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的净资产值为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,以及所涉销售团队、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价的价值。

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

收益法基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10,132.7亿元,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们前景广阔

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模索阶段。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,但目前商量的图文、字段、文案、素材大检索过程中非常繁琐。

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,保证商品信息是可追溯、可复用、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,保持优异的页面信度,是品牌商家在完成数字化转型过程中面临的主要痛点。

二、关于标的公司经营合理性

2.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的净资产值为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,以及所涉销售团队、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

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.标的公司与商品的优劣势对比

	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、我盟、有赞、蜂巢、数聚、蚂蚁、母婴(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、我盟、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	单客产服务成本较高;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线发展的核心对手,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)实现战略规划,拓展场景方案,丰富电商商品数字化及美工机器人,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)核心财务指标、资产负债结构、行业前景、市场占有率、和本次交易中标的公司的市场占有率情况

1)2019年度和2020年1-10月,深绘美工机器人和PIM产品的主营业务收入、客户数量、ARPU值情况

	美工机器人		PIM产品
	2020年1-10月	2019年度	2020年1-10月
主营业务收入(万元)	1,694.11	1,890.42	25.70
客户数量(户)注1	326.09	393.87	0.70
ARPU值(万元)	5.20	4.80	36.79

注1: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,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3/12=0.25个用户;2020年仅折算10个月,故折算后用户数相对较少。

2)2019年度和2020年1-10月,深绘智能的销售费用、管理费用和研发费用

	2020年1-10月	2019年度
销售费用(万元)	983.22	950.11
管理费用(万元)	567.16	450.14
研发费用(万元)	1,632.42	1,532.18

3)相关市场规模,标的公司市场占有率情况

深绘智能一直专注于将人工智能、大数据、跨界技术、审美量化等多个领域内的技术进行整合与应用,以解决服饰时尚行业在屏幕端零售环节中所存在的“货”的管理相关问题。深绘智能目前拥有美工机器人及其增值产品、PIM产品等多款产品和服务,服务范围覆盖从大型服饰集团到小微服饰电商企业所有的服饰时尚类客户群体。

通过市场调研,对美工机器人和PIM产品的现有客户和潜在客户群体进行了分类测像,年营收大于1,000万元的客户数量为10万户,年营收大于5,000万元的客户数量为1万户,年营收大于30,000万元的客户数量为1,000户,年营收大于100,000万元的客户数量为200户。通过CLV指标进行判断,预估服饰类商家应用美工机器人和PIM产品的整体市场规模约为85亿元,即使按照10%的市场渗透率,也将拥有近10亿规模的市场空间。

客户分层	基本信息			深绘解决方案(注)	市场规模(亿元)
	规模	组织架构	数量		
TKA	1、营收)10亿;2、上市公司、跨国集团;3、男女童行业TOP20	1、员工数)1000人;2、集团式经营;3、大部分有代理商;4、门店数量)500家	200	1、产品方案:PIM、大数据服务; 2、ARR:50万; 3、CLV:250万	5
KA	1、营收)3亿;2、男女童行业TOP100;3、小众细分行业TOP5	1、员工数)200人;2、门店数量)100家	1000	1、产品方案:PIM、大数据服务 2、ARR:25万 3、CLV:50万	5
MA	营收)5千万	1、员工数)50人;2、无门店或少量门店	1万	1、美工机器人基础版、图档、大数据标准化产品 2、ARR:5万 3、CLV:25万	25
SA	营收)1000万	1、员工数(50人;2、无门店或少量门店	10万	1、美工机器人轻军版、图档、大数据标准化产品 2、ARR:1万 3、CLV:5万	50
合计					85

注:ARR:年度经常性收入(Annual Recurring Revenue)

CLV:代表客户生命周期的财务价值,即单个客户在整个使用期内产生的总收入(Customer Lifetime Value)

(2)合作的具体模式,是否签订相关协议或取得相关订单

深绘智能与比音勒芬、茵曼、GXG、伊芙丽品牌的合作模式主要采用先充值后消费的收费模式。品牌服饰商家签订合同并支付合同总价款后获得相应的详情页上新套版次数,深绘智能按照品牌商家实际使用套版次数来确认收入。

深绘智能与比音勒芬、茵曼、GXG、伊芙丽的合同主要内容:

