证券代码：688365　　证券简称：光云科技　　公告编号：2022-029

杭州光云科技股份有限公司
关于上海证券交易所对公司 2021 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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“公司”、“光云科技”）于 2022 年 4 月 24 日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于杭州光云科技股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2022】0054 号）。接到问询函后，公司及时组织相关人员对问询函提出的有关问题进了认真的核查及落实，现将有关情况回复说明如下：

一、关于销售费用。公司 2021 年度销售费用为 17,548.14 万元，较 2020 年增加 7,570.39 万元，同比增长 75.87%。其中，职工薪酬 14,267.28 万元，同比增长 80.16%。公司称，销售费用较上年增加主要系本期进一步扩大快麦 ERP、快麦设计、快麦小智等大商家产品的线下销售团队，人员增加导致销售费用上涨。但公司 2021 年度末销售人员数量为 1,136 名，较 2020 年末增加 91 人。请公司：（1）列示针对快麦 ERP、快麦设计、快麦小智等大商家增加的销售人员数量以及相应的职工薪酬；（2）结合销售人员数量增加、增加的销售人员薪酬等，说明销售费用增加的原因和合理性，是否与销售人员数量增加相匹配；（3）说明销售费用增加是否还有其他重要原因。如有，请充分披露或者说明。

回复：

（1）列示针对快麦 ERP、快麦设计、快麦小智等大商家增加的销售人员数量以及相应的职工薪酬；

2021 年销售费用职工薪酬金额为 14,267.28 万元，2020 年销售费用职工薪酬金额为 7,919.13 万元，销售费用职工薪酬金额同期增加 6,348.15 万元。销售费用职工薪酬金额主要内容及对比情况如下：

单位：万元

销售人员薪酬项目	2021 年度	2020 年度	变动比例
工资及奖金	11,651.64	6,893.87	69.01%
社保公积金	2,081.62	772.58	169.44%
职工福利费	522.34	252.52	106.85%
职工教育经费	0.36	0.15	140.00%
辞退福利	11.32		
合计	14,267.28	7,919.13	80.16%

注：社保公积金、福利费和教育经费的增加比例高于薪酬的增加比例，主要是由于 2020 年受疫情影响，社保享受减免征收的政策，2021 年减免征收的优惠政策取消，整体社保缴纳成本上升。

公司大商家业务销售人员数量和薪酬与中小商家业务销售人员数量和薪酬变动如下：

项目	期末销售人员数量（人）		变动比例	销售人员薪酬注（万元）		变动比例
	2021 年	2020 年		2021 年	2020 年	
大商家业务	840	789	6.46%	9,779.84	4,593.81	112.89%
其他销售人员	296	256	15.63%	3,953.42	3,072.65	28.66%
合计	1,136	1,045	8.71%	13,733.26	7,666.46	79.13%

注：此处销售人员薪酬仅包含工资、奖金和社保公积金，不包括福利费、教育经费和辞退福利。

如上表所示，公司销售费用职工薪酬金额的增加主要是由于大商家业务销售人员的薪酬增长所致。

2020 年和 2021 年公司大商家业务快麦 ERP、快麦设计、快麦小智销售人员数量及销售人员薪酬变动情况如下：

项目	期末销售人员数量（人）		变动比例	销售人员薪酬注（万元）		变动比例
	2021 年	2020 年		2021 年	2020 年	
快麦 ERP 事业部	650	716	−9.22%	7,428.08	3,968.16	87.19%
人工智能事业部（包含快麦设计和深绘）	126	62	103.23%	1,825.27	583.67	212.72%
快麦小智事业部	64	11	481.82%	526.49	41.97	1154.44%
合计	840	789	6.46%	9,779.84	4,593.81	112.89%

注：此处销售人员薪酬仅包含工资、奖金和社保公积金，不包括福利费、教育经费和辞退福利。

2021 年度大商家业务销售人员薪酬较 2020 年度增加 112.89%而 2021 年底的大商家业务销售人员数量只较 2020 年底销售人员数量增加 6.46%的原因是由于上表列示的人员数量是期末时点数，而销售薪酬金额是年度期间数所致。

为准确反映大商家业务的销售人员数量及薪酬金额变动情况，进一步列示比较 2021 年度大商家业务平均销售人员数量与 2021 年度大商家业务平均销售人员薪酬变动情况。

