司通过控股子公司实施募投项目的，应当由公司、实施募投项目的控股子公司、商业银行和保荐机构共同签署三方监管协议，公司及其控股子公司应当视为共同一方。募集资金应当按照招股说明书或募集说明书所列用途使用。

（五）本次募投项目与发行人主营业务、核心技术的关系

项目名称	与发行人主营业务、核心技术的关系
光云系列产品优化升级项目	本项目为公司对现有的光云系列产品进行优化升级，具体包括：核心 SaaS 产品系列软件升级、“有成”中小企业管理软件、电商图像人工智能行业解决方案。本项目通过购置相关硬件设备及软件，对光云系列产品的服务能力进行优化升级，使公司产品适应电商 SaaS 行业不断扩大的内在需求，巩固公司行业地位。本项目提升公司产品的服务能力，从而拓展主营业务的持续发展空间，与公司现有主营业务、核心技术关系密切。
研发中心建设项目	本项目建设研发中心，具体包括中心机房的建设、研发人才的引进、公司业务发展相适应的相关硬件设备及软件的购置和新业务的研究。本项目使公司研发设备、研发能力等方面满足中长期发展的战略规划，进一步提升研发创新的技术水平，增强公司竞争力，与公司现有主营业务、核心技术关系密切。

（六）董事会对募集资金运用的意见

公司董事会对本次募集资金投资项目进行了可行性分析，认为本次募集资金投资于光云系列产品优化升级项目和研发中心建设项目，均围绕公司主营业务展开，是对公司现有业务体系的发展和完善，符合公司的发展战略，有利于提高公司主营业务盈利能力，增强公司持续发展能力和核心竞争力。因此，本次发行股票募集资金运用具有可行性。

本次募集资金数额和投资项目与公司现有经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应，具体分析如下：

1、经营规模

公司在电商 SaaS 行业深耕多年，积累了大量研发和运营经验，已成功开发多款电商 SaaS 产品，实现了经营业绩的快速增长。本次募集资金投资项目与公司主营业务密切相关，对光云系列产品的服务能力进行优化升级，有助于提升公司产品的服务能力，从而拓展主营业务的持续发展空间，使公司产品适应电商 SaaS 行业不断扩大的内在需求，巩固公司行业地位。根据项目实施计划，结合公司现有主要产品的运营情况和未来的发展规划，上述募集资金投资项目与公司经营规模相适应。

2、财务状况

根据公司目前的发展趋势，本次募集资金投资项目具有较强的必要性，但公司仅靠自身经营积累及银行贷款渠道筹集项目资金存在较大的困难。本次公司通过发行股票募集资金，在短期内可能会因投资项目实施新增折旧摊销影响，导致公司利润水平略有下降，但随着募集资金投资项目逐渐产生效益，公司经营业绩将出现一定幅度的增长。同时，募集资金到位后，公司资本实力将大幅增强，盈利能力及抵御风险能力也将显著提高。因此，本次募集资金投资项目与公司的财务状况相适应。

3、技术水平

公司自成立以来一直专注于电商 SaaS 产品的研发和运营，积累了丰富的行业知识和产品开发经验。公司凭借现有成功的研发体系运行经验和丰富的技术积累，形成了以强大自主研发能力为基础的核心竞争优势，储备了多项核心技术。募集资金投资项目中涉及的主要技术主要基于公司现有技术基础或是公司现有技术的延伸，因此本次募集资金投资项目与公司现有技术水平相适应。

4、管理能力

公司管理团队核心人员具有多年电商 SaaS 行业从业经验，对电商 SaaS 行业有着深刻的理解，且核心人员自公司成立以来一直保持了良好稳定的合作关系。公司已经建立了规范的法人治理结构、内部控制体系，形成了切实可行、权责清晰、符合公司所处业务领域和实际情况的业务流程，能够保证公司的经营得以有序运行。因此本次募集资金投资项目与公司现有管理能力相适应。

具体募集资金投资项目的可行性分析参见本节之“二、募集资金投资项目具体情况”。

二、募集资金投资项目具体情况

（一）光云系列产品优化升级项目

1、项目概况

本项目为公司对现有的光云系列产品进行优化升级，具体包括：核心 SaaS 产品系列软件升级、“有成”中小企业管理软件、电商图像人工智能行业解决方案升级。本项目通过购置相关硬件设备及软件，对光云系列产品的服务能力进行优化升级，使公司产品适应电商 SaaS 行业不断扩大的内在需求，巩固公司行业地位。

光云系列各产品的具体升级内容如下：

（1）核心 SaaS 产品系列软件升级

近年来，随着社交、视频、跨境等电商平台的出现，衍生出更多的场景和功能需求。商品的描述形式向图文、短视频、直播等方式衍变，电商导购将衍生出更多的场景，公司的 SaaS 产品需要进行不断的升级迭代，开发出符合新平台、多场景的产品。

公司超级店长、快递助手和旺店系列等 SaaS 产品拥有大量的商家，功能覆盖商品管理、订单管理、评价管理、售后处理、营销推广和数据分析等。随着外部环境的不断变化，电商运营逐渐往专业化、精细化、多平台化方向发展，电商商家的需求也在不断提升。为了紧跟市场变化，公司规划组织核心产品升级迭代，为电商商家客服、运营、仓储等各部门提供更专业化和精细化的产品服务。比如，为客服提供全链路效率管理工具、为运营提供多维度计算分析工具、为服装、百货等垂直领域提供适配行业特点的工具等。同时，公司规划在人工智能领域将积累的技术能力与现有产品进行整合，组织协同应用研发部门，建设更多智能化的生产力工具和提供更智能的数据分析建议等。

（2）“有成”中小企业管理软件

随着移动互联技术快速发展，中小企业对销售、行政、财务、人事等日常性事务的移动化、协同化管理需求日益迫切。但出于对适合度及成本的考虑，大多数中小企业尚

无购买定制化服务的意愿和能力。当前，“钉钉”等企业服务平台的崛起，为软件公司给中小企业提供集约化、低成本管理方案提供了可能。

公司于 2017 年初开始进驻“钉钉”应用服务市场，于 2018 年陆续布局“有成”系列产品，包括有成会议、有成财务、有成报销、有成 CRM、有成会务和番茄表单，成为该平台产品类目布局较多的企业之一。公司基于电商 SaaS 领域的经验和资源，通过入驻“钉钉”平台获取了一定量的中小企业客户，并通过研发、销售、售后“一体化”的产品管理体系，为企业协同管理事务提供了优质工具。

当前，在产品策略上，围绕中小企业需求，深耕各产品领域，着力打磨产品竞争力，提升客户的使用粘性。下一步，公司将根据不同产品的特性，实现使用联动、数据共享，通过多产品链接的方案提升服务品质，逐步形成中小企业管理的体系化解决方案，加快对中小企业的渗透速度。同时，根据不同行业的需求，未来将开发行业化版本，建立产品壁垒，实现产品从中小企业到大企业的服务覆盖。

（3）电商图像人工智能行业解决方案

公司在电商图像人工智能领域积累了大量的核心技术与行业经验，诸如电商设计领域的人工智能详情页生成技术、前景提取技术等，经过大量商家的长期使用，算法模型不断优化，图像识别能力不断提升。公司希望通过技术创新的方法赋能垂直行业、供应链上下游，提升整体行业效率。

随着图像识别能力的不断提升，该技术可应用在服装行业上下游，诸如通过商品销量数据和流量数据，并结合图像识别出的颜色、款式等属性标签进行选款分析。同时，公司希望针对箱包、母婴、鞋帽等类目进行扩展研究，提升垂直行业的图像处理能力。

2、项目实施的必要性分析

公司是进入阿里巴巴商家服务市场最早的一批服务提供商之一。经过多年发展，“光云”已成为行业内的知名品牌，深受广大电商客户的喜爱，其付费用户数排名靠前，具有较高的市场地位。

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。在行业快速

发展期间，公司产品必须要主动适应行业发展，继续发挥在捕捉客户需求、产品设计研发和产品应用性等多方面优势，才能不断巩固在行业地位。

（1）适应市场规模的提升

公司业务发展受益于电商服务市场规模的不断提升，并需要不断增强服务能力和业务规模，以在规模不断提升的市场中保持领先的市场地位。

受益于社交电商、跨境电商、移动端购物快速发展，以及微店商家快速增长等因素的影响，近年来我国网购平台的商家数量快速增长。根据亿邦动力网的报告，2018年，阿里、京东、拼多多、微店四大主流电商平台活跃卖家数量达到1,196.47万。此外，根据2017年7月29日阿里研究院、阿里巴巴商家事业部发布的《云服务重构新零售——阿里巴巴商业服务生态白皮书2017》，截至2016年9月30日，淘宝和天猫平台的日活商家数量超过800万家，阿里巴巴商家服务市场的年付费商家数量超过700万家，根据京东2018年第四季度季度报告，截至2018年12月31日，京东第三方平台共有大约21万个签约商家。另一方面，随着网购商家数量的增长，电商市场竞争环境越显激烈，意愿进行付费电商服务的优质规模化商家的市场优势地位愈发明显，电商服务市场的总体渗透率进一步上升，电商服务市场的规模也会随之提升。

随着电子商务生态系统的不断完善与发展，势必对作为电子商务活动顺利开展提供专业服务集合体的电子商务服务业提出更高更多层次的动态需求，电商商家数量的增长、付费电商服务渗透率提升、多层次个性化消费趋向、新型电商交易模式式与应用场景的出现多维度的提升了电商服务市场的市场规模，也对公司与时俱进，适应市场规模的提升并保持领先地位提出了要求。

（2）完善产品功能，提升品牌价值

公司经过多年发展，在电商综合管理服务、直通车服务、千牛工作台以及运营服务等各领域推出了多个具有相当市场竞争力的产品，而且公司产品和服务的推出、升级、更新换代能被市场快速接受，具有突出的客户资源优势。与此同时，随着中国电商SaaS行业的高速发展，行业内竞争对手在各自领域充分发挥各自优势，各类具有相当特色的竞争产品层出不穷。目前，虽然公司以一定的先发优势取得了较高市场份额，但随着市

市场竞争的逐渐激烈，公司必须要在未来几年不断完善产品功能、提升品牌价值，以便在市场发展成熟以及竞争格局稳定后，公司仍然能确立及保持市场优势地位。

（3）适应新技术新趋势，提升产品竞争力

为适应云计算、人工智能、物联网技术等现代信息技术的高速发展，提高产品的竞争力，现有的公司产品必须与新技术做适度结合，新技术的产生也为原先难以解决的问题提供了解决方法。新技术能够提高产品在各个领域的服务覆盖面、有利于完善公司业务布局，巩固公司行业地位。

另外，随着智能移动端各项应用的成熟以及线上线下各种新业态模式的涌现，为了提升商家客户的经营效率，达成客户的各种需求，公司将大力推进现有产品与移动技术相结合。同时，将密切关注例如“新零售”等领域涌现出的新业态模式，打造能够及时适应市场环境变化的产品及服务，进一步提高产品的竞争力。

（4）不断满足客户需求，提升技术和服务能力

在电子商务快速发展的时代，客户的需求更加多样化和个性化，对公司提出了更高的要求。虽然我国电子商务服务业经过近些年的发展，服务提供商的服务和技术能力不断提升，但仍然无法完全满足客户的各类需求。公司需要密切关注广大客户的需求升级，不能仅仅满足于解决淘宝、天猫电商商家的日常店铺管理需求，更要提升技术和服务能力，为客户提供一站式的问题解决方案。

3、项目实施的可行性分析

（1）宏观政策为项目实施提供基础支持

近年来，政府推出一系列鼓励政策，为行业创新尤其是互联网行业创新构建了积极有序的发展环境。其中，包括国务院《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》在内的产业政策对推动移动互联网、大数据等与其他产业结合，促进电子商务等的健康发展指明了方向，成为了增强各行业创新能力，构筑经济社会发展新优势和新动能的重要举措。

网络零售仍将维持中高增速，“一超多强”竞争格局基本稳定，虚实融合、线上线下协同成为产业发展的主基调。在传统零售业持续下滑背景下，互联网零售转型成为零售企业非常重要的增长点。

公司的光云系列产品优化升级项目旨在提升公司产品对电商商家的服务能力，使公司产品适应电商 SaaS 行业不断扩大的内在需求，帮助电商商家提升经营效率，驱动传统零售行业的模式与运营创新，与宏观政策方向相契合，这有效保障了项目的可行性。

(2) 行业持续增长为募投项目创造良好前景

根据国家统计局电子商务交易平台的统计，2017 年中国电子商务市场交易规模达到 29.16 万亿元，同比增长 11.7%，2012 年至 2017 年年均复合增长率达到 29.17%；其中，2018 年网络零售市场交易规模为 9.01 万亿元，同比增长 25.49%，2012 年至 2018 年年均增速为 37.9%。

因此，从行业前景与市场潜力的角度上来看，光云系列产品优化升级项目具备客观可行性。

(3) 领先的市场地位为项目的实施提供保障

公司是最早进入阿里巴巴商家服务市场的一批服务提供商之一。经过多年发展，“光云”已成为行业内的知名品牌，深受广大电商客户的喜爱，其付费用户数排名前列，具有较高的市场地位。因此，从公司领先的市场地位的角度来看，该项目具有较高可行性。