序号	客户	服务内容	执行中合同起始时间	合作起始年限	是否签订相关协议或订单	备注
1	比音勒芬	深绘电商商品数字化解决方案普通版(美工机器人)	2019年12月31日至2020年12月30日	2019年12月	是	
		深绘电商商品数字化解决方案普通版(美工机器人)	2020年9月1日至2021年8月31日		是	
		深绘商品图档管理系统(PIM产品)	2020年5月20日至2021年7月15日		是	服务具体内容:1、提供基于SaaS的商品图档管理系统的相关软件功能; 2、提供基于乙方软件产品迭代升级而产生功能更新和模型升级服务
2	茵曼	深绘电商商品数字化解决方案普通版(美工机器人)	2020年1月19日至2021年1月18日	2016年9月	是	
		深绘电商商品数字化解决方案普通版(美工机器人)上新支持补充方案	2020年8月1日至2021年7月31日		是	
3	GXG	深绘电商商品数字化解决方案普通版(美工机器人)	2020年8月1日至2021年7月31日	2016年8月	是	
		深绘电商商品数字化平台对接补充方案	2020年3月1日至2021年3月10日		是	
		深绘代上新服务	2020年5月1日至2021年4月30日		是	
4	伊芙丽	深绘电商商品数字化解决方案普通版(美工机器人)	2020年1月9日至2021年1月8日	2016年4月	是	
		深绘电商商品数字化解决方案普通版(美工机器人)	2020年7月29日至2021年7月28日		是	

4.请你公司披露上海路奚企业管理中心(有限合伙)、上海铂蜕信息咨询合伙企业(有限合伙)、杭州深绘企业管理合伙企业(有限合伙)的股权结构图,并穿透至实际控制人。

回复:

(1)上海路奚企业管理中心(有限合伙)

上海路奚企业管理中心(有限合伙)(以下简称“路奚企管”)系由王涛、贾旭、张王晟共同设立的合伙企业,三人合计持有路奚企管100%的合伙份额,执行事务合伙人为王涛。

(2)上海铂蜕信息咨询合伙企业(有限合伙)

上海铂蜕信息咨询合伙企业(有限合伙)(以下简称“铂蜕信息”)系由王涛及其配偶吴梦共同设立的合伙企业,两人合计持有铂蜕信息100%的合伙份额,执行事务合伙人为王涛。

(3)杭州深绘企业管理合伙企业(有限合伙)

杭州深绘企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“深绘企管”)是深绘智能核心员工的持股平台,系由王涛、张王晟、袁丹、杨文娜、石燕芳、吴静共同设立的合伙企业,6人合计持有深绘企管100%的合伙份额,执行事务合伙人为王涛。

四、关于公司上市后的对外投资情况

1.你公司上市后剩募集生开募股权、参与产业基金、资产购买等对外投资行为,累计金额较大。请你公司列表披露上市后的对外投资情况,包括但不限于:投资标的、方式、时间、金额、溢价率、持股比例、投资标的与上市公司的业务协同性、投资标的业务合规性、投后标的公司的实际运营与业绩情况以及是否达成对外投资的预期效果。

