证券代码:688365　　证券简称:光云科技　　公告编号:2021-005

杭州光云科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司收购资产有关情况问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

杭州光云科技股份有限公司(以下简称“光云科技”或“公司”)于 2021 年 1 月 13 日收到上海证券交易所下发的《关于对杭州光云科技股份有限公司收购杭州深绘智能科技有限公司 100%股权的问询函》(上证科创公函【2021】0002 号)(以下简称“《问询函》”),公司收到《问询函》后高度重视,积极组织相关机构、相关人员对《问询函》涉及的相关事项进行逐项分析与核实,现就《问询函》有关问题回复如下:

一、关于标的公司估值合理性

1.根据公司公告,标的公司近一年又一期利润持续为负,2020 年 10 月 30 日公司净资产为-1248 万元,采用资产基础法评估价值为 1460 万元,采用收益法评估价值为 12200 万元,请你公司详细说明:两种估值方法评估结果差异较大的原因,收益法评估大幅增值的主要内容,以及所谓销售团队、客户关系、技术储备等无形资源的相关价值评估情况及依据。

回复:

1、两种估值方法评估结果差异较大的原因

两种估值方法评估结果差异较大的原因是:1)两种评估方法考虑的角度不同,资产基础法是从资产的再取得途径考虑的,反映的是企业现有资产的重置价值。收益法是从企业的未来获利能力角度考虑的,反映了企业各项资产的综合获利能力。2)收益法在评估过程中不仅考虑了被评估单位申报的可辨认资产,同时也考虑了如公司拥有的团结的管理团队和稳定的客户资源等对获利能力产生重大影响的因素,被评估单位的人才资源、市场开拓能力等对公司的竞争力和盈利能力起到重要作用,而这些因素在资产基础法评估中难以体现其评估价值。标的公司是一家软件企业、轻资产公司,且近几年仍处在高研发投入的阶段导致亏损和负的净资产,资产基础法无法完全反映其未来的获利能力对企业的价值。

2、收益法增值较大的主要原因

根据银信资产评估有限公司出具的文号为银信评报字(2021)沪第 0024 号的《杭州光云科技股份有限公司拟股权收购涉及的杭州深绘智能科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》,收益法下标的公司的未来盈利能力如下:

(单位:人民币万元)

	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
营业收入	3,172.83	4,244.39	5,601.11	6,331.86	6,659.08
减:营业成本	487.23	551.29	602.44	632.57	656.05
减:税金及附加	17.44	24.52	33.69	38.57	40.53
减:销售费用	1,018.12	1,323.98	1,509.57	1,472.13	1,465.15
减:管理费用	501.56	548.81	597.76	615.24	639.06
减:研发费用	1,726.44	1,716.87	1,705.25	1,757.92	1,812.29
减:财务费用	0.24	0.32	0.42	0.48	0.50
息前税后净利润	-578.20	78.60	1,151.97	1,814.95	2,045.49
税后企业自由现金流量	-283.59	663.67	1,877.41	2,192.09	2,200.28

收益法是从标的公司未来盈利能力角度考虑的,考虑了标的公司所处行业良好的行业前景及对标的公司未来发展潜力的判断。具体如下:

(1)服装电商行业发展态势良好

2015-2018 年期间得益于我国电商行业的迅速发展,我国服装电商市场规模总体呈逐年增长态势。根据艾媒咨询报告数据显示,2018 年我国服装电商市场规模为 8,205.4 亿元,同比增长 22.0%,2019 年我国服装电商市场规模达 10,133.7 亿元,同比增长 23.5%,近五年复合增长率超过 20%。

(2)服装电商行业数字化前景广阔

与坐拥海量数据、快速响应市场需求的互联网企业形成鲜明对比的是,许多传统企业,尤其是制造业,对数字化技术的应用还处在摸索阶段。固定资产占比高,库存周转慢、利润率低,现金流不足,是许多企业尚未解决的传统管理难题;而数字转型项目成本高、周期长、难度大,导致很多企业在转型项目上十分谨慎,实体经济由大转强的过程缓慢而艰辛。

迈入新数字时代,数字原生企业快速涌现,技术带来的竞争优势越来越明显,传统企业维持原有竞争优势的难度也越来越大。借力数字技术重塑业务、拓展边界,成为企业可持续发展的不二选择。

