（上接B078版）

额增长68.4%，应收账款及合同资产净损失金额增长11.9%。应收账款及合同资产减值准备期末计提金额均依据企业会计准则相关规定确认。

应收账款及合同资产账面余额增长20.5%， 应收账款及合同资产减值准备期末余额增长20.2%，两者增长率基本一致。2023年减值准备期末余额占账面余额的比例为26.77%，较上年期末减少0.05个百分点，占比变化较小。应收账款及合同资产坏账准备计提金额增加主要是一年以内的应收账款账面原值增加所致。

二、会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表进行了审计，旨在对用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表整体发表审计意见。

在对用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表审计中，我们针对应收账款预期信用损失主要执行了以下审计程序：

1、抽样获取报告期内主要客户的销售合同并访谈公司管理层，了解有关客户结构、销售政策、结算安排等情况，以及近三年应收账款及合同资产增速显著高于营收增速且回款周期持续拉长的原因；

2、抽样检查公司及重大子公司应收账款里程碑结算单；

3、获取公司及重大子公司报告期各期应收账款及合同资产账龄明细表；测算相关应收账款的历史迁移率，同时结合前瞻性因素，判断公司及重大子公司预期信用损失计提合理性；

4、获取公司关联方清单，复核公司应收账款及合同资产主要客户与公司是否存在关联关系，核查前述主要客户在报告期内的收入确认情况；

5、访谈公司管理层，了解公司及重大子公司单项计提坏账准备的原因。

基于我们为用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为用友网络科技股份有限公司：

1、公司针对客户结构、销售政策、结算安排无重大变化的说明，近三年应收账款及合同资产增速显著高于营收增速且回款周期持续拉长的原因的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

2、公司针对应收账款及合同资产期末余额、账龄一年以上以及减值计提金额各前五名的客户名称、与公司不存在关联关系、交易内容、对应金额、账龄、减值计提金额以及相关收入确认的情况的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

3、公司针对结合款项逾期情况、催收过程及交易对方资信情况，对于坏账及减值计提金额及比例的确定依据的说明，以及针对本期坏账计提大幅增长的原因的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。

问题5、年报及相关公告披露，报告期公司与关联方中关村银行存在存款业务，授权额度不超过19亿元，期末存款余额10.7亿元，无贷款。报告期末，公司货币资金余额为80.45亿元，本期利息收入为 1.05亿元；短期借款余额为38.03亿元，长期借款余额为19.10亿元，合计同比增加15.32亿元，本期利息费用为1.71亿元。

请公司补充披露：（1）分季度列示报告期内，公司、控股股东及其关联方（除公司外）分别在中关村银行的存款和贷款情况，包括发生额、季末余额、日均余额、利率、利息收入/费用等；（2）分别对比公司在中关村银行和其他金融机构的存款、贷款金额及期限、利率等情况，说明公司仅向中关村银行存款而不向其贷款的原因及合理性；（3）结合日常资金需求和使用计划，说明在持有较大规模货币资金的同时新增大额有息借款、承担超过利息收入的利息费用 的原因及合理性；（4） 结合控股股东及其他关联方在公司存款银行取得融资情况，说明是否存在以货币资金为关联方融资提供担保的情形，是否存在其他受限或潜在限制性安排，是否存在与关联方联合或共管账户的情况。请年审会计师发表意见。

一、公司回复

（一）分季度列示报告期内，公司、控股股东及其关联方（除公司外）分别在中关村银行的存款和贷款情况，包括发生额、季末余额、日均余额、利率、利息收入/费用等

1、2023年公司在中关村银行的存贷款情况

单位：万元

类型	2023年一季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入/费用
存款	-2,071	157,453	156,950	0.35%-4.88%	1,229
贷款	-	-	-	-	-

类型	2023年二季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入/费用
存款	-11,662	145,791	145,013	0.35%-4.88%	288
贷款	-	-	-	-	-

类型	2023年三季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入/费用
存款	-21,914	123,877	134,427	0.35%-4.88%	243
贷款	-	-	-	-	-

类型	2023年四季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入/费用
存款	-14,791	109,086	117,325	0.35%-4.88%	5,871
贷款	-	-	-	-	-

注：1、上表列示的发生额、利息收入及费用均为现金流量口径，其中发生额中的负数表示流出；2、公司存款产品主要为七天通知存款、两年期到五年期定期存款、活期存款；3、一季度和四季度利息收入相对较大的主要原因为存款产品结息。

2、2023年控股股东及其关联方在中关村银行的存贷款情况

（1）存款业务

单位：万元

企业名称	2023年一季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入
深圳前海用友力合科技服务有限公司	-	1	1	0.35%	-
北京用友企业管理研究所有限公司	-146	373	1,224	1.9%-3.3%	9
深圳用友力合普惠信息服务有限公司	-44	42	1	0.35%	-
合计	-190	416	1,226	/	9

企业名称	2023年二季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入
深圳前海用友力合科技服务有限公司	-	1	1	0.35%	-
北京用友企业管理研究所有限公司	308	681	831	1.9%-3.3%	6
深圳用友力合普惠信息服务有限公司	-8	34	1	0.35%	-
合计	300	716	833	/	6

