

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

关于杭州光云科技股份有限公司

2024年半年度持续督导跟踪报告

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》、《上市公司监管指引第2号-上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》、《科创板上市公司持续监管办法（试行）》等有关法律法规的规定，申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“申万宏源承销保荐”或“保荐机构”）作为杭州光云科技股份有限公司（以下简称“光云科技”、“公司”）的保荐机构，负责光云科技的持续督导工作，并出具2024年半年度持续督导跟踪报告。

一、持续督导工作情况

序号	工作内容	持续督导工作情况
1	建立健全并有效执行持续督导工作制度，并针对具体的持续督导工作制定相应的工作计划	保荐机构已建立健全并有效执行了持续督导制度，并制定了相应的工作计划
2	根据中国证监会相关规定，在持续督导工作开始前，与上市公司或相关当事人签署持续督导协议，明确双方在持续督导期间的权利义务，并报上海证券交易所备案	保荐机构已与光云科技签订了保荐协议，明确双方在持续督导期间的权利义务
3	通过日常沟通、定期回访、现场检查、尽职调查等方式开展持续督导工作	保荐机构通过日常沟通、定期或不定期回访、现场检查等方式开展持续督导工作
4	持续督导期间，按照有关规定对上市公司违法违规事项公开发表声明的，应于披露前向上海证券交易所报告，并经上海证券交易所审核后在指定媒体上公告	2024年半年度持续督导期间，公司未发生需按有关规定公开发表声明的违法违规情况
5	持续督导期间，上市公司或相关当事人出现违法违规、违背承诺等事项的，应自发现或应当发现之日起五个工作日内向上海证券交易所报告，报告内容包括上市公司或相关当事人出现违法违规、违背承诺等事项的具体情况，保荐人采取的督导措施等	2024年半年度持续督导期间，光云科技未发生违法违规或违背承诺等事项
6	督导上市公司及其董事、监事、高级管理人员遵守法律、法规、部门规章和上海证券交易所发布的业务规则及其他规范性文件，并切实履行其所做出的各项承诺	2024年半年度持续督导期间，光云科技及其董事、监事、高级管理人员无违法违规和违背承诺的情况
7	督导上市公司建立健全并有效执行公司治理制度，包括但不限于股东大会、董事会、监事会议事规则以及董事、监事和高级管理人员的行为规范等	光云科技执行《公司章程》、三会议事规则等相关制度，上述制度的履行情况均符合相关法规要求，并督促公司严格执行公司治理制度

序号	工作内容	持续督导工作情况
8	督导上市公司建立健全并有效执行内控制度，包括但不限于财务管理制度、会计核算制度和内部审计制度，以及募集资金使用、关联交易、对外担保、对外投资、衍生品交易、对子公司的控制等重大经营决策的程序与规则等	光云科技内控制度符合相关法规要求，可以保证公司的规范运行，督促公司严格执行内部控制制度
9	督导上市公司建立健全并有效执行信息披露制度，审阅信息披露文件及其他相关文件，并有充分理由确信上市公司向上海证券交易所提交的文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏	公司已按照证券监管部门的相关要求建立了信息披露制度。2024年半年度持续督导期间，光云科技向上海证券交易所提交的文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏
10	对上市公司的信息披露文件及向中国证监会、上海证券交易所提交的其他文件进行事前审阅，对存在问题的信息披露文件及时督促公司予以更正或补充，公司不予更正或补充的，应及时向上海证券交易所报告；对上市公司的信息披露文件未进行事前审阅的，应在上市公司履行信息披露义务后五个交易日内，完成对有关文件的审阅工作，对存在问题的信息披露文件应及时督促上市公司更正或补充，上市公司不予更正或补充的，应及时向上海证券交易所报告	2024年半年度持续督导期间，保荐机构对光云科技的信息披露文件及向上海证券交易所提交的其他文件进行了事前审阅或者在规定期限内进行事后审阅，公司给予了积极配合。截至本报告出具日，不存在因信息披露出现重大问题而需要公司予以更正或补充的情况
11	上市公司或其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员受到中国证监会行政处罚、上海证券交易所纪律处分或者被上海证券交易所出具监管关注函的情况，并督促其完善内部控制制度，采取措施予以纠正	2024年半年度持续督导期间，光云科技或其控股股东、董事、监事、高级管理人员人员未发生受到中国证监会行政处罚、上海证券交易所纪律处分或者被上海证券交易所出具监管关注函的情况
12	持续关注上市公司及控股股东、实际控制人等履行承诺的情况，上市公司及控股股东、实际控制人等未履行承诺事项的，及时向上海证券交易所报告	2024年半年度持续督导期间，光云科技及其控股股东、实际控制人不存在未履行承诺的情况
13	关注公共传媒关于上市公司的报道，及时针对市场传闻进行核查。经核查后发现上市公司存在应披露未披露的重大事项或与披露的信息与事实不符的，及时督促上市公司如实披露或予以澄清；上市公司不予披露或澄清的，应及时向上海证券交易所报告	经核查，2024年半年度持续督导期间，未发现光云科技存在该等事项
14	发现以下情形之一的，督促上市公司做出说明并限期改正，同时向上海证券交易所报告：（一）涉嫌违反《上市规则》等相关业务规则；（二）证券服务机构及其签名人员出具的专业意见可能存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏等违法违规情形或其他不当情形；（三）公司出现《保荐办法》第七十一条、第七十二条规定的情形；（四）公司不配合持续督导工作；（五）上海证券交易所或保荐人认为需要报告的其他情形	2024年半年度持续督导期间，光云科技未发生该等情况