在数字化商品的生命周期中,品牌商家需要管理的商品素材和成果非常多,但目前海量的图文、字段、文案、素材在检索过程中非常困难。

如何在不影响经营习惯的情况下完整建设高质量商品信息,保证商品信息足够完整、权责明确,长期保留,方便集团下各部门、子品牌随时应对瞬息万变的新业务形态,检索、调用、输出的商品信息,保持优异的置信度,是品牌商家在完成数字化转型过程中面临的主要痛点。

数字化商品中台(PIM 产品)可以对品牌服务商进行产品发布的全流程进行管理,通过 PIM 系统,可以帮助品牌方对产品的全生命周期的信息管理,将大量机构化和非结构化的数据进行梳理和分类,为前端选品、制作、发布、后端销售、分析提供强大的信息化支撑,其中美工机器人作为 PIM 系统中的重要组件之一,主要用于实现数字内容品目段的发布。

美工机器人可以为电商企业实现商品从源素材到电商平台可售的过程中所需要的数据收集、数据分析、数据生成、数据管理、数据存储以及数据分发的整体解决方案。美工机器人智能系统可以替代传统美工,通过它的智能系统可以自主完成产品详情页的排版、切割、导出、上新等一系列操作。

随着屏幕端零售的发展,数字化经营的深入,加快了企业商品数据管理的需求,智能和自动化的数据结构将满足数字化转型所需的成果和创新,拥有智能和自动化数据的企业将在数字化转型升级中获胜,释放数据资产的巨大价值。一套模块化、基于微服务和 API 驱动的智能化商品主数据管理系统,可兼容新零售发展新趋势,妥善管理指数级增长的商品数据,匹配企业的高速发展与企业成长。

3、销售团队、客户关系、技术储备等无形资源的相关价值评估情况及依据

本次对无形资产的评估仅考虑了商标、专利及软件著作权组合两类可辨认度较高的无形资产进行了评估,对客户关系、研发团队资源等较难识别的无形资产没有进行评估,无形资产的评估值为 2,590 万元。

2.请你公司披露标的公司近一年一期连续亏损的原因,结合收益法并分业务预计未来三年的收入、净利润、经营性现金流情况和业绩转正的拐点,并说明改善标的公司经营情况的具体举措。

回复:

1、标的公司近一年一期连续亏损的原因

根据立信会计师事务有限公司出具的文号为信会师报字[2021]第 ZF10011 号的审计报告,深绘智能经审计的最近一年又一期的主要财务数据如下:

(单位:人民币万元)

项目	2019 年发生额	2020 年 1-10 月发生额
营业收入	3,172.83	2,208.88
净利润	-978.08	-1,358.22
扣除非经常性损益后的净利润	-1,198.50	-1,449.41

营业收入方面,标的公司 2019 年营业收入 2,068.68 万元,2020 年 1-10 月营业收入 2,208.88 万元。净利润方面,标的公司 2019 年亏损 978.08 万元,2020 年 1-10 月亏损 1,358.22 万元。标的公司连续亏损的主要原因系其在 PIM 产品及其配套模块上投入了较多的研发费用,导致近年来连续亏损。深绘智能最近一年又一期的主要研发投入数据如下:

(单位:人民币万元)

项目	2019 年发生额	2020 年 1-10 月发生额
研发费用	1,532.18	1,632.42
其中:PIM 产品研发投入	1,052.58	1,033.56
PIM 产品研发投入占研发费用比例(%)	68.70	63.31

由于深绘智能是市场上第一家推进 PIM 产品落地的厂商,因此在 PIM 产品研发过程中,承担了较高的研发试错成本,对公司主营业务形成了较大的费用压力,导致深绘智能自 2019 年开始净利润出现了较为明显的下滑。

2、未来三年的收入、净利润、经营性现金流情况和业绩转正的拐点,以及改善标的公司经营情况的具体举措

回复:

营业收入方面,深绘智能目前主要系通过标准化美工机器人产品帮助电商商家实现产品上新的数字化改造,客户主要为大型的品牌服饰商家,包括海澜之家、比音勒芬、七匹狼、中哲慕尚等。目前整体来看,深绘智能所服务的客户对象均为收入规模较大、有一定市场影响力的品牌型用户,其数字化改造的需求稳定,续费率较高。截至 2020 年 10 月,深绘智能主要收入仍来源于美工机器人及其配套服务(美工机器人代上新、DOP 接口开发服务等)。