企业名称	2023年三季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入
深圳前海用友力合科技服务有限公司	-	1	1	0.35%	-
北京用友企业管理研究所有限公司	294	976	1,098	1.9%-3.3%	7
深圳用友力合普惠信息服务有限公司	-34	1	1	0.35%	-
合计	260	978	1,100	/	7

企业名称	2023年四季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入
深圳前海用友力合科技服务有限公司	-	1	1	0.35%	-
北京用友企业管理研究所有限公司	-839	136	635	1.35%-3.3%	4
深圳用友力合普惠信息服务有限公司	0	1	1	0.35%	-
合计	-839	138	637	/	4

注：上表列示的发生额、利息收入及费用均为现金流量口径，其中发生额中的负数表示流出。

（2）贷款业务

公司控股股东及其关联方未在中关村银行进行贷款业务。

（二）分别对比公司在中关村银行和其他金融机构的存款、贷款金额及期限、利率等情况，说明公司仅向中关村银行存款而不向其贷款的原因及合理性

公司的资金管理策略主要基于市场利率定价机制，并会根据各银行提供的存款和贷款利率来选择合作伙伴。公司的资金分布在多家银行，包括工商银行、北京银行、中关村银行、招商银行、民生银行、光大银行、建设银行、中信银行、平安银行和广发银行等。

在存款方面，同类型存款产品，中关村银行收益区间为0.35%-4.88%，公司其他合作银行收益区间为0.25%-3.3%。因为中关村银行提供的存款利率相对较高，对公司而言更具吸引力，因此公司选择中关村银行作为存款银行之一。

在贷款方面，公司平均银行贷款成本约为3.0%，主要合作银行为政策性银行、国有银行、股份制银行及城商行。公司没有选择中关村银行作为合作银行，主要因为中关村银行的贷款利率相对较高，公司根据市场化的原则选择了对公司利益更大化的其他银行合作。根据中关村银行2023年公开发布的审计报告显示，中关村银行净息差为4.33%，保守估算实际贷款成本在5%-7%之间。

此外，公司的资金分布还受到其他因素的影响，比如结算业务、银企生态协同等银企合作等多方面因素。

综上所述，公司的资金管理策略是综合考虑存款利率、贷款利率以及与银行的多方面合作来决定资金的分布。这种策略有助于公司在保证资金安全的同时，优化资金的使用效率和成本。

（三）结合日常资金需求和使用计划，说明在持有较大规模货币资金的同时新增大额有息借款、承担超过利息收入的利息费用的原因及合理性

报告期内，公司在货币资金余额较大的情况下，仍增加大额有息借款，存在大量有息负债的原因如下：

1、报告期末公司货币资金合计80.45亿元，其中28.9%为用友网络及控股子公司的募集资金，由于募集资金专款专用，导致公司可动用资金的减少。

2、公司控股子公司畅捷通信息技术股份有限公司（1588.HK）、用友汽车信息科技（上海）股份有限公司（688479.SH）、新道科技股份有限公司（833694.OC）、用友金融信息技术股份有限公司（839483.OC）为上市/挂牌公司，货币资金金额合计占公司货币资金总额的39.3%，这些子公司因监管规定，其资金不能提供给集团内其他公司使用，导致公司可动用资金的减少。其他的分子公司根据财务管理制度，需要保留一定的营运资金，因此公司需借入适量资金，以保障各分子公司正常经营。

3、公司前三季度合计经营性现金流为负，同时公司还存在对外投资等行为，公司为保障正常运营需求，短期通过银行融资补足。

4、公司的客户结款周期也对资金状况产生了显著影响， 客户回款较多集中在第四季度，使得期末现金余额较多。

公司的财务状况符合经营实际和策略规划，同时确保了公司在未来的市场竞争中占据有利地位。未来公司将继续努力优化资金管理，提升资金使用效益，确保公司资金的安全、稳健。

（四）结合控股股东及其他关联方在公司存款银行取得融资情况，说明是否存在以货币资金为关联方融资提供担保的情形，是否存在其他受限或潜在限制性安排，是否存在与关联方联合或共管账户的情况

经核查，公司控股股东及其他关联方在公司部分存款银行进行融资，均为其日常经营所需。公司不存在以货币资金为关联方融资提供担保的情形，也不存在其他受限或潜在限制性安排，亦不存在与关联方联合或共管账户的情况。

二、会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表进行了审计，旨在对用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表整体发表审计意见。

在对用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表审计中，我们针对中关村银行存款主要执行了以下审计程序：