序号	工作内容	持续督导工作情况
15	制定对上市公司的现场检查工作计划，明确现场检查工作要求，确保现场检查质量。上市公司出现以下情形之一的，保荐机构、保荐代表人应当自知道或者应当知道之日15日内进行专项现场核查：（一）存在重大财务造假嫌疑；（二）控股股东、实际控制人、董事、监事或者高级管理人员涉嫌侵占上市公司利益；（三）可能存在重大违规担保；（四）资金往来或者现金流存在重大异常；（五）上海证券交易所或者保荐机构认为应当进行现场核查的其他事项	2024年半年度持续督导期间，光云科技未发生该等情况
16	持续关注上市公司建立募集资金专户存储制度与执行情况、募集资金使用情况、投资项目的实施等承诺事项。	2024年半年度持续督导期间，保荐机构对上市公司募集资金的专户存储、募集资金的使用以及投资项目的实施等承诺事项进行了持续关注

二、保荐机构对公司信息披露审阅的情况

保荐机构持续督导人员对公司2024年半年度的信息披露文件进行了事先或事后审阅，对信息披露文件的内容及格式、履行的相关程序进行了检查。

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

三、保荐机构和保荐代表人发现的问题及整改情况

无。

四、重大风险事项

（一）业绩大幅下滑或亏损的风险

2024年上半年，公司持续围绕着大商家战略，从各个维度不断延伸，全力为大商家SaaS战略提速，相关业务均取得了较好的经营成果。在产品功能稳定实现的条件下，公司及时进行政策调整，优化人员结构，进一步加大精细化管理，使得公司人效提升显著。同时，公司针对在研项目加大研发力度，研发投入有一定上升。公司相关投入主要为优化产品结构、提高用户产品体验、完善公司整体产业布局，相应投入和产出期间存在一定的差异，相应投入产生的效益将逐期兑现，公司仍然存在亏损风险。

公司未来能否持续成长，受到宏观经济、产业政策、行业竞争态势等宏观环境等因素的影响。同时，公司未来经营业绩也取决于公司技术研发、产品市场推广及销售

等因素。市场规模的变化、细分领域的市场竞争加剧、产品更新换代、新市场需求的培育等因素均可能导致下游市场需求发生波动。如果未来公司现有主要产品市场需求出现持续下滑或市场竞争加剧，同时公司未能及时培育和拓展新的应用市场，将导致公司主营业务收入、净利润面临下降的风险。

（二）核心竞争力风险

电商SaaS行业作为新经济的代表，用户需求变化快，商业模式创新频繁，需要持续的技术创新及产品的不断迭代开发。

1、把握行业趋势的风险

随着用户需求的日益丰富化、多样化，公司需要不断进行新技术、新产品的研发和升级。报告期内，公司能够紧跟市场变化，及时把握技术发展动向，相关技术研发能够跟上行业发展趋势。但若公司未来不能准确把握市场、技术及产品趋势，开发符合市场变化特点的新产品，或者对市场变化把握出现重大偏差，未能及时作出调整，将会影响到公司的持续竞争力。