从过往美工机器人实现的上新套板次数来看,深绘智能 2018 年合计签订上新套版次数为 57.44 万次;2019 年合计签订上新套版次数 64.92 万次;2020 年 1-10 月合计签订上新套版次数 66.37 万次。深绘智能近年来整体上新套版次数及收入仍呈现增长,但由于在 PIM 产品上投入了较高的资金进行研发,给主营业务利润带来了较大压力,因此近年来深绘智能整体亏损扩大。2020 年下半年,深绘智能 PIM 产品初步成型,并已完成了两单业务的销售。未来,随着 PIM 产品标杆客户的逐步开拓,其产品收入将逐步进入快速增长阶段。

改善标的公司经营的具体举措:

(1)巩固在电商美工机器人领域的市场领先地位,减少无序竞争

深绘智能较早进入电商美工机器人领域,推出了市面上第一款美工机器人。虽然标的公司目前在行业内仍处于领先地位,但近年来随着光云科技、极睿科技相继进入该领域,激烈的市场竞争导致标的公司详情页套版的单价逐年下降,直接影响了其主营业务收入。

收购完成后,深绘智能与光云科技将共同对美工机器人和快麦设计两款产品进行规划,并对客户群体实施统一的分层管理。具体策略为,快麦设计产品仍将保持现有定价水平,在不影响深绘美工机器人定价格局的情况下,将主要服务于中小规模服饰类电商;深绘智能的产品将定位为高端版的美工机器人,主要服务对象为品牌方和头部的天猫服饰类电商,并将继续维持较高的服务品质和客单价水平。未来通过上述经营策略,可以减少无序竞争,持续提升标的公司整体的收入水平和服务质量,巩固行业领先地位,加强盈利能力与核心竞争力。

(2)强化产品体验,提升研发效率

深绘智能目前在美工机器人行业内处于绝对领先的位置,目前已经与比音勒芬、茵曼、GXG、伊芙丽、森马、海澜之家、卡宾等数百家时尚品牌达成合作,拥有丰富的客户资源。未来,深绘智能将不断优化产品功能,强化产品体验,巩固其在品牌方及大商家领域的优势地位。同时,PIM 产品作为未来品牌方必备的商品中台系统,是深绘智能十分看重的一款新兴产品。深绘智能将持续在 PIM 产品开发上加大研发投入,快速推进 PIM 产品的落地,形成美工机器人与 PIM 产品的双向协同,进一步提高品牌方的产品黏性,提高产品续费率。

(3)优化内部治理结构,加强整体综合竞争力

收购完成后,深绘智能与光云科技将共同对业务人员进行整合,以优化内部治理结构。通过有效整合目前两家公司的人员构成、减少重复岗位,集中各方优势,推出更优质的产品服务各自的客户。目前,两家公司涉及相关业务的人员有 310 人。通过初步整合措施,可将美工机器人业务从业人员降低至合理水平,精简高效的人员体系将提高深绘智能整体的收入水平和服务质量,加强整体的综合竞争能力。

在落实上述措施的基础上,根据银信资产评估有限公司出具的文号为银信评报字(2021)沪第 0024 号的《杭州光云科技股份有限公司拟股权收购涉及的杭州深绘智能科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》预测,2021 年至 2025 年深绘智能整体收入预测如下:

(单位:人民币万元)

	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
美工机器人	2,549.60	2,877.71	3,209.51	3,555.40	3,890.77
(PIM)及定开收入	578.36	1,317.33	2,338.30	2,720.50	2,709.54
合计	3,127.96	4,195.04	5,547.81	6,275.90	6,600.31

随着收购完成后,组织架构优化,开发人员、销售团队进行整合,将大幅提高深绘智能运营效率,降低费用成本,在未来几年实现盈利。根据银信资产评估有限公司出具的文号为银信评报字(2021)沪第 0024 号的《杭州光云科技股份有限公司拟股权收购涉及的杭州深绘智能科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》预测,深绘智能将于 2022 年迎来业绩转正的拐点。

(单位:人民币万元)

	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
营业收入	3,172.83	4,244.39	5,601.11	6,331.86	6,659.08
减:营业成本	487.23	551.29	602.44	632.57	656.05
减:税金及附加	17.44	24.52	33.69	38.57	40.53
减:销售费用	1,018.12	1,323.98	1,509.57	1,472.13	1,465.15
减:管理费用	501.56	548.81	597.76	615.24	639.06
减:研发费用	1,726.44	1,716.87	1,705.25	1,757.92	1,812.29
减:财务费用	0.24	0.32	0.42	0.48	0.50
息前税后净利润	-578.20	78.60	1,151.97	1,814.95	2,045.49
税后企业自由现金流量	-283.59	663.67	1,877.41	2,192.09	2,200.28

