

重庆新骄阳健康产业股份有限公司 挂牌申请文件第五次反馈意见 之回复报告

主办券商



国融证券股份有限公司
GUORONG SECURITIES CO., LTD.

二零一七年二月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2016 年 11 月 30 日出具的《关于重庆新骄阳健康产业股份有限公司挂牌申请文件的第五次反馈意见》已收悉。

重庆新骄阳健康产业股份有限公司（以下简称“新骄阳”、“公司”）、国融证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）项目组以及重庆钜沃律师事务所（以下简称“律师”）、上会会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）就贵公司反馈意见中提出的问题进行了认真讨论与核查，逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见；涉及对《重庆新骄阳健康产业股份有限公司公开转让说明书》及其他申请文件进行修改或补充披露的部分，已按照《关于重庆新骄阳健康产业股份有限公司挂牌申请文件的第五次反馈意见》之要求对相关文件进行了修改和补充。

现就反馈意见涉及的问题答复如下：

说明

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与公开转让说明书中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

- **黑体（不加粗）：** 反馈意见所列问题
- 宋体（不加粗）： 对反馈意见所列问题的回复
- **宋体（加粗）：** 对反馈意见所列问题进行相关核查后的结论性意见
- **楷体（加粗）：** 对公开转让说明书（申报稿）的修改
- 楷体（不加粗）： 对公开转让说明书（申报稿）的引用

三、本回复报告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

一、重点问题

1、关于持续经营能力。公司营业收入较低，利润规模较小。请公司：（1）结合主营业务构成、各项业务收入和毛利润及其占主营业务收入和毛利润的比例情况、变动情况、各项业务毛利率对综合毛利率贡献情况等补充进一步分析披露公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力；（2）结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，进一步评估公司的持续经营能力。请主办券商和会计师进一步针对以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见。已申报内容请勿重复论述。

回复：

（1）结合主营业务构成、各项业务收入和毛利润及其占主营业务收入和毛利润的比例情况、变动情况、各项业务毛利率对综合毛利率贡献情况等补充进一步分析披露公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力。

公司的主营业务一是开展“骄阳兰多·产后调理恢复中心”的连锁加盟业务，公司是业内第一家获得国家商务部授予的特许加盟资质的公司，连锁门店覆盖全国28个省、直辖市。公司以整店输出为销售模式，向代理商收取代理费，对加盟商和代理商提供培训、管理、市场扶持等服务，发展品牌连锁加盟业务；二是公司通过向全国加盟商、渠道代理商及渠道合作机构销售公司产品及服务。2015年和2016年公司的主营业务构成、各项业务收入和毛利润及其占主营业务收入和毛利润的比例情况、变动情况、各项业务毛利率对综合毛利率贡献情况入下表：

项目	营业收入		营业成本	营业毛利	毛利率 (%)
	金额（元）	占比（%）			
2016年					
加盟费	18,818,362.35	50.37	794,426.50	18,023,935.85	95.78
孕妇产后护理产品销售	17,407,171.53	46.59	5,083,148.97	12,324,022.56	70.80

代理费	628,930.82	1.68	26,550.63	602,380.19	95.78
品牌管理费	504,917.23	1.35	21,315.33	483,601.90	95.78
合 计	37,359,381.93	100	5,925,441.43	31,433,940.50	84.14
2015 年					
加盟费	7,034,716.98	59.49	771,347.00	6,263,369.98	89.04
孕妇产后护理产品销售	4,393,968.20	37.16	1,569,435.62	2,824,532.58	64.28
代理费	314,465.41	2.66	34,480.70	279,984.71	89.04
品牌管理费	82,405.66	0.69	9,035.67	73,369.99	89.04
合 计	11,825,556.25	100	2,384,298.99	9,441,257.26	79.84

公司的营业收入 2016 年、2015 年收入增长率分别为 215.92%、135.42%，公司收入呈现递增式迅速增长。公司的主要收入来源是加盟费收入和产品销售收入。产品销售收入在 2016 年、2015 年分别是 17,407,171.53 元、4,393,968.20 元，增长迅速且在收入结构中的占比也有所提升，公司收入呈现非常良好的增长趋势。从 2015 年、2016 年的品牌管理费收入逐年递增的趋势来看，公司品牌的影响力越来越大，加盟商以及终端消费者对公司的品牌的认可度得到了大幅提高，公司的竞争力越来越强。

从营业毛利额看，加盟业务和孕妇产后护理产品的毛利总额较大，其中，加盟业务占总毛利额的比例在逐步减少，由 66.34%下降到了 57.34%，而孕妇产后护理产品业务占比由 29.92%升到 39.21%，可以看出，公司的产品结构也在逐步趋于完善。