1）公司大商家业务销售人员的平均数量变动情况

项目		各季末销售人员数量（人）			各年度月末销售人员平均数量（人）		
	季度	2021 年	2020 年	变动比例	2021 年	2020 年	变动比例
快麦 ERP 事业部	第一季度	678	226	200.00%	745.08	391.58	90.28%
	第二季度	765	314	143.63%			
	第三季度	798	484	64.88%			
	第四季度	650	716	−9.22%			
人工智能事业部（包含快麦设计和深绘）	第一季度	147	25	488.00%	147.42	50.25	193.37%
	第二季度	149	35	325.71%			
	第三季度	168	84	100.00%			
	第四季度	126	62	103.23%			
快麦小智事业部	第一季度	21	3	600.00%	49.17	4.83	918.01%
	第二季度	56	3	1766.67%			
	第三季度	61	7	771.43%			
	第四季度	64	11	481.82%			
大商家业务销售人员合计	第一季度	846	254	233.07%	941.67	446.67	110.82%
	第二季度	970	352	175.57%			
	第三季度	1027	575	78.61%			
	第四季度	840	789	6.46%			

如上表所示，公司大商家业务销售人员主要是 2020 年度陆续招聘并在 2020 年出现快速增加，2021 年公司已结合大商家业务的发展需要加强人员控制，未再大规模增加大商家业务销售人员数量，但是由于相关人员系 2020 年度间陆续招聘，故 2021 年末销售人员时点数量较 2020 年末销售人员时点数量未出现较大增加，但是 2021 年平均销售人员数量较 2020 年度增加 110.82%。

2）公司大商家业务销售人员月平均工资（含奖金）变动情况

项目	2021 年度月平均工资（元 / 人）	2020 年度月平均工资（元 / 人）	变动比例
快麦 ERP 事业部	6,951.18	7,456.52	−6.78%
人工智能事业部（包含快麦设计和深绘）	8,786.95	8,790.16	−0.04%
快麦小智事业部	7,331.02	6,195.49	18.33%
大商家业务销售人员合计	7,258.40	7,592.90	−4.41%

如上表所示，公司 2021 年度大商家业务销售人员的平均薪酬与 2020 年度平均薪酬比较略有变动，但基本保持一致。

综上所述，公司 2021 年度大商家业务销售人员的平均薪酬基本保持一致；2021 年度大商家业务平均销售人员数量较 2020 年度平均销售人员数量增加 110.82%，人员数量增加幅度与 2021 年度大商家业务销售人员薪酬金额增加的比例 112.89%相匹配。

（2）结合销售人员数量增加、增加的销售人员薪酬等，说明销售费用增加的原因和合理性，是否与销售人员数量增加相匹配；

公司销售人员平均数量变动及平均薪酬变动情况如下：

项目	销售人员平均数量（人）			销售人员薪酬注（万元）		
	2021 年	2020 年	变动比例	2021 年	2020 年	变动比例
大商家业务	941.67	446.67	110.82%	9,779.84	4,593.81	112.89%
其他业务销售人员	265.33	227.25	16.76%	3,953.42	3,072.65	28.66%
合计	1207.00	673.92	79.10%	13,733.26	7,666.46	79.13%

注：此处销售人员薪酬仅包含工资、奖金和社保公积金，不包括福利费、教育经费和辞退福利。

如上表所示，公司销售人员薪酬大幅增加主要是由于 2021 年度平均销售人员数量较 2020 年度出现大幅增加所致，销售人员薪酬金额的增加与销售人员平均数量增加情况基本匹配。

（3）说明销售费用增加是否还有其他重要原因。如有，请充分披露或者说明。

项目	2021 年	2020 年	增加金额
销售人员薪酬（万元）	14,267.28	7,919.13	6,348.15
销售费用总金额（万元）	17,548.14	9,977.75	7,570.39

如上表所示，2021 年度销售费用增加约 7,570.39 万元，其中销售人员薪酬增加 6,348.15 万元，销售人员薪酬增加占销售费用增加金额的约 83.85%，即；销售人员薪酬增加是 2021 年度销售费用增加的最主要原因，其他费用增加金额相对较小且比较分散，不存在其他单一重要导致销售费用大幅增加的因素。