1、获取报告期内公司、控股股东及其关联方（除公司外）按季度分别在中关村银行的存款和贷款明细表；

2、获取公司报告期内的银行借款明细表及重大借款合同，检查借款合同中的银行名称，借款金额，还款期限，借款利率等信息；

3、获取公司及重要子公司报告期内在中关村银行存放的定期存款协议，检查定期存款协议中的存款金额，存款期限以及利率；

4、访谈管理层，了解公司仅向中关村银行存款而不向其贷款的原因；

5、对公司在中关村银行的银行存款执行银行函证程序及银行对账单核查程序；

6、获取公司及重要子公司的企业信用报告，检查是否存在以货币资金为关联方融资提供担保、是否存在其他受限或潜在限制性安排以及是否存在与关联方联合或共管账户的情形；

7、询问公司管理层，了解公司的日常资金需求和使用计划，了解公司在持有较大规模货币资金的同时新增大额有息借款、承担超过利息收入的利息费用的原因；

8、获取公司控股股东及其他关联方在公司存款银行取得融资的明细表。

基于我们为用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为用友网络科技股份有限公司：

1、公司针对分季度列示的报告期内，公司、控股股东及其关联方（除公司外）分别在中关村银行的存款和贷款情况，包括发生额、季末余额、日均余额、利率、利息收入/费用等情况的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作及回复核查中获取的资料以及了解的信息一致；

2、公司针对其在中关村银行和其他金融机构的利率等对比情况的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；公司针对仅向中关村银行存款而不向其贷款的原因及合理性的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

3、公司结合日常资金需求和使用计划，针对在持有较大规模货币资金的同时新增大额有息借款、承担超过利息收入的利息费用的原因及合理性的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

4、公司针对控股股东及其他关联方在公司存款银行取得融资情况的说明，在所有重大方面与我们回复核查获取的资料以及了解的信息一致；公司针对不存在以货币资金为关联方融资提供担保的情形，也不存在其他受限或潜在限制性安排，亦不存在与关联方联合或共管账户的情况的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。

问题6、年报披露，报告期末，公司商誉账面价值为16.75 亿元，涉及多个资产组，本期均未计提商誉减值准备。其中，北京用友政务软件股份有限公司（以下简称用友政务）期末商誉账面价值为3.08亿元，其自2021年以来业绩逐年下滑且经营活动现金流量持续为负，本期实现营业收入5.5亿元，同比下滑32.76%，净利润-1.5亿元，由盈转亏。

请公司补充披露：（1）近三年商誉减值测试的具体过程、关键假设、主要参数，并结合各资产组的业绩情况说明相关参数的确定依据；（2）结合经营模式和业务开展情况，说明用友政务业绩持续下滑、经营活动现金流量持续为负的原因，与可比公司是否存在明显差异；（3）结合上述情况，说明相关资产组特别是用友政务等业绩发生不利变化的资产组是否存在商誉减值迹象，公司本期未对相关商誉计提减值准备的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

一、公司回复

（一）近三年商誉减值测试的具体过程、关键假设、主要参数，并结合各资产组的业绩情况说明相关参数的确定依据

公司近三年商誉主要信息如下：

单位：万元

2023年12月31日			
资产组名称	商誉原值	商誉减值准备余额	商誉账面价值
用友汽车信息科技(上海)股份有限公司（以下简称"友车科技"）	37,840	-	37,840
北京用友政务软件有限公司(以下简称"用友政务")	30,840	-	30,840
上海大易云计算股份有限公司（以下简称"大易云"）	29,028	-	29,028
柚子(北京)移动技术有限公司（以下简称"柚子移动"）	20,326	-	20,326
北京点聚信息技术有限公司(以下简称"北京点聚")	17,313	-	17,313
上海秉钧网络科技股份有限公司（以下简称"秉钧网络"）	11,345	11,345	-
司库数字科技（青岛）有限公司（以下简称"司库数科"）	7,397	-	7,397
北京数钥分析云科技有限公司（以下简称"北京数钥"）	6,657	-	6,657
其他	32,763	14,698	18,065
合计	193,509	26,043	167,466

2022年12月31日			
资产组名称	商誉原值	商誉减值准备余额	商誉账面价值
友车科技	37,840	-	37,840
用友政务	30,840	-	30,840
大易云	29,028	-	29,028
柚子移动	20,326	-	20,326
北京点聚	17,313	-	17,313
秉钧网络	11,345	11,345	-
北京数钥	6,657	-	6,657
其他	27,837	14,698	13,139
合计	181,186	26,043	155,143

2021年12月31日			
资产组名称	商誉原值	商誉减值准备余额	商誉账面价值
友车科技	37,840	-	37,840
用友政务	30,840	-	30,840
大易云	29,028	-	29,028
柚子移动	20,326	-	20,326
秉钧网络	11,345	11,345	-
其他	27,768	14,698	13,070
合计	157,147	26,043	131,104

公司按照《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的规定至少在每年年度终了时对收购资产组形成的商誉进行减值测试。

公司近三年主要商誉相关信息如下：

1、友车科技

公司及控股子公司江西用友软件有限责任公司于2010年收购用友汽车（原上海英孚思为信息科技股份有限公司）100%股权，形成商誉37,840万元。公司至少每年末对收购用友汽车商誉进行减值测试。

公司将该商誉分配至用友汽车资产组，2021年末、2022年末和2023年末，公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计未来现金流量现值确定该资产组可收回金额，预计未来现金流量来自管理层批准的5 年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率分别为14.90%、14.87%及16.23%，用于推断5年以后的现金流量的增长率分别为3%、3%及3%。

2021年末至2023年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2021年	2022年	2023年
营业收入预测期增长率	3%-12%	3%-12%	3%-13%
稳定期增长率预测	3%	3%	3%
毛利率预测	44.28%-44.78%	39.89%-40.03%	36.65%-36.79%
折现率	14.90%	14.87%	16.23%