公司的毛利率在 2015 年和 2016 年分别为 79.84%和 84.14%。公司的毛利率一直维持在一个高水平，而且保持了稳定。公司的主要业务是加盟业务和产品销售业务，由于加盟业务和代理业务主要是人工成本，成本较小；产品销售业务主要是一些产品成本，成本较高。2016 年由于公司推出了新的套盒，新套盒在价格上有所提升，使公司的利润增加，毛利率增加。

2016 年、2015 年公司的利润总额分别为 20,612,171.18 元、3,528,057.55 元，分别增长了 484.24%，145.54%。利润总额增长较快，一方面公司的收入有

很大增长，另一方面公司的成本费用也得到了极好的控制，公司目前盈利能力较好。这主要是因为公司品牌的前期积累的影响力，公司的业务正处于快速上升期，净利润等指标呈现较好的水平。

从三年的财务数据以及相关对比可以看出公司的经营模式有了很大的发展，收入结构向良好趋势发展，具备持续盈利能力。

公司开展产后恢复业务具备的核心资源要素和核心竞争力是公司认知度较高的品牌、完善的特许经营连锁管理体系和研发力量。①公司“骄阳兰多”是产后恢复行业认知度较高的品牌，已经成为女性在孕产时期最关注的品牌之一，同时也成为了女性在产后恢复阶段进行健康调理服务的首选品牌之一。品牌价值的提升，使公司能够快速累积细分市场的营销拓展经验和细分行业的品牌运营经验。②作为在国家商业特许经营系统进行了特许经营许可备案的企业，公司建立了完善的特许经营连锁管理体系并编制了详细的经营管理条例。针对门店的管理和服务，包括筹备阶段的选址装修、证照办理、人员招聘、薪酬管理、岗前培训、物流管理，以及运营阶段的店务管理、账务管理、市场营销、活动策划、服务评估、驻店指导等，公司编制了相应的店面管理系列工作手册和加盟商管理条例。③公司重视产品和技术的不断研发和创新，与暨南大学合作建立联合实验室专职进行新品的开发工作，公司的产品得到进一步的丰富，技术含量得以提高。公司采用OEM方式进行项目配套仪器和产品的生产，公司掌握产品和仪器的关键技术。公司已获得特许经营资质、6项专利以及4项著作权。

(2) 结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，进一步评估公司的持续经营能力。请主办券商和会计师进一步针对以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见。已申报内容请勿重复论述。

①结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，进一步评估公司的持续经营能力。

(a) 行业状况

产后恢复是指女性在生产完毕之后，常常会因为身体过于虚弱而需要一定的恢复和保养，而这种恢复和保养被称为产后恢复。产后恢复行业在中国萌芽于 2004 年，目前在全国已拥有近百个产后恢复品牌，其中一个市级区域便拥有 8-20 家产后恢复中心，产后恢复正在以蔓延之势铺遍大江南北。产后恢复属于大健康产业，随着社会发展，人们生活水平的普遍提高，以及生活方式的改变，健康产品的总需求急剧增加，致使产后恢复行业成为近几年全国甚至全球最热门的产业之一。

媒体对产后恢复行业的前景更是一致看好，新华社、人民日报、经济参考报等国家级报刊，以及 50 多家网站都曾对产后恢复行业进行过报道，认为该行业是中国 21 世纪服务业中的一颗明星，极具市场潜力。

(b) 市场前景

产后恢复在我国是一个新兴行业，目前还处于初级发展阶段，在过去的几年，接受这项服务的还仅限于一、二线城市里的高消费人群，但是随着经济的发展，人民生活水平的不断提高，国家对大健康产业的提倡和重视，二胎政策的全面放开，越来越多的产后女性会提高并增强产后恢复意识，产后恢复行业会不断的延展与普及，消费人群会由城市高消费人群向二三线甚至区县发展，由此可见产后恢复行业的发展前景十分广阔。

随着二胎政策的全面开放，据专业人士预计，产后恢复的全国市场潜力超过千亿元。据国家统计局统计，2016 年新增近 2.8 千万新妈妈，而且每年还在递增。与此同时，2013 年 11 月，国家开放了“单独二胎”政策，2015 年中国共产党十八届五中全会明确提出“全面实施一对夫妇可生育两个孩子政策”后，全面二孩政策的影响成为社会关注焦点。2015 年 12 月 27 日，全国人大常委会表决通过了人口与计划生育法修正案，全面二孩政策于 2016 年 1 月 1 日起正式实施，人口出生率将会再度增长。而产后恢复的主要目标消费群涵盖了产后 3 年内的孕产女性。每年需要产后恢复的女性至少可达 1 亿人次，市场潜力超过 600 亿，并且这个数据在以每年 120 亿的速度递增，未来 10 年将迎来产后恢复行业黄金十年，越来越多的投资者以及消费者参与到这个行业中来。