二、关于管理费用。公司 2021 年度管理费用为 11,265.26 万元，较 2020 年增加 4,615.33 万元，同比增长 69.40%。其中，职工薪酬 7,706.24 万元，同比增长 75.99%。公司称，管理费用增长主要系公司规模扩张，管理人员数量及薪酬也呈现了一定的增长。请公司：（1）说明管理人员增加的数量以及相应的职工薪酬；（2）结合管理人员数量的增加等，说明管理费用增加的原因及合理性；（3）说明管理费用增加是否还有其他重要原因。如有，请充分披露或者说明。

回复：

（1）说明管理人员增加的数量以及相应的职工薪酬；

管理费用职工薪酬金额主要内容及对比情况如下：

项目	2021 年度（万元）	2020 年度（万元）	变动比例
工资及奖金	5,742.87	3,467.79	65.61%
社保公积金	1,130.09	403.19	180.29%
职工福利费	620.74	455.02	36.42%
职工教育经费	7.62	0.05	15140.00%
辞退福利	204.91	52.81	288.04%
职工薪酬合计	7,706.24	4,378.86	75.99%

注 1：社保公积金的增加比例高于薪酬的增加比例，主要是由于 2020 年受疫情影响，社保享受减半征收的政策，2021 年减半征收的优惠政策取消，整体社保缴纳成本上升。

注 2：辞退福利 2021 年大幅增加主要是由于 2021 年需要赔付辞退福利的员工数量较 2020 年增加所致。

2021 年和 2020 年公司期末管理人员数量及职工薪酬情况变动如下：

项目	2021 年	2020 年	变动比例
期末管理人员在职人数（人）	328	206	59.22%
管理人员薪酬注（万元）	5,742.87	3,467.79	65.61%
管理人员月平均薪酬（万元 / 人）	1.66	1.76	−5.68%

注：此处管理人员薪酬仅包含工资及奖金，不包括社保公积金、福利费、教育经费和辞退福利。

1）2021 年末，公司管理人员为 328 人，2020 年同期为 206 人，较同期增长 122 人，同期增长约 60%，主要原因为：

①2021 年，中小商家 SaaS 业务支持和运维团队较去年同期增长 38 人，大商家 SaaS 业务支持和运维团队较去年同期增长 35 人。

②2021 年，公司新增并表单位深绘智能和巨沃科技，导致管理人员较去年同期出现一定程度增长，2021 年末人工智能事业部和巨沃管理人员较去年同期合计增长 26 人。

③随着公司总人数增加，后台支持部门人员较去年同期也出现了一定程度的增长。2021 年末，后台支持部门较去年同期增长 25 人。

2）管理人员平均薪酬与 2020 年度比较略有降低，最主要是由于 2021 年度公司出现亏损，管理人员绩效奖金有所减少。

3）管理人员薪酬金额的增加主要是由于管理人员数量的增加。

（2）结合管理人员数量的增加等，说明管理费用增加的原因及合理性；

如上文所述，公司管理人员的数量增加是由于公司规模扩大及管理延伸的需要，与公司的经营情况相匹配。

管理人员薪酬金额的增加与公司管理人员数量的增加相匹配，具备合理性。

（3）说明管理费用增加是否还有其他重要原因。如有，请充分披露或者说明。

项目	2021 年	2020 年	增加金额
管理人员薪酬（万元）	7,706.24	4,378.86	3,327.38
管理费用总金额（万元）	11,265.26	6,649.93	4,615.33

如上表所示，2021 年度管理费用增加约 4,615.33 万元，管理人员薪酬增加 3,327.38 万元，管理人员薪酬增加占管理费用增加金额的约 72.09%，即；管理人员薪酬增加是 2021 年度管理费用增加的最主要原因，除管理人员薪酬费用增加外，其他费用增加金额相对较小且比较分散，不存在其他单一重要导致管理费用大幅增加的因素。

三、关于标的公司经营情况。2021 公司年度权益法核算的长期股权投资收益金额为−2,519 万元。请公司：（1）补充上述投资损益对应的联营企业的近三年主要财务数据，包括但不限于营业收入、营业成本、净利润以及经营活动现金流量净额；（2）结合标的业绩情况，说明相关标的目前是否达到企业预期；（3）结合标的日常经营情况，说明前述标的业绩是否存在进一步下滑的可能。若存在，请充分提示风险。