4、项目实施方案

(1) 项目建设目标

公司拟购置相关硬件设备及软件，对光云系列产品优化升级，适应电商 SaaS 行业不断扩大的内在需求，巩固公司行业地位。

(2) 项目实施地点

根据公司的发展规划和客观情况，本项目将通过购买的方式解决办公场所问题。公司已与东冠集团有限公司签订《购房意向书》，购置其拥有的位于杭州市滨江区江南大道588号恒鑫大厦主楼内的6,600平方米房产，用于募投项目建设。

(3) 项目实施进度规划

本项目建设期为三年，建设期第一年主要进行场地装修、软硬件开发工具采购与调试、人员培训等前期准备工作，为产品的开发与实施进行研发环境的准备。建设期第二年与第三年为开发期，在新开发环境中进行产品与技术的开发与试用。

5、项目投资概算

本项目总投资26,349万元。具体各项投资金额见下表：

单位：万元

序号	工程或费用名称	建筑工程	设备购置	安装工程	其它费用	合计
一	工程费用	14,428	4,799			19,227
1	软硬件投入		4,799			4,799
1.1	硬件设备购置费用		3,389			3,389
1.2	软件购置费用		1,410			1,410
2	场地投入	14,428				14,428
2.1	房屋购置投入	13,860				13,860
2.2	房屋配套装修投入	568				568
二	工程建设其他费用				5,396	5,396
1	研究开发费用				4,396	4,396
1.1	研发期间人员薪酬				4,000	4,000
1.2	市场调研				120	120
1.3	服务器费				186	186
1.4	差旅费				90	90
2	运营拓展费用				1,000	1,000
三	预备费				769	769
资产合计		14,428	4,799	0	6,165	25,392
铺底流动资金						957
总投资合计						26,349

6、环境评价

本项目的实施对环境无不良影响，项目日常运行中产生的服务器机房的空调通风设备噪声，通过选用低噪声型空调通风设备降低噪声污染；生活污水经处理，达标纳入城市污水管网；项目涉及的能源为办公场所的正常照明用电、音视频设备用电、电脑用电、空调用电等，无特殊工业用电需求，用电亦按规定采取相应安全保护措施。

（二）研发中心建设项目

1、项目概况

为了使公司研发设备、研发能力等方面满足中长期发展的战略规划，进一步提升研发创新的技术水平，增强企业竞争力，公司拟建设成立企业研发中心。具体包括：

（1）中心机房的建设。具体包括机房装修、电气系统、空调系统、消防系统、综合布线系统、计算机网络系统建设等。

（2）引进行业内高水平研发人才。研发中心在保持原有研发团队的基础上，在重点研发课题上引进一批高水平研发人才，配套扩充研发团队的整体规模。

（3）购置软硬件设备。购置与公司业务发展相适应的相关硬件设备及软件，使公司研发水平不断创新，为公司持续快速发展提供有力的支持。

（4）新技术开发。研发中心新技术开发包括个性化推荐引擎的研发、电商领域的自动聊天客服机器人、新一代智能运维管理服务系统的研发等。

2、项目实施的必要性分析

（1）将有利于公司持续提升研发水平

通过研发中心的建立，公司将形成一套成熟的产品设计开发流程，能快速、有效地把握市场趋势，识别不断变化的用户需求，推动技术和产品的创新。同时，研发中心有助于建立长效的研发机制和创新环境，持续提升公司研发水平，增强产品的市场竞争力和占有率，有利于公司业务的进一步拓展。

（2）有利于提升公司品牌价值和影响力，为业务拓展助力

研发中心的建设有利于企业提升公司市场品牌形象，有利于与社会各界建立更加紧密的合作纽带。建设不仅能为公司开展品牌和市场活动提供便利，还将增强公司在行业

内品牌建设和市场拓展的能力，提升公司的行业地位，增强行业竞争能力，推动公司现有业务加速发展。

（3）经济和社会效益明显

在经济效益方面，公司研发中心的建设，有利于新研发体系建设，可以进一步提高公司产品、服务的质量，进而提高公司的市场占有率，进一步提高公司的经济效益，对公司业绩及税收贡献发展促进作用非常明显。

在社会效益方面，项目建设将为公司培养计算机信息技术等高端复合型人才提供便利。同时，研发中心建成后将新增提供多个工作岗位，可吸收高校毕业生就业，为缓解社会就业压力做出积极贡献。

3、项目实施的可行性分析

（1）宏观政策为项目实施提供基础支持

近年来，政府推出一系列鼓励政策，为行业创新尤其是互联网行业创新构建了积极有序的发展环境。其中，包括国务院《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》在内的产业政策对推动移动互联网、大数据等与其他产业结合，促进电子商务等的健康发展指明了方向，成为了增强各行业创新能力，构筑经济社会发展新优势和新动能的重要举措。

网络零售仍将维持中高增速，“一超多强”竞争格局基本稳定，虚实融合、线上线下协同成为产业发展的主基调。在传统零售业绩持续下滑背景下，互联网零售转型成为零售企业非常重要的增长点。

公司的光云系列产品优化升级项目旨在提升公司产品对电商商家的服务能力，使公司产品适应电商 SaaS 行业不断扩大的内在需求，帮助电商商家提升经营效率，驱动传统零售行业的模式与运营创新，与宏观政策方向相契合，这有效保障了项目的可行性。

（2）行业持续增长为募投项目创造良好前景

根据国家统计局电子商务交易平台的统计，2017 年中国电子商务市场交易规模达到 29.16 万亿元，同比增长 11.7%，2012 年至 2017 年年均复合增长率达到 29.17%；其

中，2018 年网络零售市场交易规模为 9.01 万亿元，同比增长 25.49%，2012 年至 2018 年年均增速为 37.9%。

因此，从行业前景与市场潜力的角度上来看，研发中心建设项目具备客观可行性。

（3）研发经验和技能积累为项目的实施打下良好基础

公司自成立以来一直专注于电商 SaaS 产品的研发和运营，积累了丰富的行业知识和产品开发经验。公司建立了完整的研发流程和人员组织体系，设有健全的规章制度和管理办法，针对每个研发项目建立了规范的研究开发体系和研发投入核算制度，并拥有一套明确的技术人员激励机制，鼓励有创新意义的科技项目多角度，多层次的申报专利产品，提高研发人员积极性，增强公司自主创新能力，保证了研发工作的顺利进行。截至本招股说明书签署日，公司及其子公司合计拥有 89 项计算机软件著作权，专利 8 项。

公司凭借现有成功的研发体系运行经验和丰富的技术积累，为建设和运营研发中心项目打下了良好的基础。公司将通过建立研发中心，及时把握产业技术发展动向，开发出多款优秀的软件产品投入市场，不断巩固光云的领军地位。

4、项目实施方案

（1）项目建设目标

公司拟建设研发中心，使公司研发设备、研发能力等方面满足中长期发展的战略规划，进一步提升研发创新的技术水平，增强企业竞争力。

（2）项目实施地点

根据公司的发展规划和客观情况，公司拟购置位于杭州市滨江区江南大道 588 号恒鑫大厦主楼内的 2,000 平方米房产，用于募投项目实施。公司已与东冠集团有限公司签订《购房意向书》，购置其拥有的位于杭州市滨江区江南大道 588 号恒鑫大厦主楼内的 2,000 平方米房产，作为本次募集资金投资项目的实施地点。

（3）项目实施进度规划

本项目建设期为三年，建设期第一年主要进行场地装修、软硬件开发工具采购与调试、人员培训等前期准备工作，为产品的开发与实施进行研发环境的准备和研发系统开

发的前期准备。建设期第二年与第三年为开发期，在新开发环境中进行研发系统的开发和试运行。

5、项目投资概算

本项目总投资金额为 8,546 万元，各具体建设项目投资如下表：

单位：万元

序号	工程或费用名称	建筑工程	设备购置	安装工程	其它费用	合计
一	工程费用	4,372	2,100			6,472
1	软硬件投入		2,100			2,100
1.1	设备购置费用		1,470			1,470
1.2	软件购置费用		630			630
2	场地投入	4,372				4,372
2.1	房屋购置投入	4,200				4,200
2.2	房屋、机房装修投入	172				172
二	工程建设其他费用				1,880	1,880
1	研究开发费用				1,730	1,730
1.1	研发期间人员薪酬				1,440	1,440
1.2	服务器费				200	200
1.3	差旅费				90	90
2	调研、咨询、论证等其他费用				100	100
3	人员培训费用				50	50
三	预备费				194	194
	合计	4,372	2,100	0	2,074	8,546

6、环境评价

本项目的实施对环境无不良影响，项目日常运行中产生的服务器机房的空调通风设备噪声，通过选用低噪声型空调通风设备降低噪声污染；生活污水经处理，达标纳入城市污水管网；项目涉及的能源为办公场所的正常照明用电、音视频设备用电、电脑用电、空调用电等，无特殊工业用电需求，用电亦按规定采取相应安全保护措施。

三、募集资金运用对发行人经营和财务状况的影响

本次募集资金投资项目与公司现有的主营业务紧密相关,有利于巩固公司的市场地位,强化和拓展公司的核心竞争力,提高公司的盈利水平,因此,募集资金投资项目的实施,将对本公司的财务状况和经营成果产生积极影响。

(一) 对公司净资产和每股净资产的影响

本次股票发行后,公司的净资产和每股净资产将获得大幅增长,有助于优化公司的财务结构,提高公司的抗风险能力。

(二) 对公司资产负债结构的影响

本次股票发行后,公司的资产负债率将有较大幅度的下降,可以有效降低公司的财务风险,以增强公司的持续融资能力。

(三) 对公司净资产收益率的影响

本次发行募集资金到位后,公司的净资产规模将得到大幅度增长,但由于募集资金投资项目需要建设周期,在项目效益充分发挥前,公司的净资产收益率会有一定幅度的下降。但随着募集资金投资项目的实施以及效益的逐步发挥,公司的净资产收益率将会稳步提高,并维持在合理水平。

(四) 本次募集资金投资项目新增折旧摊销对经营成果的影响

由于新建募投项目在建设完成后需要试产磨合,市场开发需逐步推进,投资项目将分年达产,效益逐步显现,因此,在项目建设期内,固定资产折旧、无形资产摊销费用会对公司利润产生一定影响,但随着项目建成并进入收益期,公司盈利水平将迅速提高,上述两项因素对公司经营业绩的影响将逐步减少。公司募集资金投资项目效益测算良好,成本及费用中已经考虑了新增固定资产折旧、无形资产摊销费用。

四、未来发展规划

（一）总体发展战略

第一，公司将继续聚焦于电商 SaaS 行业，为客户提供以电商 SaaS 产品为核心并提供配套硬件产品、CRM 短信、运营服务等增值产品及服务，以卓越的产品和服务帮助客户实现电商的精细化运营管理；

第二，公司紧密关注行业发展动态，倾听并深刻理解客户需求，通过不断地研发创新产品和服务，满足客户日益丰富的需求，在更多细分市场建立竞争优势，提高市场份额；

第三，公司将持续升级软件版本和提升服务能力，提高产品的续签率，提高品牌知名度，树立品牌优势，形成公司的可持续化经营；

第四，公司将不断探索、创新商业模式，帮助电商商家更简单、更高效地经营，最终使公司成为国内乃至全球领先的电商 SaaS 企业；

第五，公司将根据电子商务发展的方向，加大在社交电商、跨境电商等新型电商领域的投入，根据多种电商平台的相应规则推出满足其运营要求的电商 SaaS 产品，努力提升多平台运营效率，满足新型电商商家的运营服务需求；

第六，公司未来将积极开拓企业级客户应用，除了传统的电商 SaaS 产品外，未来将着眼于企业级 SaaS 产品的研发储备，开拓自身客户群体进一步提升公司市场增长空间。目前公司已经完成了钉钉平台上的企业管理软件的开发，在此基础上公司将进一步提升公司企业级 SaaS 产品的研发投入与产品储备，提升企业竞争力。

（二）总体经营目标

公司将抓住电子商务市场快速发展的机遇，围绕商家在经营电子商务交易过程中产生的一系列服务需求，通过研发和创新，以丰富、优质的产品和服务获得客户认可，提高品牌知名度、提高市场占有率，实现收入持续增长。

发行人将根据募投计划的实施进度,不断提升产品和服务对电商商家服务的需求契合度,在服务类目、服务领域、服务能力、服务效益、服务平台等各方面取得进一步的发展,以提升电商商家运营效率、降低运营成本为核心目的,提高电商商家的盈利能力。

(三) 公司未来三年的具体发展规划

1、专注于电商 SaaS 行业,发挥自身特长赢取广阔市场空间

电商 SaaS 行业是信息技术与服务业相结合的产业,其核心功能在于协助广大电商客户在经营和管理中解决问题、提升效率,以确保其在经营过程中维持竞争优势。随着电商行业竞争的日益激烈,广大电商客户也期望通过相关产品可以不断提升效率、有效整合资源、提升管理水平、有效控制成本,提升整体竞争力。

发行人自成立以来一直专注于电商 SaaS 行业的产品与服务,除了最初的电商综合管理软件产品外,近年来随着信息技术的快速发展,逐步在流量推广类目以及千牛平台推出了一系列新产品和服务,并通过软件产品与服务的集成提升了新产品及服务的成熟度和应用深度,除 SaaS 软件外,公司逐步向配套硬件、运营服务等领域拓展,为客户提供一体化综合服务解决方案,获得了市场的认可,提升客户的黏性。经过多年来的努力耕耘,发行人在电商 SaaS 行业积累了丰富的产品研发和技术创新经验,在许多细分领域实施了完整的一体化解决方案并积累了众多成功经验。

