

关于对荣科科技股份有限公司 2018 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, 现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】报告期内, 你公司辽宁地区业务毛利率为 15.78%, 其他地区实现收入 27,122.41 万元, 较上年增长 147.68%, 毛利率为 54.91%, 远高于辽宁地区毛利率。请按其他地区包括的主要省市列示收入金额, 说明其业务收入大幅增长的原因、主要客户情况, 以及其他地区毛利率明显高于辽宁地区的原因。

【回复】

报告期内, 辽宁地区实现营业收入 28,997.44 万元, 较上年同期增长 4.24%, 辽宁地区毛利率为 15.78%。其他地区实现营业收入 27,122.41 万元, 较上年同期增加 16,171.73 万元, 较上年同期增长 147.68%, 其他地区毛利率为 54.91%。

1、其他地区业务收入大幅增长的原因

报告期内, 公司的主要客户集中在东北区域, 尤以辽宁地区为主, 其他地区实现的收入主要是全资子公司的营业收入。其他地区实现的收入大幅增长的主要原因是: 公司根据整体战略布局需要, 于报告期内完成了对视翰科技的收购并将其纳入公司合并报表范围, 导致其他地区营业收入增长 12,144.74 万元; 同时, 随着全资子公司米健信息产品的逐步成熟、客户范围的逐渐扩大, 业务增长导致公司其他地区营业收入增加 4,616.76 万元。

2、其他地区毛利率明显高于辽宁地区的原因

公司“其他地区”业务收入主要来自米健信息急危重症医疗软件销售业务、视翰科技智慧门诊、商用智能屏等产品销售, 其中软件产品业务占相当大的比重, 该等业务的毛利率水平偏高; 而公司辽宁地区业务收入集中于政府、金融、通信、电力、教育等行业的软硬件结合的解决方案等业务, 该等业务收入涉及一定比重的硬

件产品，毛利率较其他地区软件产品业务占较大比重的业务毛利率相对低。

不同地区的业务模式和产品结构的差异，导致了公司其他地区毛利率水平明显高于辽宁地区毛利率水平。这种差异，将随着公司从传统的 IT 服务业务向医疗信息化的逐步转型，以及公司在辽宁地区品牌效应的不断凸显而逐步得到改善。

3、其他地区主要区域收入及主要客户情况如下：

单位：万元

区域名称	收入金额	主要客户
华北地区	2,960.79	农业银行、中国电信、天津第三中心医院、天津医大眼科等
华东地区	9,892.85	合肥京东方医院、宿州市皖北总院、聊城市人民医院等
华南地区	2,780.68	广东省人民医院、深圳市人民医院、广东省东莞市第五人民医院等
华中地区	3,824.94	驻马店市中心医院、驻马店卫计委、登封市人民医院等
西北地区	1,279.65	新疆医科大学第一附属医院、新疆生产建设兵团第十师北屯人民医院、中国移动等
西南地区	6,383.50	西藏二院、藏医馆、昆明医科大学第一附属医院、云南省罗平县人民医院等
合计	27,122.41	

二、问询函第 2 项

【问询函内容】报告期内，你公司计入当期损益的政府补助 1,239.98 万元，较上年增长 662.75%，请详细列示上述政府补助的项目内容、金额、到账时间、作为与收益相关的收入计入当期损益的依据及合理性，是否履行了信息披露义务。

【回复】

1、报告期内，公司计入当期非经常性损益的政府补助 1,239.98 万元，较上年增长 662.75%，政府补助项目内容、金额、到账时间情况如下：

政府补助项目	金额（万元）	到账时间
基于云计算的互联网医疗服务平台	120.00	2016-05-18

	70.00	2016-07-01
	105.00	2018-05-09
	55.00	2018-06-29
军民融合的综合健康服务平台研发及应用示范	220.00	2015-10-23
小巨人项目	100.00	2018-07-31
	100.00	2018-09-30
辽宁省企业技术中心补贴资金	100.00	2018-03-21
专利技术补贴资金	50.00	2018-12-07
技术合同补贴款	7.85	2018-07-11
面向公共安全领域的智能视频监控产品的技术攻关	50.00	2016-03-22
浦东新区“十三五”期间促进战略性新兴产业发展财政扶持资金	38.00	2018-06-01
	1.64	2018-12-17
稳岗补贴	17.02	2018-08-23
	14.13	2018-12-24
	4.66	2018-06-15
中小企业补助款	87.00	2018-10-30
工业优质产品奖励	76.90	2018-05-31
杨浦区专精特新中小企业项目资金	3.00	2018-07-09
贷款贴息	19.78	2018-12-18
合计	1,239.98	

