

证券代码：688365

证券简称：光云科技

## 杭州光云科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	参加十五五·未来产业——科创企业产业迭代与创新赋能之 2025 年度人工智能行业集体业绩说明会暨 2026 年第一季度业绩说明会的全体投资者。
<b>时间</b>	2026 年 5 月 20 日 15:00-17:00
<b>地点</b>	上海证券交易所上证路演中心（网址： <a href="http://roadshow.sseinfo.com/">http://roadshow.sseinfo.com/</a> ）
<b>公司接待人员姓名</b>	董事长、总经理：谭光华先生 独立董事：凌春华先生 副总经理、财务总监：赵剑先生 副总经理、董事会秘书：刘宇先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>2026 年 5 月 20 日下午，公司在上海证券交易所上证路演中心以网络互动形式参加十五五·未来产业——科创企业产业迭代与创新赋能之 2025 年度人工智能行业集体业绩说明会暨 2026 年第一季度业绩说明会，公司董事长、总经理谭光华先生，独立董事凌春华先生，副总经理、财务总监赵剑先生，副总经理、董事会秘书刘宇先生出席了本次业绩说明会，与投资者进行互动交流，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。问答交流情况如下：</p> <p><b>1、麻烦介绍下公司 2025 年度和 2026 年第一季度的业绩情况？</b> 答：尊敬的投资者，您好！2025 年度，公司实现营业收入 56,321.87</p>

万元，与上年同期增长 17.88%；归属于上市公司股东的净利润为-2,608.19 万元；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-2,958.09 万元，较上年同期减少亏损 4,340.62 万元，减亏比例为 59.47%。本年度，公司在上年度实现经营性现金流转正的基础上，继续通过优化业务经营，强化精细化管理，实现了经营活动产生的现金流净额 11,735.60 万元，上年同期经营活动产生的现金流净额 5,415.61 万元，经营性现金流净额增加 6,319.99 万元。

2026 年第一季度，公司实现营业收入 14,182.12 万元，与上年同期增长 23.44%；归属于上市公司股东的净利润 602.14 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 436.74 万元，实现扭亏为盈。感谢您的关注，祝您投资愉快！

**2、公司 2026 年第一季度营收同比增加 23.44%，扣非净利润 436.74 万元，自 2022 年来出现扣非净利润扭亏为盈，是一个重要的里程碑，公司对 2026 年全年能否保持盈利，实现全年扭亏为盈，有怎样的预期？**尊敬的投资者，您好！正如您所言，公司 2026 年第一季度实现扣非净利润 436.74 万元，确实是公司自 2022 年以来首次在 2026 年第一季度实现扣非口径的扭亏为盈，这是公司近年来深化业务转型、坚持高质量发展所取得的阶段性成果。2026 年第一季度的扭亏为盈为全年经营奠定了良好的基础。2026 年全年，公司管理层和全体员工将全力以赴，围绕“聚焦核心 SaaS 主业、深化大商家战略、稳步拓展海外与新平台、持续优化人效”的既定战略扎实推进，努力保持和扩大这一良好的经营势头，争取以更好的业绩回报广大投资者。公司的未来发展及全年经营业绩受宏观经济环境、下游电商行业景气度、市场竞争格局变化以及各电商平台政策调整等多重客观因素影响。一季度业绩并不等同于全年业绩的线性放大，上述经营预期亦不构成公司对 2026 年全年的业绩承诺。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。公司全年的具体财务数据，请以公司后续在法定信息披露媒体上发布的定期报告为准。感谢您的关注，祝您投资愉快！

**3、公司在巩固国内市场的同时，是否有明确的出海战略或相关规划？**

	<p>尊敬的投资者，您好！在国内电商存量竞争加剧、全球电商市场持续扩容的背景下，跨境电商已成为电商行业最确定的增量赛道。公司顺应“中国制造”全球化、品牌出海常态化趋势，依托国内电商 SaaS 技术沉淀，系统性规划跨境业务布局，构建“全平台覆盖、全链路服务、全区域深耕、全合规保障”的跨境电商 SaaS 生态。未来几年，公司将整合旗下跨境版 SaaS 产品能力，形成覆盖中小卖家到大型品牌的全层级服务体系，完善跨境产品矩阵，实现商家分层覆盖。同时，公司将采取“核心区域深耕、新兴市场拓展”策略，聚焦东南亚核心市场，依托团队优势，强化多语言服务、本地支付适配、平台规则深度适配，巩固区域领先地位。感谢您的关注，祝您投资愉快！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 5 月 20 日