2、拓展用户群体,向企业服务扩张

发行人未来在专注于传统电商 SaaS 领域的基础上,将利用以往服务电商客户的成功经验,积极拓展企业办公服务业务,将用户群体从电商客户扩展到企业客户。

企业办公服务市场容量巨大,以钉钉办公软件为例,其企业用户已突破 500 万家,使用人数达到一亿。但是在财务、CRM、会务、人事行政等各个细分领域缺少一枝独秀的龙头产品。从企业用户的需求来看,大中小各类型企业在网络数字化办公环境下所激发的种种需求远未被市场满足,因而未来较长一段时间内企业办公服务市场潜力巨大,发行人将积极拓展在企业办公软件领域的相关业务。

发行人在电商 SaaS 服务领域积累了大量服务中小企业的成功经验,未来将从服务中小企业用户入手,利用对中小企业需求的深刻理解,专注于财务、CRM、会务等应

用场景的服务开发，以满足中小企业多功能、专属性的应用需求，并适时的将用户群体扩展到中大型企业，以实现将用户群体从电商客户扩展到企业客户的目标。

3、加快产品和服务的更新升级，为客户创造更多价值

发行人贯彻以客户需求为导向的产品开发战略，不断推出新产品和服务，提高客户的满意度。截至报告期期末，发行人产品和服务已覆盖商品管理、交易管理、流量推广、绩效管理等多个重要领域。随着电商领域竞争的日益激烈，电商客户需要在解决经营问题、提升经营效率的大背景下，选择符合其经营特点、功能更加与时俱进的产品和服务。因此，公司将在保持现有产品优势的同时，加大产品升级开发的投入力度，确保产品保持市场竞争力。公司本次募投项目之一就是更新升级现有核心 SaaS 产品和服务。

4、以社交电商、跨境电商以及多平台为主要目标领域，复制过往的成功经验

电商 SaaS 行业所对应的平台正逐步扩展。从所对应电商平台来看，阿里巴巴旗下电商平台在国内电商领域占据主导地位。近年来，随着电商在国民经济中所占比重不断提升，以京东、腾讯、苏宁为代表的大型企业也加大了在电商领域的投入规模；此外，以拼多多、饿了么、美团外卖等生活型、社交型电商也逐步崛起。对于阿里巴巴体系之外的电商平台，电商商家出于提升经营管理效率的考虑，对相关电商产品和服务的需求相当迫切。同时，多个电商平台的运营环境下，众多商家迫切渴望获得 ERP、数据分析、选品工具、促销工具、线上咨询、线下服务等一站式服务，统一解决其经营效率问题。

发行人多年来一直专注于电商 SaaS 行业，在电商 SaaS 市场积累了丰富的经验和成功案例。由于电商平台的相似性和可塑性，通过适当改良，公司可以把过往的成功经验复制到其他电商平台以获得良好的经营效益，针对部分电商平台无集中服务市场的特征，公司将积极布局线下销售网络团队，通过线下网络销售推广公司的 SaaS 产品及服务。

5、持续加大研发投入，为客户提供先进且适用的产品

产品是企业的核心，技术是保证产品质量的基础。发行人现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及电商 SaaS 应用弹性架构技术等核心技术。发行人在电商 SaaS 行业积累了丰富的客户经验，逐步形成了各个服务类目的

应用典范，依据积累的客户成功应用范例与实施经验，形成了一系列的问题解决方案。在研发技术方面，发行人未来将持续跟踪基础行业的最新发展动态，如最新的云计算、人工智能、物联网技术等，以应对未来可能出现的技术变革。

未来几年，发行人拟通过本次募投项目建设光云科技研发中心，通过购置先进的研发设备夯实公司的研发实力，并通过研发个性化推荐引擎、电商领域的详情页机器人、新一代智能运维管理服务系统，为未来的产品升级和服务升级提供良好的研发基础。因此，随着软件功能和服务的不断深化，应用技术不断提升，发行人将会持续增加研发投入，为广大电商客户提供最先进且更为适用的产品。

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。

8、人力资源规划

人才是持续保持公司创新能力和竞争实力的关键，发行人将持续注重人才的梯队建设。在专业技术人才方面，发行人将加大对有相关从业经验技术人才的引进力度，抓好人员岗前、岗中的业务技术培训，提高全体员工的综合素质水平。在管理人才方面，发行人将加大对具备高级管理能力及适合企业发展需要的复合型人才的引进力度，以不断充实和壮大公司内部管理能力和市场开拓能力。

发行人的人才规划分为三个部分：第一，人才招聘，今后几年发行人将主要引进在技术研发、市场营销和顾问服务等方面拥有专业经验的人才，进一步充实壮大研发人员队伍和市场营销人员数量。第二，人才培育，发行人对招募人员进行各种形式的培育，

以提高新进人员的专业胜任能力。为此，发行人一方面拟通过邀请有关组织和专家为公司人员提供专业培训、经验交流；另一方面，将充分利用员工积累的知识经验，通过内部分享、定期培训等模式为员工提供良好的学习条件和学习氛围。第三，发行人将依据有关法律法规，适时对骨干员工推出激励计划，提高员工的工作积极性，增强公司的凝聚力，将优秀人才留好用好。

9、管理提升计划

发行人将利用业务规模不断扩大和上市的契机，严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规，继续强化企业内部控制制度，深化管理规范化工作，建立科学的决策机制和管理机制，提高各项决策和执行的效率，促进发行人的管理升级和体制创新，实现发行人更为高效的发展和进步。

公司将在上市后通过定期报告公告发展规划的实施情况。

（四）公司拟订上述规划的假设条件

本公司上述规划的实施，主要依据以下假设条件：

- 1、公司所在的电商服务业处于较快增长状态，也没有出现重大的市场突变情形或重大的技术替代情况；
- 2、公司目标市场的市场容量、行业技术水平处于较快发展的状态，产品价格、成本价格未出现重大不利波动，没有发生不利于本公司经营活动的重大变化；
- 3、公司的人力资源发展规划能有效实现，核心技术人员和管理人员未发生较大变动，核心技术未发生泄漏；
- 4、国家宏观政治、经济、法律和社会环境处于正常发展的状态，所在行业的产业政策无重大改变；
- 5、本次股票发行能够顺利完成，募集资金及时到位；
- 6、无其他人力不可抗拒因素造成的重大不利影响。

（五）公司实施上述计划可能面临的困难

公司实施上述计划面临的主要困难：

1、虽然公司的产品和技术在同行业内拥有领先优势，业务具有较好的成长性，但仍需要在产品服务、技术手段以及市场开拓等方面投入大量资金以确保公司竞争力；

2、虽然公司引进并培养了一定数量的高素质人才，但随着公司业务规模的不断扩大，可能仍然无法满足今后业务发展所带来的在技术、管理、市场方面的人才需求；

3、尽管公司在现有市场领域熟悉客户需求且具有先入优势，且对扩张进入海外市场、线下市场等新市场领域的发展规划做了充分的调研准备，但公司未来仍将面临新市场领域的全新竞争环境，公司需要投入更多资源去理解市场、熟悉潜在客户的实际需求，以使发展规划得到顺利实施；

4、新型电商平台的运营规则相比淘宝、天猫、京东等电商平台有一定的差异，服务市场的缺失导致电商 SaaS 企业的推广模式无法简单复刻目前现存模式，公司可能会面临新型推广模式的转型困难。

（六）发行人确保实现发展计划拟采用的方式、方法和途径

本次首次公开发行股票为公司实现上述发展规划提供了资金支持，公司将积极按照规划开展相关工作并组织募投项目的实施，并加强经营中的各项管理工作，保障公司战略目标的实现。

1、以本次公开发行股票为契机，搭建一个良好的资本市场融资平台，确保公司未来发展的资金需求。同时，成为一家公众公司后，公司将进一步完善法人治理结构，实施公司运行机制升级，提升公司的知名度和影响力，增强公司员工的凝聚力和对优秀人才的吸引力。

2、以研发中心建设为契机，公司将不断加大科技研发投入的力度，提升新产品、新服务的开发能力，确保公司的产品、技术处于行业领先地位，持续扩大公司用户数量，增强用户体验，提高公司的核心竞争力。

3、公司将继续坚持企业文化建设，把提高员工素质和引进高层次人才作为企业发展的重中之重，建立并完善科技人才和高级管理人才的引进和激励机制，以良好的工作环境与发展机遇吸引并留住人才。

4、通过上市扩大公司品牌知名度与美誉度，提升公司品牌价值。一方面，有利于吸引一批中高端人才加盟，提高员工队伍的整体素质；另一方面，有利于公司进一步拓展市场，增加客户数量和市场占有率，为主营业务持续良好发展奠定坚实的基础。

（七）业务发展规划和目标与现有业务的关系

公司上述发展战略规划是在充分发挥公司现有优势的基础上，对公司现有业务的规模扩张和延伸发展，公司目前良好的运营情况是实现上述规划的前提。因此，现有业务是公司未来几年发展规划的基础，发展规划与现有业务密切相关并具有很强的连贯性。

1、公司现有业务是实现发展规划的前提和重要基础

公司在现有业务的拓展过程中逐渐积累起来的人才、管理、技术开发、声誉、市场优势，及国内市场的多年经验和稳定的客户群，是公司最重要的无形资产，是实现公司发展规划的前提，也为实现公司发展规划打下了坚实的基础。

2、公司发展规划是在现有业务基础上的拓展与提升

公司发展规划是在现有业务基础上的拓展与提升，上述发展规划如能顺利实施，将极大地提高公司现有规模和研发水平，全面提升公司核心竞争能力，进一步巩固公司在电商 SaaS 行业的领先地位。

（八）本次募集资金运用对实现上述目标的作用

本次募集资金投资拟投资于光云系列产品优化升级项目、研发中心建设项目，均围绕公司主营业务展开，符合公司的发展战略，有利于提高公司主营业务盈利能力，增强公司持续发展能力和核心竞争力。

公司是最早进入阿里巴巴商家服务市场的服务提供商之一。经过多年发展，“光云”已成为行业内的知名品牌，深受广大电商客户的喜爱，其付费用户数排名前列，具有较高的市场地位。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。

在行业快速发展期间，公司产品必须要主动适应行业发展，继续发挥在捕捉客户需求、产品设计研发和产品应用性等多方面优势，才能不断巩固行业地位，增加客户数量和市场占有率，为主营业务持续良好发展奠定坚实的基础。

第十节 投资者保护

一、投资者关系的主要安排

（一）信息披露制度及流程

为了加强公司信息披露管理事务，增加公司信息披露透明度，切实保护投资者特别是社会公众投资者的合法权益，本公司根据《公司法》、《证券法》、《上市规则》、《上海证券交易所上市公司信息披露事务管理制度指引》等法律、法规及《公司章程》的规定制定了《信息披露管理制度》。该制度规定了公司按照相关法律、法规及规范性文件的要求履行信息披露义务，并确保该等信息真实、准确、完整、及时、公平，且无虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

（二）相应责任机构

公司的信息披露及投资者服务工作由董事会统一领导和管理，董事会秘书负责具体的协调和组织信息披露及投资者服务事宜，相关人员的联系方式如下：

董事会秘书：刘宇

联系地址：杭州市滨江区江南大道 588 号恒鑫大厦主楼 15 层

邮政编码：310052

联系电话：0571-8102 5116

传真号码：0571-8102 5116

电子信箱：gyir@raycloud.com

（三）未来开展投资者关系管理的规划

为了加强公司与投资者之间的信息沟通，确保更好地为投资者提供服务，本公司将根据《公司法》、《证券法》、《上市公司与投资者关系工作指引》、《上市规则》等法律、法规及上市后适用的《公司章程（草案）》的规定，平等对待所有投资者，充分保障投资者知情权及其合法权益，保证公司与投资者之间沟通及时、有效。

二、股利分配政策

（一）报告期内的股利分配政策

根据《公司法》及《公司章程》的规定，公司依法缴纳所得税后的利润分配政策为：

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10% 列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50% 以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金不得用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

公司采取现金或者股票方式分配利润。

（二）报告期内的股利分配情况

报告期内，公司共进行 2 次股利分配，具体情况如下：

1、2016年3月10日，光云有限临时股东会决议同意光云有限向2015年12月31日登记在册的全体股东分配利润3,000.00万元，各股东以2015年12月31日登记在册的持股比例享有本次利润分配；

立信于2017年11月30日出具《关于杭州光云科技股份有限公司财务报表前期会计差错追溯调整的说明》，对公司前期财务报表中存在的若干会计差错采用追溯重述法进行了调整，调整后光云科技母公司2015年12月31日和2016年1月31日的未分配利润分别为-1,546.00万元和-3,953.30万元。2017年12月5日，公司2017年第四次临时股东大会决议通过《关于追溯调整公司2015年度、2016年1月31日及2016年度合并及母公司财务报表的议案》。

为不影响公司从有限责任公司整体变更为股份有限公司时注册资本充足性，公司2017年第四次临时股东大会同时审议通过《关于调整公司2015年度利润分配方案的议案》，同意于2015年12月31日登记在册的光云有限全体股东按照其时的持股比例返还已分配利润488.98万元，具体返还金额如下：