2、研发失败风险

为进一步维持领先地位和产品的核心竞争力，完善公司产品矩阵，公司将在大中型电商SaaS产品、跨平台电商SaaS产品及公司尚未布局的细分类目产品（如营销中台产品、数据中台等产品）等方面继续加大研发投入。上述新SaaS产品能否成功取决于公司对平台规则和新进入垂直细分领域的深入理解，能够深入分析客户需求，并针对痛点开发出贴近客户的解决方案。如果公司未能达到上述要求，则可能导致产品研发失败从而影响公司的持续盈利能力。

（三）经营风险

1、电商平台依赖风险

公司所处电商SaaS行业主要在以淘宝、天猫、京东、拼多多、抖音为代表的电商平台开展，该等平台掌握了大量的电子商务相关资源，在产业链中处于相对优势地位。上述电商平台针对入驻平台服务市场的服务提供商制定了收益分成、日常运行收费等规则。若电商平台对收益分成和收费规则向不利于服务提供商的方向调整，将对公司的经营业绩造成不利影响。

2、经营模式变更的风险

公司为更好地满足电商商家的运营需求，丰富产品矩阵，近年来针对大中型电商商家的运营特点推出了快麦ERP、深绘美工机器人、快麦小智客服机器人、跟单宝等SaaS产品。与公司此前电商SaaS产品主要在电商平台服务市场推广运营方式有所不同，快麦ERP、快麦小智客服机器人等产品更贴近传统SaaS的运营模式，更偏重线下的营销推广，需要在前期投入较多的渠道建设成本和营销费用，其收入与费用无法在期间完全匹配，一定程度上会影响公司的盈利能力。若公司线下营销推广效果不佳或此类SaaS产品运营效益不及预期，可能会对公司的盈利能力产生不利影响。

3、业务整合不利的风险

不同类型的电商商家及其运营需求的多样化促使公司进一步完善公司产品矩阵，海外SaaS行业的发展经验证明并购是SaaS公司实现跨越式发展的重要路径。因此，未来公司将在坚持自主研发的基础上，适当针对部分细分类目产品进行并购整合。尽管公司具备一定的电商SaaS产品并购业务整合经验，但若未来并购产品的业务整合未达到预期则会对公司的盈利能力产生不利影响。

4、人才流失和储备不足的风险

拥有优秀的人才才是公司保持竞争力的关键。公司自设立以来，培养、引进了大批优秀管理人才和专业人才，使公司保持了行业相对领先的竞争地位。但随着SaaS行业竞争的加剧及业务的快速发展，公司仍然面临人才流失和储备不足的风险。

公司重视对人才的激励，建立和完善了相关的薪酬福利政策及股权激励制度，但是不能保证能够留住所有的优秀人才和核心人员。同时，行业的激烈竞争、行业创新业务快速发展，在一定程度上加剧了对SaaS专业人才的争夺，公司面临人才流失的风险。

我国电商SaaS行业的不断创新发展、公司拟在企业级SaaS产品和跨境电商SaaS领域拓展等对人才的知识更新和储备提出了更高的要求，尽管公司已经就未来管理人才、专业人才、国际化业务人才的知识结构进行了分析，通过员工培训计划的落实和专业人才的积极引进，加大了人才队伍的建设力度，但仍然存在人才储备不足的风险，将会对公司相关业务的后续发展构成不利影响。

（四）财务风险

1、股权投资减值风险

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

2、商誉减值风险

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

3、存货跌价风险

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

（五）电商行业竞争格局发生变化的风险

近年来，公司专注于电商SaaS领域，电商SaaS产品是公司收入的主要来源，近年来随着电商平台之间竞争日趋激烈，若公司无法有效实施多平台产品战略，无法根据各电商平台推出合适的SaaS产品，则可能无法适应新的电商竞争格局，从而对公司的生产经营产生不利影响。

未来若公司自行研发的新技术或新产品的升级迭代进度、成果未达预期、新技术或新产品研发领域不符合行业技术发展大方向或研发失败，将在增加公司研发成本的同时，影响公司产品竞争力并错失市场发展机会，对公司未来业务发展造成不利影响。

对此，公司将本着丰富的行业经验，持续发掘和探索关键技术领域的创新机遇。同时公司也将根据业务发展规划，持续补充关键研发能力，加强研发人才梯队建设，以为长期业务发展做好人才准备。

