

关于对荣科科技股份有限公司 2021 年年报问询函的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

根据贵部《关于对荣科科技股份有限公司的年报问询函》之要求，已向贵部报备了相关备查文件，并结合公司的具体业务情况，对问询函中提及的问题说明如下：

一、问询函第 1 项

【问询函内容】年审会计师对你公司 2021 年度财务报告出具了带强调事项段的无保留意见的审计报告，强调事项段涉及事项为违规担保。报告期末，你公司存在违反规定对外提供担保合计 2.56 亿元，确认相关预计负债 4,997.00 万元。截至 2022 年 4 月 27 日，尚有 2.41 亿元及利息的担保责任尚未解除。请你公司：

（1）按被担保方列式你公司违规对外担保的具体情况，包括但不限于担保原因、时间、期限、金额、是否有担保物及反担保措施、被担保方的资金用途及实际资金流向、被担保方经营及财务情况，并明确说明被担保方与公司、公司控股股东、董监高及其关联方、公司客户及供应商是否存在关联关系、资金往来或其他应说明的关系。

【回复】

（一）违规对外担保的具体情况：

债权人	被担保方	保证合同起止时间	担保原因	担保金额（万元）	是否有担保物	是否有反担保	被担保方资金用途	实际资金用途	被担保方经营及财务情况	担保事项
盘锦银行股份有限公司	盘锦捷能实业有限公司	2021/10/19 起至债务履行期届满之日后 3 年	为盘锦捷能实业有限公司（以下简称盘锦捷能）因流动资金不足申请借新还旧向盘锦银行取得的流动资金贷款 23,000.00 万元提供保证担保	23,000.00 本金及利息	无	无	因流动资金不足申请借新还旧	因流动资金不足申请借新还旧	未知	担保事项一

中 汇 传 媒 有 限 公 司	辽 宁 国 科 实 业 有 限 公 司	2021/6/21 起至债务应 偿还日 2021/7/31 起 2 年	为企业资金需求 提供担保	1,062.97 本金及利 息	无	无	企业 资金 需求	国科实业购买房 产未支付的尾款 产生的债务	经营正 常	担 保 事 项 二
中 汇 传 媒 有 限 公 司	崔 万 田	2021/7/21 起至 2022/4/14 (款项全部 清偿之日)	为个人资金需求 提供担保	1,520.00 本金及利 息	无	无	个人 资金 需求	偿还股票质押借 款	不适用	担 保 事 项 三

(二) 被担保方与公司、公司控股股东、董监高及其关联方、公司客户及供应商的关系如下:

1、被担保方辽宁国科实业有限公司(以下简称国科实业)于 2019 年 1 月至 2021 年 11 月期间为公司之控股股东。截至 2021 年 12 月 31 日,国科实业通过直接或间接方式累计持有公司 8.84%股权。

2、被担保方崔万田系公司 2018 年 12 月前实际控制人崔万涛(与付艳杰为一致行动人)之弟,崔万田曾任荣科科技副董事长,于 2021 年 12 月 22 日卸任。

3、被担保方盘锦捷能与公司、公司控股股东、董监高及其关联方、公司客户及供应商无关联关系。

(2) 说明截至回函日上述违规担保解决进展、后续追责措施,并自查你公司是否存在其他尚未披露的资金占用或违规担保等损害上市公司利益的行为。

【回复】

(一) 担保进展及后续追责措施:

担保事项一: 2022 年 4 月 25 日,盘锦市兴隆台区人民法院下达(2022)辽 1103 民初 353 号之三民事裁定书,裁定解除对公司的银行账户冻结。2022 年 4 月 27 日,相关冻结已解除,但相关担保责任尚未解除。债务人盘锦捷能向盘锦银行兴建支行借款,提供了不动产抵押物。辽宁省盘锦市中级人民法院委托辽宁中泰房地产土地资产评估有限公司对抵押物成都市青羊区青龙街 27 号相关房产进行了评估确认,并于 2022 年 4 月 21 日出具了相关评估报告(报告编号:辽中泰房估字【2022】第 04-266 号),该报告中明确了抵押物拍卖的价格为 419,912,713 元。根据《最高人民法院关

于人民法院民事执行中拍卖、变卖财产的规定》“如果出现流拍，再行拍卖时，可以酌情降低保留价，但每次降低的数额不得超过前次保留价的百分之二十”，但是如果标的评估价确实偏高或者不容易变现，法院可以采取最高降价 20% 的幅度。按以上相关规定执行债务人盘锦捷能的抵押物资产，按“三拍两降”的司法拍卖程序执行后，抵押物预估拍卖价值约为 2.68 亿，可以足额覆盖诉讼标的 2.3 亿本金及违约金、罚息等。后续债务人盘锦捷能拟采用房产拍卖等方式归还债权人盘锦银行债务并解除公司担保事项，公司预计在 2022 年 5 月 27 日前解除违规担保情况。

担保事项二：2022 年 4 月 28 日，中汇传媒已解除公司的担保责任；2022 年 4 月 29 日，上述被冻结的银行账户已全部解除冻结。

担保事项三：2022 年 4 月 14 日，崔万田已经向中汇传媒完全履行了债务偿还义务，中汇传媒与公司、崔万田之间的债权债务已经全部了结，上述公司担保责任及银行账户冻结情况已解除。

后续追责措施：本着对全体股东高度负责的态度，公司及董事会已敦促债务人采取房产处置等有效措施解除违规担保的情形，以消除对公司的影响。根据对债务人梳理的资产情况显示，其具备较充足的资产，公司预计可在 2022 年 5 月 27 日前（含 5 月 27 日）解决前述违规担保问题。

此外，针对违规担保事项，公司已对内控中存在的缺陷进行深刻反思，通过完善并落实内部控制整改措施，进一步完善对外担保、资金管理等内部控制存在缺陷的环节。同时，要求责任方在期限内尽快解除违规担保情形，并杜绝有关违规行为的再次发生，提高上市公司的规范运作，切实维护全体股东特别是中小股东的利益。

（二）是否存在其他尚未披露的资金占用或违规担保等损害上市公司利益的行为

发现上述三笔违规担保事项后，公司管理层及治理层高度重视内控管理，经全面自查，无其他尚未披露的资金占用或违规担保等损害上市公司利益的行为。

（3）结合你公司财务及资产情况、拟采取的整改补救措施、问题（1）、（2）答复，说明你公司针对违规担保计提的预计负债是否充分，相应会计处理的依据及合理性，是否符合会计准则的规定。

【回复】

（一）对违规担保计提的预计负债是否充分

截止 2022 年 4 月 27 日，前述担保责任未完全解除，本担保中公司存在内部控

制缺失等情况，加之无法判断债权人是否掌握其他不利于上市公司的证据，结合法律法规之规定并参考律师专业意见，公司谨慎评估赔偿风险后，基于谨慎性原则以及《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关要求，对因上述担保可能承担的付款义务确认预计负债 4,997.00 万元，明细如下：

- 1、公司对担保事项一，按 4,600.00 万元计提预计负债；
- 2、对担保事项二，按 397.00 万元计提预计负债；
- 3、对担保事项三，因崔万田已完全履行债务偿还义务未对其计提预计负债。

公司认为计提的预计负债是充分及合理的。

（二）违规担保相关会计处理的依据及合理性，是否符合会计准则的规定

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条规定，或有事项相关义务确认为预计负债应当同时满足：该义务是企业承担的现时义务，履行该义务很可能导致经济利益流出企业，该义务的金额能够可靠地计量。履行该义务很可能导致经济利益流出企业，是指履行与或有事项相关的现时义务时，导致经济利益流出企业的可能性超过 50%但小于或等于 95%。

预计负债的计量最重要的是对于预计负债最佳估计数的确定，根据《企业会计准则讲解》规定，需要判断所需支出是否存在一个连续范围（或区间）。如存在一个连续范围（或区间）且该范围内各种结果发生的可能性相同，则最佳估计数应当按照该范围内的中间值，即上下限金额的平均数确定。如所需支出不存在一个连续范围，或者虽然存在一个连续范围但该范围内各种结果发生的可能性不相同，则分两种情况考虑，一是，或有事项涉及单个项目的，按照最可能发生金额确定。二是，或有事项涉及多个项目的，按照各种可能结果及相关概率计算确定。本公司担保不存在一个连续范围情况下的“涉及单个项目”，因此公司按照最可能发生金额确定。

本期公司将上述担保涉及预计负债计入营业外支出科目，相应会计处理符合会计准则的规定。

（4）根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 14 号——非标准审计意见及其涉及事项的处理（2020 年修订）》，补充说明消除非标审计意见涉及事项相关影响的具体措施及措施可行性、预期消除影响的可能性及时间，并充分提示可能被实施其他风险警示的风险。

【回复】

公司因上述违规担保事项被年报审计机构出具了带强调事项段的无保留意见，

公司董事会高度重视该事项的进展情况，并积极联系债权人、债务人，督促其尽快还款并解除公司上述担保事项。截至目前，已解除了为国科实业、崔万田针对中汇传媒的保证担保责任，公司为盘锦捷能提供的保证暂未解除。在公司董事会的督促下，盘锦捷能拟采用房产处置等方式归还盘锦银行债务并争取在 2022 年 5 月 27 日前解除公司对该项债务的保证担保责任。

如上述违规担保事项未能在 2022 年 5 月 27 日内解决，则符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则(2020 年 12 月修订)》第 9.4 条的第五项的情形，公司股票交易将被实施其他风险警示。公司已于 2022 年 4 月 29 日，在巨潮资讯网披露了《关于公司存在违规对外担保暨股票交易可能被实施其他风险警示的提示性公告》，向投资者充分提示了公司可能被实施其他风险警示的风险，后续公司将根据上述事项的进展情况，及时履行信息披露义务。

请年审会计师就问题（1）-（3）进行核查并发表明确意见。

二、问询函第 2 项

【问询函内容】你公司内部控制评价报告显示，由于存在违规对外提供担保，公司非财务报告内部控制存在重大缺陷。请你公司核实并说明是否已就内部控制缺陷进行整改、已采取的整改措施和整改效果，当前内部控制制度是否健全，是否得到有效执行。请年审会计师说明就公司内部控制所执行的审计程序，并说明报告期发生的违规担保是否影响报告期内内部控制的有效性。

【回复】

公司因存在违规对外担保情况导致非财务报告内部控制存在重大缺陷。公司已对相关问题进行整改，具体情况如下：

公司董事会积极联系债权人、债务人，督促其尽快还款并解除公司上述担保事项。截至目前，已完成两笔担保事项的解除，关于公司为盘锦捷能提供担保的事项暂未解除。债务人盘锦捷能拟采用房产处置等方式归还债权人盘锦银行债务并解除担保事项，公司预计在 2022 年 5 月 27 日前解除违规担保情况。

公司及全体董事、监事、高管、相关人员已深刻吸取本次教训，为防止和杜绝此类违规情形的再次发生，公司组织董事会及各级管理人员认真学习相关法律法规及业务规则，持续完善公司内控制度建设，对公司现有管理制度特别是资金和担保管理制度进行认真梳理，切实落实规范流程；同时进一步加强内控制度的执行力度（如审批决策程序等），高度重视合规性工作，杜绝漏洞，有效控制企业经营风险，

提高规范运作水平。

公司将进一步完善内部审计部门的职能，在董事会的领导下切实行使监督权。一方面，加强内审部门对公司内部控制制度完善及执行情况的监督力度，提高内部审计工作的深度和广度；另一方面，督促各部门严格执行内部控制的相关制度，切实履行审议决策、信息披露程序。

公司将定期组织董事、监事、高级管理人员及相关部门的人员进行业务培训，不断提高公司规范运作能力和水平的同时，进一步提升管理者在日常工作中规范运作意识，完善公司治理。

公司将切实提高信息披露工作质量，维护上市公司股东的合法权益，促进公司健康、稳定、可持续发展。

随着河南信产数创私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）正式入股公司，在公司党委会、第五届董事会的领导下，经营管理团队不断完善公司治理结构及内部控制管理，缺陷问题得到有效改正。当前公司内部控制制度健全，并得到有效执行。

三、问询函第 3 项

【问询函内容】你公司 2015 年、2016 年分别收购米健信息 51%、49%股权，累计形成商誉 1.26 亿元，业绩承诺期分别为 2015 年至 2017 年、2016 年至 2018 年，业绩承诺完成率分别为 101.85%、100.67%，你公司于报告期内对米健信息 1.26 亿元商誉全额计提减值准备。请你公司：

（1）结合米健信息所处行业发展情况、市场需求、竞争格局、售价及成本、主营业务经营情况、主要客户、主要财务数据等因素变动情况说明米健信息自业绩承诺精准达标后营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性。米健信息业绩是否真实、准确，目前的销售回款情况，是否存在到期后退回、跨期确认收入的情形。请列示米健信息 2015 年至 2021 年前十大客户明细，包括但不限于客户名称、销售内容、销售金额、回款情况，并报备销售合同、销售回款流水。

