

杭州光云科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

杭州光云科技股份有限公司（以下简称“公司”）为践行以“投资者为本”的理念，维护公司全体股东利益，结合公司战略规划、生产经营等公司情况，公司于 2025 年 5 月 30 日发布了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，公司切实履行 2025 年度行动方案有关内容，积极开展和落实相关工作。

2026 年，公司为能更好地延续上述方面取得的良好成绩，特制定《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“行动方案”），对 2025 年方案执行情况进行总结，并制定能进一步提高公司经营质量，增强投资者回报，提升投资者获得感，树立良好资本市场形象的相关举措。

一、聚焦主营业务，提升经营质量

公司是服务于电商商家的 SaaS 企业，核心业务是基于电子商务平台为电商商家提供 SaaS 产品及增值服务。目前主要 SaaS 产品及服务包括以超级店长、快递助手、快麦 ERP、快麦小智客服机器人、深绘美工机器人、逸淘供应链等为代表的电商 SaaS 产品；以有成财务、有成 CRM、有成报销、番茄表单为代表的企服类 SaaS 产品。

2025 年，公司实现营业收入 56,396.88 万元，同比增长 18.04%；归属于上市公司股东的净利润-2,486.16 万元，同比减亏 69.70%；经营活动产生的现金流净额 11,735.60 万元，较 2024 年同期增加 6,319.99 万元，同比增长 116.70%，经营改善趋势明显。

2026 年，公司将以“技术驱动增长，深耕核心业务，拓展增量市场”为总体方针，在电商行业存量竞争与技术变革并行的关键阶段，系统推进四项战略重点：

1. 关注市场和技术发展动态，把握人工智能变革带来的机遇

当前电商行业处于存量竞争与技术革新并行的关键阶段，人工智能技术的深度渗透为电商 SaaS 行业带来重大机遇。2026 年，公司将聚焦市场与技术双核心，

精准洞察、快速响应。市场层面，分析不同层级商家经营痛点与需求升级方向，重点关注下沉市场、跨境电商等新兴赛道，及时调整业务与产品布局。技术层面，加大核心研发投入，聚焦大模型在电商领域的垂直应用，推动 AI 与 SaaS 产品深度融合。一方面优化快麦小智、深绘美工机器人等现有 AI 产品，提升智能化水平，助力商家降本增效；另一方面探索 AI 在订单管理、库存预测、智能选品等新场景的落地，打造差异化优势，巩固行业领先地位。

2. 持续推动大商家 SaaS 业务增长，夯实大商家业务基础

2026 年，公司将多措并举推动大商家 SaaS 业务稳步增长。一是优化产品矩阵，依托快麦 ERP 等核心产品，结合大商家精细化运营需求，迭代升级功能，完善一体化解决方案，强化多平台互通、全链路管控等核心能力，提升产品适配性与客户满意度。二是加大市场拓展，推行精准营销与精细化服务，提升用户数量与市场覆盖率。三是强化客户留存，优化客户成功体系，定期回访、及时解决问题，提升续费率。

3. 推动公司东南亚跨境业务的落地

国内电商存量竞争加剧，跨境电商成为核心增量赛道，东南亚地区凭借人口、互联网优势，成为公司跨境布局重点。2026 年，公司将聚焦东南亚，全力推动跨境业务全面落地。一是完善产品布局，依托国内技术积累，优化适配各大平台的跨境 SaaS 产品，完善订单管理、物流追踪、多币种结算等功能，满足商家多元需求。二是拓展市场与生态合作，搭建当地渠道网络，与物流等机构建立合作，提供一站式解决方案；引导国内商家出海，扩大用户规模。同时严守当地合规要求，构建跨境合规体系，防范业务风险，开辟新增长空间。

4. 深入推进电商供应链分销业务

电商行业已从流量竞争转向供应链效率竞争，供应链分销成为商家核心竞争力之一，也为公司业务延伸提供机遇。2026 年，公司将以山东逸淘整合为契机，深化供应链分销业务。一是加快深度整合，发挥双方协同优势，整合逸淘下单、张飞搬家等产品功能，与公司现有 SaaS 矩阵融合，打通“采购—分销—履约”全链路，提供一体化解决方案。二是优化产品功能，强化订单自动化处理、货源对接等核心能力，依托 1688 等供应链平台，为商家提供优质货源与自动化履约