（六）宏观环境风险

报告期内，我国电商SaaS行业受到政策大力支持，在政策利好、技术革新、用户增长等各种有利因素支持下快速发展。针对电商SaaS行业技术变化快、创新业务模式

层出不穷的特点，政府主管部门不断出台新的政策规定或修订已有的相关法规，并陆续出台了行业准入、运营监管、资质管理等方面的实施细则。这些监管政策的变化有可能给行业参与者带来诸如业务拓展遭遇准入限制，运营成本上升，需要申请新的运营资质等不利影响。

五、重大违规事项

2024年半年度，公司不存在重大违规事项。

六、主要财务指标的变动原因及合理性

（一）主要会计数据

单位：元

主要会计数据	2024年1-6月	2023年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	234,763,392.38	233,427,903.64	0.57
归属于上市公司股东的净利润	-34,463,284.44	-44,585,674.22	不适用
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-35,293,927.89	-49,086,282.96	不适用
经营活动产生的现金流量净额	11,271,533.29	-12,553,543.38	不适用
主要会计数据	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
归属于上市公司股东的净资产	992,594,844.82	1,023,235,658.59	-2.99
总资产	1,688,287,876.31	1,567,702,491.69	7.69

（二）主要财务指标

主要财务指标	2024年1-6月	2023年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
基本每股收益（元/股）	-0.08	-0.11	不适用
稀释每股收益（元/股）	-0.08	-0.11	不适用
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	-0.08	-0.12	不适用
加权平均净资产收益率（%）	-3.42	-4.77	不适用
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	-3.50	-5.25	不适用
研发投入占营业收入的比例（%）	32.80	31.29	增加1.51个百分点

（三）变动原因及合理性说明

1、报告期，公司营业收入234,763,392.38元，较上年同期增长0.57%。

2、报告期，公司归属于上市公司股东的净利润-34,463,284.44元，较上年同期减少亏损22.70%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-35,293,927.89元，较上年同期减少亏损28.10%，主要原因如下：

近年来，传统电商平台在用户规模、GMV等方面整体面临见顶放缓的压力，以直播电商、短视频电商以及跨境电商为代表的新兴电商呈现高速发展态势，市场从以增量为主转向增量与存量并重的阶段，加速了行业运营模式的创新，推进了行业格局的演进，也加剧了的市场竞争。基于对电商市场竞争日益激烈的应对，各类电商平台的商家在店铺管理、营销推广、运营服务、客户关系管理等各方面，提出了更专业化和个性化的需求，以提升自身店铺运营管理效率。

2024年上半年，面对更加激烈的市场竞争环境，以及商家日益复杂多变的经营管理需求，公司为更好服务客户，帮助客户提质增效，继续聚焦主营核心业务，逐步降低非核心低毛利业务的投入力度。报告期内，公司围绕着大商家战略布局，持续加大研发和市场开拓投入力度，使得新产品功能更加完善稳定，已有产品持续进行迭代优化升级，使得客户满意度和市场认可度不断提升，大商家相关SaaS业务收入实现稳步增长。另一方面，公司不断从各个维度强化精细化管理要求，产品协同效应逐步凸显，公司人效大幅提升，报告期内经营性净现金流相比同期实现转正，总体经营状况呈现稳中向好。

投资收益方面，2024年上半年，联营企业经营情况较去年同期改善较为显著，公司对联营企业按照权益法核算的产生的长期股权投资收益亏损相比上年存在一定程度下降。

3、报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额11,271,533.29元，较上年同期增加23,825,076.67元，主要系大商家相关SaaS业务销售增加，且随着产品及销售团队的日益成熟，整体人效逐步上升、人力成本减少所致。

4、报告期末，公司归属于上市公司股东的净资产992,594,844.82元，较上期末减少2.99%，总资产1,688,287,876.31元，较上期末增加7.69%，主要系工程项目随建设进度投入所致。