【回复】

（一）上海米健信息技术有限公司（以下简称“米健信息”）净利润下降的主要原因：

米健信息 2021 年度实现的净利润-9,822.56 万元，同比减少 12,824.90 万元，下降 427.16%，主要原因为：

行业发展情况：米健信息所处医疗信息化行业，专注于其细分领域急危重症临

床信息化。由于国家政策的支持和医疗行业自身的发展，行业景气度逐年提高。

市场需求及竞争格局：医疗信息化的需求稳步上升，但医疗信息化行业的市场格局较为分散，集中度较低，市场竞争尚处于区域分散竞争阶段。从竞争力角度，医疗信息化行业属于软件和信息技术服务行业，替代品威胁较小；现有竞争者数量较多，但市场集中度较低；上游供应商一般为计算机及网络硬件设备等企业，议价能力适中，而下游市场主要是各类医疗机构，议价能力较强；同时，应用软件行业本身不存在进入的障碍，但由于医疗卫生行业固有的特性和复杂性，医疗信息系统较为复杂，进入壁垒高于一般应用软件行业，非行业内潜在进入者威胁较小。介于医疗信息化行业的上升趋势和竞争特点，目前医疗系信息化行业内企业，继续活跃在本行业并进一步渗透到急危重症领域的企业数量呈显著增长趋势。

主营业务经营情况：米健信息主营业务为急危重症行业的信息化产品及服务，这部分业务并无变化。但因近年来新冠疫情对企业业务开展的持续阻碍的发酵，在 2021 年遇创始人、原法人、部分管理团队及核心骨干集体离职事件重创，使得米健信息本年度经营业绩出现大幅下滑。

售价及成本：

1、销售订单量及单价走低有以下方面的原因：

（1）竞争格局的变化，新的竞争对手分流了部分销售订单；

（2）在产品建设上，米健信息还沉浸在产品先发优势地位的满足当中，而未能将先发优势有效转化为胜势，对产品软件的快速交付、回归管理、复盘迭代、优化升级工作缺乏重视，竞争力下降；

（3）在产品定价上相对保守，未能与时俱进。与此同时，米健信息 2021 年的市场活动大幅下降，放弃了米健信息一贯重视的医疗专科学术活动，客户关系明显减弱，医院客户的品牌信任度有所降低。

（4）市场格局、米健信息策略与产品策略的发展不同步，导致米健信息产品在市场上的竞争力优势减弱，2021 年签单量下降。为维持市场规模，部分情况下，米健信息不得不进行底价跟进投标，导致销售单价走低。

2、项目交付效率下降，项目实施成本费用显著增加，有以下方面的原因：

（1）市场格局、米健信息策略与产品策略的发展不同步，导致米健信息产品在市场上的竞争力优势减弱，2021 年签单量下降。为维持市场规模，部分情况下，米

健信息不得不进行底价跟进投标，导致销售单价走低。

(2) 因前述人员异动，新招聘人员需要较长时间培训才能开展工作，导致部分实施项目无人管理，突发问题无人处理，项目进展缓慢，交付效率大幅下降。为尽可能推动项目实施进度，米健信息与其他同类业务的合作商开展服务外采业务，在必要情况下，外聘实施人员开展实施工作，牺牲利润空间换取项目及时交付，但项目交付进度并未实现显著扭转。同时，很多项目还因遭遇到疫情期间城市封控管理，直接导致出差成本大幅增加。

(3) 此外，行业新的发展思路以及疫情、医疗模式等变化情况，使客户对于产品的需求方向出现调整，客户希望米健信息能够为其适配相应需求。特别是，有些项目客户的主要负责人变更后，对米健信息现有产品的后续服务中提出一些新的需求，这些新的需求通常超过合同范围，需要加大投入实施成本，也进一步增加了项目交付难度。

主要客户：主要渠道客户萎缩。米健信息原有的渠道商，因为看好市场，同时也拥有相关产品业务，均在 2021 年大步进入该市场，导致渠道客户的快速萎缩。新增订单量几乎为零。

2021 年米健信息主要财务数据：

单位：万元

项 目	2021 年	2020 年	变动	变动%
营业收入	3,043.28	10,570.58	-7,527.30	-71.21%
营业成本	4,759.81	4,213.44	546.37	12.97%
销售费用	2,116.85	1,680.39	436.46	25.97%
管理费用	1,327.00	1,634.30	-307.30	-18.80%
研发费用	1,412.74	529.05	883.70	167.03%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-1,644.00	-163.28	-1,480.73	-906.89%
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-2,823.93	-0.47	-2,823.45	-596,703.64%
净利润	-9,822.56	3,002.34	-12,824.90	-427.16%

营业收入、净利润大幅下滑的主要原因：

米健信息在业绩承诺达成后 2019-2020 年期间属于正常经营状态，2021 年营业收入、净利润出现大幅下滑的原因主要表现在以下几个方面：

1、受新冠疫情持续影响，令企业经营环境的不确定性加剧。2021 年期间，新冠疫情持续反复，突发性的各地疫情，导致区域性封城、医院工作重点转向抗疫，无论是销售还是医院端的实施交付，均严重受阻，经常面临停滞状态。这些都极大

影响到米健信息的日常业务开展；销售人员的出行及拜访受限，导致销售工作无法开展；线下学术交流会议的市场活动也因疫情原因，大部分延期或预警取消；中标项目因医院管控加强而无法进场，交付工作暂停。以上因疫情导致的诸多不确定性因素，对米健信息 2021 年度业务开展造成重大负面影响，也对当下经营构成了极大的挑战。

2、经营方面遇重大突发事件。2021 年，米健信息创始人、原法人、部分管理团队、核心骨干（包括销售人员、实施人员、研发人员）突发性集中离职，对米健信息业务正常的开展形成断崖式冲击，导致米健信息一度无法正常运行；大规模的人员变动，对米健信息在行业市场的影响力造成了较大的负面影响，米健信息经营环境面临前所未有的挑战，具体体现为：

（1）原有客户及在开发客户业务关系的保持与开发需要销售人员、技术人员持续的沟通投入，由于不同团队理念、思路不同，且对客户了解的深入程度不同，一旦团队出现大范围变更，较多生面孔的介入势必带来与客户衔接的诸多不利，由此影响客户满意度，客户关系稳定性下降，催款及业务拓展乏力。

（2）在项目实施、维护及各项技术沟通过程中，因团队理念差异，会导致相关工作出现诸多不畅，进而影响客户满意度及项目回款。例如原有技术路线的再认识及延续应用影响项目工作进度、新技术路线及理念对客户导入及客户认同上的天然障碍等。

3、项目交付效率下降，项目实施成本费用显著增加，有以下方面的原因：

因创始人、原法人、部分管理团队及核心骨干突发集体离职，新招聘人员需要较长时间培训才能开展工作，导致部分实施项目无人管理，突发问题无人处理，项目进展缓慢，交付效率大幅下降。为尽可能推动项目实施进度，米健信息与其他同类业务的合作商开展服务外采业务，在必要情况下，外聘实施人员开展实施工作，牺牲利润空间换取项目及时交付，但项目交付进度并未实现显著扭转。同时，很多项目还因遭遇到疫情期间城市封控管理，直接导致出差成本大幅增加。

此外，行业新的发展思路以及疫情、医疗模式等变化情况，使客户对于产品的需求方向出现调整，客户希望米健信息能够为其适配相应需求。特别是，有些项目客户的主要负责人变更后，对米健信息现有产品的后续服务中提出一些新的需求，这些新的需求通常超过合同范围，需要加大投入实施成本，也进一步增加了项目交

付难度。

4、催款结算难度加大，影响项目按期回款，应收账款账龄增加，本期计提应收账款信用减值损失 1,625.48 万元，同比增加 1,462.46 万元，主要原因为：

米健信息客户以医疗机构为主，其近两年工作重心以防疫为主，由此影响项目验收、结算进度。进度的延缓，势必带来催款结算的诸多变数。例如：后期技术革新、院方系统更换、领导变更等带来的结算意愿不强烈。

同时，疫情影响带来全行业经营效益及效率双下降、资金流紧张等，进而导致部分客户（特别是集成商等）经营困难或资金不足，严重影响项目回款。

2021 年米健信息创始人、原法人、部分管理团队及核心骨干离职，包括在困局下米健信息经营方向的调整，使得新团队对原有客户关系维护、原有业务的服务响应存在力不从心的情况，进一步放大了甲方乙方矛盾，客户回款意愿降低，催款结算难度加大，部分情况下，催款成本甚至高于预期回款收益，部分项目回收款项的风险显著增加。

5、原有产品竞争优势下降，及创始人、原法人、部分管理层及核心骨干技术人员离职，米健信息在新的管理团队接手后调整研发战略方向，加大新产品研发投入，对于部分无形资产出现减值迹象，经审慎评估，对预期未来不能产生收益的无形资产计提减值准备 2,491.57 万元，开发支出计提减值准备 178.72 万元；同时因新产品研发投入增加，本期研发费用 1,412.74 万元，同比增加 883.70 万元；主要原因为：

（1）米健信息 2021 年创始人、原法人、管理团队及核心骨干的大规模集中离职，为原有业务背景、实施方案客户落地需求等方面的隐性知识传承实施带来极大障碍，人员离职过程中交接的只有代码和文档，从而导致产品销售及实施难度增大，交付成本加大、实施周期拉长。

（2）同时，结合 2021 年市场调研和销售预测情况，米健信息原有产品在满足客户个性化需求的过程中，由于核心骨干离职后，需要投入的实施交付成本越来越高，而且市场竞品与米健信息产品功能差距正在缩小，产品亮点逐步的失去优势。可见米健信息原产品的设计技术架构需要进行升级迭代，才能满足未来一个阶段的客户需求，对米健信息未来订单产生一定影响。

（3）在上述背景下，米健信息迅速组建新的管理团队，制定了新的产品研发战

略目标，在开发新产品思路取得了较大的发展，下架无法达到预期回报的非主线产品，将米健信息的产品回归到核心产品上，专注于六大产品主线，对核心产品进行重新开发，更贴近用户需求，提高产品成熟度，缩短产品交付周期。因此米健信息于 2021 年下半年投入大量的人力进行新产品的研发，2021 年 12 月末已初步取得成效，新产品研发成功后，便可以立即投入市场进行销售取代老产品。但仅从 2021 年短期效应来看，2021 年米健信息研发费用支出显著增加，部分原有产品对应的无形资产因被新产品替代，计提减值准备，进一步拉低整体业绩。

6、2021 年度销售商品、提供劳务收到的现金 11,337.25 万元，较上年同期减少 140.18 万元，同比下降 1.22%。2021 年在受疫情及创始人、原法人、部分管理团队及核心骨干离职的叠加影响的情况下，在新的管理团队领导下加强了应收账款的管理，整体回款情况基本与上年持平。

2022 年上海及全国各地疫情蔓延，2022 年 3 月份开始至今上海本地员工全部居家隔离办公状态，其他驻在地城市也应国家地区防疫要求采取隔离办公，同时各地医院的主要工作重心也转向抗疫，而米健信息客户以医疗机构为主，直接导致了米健信息客户回款同比下滑。2022 年 1 月 1 日至 4 月 30 日米健信息累计回款 1,550.60 万元，较上年同期减少 1,026.29 万元。目前上海地区因疫情仍未解封，公司采取各种措施减弱疫情直接影响，但即使如此，预计疫情封闭状态将持续影响米健信息的经营及回款。米健信息客户以医疗机构为主，客户实力较强，资信状况好，违约风险较低，相关应收账款的信用状况在可控范围之内，该类产生坏账的可能性较小。

综合以上几个方面，导致米健信息 2021 年业绩同比大幅下降。真实、准确的反映米健信息经营业绩情况，不存在到期后退回、跨期确认收入的情形。

（二）米健信息 2015 年至 2021 年前十大客户明细

单位：万元

1、2015 年前十大客户明细

序号	客户	销售内容	销售金额 (含税)	累计回款
1	客户一	米健远程医疗会诊	845.00	845.00
2	客户二	医院信息集成平台	400.00	400.00

3	客户三	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 移动查房系统& 移动护理管理& 医学影像存档与通讯系统	381.15	381.15
4	客户四	手术室麻醉信息系统&重症医学信息系统	350.00	350.00
5	客户五	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 急诊医学信息系统	294.50	294.50
6	客户六	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 急诊医学信息系统	224.00	224.00
7	客户七	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统	175.05	175.05
8	客户八	急诊医学信息系统	107.10	-
9	客户九	急诊医学信息系统	91.80	91.80
10	客户十	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统	88.00	88.00
合计			2,956.60	2,849.50

2、2016 年前十大客户明细

序号	客户	销售内容	销售金额 (含税)	累计回款
1	客户二	米健远程医疗会诊	620.00	620.00
2	客户十一	急危重症信息集成平台	500.00	500.00
3	客户十二	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 急诊医学信息系统	498.00	498.00
4	客户六	手术室麻醉信息系统&重症医学信息系统&急诊医学信息系统	442.46	442.46
5	客户十三	技术开发合同-手术麻醉临床信息系统应用	380.00	380.00
6	客户十四	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 急诊医学信息系统	350.00	350.00
7	客户十五	急诊医学信息系统	235.89	235.89
8	客户十六	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 移动查房	222.25	222.25