（1）营业收入预测

友车科技主要系国内汽车行业领先的提供数智化解决方案、软件与云服务的提供商。友车科技业务发展良好，与国内知名车企保持长久良好的合作。在历史上，友车科技已经连续多年实现收入10%以上的增长率，因此公司预计友车科技营业收入未来也能够保持3%-13%的稳定增长。

（2）稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

（3）毛利率预测

友车科技的营业成本主要系实施交付人员的人工成本。随着公司营业规模的持续扩大，公司加强了客户服务能力。2022年度，为了提升定制化开发交付能力和客户维护能力以应对加速的市场竞争，公司对相关实施交付人员团队进行了扩充，由此导致公司2022年在预计未来毛利率水平时会略有降低。公司预测友车科技毛利率与过去历史期间没有重大差异。

（4）折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。近三年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为14.90%、14.87%及16.23%。

2021年末至2023年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2021年	2022年	2023年
商誉账面余额	37,840	37,840	37,840
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	-	-	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	37,840	37,840	37,840
包含整体商誉的资产组账面价值	39,049	39,001	38,603
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	138,584	119,117	82,788
商誉减值损失(大于0时)	-	-	-
本期应计提商誉减值损失	-	-	-

2、用友政务

公司于2003年收购用友政务及2008年度收购北京方正春元科技发展有限公司 100%股权。2010年，公司对这两家子公司进行合并，实现统一的业务管理、部门设置、人员调配及财务管理，合计形成的商誉30,840万元。

公司将商誉分配至用友政务主体资产组，2021年末、2022年末和 2023年末， 公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计未来现金流量现值确定该资产组可收回金额， 预计未来现金流量来自管理层批准的5年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率分别为14.90%、15.80%及16.01%，用于推断5年以后的现金流量的增长率分别为3%、3%及3%。

2021年末至2023年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2021年	2022年	2023年
营业收入预测期增长率	5%	5%-10%	10%-20%
稳定期增长率预测	3%	3%	3%
毛利率预测	54.43%	59.82%-64.00%	60.92%-62.33%
折现率	14.90%	15.80%	16.01%

（1）营业收入预测

2024年，用友政务在原有产品升级的基础上，快速推出电子凭证综合服务平台、财会监督、会计行业监管、高校成本核算、预算绩效等新产品，积极开拓政法行业、教育行业、军队等行业，通过提升标准化产品交付大幅提升交付效率，并且加强智能化产品解决方案升级和拓展数据分析类市场热点需求项目，充分保持商誉对应的资产组的价值。截至2024年4月末，用友政务合同签约金额同比增长10.6%；营业收入同比增长37.3%。

2021年、2022年及2023年用友政务收入等主要财务数据较预测数实现情况如下：

	2020年预测的2021年情况	2021年实际情况	差异数（实际数-预测数）	2021年预测的2022年情况	2022年实际情况	差异数（实际数-预测数）	2022年预测的2023年情况	2023年实际情况	差异数（实际数-预测数）
营业收入	101,210	92,833	-8,377	97,475	77,090	-20,385	82,267	52,470	-29,797
营业成本	35,089	42,303	7,214	44,418	40,246	-4,172	33,053	27,342	-5,711
毛利率	65.33%	54.43%	-10.90%	54.43%	47.79%	-6.64%	59.82%	47.89%	-11.93%
研发费用	29,301	25,589	-3,712	26,869	15,789	-11,080	25,852	20,273	-5,579
资产组业务利润	14,475	5,543	-8,932	7,022	1,692	-5,330	3,849	-15,396	-19,245

用友政务商誉为公司早期收购形成。收购后，用友政务持续在政府部门、事业单位提供业务管理信息化解决方案，拥有较高的市场份额和领先地位。下表列示了用友政务2016年至2020年5年期间的主要财务数据：

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
营业收入	52,667	61,390	82,884	98,931	92,009

从2016年到2020年5年历史趋势数据分析，用友政务营业收入年平均增长率为19%。此外，自2010年收购至2020年，用友政务经营情况良好，累计实现营业收入688,283万元，累计实现净利润89,304万元，实现综合毛利率为68.26%。

2021年由于客观环境扰动，用友政务当年营业收入及利润情况没有达到2020年商誉减值时预测。

公司2021年进行商誉减值测试预测用友政务2022年经营情况时，基于用友政务是领先的行业企业和具有较高市场份额，以及政务市场信息化数字化趋势，预计用友政务营业收入未来能够按照5%的增长率稳定增长，但由于2022年客观环境有一定期间的聚集影响，部分政府项目无法按预期进度履约，且项目交付员工成本较为固定，进而导致用友政务2022年实际营业收入以及业务利润未达预期。

公司2022年进行商誉减值测试预测用友政务2023年经营情况时，预计2023年客观环境有所好转，且用友政务也在积极开拓市场，未来用友政务营业收入增长率会有一定上升。但由于2023年用友政务业务领域涉及的政府财政预算收紧，政府项目签约、履约时间增加，项目验收过程长，因此导致2023年用友政务收入和业务利润也未达预期。用友政务虽然加大成本费用管控，但成本费用的调整有一定滞后性，同时用友政务保持较高的研发投入，造成2023年亏损。