七、核心竞争力分析

（一）核心技术优势

公司在电商SaaS领域具有领先的技术优势。公司已掌握了亿级订单实时处理架构技术、电商领域分词技术、淘宝直通车广告竞价投放技术、电商领域的人工智能详情页生成技术、电商领域的图像前景提取技术、电商SaaS应用弹性架构技术等核心技术。公司通过这些核心技术，为电商SaaS产品的研发和功能升级提供了有力的技术支持，实现产品不断创新，满足更多的市场需求。公司依靠这些核心技术保障产品后台在电商大型促销活动时的稳定运营，在短时间处理量级陡增的电商交易数据，维护产品的用户体验，使得公司在电商SaaS领域不断巩固竞争优势地位。公司已被认定为国家高新技术企业和浙江省级企业研发中心。

（二）用户及品牌优势

公司作为在各电商平台累积付费用户数最多的电商SaaS服务商之一，在各电商服务市场具有相当的品牌知名度，超级店长、快递助手、快麦ERP、快麦小智客服机器人、深绘美工机器人、跟单宝等电商SaaS产品也获得了电商商家的广泛认可。商家形成使用习惯后，电商SaaS产品的替代成本较高，因此行业中的优势企业天然拥有一定的竞争优势地位，并能够在用户量积累到一定阶段，形成技术研发、数据积累与用户量相互作用、良性发展的局面。

庞大的用户基数使得公司拥有更加丰富的行业经验，能够更为了解客户需求，在保证产品用户体验的同时亦积累了大量的使用数据，从而为公司研发更符合电商商家需求的SaaS产品奠定了坚实基础。自公司成立以来，公司主要产品多次获得各平台官方颁发的荣誉。近一年公司产品获得了“淘拍档2023年最受欢迎商品管理、订单管理以及最具潜力ERP管理软件服务商”、“抖店服务市场2023年度优秀合作伙伴”等称号，在行业内形成了良好的口碑和品牌效应。公司利用其品牌效应，针对电商商家的运营需求不断研发推出新的电商SaaS产品，强化品牌优势，提升综合竞争能力。

公司根据大商家SaaS的行业特点，结合公司实际情况，建立了合理的营销服务体系。经过多年发展，截至报告期末公司在全国主要电商聚集地建立了服务网点，构建起覆盖面广泛的多层次营销服务体系。同时，除了依托于现有营销体系之外，公司利用了线上交流和推广的方式，如通过官网、官微、短视频等；也利用了线下会议交流的形式积极推广最新的产品和解决方案，让商家客户、潜在客户、合作伙伴能够第一

时间了解公司最新的产品技术成果、业务政策与发展战略。

（三）产品多平台多品类优势

公司自成立以来，始终围绕电商经营管理诉求进行产品品类研发，公司电商SaaS产品覆盖了店铺管理、营销推广、交易管理、客服管理、仓储管理、托管服务等多个类目，相比市场上绝大部分电商SaaS服务商仅专注于一两个细分类目，公司通过研发多品类的SaaS产品满足商家多元化管理需求并互通协同，扩大了获客渠道、增强了客户黏性。

同时，公司根据电商竞争格局，逐步研发了适用于各大电商平台的SaaS产品。目前，公司产品覆盖淘宝、天猫、1688、速卖通、京东、拼多多、抖店、饿了么、小红书、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，公司是目前接入平台最多的电商SaaS企业之一，多平台扩展不仅扩大市场份额，强化品牌优势，更带来了丰富的业务场景和市场机会。

（四）组织和管理优势

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

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

综上，2024年半年度公司核心竞争力未发生不利变化，但受到产业政策、行业竞争态势等因素以及公司技术研发、产品市场推广销售不确定的影响，公司存在业绩下滑及持续亏损的风险。

八、研发支出变化及研发进展

2024年上半年，公司研发投入合计7,700.65万元，较上年同期研发投入增加5.45%，

其中费用化研发投入5,600.74万元，较去年同期减少11.90%，资本化研发投入2,099.91万元，较去年同期增加122.10%。公司研发投入占营业收入的比重为32.80%，较去年同期增加1.51个百分点。

公司在电商SaaS领域内持续进行技术创新。报告期内，公司新获得软件著作权35项。截至2024年6月30日，公司累计申请发明专利21项，其中已获得10项；累计申请软件著作权322项，其中已获得308项；累计获得商标239项。