2、作为与收益相关的收入计入当期损益的依据及合理性

本公司收到的政府补助主要为小巨人项目补贴等各类补助资金，由于其对应项目均不涉及用于购建或以其他方式形成长期资产的情况，本公司将其作为与收益相关的政府补助，并计入当期损益。该等会计处理符合企业会计准则相关规定。

3、是否履行了信息披露义务

公司组织相关工作人员认真学习了《创业板信息披露业务备忘录第 2 号——上市公司信息披露公告格式(1-46 号)》之第 44 号——上市公司获得政府补助公告格式。

报告期内，公司收到的计入当期收益的政府补助合计 1,239.98 万元，但每笔补

助的金额较小，均未达到“上市公司获得政府补助公告格式”的相关规定：“收到的与收益相关的政府补助占上市公司最近一个会计年度经审计的归属于上市公司股东的净利润 10%以上且绝对金额超过 100 万元”，无需进行信息披露。其中，计入当期损益的金额最大的一笔政府补助 220 万元，到账日期为 2015 年，亦未达到上述信息披露标准。

同时，由于相关工作人员对“上市公司获得政府补助公告格式”的学习理解不够充分，未在同一会计年度内收到的各类政府补助累计达到“上市公司获得政府补助公告格式”要求的披露标准时及时进行信息披露，而是在定期报告中进行了相应的披露。公司将以此为鉴，持续加强相关工作人员的学习与培训，不断提高信息披露工作的质量。

三、问询函第 3 项

【问询函内容】报告期内，你公司完成了对北京神州视翰科技有限公司（以下简称“视翰科技”）的收购，将其纳入合并报表。视翰科技报告期内实现营业收入 16,807.03 万元。请你公司：

（1）列示视翰科技近两年前五大客户的名称、销售金额及占比，说明与你公司、公司控股股东、董监高、视翰科技原主要股东是否存在关联关系。

【回复】

视翰科技近两年前五大客户名称、销售金额及占比如下：

2018 年销售客户前五名

序号	客户名称	销售额（万元）	占视翰合并销售收入比例
1	河南省人民医院	708.02	4.21%
2	南京多脉智能科技有限公司	349.46	2.08%
3	宁波腾翔信息工程有限公司	299.28	1.78%
4	国核自仪系统工程有限公司	288.98	1.72%
5	青岛通利电子工程有限公司	286.08	1.70%
	合计	1,931.82	11.49%

2017 年销售客户前五名

序号	客户名称	销售额（万元）	占视翰合并销售收入比例
1	南京合翰智能科技有限公司	681.60	4.52%
2	海南中移通信技术工程有限公司	412.35	2.74%
3	深圳市普信医疗科技有限公司	311.97	2.07%
4	四川视翰科技有限公司	298.71	1.98%
5	世博高新医院有限公司	291.67	1.94%
	合计	1,996.30	13.25%

公司根据中国证券监督管理委员会和国务院国有资产监督管理委员会《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知》（证监发[2003]56号文）的内容要求，对视翰科技 2017 年、2018 年前五名客户进行核查。经核查，视翰科技 2017 年、2018 年前五名客户与公司、公司控股股东、董监高、视翰科技原主要股东不存在关联关系。

（2）你公司收购视翰科技的重组报告书显示，视翰科技 2016 年营业收入为 9,368.07 万元。请补充披露视翰科技的 2017、2018 年关键经营数据，说明营业收入较 2016 年大幅增长的原因。

【回复】

1、视翰科技 2017、2018 年关键经营数据如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年
营业收入	16,807.03	15,070.29
利润总额	3,107.35	2,064.03
净利润	2,716.57	1,704.53
归属于母公司所有者的净利润	2,645.09	1,717.49
经营活动产生的现金流量净额	1,558.72	2,245.91