9	客户十七	急诊医学信息系统	198.00	198.00
10	客户十八	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统&	184.97	184.97
合计			3,631.57	3,631.57

3、2017 年前十大客户明细

序号	客户	销售内容	销售金额 (含税)	累计回款
1	客户六	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 急诊医学信息系统	1,247.89	1,247.89
2	客户十九	健康信息化平台软件&包虫病监测信 息系统软件	1,185.78	1,185.78
3	客户二十	医院信息管理集成平台管理软件&手 术室麻醉信息系统	864.00	864.00
4	客户十六	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 急诊医学信息系统&硬件&医院信息集 成平台	667.37	667.37
5	客户二十一	信息集成平台&手麻接口开发	485.00	485.00
6	客户二十二	重症医学信息系统	450.00	397.50
7	客户二十三	耗材智能管理系统软件	360.00	360.00
8	客户二十四	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 急诊医学信息系统	320.66	320.66
9	客户二十五	手术室信息集成平台管理软件	270.00	270.00
10	客户二十六	急诊医学信息系统	232.63	232.63
合计			6,083.33	6,030.83

4、2018 年前十大客户明细

序号	客户	销售内容	销售金额 (含税)	累计回款
1	客户二十七	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 急诊医学信息系统	2,037.98	1,684.08

2	客户十九	健康信息化平台软件&硬件	1,120.41	1,022.21
3	客户十六	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 急诊医学信息系统	688.87	688.87
4	客户六	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 急诊医学信息系统	541.70	110.81
5	客户二十八	急诊医学信息系统	511.54	511.54
6	客户二十九	重症医学信息系统& 急诊医学信息系统	463.48	134.50
7	客户三十	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统	448.00	448.00
8	客户三十一	手术室麻醉信息系统	420.00	420.00
9	客户三十二	重症医学信息系统& 急诊医学信息系统	396.18	364.88
10	客户三十三	卒中&胸痛信息系统	360.00	360.00
合计			6,988.16	5,744.89

5、2019 年前十大客户明细

序号	客户	销售内容	销售金额 (含税)	累计回款
1	客户二十八	急诊医学信息系统&单病种信息系统& 硬件	1,408.65	1,408.65
2	客户十六	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 急诊医学信息系统	736.76	349.10
3	客户三十四	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 单病种信息系统	511.40	448.25
4	客户十二	重症医学信息系统& 急诊医学信息系统	484.29	484.29
5	客户三十五	手术室麻醉信息系统& 重症医学信息系统& 单病种信息系统	430.20	247.00
6	客户三十六	重症医学信息系统	396.00	132.00

7	客户三十七	手术室麻醉信息系统&重症医学信息系统&单病种信息系统	379.00	112.00
8	客户三十八	急诊医学信息系统&重症医学信息系统&硬件	364.88	227.40
9	客户三十九	手术室麻醉信息系统&重症医学信息系统	340.20	134.50
10	客户四十	急诊医学信息系统	310.65	310.65
合计			5,362.03	3,853.84

6、2020 年前十大客户明细

序号	客户	销售内容	销售金额 (含税)	累计回款
1	客户二十八	急诊医学信息系统	737.69	737.69
2	客户四十一	急诊医学信息系统	704.41	209.70
3	客户四十二	手术室麻醉信息系统&重症医学信息系统&急诊医学信息系统	596.70	273.19
4	客户四十三	急诊医学信息系统&型中央网络监控、报警及通讯统一管理平台	585.00	194.66
5	客户四十四	PACS	499.26	499.26
6	客户四十五	急诊医学信息系统	462.19	424.08
7	客户四十	急诊医学信息系统	443.79	399.41
8	客户四十六	急诊医学信息系统	267.76	244.62
9	客户四十七	急诊医学信息系统	240.00	-
10	客户四十八	急诊医学信息系统	232.69	225.00
合计			4,769.49	3,207.61

7、2021 年前十大客户明细

序号	客户	销售内容	销售金额 (含税)	累计回款
1	客户二十八	单病种急救管理平台应用软件&急诊医学信息系统&硬件	343.28	334.71
2	客户四十九	重症医学信息系统	255.00	255.00

3	客户五十	手术室麻醉信息系统	170.00	153.00
4	客户五十一	急诊医学信息系统	155.00	-
5	客户五十二	PACS	140.00	140.00
6	客户五十三	健康医疗大数据可视化平台	132.00	132.00
7	客户十二	手术室麻醉信息系统&重症医学信息系统&硬件	127.70	94.40
8	客户五十四	城市医疗信息融合共享交换基础平台	108.00	108.00
9	客户五十五	急诊医学信息系统	96.00	27.00
10	客户五十六	PACS	70.00	70.00
合计			1,596.98	1,314.11

(2) 结合米健信息商誉减值测试时的过程与方法，包括但不限于关键假设、选取的主要参数及测算过程、相关参数是否与以前年度减值测试存在重大差异等，说明米健信息商誉出现减值迹象的具体时点、以前年度商誉减值准备计提是否充分。

【回复】

本公司在完成米健信息51%股权收购后，因非同一控制下的企业合并形成商誉12,612.50万元。

(一) 计提商誉减值准备的原因

2021 年米健信息创始人、原法人、部分管理团队及核心骨干发生变化，同时考虑疫情带来的项目延迟、成本加大等不利因素叠加的影响，米健信息整体经营业绩出现下滑，米健信息商誉出现减值迹象。根据《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》、《企业会计准则》及公司会计政策等相关规定，2021 年末，公司对因收购米健信息形成的商誉进行减值测试，并聘请具有证券资格的评估机构，以 2021 年 12 月 31 日为评估基准日，对涉及的米健信息与商誉相关的资产组未来现金流量现值进行评估，并且出具了中水致远评报字[2022]第 020230 号《荣科科技股份有限公司并购上海米健信息技术有限公司所涉及的以财务报告为目的的商誉减值测试项

目资产评估报告》。评估结果显示米健信息与商誉相关的资产组的可收回金额为 590.00 万元。基于米健信息经营业绩下滑的客观事实，按照谨慎性原则，根据评估报告结果，计提商誉减值准备 12,612.50 万元。

（二）资产组的认定

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第二条规定：资产组，是指企业可以认定的最小资产组合，其产生的现金流入应当基本上独立于其他资产或者资产组产生的现金流入。第十八条规定：资产组的认定，应当以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，在认定资产组时，应当考虑企业管理层管理生产经营活动的方式（如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等）和对资产的持续使用或者处置的决策方式等。

并购米健信息所形成的与商誉相关的资产组，具体包括固定资产、使用权资产、无形资产、开发支出等长期资产。

（三）商誉减值的测试方法

公司于各期末对商誉进行减值测试，在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，应当先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，应当确认商誉的减值损失。

公司在商誉减值测试中，由于包含完整商誉的资产组暂无整体对外出售计划，不存在销售协议价格，且缺乏交易活跃市场，可比交易案例不够充分，因此选用预计未来现金流量现值法估算包含商誉所在的资产组的可收回金额。

（四）商誉减值测试测算过程

1、商誉减值测试关键假设

（1）持续经营假设：是指假设委估资产组按基准日的用途和使用的方式等情况正常持续使用，不会出现不可预见的因素导致其无法持续经营。

（2）本次评估假设资产组能够按本公司及米健信息管理层预计的用途和使用方

式、规模、频度、环境等情况继续使用。

(3) 本次评估假设资产组业务经营所涉及的外部经济环境不变，国家现行的宏观经济不发生重大变化，无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

(4) 资产组经营所处的社会经济环境以及所执行的税赋、汇率、税率等政策无重大变化。

(5) 假设评估基准日后产权持有人采用的会计政策和编写本评估报告时所采用的会计政策在重要方面保持一致。

(6) 米健信息能够按照国家有关规定持续获得高新技术企业认定，并持续享有高新技术企业 15% 所得税税率及研发费用税前加计扣除的优惠政策。

(7) 米健信息的研发力量保持稳定，并不断加强研发能力，提高产品竞争力。

(8) 企业未来的经营管理班子尽职，并继续保持现有的经营管理模式。

(9) 假设资产组的现金流入均为均匀流入，现金流出为均匀流出。

2、商誉减值测试主要参数及其确定依据

本次商誉减值测试关键参数选取的方法和依据，与 2020 年减值测试的方法和依据基本相同。考虑到行业环境的变化，并结合米健信息实际经营情况，对相关参数进行了适当调整，具体如下表：

序号	参数	2020 年 减值测试 的取值	2021 年 减值测试 的取值	2021 年减值测试参数选取的依据
1	预测期平均收入增长率	10.00%	38.45%	结合米健信息实际经营情况及预期、2021 年较低的收入基数及预计未来可达成收入的绝对值，并参考软件与信息技术服务行业增长率
2	稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	结合米健信息的实际经营情况，企业成熟期收入增长率通常为 0
3	折现率（税前）	14.01%	13.95%	根据以下参数计算得出，参数及计算结果取自评估报告
3.1	无风险报酬率（Rf）	3.1429%	3.8000%	年限十年期以上的国债到期收益率作为无风险报酬率
3.2	贝塔系数 β	1.1817	0.8994	选取与测算当年相同的对比公司，通过 WIND 资讯系统数据计算得出
3.3	市场风险溢价 RPM	6.93%	6.95%	中国市场风险溢价=中国股票市场平均收益率-中国无风险利率。其中，中国股票市场平均收益率以沪深 300 指数月数据为基础计算得出。

3.4	企业特定风险挑战系数 rc	1.00%	3.00%	根据米健信息与所选择的对比企业在运营规模、管理方式、抗风险能力等方面的差异进行的调整系数
-----	---------------	-------	-------	--

公司对米健信息商誉测试时的关键假设、选取的主要参数及测算过程、相关参数，与以前年度减值测试不存在重大差异，无重大变化，在个别关键参数选取方面依当年实际经营情况有所调整。

3、商誉减值测算过程

针对米健信息相关商誉的价值，公司组织开展了商誉减值测试工作，并聘请了具有证券业务资质的评估机构对商誉相关资产组可回收价值进行评估。经评估，资产组的可回收金额为 590.00 万元，小于包含整体商誉的资产组的账面价值。按照谨慎性原则，根据具备证券资格的评估机构评估结果，全额计提商誉减值。商誉减值金额的计算过程如下表：

单位：万元	
项目	2021 年
商誉账面余额①	12,612.50
商誉减值准备②	
商誉账面价值③=①-②	12,612.50
归属于少数股东权益的商誉金额④	12,117.90
包含归属于少数股东权益的商誉金额⑤=③+④	24,730.40
不包含商誉的资产组账面价值⑥	571.82
包含商誉的资产组账面价值⑦=⑤+⑥	25,302.22
资产组的可收回金额（预计未来现金流量的现值）⑧	590.00
商誉资产减值⑨=⑦-⑧	24,712.22
母公司持股比例⑩	51%
归属于母公司的商誉资产减值=⑨*⑩	12,603.23

（五）以前年度商誉减值准备计提是否充分

公司严格按照《企业会计准则第 8 号—资产减值》、《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的相关规定，对企业合并所形成的商誉，公司至少在每年年度终了进行减值测试，并依据减值测试的结果调整商誉的账面价值。

米健信息自收购后至 2020 年期间，经营正常，盈利稳定，不存在商誉减值迹象，经测试未计提商誉减值准备。2021 年因前述原因，米健经营业绩下滑，出现减值迹象，公司对收购米健信息时形成的商誉进行了减值测试，基于米健信息经营业绩下滑的客观事实，按照谨慎性原则，根据具备证券资格的评估机构评估结果，于 2021

年计提商誉减值准备 12,612.50 万元，相关处理符合企业会计准则之规定。

四、问询函第 4 项

【问询函内容】你公司 2018 年收购神州视翰 100%股权，形成商誉 1.97 亿元，业绩承诺期为 2018 年至 2020 年，业绩承诺完成率为 131.37%，报告期内神州视翰净利润同比下降 51.13%，你公司未对相关商誉计提减值准备。请你公司：

(1) 补充披露神州视翰 2017 年至 2021 年前十大客户明细，包括但不限于客户名称、销售内容、销售金额、回款情况，各年度主要客户及销售、回款金额存在较大变动的，请说明变动原因，请报备销售合同、销售回款流水。

【回复】

(一) 2017 年至 2021 年前十大客户明细

单位：万元

1、2017 年前十大客户明细

序号	客户	销售内容	销售金额 (含税)	累计 回款
1	客户一	网络液晶一体机，触摸一体机，炫彩之星终端	792.43	792.43
2	客户二	网络液晶一体机，驱动板	482.45	482.45
3	客户三	网络液晶一体机，呼叫显示屏，智能自助服务终端	365.00	328.50
4	客户四	网络液晶一体机，炫彩之星多媒体终端，多媒体综合业务显示系统 v8.0	349.49	349.49
5	客户五	网络液晶一体机、神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 V2.0	341.26	324.20
6	客户六	网络液晶一体机、炫彩之星多媒体终端、多媒体综合业务显示系统 V6.0	308.01	308.01
7	客户七	网络液晶一体机、网络触摸一体机、多媒体综合业务显示系统 V6.0	234.78	234.78
8	客户八	网络液晶一体机、炫彩之星多媒体终端、神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 V2.0	228.69	228.69
9	客户九	网络液晶一体机、神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 V2.0	218.51	217.00
10	客户十	网络液晶一体机、触控多媒体广告机、神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 V2.0	200.00	200.00
小计			3,520.62	3,465.55