注 1:上述关于业绩的描述均不构成业绩承诺。

3.请你公司结合标的公司的实际经营情况、资产负债结构、技术储备、行业前景、市场占有率,和本次交易中标的公司的市盈率、市净率、市销率,以及近一年同行业公司的并购估值情况,说明本次公司高溢价、高估值、高商誉收购深绘智能的必要性和合理性。

回复:

1、标的公司与竞品的优劣势对比

	深绘智能	光云科技	极睿科技
支持品类	男装、女装、童装、男鞋、女鞋、童鞋、运动男装、运动女装、运动中性装、箱包配饰、内衣家居服、户外运动、运动鞋、奢侈品等所有服装服饰类目	男装、女装、童装、男鞋、女鞋、童鞋、户外运动、运动男装、运动女装、运动中性装、运动鞋	男装、女装、童装
支持平台	天猫、淘宝、京东、唯品会、拼多多、1688、速卖通、京东自营、天猫国际、京东国际、考拉海购、小红书、蘑菇街、云集、爱库存、当当、抖音、快手、lazada、shopee、微盟、有赞、豚氣、数数、锐鲨、得物(对接中)等 26 家电商平台及主流微商城供应商	天猫、淘宝、京东、唯品会、拼多多、1688、微盟、有赞、蘑菇街、抖音等 10 家电商平台及微商城供应商	天猫、淘宝、京东、唯品会、拼多多、有赞、快手、抖音等 8 家电商平台及微商城供应商
服务客群	以服饰行业上市集团公司及线下品牌为主,少量纯电商品牌及小微客户	以纯电商品牌和小微客户为主	以小微客户或初创客户为主
服务经验	拥有成熟的项目实施团队及客户成功团队,完善的售后服务及技术服务体系;实施团队人均服务品牌客户超过 200 家	有成熟售后服务团队,无专职客户成功团队	产品上线时间较短,售后实施团队逐步搭建中
产品特性	中台属性;功能配套完善,大而全,具备较高的产品厚度和解决方案拓展能力	工具属性;工具类功能已实现 SKD 化,在工具属性具备较高的产品成熟度	初始阶段;核心业务功能未闭环,部分客户无法服务
优势总结	深绘作为行业开创者,在此行业内具备最高的产品完善度,覆盖的类目及平台最广,能够服务的客户群体最多。产品设计上具备中台属性,对集团类客户或线下品牌客户更加适用,拥有业内最成熟的客户服务体系,具备成熟的服务方法论和服务经验。	快麦拥有较好的工具体验,在产品设计上对美工群体较为友善,容易上手,无需改动过多流程即可实现较高的服务体验。价格相对低廉,对于纯电商品牌或中小型客户群体具备较强的适用度和吸引力。	初创阶段,主要为低价或免费策略获客。
劣势总结	单客户服务成本较高;产品定价最高;对中小客户的服务体验相对较差,适配度较低。	服务层面相对单薄,因为工具化属性较重,替换成本也较低;操作流程相对繁琐,对线下品牌或集团客户的吸引力较低。	初创公司,客户相对较少,产品方案有待进一步打磨,服务经验相对较少

2、同行业公司的并购估值情况

深绘智能及主要竞争对手的并购估值情况

公司名称	产品上线时间	最近融资时间	最近融资估值	历史资方	创始团队
深绘智能	2015 年	2019 年 11 月	投后 2.62 亿	银杏谷、华睿	设计师+浙大 AI 团队
光云科技	2018 年	已上市	N/A	阿里创投、云锋基金、同创伟业等	电商 SaaS 产品背景
极睿科技	2019 年	2019 年 12 月	亿元级 A 轮融资,未披露投后估值	金沙江、红杉、图灵创投等	北大 AI 技术团队

3、本次收购的必要性和合理性

(1)整合行业龙头,强化综合竞争力,创造更大的股东价值

深绘智能作为光云科技旗下产品快麦设计的直接竞争对手,目前在行业内处于绝对领先的位置。公司目前已经与比音勒芬、茵曼、GXG、伊芙丽、森马、海澜之家、卡宾等数百家时尚品牌达成合作,拥有丰富的客户资源。通过整合深绘智能,可以巩固公司在电商商品数字化及美工机器人的领先地位,减少无效竞争,强化产品体验,提升研发效率,优化产品盈利能力,加强公司整体综合竞争力,为股东创造更大的价值。