（2）稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

（3）毛利率预测

用友政务历史上综合毛利率水平较高，2022年及2023年，因特定政府项目金额大、场景需求复杂、用友政务的成本较高，用友政务未来将持续加大成本费用管控，预测毛利率为60.92%-62.33%。

（4）折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。近三年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为14.90%、15.80%及16.01%。

2021年末至2023年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2021年	2022年	2023年
商誉账面余额	30,840	30,840	30,840
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	-	-	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	30,840	30,840	30,840
包含整体商誉的资产组账面价值	33,026	38,269	37,972
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	73,187	57,737	51,594
商誉减值损失(大于0时)	-	-	-
本期应计提商誉减值损失	-	-	-

3、大易云

公司于2021年收购大易云84.70%股权，形成商誉29,028万元。

公司将商誉分配至大易云主体资产组，2021年末、2022年末和 2023年末， 公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计未来现金流量现值确定该资产组可收回金额，预计未来现金流量来自管理层批准的5 年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率分别为16.00%、16.00%及15.92%，用于推断5年以后的现金流量的增长率分别为3%、3%及3%。

2021年末至2023年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2021年	2022年	2023年
营业收入预测期增长率	30%-40%	30%-35%	20%-25%
稳定期增长率预测	3%	3%	3%
毛利率预测	69.19%-80.59%	69.12%-79.98%	60.80%-77.25%
折现率	16.00%	16.00%	15.92%

（1）营业收入预测

大易云资产组为企业招聘业务提供多场景支持，包括社招管理，校招管理，内推管理，招聘流程管理，人才库解决方案，招聘数据分析等服务，作为行业领先的招聘解决方案提供商，大易云基于用友企业服务大模型YonGPT的技术"底座"率先向市场发布了TRM.AI 2.0，推出了包括AI智能问答、AI简历评估、AI视频面试、AI面试题库、AI智能推荐等多款智能化产品，获得行业头部客户认可，智能招聘相关行业市场份额占有率逐年提高。

2022年、2023年大易云收入等主要财务数据较预测数实现情况如下：

	2021年预测的2022年情况	2022年实际情况	差异数（实际数-预测数）	2022年预测的2023年情况	2023年实际情况	差异数（实际数-预测数）
营业收入	10,568	8,107	-2,461	10,539	10,135	-404
营业成本	3,256	2,712	-544	3,255	4,408	1,153
毛利率	69.19%	66.55%	-2.64%	69.11%	56.51%	-12.61%
研发费用	3,416	3,034	-382	3,489	2,279	-1,210
资产组业务利润	-1,274	-1,588	-314	-1,080	-80	1,000

注：资产组业务利润未包括收购时资产评估增值后续摊销金额。

2022年，由于客观环境的扰动，企业对于人力资源相关产品的和服务的需求有所减少，由此导致大易云2022年收入未达预期。2023年， 大易云陆续发布新产品并积极拓展业务，2023年实际收入基本达到预期，但由于2023年项目交付时间较为紧张，较之前更多使用了外包服务，导致毛利率有所下降，但整体2023年大易云的实际业务亏损较预测有所减少。大易云2023年收入较2022年增加25%， 从国内人力资源解决方案相关市场规模增速来看，公司预计大易云未来收入能够保持20%-25%的稳定增长。

（2）稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

（3）毛利率预测

大易云业务为SaaS业务为主， 因此毛利率较高，60.80%-77.25%的毛利率与SaaS行业毛利率相比具有合理性。

（4）折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。近三年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为16.00%、16.00%及15.92%。

2021年末至2023年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2021年	2022年	2023年
商誉账面余额	29,028	29,028	29,028
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	5,228	5,228	5,228
包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	34,256	34,256	34,256
包含整体商誉的资产组账面价值	52,133	47,866	43,420
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	62,686	59,760	63,835
商誉减值损失(大于0时)	-	-	-
本期应计提商誉减值损失	-	-	-

4、柚子移动

公司于2021年收购柚子移动100%股权，形成商誉20,326万元。

公司将商誉分配至APICloud业务线相关资产组，2021年末、2022年末和 2023年末，公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计未来现金流量现值确定该资产组可收回金额， 预计未来现金流量来自管理层批准的5年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率分别为16.00%、17.10%及16.15%，用于推断5年以后的现金流量的增长率分别为3%、3%及3%。

2021年末至2023年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2021年	2022年	2023年
营业收入预测期增长率	30%-60%	30%	20%-30%
稳定期增长率预测	3%	3%	3%
毛利率预测	43.50%-64.89%	47.41%-68.08%	49.08%-67.72%
折现率	16.00%	17.10%	16.15%

（1）营业收入预测

柚子移动是一家拥有成熟开发者生态的低代码平台公司，迄今已经聚合了众多国内外第三方主流PaaS和SaaS云服务商的API，可供开发者一键调用，进行各种类型的应用开发。低代码行业是目前新兴行业，柚子移动在其行业市场份额逐年增长，因此营业收入增长预测具有合理性。