2、2018 年前十大客户明细

序号	客户	销售内容	销售金额 (含税)	累计 回款
1	客户十一	网络液晶一体机, LED 液晶屏	821.30	821.30
2	客户十二	网络液晶一体机, 炫彩之星多媒体终端, 多媒体综合业务显示系统 v8.0	405.37	405.37
3	客户八	网络液晶一体机, 神州视翰信息显示客户端软件 v1.0	347.79	347.79
4	客户十三	教课桌, 电视墙, kd 系列数字矩阵	338.57	338.57
5	客户十四	网络液晶一体机, 炫彩之星多媒体终端, 神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 v2.0	332.38	332.38
6	客户十五	网络液晶一体机, 炫彩之星多媒体终端, 多媒体综合业务显示系统 v6.0	328.39	328.39
7	客户十六	网络液晶一体机, 呼叫显示屏, 神州视翰” e 呼” 对讲终端软件 1.0	303.27	303.27
8	客户十七	网络液晶一体机, 炫彩之星多媒体终端, 多媒体综合业务显示系统 v8.0	274.46	274.46
9	客户四	网络液晶一体机, 呼叫显示屏, 多媒体综合业务显示系统 v8.0	260.86	260.86
10	客户十八	网络液晶一体机, 智能自助服务终端, 神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 v2.0	245.00	239.48
小计			3,657.39	3,651.87

3、2019 年前十大客户明细

序号	客户	销售内容	销售金额 (含税)	累计 回款
1	客户十九	网络液晶一体机、智能自助报道机、神州视翰多媒体综合业务显示系统 V8.0	678.29	678.29
2	客户四	网络液晶一体机、自主报道机、神州视翰多媒体综合业务显示系统 V8.0	422.97	422.97
3	客户二十	网络液晶一体机、智能自助报道机、神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 V2.0	418.85	418.85
4	客户二十一	网络液晶一体机、呼叫显示屏、神州视翰 “e 呼” 对讲系统软件 V1.0	399.36	356.70
5	客户二十二	网络液晶一体机、网络触摸一体机、神州视翰多媒体综合业务显示系统 V8.0	325.55	325.55
6	客户二十三	触控一体机、网络液晶一体机、智能自助服务终端	317.00	317.00
7	客户十二	护士站一体机、网络液晶一体机、体检中心导诊叫号系统 v2.0	310.89	310.89
8	客户二十四	数据系统接口软件 V2.0、智慧政务公共信息导引系统 V2.0、多媒体综合业务显示系统 V6.0	299.01	299.01
9	客户二十五	职教系统管理平台 V1.0、服务器	297.73	297.73

10	客户二十六	视频编码模组、炫彩之星终端、呼叫显示屏、智能显示屏、网络液晶一体机	240.78	240.78
小计			3,710.43	3,667.77

4、2020 年前十大客户明细

序号	客户	销售内容	销售金额 (含税)	累计 回款
1	客户二十七	网络液晶一体机、神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 V2.0	605.45	542.25
2	客户十九	网络液晶一体机、智能自助报道机、神州视翰多媒体综合业务显示系统 V8.0	538.34	538.34
3	客户二十	网络液晶一体机、智能自助报道机、神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 V2.0	482.38	482.38
4	客户二十八	网络液晶一体机、防火墙、防火墙软件	449.98	426.54
5	客户二十九	网络液晶一体机、呼叫显示屏、神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 V2.0	446.82	394.60
6	客户三十	网络液晶一体机、物联电子屏、普通门诊导诊叫号系统 V3.0	416.03	295.86
7	客户三十一	触控一体机、网络液晶一体机、ICU 探视车、探视录制服务器、呼叫手柄、高清编码终端、网络中控器、病房宣教平板、对讲系统软件、探视系统	363.49	363.49
8	客户三十二	触控一体机、炫彩之星终端、神州视翰信息显示客户端软件 V1.0	329.50	235.00
9	客户三十三	网络液晶一体机、触控多媒体广告机、神州视翰多媒体综合业务显示系统 V8.0	295.69	295.69
10	客户三十四	智慧医疗视频协作平台 V2.0	288.54	288.54
小计			4,216.22	3,862.69

5、2021 年前十大客户明细

序号	客户	销售内容	销售金额 (含税)	累计 回款
1	客户三十五	网络液晶一体机、智能自助服务终端、触控一体机、炫彩之星终端、神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 V2.0、神州视翰信息显示客户端软件 V1.0、神州视翰多媒体综合业务显示系统 V8.0、社康排队叫号系统 V2.0、神州视翰医院环境智能导航系统 V2.0、药房导诊叫号系统 V2.0、体检中心导诊叫号系统 v2.0、护士分诊台管理客户端软件 V3.0	677.50	677.32
2	客户十九	网络液晶一体机、智能自助服务终端、触控一	620.91	620.91

		体机、炫彩之星终端、神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 V2.0		
3	客户二十	网络液晶一体机、智能自助服务终端、触控一体机、炫彩之星终端、神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 V2.0、神州视翰“e 呼”对讲系统软件 V1.0、血液净化全流程智能管理系统 V1.0	591.89	591.89
4	客户三十六	网络液晶一体机、智能自助服务终端、触控一体机、炫彩之星终端、神州阳光 LCD 多媒体医疗导引系统 V2.0	539.12	539.12
5	客户三十七	报道机、落地式会诊一体机、IP 网络病床触控一体机、护理信息显示终端、医疗导引终端、双面呼叫手柄、吊挂架, 数字病房监测电源线、智慧集中电源、智能集中供电控制器、IP 网络触控话机	514.57	514.57
6	客户三十八	触控一体机、神州视翰“e 呼”对讲系统软件 V1.0、网络中控器、单色走廊 LED 显示屏、卫生间呼叫器、48 全光口万兆汇聚交换机、24 全光口万兆汇聚交换机	467.93	421.14
7	客户三十九	网络液晶一体机、智能自助服务终端、触控一体机、触控多媒体广告机、炫彩之星终端、医生工作站客户端软件 V3.0、神州视翰信息显示客户端软件 V1.0、护士分诊台管理客户端软件 V3.0、药房导诊叫号系统 V2.0	369.98	328.15
8	客户四十	智能自助服务终端、网络中控器、单色走廊 LED 显示屏、触控一体机、网络液晶一体机、炫彩之星终端、数据系统接口软件 V2.0、神州视翰“e 呼”对讲终端软件 V1.0	319.39	85.77
9	客户四十一	触控一体机、远程移动查房机 ICU、神州视翰“e 呼”对讲系统软件 V1.0	290.09	290.09
10	客户四十二	网络液晶一体机、触控多媒体广告机、神州视翰信息显示客户端软件 V1.0	260.00	150.00
小计			4,651.38	4,218.96

（二）2017 年至 2021 年前十大客户情况说明

神州视翰的最终客户大多数为医疗机构，通过直销或者分销的方式进行销售，由于医院的信息化产品存在定制化、专业化的特性，一般项目紧随医疗机构的新改扩建，在建设完毕后的短期内，医疗机构无类似信息化建设项目。故 2017 年至 2021 年神州视翰的前 10 大客户除公司渠道商、部分项目集成商外，均有显著变化，回款也随不同客户的不同项目变化较大。

神州视翰每年的大客户会随着市场的变动而发生变化，公司对合作客户信用状

况和履约能力进行评估，客户按期回款得到合理保证。公司不存在依赖单一客户的情况，客户的变动不会对公司的经营情况产生重大影响。

(2) 结合神州视翰所处行业发展情况、市场地位、竞争格局、主营业务经营情况、主要客户、主要财务数据等说明神州视翰业绩承诺期满后首年净利润大幅下滑的原因及合理性。

【回复】

(一) 神州视翰主要财务数据

单位：万元

项 目	2021 年	2020 年	变动	变动%
营业收入	24,938.75	23,023.88	1,914.87	8.32%
营业成本	13,670.28	11,279.26	2,391.02	21.20%
销售费用	5,206.49	3,255.22	1,951.27	59.94%
管理费用	2,111.77	1,446.45	665.32	46.00%
研发费用	1,156.50	1,460.29	-303.79	-20.80%
净利润	2,987.71	6,114.03	-3,126.32	-51.13%

(二) 净利润下降的主要原因

神州视翰的主要客户群集中在医疗服务机构和部分政府、教育多媒体应用领域。其中，医疗信息服务是神州视翰的主要收入来源，占比 80%以上。神州视翰的智慧门诊产品线是业内市场占有率第一，数字病房产品线在国内也属于第一梯队。

近三年神州视翰合同额稳定增长，对应的业务收入也同步增加。2021 年神州视翰实现收入 24,938.75 万元，同比增幅 8.32%。2021 年疫情的持续及反复，导致项目进场时间、施工进度受限，工程施工验收时间后延，在一定程度上限制了 2021 年营业收入的增长幅度。

2021 年净利润下降的原因，主要有以下几个方面：

1、毛利下降影响

2021 年毛利额较上年减少 476.16 万元，毛利率下降主要原因为：

(1) 市场竞争的加剧

2021 年疫情的持续，越来越多的信息化企业集中进入医疗、教育市场，采用低价切入市场，导致市场竞争加剧，产品毛利率降低。

大多数医疗机构的项目采取的预算制，每年 9、10 月份制定下一年度的项目预算，受疫情影响，医疗机构对 2021 年的项目预算也大幅收紧，很多计划项目被推迟，导致市场竞争进一步加剧。

（2）供应链价格的大幅度上涨

2021 年开年，国内半导体元器件市场受疫情影响大幅波动。神州视翰主要生产原料，CPU、液晶屏、TP 等均大幅上涨，由于神州视翰采取以销定产策略，因此原料采购生产要晚于销售合同，从而导致销售合同毛利率水平下降。

2、销售费用及管理费用影响

2021 年神州视翰销售费用 5,206.49 万元，较上年同期增加 1,951.27 万元，管理费用 2,111.77 万元，较上年同期增加 665.32 万元，增长的主要原因为：

（1）人工费用增长

神州视翰为应对疫情、竞争带来的压力，积极扩展新渠道、新业务，发展人才队伍建设。2021 年公司扩展市级以下医院的业务，扩充了销售人员、售前人员、市场人员，同步也增加管理服务人员的配置。

2021 年神州视翰为加大人才吸引力度、稳定核心人才，对员工薪酬体系做了调整。同时，2021 年 7 月份的社保基数的调增，2020 年国家针对疫情给出较大的补贴政策但在 2021 年取消的情况，也导致了 2021 年人工费用中社会保险费用的同比明显增加。

（2）市场拓展投入加大

2020 年受疫情影响，相应的市场活动较少。2021 年随着疫情的适度缓解，神州视翰积极扩展业务、迎接更激烈的竞争，在差旅费、市场宣传费、招待费中增加了投入。

为开拓市场，便于区域业务开展，2021 年神州视翰分别在江苏、云南、江西新设办事处，在北京新增展厅。同时，为满足公司实际办公需求，提升企业形象，应对客户对神州视翰产品演示日益增长的需求，神州视翰北京总部更换了办公场所。因此 2021 年房租费用亦有显著增加。

综上，2021 年神州视翰在收入有所增长的同时，受竞争、物料涨价和各种投入增加因素的综合影响，成本费用规模增长较快，导致净利润规模同比有所下降。

（3）结合神州视翰最近三年生产经营及业绩情况、本次商誉减值测试的关键假设、选取的主要参数及测算过程、相关参数是否与以前年度减值测试存在重大差异等，说明报告期内未对神州视翰商誉计提减值准备的原因及合理性。

【回复】

（一）神州视翰最近三年生产经营及业绩情况

神州视翰自成立以来，专注于医疗信息化产品和商用智能屏应用系统的研发、设计、销售和技术服务，是国内为数不多的具有软硬件一体化研发设计能力的公司。

在新的医疗改革政策的推动下，近年来我国医疗卫生信息化建设规模不断扩大，市场规模增速明显加快。神州视翰抓住医疗卫生信息化建设规模不断扩大的大好机遇，快速拓展临床信息系统和医疗大数据业务版图，进一步提升企业核心竞争力，近三年神州视翰每年签订合同额都在稳定增长，对应的业务收入也在同步增加。

神州视翰为提升企业的核心竞争力，已经启动旗下所有信息化产品信创环境下的升级改造立项，并不断扩充市场规模，抓住未来医院信息化实现信创环境改造的巨大商机，收入和利润也将得到稳步增长。神州视翰目前经营稳定，未出现减值迹象。

