创业板投资风险提示：本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

浙江诺特健康科技股份有限公司

（杭州市余杭区仓前街道文一西路1218号23幢）

诺特健康 NUTRIEASE

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书（申报稿）

声明：本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为作出投资决定的依据。

保荐人（主承销商）：华福证券有限责任公司

华福证券 HUAFU SECURITIES

福州市鼓楼区温泉街道五四路157号7-8层

本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A 股）
发行股数	本次公开发行新股不超过 1,700 万股，老股不转让
每股面值	1.00 元
每股发行价格	【】元
预计发行日期	【】年【】月【】日
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	不超过 6,800 万股
保荐人、主承销商	华福证券有限责任公司
招股说明书签署日期	2017 年 3 月 31 日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人的控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给他人造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

重大事项提示

本公司特别提醒投资者认真阅读本招股说明书的“风险因素”部分，并特别注意以下事项：

一、本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及相关股东持股及减持意向等承诺

（一）实际控制人、控股股东吴向明、许丽萍夫妇的承诺

自发行人股份上市之日起 36 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人所直接或间接持有的发行人本次发行前已发行的股份，也不由发行人回购本人直接或者间接持有的发行人本次发行前已发行的股份。

所持股票锁定期满后的两年内减持发行人股份的，减持价格不低于发行价。发行人上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于本次发行的发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于本次发行的发行价，本人直接或间接持有的发行人股票将在上述锁定期限届满后自动延长 6 个月的锁定期（若上述期间发行人发生派发股利、送红股、转增股本或配股等除息、除权行为的，则发行价以经除息、除权等因素调整后的价格计算）；在延长锁定期内，不转让或者委托他人管理本人直接或者间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本人直接或者间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

本人直接、间接持有的本次发行前已发行的公司股份在承诺的锁定期满后减持的，将提前五个交易日向公司提交减持原因、减持数量、未来减持计划、减持对公司治理结构及持续经营影响的说明，并由公司在减持前三个交易日予以公告。

本人在上述锁定期满后两年内减持本人直接、间接持有的本次发行前已发行的公司股份，每年转让的股份不超过本人在公司首次公开上市之日持股数量的 20%，且减持价格不低于本次发行的发行价，如自公司首次公开发行股票至上述减持公告之日公司发生过派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，发

行价格和减持数量相应调整。

在本人担任发行人董事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的发行人股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人直接或间接持有的发行人股份。若本人在发行人首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不转让本人直接或间接持有的发行人股份；在首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不转让本人直接或间接持有的发行人股份。

上述锁定期届满后，在满足以下条件的前提下，方可进行减持：（1）上述锁定期届满且没有延长锁定期的相关情形，如有锁定延长期，则顺延；（2）如发生本人需向投资者进行赔偿的情形，本人已经承担赔偿责任；本人减持发行人股票时，将依照《公司法》、《证券法》、中国证监会和深交所的相关规定执行；本人不因职务变更、离职等原因，而放弃履行上述承诺。

如违反前述承诺，本人同意接受如下处理：在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；在符合法律、法规及规范性文件规定的情况下，在 10 个交易日内回购违规卖出的股票，且自回购完成之日起将所持全部股份的锁定期自动延长 3 个月；若因未履行承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有，并在获得收入的 5 日内将前述收入支付至发行人指定账户；若因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，则依法赔偿发行人或者其他投资者的相关损失。

（二）公司股东恩诺投资的承诺

自发行人股份上市之日起 36 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业所持有的发行人本次发行前已发行的股份，也不由发行人回购本企业持有的发行人本次发行前已发行的股份。

所持股票锁定期满后的两年内减持发行人股份的，减持价格不低于发行价。发行人上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于本次发行的发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于本次发行的发行价，本企业持有的发行人股票将在上述锁定期限届满后自动延长 6 个月的锁定期（若上述期间发行人发生派发股利、送红股、转增股本或配股等除息、除权行为的，则发行价以经除

息、除权等因素调整后的价格计算）；在延长锁定期内，不转让或者委托他人管理本企业持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本企业持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