(c) 核心资源要素与核心竞争力

公司经过 7 年的发展，已经具备了产后恢复这个行业的核心资源要素。

特许经营方面，公司是业内第一家获得国家商务部授予的特许加盟资质的公司，连锁门店覆盖全国 28 个省、直辖市。

品牌建设方面，公司在品牌的设计、宣传以及维护方面做了很多，也加入了很多创新的成分，公司的品牌效应非常好，知名度很高，在整个产后恢复行业中公司品牌处于领先地位。

广告宣传方面，公司在广告方面的投入力度较多，同时广告投放的平台多样，比如明星代言、电视广告投放、平面杂志广告投放、网络广告投放等，公司是在产后恢复行业中唯一一家明星代言企业。

公司的技术研发，公司有合作的技术研发团队为公司提供最新的技术和研发成果，为公司良好健康发展提供技术保障，主要表现在：

(i) 公司与暨南大学生物医药研究院（广州暨南生物医药研究开发基地有限公司）合作组建了“骄阳兰多·暨南生物孕期护肤安全性产品联合实验室”和“骄阳兰多·暨南生物产后恢复功能性产品联合实验室”两个研发机构，重点进行适用于特殊群体的功能型产品研发

(ii) 公司与台湾依美琦有限公司达成合作意向，双方进行服务技术交流合作。“依美琦”向新骄阳提供服务流程教育训练、技术教学、店面管理流程、系统管理流程等课程教学、学术研究与企业商业服务

(iii) 公司致力于产后恢复相关产品的研发目前拥有 6 款相关的专利产品，这些专为产后女性研发的相关产品将会给更多的产后女性带去最专业最有效的服务

(iv) 在行业规范方面，公司是产后恢复相关行业标准制定的参与者，公司是产后康复师、小儿推拿师两项国家级证书的考试基地和出题单位，该证书是产后恢复行业从业人员的规范标准。

公司业务发展，公司的业务覆盖由最初的几个城市至今已经发展到全国各个省市，门店数量、经营业绩在产后恢复行业中处于领先地位。对比竞争对手来说，公司的品牌、技术服务水平、产品服务质量、业务拓展水平优势明显。

(d) 业务发展规划

公司将通过开展广告投放与广告投放的配套工作，进行品牌塑造、聚焦、推广；通过提升品牌终端视觉表现力，展现品牌在不同层面的识别度；通过与专业的电视媒体、网络媒体、平面媒体进行深度合作，从不同渠道覆盖目标群体并输出品牌文化，进一步扩大品牌知名度与影响力。

公司将以市场为导向、以项目为核心，针对母婴渠道、医药渠道、日化渠道、美容渠道等渠道特殊性，通过差异化的群体及项目定位，建设多元化营销模式，以强势推进、快速占领的策略打通市场网络，发展优质加盟客户和优质渠道区域代理客户，做好公司的基本盘面建设。

同时，公司将围绕核心店铺动销率的提升打造服务项目，提升单店盈利水平，保证企业的利润增长。整合行业资源，选择优质门店实施并购计划，通过有效的资金和资源整合运用，扩大市场布点量，提升市场占有率。

由国家人力资源及社会保障部颁发的产后康复服务职业专项能力证书是国内唯一针对产后康复服务颁发的国家级职业专项能力考核证书，该项职业专项能力考核由重庆市国家直属职业鉴定中心负责。新骄阳作为该项考核规范的题库参与制定者，将组建师资队伍培养专业的具备符合国家职业技能标准的服务人员，可为各地加盟商输出职业人才，满足各地加盟店在发展过程中对专业服务人员的需求，解决加盟商们关于专业服务人员数量跟不上产后恢复中心经营发展速度的后顾之忧，保障产后恢复服务的标准化实行。

公司预计未来3年增加300家加盟店面，公司预计使用公司自有资金投资去收购一些优质的研发机构以及生产企业打通公司的上游业务链条，同时公司在3年内计划在上海、北京、深圳等一线城市成立子公司或分公司，因为公司的市场定位是高端的产后恢复中心，而这些一线城市刚好消费水平较高，而且公司会选择当地有资源有实力的人员或机构进行合作联合经营。