服务，解决分销痛点。三是扩大业务覆盖，针对不同商家推出差异化服务模式，依托现有客户基础拓展用户、提升渗透率。同时引入 AI 与大数据技术，优化货源匹配、库存预警等功能，提升业务智能化水平，丰富业务生态。

二、提升科技创新能力，保持研发团队积极性

2025 年，公司保持高水平研发投入，研发投入 15,899.54 万元，占营业收入的比重为 28.19%，相比上年同期增长 6.45%，总体仍然维持在同行业较高水平。截至 2025 年末，公司研发人员 591 人，占员工总人数的 27.58%。

2025 年，公司持续加强募投项目管理，在募投项目的实施过程中严格遵守公司《募集资金管理制度》，审慎使用募集资金，切实保证募投项目按规划顺利推进。

2026 年，公司将继续提升科技创新能力，坚定推行电商+AI 战略，将 AI 技术深度嵌入产品全链路，进一步加大在人工智能领域的研发和投入，持续关注电商智能体、企业数字助理等应用的实现。同时加快推进募投项目建设，数字化商品全生命周期治理平台项目预计将于 2026 年 12 月结项。

三、积极推进并购项目，深化业务协同与生态建设

2025 年上半年，公司以现金方式收购逸淘（山东）投资管理有限公司（以下简称“山东逸淘”）100%股权。通过本次并购，公司整合山东逸淘较为成熟的供应链及分销管理软件产品，公司的产品矩阵进一步丰富，服务电商客户的环节进一步延伸至采购及供应链管理环节，双方在产品线方面有良好的产品协同效应，进而为公司提供了新的业务增长点。

四、回报投资者举措

公司一直以来高度重视投资者的投资回报，切实维护全体投资者的利益。公司在保证正常经营和长远发展的前提下，与投资者共享公司的发展成果。公司自上市以来，已累计派发现金红利 7,017.50 万元。

2026 年，公司将根据《公司章程》及《未来三年（2025-2027 年）股东分红回报规划》的相关内容，结合公司当年实际经营情况和资金需求，在经营情况持续改善并实现盈利后制定合理的利润分配方案，保持利润分配的连续性和稳定性。同时，公司将通过持续提升经营质量、增强盈利能力、优化资产结构，努力提升

公司内在价值，为投资者创造长期稳健回报。

五、持续完善公司治理，夯实发展基石

2025年，公司围绕规范运作和治理优化开展了较为系统的治理结构调整。2025年8月，公司审议通过取消监事会、修订《公司章程》并制定及修订部分公司治理制度等事项，原由监事会行使的部分职权由董事会审计委员会依法承接，有利于保障治理机制平稳衔接。完成了对治理架构和制度体系的更新完善。

2025年9月，公司完成董事会换届选举并聘任高级管理人员。第四届董事会继续设立审计、提名、薪酬与考核、战略四个专门委员会，治理架构延续性和规范性进一步增强。同时，公司选举了职工代表董事，有利于董事会更好地反映广大职工的利益诉求，在公司决策过程中充分考虑职工的实际情况和意见建议，进一步完善公司治理结构。

2026年，公司将继续在新治理架构下完善法人治理机制，持续健全内部控制和合规管理体系，强化董事会及各专门委员会规范运作，提升公司决策质量和风险防控能力。

六、重视信息披露质量，加强与投资者沟通

1. 持续提升信息披露质量

公司始终高度重视信息披露工作，公司严格按照相关法律法规及公司信息披露管理相关制度的规定，认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、及时、公平地披露了公司定期报告、临时公告等重大信息，保障了投资者知情权。

2026年，公司继续严格遵守法律法规和监管机构规定，信息披露持续保持真实、准确、完整、及时、公平，坚持以投资者需求为导向的信息披露理念，不断提高信息披露质量。公司将继续严谨、合规地开展信息披露工作，突出信息披露的重要性、针对性，主动披露对投资者投资决策有用的信息，为投资者决策提供依据。