本企业持有的本次发行前已发行的公司股份在承诺的锁定期满后减持的，将提前五个交易日向公司提交减持原因、减持数量、未来减持计划、减持对公司治理结构及持续经营影响的说明，并由公司在减持前三个交易日予以公告。

本企业在上述锁定期满后两年内减持本企业持有的本次发行前已发行的公司股份，每年转让的股份不超过本企业在公司首次公开上市之日持股数量的20%，且减持价格不低于本次发行的发行价，如自公司首次公开发行股票至上述减持公告之日公司发生过派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，发行价格和减持数量相应调整。

上述锁定期届满后，在满足以下条件的前提下，方可进行减持：（1）上述锁定期届满且没有延长锁定期的相关情形，如有锁定延长期，则顺延；（2）如发生本企业需向投资者进行赔偿的情形，本企业已经承担赔偿责任；本企业减持发行人股票时，将依照《公司法》、《证券法》、中国证监会和深交所的相关规定执行。

如违反前述承诺，本企业同意接受如下处理：在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；在符合法律、法规及规范性文件规定的情况下，在 10 个交易日内回购违规卖出的股票，且自回购完成之日起将所持全部股份的锁定期自动延长 3 个月；若因未履行承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有，并在获得收入的 5 日内将前述收入付至发行人指定账户；若因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，则依法赔偿发行人或者其他投资者的相关损失。

（三）公司股东包志方的承诺

自发行人股份上市之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人所持有的发行人本次发行前已发行的股份，也不由发行人回购本人持有的发行人本次发行前已发行的股份。

发行人上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于本次发行的发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于本次发行的发行价，本人持有的

发行人股票将在上述锁定期限届满后自动延长 6 个月的锁定期（若上述期间发行人发生派发股利、送红股、转增股本或配股等除息、除权行为的，则发行价以经除息、除权等因素调整后的价格计算）；在延长锁定期内，不转让或者委托他人管理本人持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本人持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

本人持有的本次发行前已发行的公司股份在承诺的锁定期满后减持的，将提前五个交易日向公司提交减持原因、减持数量、未来减持计划、减持对公司治理结构及持续经营影响的说明，并由公司在减持前三个交易日予以公告。

本人在上述锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于本次发行的发行价，如自公司首次公开发行股票至上述减持公告之日公司发生过派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，发行价格和减持数量相应调整。

在本人担任发行人董事期间，每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的发行人股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人直接或间接持有的发行人股份。若本人在发行人首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不转让本人直接或间接持有的发行人股份；在首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不转让本人直接或间接持有的发行人股份。

上述锁定期届满后，在满足以下条件的前提下，方可进行减持：（1）上述锁定期届满且没有延长锁定期的相关情形，如有锁定延长期，则顺延；（2）如发生本人需向投资者进行赔偿的情形，本人已经承担赔偿责任；本人减持发行人股票时，将依照《公司法》、《证券法》、中国证监会和深交所的相关规定执行。

如违反前述承诺，本人同意接受如下处理：在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；在符合法律、法规及规范性文件规定的情况下，在 10 个交易日内回购违规卖出的股票，且自回购完成之日起将所持全部股份的锁定期自动延长 3 个月；若因未履行承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有，并在获得收入的 5 日内将前述收入付至发行人指定账户；若因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，则依法赔偿发行人或者其他投资者的相关损失。

（四）公司持股 5%以下股东的承诺

公司股东祝祁、包志琴、陈旭、高虹、何赛、何薇、吕剑彪承诺：自发行人股份上市之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人所持有的发行人本次发行前已发行的股份，也不由发行人回购本人持有的发行人本次发行前已发行的股份。如违反前述承诺，本企业同意接受如下处理：在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；在符合法律、法规及规范性文件规定的情况下，在 10 个交易日内回购违规卖出的股票，且自回购完成之日起将所持全部股份的锁定期自动延长 3 个月；若因未履行承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有，并在获得收入的 5 日内将前述收入付至发行人指定账户；若因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，则依法赔偿发行人或者其他投资者的相关损失。