回复：

（一）公司说明

（1）补充上述投资损益对应的联营企业的近三年主要财务数据，包括但不限于营业收入、营业成本、净利润以及经营活动现金流量净额；

鉴于公司 2021 年权益法核算的联营企业近三年主要财务数据系联营企业的商业机密，公司已申请豁免披露联营企业近三年的主要财务数据。

（2）结合标的业绩情况，说明相关标的目前是否达到企业预期；

公司 2021 年权益法核算的联营企业主要分为两类，第一类系直接经营的公司，第二类系不直接进行经营的合伙企业。

1）第一类公司均为互联网信息服务业的初创型公司，该类公司尚处于产品研发和产品市场化的初期，大部分公司尚未达到盈亏平衡点，相比较利润情况，光云科技更关注其产品研发及市场化情况和营业收入数据，标的公司是否符合管理层预期的判断如下：

①；实在智能 2021 年整体收入规模增长较快，2021 年收入规模较 2020 年同期增长 150.93%，收入及合同签单金额呈现快速增长，账面现金充裕，整体企业经营稳定。同时实在智能在 2021 年下半年完成了新一轮融资，整体估值较公司投资时的估值实现了翻倍，整体发展符合公司预期。

②；马帮科技 2021 年整体收入规模增长较快，2021 年收入规模较 2020 年同期增长 97.28%，服务客户数量和收入整体呈现快速增长，账面现金充裕，整体企业经营稳定。马帮科技在 2021 年完成两轮新的融资，整体估值较公司投资时大幅提升，整体发展符合公司预期。

③；睿本科技 2021 年整体收入规模呈现稳步增长，2021 年收入规模较 2020 年同期增长 21.64%，收入整体呈现较快快增长，账面现金充裕，整体企业经营稳定，已处于盈亏平衡点附近，整体发展符合公司预期。

④；巨益科技 2021 年整体收入规模呈现稳步增长，2021 年收入规模较 20 年同期增长 28.38%，收入整体呈现快速增长，账面现金充裕，公司处于盈利状态，整体企业经营稳定，整体发展符合公司预期。

⑤；2020 年投资完成后，钉学科技整体呈现快速增长，2020 年整体收入较 2019 年增长 101.93%，2021 年在 2020 年的基础上，收入同比再次增长 27.41%，整体收入规模呈现稳步增长，整体企业经营稳定，整体发展符合公司预期。

⑥；财妙科技 2021 年整体收入规模呈现稳步增长，2021 年收入规模较 2020 年同期增长 52.93%，收入整体呈现快速增长，整体企业经营稳定，整体发展符合公司预期。

⑦；智六科技 2021 年整体收入规模呈现稳步增长，2021 年收入规模较 2020 年同期增长 48.59%，收入整体呈现快速增长，整体企业经营稳定，整体发展符合公司预期。

⑧；2020 年投资完成后，易协云整体呈现快速增长，2020 年整体收入较 2019 年增长 65.50%，2021 年在 2020 年的基础上，收入同比增长 29.17%，整体收入规模呈现稳步增长，整体企业经营稳定，整体发展符合公司预期。

⑨；秦丝科技 2021 年整体收入规模呈现稳步增长，2021 年收入规模较 2020 年同期增长 29.90%，收入整体呈现快速增长，同时 2021 年已实现现金流转正，账面现金充裕，整体企业经营稳定，整体发展符合公司预期。

⑩；蓝川科技 2021 年整体收入规模呈现稳步增长，2021 年收入规模较 2020 年同期增长 39.46%，收入整体呈现快速增长，2021 年盈利水平持续提升，账面现金充裕，整体企业经营稳定，整体发展符合公司预期。

?；薇契特 2021 年整体收入规模呈现稳步增长，2021 年收入规模较 2020 年同期增长 510.44%，收入整体呈现快速增长，2021 年盈利水平持续提升，整体企业经营稳定，整体发展符合公司预期。

?；公贝科技 2021 年仍处于运营早期，投入主要在产品研发方面，2021 年产品已打磨完成并在多个平台上线，收入将开始体现并预期在未来逐步增长，整体企业经营稳定，整体发展符合公司预期。

?；朋客信息 2021 年整体收入规模呈现稳步增长，2021 年收入规模较 2020 年同期增长 24.31%，收入整体呈现快速增长，整体企业经营稳定，在 2021 年完成新一轮融资，整体估值较公司投资时大幅提升，整体发展符合公司预期。

?；爱学科技 2021 年仍处于运营早期，投入主要在产品研发方面，整体企业经营稳定，股权出资无溢价，经营损失已及时入账。

?；合同圈科技 2021 年仍处于运营早期，投入主要在产品研发方面，2021 年产品仍处于打磨阶段，2022 年整体收入将开始逐步增长，整体企业经营稳定，整体发展符合公司预期。