（二）资产组的认定

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第二条规定：资产组，是指企业可以认定的最小资产组合，其产生的现金流入应当基本上独立于其他资产或者资产组产生的现金流入。第十八条规定：资产组的认定，应当以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，在认定资产组时，应当考虑企业管理层管理生产经营活动的方式（如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等）和对资产的持续使用或者处置的决策方式等。

并购神州视翰所形成的与商誉相关的资产组，具体包括固定资产、在建工程、使用权资产、无形资产、开发支出等长期资产。

（三）商誉减值的测试方法

公司于各期末对商誉进行减值测试，在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，应当先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，应当确认商誉的减值损失。

公司在商誉减值测试中，由于包含完整商誉的资产组暂无整体对外出售计划，不存在销售协议价格，且缺乏交易活跃市场，可比交易案例不够充分，因此选用预计未来现金流量现值法估算包含商誉所在的资产组的可收回金额。

（四）商誉减值测试测算过程

1、商誉减值测试关键假设

（1）假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本

次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；

(2) 针对资产的实际状况，假设公司持续经营；

(3) 假设和公司相关的利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化；

(4) 假设公司的管理层是负责的、稳定的，且有能力担当其职务；

(5) 除非另有说明，假设公司完全遵守所有有关的法律法规；

(6) 假设无不可抗力及不可预见因素对产权持有单位造成重大不利影响；

(7) 假设产权持有单位采用的会计政策与本期所采用的会计政策在重要方面保持一致；

(8) 假设产权持有单位在现有管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前保持一致；

(9) 假设公司的现金流入为平均流入，现金流出为平均流出。

(10) 神州视翰能够按照国家有关规定持续获得高新技术企业认定，并持续享有高新技术企业 15% 所得税税率及研发费用税前加计扣除的优惠政策。

2、商誉减值测试主要参数及其确定依据

本次商誉减值测试关键参数选取的方法和依据，与 2020 年减值测试的方法和依据基本相同。考虑到行业环境的变化，并结合神州视翰实际经营情况，对相关参数进行了适当调整，具体如下表：

序号	参数	2020 年减值测试的取值	2021 年减值测试的取值	2021 年减值测试参数选取的依据
1	预测期平均收入增长率	6.00%	6.00%	结合神州视翰实际经营情况及预期，参考软件与信息技术服务行业增长率
2	稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	结合神州视翰的实际经营情况，企业成熟期收入增长率通常为 0
3	折现率（税前）	14.01%	14.91%	根据以下参数计算得出
3.1	无风险报酬率 (Rf)	3.1429%	3.8000%	年限十年期以上的国债到期收益率作为无风险报酬率
3.2	贝塔系数 β	1.1817	0.8981	选取与测算当年相同的对比公司，通过 WIND 资讯系统数据计算得出
3.3	市场风险溢价 RPM	6.93%	6.95%	中国市场风险溢价=中国股票市场平均收益率-中国无风险利率。其中，中国股票市场平均收益率以沪深 300 指数月数据为基础计算得出。

3.4	企业特定风险挑战系数	1.00%	3.00%	根据神州视翰与所选择的对比企业在运营规模、管理方式、抗风险能力等方面的差异进行的调整系数
-----	------------	-------	-------	--

公司对神州视翰商誉测试时的关键假设、选取的主要参数及测算过程、相关参数，与以前年度减值测试不存在重大差异，无重大变化，在个别关键参数选取方面依当年实际经营情况有所调整。

3、商誉减值测算过程

针对神州视翰相关商誉的价值，公司组织开展了商誉减值测试工作，经测试，资产组的可回收金额为 27,641.00 万元，大于包含整体商誉的资产组的账面价值，不计提商誉减值。商誉减值金额的计算过程如下表：

单位：万元	
项目	2021 年
商誉账面余额①	19,651.92
商誉减值准备②	
商誉账面价值③=①-②	19,651.92
归属于少数股东权益的商誉金额④	
包含归属于少数股东权益的商誉金额⑤=③+④	19,651.92
不包含商誉的资产组账面价值⑥	6,353.49
包含商誉的资产组账面价值⑦=⑤+⑥	26,005.41
资产组的可收回金额（预计未来现金流量的现值）⑧	27,641.00
商誉资产减值⑨=⑦-⑧	
母公司持股比例⑩	100%
归属于母公司的商誉资产减值=⑨*⑩	

（五）报告期内未对神州视翰商誉计提减值准备的原因

公司严格按照《企业会计准则第 8 号—资产减值》、《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的相关规定，对企业合并所形成的商誉，公司至少在每年年度终了进行减值测试，并依据减值测试的结果调整商誉的账面价值。神州视翰经营正常，盈利稳定，不存在商誉减值迹象。在商誉减值测试时，充分考虑疫情对毛利率的影响，预测费用时也充分与业绩进行匹配，未来几年的净利润是符合企业发展并可达成的指标。经测试，商誉及相关资产组可收回金额不低于商誉及相关资产组账面价值，所以未计提商誉减值，相关处理符合企业会计准则之规定。

五、问询函第 5 项

【问询函内容】你公司 2019 年出资设立辽宁智维云，2020 年、2021 年辽宁智

维云分别实现营业收入 1.65 亿元、2.08 亿元，分别实现净利润 894.29 万元、450.76 万元。请你公司补充列示辽宁智维云近两年经营情况及主要财务数据，结合辽宁智维云所处行业、主要业务及产品、向前五大供应商采购情况、向前五大客户销售产品情况等因素，说明辽宁智维云自设立以来营业收入增长较快，同时净利润反向变动原因及合理性。

【回复】

（一）辽宁智维云经营情况及主要财务数据

辽宁智维云近两年经营情况及主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	变动	变动%
资产	20,427.30	10,997.74	9,429.56	85.74%
负债	15,616.45	7,122.66	8,493.80	119.25%
净资产	4,810.84	3,875.08	935.76	24.15%
营业收入	20,836.34	16,460.19	4,376.15	26.59%
营业成本	16,153.05	12,579.74	3,573.31	28.41%
毛利	4,683.29	3,880.45	802.84	20.69%
毛利率	22.48%	23.57%		-1.09%
销售费用	1,168.67	978.90	189.77	19.39%
管理费用	1,254.91	846.23	408.68	48.29%
研发费用	1,745.43	1,386.58	358.86	25.88%
其他收益	22.61	175.90	-153.30	-87.15%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-51.31	5.62	-56.94	-1,012.36%
营业利润（亏损以“-”号填列）	458.26	869.18	-410.92	-47.28%
净利润（亏损以“-”号填列）	450.76	894.29	-443.53	-49.60%

（二）净利润变动原因及合理性

辽宁荣科智维云科技有限公司（以下简称辽宁智维云）所处行业为信息技术服务业。辽宁智维云业务主要定位于新一代云服务增值商，为智慧城市、人社、新医保、能源、教育、金融等重点行业客户信息化需求提供高价值、高性能的产品及行业解决方案。核心的主营业务包括三大部分：1、智慧城市解决方案，2、智维云平台以及增值服务，3、智维云解决方案。辽宁智维云近两年向前五大客户销售产品情况、向前五大供应商采购情况如下：

1、前五大客户销售产品情况

2021 年销售前五名

单位：万元

序号	客户名称	销售金额 (不含税)	占年度销售 总额比例	是否是关 联方
1	客户一	8,360.92	40.13%	是
2	客户二	3,200.58	15.36%	否
3	客户三	1,375.03	6.60%	否
4	客户四	746.80	3.58%	否
5	客户五	741.46	3.56%	否
合计		14,424.79	69.23%	

2020 年销售前五名

单位：万元

序号	客户名称	销售金额 (不含税)	占年度销售 总额比例	是否是 关联方
1	客户一	7,924.18	48.14%	是
2	客户六	1,425.88	8.66%	否
3	客户七	966.01	5.87%	否
4	客户八	783.17	4.76%	否
5	客户三	696.97	4.23%	否
合计		11,796.21	71.67%	

2、前五大供应商采购情况

2021 年采购前五名

序号	供应商名称	采购金额	占年度采购总 额比例	是否是 关联方
1	供应商一	3,760.15	23.94%	否
2	供应商二	1,506.37	9.59%	否
3	供应商三	820.63	5.23%	否
4	供应商四	547.24	3.48%	否
5	供应商五	523.89	3.34%	否
合计		7,158.28	45.58%	

2020 年采购前五名

序号	供应商名称	采购金额	占年度采购总 额比例	是否是 关联方
1	供应商六	862.51	11.90%	否
2	供应商七	824.08	11.37%	否
3	供应商八	539.70	7.45%	否

4	供应商九	377.96	5.21%	否
5	供应商十	355.97	4.91%	否
合计		2,960.22	40.84%	

3、营业收入增长较快，同时净利润反向变动说明：

(1) 自辽宁智维云成立以来，按照既定经营目标，不断完善各项经营资质，提升业务水平，增强了市场竞争能力，进而实现了营业收入逐年稳定增长。

2021 年营业收入较上年同期增加 4,376.15 万元，增长了 26.59%，营业成本较上年同期增加 3,573.31 万元，增长了 28.41%，毛利额较上年增长 802.84 万元，增长了 20.69%，毛利率较 2020 年降低 1.09%，毛利率与上年相比变化较小。

(2) 如上述前五大客户销售情况表中所示，2021 年前五大客户销售金额合计较上年增加 2,628.58 万元，从近两年五大客户变化可以看出，公司业务能力在逐步提升，服务的客户标的额在提升，但不存在依赖单一客户的情况。

如上述前五大供应商采购情况表中所示，2021 年前五大供应商采购金额合计较上年增加 4,198.06 万元，从近两年五大供应商变化可以看出，供应商的合作深度在逐年提升，但不存在依赖单一供应商的情况。

(3) 为了适应公司经营发展规模和市场竞争能力的提升，公司加大了人才储备和研发投入力度，报告期内销售费用、管理费用、研发费用较上年增长 957 万元。

(4) 报告期其他收益较上年减少 153 万元，主要系 2021 年收到的政府补助较上年大幅下降。

由于以上因素的影响，辽宁智维云本报告期出现了营业收入增长较快，同时净利润反向变动的情况。

六、问询函第 6 项

【问询函内容】报告期末，你公司有息负债余额合计 1.49 亿元；应付账款余额 2.59 亿元，较期初增长 43.39%；合同负债余额 1.76 亿元，较期初增长 65.27%。报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额 45.51 万元。此外，你公司于 4 月 28 日披露公告称，终止向不特定对象发行可转换公司债券。请你公司：

(1) 结合公司现有银行存款余额、未来一年内所需营运资金、资本性支出、现金流情况、偿债计划、违规担保后续进展、融资安排方面产生的变化等测算说明你公司是否存在流动性风险，拟采取的措施，并提示相关风险。

【回复】
（一）截止报告期末公司货币资金余额及资金冻结情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 4 月末	2021 年末	2020 年末
库存现金	4.98	19.76	2.39
银行存款	19,142.06	41,108.54	38,161.60
其他货币资金	289.72	347.50	221.03
合计	19,436.77	41,475.81	38,385.03
其中：因抵押、质押或冻结等 对使用有限制的款项总额	240.78	1,649.35	166.54
其中：保函保证金存款	240.78	298.12	166.54
担保冻结		1,351.23	0.00

截止 2022 年 4 月 30 日，公司货币资金余额为 19,436.77 万元，较 2021 年末的 41,475.81 万元减少 22,039.04 万元。主要为 2022 年 1~4 月公司项目实施发生的采购支出大于客户回款，并支付公司人工成本、经营费用等，共发生经营净支出 12,996.30 万元；其次为偿还到期银行借款本金及利息支出 7,347.42 万元；再次为募投项目、产品研发等资本化支出 1,317.37 万元。

前述违规担保事项对公司银行账户的冻结影响已全部解除，公司全部银行账户均为正常状态，除其他货币资金中 240.78 万元保函保证金存款使用权受限外，其余货币资金使用权均未受限。

（二）流动性指标及营运资金说明

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	变动比例
资产总额	187,462.97	198,296.31	-5.46%
负债总额	79,096.00	57,227.77	38.21%
资产负债率	42.19%	28.86%	13.33%
流动资产	123,319.11	112,805.83	9.32%
流动负债	69,200.60	51,662.03	33.95%
流动比率	178.21%	218.35%	-40.14%
营运资金	54,118.51	61,143.80	-11.49%

公司 2021 年末资产负债率 42.19%，较上年期末增加 13.33%，主要为 2021 年计提信用减值准备、资产减值准备等导致资产总额降低，同时应付账款、合同负债增加等导致负债总额增加；2021 年流动比率 178.21%，较上年期末减少 40.14%，主要为 2021 年末流动负债较上年期末增长 33.95%，归因于业务规模扩大叠加疫情反复

项目延迟验收带来的应付账款、合同负债增长，并与 2021 年末未完工项目开发成本较上年期末 127.36% 的增幅相互呼应。大部分未完工项目将在 2022 年陆续完工并转化为经营现金流入。因此应付账款、合同负债的阶段性增长不会增加公司经营周期内的营运资金压力，预期未来一年内所需营运资金不会有大幅波动。