公司董事、高级管理人员祝祁承诺：在本人于发行人担任董事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人持有的发行人股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人持有的发行人股份。若本人在发行人首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不转让本人持有的发行人股份；在首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不转让本人持有的发行人股份。

公司股东吴向阳承诺：自发行人股份上市之日起 36 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人所持有的发行人本次发行前已发行的股份，也不由发行人回购本人持有的发行人本次发行前已发行的股份。如违反前述承诺，本人同意接受如下处理：在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；在符合法律、法规及规范性文件规定的情况下，在 10 个交易日内回购违规卖出的股票，且自回购完成之日起将所持全部股份的锁定期自动延长 3 个月；若因未履行承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有，并在获得收入的 5 日内将前述收入付至发行人指定账户；若因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，则依法赔偿发行人或者其他投资者的相关损失。

二、发行人股票上市后三年内股价稳定措施预案

根据中国证监会《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》（证监会公告[2013]42 号）》之要求，公司如在上市后三年内，出现公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于每股净资产（指上一年度经审计的每股净资产，下同）时，公司承诺将启动稳定股价的预案，具体如下：

（一）启动股价稳定措施的具体条件

1、预警条件：当公司股票连续 5 个交易日的收盘价低于每股净资产的 110%时，公司将在 10 个交易日内召开投资者见面会，与投资者就公司经营状况、财务指标、发展战略进行深入沟通。

2、启动条件：当公司股票连续 20 个交易日的收盘价低于每股净资产时，应当在 30 日内实施相关稳定股价的方案，并应提前公告具体实施方案。

（二）稳定股价的具体措施

当公司上市后三年内触发稳定股价启动条件时，公司作为稳定股价的第一顺序责任人将及时采取以下部分或全部措施稳定公司股价：

1、公司回购股份以稳定公司股价

（1）公司应在符合《上市公司回购社会公众股份管理办法》等相关法律、法规的规定且在不导致公司股权分布不符合上市条件的前提下，使用自有资金向社会公众股东回购公司股份，回购方式为集中竞价交易方式、要约方式或证券监督管理部门认可的其他方式，回购价格为不超过公司每股净资产。公司为稳定股价之目的进行股份回购的，除应符合相关法律法规之要求外，还应符合下列条件：

①公司用于回购股份的资金总额累计不超过公司首次公开发行新股所募集资金的总额；

②公司单次用于回购股份的资金不高于上一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 20%；

③单一会计年度用以稳定股价的回购资金合计不超过上一会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 50%。

（2）公司股东大会对回购股份作出决议，须经出席会议股东所持表决权的

三分之二以上通过；

（3）公司董事会公告回购股份预案后，公司股票收盘价连续 10 个交易日超过最近一期经审计的每股净资产，公司董事会应作出决议终止回购股份事宜，且在未来 3 个月内不再启动股份回购事宜；

（4）在公司触发稳定股价启动条件时，公司董事会经综合考虑公司经营发展实际情况、公司所处行业情况、公司股价的二级市场表现情况、公司现金流量状况和外部融资环境等因素后，认为公司不宜或暂无须回购股票的，经董事会作出决议并经半数以上独立董事认可后，应将不回购股票以稳定股价事宜提交公司股东大会审议，并经出席会议股东所持表决权的三分之二以上通过。

2、控股股东、公司董事（不含独立董事）、高级管理人员以增持公司股票的方式稳定公司股价，公司将敦促控股股东、董事（不含独立董事）、高级管理人员出具书面承诺，提出切实可行的稳定公司股价预案，并督促其切实履行稳定公司股价的承诺。

3、股价稳定措施的实施顺序如下：

（1）第一顺序为公司回购股份；

（2）第二顺序为控股股东增持公司股份。在满足下列情形之一时启动控股股东稳定股价预案：①公司无法实施回购股份或回购股份的有关议案未能获得公司股东大会批准，且控股股东增持公司股份不会导致公司不满足法定上市条件或触发控股股东的要约收购义务；②公司虽已实施股票回购预案但仍未满足“公司股票收盘价连续 10 个交易日超过最近一期经审计的每股净资产”的要求；