2）第二类系不直接进行经营的合伙企业

第二类公司主要为投资基金，主要投资于互联网信息服务业的创业公司，对于投资基金，光云科技更加关注项目整体的投资规划和投资项目的增值倍数。根据基金定期报告，截止至 2021 年 12 月 31 日，云曦一号合计投资 12 个项目，其中 4 个项目已完成了下一轮融资，整体估值呈现了一定程度的上升；截止至 2021 年 12 月 31 日，云曦二号合计投资了 3 个项目，其中 1 个项目已完成了下一轮融资，整体估值呈现了一定程度的上升。两只基金产品的整体投资结果符合公司预期。

（3）结合标的日常经营情况，说明前述标的业绩是否存在进一步下滑的可能。若存在，请充分提示风险。

2021 公司年度权益法核算的长期股权投资收益金额为−2,519 万元，主要系公司的联营企业均处于发展的早期，SaaS 企业前期需要支出大量的基础设施和研发费用投入，导致 SaaS 企业早期普遍亏损，但公司的联营企业 2021 年均取得了不错的营收增长，整体发展态势良好。

在 2022 年，公司的部分联营企业预计将仍处于持续投入的阶段，存在 2022 年经营业绩进一步下滑的可能，公司将根据相应持股比例确认投资收益，相应的投资收益确认将对公司的经营业绩造成不利影响。

四、关于商誉减值。截至 2021 年末，公司商誉金额为 20,671.79 万元。其中，杭州深绘智能科技有限公司（以下简称深绘智能）对应的商誉金额为 11,524.31 万元，深圳市巨沃科技有限公司（以下简称巨沃科技）对应商誉金额为 4,991.06 万元。年报显示，2021 年由交易性金融资产公允价值变动及深绘业绩补偿款带来的非经常性损益为 318.17 万元。请公司：（1）补充收购深绘智能相关业绩承诺和补偿的会计处理及相应准则依据；（2）补充深绘智能近三年的营业收入、营业成本、净利润以及经营活动现金流量净额；（3）披露深绘智能 2021 年度业绩完成情况以及业绩补偿情况；（4）说明在未完成业绩承诺的情况下，未对深绘智能计提商誉减值的原因及合理性；（5）补充深绘智能、巨沃科技商誉减值测试的参数、具体方法等，并说明是否符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关规定。

回复：

（一）公司说明

（1）补充收购深绘智能相关业绩承诺和补偿的会计处理及相应准则依据；

2021 年 1 月，公司与上海珞葵企业管理中心（有限合伙）、上海霸泽信息技术合伙企业（有限合伙）、上海铂蜕信息咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“上海铂蜕”）、姚纳新、杭州深绘企业管理合伙企业（有限合伙）、杭州云栖创投股权投资合伙企业（有限合伙）、浙江华睿产业互联网股权投资合伙企业（有限合伙）、浙江华睿北信源数据信息产业投资合伙企业（有限合伙）及杭州云铀投资管理合伙企业（有限合伙）签署的《关于收购杭州深绘智能科技有限公司之股权转让协议》（以下简称“深绘股权转让协议”），该协议第 5 条业绩承诺约定如下：

“创始股东个别及连带的向受让方承诺，2021 年度（“业绩承诺期”），目标公司深绘商品数据中台（“PIM 中台”）能够实现的年度销售合同金额累计不得低于 500 万元（“承诺业绩”）。

若目标公司在业绩承诺期内，未能完成承诺业绩，则创始股东应当按照本次交易前持有目标公司的相对持股比例向受让方进行现金补偿，补偿金额 F=承诺业绩−实际实现的业绩。为免疑义，本协议创始股东在本次交易前的相对持股比例为王涛占比 70.8678%、贾旭占比 24.0808%、张王晟占比为 5.0514%，下同。

具体补偿方式为，由受让方与创始股东共同于 2022 年 1 月确认目标公司 2021 年度累计实现的 PIM 中台合同销售金额，不足部分由创始股东连带向光云科技补偿，为免疑义，各方确认，光云科技有权直接从未支付的第四期股权转让价款中直接扣除，若股权转让价款已全部支付完毕，则光云科技有权要求创始股东予以连带赔偿。创始股东个别及连带的向受让方确认，其提交给受让方确认的 PIM 中台销售合同真实、准确、完整且符合正常的商业背景，具有可执行性，且不得是与关联方签署。”