九、新增业务进展是否与前期信息披露一致

不适用。

十、募集资金使用情况及是否合规

（一）首次公开发行募集资金整体使用情况

经中国证券监督管理委员会证监许可〔2020〕582号文核准，公司首次公开发行人民币普通股（A股）4,010万股，发行价格为每股人民币10.80元，募集资金总额为人民币433,080,000.00元，扣除发行费用（不含增值税）人民币63,531,725.18元，募集资金净额为人民币369,548,274.82元。该募集资金已于2020年4月24日全部到账，公司已对上述募集资金进行专户存储管理。

截至2024年6月30日，公司募集资金使用情况及结余情况如下：

项目	明细	金额（元）
（一）实际募集资金净额		369,548,274.82
（二）以前年度使用情况	减：募集资金暂时补充流动资金	80,000,000.00
	加：存款利息收入减支付的银行手续费	2,998,755.60
	减：暂时闲置募集资金购买理财产品、结构性存款等投资产品	2,358,000,000.00
	加：理财产品、结构性存款等投资产品赎回	2,358,000,000.00
	加：暂时闲置募集资金购买投资产品取得的收益	20,822,484.77
	减：光云系列产品优化升级项目投入	138,191,848.75
	减：研发中心建设项目投入	60,290,697.85
	减：使用超募资金回购股票	10,009,265.60
（三）2024年1-6月使用情况	减：募集资金暂时补充流动资金	0.00
	加：存款利息收入减支付的银行手续费	565,951.99

项目	明细	金额（元）
	减：暂时闲置募集资金购买理财产品、结构性存款等投资产品	0.00
	加：理财产品、结构性存款等投资产品赎回	0.00
	加：暂时闲置募集资金购买投资产品取得的收益	0.00
	减：光云系列产品优化升级项目投入	37,371,467.75
	减：研发中心建设项目投入	637,932.00
2024年6月30日募集资金专户余额		67,434,255.23

（二）向特定对象发行募集资金整体使用情况

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

截至2024年6月30日，公司募集资金使用情况及结余情况如下：

项目	明细	金额（元）
（一）实际募集资金净额		171,862,516.08
（二）以前年度使用情况	减：募集资金暂时补充流动资金	70,000,000.00
	加：存款利息收入减支付的银行手续费	448,566.66
	减：暂时闲置募集资金购买理财产品、结构性存款等投资产品	277,400,000.00
	加：理财产品、结构性存款等投资产品赎回	277,400,000.00
	加：暂时闲置募集资金购买投资产品取得的收益	1,850,370.23
	减：数字化商品全生命周期治理平台项目投入	23,029,093.72
	减：补充流动资金项目支出	32,553,319.85
	加：尚未置换的其他与发行权益性证券直接相关的外部费用	44,250.00
（三）2024年1-6月使用情况	减：募集资金暂时补充流动资金	0.00
	加：存款利息收入减支付的银行手续费	253,043.87
	减：暂时闲置募集资金购买理财产品、结构性存款等投资产品	0.00
	加：理财产品、结构性存款等投资产品赎回	0.00
	加：暂时闲置募集资金购买投资产品取得的收益	0.00

项目	明细	金额（元）
	减：数字化商品全生命周期治理平台项目投入	21,165,265.09
2024年6月30日募集资金专户余额		27,711,068.18

公司2024年半年度募集资金存放与使用情况符合《证券发行上市保荐业务管理办法》、《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》、《科创板上市公司持续监管办法（试行）》、《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等文件的规定，公司对募集资金进行了专户存储和专项使用，不存在违规改变募集资金用途和损害股东利益的情况，不存在违规使用募集资金的情形。

十一、控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员的持股、质押冻结及减持情况

截至2024年6月30日，公司控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员的直接持股情况未发生变动。

公司部分董事、监事、高级管理人员及核心技术人员通过海南祺御企业管理合伙企业(有限合伙)、杭州华彩企业服务合伙企业(有限合伙)及杭州华营投资合伙企业(有限合伙)间接持有公司股份。2024年上半年，杭州华彩企业服务合伙企业(有限合伙)减持7,810,000股。

截至2024年6月30日，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员持有的股份均不存在质押及冻结的情形。

十二、上海证券交易所或保荐机构认为应当发表意见的其他事项

无。

（以下无正文）

（本页无正文，为《申万宏源证券承销保荐有限责任公司关于杭州光云科技股份有限公司2024年半年度持续督导跟踪报告》之签章页）

保荐代表人： 王春晓

王春晓

任瑜玮

任瑜玮

申万宏源证券承销保荐有限责任公司



2024年8月23日