2022年、2023年柚子移动收入等主要财务数据较预测数实现情况如下：

	2021年预测的2022年情况	2022年实际情况	差异数（实际数-预测数）	2022年预测的2023年情况	2023年实际情况	差异数（实际数-预测数）
营业收入	5,285	4,594	-691	5,972	5,771	-201
营业成本	2,986	2,685	-301	3,141	3,093	-48
毛利率	43.50%	41.55%	-1.95%	47.40%	46.40%	-1.00%
研发费用	1,145	1,135	-10	1,249	1,294	45
资产组业务利润	-730	-873	-143	-156	-328	-172

注：资产组业务利润未包括收购时资产评估增值后续摊销金额。

2022年，由于客观环境的扰动，柚子移动实现收入与预期相比有较小差异。2023年，柚子移动实现的营业收入、业务利润基本达到预期水平。但由于柚子移动目前持续有较大金额的研发投入，因此2023年仍为亏损。

（2）稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

（3）毛利率预测

柚子移动产品未来伴随用户数量持续增加，毛利率有较大幅度增加，因此预测期间毛利率具有合理性。

（4）折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。近三年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为16.00%、17.10%及16.15%。

2021年末至2023年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2021年	2022年	2023年
商誉账面余额	20,326	20,326	20,326
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	-	-	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	20,326	20,326	20,326
包含整体商誉的资产组账面价值	23,729	23,015	22,301
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	33,537	28,064	28,174
商誉减值损失(大于0时)	-	-	-
本期应计提商誉减值损失	-	-	-

5、北京点聚

公司于2022年收购北京点聚67%股权，形成商誉17,313万元。

公司将商誉分配至北京点聚资产组。2022年末和2023年末，公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计未来现金流量现值确定该资产组可收回金额，预计未来现金流量来自管理层批准的5年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率分别为16.00%及16.23%，用于推断5年以后的现金流量的增长率分别为3%及3%。

2022年末至2023年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2022年	2023年
营业收入预测期增长率	25%-30%	25%-39%
稳定期增长率预测	3%	3%
毛利率预测	70.79%-77.45%	57.97%-66.43%
折现率	16.00%	16.23%

（1）营业收入预测

《中华人民共和国电子签名法》于2005年4月1日施行，《中华人民共和国密码法》于2020年1月1日施行，可信数据业务迎来了前所未有的发展机遇。作为拥有数字证书CA资质（通过控股南京数字认证有限公司）、电子签章和OFD版式资质的领先企业，北京点聚在数字认证、电子签名和安全电子文档处理领域提供完整的可信整体解决方案。收入来源主要得益于在数字认证、电子签名和安全电子文档处理等领域的核心竞争力。随着企业和政府对数据安全可信与合规需求的增加，北京点聚将在多个行业中扩展其客户基础，进一步推动收入增长。基于过往年度收入增加以及相关行业市场扩展，预计北京点聚未来收入增长率为25%-39%。

2023年北京点聚收入等主要财务数据较预测数实现情况如下：

	2022年预测的2023年情况	2023年实际情况	差异数（实际数-预测数）
营业收入	10,088	8,729	-1,359
营业成本	2,946	3,820	874
毛利率	70.80%	56.24%	-14.56%
研发费用	1,299	2,082	783
资产组业务利润	2,489	-64	-2,553

注：资产组业务利润未包括收购时资产评估增值后续摊销金额。

2023年，北京点聚受到整体宏观经济的影响，原预期启动的信创项目延期启动；同时受到企业客户和政府客户预算紧张的因素，部分项目验收延期，验收过程延长；为保持产品核心竞争力，2023年实际研发投入较2022年预测增加60%；实施交付、销售、研发人员均比上年有所增加，成本费用上涨，综上导致2023年度实际收入未达预期，成本费用增加，2023年经营亏损。

（2）稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

（3）毛利率预测

点聚产品未来伴随用户数量持续增加，毛利率有较大幅度增加，因此预测期间毛利率具有合理性。

（4）折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。2022年及2023年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为16.00%及16.23%。

2022年末至2023年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2022年	2023年
商誉账面余额	17,313	17,313
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	8,527	8,527
包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	25,840	25,840
包含整体商誉的资产组账面价值	33,437	31,761
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	41,438	43,350
商誉减值损失(大于0时)	-	-
本期应计提商誉减值损失	-	-

6、秉钧网络

公司于 2015 年收购秉钧网络62.5%的股权，产生商誉11,345万元。

公司将该商誉分配至秉钧网络主体资产组。该资产组营业收入主要为互联网平台广告业务收入以及商品收入。受到客观环境的扰动以及秉钧网络自身发展，广告主削减了广告投放的年度预算致使秉钧网络业务量不达预期，未能实现盈利。截至2021年年末，公司已全额对秉钧网络计提商誉减值准备。

7、司库数科

公司于2023年收购司库数科100%的股权，产生商誉7,397万元。

公司将商誉分配至全球司库金融工具与风险研发业务线相关资产组。2023 年末，公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计未来现金流量现值确定该资产组可收回金额， 预计未来现金流量来自管理层批准的 5 年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率为16.01%，用于推断 5 年以后的现金流量的增长率为3%。

2023年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2023年
营业收入预测期增长率	10%-30%
稳定期增长率预测	3%
毛利率预测	85.89%-88.36%
折现率	16.01%