2015年12月31日登记在册的股东名称	截至2015年12月31日的持股比例(%)	2016年3月获得分配的利润(元)	本次应当返还的已分配利润金额(元)
光云投资	49.52	14,855,850.00	2,421,422.74
谭光华	15.00	4,500,000.00	733,475.52
祺御投资	14.48	4,344,150.00	708,072.82
华营投资	10.50	3,150,000.00	513,432.86
华彩投资	5.00	1,500,000.00	244,491.84
南海投资	2.00	600,000.00	97,796.74
兴龙杰投资	1.50	450,000.00	73,347.55
蓝江投资	1.00	300,000.00	48,898.37
林天翼	1.00	300,000.00	48,898.37
合计	100.00	30,000,000.00	4,889,836.81

此外，全体股东一致同意公司以后续经营利润弥补除前述返还已分配利润之外的累计亏损和超分利润。

2、2018年5月21日，光云科技召开2017年度股东大会，向2017年12月31日登记在册的全体股东分配利润2,500.00万元，各股东以2017年12月31日登记在册的持股比例享有本次利润分配。

（三）本次发行上市后的股利分配政策及决策程序

根据公司 2019 年 3 月 26 日召开的 2019 年第一次临时股东大会审议通过并经 2019 年 5 月 5 日召开的 2018 年度股东大会修订的对公司本次发行上市后适用的《杭州光云科技股份有限公司章程(草案)》，公司本次发行上市后的股利分配政策及决策程序如下：

1、决策机制与程序：

公司的利润分配政策和具体股利分配方案由董事会制定及审议通过后报由股东大会批准，股东大会审议利润分配方案时，公司应当提供网络投票等方式以方便股东参与股东大会表决。董事会在制定利润分配政策、股利分配方案时应充分考虑独立董事、监事会和公众投资者的意见，董事会制定的利润分配政策、股利分配方案需经公司二分之一以上的独立董事、监事会同意。独立董事应当对股利分配方案发表独立意见。

2、利润分配原则：

公司实行连续、稳定的利润分配政策，公司的利润分配应重视对投资者的合理的、稳定的投资回报，同时将努力积极地贯彻股东分红回报规划且兼顾公司的实际经营情况及公司的远期战略发展目标。公司进行利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力，并坚持按法定顺序分配的原则。

3、利润的分配形式：

公司采取现金、股票或者现金股票相结合的方式分配股利，并优先考虑采取现金方式分配股利；原则上公司应按年将可供分配的利润进行分配，具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配，采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。根据公司的经营状况和资金情况，公司可以进行中期分红。

4、当公司当年可供分配利润为正数、审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告且公司无重大投资计划或重大现金支出发生时，公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%，且公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。

5、发放股票股利的具体条件：

若公司营业收入快速成长并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配时，可以在满足上述现金分红之余，提出实施股票股利分配预案，经董事会、监事会审议通过后，提交股东大会审议批准。公司股利分配不得超过累计可供分配利润的范围。

6、利润分配的期间间隔：

在公司连续盈利的情形下，两次现金分红的时间间隔不得超过 24 个月。

7、公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照本章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

(1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

(2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

(3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，按照前项规定处理。公司在实施上述现金分红的同时，可以同时发放股票股利。公司的重大投资计划或重大现金支出指以下情形之一：

(1) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 10%，且超过人民币 1,000 万元；

(2) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 10%，且超过人民币 1,000 万元。

8、公司在制定现金分红具体方案时，董事会应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，独立董事应当发表明确意见。

独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

股东大会对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。

9、公司采取股票或者现金股票相结合的方式分配股利时，需经公司股东大会以特别决议方式审议通过。

10、公司董事会未作出现金分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

11、公司根据外部经营环境或者自身经营状况对利润分配政策进行调整的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定，不得损害股东利益，有关调整利润分配政策的议案需经公司董事会审议通过后提交公司股东大会以特别决议通过。公司应当提供网络投票等方式以方便社会公众股东参与股东大会表决，充分征求社会公众投资者的意见，以保护投资者的权益。有关调整利润分配政策的议案还需经公司三分之二以上的独立董事、监事会表决通过。

12、公司股东存在违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所获分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

13、公司应当在年度报告中详细披露现金分红政策的制定及执行情况，并对下列事项进行专项说明：

(1) 是否符合公司章程的规定或者股东大会决议的要求；

(2) 分红标准和比例是否明确和清晰；

(3) 相关的决策程序和机制是否完备；

(4) 独立董事是否履职尽责并发挥了应有的作用；

(5) 中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，中小股东的合法权益是否得到了充分保护等。

对现金分红政策进行调整或变更的，还应对调整或变更的条件及程序是否合规和透明等进行详细说明。

公司若当年不进行或低于本章程规定的现金分红比例进行利润分配的，董事会应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对未分红原因、未分红的资金留存公司的用途发表独立意见，有关利润分配的议案需经公司董事会审议后提交股东大会批准，并在股东大会提案中详细论证说明原因及留存资金的具体用途。

当公司董事会未能在股东大会审议通过相关股利分配方案后的两个月内完成股利分配事项，公司董事会应当就延误原因作出及时披露。独立董事须发表独立意见，并及时予以披露。

淘云科技、其乐融融、快云科技、杭州旺店均为公司全资子公司，该等子公司的《公司章程》均规定利润分配方案的决定权属于股东，且对分红政策无限制性规定，公司可以确保该等子公司在符合相关法律法规规定的前提下向公司进行分红。

公司已就本次发行上市完成后的子公司分红事项出具《关于子公司分红的承诺》：本公司之控股子公司实行与本公司一致的财务会计制度，控股子公司每年现金分红的金额不少于其当年实现的可分配利润的百分之十；本公司作为控股股东，能够完全决定控股子公司的分红事宜，并确保本公司有能力实施当年的现金分红方案；本公司将确保完善子公司的公司章程，以符合相关规定。

（四）本次发行前后股利分配政策的差异

本次发行前后股利分配政策不存在重大差异情况。

三、本次发行前滚存利润的分配

根据公司 2019 年 3 月 26 日召开的 2019 年第一次临时股东大会审议通过的《关于公司首次公开发行股票前滚存利润分配政策的议案》，本次发行前所产生的可供股东分配的滚存未分配利润，由发行后的新老股东共享。

四、本次发行上市后未来三年股东分红回报规划

为了明确公司本次发行后对新老股东权益分红的回报，增加公司股利分配决策透明度和可操作性，便于公司股东对公司经营和分配进行监督，公司董事会制定并经 2019 年第一次临时股东大会审议通过的《关于<杭州光云科技股份有限公司上市后前三年股东分红回报规划>的议案》，公司上市后三年股东分红回报规划如下：

（一）制定规划考虑的因素

公司着眼于长远和可持续发展，综合考虑公司实际情况、发展目标、股东（特别是中小股东）意愿和要求、外部融资成本和融资环境，并结合公司盈利规模、现金流量状况、发展阶段及当期资金需求，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，对公司的利润分配做出明确的制度性安排，以保证股利分配政策的连续性和稳定性。

（二）规划的制定原则

本次发行上市后，公司将实行连续、稳定的利润分配政策，公司的利润分配政策应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。公司制定股东回报规划应充分考虑和听取股东（特别是中小股东）、独立董事和监事会的意见。在公司保持盈利及长期经营和发展的前提下，公司的利润分配政策应当坚持现金分红为主这一基本原则。

（三）公司上市后三年的具体股东分红回报规划

1、利润分配总原则：公司应当实行持续、稳定的利润分配政策，公司的利润分配应重视投资者的合理投资回报并兼顾公司当年的实际经营情况和可持续发展。

2、利润分配的形式：公司采取现金、股票、现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配利润。在符合现金分红的条件下，公司应当优先采取现金分红的方式进行利润分配；采用股票股利进行利润分配的，应当考虑公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。

3、利润分配周期：在符合利润分配的条件下，公司原则上每年度进行一次利润分配，董事会可以根据公司盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期利润分配，除非经董事会论证同意，且经独立董事同意、监事会决议通过，两次利润分配的时间间隔不少于六个月。

4、在满足下列条件时，公司应积极推行现金分红：

（1）公司该年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值，且实施现金分红不会影响公司后续持续经营；

（2）审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；

(3) 公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生（募集资金项目除外）；重大投资计划或重大现金支出是指以下情形之一：

1) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计净资产的 10%，且超过人民币 1,000 万元；

2) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的 10%，且超过人民币 1,000 万元。

在符合现金分红条件情况下，每年度以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之十，且三年以现金方式累计分配的利润不少于三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

5、公司经营状况良好，且董事会认为公司每股收益、股票价格与公司股本规模、股本结构不匹配时，公司可以在满足上述现金分红比例的前提下，采取发放股票股利的方式分配利润。公司在确定以股票方式分配利润的具体金额时，应当充分考虑以股票方式分配利润后的总股本是否与公司目前的经营规模、盈利增长速度相适应，并考虑对未来债权融资成本的影响，以确保利润分配方案符合全体股东的整体利益和长远利益。

6、公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照《公司章程》规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

(1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

(2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

(3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

（四）股东回报规划的制定周期和相关决策机制

1、公司上市后，公司董事会原则上每三年重新审阅一次规划。若公司未发生需要调整利润分配政策的情形，可以参照最近一次制定或修订的股东回报规划执行，不需另行制定三年股东回报规划。

2、公司对股东回报规划的调整应由董事会向股东大会提出，并按照下列规定履行相应的程序：首先经独立董事同意并发表明确独立意见，然后分别提交董事会和监事会审议；在董事会和监事会审议通过后提交股东大会审议批准，股东大会审议时应提供网络投票系统进行表决，并经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。如果调整利润分配规划，调整后的利润分配规划不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。

（五）公司利润分配政策的调整机制

公司因外部经营环境、自身经营状况发生重大变化或生产经营情况、投资规划、长期发展的需要，以及监管部门修改分红政策的相关法规，需要调整利润分配政策的，公司应根据股东分红回报制定原则重新制定未来三年的股东回报规划。

公司对股东回报规划的调整应由董事会向股东大会提出，并按照下列规定履行相应的程序：首先经独立董事同意并发表明确独立意见，然后分别提交董事会和监事会审议；在董事会和监事会审议通过后提交股东大会审议批准，股东大会审议时应提供网络投票系统进行表决，并经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。如果调整利润分配规划，调整后的利润分配规划不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。

五、股东投票机制的建立情况

根据公司2019年3月26日召开的2019年第一次临时股东大会审议通过并于2019年5月5日召开的2019年度股东大会修订通过的对公司本次发行上市后适用的《杭州

光云科技股份有限公司章程（草案）》，公司本次发行上市后公司股东投票机制主要条款如下：

“第七十五条 股东大会决议分为普通决议和特别决议。

股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 1/2 以上通过。

股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。

第七十六条 下列事项由股东大会以普通决议通过：

- （一）董事会和监事会的工作报告；
- （二）董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；
- （三）董事会成员和监事会成员（非由职工代表担任的监事）的任免，决定董事会和监事会成员的报酬和支付方法；
- （四）公司年度预算方案、决算方案；
- （五）公司年度报告；
- （六）聘任或解聘会计师事务所；
- （七）除法律、行政法规规定或者本章程规定应当以特别决议通过以外的其他事项。

第七十七条 下列事项由股东大会以特别决议通过：

- （一）公司增加或者减少注册资本；
- （二）公司的分立、合并、解散、清算和变更公司形式；
- （三）本章程的修改；
- （四）公司在一年内购买、出售重大资产或者担保金额超过公司最近一期经审计总资产 30%的；
- （五）股权激励计划；

(六) 调整利润分配政策;

(七) 法律、行政法规或本章程规定的, 以及股东大会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。

第七十八条 股东(包括股东代理人)以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权, 每一股份享有一票表决权。

股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时, 对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。

公司持有的本公司股份没有表决权, 且该部分股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。

公司董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以公开征集股东投票权。征集股东投票权应当向被征集人充分披露具体投票意向等信息。禁止以有偿或者变相有偿的方式征集股东投票权。公司及股东大会召集人不得对股东征集投票权设定最低持股比例限制。”

六、重要承诺

(一) 股东关于所持股份流通限制、自愿锁定股份、延长锁定期限以及股东持股及减持意向的承诺

1、发行人控股股东光云投资、实际控制人谭光华承诺:

(1) 股份锁定承诺

“自公司股票上市之日起 36 个月内, 不转让或者委托他人管理本公司/本人直接和间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份(包括由该部分派生的股份, 如送红股、资本公积金转增等), 也不得提议由公司回购该部分股份。

公司上市后 6 个月内如股票连续 20 个交易日的收盘价(如果因公司派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的, 须按照中国证监会、证券交易所的有关规定作相应调整, 下同)均低于发行价, 或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价, 本公司/本人持有公司首次公开发行股票前已发行股份的锁定期限自动延长 6 个月。

在延长锁定期内，本公司/本人不转让或者委托他人管理本公司/本人直接或者间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不提议由公司回购该等股份。

法律、行政法规、中国证监会行政规章、证券交易所业务规则及其他规范性文件对本公司/本人转让所持光云科技股份存在其他限制的，本公司/本人亦将一并遵守。”