（3）第三顺序为公司董事（不含独立董事）和高级管理人员增持公司股份。在满足下列情形时启动董事（不含独立董事）和高级管理人中稳定股价预案：在控股股东增持公司股票预案实施完成后，如公司股票仍未满足“公司股票收盘价连续 10 个交易日超过最近一期经审计的每股净资产”之要求，并且公司董事（不含独立董事）和高级管理人员增持公司股票不会导致公司不满足法定上市条件或触发控股股东、实际控制人的要约收购义务。

（三）稳定股价措施的启动程序

1、公司董事会应在公司触发稳定股价启动条件之日起 10 个交易日内作出实

施稳定股价措施或不实施稳定股价措施的决议。

2、公司董事会应在作出决议后及时公告董事会决议、稳定股价措施（包括拟回购或增持的数量范围、价格区间、完成时间等信息）或不实施稳定股价措施的具体理由，并发布召开股东大会的通知。

3、经股东大会决议决定实施稳定股价措施的，公司或控股股东或董事（不含独立董事）或高级管理人员应在股东大会决议作出之日起 5 个交易日内启动稳定股价具体方案的实施，并在股东大会决议作出之日起 30 日内实施完毕。

4、稳定股价措施实施完毕后，公司应在两个交易日内公告公司股份变动报告，并依法履行变更等相关程序。

如公司在上市后三年内，出现公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于公司每股净资产的情况时，公司未采取稳定股价的具体措施，公司将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；并向投资者提出替代解决方案，以尽可能保护投资者的合法权益；且将上述替代方案提交公司股东大会审议；若公司不履行相关承诺给投资者造成损失的，公司将依法承担损失赔偿责任。

三、发行前滚存利润安排

经公司 2015 年 4 月 17 日召开的 2015 年第二次临时股东大会审议通过，本次发行前的滚存未分配利润由本次发行后的新老股东按发行后的持股比例共同享有。

四、发行人上市后的股利分配政策

（一）《公司章程（草案）》关于股利分配决策的规定

1、利润分配原则：公司实施积极、持续、稳定的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，并兼顾公司当年的实际经营情况和可持续发展。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策、论证和调整过程中应当充分考虑独立董事、监事和公众投资者的意见；

2、利润分配的形式：公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式

分配利润，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。在符合现金分红的条件下，公司应当优先采取现金分红的方式进行利润分配；

3、公司拟实施现金分红的，应同时满足以下条件：

（1）公司该年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值；

（2）审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告。

4、在满足上述现金分红条件的情况下，公司应当采取现金方式分配利润，原则上每年度进行一次现金分红，公司董事会可根据公司盈利及资金需求情况提议公司进行中期现金分红；

5、现金分红比例：公司应保持利润分配政策的连续性与稳定性，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

考虑到本公司目前处于成长期，以及对日常流动资金的需求较大，公司进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。如公司无重大资金支出安排时，可以在上述以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润 20%比例的基础上适当提高现金分红比例。公司董事会可以根据公司的实际经营状况提议公司进行中期现金分配。

重大资金支出指以下情形之一：（1）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产、购买设备、购买土地或其它等累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 5,000 万元；（2）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产、购买设备或其他等累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

6、若存在股东违规占用公司资金情况的，公司在进行利润分配时，应当扣

减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

7、公司发放股票股利的具体条件：

（1）公司未分配利润为正且当期可分配利润为正；

（2）董事会考虑每股净资产的摊薄、股票价格与公司股本规模不匹配等真实合理因素后认为公司具有成长性，发放股票股利有利于公司全体股东整体利益。

采用股票股利形式进行利润分配时，公司董事会应在制作的方案中说明采取股票股利方式进行利润分配的合理原因。

8、利润分配的决策机制与程序：进行利润分配时，公司董事会应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，独立董事应当发表明确意见。