序号	合同签署日期	标的公司名称	投资金额(万元)	投后后持股比例	所处行业及领域	投资原因及与上市公司的协同性	公司内部程序	投后的业务整合效果	投后标的公司的实际运营与业绩情况	以及是否达到对外投资的预期效果
一、购买资产(主要目的:获得产品技术,丰富公司产品线)										
1	2020年6月10日	智能一点形资产购买	1,500.00	N/A	电商SaaS软件	拓展产品线	经理办公会	-	2020年6月收购相关资产后,2020年9月底,完成了初步的代码交接,于2020年12月底完成了原有用户的迁移,2021年将开始新用户的开拓	符合预期
二、与相关合作方合资设立子公司或参股公司(主要目的:获得相关方的产品技术,丰富公司产品线)										
2	2020年8月14日	杭州麦学网络科技有限公司	52.50	35.00%	通过麦学网络运营管理“卖家网”	电商服务	优化业务运营	经理办公会	投资后,在业务、客户等多维度进行了深入沟通和交流	符合预期
3	2020年8月29日	杭州有成云网络科技有限公司	95.00	66.67%	通过有成云承投“e乐宝”在电商erp领域的业务	电商SaaS软件	拓展产品线	经理办公会	投资后,在业务、技术、客户等多维度进行了深入沟通和交流	-
4	2020年9月29日	杭州数据科技有限公司	3,632.65	66.67%	通过有成云承投“e乐宝”在电商erp领域的业务	电商SaaS软件	拓展产品线	经理办公会	投资后,在业务、技术、客户等多维度进行了深入沟通和交流	-
三、参与产业基金(主要目的:与相关公司的业务协同,培育业务生态)										
4	2020年8月7日	杭州云曦一号股权投资合伙企业(有限合伙)	2,800.00	24.13%	该基金主要对电商SaaS、企业办公SaaS等产业链及其产业链上下游领域未上市创业企业进行股权投资	产业投资	实施公司在电商SaaS领域的战略布局,获得投资项目的业务协同,培育生态	经理办公会	-	符合预期
5	2020年9月24日	杭州同创叩同进取股投资合伙(有合伙限伙)	1000(实际已实缴出资500万元)	暂未确定后续规模	该基金主要从事	产业投资	获得相关投资项目的业务协同,培育生态系统。	经理办公会	-	符合预期
四、投资同行业公司少量股权(主要目的:丰富及完善公司产品线,提高公司的一站式客户服务能力)										
6	2020年6月12日	深圳市巨益科技开发有限公司	2,500.00	25.00%	该公司为国内为数不多的专业OMS中台管理系统,可服务50多个主流的电商平台,基于JE-OMS全渠道业务中台实现企业线上线下商品通、订单通、会员通、权益通。	电商SaaS	1、拓展产品矩阵; 2、获得中大型客户群; 3、获得线下服务经验	经理办公会	投资后,双方进行了频繁的互动,在业务、技术层面进行了深入的沟通交流。	2020年巨益科技整体呈现快速增长的态势,截止至2020年12月底,净利润较上年实现了同期增长	符合预期
7	2020年7月21日	易协云(杭州)科技有限公司	1,320.00	25.00%	该公司主要产品为阿里钉钉平台上的产品蚂蚁分工,帮助企业用户业务协同、提效降本。	电商SaaS	1、丰富公司在钉钉生态的产品线;2、与公司产品有良好协同效应;3、与公司有成系列产品形成协同效应。	经理办公会	投资后,双方进行了频繁的互动,在业务、技术、客户等多维度进行了深入的沟通和交流互补	2020年易协云整体呈现快速增长的态势,截止至2020年12月底,收入金额较上年实现了同期增长	符合预期
8	2020年8月12日	钉学(杭州)科技有限公司	1,650.00	25.00%	该公司主要产品是钉钉平台上接客学堂,为企业提供培训管理平台及知识付费平台服务。	企业办公SaaS	1、丰富公司在钉钉生态中的产品线;2、获得线上培训领域经营;3、与公司有成系列产品形成协同效应。	经理办公会	投资后,双方进行了频繁的互动,在业务、技术、客户等多维度进行了深入的沟通和交流互补	2020年钉学科技整体呈现快速增长的态势,截止至2020年12月底,收入金额较上年实现了同期增长	符合预期
9	2020年9月24日	杭州同创叩同进取股投资合伙(有合伙限伙)	1000(实际已实缴出资500万元)	暂未确定后续规模	该基金主要从事	产业投资	获得相关投资项目的业务协同,培育生态系统。	经理办公会	-	-	符合预期
10	2020年11月4日	杭州云曦一号股权投资合伙企业(有限合伙)	7,000.00	11.67%	该基金主要对电商SaaS、企业办公SaaS等产业链及其产业链上下游领域未上市创业企业进行股权投资	产业投资	实施公司在电商SaaS领域的战略布局,获得投资项目的业务协同,培育生态	经理办公会	-	1、第二届董事会第十五次会议;2、2020年第三次临时股东大会	符合预期