(2) 持股及减持意向

“在遵守届时有效的法律、行政法规、中国证监会行政规章、证券交易所业务规则及其他规范性文件规定的前提下，锁定期满后第一年内减持股票数量不超过本公司/本人所持有公司股份总数的 20%；锁定期满后第二年内减持股票数量不超过本公司/本人所持有公司股份总数的 20%。

本公司/本人将采用集中竞价、大宗交易、协议转让等方式进行减持，减持价格不低于光云科技首次公开发行股票时的发行价，若公司自股票上市至本公司/本人减持前有派息、送股、资本公积金转增股本、增发、配股等除权、除息事项，减持价格下限和股份数将相应进行调整。若本公司/本人所持股票在锁定期满后两年内减持价格低于发行价的，则减持价格与发行价之间的差额由光云科技在现金分红时从本公司/本人应获得分配的当年及以后年度的现金分红中予以先行扣除，且扣除的现金分红归光云科技所有。

除上述限制外，本公司/本人所持有光云科技股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》、《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股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》及其他法律、行政法规及规范性文件的相关规定”。

2、持有发行人 5%以上股份的股东祺御投资承诺：

(1) 股份锁定承诺

“自光云科技股票上市交易之日起 12 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或者间接持有的光云科技首次公开发行股票前已发行的股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不由光云科技回购本企业直接或者间接持有的上述股份。

法律、行政法规、中国证监会行政规章、上海证券交易所业务规则及其他规范性文件对本企业转让所持光云科技股份存在其他限制的，本企业亦将一并遵守。”

(2) 持股及减持意向

“在遵守届时有效的法律、行政法规、中国证监会行政规章、证券交易所业务规则及其他规范性文件规定的前提下，锁定期满后第一年内减持股票数量不超过本企业所持有公司股份总数的 20%；锁定期满后第二年内减持股票数量不超过本企业所持有公司股份总数的 20%。

本企业将采用集中竞价、大宗交易、协议转让等方式进行减持，减持价格不低于光云科技首次公开发行股票时的发行价，若公司自股票上市至本企业减持前有派息、送股、资本公积金转增股本、增发、配股等除权、除息事项，减持价格下限和股份数将相应进行调整。若本企业所持股票在锁定期满后两年内减持价格低于发行价的，则减持价格与发行价之间的差额由光云科技在现金分红时从本企业应获得分配的当年及以后年度的现金分红中予以先行扣除，且扣除的现金分红归光云科技所有。

在本企业作为持有光云科技 5% 以上股份的股东期间，如本企业将持有的光云科技股票在买入后 6 个月内卖出，或者在卖出后 6 个月内又买入，由此所得收益归光云科技所有。

除上述限制外，本企业所持有光云科技股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》、《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股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》及其他法律、行政法规及规范性文件的相关规定。”

3、持有发行人 5% 以上股份的股东华营投资承诺：

(1) 股份锁定承诺

“自光云科技股票上市之日起 36 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业直接和间接持有的光云科技首次公开发行股票前已发行的股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不得提议由光云科技回购该部分股份。

法律、行政法规、中国证监会行政规章、证券交易所业务规则及其他规范性文件对本企业转让所持光云科技股份存在其他限制的，本企业亦将一并遵守。”

(2) 持股及减持意向

“在遵守届时有效的法律、行政法规、中国证监会行政规章、证券交易所业务规则及其他规范性文件规定的前提下，锁定期满后第一年内减持股票数量不超过本企业所持有公司股份总数的 25%；锁定期满后第二年内减持股票数量不超过本企业所持有公司股份总数的 25%。

本企业将采用集中竞价、大宗交易、协议转让等方式进行减持，减持价格不低于光云科技首次公开发行股票时的发行价，若公司自股票上市至本企业减持前有派息、送股、资本公积金转增股本、增发、配股等除权、除息事项，减持价格下限和股份数将相应进行调整。若本企业所持股票在锁定期满后两年内减持价格低于发行价的，则减持价格与发行价之间的差额由光云科技在现金分红时从本企业应获得分配的当年及以后年度的现金分红中予以先行扣除，且扣除的现金分红归光云科技所有。

在本企业作为持有光云科技 5% 以上股份的股东期间，如本企业将持有的光云科技股票在买入后 6 个月内卖出，或者在卖出后 6 个月内又买入，由此所得收益归光云科技所有。

除上述限制外，本企业所持有光云科技股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》、《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股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》及其他法律、行政法规及规范性文件的相关规定。”

4、发行人持股 5%以下股东云锋新呈、阿里创投、华彩投资、南海成长、兴龙杰投资、深圳赛富、浙江恒峰、多牛云泮、蓝江飞龙、林天翼承诺：

“自光云科技股票上市交易之日起 12 个月内，本公司/本企业/本人不转让或者委托他人管理本公司/本企业/本人直接或者间接持有的光云科技首次公开发行股票前已发行的股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不由光云科技回购本公司/本企业/本人直接或者间接持有的上述股份。

除上述限制外，本公司/本企业/本人股份锁定及减持所持光云科技股份时亦将遵守《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》及其他法律、行政法规及规范性文件的相关规定”。

5、发行人持股 5%以下股东置展投资承诺：

“自光云科技股票上市交易之日起 12 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业持有的光云科技首次公开发行股票前已发行的股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等）。

除上述限制外，本企业股份锁定及减持所持光云科技股份时亦将遵守《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》及其他法律、行政法规及规范性文件的相关规定。”

6、发行人董事及高级管理人员承诺：

“自公司股票上市交易之日起 12 个月内，不转让或委托他人管理本人所持有的公司股份（包括由该部分派生的股份，如送红股、资本公积金转增等），也不由公司回购该部分股份。

在上述锁定期满后，在本人担任公司董事或高级管理人员期间，本人将向公司申报所持有的公司股份及其变动情况，在任职期间每年转让的公司股份不超过本人持有的公司股份总数的 25%；在任期届满前离职的，应当在本人就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内，遵守下列限制性规定：（1）每年转让的公司股份不超过本人持有的公司股份总数的 25%；（2）自本人离职之日起 6 个月内，不转让本人持有的公司股份；（3）法律、行政法规、部门规章、规范性文件以及证券交易所业务规则对董监高股份转让的其他规定。

公司上市后 6 个月内如股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期限将自动延长 6 个月（若上述期间公司发行派生股利、送红股、转增股本、增发新股或配股等除权、除息行为的，则上述价格进行相应调整）。在延长锁定期内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购本人持有的公司该部分股份。

本人所持股票在锁定期满后 2 年内减持的,减持价格不低于发行价(如遇公司派息、送股、资本公积金转增股本、增发、配股等除权除息事项,上述减持价格下限作相应调整);若本人所持股票在锁定期满后两年内减持价格低于发行价的,则减持价格与发行价之间的差额由光云科技在现金分红时从本人应获得分配的当年及以后年度的现金分红中予以先行扣除,且扣除的现金分红归光云科技所有。

本人不会因职务变更、离职等原因而拒绝或放弃履行上述承诺。

在本人担任公司董事或高级管理人员期间,如本人将持有的公司股票在买入后 6 个月内卖出或者在卖出后 6 个月内又买入,由此所得收益归公司所有。

本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》、《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股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》及其他规范性文件的相关规定。”

7、发行人监事承诺:

“自公司股票在证券交易所上市交易之日起 12 个月内,不转让或者委托他人管理本人所持有的光云科技股份(包括由该部分派生的股份,如送红股、资本公积金转增等),也不由公司回购该部分股份。

在上述锁定期满后,在本人担任公司监事期间,本人将向公司申报所持有的公司股份及其变动情况。在任职期间每年转让的公司股份不超过本人持有的公司股份总数的 25%;在任期届满前离职的,应当在本人就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内,遵守下列限制性规定:(1)每年转让的公司股份不超过本人持有的公司股份总数的 25%;(2)自本人离职之日起 6 个月内,不转让本人持有的公司股份;(3)法律、行政法规、部门规章、规范性文件以及证券交易所业务规则对董监高股份转让的其他规定。

在本人担任公司监事期间,如本人将持有的公司股份在买入后 6 个月内卖出或者在卖出后 6 个月内又买入,由此所得收益归公司所有。

本人所持有公司股份的持股变动及申报工作将严格遵守《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其

变动管理规则》、《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股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》及其他规范性文件的相关规定。”

8、发行人核心技术人员承诺：

“自公司股票上市交易之日起 12 个月内和离职后 6 个月内，不转让本人所持有的公司首次公开发行股票前已发行股份（以下简称“首发前股份”）。

本人自所持首发前股份的上述锁定期满之日起 4 年内，每年转让的首发前股份不得超过上市时所持公司首发前股份总数的 25%；减持比例可以累积使用。

在作为公司核心技术人员期间，本人将严格遵守《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》及其他规范性文件对核心技术人员的持股及股份变动的有关规定。”

（二）相关责任主体关于招股说明书信息披露的承诺

1、发行人承诺：

“公司保证招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

若公司招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，公司依法赔偿投资者损失。

若招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，公司将要以要约等合法方式回购公司首次公开发行的全部新股。回购价格为下列两者中的孰高者：（1）新股发行价格加新股上市日至回购要约发出日期间的同期银行活期存款利息；或（2）中国证监会或其他有权部门对招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏进行立案稽查之日前 30 个交易日公司股票每日加权平均价格的算术平均值。公司如有分红、派息、送股、资本公积金转增股本、增发、配股等除权除息事项，前述价格应作相应调整。该等回购要约的期限不少于 30 日，并不超过 60 日。回购方案需履行的公司内部决策程序如下：

（1）在中国证监会或其他有权部门认定有关违法事实之日起 20 个交易日内，公司将召开董事会并作出决议，通过股份回购的具体方案，同时发出召开相关股东大会的会

议通知, 并进行公告; 公司董事会对回购股份作出决议, 须经全体董事过半数表决通过, 公司董事承诺就该等回购股份的相关决议投赞成票;

(2) 公司股东大会对回购股份作出决议, 须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过, 公司控股股东承诺就该等回购事宜在股东大会中投赞成票。”

2、发行人控股股东光云投资承诺:

“若光云科技招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏, 对判断光云科技是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的, 除公司将依法回购公司首次公开发行的全部新股外, 本公司将购回已转让的原限售股份, 回购价格为下列两者中的孰高者: (1) 新股发行价格加新股上市日至回购要约发出日期间的同期银行活期存款利息或 (2) 中国证监会或其他有权部门对招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏进行立案稽查之日前 30 个交易日公司股票的每日加权平均价格的算术平均值。该等回购要约的期限不少于 30 日, 并不超过 60 日。在监管部门认定有关违法事实之日起 20 个交易日内, 本公司将制定购回计划, 并通过光云科技予以公告; 同时将敦促光云科技依法回购首次公开发行的全部新股。

公司保证招股说明的内容真实、准确、完整, 不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。若招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏, 致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的, 本公司将依法赔偿投资者损失。在损失赔偿完成前停止从光云科技获得分红, 且所持光云科技股份不得转让。

因公司首次公开发行股票申请或者披露文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的, 被中国证监会立案稽查的, 在形成案件调查结论前, 本公司暂停转让本公司在光云科技拥有权益的股份。”

3、发行人实际控制人承诺:

“本人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。本人保证招股说明书的内容真实、准确、完整, 不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。此外, 若招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏, 致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的, 本人将依

法赔偿投资者损失。在损失赔偿完成前停止从光云科技获得分红，且所持光云科技股份不得转让。

“因公司首次公开发行股票申请或者披露文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被中国证监会立案稽查的，在形成案件调查结论前，本人暂停转让本人在光云科技拥有权益的股份。”

4、发行人董事、监事、高级管理人员承诺：

“本人保证招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。”

若公司招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。

“因公司首次公开发行股票申请或者披露文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的，被中国证监会立案稽查的，在形成案件调查结论前，本人暂停转让本人在光云科技拥有权益的股份（如有）。”

5、本次发行相关中介机构关于申请文件真实性、准确性、完整性的承诺

保荐人承诺：“如因保荐人未能依照适用的法律法规、规范性文件及行业准则的要求勤勉尽责地履行法定职责而导致保荐人为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成实际损失的，本公司将依法赔偿投资者损失。”

瑛明承诺：“如本所为发行人本次发行上市制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。”

立信承诺：“本所为发行人首次公开发行股票事宜制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。”

（三）稳定股价的措施和承诺

1、启动稳定股价措施的条件

自公司股票上市之日起 3 年内，当公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于公司最近一期经审计的每股净资产时，公司将按如下顺序启动稳定股价的方案：

2、稳定股价的具体措施

(1) 公司回购

1) 公司为稳定股价之目的回购股票，应符合《上市公司回购社会公众股份管理办法（试行）》（证监发[2005]51 号）及《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》（中国证监会公告[2008]39 号）等相关法律、法规的规定，且同时保证回购结果不会导致公司的股权分布不符合上市条件。

2) 公司回购股份的程序

在达到触发启动股价稳定措施条件的情况下，公司将在 10 日内召开董事会，董事会会对实施回购股份作出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会决议通过后提交股东大会批准并履行相应公告程序。

公司将在董事会决议作出之日起 30 日内召开股东大会，审议实施回购股份的议案，公司股东大会对实施回购股份作出决议，必须经出席会议的股东所持表决权的 2/3 以上通过。

公司股东大会批准实施回购股份的议案后公司将依法履行相应的公告、备案及通知债权人等义务。在满足法定条件下依照决议通过的实施回购股份的议案中所规定的价格区间、期限实施回购。

