

证券代码：300290

证券简称：荣科科技

荣科科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	荣科科技投资者
时间	2021年5月13日 15:00-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁何任晖、财务总监李绣、董事会秘书张羽、独立董事吴凤君
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司的业务结构能否具体说明，目前分别对公司的业绩贡献占比如何？从远期来看，公司会重点发展哪一业务板块？</p> <p>公司所从事的主要业务为智慧医疗、健康数据和智维云两个板块。截止目前，公司智慧医疗和健康数据服务营业收入占比 55.40%，智能融合云服务营业收入占比 44.46%。</p> <p>2、请问荣科是否近期是否有重大事件披露？</p> <p>需要披露的重大事件公司会按照相关要求进行了披露，敬请关注公司法定披露媒体。</p> <p>3、请问公司智维云业务在整体行业中的地位如何？公司最核心的竞争优势是什么？</p> <p>公司聚焦智慧城市社保、医疗、政务、应急、城市管理等领域，为客户提供高质量的解决方案和产品服务，通过全面开放市场资源和技术能力聚合合作伙伴，推动智慧城市生态圈的良性发展。公司在智慧城</p>

市领域积累了自身的核心技术优势，拥有三十多项国家专利和数百项软件著作权，主流产品市场占有率位居同行前列。

4、最近 3 年的营收和净利润都保持了高速增长，且毛利率和净利率也在稳步提升，请问贵司如何看待 2021 年和未来几年业绩增长的可持续性？

近几年公司业绩稳步提升的原因一方面来自公司业务结构调整，毛利率较高的智慧医疗业务占比逐渐提高，使得公司整体毛利率增长较快。截至 2020 年末，智慧医疗的收入占公司总营收的 55.40%，毛利率为 50.70%。另一方面公司采取精益化管理，规模优势显现也对毛利率和净利率的提升产生了积极影响。随着公司解决方案产品化、服务产品化的程度不断提高，项目管理制度化、标准化、流程化，规模优势显现，管理费用持续摊薄，公司认为盈利能力呈现持续提升的趋势。

5、在技术储备上，与华为、腾讯、阿里等多家行业平台领袖技术对接上有什么独特竞争力？对下一步的智慧城市建设上，有何先发优势和相对优势？

作为智慧城市区域领先企业，我们的智慧城市整体解决方案在 5G 时代有着广阔的市场前景。公司将城市作为一个整体，打造了“新型智慧城市”应用解决方案，并与华为、腾讯、阿里、平安等头部平台企业达成生态合作共识并签署了框架协议，并在一些项目建设上开展了深度合作。新型智慧城市应用解决方案作为全国领先的“互联网+”公共服务的平台将受益于 5G，推广到更多的城市，服务更多的人口，在连接人和服务过程中，实现业务增长。

6、本次增发价为 4.44 元，而前几次均为 5.46~5.86 之间，今次采用简易发行而不采用过去方法，是否有故意打压价格而拉低增发价的嫌疑？

本次以简易程序非公开发行股票严格按照根据现行有效的《中华人民共和国证券法》、《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》及《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行与承销业务实施细则》等相关法规办理，合法合规，不存在您提到的情形。

7、目前，医共体市场处于爆发期，公司在医共体和医联体方面有什么布局吗？

根据国家政策导向，公司积极开展了县级紧密型医共体的研发及整合，目前参与多个医共体项目，其中已中标一个全国试点项目，正在实施建设中。后续公司将进一步聚焦县级紧密型医共体，进一步加大研发投入，增强核心竞争力，力争成为国家县级紧密型医共体建设的排头兵。

8、贵司智慧医疗业务收入增长势头强劲，未来增长趋势如何？

截止 2020 年底，公司智慧医疗和健康数据服务实现营业收入 4.37 亿元，同比增长 15.49%，占总营收的比例上升至 55.40%。智慧医疗产品中排队叫号、远程诊疗、信息发布、急诊系统、ICU、重症系统、病案管理系统等都处于龙头地位，同时公司具有明显的渠道优势，目前已经形成覆盖医疗 IT 全产品布局，主要客户涵盖大型医院、乡镇医院、医保等多种机构。未来，随着公共卫生支出加大、医院 IT 系统不断的升级换代、叠加疫情和近年来的人口老龄化的催化因素，将给公司业务发展带来更多机会。公司对未来几年继续保持增长态势充满信心。

9、请问公司管理层能否对 2021 年经营计划简单介绍下，如何看待 2021 年公司全年发展前景？

2021 年公司将继续加大研发投入。为应对医疗信息化产业发展的趋势，结合公司现有的技术能力和市场布局，公司制定了明确的长期发展规划，对战略目标、发展思路做了规划，2021 年公司也将按照发展战略规划从市场拓展、产品构建、核心技术能力建设以及组织建设、人才队伍等多个层面开展。具体详见 2020 年年度报告相关章节。