（1）营业收入预测

司库数科是具备全球化产品与服务能力的司库管理专业厂商， 特别是流动性管理、金融工具管理、外汇交易风险管理等方面具备核心优势。公司2023年度将其收购后将其产品与用友BIP平台进行产品融合，进一步强化了BIP平台在资金管理、高效配置和风险管控方面的能力。2023年司库数科实现营业收入5,610万元，毛利率为88.09%。但由于司库数科研发投入较高，导致其业务亏损1,144万元。

国家宏观政策大力鼓励司库业务发展。自2022年国务院国资委发布《关于推动中央企业加快司库体系建设进一步加强资金管理的意见》开始，各地方国资委逐步跟进。2023年10月19日， 国务院国资委再次发文《关于规范中央企业贸易管理严禁各类虚假贸易的通知》，对企业司库建设提出了更高的要求。

从全球市场上来看，全球司库市场趋势上升显著，根据Insight Partners投资公司的洞察，全球司库和风险管理市场份额在2028年将上升到71亿美元，企业现金流动性管理以及金融资源配置的诉求将尤为突出。根据IDC国际数据公司最新数据显示，预计2027年中国大数据IT投资规模有望达到430亿美元，增速位居全球第一。

因此，基于国家宏观政策的支持以及全球市场司库业务的发展，公司预计司库数科未来发展前景良好，预计其能够达到30%左右的高速增长后，进入10%的收入稳定增长。

（2）稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

（3）毛利率预测

司库数科的成本主要涉及人工运营维护成本，该类成本金额一般较小，因此公司预计未来司库数科能够保持85%及以上的高毛利率水平。

（4）折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。2023年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为16.01%。

2023年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2023年
商誉账面余额	7,397
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	7,397
包含整体商誉的资产组账面价值	8,108
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	9,415
商誉减值损失(大于0时)	-
本期应计提商誉减值损失	-

8、北京数钥

公司于2022年收购北京数钥100%股权，形成商誉6,657万元。

公司将商誉分配至数据应用服务业务线相关资产组。2022年末和2023年末，公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计未来现金流量现值确定该资产组可收回金额， 预计未来现金流量来自管理层批准的 5 年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率分别为17.03%及16.01%，用于推断5年以后的现金流量的增长率分别为 3%及 3%。

2022年末至2023年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2022年	2023年
营业收入预测期增长率	20%-110%	24%-27%
稳定期增长率预测	3%	3%
毛利率预测	84.83%-91.22%	88%
折现率	17.03%	16.01%

（1）营业收入预测

北京数钥致力于通过大数据建模技术帮助企业梳理数据资产，释放数据价值；主要产品为数据应用服务，通过直销、分销、集成来进行业务推广。数据应用服务是一款直接面向企业决策层的标准化BI类产品，通过一键链接可以帮助企业将长年来累积的数据进行结构梳理，形成数据中台，并结合行业最佳模型实践应用，从数据中洞察企业当前管理问题；并判断哪些管理问题可以通过提升管理改善，哪些管理问题需要更好的信息化支撑；并对管理改善通过数据进行效果跟踪。通过数据应用服务链接老客户，可以发挥老客户数据价值，并吸引老客户对现有产品进行迭代升级；而对于新客户，数据应用服务主打管理价值，直击信息化给企业管理者带来的管理提升价值，该服务在当前市场上深受客户欢迎，同时也能在市场上拉开与竞争对手的差距。

北京数钥处于初创时期，且目前数据应用服务在市场上具有良好的前景，2023年度北京数钥的收入大幅增长，金额为2,110万元，毛利率为85.50%，资产组业务利润为34万元。在之后年度随着公司业务发展趋于成熟，相应营业收入会以24%-27%的增长率稳定增长。

（2）稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

（3）毛利率预测

北京数钥的收入主要为直销和分销的标准化数据应用服务产品， 其相应的成本较低，因此公司预计会保持较高的毛利率水平。

（4）折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。2022年及2023年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为17.03%及16.01%。

2022年末至2023年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2022年	2023年
商誉账面余额	6,657	6,657
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	-	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	6,657	6,657
包含整体商誉的资产组账面价值	7,317	7,173
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	8,584	15,382
商誉减值损失(大于0时)	-	-
本期应计提商誉减值损失	-	-

（二）结合经营模式和业务开展情况，说明用友政务业绩持续下滑、经营活动现金流量持续为负的原因，与可比公司是否存在明显差异

1、用友政务业绩持续下滑、经营活动现金流量持续为负的原因

用友政务主要面向政府部门、事业单位、非营利组织提供业务管理信息化解决方案，聚焦财政、政府财务、人大、社保等业务。2022年、2023年受到政府项目签约时间长，项目验收过程长的影响，用友政务的财政业务和政府财务业务签约减少，收入下降，没有达成全年目标。用友政务虽然加大成本费用管控，但成本费用的调整有一定滞后性，同时用友政务保持较高的研发投入，造成2022年利润下滑、2023年亏损。因政府项目金额大、场景需求复杂、项目验收时间长，用友政务的成本费用支出高于收款，经营活动现金流为负。