2、营业收入较 2016 年大幅增长的原因

视翰科技自成立以来，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。经过多年的深耕细作，视翰科技已经在医疗“可视化”信息产品领域积累了丰富的经验，形成软硬件一体化、交互式的产品特点，并在行业中建立了良好的品牌效应，客户对视翰科技的产品满意度较高。

从 2016 年 4 月起，视翰科技积极扩展市场，分别在贵州、浙江、山东、四川等地建立自己的办事处，各地办事处通过一段时间的业务积累，在 2017 年取得了较好的销售业绩；近年来，视翰科技逐步扩大企业规模，提高项目管理水平，增加项目实施人员投入，不断缩短项目实施周期。随着产品的不断成熟、公司项目实施水平的不断提高，经营业绩不断提高，实现了营业收入的大幅增长。

行业大环境的发展亦为视翰科技业务增长提供了良好的外部基础。未来，视翰科技将继续以智慧门诊、数字病房、远程医疗、医疗物联网等产品方向为具体业务突破，以本地化工程服务为依托，积极开拓挖掘潜在市场，有望实现经营业绩的稳步增长。

四、问询函第 4 项

【问询函内容】你公司报告期末商誉余额为 33,126.06 万元，其中收购上海米健信息技术有限公司（以下简称“米健信息”）形成商誉 12,612.5 万元，本报告期末计提商誉减值。我部关注到，米健信息业绩存在精准达标现象。请你公司：

(1) 补充披露米健信息 2015-2018 年关键经营数据，列示其近四年前五大客户及销售金额、供应商的名称及采购金额，并说明上述客户、供应商与你公司、公司控股股东、董监高、米健信息原主要股东是否存在关联关系。

【回复】

1、米健信息 2015 年-2018 年主要经营数据如下：

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
营业收入（万元）	3,154.89	5,432.61	8,604.71	13,221.47
利润总额（万元）	1,189.68	2,054.25	3,220.55	5,634.06
净利润（万元）	1,189.68	2,112.72	2,817.40	5,127.54
归属于母公司所有者的净利润（万元）	1,190.64	2,114.42	2,819.54	5,128.69

经营活动产生的现金流量净额（万元）	73.11	825.87	1,800.61	970.45
-------------------	-------	--------	----------	--------

2、米健信息 2015 年-2018 年销售客户前五大情况如下：

(1) 2018 年销售客户前五名

客户名称	销售金额（万元）	是否存在关联关系
西藏自治区第二人民医院	1,740.48	否
西藏自治区卫生和计划生育委员会	1,020.36	否
卫宁健康科技集团股份有限公司	593.85	否
南京迈特兴医药有限公司	466.98	否
飞利浦(中国)投资有限公司	425.08	否

(2) 2017 年销售客户前五名

客户名称	销售金额（万元）	是否存在关联关系
西藏自治区卫生和计划生育委员会	1,072.92	否
南京迈特兴医药有限公司	1,066.57	否
国药集团江西医疗器械有限公司	738.46	否
卫宁健康科技集团股份有限公司	570.40	否
江苏好医生普惠医疗科技有限公司	414.97	否

(3) 2016 年销售客户前五名

客户名称	销售金额（万元）	是否存在关联关系
上海鑫智健信息技术有限公司	529.91	否
北京好医生云医院管理有限公司	427.35	否
新疆维吾尔自治区喀什地区第一人民医院	425.64	否
南京迈特兴医药有限公司	378.17	否
飞救医疗科技(北京)有限公司	358.49	否

(4) 2015 年销售客户前五名

客户名称	销售金额（万元）	是否存在关联关系
北京鑫吉海医疗器械有限公司	722.22	否
上海鑫智健信息技术有限公司	341.88	否
上海复高计算机科技有限公司	325.77	否
哈尔滨市第一医院	299.15	否
恺恩泰（北京）科技有限公司	251.71	否

3、米健信息 2015 年-2018 年采购供应商前五大情况如下：

(1) 2018 年采购供应商前五名

供应商名称	采购金额（万元）	是否存在关联关系
上海基美计算机科技有限公司	331.09	否
上海有立信息技术有限公司	264.15	否
北京蓝卫通科技有限公司	179.94	否
上海浙大网新图灵信息科技有限公司	105.98	否
上海招康信息技术有限公司	80.19	否