独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

公司董事会审议通过的公司利润分配方案，应当提交公司股东大会进行审议。股东大会对现金分红具体方案进行审议前，应当通过电话、电子邮件等方式与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

公司采取股票或者现金股票相结合的方式分配利润或调整利润分配政策时，需经公司股东大会以特别决议方式审议通过。

9、公司将保持股利分配政策的一致性、合理性和稳定性，公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要，或者外部经营环境或自身经营状况发生较大变化，确需调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；有关利润分配政策调整的议案由董事会制订，独立董事及监事会应当对利润分配政策调整发表独立意见，独立董事可以征集中小股东的意见；调整利润分配政策的议案经董事会审议后提交股东大会并经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过，公司应当提供网络投票方式为社会公众股东参加股东大会提供便利。

10、公司应当在定期报告中详细披露现金分红政策的制定及执行情况，说明是否符合公司章程的规定或者股东大会决议的要求，分红标准和比例是否明确和清晰，相关的决策程序和机制是否完备，独立董事是否尽职履责并发挥了应有

的作用，中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，中小股东的合法权益是否得到充分维护等。对现金分红政策进行调整或变更的，还需详细说明调整或变更的条件和程序是否合规和透明等。

（二）《浙江诺特健康科技股份有限公司上市后三年分红回报规划》的主要内容

为了保护投资者的合法权益，便于投资者形成稳定的回报预期，根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》以及公司章程等相关规定，并综合考虑公司盈利能力、经营发展规划、股东回报、社会资金成本以及外部融资环境等因素，公司制定了《浙江诺特健康科技股份有限公司上市后三年股东分红回报规划》（以下简称“本规划”），具体内容如下：

第一条 公司股东分红回报规划的制定原则

制定本规划，应在符合国家相关法律法规及《公司章程》有关利润分配相关条款的前提下，既要重视对投资者稳定的合理回报，同时还要充分考虑公司的实际经营情况和可持续发展，在充分尊重股东利益的基础上，兼顾处理好公司短期利益及长远发展的关系。公司利润分配不得超过累计可供分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

第二条 股东分红回报规划制定的考虑因素

公司将着眼于企业长期战略发展，综合考虑实际运作情况、发展目标、现金流量状况，建立对投资者持续稳定、科学高效的分红回报规划和机制，以对股利分配作出良好的制度性安排，从而保证公司股利分配政策的连续性及稳定性。

第三条 利润分配方式

公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配利润，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。在符合现金分红的条件下，公司应当优先采取现金分红的方式进行利润分配。公司董事会可以根据公司当期的盈利规模、现金流状况、发展阶段及资金需求状况，提议公司进行中期分红。

公司拟实施现金分红的，应同时满足以下条件：公司该年度实现的可分配利

润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值；审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告。

公司根据《公司法》等有关法律、法规及公司章程的规定，在满足现金分红条件的基础上，结合公司持续经营和长期发展，上市后三年每年进行一次现金分红，每年以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的 20%。具体每个年度的分红比例由董事会根据公司年度盈利状况和未来资金使用计划提出预案。

在保证足额现金分红及公司股本规模合理的前提下，公司可以另行增加发放股票股利方式进行利润分配。

第四条 股东回报规划的制定周期

公司至少每三年重新审阅一次《浙江诺特健康科技股份有限公司上市后三年股东分红回报规划》，根据股东（特别是公众股东）独立董事和监事的意见，对公司正在实施的利润分配政策进行评估，确定该时段的股东回报计划。

第五条 股东利润分配意见的征求

公司证券法务部负责投资者关系管理工作，回答投资者的日常咨询，充分征求股东特别是中小股东对公司股东分红回报规划及利润分配的意见及诉求，及时答复中小股东关心的问题。

第六条 股东回报规划相关决策机制

在每个会计年度结束后，由公司董事会结合公司具体经营数据、盈利规模、现金流量状况、发展阶段及当期资金需求，并结合股东（特别是中小股东）、独立董事的意见，认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，提出年度或中期利润分配方案，并提交股东大会进行审议表决，表决通过后实施。