虽然 2021 年受疫情影响，公司业务回款难度加大，但销售商品、提供劳务收到的现金仍达到 100,150.82 万元，较上年的 88,248.88 万元增加 11,901.94 万元，且增加额大于购买商品、接受劳务支付的现金的同比增加额，主营业务现金流量呈稳步增长趋势。2021 年经营活动产生的现金流量净额为 45.51 万元，较上年同期有所下降，主要因业务拓展、研发项目投入持续增加、疫情叠加导致人工支出、费用支出增加。

2022 年公司将进一步开拓智慧医疗与智慧城市两大核心业务，在有效的业务融合下寻求优势互补，提升市场份额和产品竞争力，预计业务质量及客户回款规模将进一步提升。同时公司将通过加强内部管控、促进内部协作、优化预算管理等措施，开源节流降本增效，切实提高项目实施及管理运营的效率及效果，提高营运资金的使用效率，并合理控制营运资金整体投入规模。预计 2022 年公司将保持良好的项目实施及运营状态，能够保障 2022 年营运资金的常态运转。

（三）偿债计划

公司 2021 年末借款余额 14,202.71 万元，均为一年内到期的银行借款，与公司业务规模相匹配。截止 2022 年 4 月 30 日，公司已按期足额偿还到期借款 7,139.49 万元，剩余借款金额为 8,158.39 万元，其中 7,063.22 万元将在 2022 年 6 月至 12 月期间陆续归还，偿债所需资金来自于主营业务现金流入。同时，公司与金融机构有着长期的合作关系且信誉良好，银行授信额度可持续更新使用，不存在偿债压力。

（四）预计资本性支出

公司 2022 年的资本性支出，主要基于 2021 年已在持续建设的“基于数据驱动的新一代智慧医疗平台项目”及“基于分级诊疗的远程视频服务平台项目”，两个项目建设的资金来源主要为募集资金，截至目前剩余募集资金余额可满足项目建设需求。除此之外，公司目前暂无其他确定的重大投资计划。

综上，公司营运资金可维持常态化运转，未来一年内所需营运资金不会有大幅波动，资本化支出专项资金充足，银行授信可持续更新使用，公司不存在流动性风险。

(2) 补充列示 2021 年前五大应付账款单位及合同负债单位名称、是否为前五大供应商、与公司、公司控股股东、董监高及其关联方是否存在关联关系或资金往来、金额、形成原因、账期等，结合公司主营业务、对供应商付款安排情况等，说明应付账款及合同负债余额较期初大幅增长的原因及合理性。

【回复】

(一) 2021 年应付账款前五名情况

单位：万元

序号	供应商名称	是否为前五大供应商	与公司控股股东、董监高及其关联方是否存在关联关系或资金往来	金额	形成原因
1	供应商一	否	否	1,379.11	购买材料、接受劳务及服务应付款项
2	供应商二	是	否	1,140.25	
3	供应商三	否	否	1,119.67	
4	供应商四	否	否	883.47	
5	供应商五	否	否	827.70	
合计				5,350.20	

采购合同账期：根据公司不同项目的情况及供应商信用政策，拟定公司与供应商的付款条件，以签订合同、产品到货、验收、质保期结束等不同结算时点，确定相应的付款比例进行结算。

经核查，应付账款前五名与公司控股股东、董监高及其关联方不存在关联关系或资金往来。

应付账款增加的主要原因是：公司经营业务稳步增长，叠加疫情反复项目延迟验收，公司在建未完工项目增加，导致购买材料、接受劳务及服务的应付款项增加。

(二) 2021 年合同负债前五名情况

单位：万元

序号	客户名称	与公司控股股东、董监高及其关联方是否存在关联关系或资金往来	金额	形成原因
1	客户一	否	1,456.32	软件开发、产品化软件销售及系统集成项目预收款
2	客户二	否	780.91	
3	客户三	否	585.17	
4	客户四	否	572.50	
5	客户五	否	492.43	
合计			3,887.33	

销售合同账期：通常按签订合同、产品到货、验收、质保期结束等时点确定相应回款比例进行结算。

经核查，合同负债前五名与公司控股股东、董监高及其关联方不存在关联关系或资金往来。

合同负债增加的主要原因是：公司经营业务稳步增长，未完工的在建客户项目不断增加，对客户的软件开发、产品化软件销售及系统集成项目预收款增加。

七、问询函第 7 项

【问询函内容】报告期内，你公司实现营业收入 8.17 亿元，同比增长 3.73%，其中社保医疗行业实现营业收入 4.15 亿元，毛利率为 39.26%，同比下滑 11.44 个百分点；报告期末，你公司在职工数量为 1,043 人，与期初基本持平，报告期内，你公司支付给职工以及为职工支付的现金为 2.19 亿元，同比增长 33.20%；销售费用、管理费用、研发费用分别同比增长 49.20%、25.76%、40.88%。请你公司：

（1）结合市场竞争情况、同行业公司经营情况、公司产品或服务的售价及成本、各主要项目的开发及运营情况等因素量化分析毛利率下滑的原因及合理性。

【回复】

（一）报告期内，公司毛利率变动情况

1、2021 年按照产品类型划分的毛利率变动情况如下表

单位：万元

项目	2021 年			2020 年			毛利额变动	毛利率变动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率		
健康数据服务	41,495.86	25,205.22	39.26%	43,652.92	21,519.75	50.70%	-5,842.53	-11.44%
智能融合云服务	40,138.15	32,993.64	17.80%	35,029.21	27,127.64	22.56%	-757.06	-4.76%
其他	96.96	25.80	73.39%	107.52	25.76	76.04%	-10.60	-2.65%
合计	81,730.97	58,224.66	28.76%	78,789.65	48,673.15	38.22%	-6,610.19	-9.46%

2、2021 年毛利率下降的原因分析

（1）米健信息的影响

米健信息营业收入主要为健康数据服务业务收入，2021 年米健信息营业收入较上年同期减少 7,527.30 万元，而营业成本较上年同期增加 546.37 万元，导致毛利额较上年同期减少 8,073.67 万元，为公司毛利率变动的主要原因。米健信息毛利变动原因详见问询函三、（1）。

（2）疫情不断反复的影响

2021 年新冠疫情持续反复，突发性的各地疫情导致区域性封城、医院工作重点转向抗疫，各地隔离、封控以及限制出行的措施较多，无论是健康数据服务业务还是智能融合云服务业务的开展，都受到了不同程度的影响，销售签单以及项目实施交付，均严重受阻。具体表现为项目经常面临停滞状态无法实施，项目交付周期延长，完工项目无法验收等，直接限制了公司 2021 年经营业绩规模的增长，但另一方面项目人工等刚性成本及费用并未明显减少，导致公司毛利空间被压缩。

（3）行业竞争压力明显

公司的主要客户集中在社保医疗、金融、教育、电力、电信等行业及政府部门，此类客户通常选择招标形式进行采购，市场竞争者不断增多，行业竞争进一步加剧，产品价格投标过程中越来越受限，为确保项目能够顺利中标，部分情况下公司在报价时不得不放弃高额毛利，做出价格让步。

（4）部分原材料价格上涨

公司部分产品中的主要原材料是 CPU、液晶屏等。由于全球疫情的蔓延，导致上下游产业链处于停滞状态，产能不足，原材料价格大幅上涨，进一步挤压公司毛利空间。

如果不考虑前述米健信息的影响，则 2021 年公司毛利率同比仅略有下降，符合疫情及市场竞争环境下的行业趋势。公司选取与公司业务有一定重合度的同行业公司进行比较，其中：思创医惠，主要业务为商业智能、智慧医疗，2021 年毛利率为 18.27%，同比下降 23.26%；卫宁健康，主要业务为互联网医疗健康行业、医疗卫生信息化行业，2021 年毛利率为 46.35%，同比下降 7.73%；佳华科技，主要业务为智慧环保、智慧城市，2021 年毛利率为 33.76%，同比下降 9.88%。可见上述同行业公司 2021 年毛利率同样呈下降趋势。

综上，公司毛利率变化符合企业实际情况，及符合疫情及市场竞争环境下的行业趋势，公司毛利率变动是合理的。

（2）结合员工数量变动、薪酬体系及同行业可比公司平均薪酬等情况，说明支付给职工以及为职工支付的现金大幅增长的原因，与员工人数变化是否匹配。

【回复】

员工数量变动：荣科科技 21 年在职员工数量合计是 1043，同比 20 年在职员工数量净增 28 人，实际 21 年荣科新入职员工 300 余人，其中米健因核心团队离职造成了人员替换严重，米健在 21 年招聘了 100 余名初、中、高端研发工程师及项目实施经理，确保研发及实施项目顺利推进。

薪酬体系：公司根据各业务条线的特点，明确各业务条线的奖励机制。整体以业绩为导向，经营部门重点强调利润，平台与公司整体经营业绩挂钩；并且使各条线在奖金分配上享有更多的自主权；报告期内逐步建立起以股权激励为核心的长短期结合、多层级的激励机制，为公司保留优秀的核心人才和管理团队提供了保障，助推公司长远稳定发展。

支付给职工以及为职工支付的现金大幅增长的原因：

（一）2021 年全年荣科的职工薪酬总额占公司本期营业总成本的 22.73%。荣科科技之前薪资水平一直处于同行业偏低水平，对于人才吸引、稳定核心人才等方面并不具备竞争能力。

对比同行业医疗信息化公司 21 年年报披露的数据：

万达信息：其薪资总额占公司本期营业总成本的 30.95%。

卫宁软件：其薪资总额占公司本期营业总成本的 26.25%。

创业慧康：其薪酬总额占公司本期营业总成本 24.48%。

东华软件：其薪酬总额占公司本期营业总成本 17.75%。

因此荣科科技在 21 年进行了薪资调整，进一步提升了整体薪酬水平，加大人才吸引及稳定核心人才的力度。

（二）2020 年公司所在多个地市相继出台企业员工社保减免政策并予以落实，在 2021 年上述减免征收的优惠政策陆续取消，公司在当年缴纳社会保险费用有较大上升，增加了较大的薪资成本。

（三）多地市疫情多点发生，防控不断投入，客户在智慧城市及医疗信息化在预算上的投入受到较大影响，短期市场竞争进一步加剧，2021 年公司加大了销售人员薪资与签单奖金，增加了销售人员成本。因为防控措施的限制，导致大部分项目现场交付工作受到影响，验收周期加长、项目成本不断增加，同时对于项目交付在医院工作的员工增加了抗疫风险补贴，上述原因增加较大的薪资成本。

综上所述，支付给职工以及为职工支付的现金与员工人数变化相匹配。

（3）说明期间费用同比大幅增长且增幅远大于营业收入的原因及合理性。

【回复】

（一）营业收入与期间费用总体情况

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	变动金额	变动比例
营业收入	81,730.97	78,789.65	2,941.33	3.73%

期间费用	32,319.29	23,599.35	8,719.94	36.95%
其中：销售费用	11,501.36	7,708.76	3,792.60	49.20%
管理费用	11,739.79	9,335.32	2,404.47	25.76%
研发费用	8,504.11	6,036.25	2,467.87	40.88%
财务费用	574.03	519.02	55.01	10.60%

2021 年营业收入较上年增长 2,941.33 万元，增长比例为 3.73%；期间费用较上年增长 8,719.94 万元，增长比例为 36.95%。期间费用增长额大于营业收入增长额 5,778.61 万元。

（二）期间费用同比大幅增长且增幅远大于营业收入的原因及合理性

1、前述米健信息营业收入的减少及各地疫情对项目交付验收进度的影响，降低了公司 2021 年营业收入的增长幅度。其中，健康数据服务同比降低 4.94%。

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	变动	变动%
健康数据服务	41,495.86	43,652.92	-2,157.06	-4.94%
智能融合云服务	40,138.15	35,029.21	5,108.94	14.58%
其他	96.96	107.52	-10.55	-9.82%
合计	81,730.97	78,789.65	2,941.33	3.73%

2、销售、管理、研发人员薪酬费用增加

因问询函第 7 项（2）回复中的具体原因，2021 年公司销售、管理、研发人员薪酬费用均有所增加，人员薪酬费用较上年同期增加合计 3,998.75 万元。

3、业务拓展、研发项目投入费用增加

2021 年公司从扩大销售区域、承接政府重大项目、提升核心竞争力等多方面入手，积极拓展业务市场并树立行业标杆，同时提升科研能力并加大产品研发投入，相关招待费、差旅交通费、业务宣传费及广告费、委外研发费均有不同程度增加，而 2021 年各地疫情管控的复杂状态，人员频繁滞留，更进一步放大了差旅交通等费用的负担。2021 年上述费用同比增加金额合计 2,831.25 万元。

上述期间费用投入的增加，受疫情等因素影响，暂未在短期内形成显著的业绩增量。

综上，公司期间费用同比大幅增长且增幅远大于营业收入，符合企业实际情况和业务需要，具备合理性。公司将不断完善细化各项管理制度，引进管理人才，推行科学的管理办法，持续加强费用管控力度，努力降低管理风险和费用水平。