(2) 2017 年采购供应商前五名

供应商名称	采购金额（万元）	是否存在关联关系
西藏科达信息技术有限公司	105.77	否
江西升宝贸易有限公司	77.03	否
西藏展望信息设备有限责任公司	51.53	否
陕西合创翼联网络技术服务有限公司	50.00	否
深圳华视电子读写设备有限公司	27.00	否

(3) 2016 年采购供应商前五名

供应商名称	采购金额（万元）	是否存在关联关系
南昌欧斯曼贸易有限公司	128.37	否

江西升宝贸易有限公司	77.03	否
合肥加承商贸有限公司	55.19	否
兰州恒泽医疗器械有限公司	30.05	否
上海好智信息技术有限公司	20.63	否

(4) 2015 年采购供应商前五名

供应商名称	采购金额 (万元)	是否存在关联关系
上海好智信息技术有限公司	145.30	否
湖南紫薇垣信息技术有限公司	22.56	否
中瑞创信息技术 (北京) 有限公司	11.90	否
HIMSS (美国医疗卫生信息和管理系统协会)	3.44	否
山西安普德科贸有限公司	1.21	否

(2) 结合米健信息商誉减值测试的过程与方法、主要假设及参数设置、2019 年一季度经营业绩情况及趋势, 说明米健信息是否存在商誉减值迹象, 本年度未计提商誉减值的合理性。

【回复】

1、米健信息商誉减值测试的过程与方法、主要假设及参数设置

公司将米健信息视为一个整体资产组, 将其可辨认净资产价值分摊商誉价值之后, 与估计的未来预期收益的现值进行比较, 通过测算, 公司认为对米健信息商誉不存在减值, 未计提商誉减值准备。未来预期收益的现值以收益法, 按照未来自由现金流量预测值及相应折现率计算。公司结合米健信息所处行业情况及发展趋势、自身竞争力及发展趋势等内外部情况对未来自由现金流量进行预测并确定 13%折现率。

2、2019 年 1 季度经营业绩情况

项目	2019 年 1 季度 (万元)
营业收入	1,060.69

利润总额	134.69
净利润	115.16

2019 年 1 季度米健信息实现归属于母公司的净利润同比减少 359 万元，主要是收到税务机关软件产品增值税返还进度有所延迟，导致当期归属于母公司的净利润同比减少 289 万元。此外，由于个别招标项目延迟，未能在 1 季度结项等因素影响，导致当期营业收入同比减少 196 万元。由于米健信息的业绩实现存在一定的季节性波动，预计 2019 年 1 季度业绩目标的实现进度不会对年度业绩目标达成造成影响。

3、米健信息未来发展趋势，是否存在商誉减值迹象，本年度未计提商誉减值的合理性

米健信息主要经营急危重症医疗软件的开发与销售，其客户主要为三级甲等医院，客户数量达 300 余家。米健信息为长期发展在产品规划、研发上做了持续投入和布局，其产品通过在多家三甲医院的应用，获得大量国内专家认可，公司的市场品牌在相关业内已经具有相当的影响力。2018 年米健信息更是获得了由上海市科委、上海市经信委颁发的“2018 年度科技小巨人”称号。经过几年的积累和发展，米健信息目前已建立较为完善的销售体系和机制，能够支持公司业务持续发展，2019 年 1 季度，米健信息订单数量较上年同期增长 11%。目前，公司在产品、市场品牌、管理能力等方面均处于良好状态，管理团队持续稳定，员工团队技术和人员素质不断提高。

未来几年，健康医疗行业前景持续向好、品牌优势的凸显，成为推动米健信息稳步发展的原动力。基于上述分析，公司认为米健信息商誉不存在减值迹象，本年度未计提商誉减值。

五、问询函第 5 项

【问询函内容】报告期内，米健信息实现净利润 5,127.54 万元，视翰科技实现净利润 2,716.57 万元，但你公司合并利润表仅实现净利润 2,150.72 万元。请说明你公司原有业务业绩大幅下滑的原因、持续经营能力是否存在不确定性，以及公司拟采取的应对措施。

【回复】

1、公司原有业务业绩下滑主要原因:

(1) 报告期内, 母公司营业收入 34,331.54 万元, 同比增长 3.55%, 营业成本 28,037.91 万元, 同比增长 7.05%, 营业成本增长高于营业收入增长, 毛利水平有所下降; 主要系母公司主要客户为东北三省政府、金融、通信、电力、教育、社保等领域, 受外部同行竞争力日益激烈及外部经济环境下行压力双重影响, 毛利水平有所下降所致;