综合上文条款可知，深绘智能业绩承诺条款符合或有对价及金融资产的定义。

根据企业会计准则及其他相关规定，非同一控制下企业合并中，购买方应当将合并协议约定的或有对价作为合并对价的一部分，按照其在购买日的公允价值计入企业合并成本，并确认相应的资产、负债，后续变动应视其性质分别计入当期损益或其他综合收益。或有对价公允价值的计量应基于标的公司未来业绩预测情况、或有对价支付方信用风险及偿付能力、其他方连带担保责任、货币的时间价值等因素予以确定。

根据企业会计准则第 22 号的规定，企业在非同一控制下的企业合并中确认的或有对价构成金融资产的，该金融资产应当分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，不得指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

因此，企业将业绩承诺或有对价分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

根据企业会计准则及其相关讲解的规定，购买日后 12 个月内出现对购买日已存在情况的新的或者进一步证据而需要调整或有对价的，应当予以确认并计入合并商誉的金额进行调整；其他情况下发生的或有对价变动不予以调整，应当根据或有对价的性质进行相应会计处理。

该业绩承诺为购买日后 12 个月内深绘智能的实现的 PIM 中台年度销售合同金额，并不属于购买日已存在的情况，无需调整合并商誉的金额。截止 2021 年 12 月 31 日，公司根据承诺业绩实现情况，并结合 2022 年 1 月公司与深绘智能原创始股东确定的补偿金额，将以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的公允价值变动计入当期损益，即“公允价值变动损益”科目。

（2）补充深绘智能近三年的营业收入、营业成本、净利润以及经营活动现金流量净额；

深绘智能 2019 年至 2021 年营业收入、营业成本、净利润以及经营活动现金流量净额如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	2,568.80	2,628.12	2,068.68
营业成本	319.53	248.34	304.04
净利润	−437.01	−1,575.37	−978.08
经营活动现金流量净额	−260.43	−686.71	−525.29

光云科技于 2021 年 1 月收购深绘智能以后，积极采取多种整合措施以推动深绘智能的经营发展和减少深绘智能的亏损，初步整合后，2021 年度深绘智能亏损额大幅收窄，经营活动现金流量净额也出现较大改善。

（3）披露深绘智能 2021 年度业绩完成情况以及业绩补偿情况；

深绘智能承诺业绩为 2021 年度深绘商品数据中台（“PIM 中台”）实现年度销售合同金额 500 万元。实际业绩完成情况如下：

项目	销售合同金额（万元）
实际完成金额 A	203.32
业绩承诺金额 B	500.00
补偿金额 C=B−A	296.68

2022 年 1 月，光云科技与上海铂蜕协商一致，双方共同确认深绘智能 2021 年度累计实现的 PIM 中台合同销售金额为 203.32 万元，未完成部分 296.68 万元由光云科技直接从尚未支付的第四期股权转让价款中直接扣除。

2022 年 2 月 15 日，光云科技收到上海铂蜕出具的付款通知书，根据该付款通知书要求，光云科技应于 2022 年 2 月 18 日前向上海支付铂蜕人民币 1,503.32 万元，即根据深绘股权转让协议约定，光云科技尚未向上海铂蜕支付的第四期股权转让款项 1,800.00 万元，扣除未完成的 PIM 销售合同金额 296.68 万元后的剩余款项。

光云科技已于 2022 年 2 月 18 日分两次向上海铂蜕支付扣除业绩承诺款后的第四期股权转让款共计 1,503.32 万元。

（4）说明在未完成业绩承诺的情况下，未对深绘智能计提商誉减值的原因及合理性；

商品数据中台业务于 2020 年末基本研发完成且实现商业化，收购基准日（2020 年 12 月 31 日）该业务尚未对深绘智能贡献较多收益，因此深绘智能管理层依据预计签约金额和交付比例预测未来该业务收入情况，因该业务 2020 年末刚刚开展，其对深绘智能股东全部权益价值初期收益贡献较小。

根据收购基准日（2020 年 12 月 31 日）深绘智能的《资产评估报告》（银信评报字（2021）沪第 0024 号），2020 年 11 月−12 月和 2021 年度 PIM 中台预测收入为 191.34 万元；预计签约金额为 765.34 万元，其中 2021 年度签约金额为 716.98 万元；可交付实现收入比例为签约金额的 25%（即预计 2021 年度实现收入金额为约 191 万元）。