八、问询函第 8 项

【问询函内容】报告期末，你公司应收账款余额 4.67 亿元。其中，按组合计提坏账准备的应收账款余额 4.66 亿元；对按欠款方归集的应收账款前五名累计余额为 8,315.54 万元。请你公司：

(1) 补充披露按组合计提坏账准备的具体明细，包括但不限于账龄分布情况、计提比例，并结合销售政策及信用政策、收入确认原则和时点、主要客户的信用状况和履约能力、同行业可比公司的计提比例、期后回款情况、历史回款情况等，说明坏账准备计提是否充分。

【回复】

(一) 按组合计提坏账准备的具体情况

截至 2021 年 12 月 31 日，公司应收账款期末余额为 60,810.58 万元，账面价值 46,651.42 万元，其中：按组合计提坏账准备的应收账款期末余额 57,108.87 万元，账面价值 46,646.25 万元。

1、按组合计提坏账准备的应收账款账龄及计提比例

单位：万元

账龄	2021 年末余额				2020 年末余额			
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面价值	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面价值
1 年以内	28,654.57	829.71	2.90	27,824.86	32,394.47	691.37	2.13	31,703.10
1-2 年	13,107.00	963.50	7.35	12,143.50	15,130.05	857.14	5.67	14,272.91
2-3 年	7,341.04	2,329.88	31.74	5,011.16	5,417.99	1,625.18	30	3,792.81
3-4 年	2,973.09	1,557.07	52.37	1,416.02	2,680.65	1,376.09	51.33	1,304.56
4-5 年	1,397.61	1,146.90	82.06	250.71	4,317.39	3,459.02	80.12	858.37
5 年以上	3,635.56	3,635.56	100.00		923.70	923.70	100.00	
合计	57,108.87	10,462.62	18.32	46,646.25	60,864.25	8,932.50	14.68	51,931.75

2、销售政策及信用政策

公司根据销售模式的不同，对主要客户采用不同的信用政策，公司的主要客户集中在社保医疗、金融、教育、电力、电信等行业及政府部门，这些客户通常选择招标形式采购，公司在确定对此类客户的信用政策时，往往受招标条件约束，公司会根据既定的信用标准及客户信用状况确定是否应标或签约，通常的信用标准是按签订合同、产品到货、验收、质保期结束等时点确定相应回款比例进行结算。报告

期内，公司对主要客户的信用政策基本稳定。

3、收入确认原则和时点

一般原则：公司按照《企业会计准则》和相关会计政策的规定制订和执行。

本公司收入确认的具体方法如下：

（1）商品销售合同

本公司商品销售主要包括产品化软件销售收入和系统集成收入，其收入的具体确认原则如下：

①产品化软件销售收入是指本公司销售自主研发的软件产品收入。公司自主研发的软件产品是指具有较强的行业通用性，客户需求差异性较小，并且可以批量复制销售的应用软件。

对于产品化软件销售，需要安装调试的，本公司在按照合同约定内容向购买方移交，并完成安装、调试工作，取得了购买方安装确认单，并同时满足上述销售商品收入确认条件时确认软件产品销售收入；不需要安装调试的，本公司在按照合同约定内容向购买方移交，取得了购买方签收确认，并同时满足上述销售商品收入确认条件时确认软件产品销售收入。

②系统集成收入是指公司为客户实施系统集成项目时，应客户要求代其外购硬件系统及相关第三方软件，并安装集成所获得的收入。系统集成是根据客户的需求选择各种软硬件设备，经过集成设计、集成、安装调试等大量技术性工作使系统能够满足用户的实际需求。

系统集成在按照合同约定内容向购买方移交了所提供的软件产品和软件开发相关的、以及代购硬件设备或第三方软件的所有权，取得了购买方的验收单，并同时满足上述销售商品收入确认条件时确认系统集成收入。

（2）提供服务合同

本公司提供劳务主要包括定制化软件开发收入和技术服务收入，其收入的具体确认原则如下：

①定制化软件开发收入是指公司接受客户委托，针对客户提出的软件需求进行研究开发所获得的收入。定制化软件一般是公司基于自主研发的软件平台基础上，按照客户的特定需求，进行定制化开发而形成的应用软件。该类软件一般不具有通用性，该类业务实质上属于提供劳务。

对于定制化软件开发收入，基于合同条款及适用于合同的法律规定，公司可选择在某一时段内确认收入或者某一时点确认收入，当客户能够控制公司履约过程中

在建的商品或者公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项时，公司选择在某一时段内确认收入，否则，公司选择在某一时点确认收入。

②技术服务收入是指公司向客户提供专业的技术服务实现的收入。本公司的技术服务收入通常包含但不限于向客户提供的与 IT 运维管理相关的技术支持、技术咨询、系统维护、运营管理等服务内容。

对于按期提供劳务的技术服务，公司在按照合同约定内容提供了劳务，并满足上述提供劳务收入确认条件时按期确认技术服务收入；对于按次提供劳务的技术服务，公司在劳务已经提供，并符合合同约定的服务条款，同时满足提供劳务收入确认条件时确认技术服务收入。

合同中涉及两项以上业务，如合同中能明确区分各项业务合同金额时，按照上述业务收入确认原则分别确认收入；如合同中未能明确区分各项业务金额时，按照合同主要业务归属收入确认原则确认收入。

③让渡资产使用权

本公司在与让渡资产使用权相关的经济利益能够流入和收入的金额能够可靠的计量时确认让渡资产使用权收入。

4、主要客户的信用状况和履约能力

公司的主要客户集中在社保医疗、金融、教育、电力、电信等行业及政府部门等优质客户，客户一般在达到约定的付款时点后才会提起付款审批流程，且其付款审批流程较为复杂，付款进度往往受其资金预算、上级主管部门拨款情况影响，导致验收后回款一般滞后于合同约定的付款节点，符合行业特点。该类客户实力较强，资信状况好，违约风险较低。

5、同行业可比公司按信用风险特征组合计提坏账准备的比例

账龄	荣科科技	万达信息	先进数通	东软集团
1 年以内	2.90%	0.90%	0.99%	1.00%
1-2 年	7.35%	5.00%	5.00%	8.00%
2-3 年	31.74%	10.00%	10.00%	20.00%
3-4 年	52.37%	20.00%	30.00%	40.00%
4-5 年	82.06%	50.00%	50.00%	40.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，公司按信用风险特征组合计提坏账准备的比例，与同行业可比公司的计提比例相比较，尤其是公司 2 年以上账龄应收账款的坏账计提比例，均高

于上述同行业可比公司，坏账计提较为谨慎。

6、期后回款情况、历史回款情况等

报告期内，公司应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
按组合应收账款期末余额	57,108.88	60,864.25	62,941.02	59,334.99
截至 2022 年 4 月 30 日 期后回款金额	8,561.83	31,489.03	45,704.34	48,242.22
回款比例	14.99%	51.74%	72.61%	81.30%

（二）坏账准备计提的充分性

公司应收账款确定组合的依据如下：

对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

项目	确定组合的依据
组合 1：应收客户款	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征
组合 2：风险低组合	应收合并范围内关联方款项等确信完全可以收回的款项组合不计提坏账准备

本公司以单项或组合的方式对应收款项的预期信用损失进行估计。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过迁徙率计算预期信用损失率，按预期信用损失模型计提坏账准备，相较同行业公司相比，坏账准备计提比例较为稳健，计提是充分的。

综上所述，根据公司账龄分布情况、计提比例，并结合销售政策及信用政策、收入确认原则和时点、主要客户的信用状况和履约能力、同行业可比公司的计提比例、期后回款情况、历史回款情况及公司会计政策，对应收账款可回收性进行评估后认为，对应收账款的坏账准备计提坏账金额是充分、合理的。本期公司应收账款坏账计提会计政策未发生变化。

（2）列示按欠款方归集的应收账款前五名的具体明细，包括客户名称、和公司、公司控股股东、董监高及其关联方是否存在关联关系或资金往来、销售产品类型、销售金额和占比、账期、应收账款余额、截至回函日的回款情况、是否逾期及

逾期金额、坏账准备计提情况等，说明按欠款方归集的应收账款前五名余额较大的原因及合理性、坏账准备计提是否充分。

【回复】

（一）应收账款前五名客户具体情况

1、应收账款前五名客户具体明细如下：

序号	客户名称	销售产品类型	销售金额 (含税)	应收账款 余额	占应收账款 期末余额合 计数的比例	应收账款 截止回函 日的回款 情况	坏账准 备余额
1	客户一	智能融合云服务	8,064.62	3,711.75	6.11%	165.43	107.25
2	客户二	智能融合云服务	2,806.94	1,356.55	2.23%	488.61	27.13
3	客户三	智能融合云服务	2,617.02	1,273.86	2.09%	-	41.23
4	客户四	智能融合云服务	1,700.00	1,000.00	1.64%	-	20.00
5	客户五	智能融合云服务	4,585.37	973.39	1.60%	-	973.39
合计			19,773.95	8,315.55	13.67%	654.04	1,169.00

续表：应收账款前五名的账龄分布

序号	客户名称	应收账款余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	5 年以上	其中：2 年以内占比
1	客户一	3,711.75	3,489.31	117.08	105.36	-	97.16%
2	客户二	1,356.55	1,356.55	-	-	-	100.00%
3	客户三	1,273.86	748.73	525.13	-	-	100.00%
4	客户四	1,000.00	1,000.00	-	-	-	100.00%
5	客户五	973.39	-	-	-	973.39	0.00%
合计		8,315.55	6,594.59	642.21	105.36	973.39	87.03%

经核查，应收账款前五名与公司控股股东、董监高及其关联方不存在关联关系或资金往来。客户应收账款涉及多个项目，大多数通过招投标的形式取得，账期通常按签订合同、产品到货、验收、质保期结束等时点确定相应回款比例进行结算。

（二）应收账款前五名客户余额较大的原因及合理性

公司应收账款前五名客户所属行业为电信、电力、政府部门等，客户通常选择招标形式进行采购，公司应收账款前五名客户项目大多数通过招投标形式取得。公司在确定对此类客户的信用政策时往往受招标条件约束，公司会根据既定的信用标准并区分客户信用状况确定是否应标或签约，通常的信用标准是按签订合同、产品

到货、验收、质保期结束等时点确定相应回款比例进行结算。客户一般在达到约定的付款时点后才会提起付款审批流程，且其付款审批流程较为复杂，结算流程较长，付款进度往往受其资金预算、上级主管部门拨款情况影响，一般回款周期会较长，往往与合同约定结算时间有所偏差。一方面，这是行业现实状况，另一方面，此类客户信用较好，公司也给予适当的信用期。从公司整体信用管理角度而言，相关应收账款的信用状况在可控范围之内。

（三）应收账款前五名坏账准备计提的充分性

公司应收账款前五名客户均为国资控股或事业单位，该类客户实力较强，资信状况好，违约风险较低，产生坏账的可能性较小。公司根据企业会计准则及公司应收款项预期信用损失会计政策，划分为按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，通过迁徙率计算预期信用损失率，计提相应坏账准备。

综上，公司的应收账款前五名余额的产生是合理的、坏账准备计提是充分的。

九、问询函第 9 项

【问询函内容】报告期末，你公司存货余额 2.49 亿元，较期初增长 97.22%。其中，库存商品、周转材料余额合计 1.82 亿元，较期初增长 50.27%，均未计提减值准备；开发成本余额为 2.16 亿元，较期初增长 127.36%。请你公司：

（1）结合库存商品、周转材料产品明细、存放地点、库龄、用途、价格变化、可变现净值及其测算情况等说明未计提减值准备的合理性，并说明库存商品、周转材料较期初大幅增长的原因。

【回复】

（一）期末库存商品、周转材料的具体构成及库龄等情况

截至 2021 年 12 月 31 日，公司库存商品、周转材料期末余额合计 1,815.50 万元，较上年期末增加 607.38 万元，增长比例 50.27%，库存商品、周转材料主要情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末			2020 年末			账面价值变动金额	账面价值变动比例
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值		
库存商品	1,810.43		1,810.43	1,197.43		1,197.43	613.00	51.19%
周转材料	5.07		5.07	10.69		10.69	-5.62	-52.57%
合计	1,815.50		1,815.50	1,208.12		1,208.12	607.38	50.27%

其中：库存商品

截至 2021 年 12 月 31 日，公司库存商品期末余额 1,810.43 万元，较上年期末增加 613.00 万元，增长比例 51.19%。公司库存商品主要包括：各类一体机及相关部件、各类液晶屏及相关部件、终端等多品种产品，存放地点主要在公司库房，主要用途是为满足客户需要进行的常规备货。公司对长期合作客户的销售价格基本稳定。公司库存商品库龄情况如下：

单位：万元

库龄	账面余额		存货跌价准备	账面价值
	金额	比例		
1 年以内	1,632.57	90.18%		1,632.57
1-2 年	119.35	6.59%		119.35
2-3 年	48.33	2.67%		48.33
3 年以上	10.18	0.56%		10.18
合计	1,810.43	100.00%		1,810.43