公司接受所有股东、独立董事和监事会对公司利润分配预案的建议和监督。

第七条 公司利润分配的信息披露

公司应当在定期报告中详细披露现金分红政策的制定及执行情况，说明是否符合公司章程的规定或者股东大会决议的要求，分红标准和比例是否明确和清晰，相关的决策程序和机制是否完备，独立董事是否尽职履责并发挥了应有的作用，中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，中小股东的合法权益是否得到

充分维护等。对现金分红政策进行调整或变更的，还要详细说明调整或变更的条件和程序是否合规和透明等。

第八条 本股东回报规划未尽事宜，依照相关法律法规、规范性文件及《公司章程》规定执行。本股东回报规划由公司董事会负责解释，自股东大会审议通过且公司股票在深圳证券交易所创业板发行上市之日起生效施行。

五、关于招股说明书无虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的承诺

（一）发行人承诺

本公司招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。若本次公开发行股票的招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，导致对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本公司将及时提出股份回购预案，并提交董事会、股东大会讨论，依法回购首次公开发行的全部新股，回购价格按照发行价（若发行人股票在此期间发生除权除息事项的，发行价做相应调整）加算银行同期存款利息确定，并根据相关法律、法规规定的程序实施。

若因公司本次公开发行股票的招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

如本公司违反上述承诺，公司将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开就未履行上述回购新股及赔偿损失措施向股东和社会公众投资者道歉，并依法向投资者进行赔偿，并将在定期报告中披露公司关于回购股份、赔偿损失等承诺的履行情况以及未履行承诺时的补救及改正情况。

（二）控股股东、实际控制人吴向明、许丽萍夫妇承诺

公司招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

若发行人本次公开发行股票的招股说明书有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，导致对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本人将督促发行人依法回购首次公开发行的全部新股，并依法购回本人已转让的原限售股份，购回价格根据本人转让原限售股票的转让价格与发行人股票发行价格加

算银行同期存款利息孰高的原则确定，并根据相关法律、法规规定的程序实施。

如发行人本次公开发行股票的招股说明书有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。

如本人违反上述承诺，将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开就未履行上述购回股份及赔偿损失措施向公司股东和社会公众投资者道歉，由公司在定期报告中披露本人关于购回股份、赔偿损失等承诺的履行情况以及未履行承诺时的补救及改正情况，并以本人在违反上述承诺事实认定当年度及以后年度公司利润分配方案中其享有的现金分红，以及上一年度自公司领取税后薪酬总和的30%作为履约担保，且其所持的公司股份不得转让，直至按上述承诺采取相应的购回或赔偿措施并实施完毕时为止。

（三）公司董事、监事、高级管理人员承诺

发行人招股说明书所载内容不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏之情形，且本人对招股说明书所载内容之真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

如发行人招股说明书及其它信息披露材料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

本人承诺不因职务变更、离职等原因而放弃履行已作出的承诺。

如本人违反上述承诺，将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开就未履行上述赔偿损失措施向公司股东和社会公众投资者道歉，由公司在定期报告中披露其关于赔偿损失承诺的履行情况以及未履行承诺时的补救及改正情况，并以其在违反上述承诺事实认定当年度及以后年度通过本次持有公司股份所获得的现金分红，以及上年度自公司领取税后薪酬总和的 30%作为上述承诺的履约担保，且本人所持的公司股份不得转让，直至按上述承诺采取相应的赔偿措施并实施完毕时为止。

（四）保荐机构承诺

本保荐机构为诺特健康首次公开发行制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形；若因本保荐机构为诺特健康首次公开发行制

作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本保荐机构将依法赔偿投资者损失。

（五）会计师事务所承诺

本所为诺特健康首次公开发行制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形；若因本所为诺特健康首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本所将依法赔偿投资者损失。

（六）律师事务所承诺

本所为诺特健康首次公开发行制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形；若因本所为诺特健康首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本所将依法赔偿投资者损失。