3) 除非出现下列情形，公司将在股东大会决议作出之日起 6 个月内回购股份，且回购股份的数量将不超过回购前公司股份总数的 2%：（1）通过实施回购股份，公司股票连续 3 个交易日的收盘价均已高于公司最近一期经审计的每股净资产；（2）继续回购股票将导致公司不满足法定上市条件。

4) 单次实施回购股票完毕或终止后，本次回购的公司股票应在实施完毕或终止之日起 10 日内注销，并及时办理公司减资程序。

(2) 控股股东增持

1) 公司控股股东应在符合《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司收购管理办法》等法律法规及与上市公司股东增持有关的部门规章、规范性文件所规定条件的前提下，对公司股票进行增持。

在控股股东增持公司股票不会致使公司将不满足法定上市条件或触发控股股东、实际控制人的要约收购义务的前提下，若（1）公司无法实施回购股票或回购股票议案未获得公司股东大会批准；（2）公司虽实施股票回购计划但仍未满足“公司股票连续 3 个交易日的收盘价均已高于最近一期经审计的每股净资产”之条件时，控股股东将在符合《上市公司收购管理办法》及中国证监会相关规定的前提下增持公司股票。

2) 公司因上述（1）之情况未实施股票回购计划的，控股股东将在达到触发启动股价稳定措施条件或公司股东大会作出不实施回购股票计划的决议之日起 30 日内向公司提交增持公司股票的方案并由公司公告。

公司虽已实施股票回购计划但仍未满足上述（2）之条件的，控股股东将在公司股票回购计划实施完毕或终止之日起 30 日内向公司提交增持公司股票的方案并由公司公告。

3) 在履行相应的公告等义务后，控股股东将在满足法定条件下依照增持方案所规定的价格区间、期限实施增持。除非出现下列情形，控股股东将在增持方案公告之日起 6 个月内实施增持公司股票计划，且增持股票的数量将不超过公司股份总数的 2%：（1）通过增持公司股票，公司股票连续 3 个交易日的收盘价均已高于公司最近一期经审计的每股净资产；（2）继续增持股票将导致公司不满足法定上市条件；（3）继续增持股票将导致控股股东需要履行要约收购义务且控股股东未计划实施要约收购。

（3）董事（不含独立董事，下同）、高级管理人员增持

1) 公司董事、高级管理人员应在符合《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等法律法规及与上市公司董事、高级管理人员增持有关的部门规章、规范性文件所规定条件的前提下，对公司股票进行增持。

在公司控股股东增持公司股票方案实施完成后，如公司股票仍未满足“公司股票连续 3 个交易日的收盘价均已高于公司最近一期经审计的每股净资产”之条件，并且董事和高级管理人员增持公司股票不会致使公司将不满足法定上市条件或促使控股股东或

实际控制人履行要约收购义务时，董事或高级管理人员将在控股股东增持公司股票方案实施完成后 90 日内增持公司股票。

2) 董事或高级管理人员，在实施前述稳定公司股价的方案时，用于增持股票的资金不低于其上一年度于公司取得税后薪酬总额的 10%，且年度用于增持股份的资金不超过其上一年度于公司取得的薪酬总额；增持完成后，公司的股权分布应当符合上市条件，增持股份行为及信息披露应当符合《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》及其他相关法律、行政法规的规定。

3) 董事或高级管理人员增持公司股票在达到以下条件之一的情况下终止：（1）通过增持公司股票，公司股票连续 3 个交易日的收盘价均已高于公司最近一期经审计的每股净资产；（2）继续增持股票将导致公司不满足法定上市条件；（3）继续增持股票将导致需要履行要约收购义务且其未计划实施要约收购。

4) 对于公司未来新聘任的董事、高级管理人员，公司将在其作出承诺履行公司发行上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺要求并签订相应的书面承诺函后，方可聘任。

（4）稳定股价措施的再度触发

公司稳定股价措施实施完毕后，如公司股票价格再度触发启动股价稳定措施的条件，则公司、控股股东及董事、高级管理人员等相关责任主体将继续按照上述措施履行相关义务。在每一个自然年度，公司需强制启动股价稳定措施的义务仅限一次。

（四）对欺诈发行上市的股份购回承诺

1、发行人承诺：

“1、本公司本次公开发行股票并在科创板上市不存在任何欺诈发行的情形。

2、如本公司不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，本公司将在中国证券监督管理委员会等有权部门确认后 5 个工作日内启动股份购回程序，购回本公司本次公开发行的全部新股。”

2、控股股东承诺：

“1、本公司保证光云科技本次公开发行股票并在科创板上市不存在任何欺诈发行的情形。

2、如光云科技不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，本公司将在中国证券监督管理委员会等有权部门确认后 5 个工作日内启动股份购回程序，购回光云科技本次公开发行的全部新股。”

3、实际控制人承诺：

“1、本人保证光云科技本次公开发行股票并在科创板上市不存在任何欺诈发行的情形。

2、如光云科技不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，本人将在中国证券监督管理委员会等有权部门确认后 5 个工作日内启动股份购回程序，购回光云科技本次公开发行的全部新股。”

（五）股份回购和股份购回的措施和承诺

1、发行人承诺：

具体内容详见本节之“六、重要承诺”之“（二）相关责任主体关于招股说明书信息披露的承诺”、“（三）稳定股价的措施和承诺”和“（四）对欺诈发行上市的股份购回承诺”的相关内容。

2、控股股东承诺：

具体内容详见本节之“六、重要承诺”之“（二）相关责任主体关于招股说明书信息披露的承诺”和“（四）对欺诈发行上市的股份购回承诺”的相关内容。

3、实际控制人承诺：

具体内容详见本节之“六、重要承诺”之“（四）对欺诈发行上市的股份购回承诺”的相关内容。

（六）填补被摊薄即期回报的措施和承诺

1、发行人采取的措施及承诺：

本次发行上市完成后，公司的股本数量较发行前有所扩大，且募集资金到位后公司净资产规模也将有一定幅度提高，本次发行所得募集资金将用于公司主营业务发展，募集资金计划已经董事会详细论证，符合公司发展规划及行业发展趋势。由于募集资金项目的建设及实施需要一定时间，在公司股本及净资产增加而募集资金投资项目尚未实现盈利时，如本次发行后净利润未实现相应幅度的增长，每股收益及净资产收益率等股东即期回报将出现一定幅度下降。

为降低本次发行摊薄即期回报的影响，公司将根据《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17号）、《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110号）、《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（中国证监会公告[2015]31号）的相关规定采取以下措施填补因本次发行被摊薄的股东回报：

- （1）不断完善公司软件产品，开发新的软件品种，提升公司核心竞争力；
- （2）加强内部控制，提高经营效率，降低营业成本，从而进一步提升公司的盈利能力；
- （3）加强募集资金管理，保证募集资金到位后，公司将严格按照公司募集资金使用和管理制度对募集资金进行使用管理，同时合理安排募集资金投入过程中的时间进度安排，将短期闲置的资金用作补充营运资金，提高该部分资金的使用效率，节约财务费用，从而进一步提高公司的盈利能力；
- （4）加快募投项目进度，尽量缩短募集资金投资项目收益实现的时间，从而在未来达产后可以增加股东的分红回报；
- （5）重视对股东的回报，保障股东的合法权益。公司已在本次发行后适用的公司章程中对利润分配政策进行了详细规定，公司将严格按照本次发行后适用的公司章程的规定进行利润分配，优先采用现金分红方式进行利润分配。

公司将保证或尽最大努力促使填补被摊薄即期回报的措施的切实履行，保障投资者的合法权益。如未能履行填补被摊薄即期回报的措施且无正当、合理的理由，公司及相关承诺主体将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开作出解释并致歉，违反承诺给股东造成损失的，依法承担补偿责任。

2、控股股东、实际控制人承诺：

“于本公司/本人担任光云科技控股股东/实际控制人期间，本公司/本人承诺不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益，并遵守其他法律、行政法规、规范性文件的相关规定。”

3、董事、高级管理人员承诺：

为维护公司和全体股东的合法权益，保证公司填补回报措施能够得到切实履行，本人作为公司董事/高级管理人员，作出如下承诺：

“（1）忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益。

（2）不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不得采用其他方式损害公司利益。

（3）对本人的职务消费行为进行约束。

（4）不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。

（5）在自身职责和权限范围内，全力促使公司董事会或者薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩，并对公司董事会和股东大会审议的相关议案投票赞成（如有表决权）。

（6）如果公司未来拟实施股权激励，在自身职责和权限范围内，全力促使公司拟公布的股权激励行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩，并对公司董事会和股东大会审议的相关议案投票赞成（如有表决权）。

（7）本人承诺严格履行本人所作出的上述承诺事项，确保公司填补回报措施能够得到切实履行。如果本人违反其所作出的承诺或拒不履行承诺，本人将按照《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》等相关规定履行解释、道歉等相应义务，并同意中国证监会、证券交易所和中国上市公司协会依法作出的监管措施或自律监管措施；给公司或者股东造成损失的，本人愿意依法承担相应补偿责任。”

（七）利润分配政策的承诺

具体内容详见本节之“二、股利分配政策”和“四、本次发行上市后未来三年股东分红回报规划”的相关内容。

（八）避免同业竞争的承诺

具体详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十三、同业竞争”之“（二）避免同业竞争的承诺”的相关内容。

（九）规范关联交易的承诺

具体详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十五、关联交易”之“（五）减少和进一步规范关联交易的措施”的相关内容。

（十）规范资金往来和避免资金占用的承诺

公司实际控制人谭光华、控股股东光云投资出具了关于规范资金往来和避免资金占用的承诺函，承诺：

“1、截至本承诺函出具之日，本公司及本公司直接或间接控制的企业（以下简称“本公司控制的企业”）不存在占用光云科技资金的情况。

2、自本承诺函出具之日起，本公司及本公司控制的企业将不以借款、代偿债务、代垫款项或其他任何方式占用光云科技及其全资、控股企业的资金，且将严格遵守中国证券监督管理委员会关于上市公司法人治理的相关规定，避免与光云科技及其全资、控股企业发生与正常生产经营无关的资金往来。

若本公司违反本承诺函给光云科技造成损失的，本公司愿意承担由此产生的全部责任，充分赔偿或补偿由此给光云科技造成的所有直接或间接损失。”

（十一）社会保险、住房公积金的确认暨承诺

针对发行人社会保险及住房公积金缴纳情况，发行人控股股东光云投资、实际控制人谭光华已出具确认暨承诺函，承诺：

“光云科技及其子公司已按相关规定为员工缴纳社会保险金（包括基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费）及住房公积金。如应社会保障主管部门要求或决定，存在光云科技及其子公司需要为员工补缴社会保险金和住房公积金，或光云科技及其子公司因未为员工缴纳社会保险金和住房公积金而承担任何罚款或损失的情形，本公司/本人愿承担应补缴的社会保险金、住房公积金和由此产生的滞纳金、罚款等全部费用，保证光云科技不会因此遭受损失。

如本公司/本人违反上述承诺，则光云科技有权依据本承诺函扣留本企业/本人从光云科技获取的工资、奖金、补贴、股票分红等收入，并用以承担本企业/本人承诺承担的社会保险和住房公积金兜底责任和义务，并用以补偿光云科技及其子公司因此而遭受的损失。”

（十二）依法承担赔偿责任或赔偿责任的承诺

具体详见本节“六、重要承诺”之“（二）相关责任主体关于招股说明书信息披露的承诺”、“（四）对欺诈发行上市的股份购回承诺”、“（十一）社会保险、住房公积金的承诺”及“（十三）关于违反承诺的约束措施”的相关内容。

（十三）关于违反承诺的约束措施

1、发行人承诺：

“若公司违反上述稳定股价的承诺，在触发实施稳定公司股价措施条件的前提下未采取稳定股价的具体措施，公司、公司控股股东、公司的董事及高级管理人员将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向公司股东和社会公众投资者道歉。

若公司违反关于招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏以及不存在欺诈发行上市的承诺，公司将在该等事实被中国证监会或其他有权部门作出最终认定后，在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉，如果因未履行相关承诺事项给投资者造成损失的，公司将依法向投资者赔偿相关损失。”

2、控股股东、实际控制人承诺：

“若本公司/本人违反上述股份锁定及减持的承诺，本公司/本人将在光云科技股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向光云科技其他股东和社会公众投资者道歉，并将在符合法律、行政法规、中国证监会规章及规范性文件、证券交易所相关规则规定的前提下于 10 个交易日内购回违反承诺卖出的所有股票，且本公司/本人持有的光云科技全部股份的锁定期自购回完成之日起自动延长 3 个月；如果因未履行承诺事项而获得收益的，所得的收益归公司所有，本公司/本人将在 5 日内将前述收益支付至公司指定的银行账户。

若本公司/本人违反上述稳定股价的承诺，在触发实施稳定光云科技股价措施的条件的前提下未采取稳定股价的具体措施，本公司/本人将在光云科技股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向光云科技其他股东和社会公众投资者道歉，并自违反相关承诺之日起，停止从光云科技获得股东分红，同时本公司/本人将不转让所持有的光云科技股份，直至按承诺采取相应的购回或赔偿措施并实施完毕时为止。