2、与可比公司是否存在明显差异

2021年至2023年，用友政务与可比公司的经营业绩情况如下：

单位：万元

公司	项目	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日	2021年度/2021年12月31日
		金额	金额	金额
中科江南	营业收入	120,781.73	91,285.19	73,819.86
	经营活动净现金流量	12,892.56	22,540.84	21,433.52
久其软件	营业收入	341,172.36	289,783.32	270,901.91
	经营活动净现金流量	21,893.32	15,039.13	20,211.47
用友政务	营业收入	55,016.79	81,772.05	98,489.11
	经营活动净现金流量	-10,782.24	-6,545.94	-6,025.02

注：1、同行业公司信息摘录自其公开披露的定期报告；2、久其软件由于存在会计政策变更，上表中的2021年及2022年数据系调整后数据。

中科江南以及久其软件虽均系为政府行业客户提供软件及信息服务的公司，但前述公司所主要经营的细分产品与用友政务亦存在不同。根据前述公司公开披露的定期报告来看，中科江南主要产品为支付电子化等，久其软件主要产品线为政府报表与统计产品线、资产管理产品线等，该些主要产品或产品线并非用友政务核心经营领域。用友政务已在人大预算联网监督业务管理系统、社会保障资金信息管理系统以及医保基金财务管理平台行业细分领域深耕多年，相应产品及服务已经较为成熟，而这三部分业务在前述同行业公司亦属于空白。

2022年、2023年受到政府项目签约时间长，项目验收过程长的影响，用友政务的财政业务和政府财务业务签约减少，收入下降，没有达成全年目标。

相较于用友政务提供的业务管理系统及服务，前述同行业公司所主营的产品属于政府政务行业客户的刚性需求，因此经营业绩虽然与用友政务存在差异，但差异产生原因主要为细分行业领域市场变动情况不同导致。

（三）结合上述情况，说明相关资产组特别是用友政务等业绩发生不利变化的资产组是否存在商誉减值迹象，公司本期未对相关商誉计提减值准备的原因及合理性

公司于2003年收购用友政务及2008年收购北京方正春元科技发展有限公司100%股权，2010年公司对这两家子公司进行合并，合计形成商誉308,399,874元，公司将该商誉分配至用友政务主体资产组。

如本问询函问题6之"（一）近三年商誉减值测试的具体过程、关键假设、主要参数，并结合各资产组的业绩情况说明相关参数的确定依据"的回复所述，用友政务自收购以来一直保持中央部委和省级政府政务系统较高的市场份额，自2010年至2020年用友政务累计实现的营业收入以及净利润处于较高水平， 但由于2021年开始客观因素的扰动， 用友政务2021年至2023年营业收入以及业务利润没有达到2020年至2022年商誉减值测试时预测。用友政务在持续投入研发以保持产品核心竞争力、并加大经营支出的管控效力。

2024年用友政务在原有产品升级的基础上，快速推出电子凭证综合服务平台、财会监督、会计行业监管、高校成本核算、预算绩效等新产品，积极开拓政法行业、教育行业、军队等行业，通过提升标准化产品交付大幅提升交付效率，并且加强智能化产品解决方案升级和拓展数据分析类市场热点需求项目，充分保持商誉对应的资产组的价值。

截至2024年4月末，用友政务合同签约金额同比增长10.6%；营业收入同比增长37.3%；加大应收账款盘点和催收力度，积极推进项目回款，销售商品提供劳务收到的现金同比增长29.7%。用友政务经营情况已经得到改善，并预计未来持续实现稳定增长。基于未来现金流量现值测算，用友政务的商誉不存在减值迹象。

除用友政务外，公司其他资产组的经营情况均较为稳定并能够持续稳定发展。

公司各资产组商誉减值测试详细分析及说明见本题第（一）问题回复，公司本期未对相关商誉计提减值准备具备合理性。

二、会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表进行了审计，旨在对用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表整体发表审计意见。

在对用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表审计中，我们针对商誉主要执行了以下审计程序：

1、取得报告期末公司及子公司重大商誉减值测试表，了解公司商誉减值测试的具体过程及关键参数及相关依据；通过检查现金流预测的基期数据，以及结合历史数据进行回溯性分析，评估其合理性；

2、访谈用友政务财务经理及业务部门经理，了解用友政务2023年内业务开展情况以及收入、利润下降原因；

3、 访谈用友政务管理层，了解用友政务未来发展计划、增加细分业务合同签约的措施、成本费用管控措施，以及用友政务2024年业务开展情况；

4、取得并复核用友政务及其他资产组预测期相关收入及利润明细预测的合理性；

5、访谈用友政务管理层，了解用友政务与同行业可比公司经营业务的对比分析。

基于我们为用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为用友网络科技股份有限公司：

1、公司近三年商誉价值测试的具体过程、关键假设主要参数以及确定依据的说明与公司的会计政策相符且在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定；

2、公司针对用友政务业绩持续下滑、经营活动现金流量为负的原因的说明，以及针对用友政务和可比公司主要经营的细分产品存在一定差异的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

3、公司对于本报告期未对用友政务等相关资产组商誉计提减值准备具备合理原因的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。

特此公告。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二四年七月十一日