(2)立足战略规划,拓展场景方案,丰富电商商品数字化应用场景

PIM 产品作为未来品牌方必备的一款产品,通过技术架构的思想去帮助企业建立低耦合化的 IT 模块(数据、业务、流程等),以此来解决繁杂的商业关系。通过将部门工作协作流程即时化,大大降低企业在商品管理维护端的运营成本,为企业赋能。深绘智能作为行业内少数具备向品牌方提供全套 PIM 产品解决方案能力的服务商,通过整合深绘智能,可以加快公司在 PIM 产品的研发进度,强化公司现有产品矩阵的服务能力。

(3)本次交易对公司财务状况和经营成果的影响

本次交易完成后,公司将直接持有深绘智能 100%的股权,深绘智能将成为公司合并报表范围内的全资子公司。根据立信会计师事务所出具的《审计报告》(信会师报字[2021]第 ZF10011 号),深绘智能 2019 年及 2020 年 1-10 月营业收入分别为人民币 20,686,774.08 元和 22,088,754.02 元,净利润分别为人民币-10,280,840.23 元和-13,670,250.67 元,预计本次交易完成后,公司合并报表下的营业收入将有所增加,但短期内利润将收到一定程度影响。随着业务整合的深入,无效竞争及重复投入的逐步减少,未来深绘智能及快麦设计业务将会逐步为上市公司创造利润。本次股权收购所使用的为公司自有资金,对公司的现金流影响较小,不会对公司运营产生影响。

(4)本次收购价格与标的公司上一轮融资估值差异的原因

公司本次使用 1.2 亿元收购深绘智能,较其上一轮融资估值 2.62 亿元有较大幅度下滑,其主要原因如下:1)2019 年 7 月,深绘智能完成上一轮融资后,市场竞争格局发生较大变化。深绘智能是较早进入美工机器人领域的企业,但上一轮融资后,美工机器人领域的市场竞争逐渐加剧,随着光云科技、极睿科技相继进入该领域,激烈的市场竞争导致其详情页套版的单价逐年下降,直接影响了其主营业务收入;2)深绘智能近年来整体上新套版次数及收入仍呈现增长,但由于在 PIM 产品上投入了较高的资金进行研发,给主营业务利润带来了较大压力,因此近年来深绘智能整体亏损逐渐扩大。如不能有效进行行业整合,深绘智能的盈利目标将难以实现;3)光云科技是国内电商 SaaS 领域的头部企业,拥有完整的电商 SaaS 产品线矩阵并积累了较为丰富的市场服务经验。2016 年和 2018 年,公司分别对“旺店系列”和“快递助手”进行了收购整合,取得了显著的经营业绩和行业地位,形成了较强的行业整合能力。因此,公司本次使用 1.2 亿元收购深绘智能,将对深绘智能进行深层次整合,将极大改善标的公司综合竞争能力,其产品收入也将逐步进入快速增长阶段。综上考虑,深绘智能全体股东同意公司以 1.2 亿元收购标的公司,并签署了《关于杭州深绘智能科技有限公司之股权转让协议》。

二、关于交易条款的合理性

1.根据公司公告,公司与标的公司约定业绩补偿设置安排,约定标的公司的深绘商品数据中台 2021 年度实现不低于 500 万销售收入,并就未完成差额部分按照原股东持股比例进行补偿。此次 70%交易对价将于短时间内以现金方式支出,且业绩补偿协议理论最大值仅 500 万元。请你公司说明:未就收购美工机器人业务约定业绩补偿义务的原因;公司的价款支付义务与交易对方的业绩补偿义务等是否具有对等性;以及如未来标的公司效益不达标、整合不成功,上市公司有何切实保障自身利益的预防措施。

回复:

1、未就收购美工机器人业务约定业绩补偿义务的原因

公司未就收购美工机器人业务约定业绩补偿义务,主要原因在于本次交易完成后,标的公司将成为上市公司的全资子公司,上市公司将依据自身发展规划和经营策略完整介入标的公司的经营管理。

光云科技 2018 年推出了快麦设计美工机器人产品,虽整体起步时间相对标的公司较晚,但依靠多年电商服务的背景,快速切入了相关领域。公司的快麦设计产品功能逐步迭代完善,逐步组建了完整的销售和售后服务团队,接入了 10 余家大型电商平台,在美工机器人领域积累了丰富的市场经验。因此,整体收购深绘智能后,光云科技现有团队将依据发展规划全面接收相关业务,标的公司所有经营策略和重大决策将由光云科技直接作出。同时,深绘智能总经理王涛将进行为期一年的产品、技术、业务等内容交接工作,但不介入日常经营管理。王涛在未来一年的工作重心将放在 PIM 产品业务的拓展之中。鉴于上述原因,故未对美工机器人业务设置业绩补偿安排。