若本公司/本人违反关于招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏方面的承诺，本公司/本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向公司股东和社会公众投资者道歉，并在违反相关承诺之日起，停止从公司获得股东分红，同时本公司/本人将不转让所持有的公司股份，直至按承诺采取相应的购回或赔偿措施并实施完毕时为止。

若本公司/本人违反已做出的关于避免同业竞争的承诺、关于减少并规范关联交易的承诺以及其他作为公司控股股东/实际控制人身份所做出的承诺，本公司/本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向公司股东和社会公众投资者道歉，并在违反相关承诺之日起，停止从公司获得股东分红，同时本公司/本人将不转让所持有的公司股份，直至按承诺采取相应的赔偿措施并实施完毕时为止。”

3、持股 5%以上股东祺御投资、华营投资承诺：

“若本企业违反上述股份锁定及减持的承诺，本企业将在光云科技股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向其他股东和社会公众投资者道歉，并将在符合法律、行政法规、中国证监会规章及规范性文件、证券交易所相关规则规定的

前提下，于 10 个交易日内购回违反承诺卖出的所有股票，且本企业持有光云科技的全部股份的锁定期自购回完成之日起自动延长 3 个月；如果因未履行承诺事项而获得收益的，所得收益归光云科技所有，本企业将在 5 日内将前述收益支付至光云科技指定的银行账户。

若本企业违反其他依据光云科技股东身份所做出的承诺，本企业将在光云科技股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向其他股东和社会公众投资者道歉，并自违反相关承诺之日起，停止从光云科技获得股东分红，同时本企业将不转让所持有的公司股份，直至按承诺采取相应的购回或赔偿措施并实施完毕时为止。”

4、持股 5%以下股东云锋新呈、阿里创投、华彩投资、南海成长、兴龙杰投资、深圳赛富、浙江恒峰、多牛运洋、蓝江飞龙及林天翼承诺：

“若本公司/本企业/本人违反上述股份锁定及减持的承诺，本公司/本企业/本人将在光云科技股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向其他股东和社会公众投资者道歉，并将在符合法律、行政法规、中国证监会规章及规范性文件、证券交易所相关规则规定的前提下，于 10 个交易日内购回违反承诺卖出的所有股票，且本公司/本企业/本人持有的光云科技全部股份的锁定期自购回完成之日起自动延长 3 个月；如果因未履行承诺事项而获得收益的，所得收益归光云科技所有，本公司/本企业/本人将在 5 日内将前述收益支付至光云科技指定的银行账户。

本公司/本企业/本人作为光云科技股东，若违反其他按照法律、法规及规范性文件、证券交易所业务规则要求所做出的承诺，本公司/本企业/本人将在光云科技股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向其他股东和社会公众投资者道歉，并自违反相关承诺之日起，停止从光云科技获得股东分红，同时本公司/本企业/本人将不转让所持有的光云科技股份，直至按承诺采取相应的购回或赔偿措施并实施完毕时为止。”

5、持股 5%以下股东置展投资承诺：

“若本企业违反上述股份锁定及减持的承诺，本企业将在光云科技股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向其他股东和社会公众投资者道歉。

本企业作为光云科技股东，若违反其他按照法律、法规及规范性文件、证券交易所

业务规则要求所做出的承诺，本企业将在光云科技股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向其他股东和社会公众投资者道歉，并自违反相关承诺之日起，停止从光云科技获得股东分红，同时本企业将不转让所持有的光云科技股份，直至按承诺采取相应的措施并实施完毕时为止。”

6、公司董事、高级管理人员承诺：

“若本人违反上述股份锁定及减持的承诺，本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向其他股东和社会公众投资者道歉，并将在符合法律、行政法规、中国证监会规章及规范性文件、证券交易所相关规则规定的前提下，于 10 个交易日内购回违反承诺卖出的所有股票，且本人持有的公司全部股份的锁定期自购回完成之日起自动延长 3 个月；如果因未履行承诺事项而获得收益的，所得的收益归公司所有，本人将在 5 日内将前述收益支付至公司指定的银行账户；如果因未履行承诺事项给公司或者其他投资者造成损失的，本人将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。

若本人违反上述股价稳定的承诺，在触发本人实施稳定光云科技股价措施的条件的前提下未采取稳定股价的具体措施，本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向公司股东和社会公众投资者道歉，并自违反相关承诺之日起，停止从公司领取薪酬，停止从公司获得股东分红，同时本人将不转让所持有的公司股份（若有），直至按承诺采取相应的增持或赔偿措施并实施完毕时为止。

若本人违反关于招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏方面的承诺，本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向公司股东和社会公众投资者道歉，并自违反相关承诺之日起，停止从公司领取薪酬，停止从公司获得股东分红，同时本人将不转让所持有的公司股份（若有），直至按承诺采取相应的赔偿措施并实施完毕时为止。

若本人违反已做出的关于竞业禁止的承诺以及其他依据公司董事或高级管理人员身份而做出的承诺，本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向公司股东和社会公众投资者道歉，并自违反相关承诺之日起，停止从公司领取薪酬，停止从公司获得股东分红，同时本人将不转让所持有的公司股份（若有），直至按承诺采取相应的赔偿措施并实施完毕时为止。”

7、公司监事承诺：

“若本人违反上述股份锁定及减持的承诺，本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向其他股东和社会公众投资者道歉，并将在符合法律、行政法规、中国证监会规章及规范性文件、证券交易所相关规则规定的前提下，于 10 个交易日内购回违反承诺卖出的所有股票，且本人持有的公司全部股份的锁定期自购回完成之日起自动延长 3 个月；如果因未履行承诺事项而获得收益的，所得的收益归公司所有，本人将在 5 日内将前述收益支付至公司指定的银行账户；如果因未履行承诺事项给公司或者其他投资者造成损失的，本人将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。

若本人违反关于招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏方面的承诺，本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向公司股东和社会公众投资者道歉，并自违反相关承诺之日起，停止从公司领取薪酬，停止从公司获得股东分红，同时本人将不转让所持有的公司股份（若有），直至按承诺采取相应的赔偿措施并实施完毕时为止。

若本人违反已做出的关于竞业禁止的承诺以及其他依据公司监事身份而做出的承诺，本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向公司股东和社会公众投资者道歉，并自违反相关承诺之日起，停止从公司领取薪酬，停止从公司获得股东分红，同时本人将不转让所持有的公司股份（若有），直至按承诺采取相应的赔偿措施并实施完毕时为止。”

8、核心技术人员承诺：

“若本人违反上述股份锁定及减持的承诺，本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向其他股东和社会公众投资者道歉，并将在符合法律、行政法规、中国证监会规章及规范性文件、证券交易所相关规则规定的前提下，于 10 个交易日内购回违反承诺卖出的所有股票，且本人持有的公司全部股份的锁定期自购回完成之日起自动延长 3 个月；如果因未履行承诺事项而获得收益的，所得的收益归公司所有，本人将在 5 日内将前述收益支付至公司指定的银行账户；如果因未履行承诺事项给公司或者其他投资者造成损失的，本人将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。

若本人违反其他依据公司核心技术人员身份而做出的承诺，本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因及向公司股东和社会公众投资者道歉，并自违反相关承诺之日起，停止从公司领取薪酬，停止从公司获得股东分红，同时本人将不转让所持有的公司股份（若有），直至按承诺采取相应的赔偿措施并实施完毕时为止。”

第十一节 其他重要事项

一、重大合同

本节所称重大合同，是指截至 2019 年 9 月 30 日已经履行完毕和正在履行的、对发行人及其子公司的经营活动、未来发展或财务状况具有重大影响的合同。公司签订的合同以框架合同为主，框架合同中未对交易具体金额明确约定，公司日常经营中通过订单或其他形式与交易对方约定具体交易信息，单笔交易金额较小，无法体现其重要性。此外，公司的客户主要为各平台电商商家，分散度高，公司向报告期内合计销售金额前十名的客户销售的产品以打印机为主；与公司业务相关的采购则以打印机和互联网服务为主。因此，公司选取与报告期内前十大客户、供应商发生的与公司业务有紧密关联的已履行、正在履行的重大销售合同、重大采购合同作为重要合同。

（一）销售框架合同

截至 2019 年 9 月 30 日，发行人及其子公司与主要客户签署的正在履行中的重大销售框架合同具体如下：

序号	合同主体	合同相对人	合同价款	签署日期	合同履行期限	合同标的	履行情况
1	淘云科技	上海禧月信息科技有限公司	未约定具体金额，通过订单约定具体交易信息	2016.9	2016.9至今	按订单销售“快麦”打印机	正在履行
2	淘云科技	苏州乔斯特条码技术有限公司	未约定具体金额，通过订单约定具体交易信息	2016.11.9	2016.11.9至今	按订单销售“快麦”打印机	正在履行
3	淘云科技	南京冠洋网络科技有限公司	未约定具体金额，通过订单约定具体交易信息	2016.11.9	2016.11.9至今	按订单销售“快麦”打印机	正在履行
4	淘云科技	广州巨精贸易有限公司	未约定具体金额，通过订单约定具体交易信息	2016.11.8	2016.11.8至今	按订单销售“快麦”打印机	正在履行
5	淘云科技	无锡行创科技有限公司	未约定具体金额，通过订单约定具体交易信息	2017.3.9	2017.3.9至今	按订单销售“快麦”打印机	正在履行
6	淘云科技	上海登元信息技术有限公司	未约定具体金额，通过订单约定具体交易信息	2019.2.12	2019.2.12至今	按订单销售“快麦”打印机	正在履行
7	淘云科技	广州享联信息技术有限公司	未约定具体金额，通过订单约定具体交易信息	2017.6.5	2017.6.5至今	按订单销售“快麦”打印机	正在履行

序号	合同主体	合同相对人	合同价款	签署日期	合同履行期限	合同标的	履行情况
8	淘云科技	昆山宇艾英智能科技有限公司	未约定具体金额,通过订单约定具体交易信息	2019.2.12	2019.2.12至今	按订单销售“快麦”打印机	正在履行
9	淘云科技	金华执御电子商务有限公司	未约定具体金额,通过订单约定具体交易信息	2018.5.22	2018.5.22至今	按订单销售KM-100打印机	正在履行
10	淘云科技	深圳市百合花科技有限公司	未约定具体金额,通过订单约定具体交易信息	2019.1.1	2019.1.1至今	按订单销售“快麦”打印机	正在履行

(二) 采购合同/合作备忘录

截至 2019 年 9 月 30 日,发行人及其子公司与主要供应商签署的已经履行完毕和正在履行中的重大采购合同/合作备忘录具体如下:

序号	合同名称	合同主体	合同相对人	合同价款	合同期限/更新日期/签署日期	合同内容	履行情况
1	ODM 协议	淘云科技	厦门汉印电子技术有限公司	未约定具体金额, 通过订单约定具体交易信息	2017.5.4 至 2022.5.4	淘云科技授权合同相对人使用其注册的“快麦”注册商标和制造生产热敏标签打印机、电子面单打印机 (KM-108 系列型号)	正在履行
2	ODM 协议	淘云科技	厦门汉印电子技术有限公司	未约定具体金额, 通过订单约定具体交易信息	2017.5.4 至 2022.5.4	淘云科技授权合同相对人使用其注册的“快麦”注册商标和制造生产条码标签打印机 (KM-1100 系列型号)	正在履行
3	ODM 协议	淘云科技	厦门汉印电子技术有限公司	未约定具体金额, 通过订单约定具体交易信息	2017.5.4 至 2022.5.4	淘云科技授权合同相对人使用其注册的“快麦”注册商标和制造生产热敏标签打印机、电子面单打印机 (KM-218 系列型号)	正在履行
4	淘云-汉印 ODM 协议	淘云科技	厦门汉印电子技术有限公司	未约定具体金额, 通过订单约定具体交易信息	2018.9.18 至 2023.9.17	淘云科技委托合同相对人生产便携式标签打印机、便携式热敏打印机、便携式热敏标签打印机、便携式票据打印机、便携式电子面单打印机 (KM-318 型号)	正在履行
5	ODM 合作协议书	淘云科技	厦门容大合众电子科技有限公司	未约定具体金额, 通过订单约定具体交易信息	2018.4.8 至 2023.4.7	淘云科技委托合同相对人设计并生产“快麦”牌电子面单打印机 (KM-116 系列型号)	正在履行
6	ODM 协议	淘云科技	厦门汉印电子技术有限公司	未约定具体金额, 通过订单约定具体交易信息	2017.3.31 至 2022.3.31	淘云科技授权合同相对人使用其注册的“快麦”牌商标和制造生产电子面单打印机 (KM-100 系列型号)	正在履行
7	ODM 协议	淘云科技	厦门汉印电子技术有限公司	未约定具体金额, 通过订单约定具体交易信息	2017.3.21 至 2022.3.22	淘云科技授权合同相对人生产使用期注册的“快麦”牌商标和制造生产热敏电子面单打印机 (KM-118 系列型号)	正在履行
8	ODM 合作协议书	淘云科技	厦门汉印电子技术有限公司	未约定具体金额, 通过订单约定具体交易信息	2015.7.1 至 2020.6.30	淘云科技委托合同相对人生产热敏电子面单打印机 (KM-200 系列型号)	正在履行
9	ODM 合作协议书	淘云科技	厦门爱印科技有限公司	未约定具体金额, 通过订单约定具体交易信息	2018.4.1 至 2023.3.31	淘云科技委托合同相对人设计并生产热敏便携式打印机 (KM-201、202 等系列型号)	正在履行
10	ODM 合作协议书	淘云科技	厦门汉印电子技术有限公司	未约定具体金额, 通过订单约定具体交易信息	2016.12.1 至 2021.11.30	淘云科技委托合同相对人设计并生产热敏便携式打印机 (KM-300 系列型号)	正在履行
11	通信能力技术服务协议及其补充协议	光云科技	阿里巴巴云计算 (北京) 有限公司、阿里云计算有限公司	未约定具体金额, 按每月使用的短信数量计费结算	2019.8.27 至 2019.12.31	通过 API 接口采购短信通道服务	正在履行
12	通信能力技术服务协议	快云科技	阿里巴巴云计算 (北京) 有限公司、阿里云计算有限公司	未约定具体金额, 按每月使用的短信数量计费结算	2018.10.31 至 2019.10.30 (有效期满前双方均未提出	通过 API 接口采购短信通道服务	履行完毕