六、填补被摊薄即期回报的措施及承诺

根据国务院办公厅发布的《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110 号，以下简称“《意见》”），为降低本次公开发行摊薄即期回报的影响，公司承诺将通过强化募集资金管理、加快募投项目投资进度、加大市场开发力度、强化投资者回报机制等方式，提升资产质量，提高销售收入，从而增厚未来收益，实现可持续发展，以填补被摊薄即期回报。公司承诺将采取以下具体措施：

（一）强化募集资金管理

公司已制定《浙江诺特健康科技股份有限公司募集资金管理制度》，募集资金到位后将存放于董事会指定的专项账户中。公司将定期检查募集资金使用情况，从而加强对募投项目的监管，保证募集资金得到合理、合法的使用。

（二）加快募投项目投资进度

本次发行募集资金到位后，公司将调配内部各项资源、加快推进募投项目建

设，提高募集资金使用效率，争取募投项目早日达产并实现预期效益，以增强公司盈利水平。本次募集资金到位前，为尽快实现募投项目盈利，公司拟通过多种渠道积极筹措资金，积极调配资源，开展募投项目的前期准备工作，增强项目相关的人才与技术储备，争取尽早实现项目预期收益，增强未来几年的股东回报，降低发行导致的即期回报摊薄的风险。

（三）加大市场开发力度

公司将在现有市场营销网络的基础上完善并扩大经营业务布局，致力于为更多客户提供优质的服务。公司将不断改进和完善技术及服务体系，扩大销售渠道和服务网络的覆盖面，凭借一流的技术和服务促进市场拓展，从而优化公司在市场的战略布局。

（四）强化投资者回报机制

公司实施积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，并保持连续性和稳定性。公司已根据中国证监会的相关规定及监管要求，制订上市后适用的《公司章程（草案）》，就利润分配政策事宜进行详细规定和公开承诺，并制定了《浙江诺特健康科技股份有限公司上市后三年股东分红回报规划》，充分维护公司股东依法享有的资产收益等权利，提高公司的未来回报能力。

（五）相关承诺约束

本公司如违反前述承诺，将及时公告违反的事实及原因，除因不可抗力或其他非归属于本公司的原因外，将向本公司股东和社会公众投资者道歉，同时向投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的利益，并在公司股东大会审议通过后实施补充承诺或替代承诺。

七、保荐机构对发行人持续盈利能力的核查结论

经核查，保荐机构认为：公司所处行业发展前景良好，公司市场竞争力较强。报告期内，发行人具有较好的财务状况和盈利能力，根据行业未来发展趋势以及对发行人未来经营业绩的判断，发行人具有良好的发展前景和持续盈利能力。

八、财务报告审计截止日后的主要经营情况

2016 年 12 月末至本招股说明书签署日，公司经营情况正常，所处行业未发生重大不利变化，未出现可能导致业绩异常波动的重大不利因素。公司体重管理服务的开展、营养干预食品的生产及技术研发活动等运转正常，经营模式未发生变化。

九、公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险

请投资者认真阅读本招股说明书“第四节 风险因素”的全部内容，并特别关注其中的以下风险因素：

（一）市场竞争风险

公司所处行业为健康服务行业下的健康管理与促进服务业的细分子行业——体重管理服务行业。近年来，随着人们收入水平的提高，对肥胖问题及肥胖引致的各类慢性病越来越重视，体重管理服务行业具有广阔的市场前景。现阶段从事体重管理服务的机构较少，但随着行业发展的逐步成熟及市场需求的快速增长，体重管理服务行业的竞争对手将逐渐增多。此外，除了本行业内部竞争外，体重管理服务行业与传统减肥行业也存在着较为明显的竞争关系。如果公司不能正确判断、把握行业的市场动态和发展趋势，不能保持并提升自身服务质量和专业水平、管理水平，公司在体重管理服务行业的领先地位将会遭受到行业内外不同竞争对手的冲击。