(2) 报告期内, 母公司坏账准备计提金额 2,326.47 万元, 较上年同期增加 2,337.10 万元, 主要系: 一方面, 上年度发生了多笔大额长账龄客户回款, 其中单笔最大的冲回坏账准备金额 768 万元, 导致上年度整体坏账准备计提显著减少; 另一方面, 报告期内, 部分长账龄政府事业单位客户受财政预算、组织结构变更等因素影响, 本报告期内无回款, 导致母公司应收款项账龄持续增加, 计提坏账准备继而增加。

(3) 报告期内, 母公司销售费用、管理费用、财务费用合计金额 7,838.69 万元, 较上年同期增加 2,362.54 万元, 增长比例为 43%。主要系母公司前期募投建设资产投入使用导致固定资产折旧增加, 以及公司在资本运营方面拓展而带来的并购重组中介机构服务费、贷款利息等费用增加所致。

2、公司持续经营能力及应对措施

公司传统业务的主要客户分布于东北三省政府、金融、通信、电力、教育、社保等领域, 主要竞争者有东软、易迅等较大型的集成商及吉林和黑龙江本地的集成商, 多年来公司一直坚持自己的特色稳步发展, 逐步形成了独具特色的风格, 并逐步建立在智能云服务领域的竞争优势。

公司传统行业主要分为两大块, 一是智能云服务, 另外一块是行业解决方案, 主要包括政府、金融、教育、健康等行业。云服务领域是纯 IT 技术领域, 行业特点不明显, 目前整体的发展趋行云化和集中化, 就是将大数量零散的小项目集中在一起变成小数量的大项目, 这种趋势会让一些行业内的小公司生存压力变大, 以公司目前的规模及市场覆盖程度应会产生相对利好的影响。解决方案领域也有数据集中化、整合化和互联网化的趋势, 新的形势下, 为避免野蛮建设带来的浪费及不合理, 更注重顶层设计, 更注重遵循相关政策及规范, 所以用户在选择供应商时, 也更加注重对方在规模、技术能力以及行业理解上的综合实力。而公司经过多年的经验积

累，无论在资质方面，还是在技术服务方面，都处于区域领先地位。

在战略发展方面，近年来，公司通过并购重组，收购了米健信息、视翰科技等医疗信息化行业先进企业，逐渐完善了公司的产业布局。2019 年，公司将坚持“医疗智能创新价值，健康数据共享未来”的发展战略，围绕 5G 健康医疗与人工智能大数据方向，持续深挖客户业务潜力，联合旗下子公司与投资参股公司共同开拓市场，通过技术和市场双轮创新驱动公司全面加速发展，持续提升企业核心竞争力，夯实临床应用细分领域的领导者地位，同时拓展国家科技部基于大数据应用的综合健康服务平台研发及应用示范科研项目研究成果，在医疗大数据领域不断创新和发展。

在经营管理方面，公司在开源的同时注重节流，将进一步加强项目管理，完善管理绩效，力争通过管理能力提升为公司利润做出进一步贡献。在应收款项管理方面，公司管理层将持续加强应收账款的管理工作，加大应收账款的催收和绩效考核力度，专人负责将应收账款管理列入企业长效管控机制，实现对应收账款的有效控制，进一步提升企业资产运营效率。同时，做好客户信用风险评估管理工作，对应收账款回收情况有效监管，合理控制可能出现的应收账款风险，避免对企业利润水平造成影响。

综合上所述，公司管理层对企业未来盈利能力和盈利水平进行积极拓展、应对，并进行合理规划布局，对企业健康可持续发展充满信心。

六、问询函第 6 项

【问询函内容】报告期末，你公司预收款项余额为 5,091.39 万元，较上年增长 434.82%。请补充披露预收款项前五名对象的名称、金额，具体说明预收款项大幅增长的原因，截至目前的结转情况，是否存在跨期调节收入。

【回复】

报告期末，公司预收款项余额为 5,091.39 万元，较上年增长 434.82%，主要系本报告期纳入合并报表范围的视翰科技预收款项余额 4,357.84 万元所致。扣除并购视翰科技导致的预收款项增加因素，公司报告期末的预收款项较上年期末有所下降。