2. 加强与投资者沟通

公司自上市以来，着力提升投资者沟通的广度和深度，不断拓展投资者关系管理的范围。形成了多层次沟通机制，通过股东会、业绩说明会、现场调研、参

加策略会、“上证 E 互动”、投资者关系邮箱、热线电话等多种途径保持与投资者及时高效的沟通与交流，充分了解投资者诉求，解答投资者疑问，听取投资者的意见与建议。2025 年，公司举办了 3 场业绩说明会、4 场股东会，回复投资者各类问题，保障了各类投资者知情权。

2026 年，公司将召开至少三次业绩说明会，通过图文演示、定期报告等形式，全方位向投资者展示业绩和社会责任履行情况；并通过官网的投资者关系专栏、邮箱、专线电话和上证 e 互动平台，与投资者保持密切沟通，进一步提高公司信息的透明度，尤其是保障中小股东的权益。我们将持续完善投资者意见征询和反馈机制，倾听投资者声音，并在合法合规的范围内做出针对性回应。

七、强化“关键少数”责任

公司严格按照《公司法》《公司章程》等有关规定规范运作，建立健全法人治理结构。公司始终与实际控制人、持股超过 5% 股东、公司董事、高级管理人员等“关键少数”群体保持紧密沟通，及时跟踪相关方承诺履行情况，不断强化相关方的责任意识 and 自我约束意识。公司做好监管政策研究学习，及时传递监管动态和法规信息，确保“关键少数”能够迅速响应并适应不断变化的监管环境；积极组织相关人员参加内外部合规培训，进一步提升“关键少数”的履职能力和责任感，持续铸牢敬畏意识、合规意识。此外，公司为独立董事履职提供必要的条件和保障，并指定人员协助独立董事高效、畅通履行职责。

2026 年，公司将继续积极组织“关键少数”人员学习并认真贯彻落实证监会、上海证券交易所关于“关键少数”行为规范的各项法律法规和政策要求，对“关键少数”的行为进行规范和约束，保证其忠实、勤勉履职，切实维护全体投资者尤其是中小投资者的合法权益。

八、实施长效激励，激活人才发展动能

2025 年 3 月，公司 2023 年员工持股计划拟授予预留股份，根据公司《2023 年员工持股计划（草案）》以及有关法律、法规及规范性文件的规定和公司董事会授权，公司 2023 年员工持股计划管理委员会同意预留的 90.11 万股由符合条件的 4 名参与对象进行认购，对应预留份额 619.0557 万份，认购价格为 6.87 元/股。

2025年6月，公司实施了《2025年限制性股票激励计划（草案）》。该计划首次授予覆盖47名公司（含子公司）董事、高级管理人员、核心技术人员及骨干人员。2025年此次激励计划通过深度绑定股东、公司与核心团队利益，有效激发了核心骨干的使命感与创造力，为公司技术创新、市场拓展注入持久动力。

2026年，公司将严格按照本激励计划相关规定，有序推进限制性股票授予、归属等各环节工作，确保计划合规落地执行。同时，将以股权激励为纽带，进一步完善“引才、育才、留才、用才”的人才发展体系：一是精准落实预留激励对象确定工作，吸纳更多优秀人才加入核心团队；二是强化激励与考核的联动机制，以公司战略目标为导向，细化归属考核指标，引导激励对象聚焦核心业务、攻坚关键技术；三是依托激励计划构建人才梯队建设通道，鼓励青年人才快速成长，打造结构合理、能力突出、忠诚度高的复合型人才队伍，为公司长远发展提供坚实的人才支撑。

九、其他事宜

本次“提质增效重回报”行动方案系基于公司当前市场环境、行业趋势及自身发展战略制定的指导性规划，所涉及未来计划、目标等陈述均不构成公司对投资者的业绩承诺或实质保证，敬请广大投资者注意投资风险。

杭州光云科技股份有限公司董事会
2026年4月25日