同时,深绘智能总经理王涛作为 PIM 产品理念的提出者和先行者,未来一年工作重心将放在 PIM 产品业务,重点协助 PIM 产品的业务拓展工作。因此,公司与王涛先生基于市场化原则进行谈判达成一致,约定标的公司的 PIM 产品 2021 年度实现不低于 500 万销售收入,并就未完成差额部分按照原股东持股比例进行补偿。

综上,收购交易选择以 PIM 产品业务的推进以及签约情况作为业绩对赌的核心指标,未对美工机器人业务设置业绩补偿安排。

2、公司的价款支付义务与交易对方的业绩补偿义务等是否具有对等性

回复:

本次收购交易选择以 PIM 产品 2021 年度销售收入不低于 500 万作为业绩对赌的核心指标,并就未完成差额部分按照创始股东持股比例向受让方进行现金补偿。

深绘智能是一家专注于电商商品数字化、商品侧的屏幕端内容生成与分发,为品牌商家提供全套商品数字化与智能化解决方案的服务商。目前核心产品主要分为美工机器人和 PIM 产品。其中,美工机器人为深绘智能近年来的主要收入来源,占主营业务收入的比例为 90%以上。PIM 产品为深绘智能近年来主要研发投入的一款商品数据中台产品,目前仍处于研发向销售落地阶段。因此,目前阶段美工机器人是标的公司的绝对核心业务,公司看重深绘美工机器人在商品数字化领域的重要作用以及现有市场地位,提出 1.2 亿元收购标的公司 100%股权。公司的价款支付义务与交易对方的业绩补偿义务之间差异的具体原因如下:

(1)公司未就美工机器人业务约定业绩补偿义务

深绘智能的主营业务中,美工机器人业务为最主要收入来源。待收购完成后,公司将全面接管美工机器人业务。因此,经公司与深绘智能创始股东王涛先生基于市场化原则进行谈判达成一致,王涛先生将进行为期一年的产品、技术、业务等内容的交接,并重点协助 PIM 产品业务拓展相关工作。因此,本次收购交易选择以 PIM 产品业务的推进以及签约情况作为本次业绩对赌的核心指标,美工机器人业务未设置业绩补偿安排,使得业绩补偿金额较收购对价差额较大。

(2)PIM 产品 2021 年度销售情况是该项业务未来能否顺利开展的核心指标

通过 PIM 系统,可以帮助品牌方对产品的全生命周期的信息管理,将大量机构化和非结构化的数据进行梳理和分类,为前端选品、制作、发布、后端销售、分析提供强大的信息化支撑。通过这一套智能化商品主数据管理系统,可兼容新零售发展的新趋势,妥善管理指数级增长的商品数据,匹配企业的高速发展与企业成长。未来,拥有智能和自动化数据的企业将在数字化转型升级中获得巨大优势,释放数据资产的巨大价值。

为此,近年来深绘智能在 PIM 产品上投入了较高的研发费用。2020 年 PIM 产品开始初步商业化,并已完成了两单业务的销售。未来一年,随着标杆客户的逐步开拓,PIM 产品将逐步进入销售落地阶段,销售收入是最能反映业务实质的核心指标。同时,全行业中目前仅深绘智能具备向品牌方提供全套 PIM 产品解决方案的能力,研发、产品、销售等各个环节均领先同行业竞争对手。但如若标的公司未能在未来一年内利用先发优势顺利开拓品牌标杆客户,竞争对手存在利用后发优势进行学习赶超的可能。因此,在未来一年是否能快速扩大 PIM 产品的销售收入,进一步形成对行业竞争对手的绝对优势,对该项业务以及标的公司的未来发展均有重大意义。

(3)该项业绩补偿的设置有助于收购目的的实现,亦未损害公司股东权益

目前深绘智能的主要业务收入来源为美工机器人,但从长远发展来看 PIM 产品具备品牌商家针对商品的全流程管理功能,是品牌商家的重要管理工具。未来,美工机器人也将会成为 PIM 产品系统上向外延伸的屏幕端分发工具,两项业务将形成协同发展的局面。因此,将 PIM 产品的销售业绩作为业绩考核指标,有利于标的公司业务的整体发展,将有效推动深绘智能业务收入的稳定增长,实现利润指标的扭亏为盈。同时,本次收购以及业绩补偿设置出于正常商业判断,决策审议程序合法合规,符合公司经营发展规划和战略布局需求,未损害公司股东权益。