11	2020年11月11日	上海鹿元电子商务有限公司	5,500.00	20.00%	该公司为国内为数不多的专业OMS中台管理系统,可服务50多个主流的电商平台,基于JE-OMS全渠道业务中台实现企业线上线下商品通、订单通、会员通、权益通。	电商SaaS	1、拓展产品矩阵; 2、获得中大型客户群; 3、获得线下服务经验	经理办公会	投资后,双方进行了频繁的互动,在业务、技术层面进行了深入的沟通交流。	2020年巨益科技整体呈现快速增长的态势,截止至2020年12月底,净利润较上年实现了同期增长	符合预期
12	2020年11月29日	杭州魔点科技有限公司	30.00	0.27%	该公司主要产品是钉钉平台上账款管家,为企业提供培训管理平台及知识付费平台服务。	企业办公SaaS及智能硬件	1、丰富公司在钉钉生态中的产品线;2、与公司有良好协同效应。	经理办公会	投资后,双方进行了频繁的互动,在业务、技术、客户等多维度进行了深入的沟通和交流互补	2020年钉学科技整体呈现快速增长的态势,截止至2020年12月底,收入金额较上年实现了同期增长	符合预期
13	2020年11月30日	西安朋客信息科技有限公司	32.00	20.00%	该公司主要产品是钉钉平台上账款管家,公司系应收应付账款管理解决方案提供商,亦为钉钉唯一专注企业账款管理的软件。	企业办公SaaS	1、丰富公司在钉生态的产品线;2、完成账款管理细分类目SaaS产品布局;3、与公司有成系列产品形成协同效应。	经理办公会	投资后,双方进行了频繁的互动,在业务、技术、客户等多维度进行了深入的沟通和交流互补	2020年钉学科技整体呈现快速增长的态势,截止至2020年12月底,收入金额较上年实现了同期增长	符合预期
14	2020年12月13日	杭州蓝川科技有限公司	701.10	8.55%	该公司主要产品是淘宝服务市场上的风火递,公司系淘宝订单管理解决方案提供商,同时公司的风火递小程序已累计超过4000万注册用户,日活用户超过30万。	电商SaaS	1、强化公订单管理的领先地位;2、与公司现有业务能够形成良好的协同效应。	经理办公会	投资后,双方进行了频繁的推广、合作方式进行了多次的探讨推进,包括但不限于小程序推广、硬件合作等。	12月底完成工商变更,工商变更完成后,已与目标公司针对未来的推广、合作方式进行了多次的探讨推进,包括但不限于小程序推广、硬件合作等。	符合预期
15	2020年12月30日	上海财妙信息科技有限公司	1,560.00	25.00%	该公司主要产品是钉钉平台上BOSS管账和帐王APP,公司系中小企业管理报表解决方案提供商。	企业办公SaaS	1、丰富公司在钉生态的产品线;2、完成管理报表细分类目SaaS产品布局;3、与公司有成系列产品形成协同效应。	经理办公会	投资后,双方进行了频繁的互动,在业务、技术层面进行了深入的沟通交流。	2020年巨益科技整体呈现快速增长的态势,截止至2020年12月底,净利润较上年实现了同期增长	工商变更中
16	2020年12月24日	宁波新物云科技有限公司	150.00	5.00%	该公司致力于为时尚行业供应链及商品运营管理提供解决方案,主要产品为供应链管理系统(新物TSCM)与运营管理系统(新物BOSS)等。	电商SaaS	1、拓展产品矩阵,与ERP产品、设计产品形成协同; 2、获得中大型客户群;	经理办公会	投资后,双方进行了频繁的互动,在业务、技术、客户等多维度进行了深入的沟通交流。	2020年易协云整体呈现快速增长的态势,截止至2020年12月底,收入金额较上年实现了同期增长	工商变更中
17	2021年1月14日	杭州深绘智能科技有限公司	12,000.00	100.00%	该公司专注于时尚领域的人工智能技术与解决方案,公司核心的产品主要包括电商商品数字化系统,商品中台(PIM)等。	电商SaaS	1、通过整合深绘智能和快麦设计两块业务,有利于公司优化冗余的开发资源,减少无效竞争; 2、获得大中型客户群;	1、经理办公会; 2、工商变更进行中	投资后,双方进行了频繁的互动,在业务、技术、客户等多维度进行了深入的沟通和交流互补	2020年巨益科技整体呈现快速增长的态势,截止至2020年12月底,收入金额较上年实现了同期增长	工商变更中
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线发展的核心对手,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)实现战略规划,拓展场景方案,丰富电商商品数字化及美工机器人,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,