公司库存商品库龄主要为 1 年以内，占比为 90.18%。

其中：周转材料情况

截至 2021 年 12 月 31 日，公司周转材料期末余额 5.07 万元，同比下降 52.57%。公司周转材料主要包括：“高拍仪”、“身份证读卡器”及办公用品等，存放地点主要在公司库房，主要用途是为满足日常生产、经营使用，库龄均在 1 年以内。

（二）未计提减值准备的原因及合理性

公司根据《企业会计准则》以及公司会计政策等相关规定，结合公司实际业务情况，对合并报表范围内各类存货进行了全面清查及减值测试，因大部分库存商品库龄有订单对应，且合同金额大于账面成本及预期后续支出的合计，库存商品库龄主要为 1 年以内，经公司组织业务部门综合判断，公司库存商品的可变现净值均高于账面价值，因此 2021 年末计提库存商品的减值准备，符合会计准则的相关规定。公司周转材料账面价值较小，对公司财务报表影响有限，未发生减值迹象，未计提减值准备。

（三）库存商品、周转材料较期初大幅增长的原因

截至 2021 年 12 月 31 日，公司库存商品、周转材料期末余额合计 1,815.50 万元，较上年期末增加 607.38 万元，增长比例 50.27%，其中主要为库存商品较上年期末增加 613.00 万元，增长比例 51.19%。库存商品增长的主要原因是：子公司神州视翰根据自身产能和市场行情进行生产储备，由于生产销售规模扩大以及新增项

目增加，导致库存商品备货规模增加；同时由于疫情影响，CPU、液晶屏等原材料价格上涨，导致库存商品期末余额同步增加。公司 2021 年公司库存商品期末结存金额的增长符合企业实际业务情况。

(2) 结合开发成本涉及项目的具体情况，包括但不限于预期投资总额、开发进度、预计完工时间、建设用途等，说明开发成本较期初大幅增长的原因及合理性，减值准备计提是否充分。

【回复】

(一) 开发成本涉及项目的具体情况

截至 2021 年 12 月 31 日，公司开发成本情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末			2020 年末			账面价值变动金额	账面价值变动比例
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值		
开发成本	22,047.78	459.96	21,587.82	9,664.54	169.70	9,494.84	12,092.98	127.36%

开发成本涉及主要项目的具体情况

单位：万元

客户名称	项目名称	开发成本期末余额	预期投资总额	项目开始时间	预计完工时间
客户一	项目一	3,032.22	3,732.22	2021 年	2022 年内
客户二	项目二	1,950.59	2,126.15	2020 年	2022 年内
客户一	项目三	1,122.82	1,122.82	2021 年	2022 年内
客户三	项目四	619.86	746.02	2021 年	2022 年内
客户四	项目五	532.22	1,183.02	2021 年	2022 年已完工
客户五	项目六	512.83	579.50	2021 年	2022 年内
客户六	项目七	493.55	1,093.55	2020 年	2022 年内
客户七	项目八	467.77	480.00	2021 年	2022 年内
客户一	项目九	467.75	667.13	2021 年	2022 年已完工
客户八	项目十	431.85	711.85	2021 年	2022 年内
合计		9,631.46	12,442.26		

公司的客户销售项目相关成本，在项目未获取客户验收前，在开发成本科目进行核算。上表列示项目的客户主要为国资控股或事业单位，主要涉及电信、社保医疗、政府部门等，均属于建设中未获得验收的项目，预计均在 2022 年内完成验收交付。

(二) 开发成本增长的主要原因及合理性

2021 年末公司开发成本账面价值 21,587.82 万元，较上年期末增加 12,092.98 万元，增长 127.36%，主要原因是：

1、2021 年新冠疫情持续反复，突发性的各地疫情封控措施导致公司经常无法正常工作，现场实施人员在各地滞留，无法进入现场开展实施工作，受疫情诸多因素影响，导致项目实施进度延缓、验收工作受阻，进一步放大跨期未完工项目的规模。

2、公司业务规模扩大，且单个项目规模增加，直接导致项目平均建设时间增加，跨期未完工项目增加；

（三）计提减值准备是否充分

公司开发成本项目主要为在客户现场实施项目，包括投入的硬件产品及软件开发、实施对应的耗材及人工成本，项目均有销售订单对应。2021 年末，公司根据《企业会计准则》以及公司会计政策等相关规定，对合并报表范围内各类存货进行了全面清查及减值测试。经测试，因 2021 年度客户需求调整、疫情等诸多因素影响，个别实施项目交付验收存在较大不确定性，存在减值迹象，且可变现净值低于账面价值，公司对此类存货予以计提减值准备，符合会计准则的相关规定。

十、问询函第 10 项

【问询函内容】报告期内，你公司实现归母净利润-4.08 亿元，同比下降 603.71%。请你公司结合市场环境、行业竞争、等因素量化说明公司净利润大幅下滑的原因及合理性、相关不利影响因素是否、公司拟采取及已采取的应对措施，并充分提示风险。

【回复】

净利润下滑的主要原因：

公司 2021 年度归属于母公司所有者的净利润-4.05 亿元，同比下降 603.71%，主要原因为：

1、2021 年度，米健信息亏损 9,822.56 万元，净利润较上年减少 12,824.90 万元，由于问询函三回复所述原因，对 2021 年影响情况如下：

（1）由于创始人、原法人、部分管理团队及核心骨干离职及疫情叠加影响，签单受较大影响，同时也产生客户关系维持不善、项目派工延迟、项目停滞、人员项目调度管理不利、项目资料衔接不济等诸多现实管理问题，进而导致年内项目验收收入较往年显著下降，2021 年实现营业收入 3,043.28 万元，较上年同期减少 7,527.30 万元。同时米健信息营业成本以人工成本为主，较为刚性，且虽有团队离

职因素，但离职人员后续也逐渐补位，因离职导致的项目派工延迟、项目停滞、人员项目调度管理不利也同样使得成本与费用如期发生，较同期并无显著变化；此外，2020 年疫情首年，国家有社保减免政策，2021 年无此优惠政策，对于米健信息这样主要以人工成本为主的公司而言，同比增长的影响也较为显著。2021 年营业成本 4,759.81 万元，销售费用、管理费用合计 3,443.85 万元，与上年同期规模基本持平或略有增加。

(2) 新团队接手后，针对米健信息研发等技术人员大规模离职、技术资料衔接不利的情况，也对产品未来研发的战略目标做了重新定位，包括启动了对研发技术底层架构的重新设计与更新，包括对市场反馈良好的优势产品方向的研发加强和推陈出新。2021 年研发费用投入 1,412.74 万元，同比增加 883.70 万元；经审慎评估，对被新产品替代预期未来不能产生收益的原有无形资产，计提无形资产减值准备 2,491.57 万元；开发支出计提减值准备 178.72 万元；

(3) 原销售团队离职及疫情叠加影响，2021 年催款结算难度显著加大，特别是原销售团队对应的项目回款，部分客户关系维系出现困难，催款成本及回款风险显著增加。针对此种现状，公司审慎评估每笔客户应收账款，2021 年计提信用减值损失 1,644.00 万元，同比增加 1,480.73 万元。

2、公司收购米健信息时确认商誉 1.26 亿元，公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》、《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关要求，基于米健信息经营业绩下滑的客观事实，对收购米健信息时形成的商誉进行了减值测试，本期确认商誉减值准备 1.26 亿元。

3、面对国内经济的疫情影响、公司部分客户催款难度加大，催款成本较高。基于谨慎性原则，本期计提信用减值损失 5,071.08 万元，不含米健信息后计提金额 3,427.08 万元。

4、公司综合考虑被投资公司九次方大数据信息集团有限公司各种客观情况及其 2021 年度报表表现，基于谨慎性原则，对所持九次方大数据信息集团有限公司股权 2,500.00 万元计提资产减值准备。

5、荣科母公司因在发展过程中逐渐转变为控股平台公司，业务收入逐渐下沉到子公司，在未来税法规定的亏损可抵扣期限内，预计无法获得足够的利润用于抵扣递延所得税资产。因而母公司 2021 年末对亏损等计提递延所得税资产，同时转回期初递延所得税资产，转回金额为 3,352.91 万元。

6、荣科母公司报告期内存在违规对外担保情况，综合考虑相关财务影响后，就

违规担保事宜计提预计负债 4,997.00 万元。

7、销售费用、管理费用、研发费用三项费用合计金额较上年增加 8,664.94 万元（包含米健信息数据），主要系公司受业务拓展、研发项目投入持续增加、社保减免优惠政策取消及疫情叠加影响，2021 年职工薪酬同比增加 3,998.75 万元；同时受上述影响，招待费、差旅交通费、业务宣传费及广告费、委外研发费增加 2,831.25 万元。

综上所述，净利润大幅下滑主要由米健信息突发变化所致，通过对上述各类事项所涉相关行业背景、公司实际情况进行分析，公司净利润波动符合 2021 年客观实际情况。

十一、问询函第 11 项

【问询函内容】报告期内，你公司存在使用自有资金进行委托理财逾期未收回的情形。该笔委托理财发生额为 2,000.00 万元，具体类型为“其他类”，逾期未收回金额为 991.77 万元，计提减值金额 49.59 万元。请你公司：

（1）说明该笔委托理财的具体情况，包括但不限于产品名称、产品类型、受托方名称、认购日期、认购期限、资金投向、逾期未收回的原因及后续安排，是否存在变相占用资金或违规对外提供财务资助的情形。

【回复】

（一）委托理财的具体情况

投资方	北京神州视翰科技有限公司（以下简称神州视翰，为本公司全资子公司）
产品名称	期期吾鸿一号私募证券投资基金
产品类型	证券投资基金
证券投资基金	上海期期投资管理中心（有限合伙）
认购日期	2020 年 11 月 6 日
认购期限	一年
资金投向	基金的投资范围包括沪深交易所上市交易的品种（指股票、优先股、权证）、债券（包括银行间债券、交易所债券、可转换债券、可交换债券）、证券回购、存款、公开募集证券投资基金、在银行间债券市场交易的标准化票据、在交易所或银行间发行的资产支持证券和资产支持票据（但不包括次级）。基金可以参与融资融券交易、港股通交易、新股申购，也可以将其持有的证券作为融券标的出借给证券金融公司。基金可投资

国中小企业股份转让系统挂牌的股票。

(二) 逾期未收回的原因及后续安排

神州视翰于 2020 年 12 月 30 日与杭州枢纽资产管理有限公司(以下简称枢纽资产)、上海期期投资管理中心(有限合伙)签署了《私募投资基金份额转让协议》(以下简称转让协议), 将其持有的全部基金份额按总价值人民币 21,464,732 元转让给枢纽资产, 整体投资收益为 7.32%。

枢纽资产在签署转让协议的同时向神州视翰支付 51% 受让款即人民币 10,947,013.32 元。按约定枢纽资产应于基金份额所有人正式登记为完成后的 30 日内支付剩余 49% 转让款, 但该笔款项迟迟未到, 后枢纽资产于 2021 年 7 月 1 日-7 月 2 日支付转让款 600,000 元。截至 2021 年 12 月 31 日, 枢纽资产尚欠转让款 9,917,718.68 元。上述转让款已于 2022 年 5 月 12 日收回。

(三) 是否存在变相占用资金或违规对外提供财务资助的情形。

公司购买上述基金理财主要基于当时公司经营及资金状况, 合理利用闲置资金; 公司转让上述基金理财主要为顺应公司发展规划, 聚焦主营业务, 规避金融风险; 不存在变相占用资金或违规对外提供财务资助的情形。

(2) 核查公司委托理财的受托机构与与公司、持股 5% 以上股东、董监高是否存在关联关系或资金往来, 如是, 请详细列示相关情况并说明是否形成资金占用。

【回复】

公司在参与上述投资基金前, 通过沟通及获取资料了解了相关机构的基本信息、团队介绍、投资策略及历史管理产品情况等, 认为相关机构具备私募基金运作经验及投资能力, 从而做出决策; 转让上述投资基金前, 公司经权衡多方条件选择合适的受让方; 买入与转让价格是公允的。

公司核查公司委托理财的受托机构、基金受让人与公司、持股 5% 以上股东、董监高不存在关联关系或资金往来。

(3) 说明前期是否就委托理财履行了相应的审议程序和信息披露义务、你公司是否存在其他尚未披露的重要信息。

【回复】

公司于 2020 年 11 月 5 日召开第四届董事会第二十四次会议, 审议并通过了《关于全资子公司认购证券投资基金份额的议案》; 2020 年 12 月 14 日, 公司披露了

《关于全资子公司认购证券投资基金份额的进展公告》，神州视翰与基金管理人上海期期投资管理中心（有限合伙）、基金托管人招商证券股份有限公司签署了《期期吾鸿一号私募证券投资基金基金合同》，并认购了 2,000 万元的基金份额；2020 年 12 月 30 日公司召开第四届董事会第二十七次会议，审议通过了《关于全资子公司转让证券投资基金份额的议案》，同意神州视翰将其持有的全部基金份额转让给枢纽资产。上述事项均已履行信息披露义务，相关公告已刊登至巨潮资讯网。除上述信披事项外，公司不存在其他尚未披露的重要信息。

荣科科技股份有限公司董事会

2022 年 5 月 19 日