10、公司未来发展战略是什么，能否简单介绍下？

未来公司将坚持“医疗智能创新价值、健康数据共享未来”的发展战略，围绕健康医疗与大数据持续深挖业务潜力，依托旗下各个医疗业务板块和产品线的资源优势，以智慧医疗战略发展中心为重点开展医疗行业渠道、合作伙伴的建设，打造更具特色的荣科医疗健康产业生态圈，实现生态圈内厂商、经销商和医疗机构的互利共赢。

11、公司的定向增发从提出到现在已经 7 个月了，请公司介绍下定增募集 1.8 亿元项目的情况及进展，预计何时可以投产？

公司拟使用募集资金 1.27 亿元，用于“基于数据驱动的新一代智慧医疗平台项目”，目前，公司募集资金已经到位。谢谢！

12、2020 年公司净利润增速大增的主要原因是什么？

2020 年公司净利润增速大增的主要原因是：（1）公司作为科技抗疫的急先锋，勇于担当社会责任，不断夯实主营业务，承担多项重要任务；

（2）公司积极推进医疗健康业务板块的外延式并购布局，为公司业绩大幅增长起到了积极的推动作用；（3）公司加大对应收账款催收力度，计提坏账准备较上年同期减少。

13、请问公司智慧医疗、健康数据业务在整体行业中的地位如何？公司最核心的竞争优势在哪里？

从 2014 年以来，荣科科技持续推动实施战略转型，深入布局智慧医疗、健康数据领域，是国内较早布局医疗信息化的企业之一。经过多年发展，公司夯实了在临床应用细分领域的领先优势，其中，排队叫号、远程诊疗、信息发布、急诊系统、ICU、重症系统、病案管理系统等产品的市场占有率均达到了行业前列。目前公司服务医疗客户已积累超 3000 家，遍布全国 30 多个省级地区。

14、贵司强调注重研发，在研发投入方面，2020 年研发投入占比已经达到 9.62%，未来可以预期这个比重会继续提升吗？研发投入取得成效如何？

公司自成立以来始终坚持以技术为核心，不断研发新技术、新产品，保证公司的市场竞争力。截至 2020 年 12 月 31 日，公司及子公司已授权的专利 48 件，已授权的软件著作权数量 712 件。在智慧医疗领域，公司的重点研发方向是基于物联网、云计算等高科技技术，打破“数据孤岛”，积极探索创建基于大数据分析的健康服务平台与运营服务模式。

15、请问公司对降低应收账款占比是否采取有力措施，并得到了对应效果？公司是怎么看待这一情况的？

公司管理层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，同时，做好客户信用风险评估管理工作，并对应收账款回收情况实现有效监督和控制，20 年公司计提坏账准备较上年同期减少，销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期增加，有效降低应收账款收回风险，进一步提升资金运营效率。

16、能谈谈荣科现在的经营情况及发展规划吗？

2020 年公司积极推进医疗健康业务板块的外延式并购布局，公司业务呈现较好的发展态势，公司实现主营业务收入 78,789.65 万元，同比增长 8.86%；实现归属于上市公司股东的净利润 8,036.85 万元，同比增长 86.24%。未来公司将坚持“医疗智能创新价值、健康数据共享未来”的发展战略，围绕健康医疗与大数据持续深挖业务潜力，依托荣科旗下各个医疗业务板块和产品线的资源优势，以智慧医疗战略发展中心为重点开展医疗行业渠道、合作伙伴的建设，打造更具特色的荣科医疗健康产业生态圈，实现生态圈内厂商、经销商和医疗机构的互利共赢。

17、公司是否会开展医美业务？

公司目前没有进一步发展医美业务的计划，但对于通过产业基金已投资的项目公司会继续探讨双方的业务协同。

18、请问公司在互联网医疗方面有没有布局？公司的新一代智慧医疗平台项目进展如何，有没有涉及互联网医疗？

公司基于数据驱动的新一代智慧医疗平台项目旨在搭建面向医疗机构、保险机构、医生、患者的大数据中心和智慧平台，打造全新智慧应用赋能层，计划提供七大产品服务：（1）新一代集成平台产品及数据中心解决方案；（2）数据驱动的智慧医疗应用中台；（3）智慧医院应用系统；（4）云之康主动健康管理平台；（5）新一代互联网医院信息平台；（6）县级紧密型医共体解决方案；（7）新一代医养平台。公司新一代智慧医疗平台项目的推进和发展有利于推动公司长期发展目标的实现。

附件清单(如有)	无
日期	2021年5月13日