截止 2021 年 12 月 31 日，深绘智能 2020 年 11 月至 2021 年 12 月累计实现 PIM 中台收入为 204.74 万元，签约金额为 274.67 万元；该业务 2021 年度实际实现收入 204.74 万元符合预期，但是实际签约金额出现未达预期的主要原因为 PIM 中台业务任往涉及到客户整个集团及多个部门，客户集团及多部门打通所需时间较长，因此从提案开始到正式签约实际需要时间超出管理层初始预估。

光云科技与深绘智能创始股东对其业绩承诺指标为商品数据中台业务的销售合同金额，虽然相关业务收入达到了预期，但是业绩承诺未能按照约定完成。

光云科技收购深绘智能后，利用原有的渠道及产品的协同效应，对深绘智能产品进行了优化，人员进行了精简整合，改善了深绘智能的盈利水平及经营活动现金流量，虽然 PIM 中台收入 2021 年签约量未能达到预期，但是随着公司对深绘智能整合的逐步完成，预期未来深绘智能营业收入和净利润将出现较为快速的增长，基于当前情况对深绘智能商誉进行减值测试后未发现商誉减值情况，未对深绘智能计提商誉减值具备合理性。

（5）补充深绘智能、巨沃科技商誉减值测试的参数、具体方法等，并说明是否符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关规定。

由于商誉减值测试较为复杂且具备较强的专业技术要求，光云科技管理层委托银信资产评估有限公司（以下简称“银信评估”）对深绘智能、巨沃科技商誉资产组可回收价值情况专门进行测试，并于 2022 年 4 月 1 日分别出具了《杭州光云科技股份有限公司拟商誉减值测试涉及的杭州深绘智能科技有限公司包含商誉的相关资产组评估项目资产评估报告》（银信评字（2022）沪第 0391 号）和《杭州光云科技股份有限公司拟商誉减值测试涉及的深圳市巨沃科技有限公司包含商誉的相关资产组评估项目资产评估报告》（银信评字（2022）沪第 0590 号）。

1）评估方法的选择及介绍

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》与《以财务报告为目的的评估指南》的规定，资产减值测试应当估计其可收回金额，然后将所估计的资产可收回金额与其账面价值比较，以确定是否发生减值。资产可收回金额的估计，应当根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

因本次评估中，公司对深绘智能及巨沃科技资产组没有销售意图，不存在销售协议价格，委估资产组也无活跃交易市场，同时也无法获取同行业类似资产交易案例，故本次评估无法可靠估计委估资产组的公允价值减去处置费用后的净额。根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，无法可靠估计资产组的公允价值减去处置费用后的净额时，应当以该资产组预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

综上，本次评估以采用收益法计算的委估资产组预计未来现金流量现值作为委估资产组的可收回金额。

①收益法的模型

结合本次评估目的和评估对象实际情况，采用税前企业自由现金流，根据一定的折现率折现，减去铺底的营运资金后，得出资产组可收回金额。计算公式为：

资产组可收回金额=税前企业自由现金流现值−铺底营运资金；

其中：税前企业自由现金流=（营业收入−营业成本−税金及附加−期间费用）+折旧/摊销−资本性支出−营运资金增加额；

铺底营运资金=经营性流动资产−经营性流动负债

税前企业自由现金流现值的计算公式如下：

$$P=\sum_{i=1}^{n}\frac{R_i}{(1+r)^i}+\frac{R_n}{r(1+r)^n}$$

式中：

P：税前企业自由现金流现值；

Ri：未来第 i 年的税前企业自由现金流；

Rn：永续期的税前企业自由现金流；

r：税前折现率；

n：明确的预测期。

②收益期与预测期的确定

《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定了“建立在该预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年，企业管理层如能证明更长的期间是合理的，可以涵盖更长的期间”。企业对与商誉相关资产组在 2022 年至 2026 年各年的现金流进行了详细预计，并认为企业的管理模式、销售渠道、行业经验等与商誉相关的不可辨认资产可以持续发挥作用，其他资产可以通过简单更新或追加的方式延长使用寿命，包含商誉的相关资产组预计未来现金流量可以通过可持续经营，实现永续经营。上述财务预算得到了企业管理层批准。