序号	合同名称	合同主体	合同相对人	合同价款	合同期限/更新日期/签署日期	合同内容	履行情况
					异议的,自动顺延12个月,顺延次数不限)		
13	KM202 打印机年度采购协议	淘云科技	厦门爱印科技有限公司	未约定具体金额,通过订单约定具体交易信息	2018.11.16/(2019年12月31日前订购完毕)	采购 KM-202 热敏打印机和 KM-202BT 热敏蓝牙打印机合计 50,000 台	正在履行
14	打印机采购业务协议	淘云科技	厦门汉印电子技术有限公司	未约定具体金额,通过订单约定具体交易信息	2017.6	淘云科技采购金额合计不低于 2,300.00 万元型号为“KM-118、118S、200、300U、300S”的标签打印机、便携式打印机	履行完毕
15	采购协议	淘云科技	厦门容大合众电子科技有限公司	215.10 万元	2018.10.22	淘云科技采购合计 8,000 台的“KM106”型号的电子面单打印机	履行完毕
16	阿里巴巴商家服务市场服务协议	快云科技	浙江淘宝网 络有限公司、淘 宝(中国)软件有 限公司(合称“阿 里巴巴”)	未约定具体金额,除特殊业务外的一般业务按累计销售收入的 20%向服务市场支付软件服务费	2018.11.1	1、阿里巴巴包括互联网信息服务、交易对象的搜索及定位技术、交易目标的设定与匹配、交易流程的自助管理、商业推广、交易款项的代收代付以及与此有关的互联网软件服务; 2、服务商按约向阿里巴巴支付使用服务市场相关软件服务的使用费用。	正在履行
17		杭州旺店					正在履行
18		其乐融融					正在履行
19	阿里巴巴商家服务市场服务协议/合作备忘录	光云科技	浙江淘宝网 络有限公司、淘 宝(中国)软件有 限公司(合称“阿 里巴巴”)	未约定具体金额,除特殊业务外的一般业务按累计销售收入的 20%向服务市场支付软件服务费	2018.11.1/ 2018.6.25	1、阿里巴巴包括互联网信息服务、交易对象的搜索及定位技术、交易目标的设定与匹配、交易流程的自助管理、商业推广、交易款项的代收代付以及与此有关的互联网软件服务; 2、服务商按约向阿里巴巴支付使用服务市场相关软件服务的使用费用; 3、光云科技在服务市场、开放平台向商家客户提供服务的过程中,不主动将淘宝天猫店铺商家、消费者或其他服务商引导至淘宝竞争对手或其运营的平台。	正在履行
20	淘宝合作伙伴开发协议	光云科技	浙江淘宝网 络有限公司、淘 宝(中国)软件有 限公司(合称“淘 宝”)	未约定具体金额,按照 API 类型以及发起 API 调用的来源收取 API 技术服务费,并按每个用户使用数据同步服务时每日新增	2017.4.20	淘宝为开发者提供应用开发的相关网络环境和技术支持,包括应用数据接口的开发、封装,数据同步,应用开发、运行的系统环境,以及与此有关的互联网技术服务。开发者同意依照本协议的约定向乙方支付使用开放平台相关技术服务的使用费用。淘宝提供的网络空间服务	正在履行
21		快云科技					正在履行
22		杭州旺店					正在履行
23		其乐融融					正在履行

序号	合同名称	合同主体	合同相对人	合同价款	合同期限/更新日期/签署日期	合同内容	履行情况
		融融		订单量收取数据同步服务技术服务费。		暂时不收取费用，但淘宝保留今后进行收费的权利。	履行
24	能力开放平台技术服务协议	光云科技	阿里巴巴通信技术（北京）有限公司	未约定具体金额，按每月使用的短信数量计费结算	2015.9.8至2016.9.7	通过 API 接口采购短信通道服务	履行完毕
25	能力开放平台技术服务协议	光云科技	阿里巴巴通信技术（北京）有限公司	未约定具体金额，按每月使用的短信数量计费结算	2016.11.18至2017.11.17	通过 API 接口采购短信通道服务	履行完毕
26	能力开发平台技术服务协议	快云科技	阿里巴巴通信技术（北京）有限公司	未约定具体金额，按每月使用的短信数量计费结算	2016.8.11至2017.8.10	通过 API 接口采购短信通道服务	履行完毕
27	能力开放平台技术服务协议	光云科技	阿里巴巴通信技术（北京）有限公司	未约定具体金额，按每月使用的短信数量计费结算	2017.3.24至2018.3.23	通过 API 接口采购短信通道服务	履行完毕
28	订货合同	淘云科技	厦门汉印电子技术有限公司	3,427.5 万元	2016.4.22	淘云科技采购金额合计为 3,427.50 万元的“快麦”牌标签打印机（KM-100、118 型号）	履行完毕
29	ODM 合作协议书	淘云科技	厦门容大合众电子科技有限公司	未约定具体金额，通过订单约定具体交易信息	2017.6.26至2018.6.25	淘云科技委托合同相对人设计并生产“快麦”牌电子面单打印机（KM-116 系列型号）	履行完毕
30	ODM 合作协议书	淘云科技	厦门容大合众电子科技有限公司	未约定具体金额，通过订单约定具体交易信息	2019.3.11至2024.3.10	淘云科技委托合同相对人设计并生产“快麦”牌电子面单打印机（KM-186 系列型号）	正在履行
31	快麦 KM161 系列打印机 ODM 协议	淘云科技	厦门容大合众电子科技有限公司	未约定具体金额，通过订单约定具体交易信息	2019.5.8	淘云科技委托合同相对人设计并生产“快麦”牌电子面单打印机（KM-161 系列型号）	正在履行
32	KM-166 型号打印机 ODM 协议	淘云科技	厦门爱印科技有限公司	未约定具体金额，通过订单约定具体交易信息	2019.6.18至2024.6.17	淘云科技委托合同相对人开发并生产 KM-166 型号 3 寸电子面单打印机	正在履行
33	采购协议	淘云科技	厦门容大合众电子科技有限公司	6,225,000 元	2019.8.5	淘云科技向合同相对人采购 KM-106 及 KM-118D 打印机合计 25,000 台	正在履行
34	打印机采购协议及补充协议	淘云科技	厦门汉印电子技术有限公司	5,711,500 元	2019.7.30/2019.7.15	淘云科技向合同相对人拟在 2019 年 7 月 1 日至 2019 年 7 月 31 日期间，向其采购 KM 系列热敏打印机合计 17,800 台（截至 2019 年 9 月 30 日未采购完成）	正在履行

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，本公司不存在对外担保事项。

三、重大诉讼与仲裁事项

截至本招股说明书签署日，本公司不存在尚未了结的或可预见的将对本公司财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生重大影响的诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署日，本公司控股股东、实际控制人、本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均未涉及任何作为一方当事人的可能对公司产生影响的刑事诉讼、重大诉讼或仲裁事项。

四、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员涉及行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查的情况

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员最近三年不存在涉及行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查的情况。

五、控股股东、实际控制人最近三年是否存在重大违法行为

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人未涉及重大诉讼和仲裁事项。

第十二节 声明

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。


全体董事签名：


谭光华



张秉豪


姜兴



东明


曹宇琛


王祎


沈玉平


刘志华

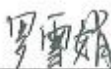

赵伟



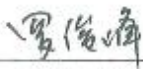
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体监事签名：


罗雪娟


董旭辉


罗俊峰



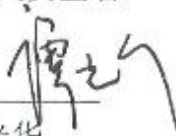

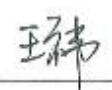
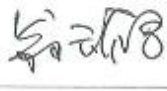
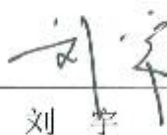
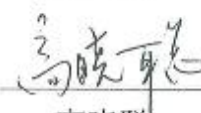
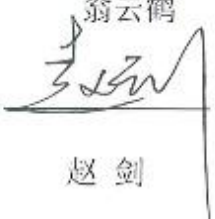
杭州光云科技股份有限公司

2020年4月24日

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体高级管理人员签名：

 谭光华	 张秉豪	 王 祎
 翁云鹤	 刘 宇	 高晓聪
 赵 剑		



杭州光云科技股份有限公司

2020年4月24日

二、发行人控股股东、实际控制人声明

本公司或本人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

控股股东：杭州光云投资有限公司（盖章）



授权代表签署：_____

谭光华

实际控制人：_____

谭光华

2020年 4月 24日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读招股说明书的全部内容，确认招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对招股说明书真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：



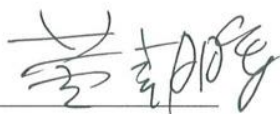
沈如军



保荐机构首席执行官声明

本人已认真阅读招股说明书的全部内容，确认招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对招股说明书真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

首席执行官：_____



黄朝晖



中国国际金融股份有限公司

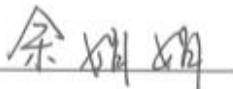
2019年 4月 24日

四、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读杭州光云科技股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

经办律师： 

黄晨



余娟娟



张利敏

律师事务所负责人： 

陈明夏



五、会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读杭州光云科技股份有限公司（以下简称“发行人”）招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等无矛盾之处。

本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

本声明仅供杭州光云科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在科创板上市之用，并不适用于其他目的，且不得用作任何其他用途。

签字注册会计师：郭宪明

签名：




签字注册会计师：陈科举

签名：

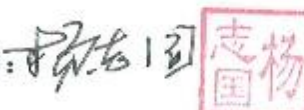



签字注册会计师：张凯隆

签名：

执行事务合伙人：杨志国

签名：






说明

注册会计师张凯隆系本所出具的编号为“信会师报字[2020]第 ZF10005 号”、“信会师报字[2020]第 ZF10006 号”、“信会师报字[2020]第 ZF10007 号”、“信会师报字[2020]第 ZF10008 号”、“信会师报字[2020]第 ZF10009 号”报告的签字注册会计师，该注册会计师已从本所离职，故无法在招股书声明中签字。

特此说明。

执行事务合伙人：


杨志国 

立信会计师事务所（特殊普通合伙）



六、资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读杭州光云科技股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

签字注册资产评估师：_____

程永海


周强

资产评估机构负责人：_____

梅惠民



说 明

资产评估师程永海系本所出具的编号为“银信评报字(2016)沪第 0249 号”、“银信评报字(2018)沪第 0012 号”《资产评估报告》、“银信咨报字(2016)浙第 002 号”《资产评估咨询报告》的签字资产师，该资产评估师已从本所离职，故无法在资产评估机构声明中签字。

特此说明。

资产评估机构负责人：_____



梅惠民



七、资产评估复核机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读杭州光云科技股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

签字注册资产评估师：



黄可璋



程永海

资产评估机构负责人：



龚波

天津中联资产评估有限责任公司




2020年04月24日


八、验资机构声明


本所及签字注册会计师已阅读杭州光云科技股份有限公司（以下简称“发行人”）招股说明书，确认招股说明书与本所出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

本声明仅供杭州光云科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在科创板上市之用，并不适用于其他目的，且不得用作任何其他用途。

经办签字注册会计师：


朱伟


中国注册会计师


吴超

执行事务合伙人：


杨志国


志杨

立信会计师事务所（特殊普通合伙）




说 明

注册会计师吴超系本所出具的编号为“信会师报字[2015]第 610730 号”、“信会师报字[2015]第 610731 号”、“信会师报字[2015]第 610736 号”、“信会师报字[2016]第 610402 号”《验资报告》、“信会师报字[2017]第 ZF10708 号”《验资报告》、“信会师报字[2017]第 ZF10709 号”《验资报告》、“信会师报字[2017]第 ZF10710 号”《验资报告》的签字注册会计师，该注册会计师已从本所离职，故无法在验资机构声明中签字。

特此说明。

执行事务合伙人：


杨志国

立信会计师事务所（特殊普通合伙）



第十三节 附件

- (一) 发行保荐书；
- (二) 法律意见书；
- (三) 财务报表及审计报告；
- (四) 审阅报告；
- (五) 公司章程（草案）；
- (六) 内部控制鉴证报告；
- (七) 经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；
- (八) 中国证监会同意发行人本次公开发行注册的文件；
- (九) 其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅时间与地点

投资者可于本次发行承销期间除法定假日以外的工作日 9:00-11:30、13:30-16:30 到上海证券交易所网站查询，也可以到本公司和保荐人（主承销商）的办公地点查阅。

三、查阅地址

www.sse.com.cn