3、如未来标的公司效益不达标、整合不成功,上市公司有何切实保障自身利益的预防措施

回复:

光云科技从公司现有业务发展情况、未来发展战略出发,对标的公司进行整合规划。为预防标的公司效益不达标、整合不成功,公司将采取以下措施:

(1)成立整合评估小组,定期检验整合效果

公司将组建一支包含业务、人力、财务以及投资部门人员在内的整合评估小组,定期对收购整合效果进行评价。整合评估小组将于收购完成后设立,每月召开一次评估讨论会议,就整合措施的落地实施进度、实施效果、业务数据以及措施的调整变更进行评估和讨论。如发现整合措施实施较慢、整合措施出现执行偏差、业务数据与预期相背离等情况,将会同公司管理层针对整合措施进行总体评估和讨论。

(2)建立市场跟踪机制,紧抓市场动向

在整合措施实施过程中,公司将客户群体进行分层管理的同时,将建立一套市场跟踪机制。以紧抓市场动向,及时反馈业务疏漏,为整合措施的评估提供依据。

(3)科学完备的激励机制

公司作为上市企业,目前拥有明确的技术人员激励机制。收购完成后,深绘智能员工也将被纳入到这一机制中来,公司未来的股权激励方案将重点考虑标的公司的核心员工。完备的激励机制将提高各类别业务岗位员工的积极性,增强深绘智能的自主创新能力,有效地将公司利益和核心员工的个人利益结合在一起,将保证产品研发及销售工作的顺利进行。

三、关于标的公司基本情况

1.请你公司披露标的公司的股权历史沿革,现有股东取得股权的方式、时间和成本,以及标的公司历次融资的时间、金额、估值等情况。

回复:

1、标的公司的历史沿革

(1)2015 年 5 月,深绘智能成立

深绘智能系于 2015 年 5 月 28 日在杭州杭州滨江市场监管局成立的有限责任公司,成立时法定代表人为王涛,住所为杭州市滨江区浦沿街道风尚蓝湾 2 幢 1 单元 1012 室,经营范围为“技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让;计算机软件、计算机信息技术;服务:工业产品设计、网页设计、成年人的非证书劳动职业技能培训(涉及前置审批的项目除外);批发、零售:计算机软硬件。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后在有效期内方可开展经营活动)”,注册资本为 9 万元,股东及股权结构如下:

序号	股东姓名	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)
1	王 涛	6.57	0.00	73.00
2	贾 旭	2.43	0.00	27.00
合 计		9.00	0.00	100.00

2015 年 5 月 28 日,杭州滨江市场监管局向深绘智能核发了《准予设立登记通知书》((滨)准予设立[2015]第 061344 号),确认公司提交的设立登记材料齐全,符合法定形式,准予设立登记。

(2)2015 年 7 月,第一次股权转让、注册资本增加至 10 万元

2015 年 7 月 27 日,深绘智能股东会作出关于同意转让股权的决议,同意贾旭将其持有的 2.4%的股权(对应认缴出资额 0.216 万元,其中实缴出资额 0 元)作价 0 元转让给王涛,本次股权转让完成后公司的股权结构变更为:

序号	股东姓名	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)
1	王 涛	6.786	0.00	75.40
2	贾 旭	2.214	0.00	24.60
合 计		9.00	0.00	100.00

同日,贾旭与王涛就上述股权转让事宜签署《股权转让协议》。

2015 年 7 月 27 日,深绘智能股东会作出关于同意增加注册资本的决议,同意增加注册资本 1 万元,由姚纳新出资 260 万元认缴,占增资后公司注册资本的 10%;同日深绘智能新股东会就本次股权转让及增资作出关于同意修改公司章程的决议。根据公司的章程修正案,全体股东一致同意将注册资本的出资时间修改为 2015 年 9 月 30 日。

2015 年 7 月 31 日,深绘智能就本次变更事宜在杭州杭州滨江市场监管局完成了变更登记手续,杭州滨江市场监管局向深绘智能核发了《准予变更登记通知书》((滨)准予变更[2015]第 064602 号)。本次股权转让及增加注册资本后,公司股权结构如下:

序号	股东姓名	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)
1	王 涛	6.786	0.000	67.86
2	贾 旭	2.214	0.000	22.14
3	姚纳新	1.000	1.000	10.00
合 计		10.000	0.000	100.00

(3)2015 年 9 月,实缴出资

王涛、贾旭于 2015 年 9 月向公司履行了实缴出资义务,具体如下:

股东姓名	实缴出资(万元)	实缴出资时间
王 涛	6.786	2015 年 9 月 29 日
贾 旭	2.214	2015 年 9 月 28 日
合计	9.000	—

根据公司其时适用的公司章程,王涛、贾旭均在章程规定的 2015 年 9 月 30 日之前实缴到位,符合其时适用的公司章程及公司法的规定。

(4)2015 年 12 月,第二次股权转让

2015 年 12 月 10 日,深绘智能股东会作出关于同意转让股权的股东会决议,同意王涛将其持有的公司 2%的股权(对应公司注册资本出资额 0.2 万元)转让给吴骞;贾旭将其持有的公司 1%的股权(对应公司注册资本出资额 0.1 万元)转让给吴骞;同日,公司新股东会作出关于同意修改公司章程的决议。

根据王涛、贾旭、吴骞、深绘智能于 2015 年 11 月 10 日签署的《杭州深绘智能科技有限公司股份转让协议》,本次股权转让的价款为 120 万元,其中吴骞向王涛支付股权转让价款 80 万元、向贾旭支付股权转让价款 40 万元。

2015 年 12 月 21 日,深绘智能就本次变更事宜在杭州杭州滨江市场监管局完成了变更登记手续,杭州滨江市场监管局向深绘智能核发了《准予变更登记通知书》((滨)准予变更[2015]第 071423 号)。本次股权转让完成后,公司股权结构如下:

序号	股东姓名	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)
1	王 涛	6.586	6.586	65.86
2	贾 旭	2.114	2.114	21.14
3	姚纳新	1.000	1.000	10.00
4	吴 骞	0.300	0.300	3.00
合 计		10.000	10.000	100.00

(5)2016 年 1 月,第三次股权转让

2015 年 12 月 24 日,深绘智能股东会作出关于同意转让股权的股东会决议,同意王涛将其持有的公司 1%的股权(对应公司注册资本出资额 0.1 万元)转让给张王晟;贾旭将其持有的公司 1%的股权(对应公司注册资本出资额 0.1 万元)转让给张王晟;同日,公司新股东会作出关于同意修改公司章程的决议。

2015 年 12 月 24 日,王涛、贾旭与张王晟分别签署《股权转让协议》,约定王涛、贾旭分别将其持有的深绘智能 1%的股权(对应认缴出资额 0.1 万元)作价 1000 元转让给张王晟。

2016 年 1 月 14 日,深绘智能就本次变更事宜在杭州滨江市场监管局完成了变更登记手续,杭州滨江市场监管局向深绘智能核发了《准予变更登记通知书》((滨)准予变更[2016]第 072922 号)。本次股权转让完成后,公司股权结构如下:

序号	股东姓名	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)
1	王 涛	6.486	6.486	64.86
2	贾 旭	2.014	2.014	20.14
3	姚纳新	1.000	1.000	10.00
4	吴 骞	0.300	0.300	3.00
5	张王晟	0.200	0.200	2.00
合 计		10.000	10.000	100.00

(6)2016 年 2 月,增资至 10.6667 万元

2016 年 1 月 24 日,深绘智能股东会作出关于同意增加注册资本的股东会决议,同意增加公司注册资本 0.6667 万元,其中姚纳新出资 100 万元认缴 0.0833 万元、华睿产业出资 350 万元认缴 0.2917 万元、华睿北信出资 350 万元认缴 0.2917 万元;同日,公司新股东会作出关于同意修改公司章程的决议。

2016 年 1 月 4 日,华睿产业、华睿北信、姚纳新与深绘智能及其原股东签署《增资协议》,公司决定将注册资本由 10 万元增加至 10.6667 万元,本次增资完成后,深绘智能投后估值为 1.28 亿元。

2016 年 2 月 29 日,深绘智能就本次变更事宜在杭州滨江市场监管局完成了变更登记手续,杭州滨江市场监管局向深绘智能核发了《准予变更登记通知书》((滨)准予变更[2016]第 074804 号)。本次增资完成后,公司股权结构如下:

序号	股东姓名/名称	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)
1	王 涛	6.4860	6.4860	60.8063
2	贾 旭	2.0140	2.0140	18.8812
3	姚纳新	1.0833	1.0833	10.1562
4	吴 骞	0.3000	0.3000	2.8125
5	华睿产业	0.2917	0.2917	2.7344
6	华睿北信	0.2917	0.2917	2.7344
7	张王晟	0.200	0.200	1.8750
合 计		10.6667	10.6667	100.0000

(7)2017 年 5 月,第四次股权转让

2017 年 5 月 4 日,深