③税前折现率的确定

折现率，又称期望投资回报率，是将资产的未来预期收益折算成现值的比率，是基于贴现现金流法确定评估价值的重要参数。商誉减值测试过程中选取与被评估单位类似的上市公司，按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率，根据被评估单位适用的所得税率最后计算确定税前折现率，具体计算公式为：

税前折现率=WACC/（1−T）

加权平均资本成本指的是将企业股东预期回报率和付息债权人的预期回报率按照企业资本结构中的所有者权益和付息负债所占的比例加权平均计算的预期回报率，计算公式为：

$$WACC=K_e\times\frac{E}{E+D}+K_d\times(1-T)\times\frac{D}{E+D}$$

式中：WACC——加权平均资本成本

Ke——权益资本成本

Kd——债务资本成本

T——所得税率

D/E——资本结构

债务资本成本采用现时的平均利率水平，权数采用企业同行业上市公司平均债务构成计算取得。

权益资本成本按国际通常使用的 CAPM 模型求取，计算公式如下：

$$K_e=R_f+\beta\times ERP+R_s-R_f+\beta\times(R_m-R_f)+R_s$$

其中：Ke——权益资本成本

Rf——无风险报酬率

Rm——市场收益率

β——系统风险系数

ERP——市场风险溢价

Rs——公司特有风险超额收益率

④包含商誉的相关资产组可收回金额的确定

根据上述测算数据，套用收益法计算公式，计算确定资产组的可收回金额。

2）深绘智能商誉减值测试参数

深绘智能商誉减值测试具体数据、参数如下：

项目 / 年度	预测数据（万元）					
	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续期
一、营业收入	3,318.35	4,554.67	5,163.58	5,490.97	5,714.45	5,714.45
减：营业成本	380.16	433.41	482.11	517.99	543.89	543.89
减：税金及附加	20.88	29.31	33.25	35.26	36.53	36.53
减：销售费用	1,273.01	1,456.55	1,451.54	1,444.19	1,465.80	1,465.80
减：管理费用	365.36	388.56	412.88	425.57	438.70	438.70
减：研发费用	1,057.57	1,089.45	1,122.31	1,156.17	1,191.05	1,191.05
减：财务费用	0.61	0.83	0.94	1.00	1.05	1.05
加：其他收益	3.80	4.31	4.69	4.99	5.29	5.29
二、营业利润	224.57	1,160.86	1,665.25	1,915.77	2,042.72	2,042.72
三、息税前利润总额	224.57	1,160.86	1,665.25	1,915.77	2,042.72	2,042.72
加：折旧与摊销	28.79	28.79	28.79	28.79	28.79	28.79
减：资本性支出 − 更新	10.00	15.00	20.00	25.00	28.79	28.79
减：营运资金增加	200.18	−671.71	−325.85	−172.45	3.53	
四、税前企业自由现金流量	43.17	1,846.35	1,999.89	2,092.02	2,039.18	2,042.72
折现率	15.29%	15.29%	15.29%	15.29%	15.29%	15.29%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
折现系数	0.9313	0.8078	0.7006	0.6077	0.5271	3.4465
折现额	40.21	1,491.45	1,401.19	1,271.31	1,074.82	7,040.24
五、税前企业自由现金流现值	12,319.21					
减：铺底营运资金	−1,924.29					
六、资产组可收回金额	14,200.00					

注：2021 年 12 月 31 日，深绘智能包含商誉的相关资产组账面金额为 13,914 万元，经测试不存在减值情况。

①营业收入的预测

未来年度营业收入预测如下：

单位：万元

项目 / 年度	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续期
美工机器人	2,416.76	2,585.93	2,766.94	2,932.96	3,079.61	3,079.61
商品数据中台（PIM）	704.00	1,717.33	2,122.67	2,261.33	2,325.33	2,325.33
软件定开收入	47.60	51.40	53.97	56.67	59.51	59.51
其他收入	150.00	200.00	220.00	240.00	250.00	250.00
营业收入合计	3,318.35	4,554.67	5,163.58	5,490.97	5,714.45	5,714.45

营业收入预测说明：

A、美工机器人业务近几年销售量和营业收入均逐年上涨，近年由于市场竞争加剧等原因客单价略有下降，收入增速放缓，预计未来美工机器人业务收入将随着服装电商行业发展而自然增长并趋于逐渐趋于稳定。

B、商品数据中台业务系近年公司重点开发的产品，于 2020 年未逐步实现商业化，2021 年公司与特步、顾家等服装、家居著名品牌完成了签约；