1、预收账款前五名情况如下：

序号	单位名称	期末余额（万元）	结转收入情况
----	------	----------	--------

1	京东方智能科技有限公司	179.38	
2	沈阳浑南热力有限责任公司	152.05	2019年3月
3	北京三人成建设工程有限公司	142.07	
4	天津中发机电工程有限公司	126.02	
5	河北建设集团安装工程有限公司	104.04	2019年3月
	合计	703.56	

2、公司预收款项确认的依据

公司向客户预收销售商品（或提供服务）款项的，应当首先确认为负债，相关账款均系在产品或服务尚未交付或完成前获得的预收账款，由于相关风险报酬尚未转移，在预收账款核算，相关预收账款的确认符合企业会计准则的规定，不存在跨期调节收入情况。

七、问询函第 7 项

【问询函内容】你公司本年度确认了 3,050.39 万元坏账损失，上年度仅确认坏账损失 473.52 万元。请结合你公司应收账款余额、账龄、计提比例、回款情况变化、欠款方履约能力等，说明本年度确认坏账损失金额同比增加较多的原因，上年度是否存在确认坏账损失不充分的情形，是否存在利润调节情形。

【回复】

1、应收账款余额、销售回款、坏账准备计提变动情况

报告期内，应收账款期末余额 59,334.99 万元，较上年期末增加 8,570.84 万元，增长比例 16.88%，其中，因并购视翰科技并将其纳入合并报表范围导致应收账款余额增加 5,097.77 万元。

报告期内，销售商品、提供劳务收到的现金 64,742.41 万元，较上年期末增加 18,559.27 万元，增长比例 40.19%，报告期内销售商品、提供劳务收到的现金较上年有所增加。

报告期内，计提坏账准备金额 3,050.31 万元，较上年同期增加 2,576.79 万元，增长比例 544.17%，其中：应收账款坏账准备计提金额 3,020.07 万元。一方面，上年

度发生了多笔大额长账龄客户回款，其中单笔最大的冲回坏账准备金额 768 万元，导致上年度整体坏账准备计提显著减少；另一方面，报告期内，部分长账龄政府事业单位客户受财政预算、组织结构变更等因素影响，本报告期内无回款，导致母公司应收款项账龄持续增加，计提坏账准备继而增加。

2、欠款方履约能力、坏账计提情况

公司主要客户为政府、行政单位、教育及医疗机构等优质客户，相应应收账款未来无法收回的可能性较低。公司管理层将持续加强应收账款的管理工作，加大应收账款的催收和绩效考核力，实现对应收账款的有效控制，持续降低应收账款无法收回的风险。

公司应收账款均系按照账龄组合计提的坏账准备。各账龄计提比例系公司根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定的，该等计提比例符合行业及公司实际情况，亦符合谨慎性原则。由于公司应收账款对应的客户主要为政府、行政单位、教育及医疗机构等信用状况较好的单位，无法收回的可能性较低。公司各年应收账款已按照账龄组合计提坏账准备，坏账准备计提是充分的，不存在利润调节情形。

八、问询函第 8 项

【问询函内容】报告期内，你公司“软件产品超税负返还款”收益 2,324.43 万元，较上年增长 198.09%，请说明该部分收益增长较多的原因及其合理性。

【回复】

报告期内，公司“软件产品超税负返还款”收益 2,324.43 万元，较上年增长 198.09%，较上年增加 1,544.66 万元。报告期内“软件产品超税负返还款”收益增长的主要原因是：一方面并购视翰科技并将其纳入合并报表范围导致“软件产品超税负返还款”收益增加 692.44 万元；另一方面，米健信息的营业收入主要为自主软件产品收入，随着近两年营业收入的增加取得的退税款也随之增加，报告期内米健信息“软件产品超税负返还款”增加 900.93 万元。

公司根据《国务院关于印发进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》（国发[2011]4 号）和《财政部国家税务总局关于软件产品增值税政策的通

知》（财税[2011]100 号）的规定，将增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17%（税改后 16%）税率征收增值税后，申请对其增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退税收优惠政策，公司在收到税务机关的退税款后确认收益。“软件产品超税负返还款”确认是合理性的。

荣科科技股份有限公司董事会

二〇一九年五月十七日