(e) 市场开发能力

在2016年公司的加盟店数量有了很大增加，公司将不断优化业务模式，提升自身的竞争力，打造新项目尚孕母婴护理馆、月月安品牌等来拓展市场和业务，公司预计使用公司自有资金投资去收购一些优质的研发机构以及生产企业打

通公司的上游业务链条，使公司的整个业务链得到更好的把控，同时公司在 3 年内计划在上海、北京、深圳等一线城市成立子公司或分公司，从 2017 年开始推行推荐制同时准备做合作店面进一步扩大业务提高收入同时加强门店的管控。

(f) 资金筹资能力

公司已具有较强的获取经营现金流量能力。公司 2015 年、2016 年的经营活动产生的现金流量净额分别为 14,436,083.14 元、21,005,206.98 元，公司的经营活动现金流量有很大提高，主要是由于公司业务收入在 2016 年有大幅增加，公司在 2015 年和 2016 年投资活动产生的现金流量净额分别为 0 元和 -11,368,239.42 元。主要是公司利用闲置资金进行理财投资收支发生的现金流。公司在 2015 年和 2016 年筹资活动产生的现金流量净额分别为 26,600,000.00 元和 2,400,000.00 元，主要是公司在 2015 年和 2016 年进行了增资扩股，分别筹集资金 26,600,000.00 元和 2,400,000.00 元。公司的筹资能力较强。公司的资产负债率分别为 29.94%和 27.88%，负债率较低。公司的货币资金在报告期内分别为 41,774,901.47 和 53,811,869.03 元，公司业务获得现金能力较强。

综上所述，公司经营模式是可持续、公司是具备核心资源要素和核心竞争力，业务持续经营能力较强。

②请主办券商和会计师进一步针对以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见。

主办券商查阅了公司的审计报告、主要的加盟合同和采购合同；对公司管理层、加盟商和终端消费者进行访谈；查阅了 2015 年度、2016 年度的工商登记材料、纳税申报表及缴税凭证、正在履行、待履行以及新签订的重大业务合同及其执行情况；分析行业发展前景、公司在所处行业的竞争地位等；对比《企业会计准则》、《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》规定，对公司持续经营能力进行了核查、分析。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》第二款持续经营能力的相关规定，申请挂牌公司存在以下情形之一的，应被认定其不具有持续经营能力：

- (一) 未能在每一个会计期间内形成与同期业务相关的持续营运记录；
- (二) 报告期连续亏损且业务发展受产业政策限制；
- (三) 报告期期末净资产额为负数；
- (四) 存在其他可能导致对持续经营能力产生重大影响的事项或情况。

报告期内，公司在每一个会计期间内形成与同期业务相关的持续营运记录，包括营业收入、往来客户、现金流量等记录；公司已按照《企业会计准则》的规定编制并披露报告期内的财务报表，并由具有证券期货业务资格的会计师出具标准无保留意见的审计报告，根据审计报告，2015年和2016年度公司净利润为2,566,921.23元和15,327,872.00元，报告期内呈现较好的盈利能力；公司从事的业务产后恢复行业，属于大健康产业，不受产业政策限制；报告期期末净资产额为正数；公司不存在依据《公司法》第一百八十条规定需要解散的情形，也不存在人民法院依法受理重整、和解或者破产申请的情形和其他可能导致对持续经营能力产生重大影响的事项或情况。

综上，主办券商认为公司具有较强的市场开发能力，具备核心资源要素和核心竞争力，经营模式不断优化，未来业务成长空间很大，公司具有持续经营的能力。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》补充说明是否存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

鉴于公司申报文件使用的财务数据已超过有效期，公司补充审计并更新相关申报文件。主办券商、律师和会计师对补充审计期间的事项补充尽调，并履行内控程序后更新各自推荐文件或专业报告。

除前述更新事项之外，不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

本文无正文，为（重庆新骄阳健康产业股份有限公司挂牌申请文件第五次反馈意见之回复报告）之盖章页



重庆新骄阳健康产业股份有限公司

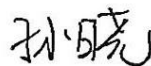
2017年2月28日

本页无正文,为国融证券股份有限公司关于《重庆新骄阳健康产业股份有限公司挂牌申请文件第五次反馈意见之回复报告》的签字盖章页

内核专员签字:



程璐



孙晓

项目小组负责人:

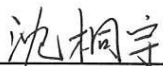


张鹏

项目小组成员:



王微



沈桐宇



国融证券股份有限公司

2017年2月27日