（二）新市场开拓风险

经过多年的积累，公司已经具备了快速扩张的基础，并确立了以直营连锁为主，全国扩张、快速占领市场的扩张战略。2014 年、2015 年和 2016 年，公司在全国范围内分别新设了 7 家、2 家、3 家[1]分公司（直营营养中心），根据发展计划，未来公司将在全国持续进行扩张布局，包括扩充重点地区营养中心规模，在新区域设立直营营养中心等，新区域市场的开发、推广需要一定的投入和时间，进入初期会存在一定的不确定性，对公司未来经营业绩的增长产生一定影响。

[1] 2016 年，公司根据发展规划设立了成都、南昌、济南分公司，注销了临海、从化分公司。

（三）服务质量控制风险

公司致力于为各类人群在控制体重、改善代谢综合症等方面提供专业体重管理服务。公司为客户提供的个性化体重管理解决方案是由专业的营养顾问团队运用全面的干预手段来实现的。如果营养顾问在服务过程中不按照公司规范化服务流程操作，出现指导失误，引起服务质量纠纷，可能导致公司的品牌形象受到一定损害，从而引发质量控制风险。

（四）成长性风险

近年来，公司持续保持快速成长状态， 2014 年度、2015 年度及 2016 年度，公司营业收入分别为 8,796.84 万元、10,809.61 万元、12,524.91 万元，2014 年至 2016 年的复合增长率达到 19.32%。公司的高速成长对运营、人力、财务体系均带来了较大的挑战。尽管公司预期增长前景良好，但影响持续增长的因素较多，未来公司的成长性能否继续保持，主要受宏观经济形势、行业发展趋势、市场竞争格局、服务价格变动、营养干预食品的研发进度等多种因素的影响。若未来上述因素出现不利变化将导致公司目前的高成长性难以维持。

（五）体重管理服务的社会认知风险

体重管理不同于单纯的减肥，体重管理的目的在于通过合理的营养与适当的运动调控身体能量及物质代谢平衡，进而形成良好的行为和生活方式，最终达到并保持理想体重。目前大多数人容易把体重管理与药物、节食、仪器及手术等传统减肥方式联想在一起，从全国范围来看，人们对于真正的体重管理的认识还处于较低水平，体重管理在全国范围内的影响尚未形成规模。因此，面对目前体重管理行业的整体社会认知现状，公司的业务推广与市场培育仍需要一定时间来完善。

（六）人力资源风险

作为人才密集型行业，拥有稳定、高素质的营养顾问人才队伍对公司的发展壮大至关重要。虽然公司已经建立了市场化的薪酬体系，并通过关键员工间接持股等方式形成了相对有效的激励和约束机制，但如果公司不能适应体重管理行业

的发展形势，持续提供具有竞争力和前瞻性的薪资、福利、职级待遇和发展前景，可能会造成营养顾问人才队伍的不稳定，从而对本公司的业务及长远发展造成不利影响。

（七）内部控制失效风险

公司个人客户具有数量多，地域分布广、散，支付方式多样的特点；同时，公司的干预服务具有持续时间较长，体重管理服务的减重效果与公司营养顾问的干预建议、督促和客户的配合度有较大的关系。为确保公司业务的顺利有序开展，公司自主研发了“诺特营养中心管理系统”，公司为每一个客户提供的服务包括客户购买服务相关记录（如购买内容、发货方式、付款方式等）、干预服务相关记录（如干预建议、客户反馈等）在“诺特营养中心管理系统”里均有记载，“诺特营养中心管理系统”为公司运营提供了强大的后台支持。虽然公司财务部每日通过诺特营养中心管理系统对各营养中心的销售业务记录与收款方式进行监控，每月末对系统中各营养中心的销售数据与收款方式进行核对确认，以确保公司款项收入的安全性，但由于公司的个人客户中现金方式支付约占全部收入的 10%左右，如果公司相关的内部控制制度执行不力，现金收存不及时，将会给公司造成财产损失并对公司的业务发展造成不利影响。

目 录

本次发行概况.....2

发行人声明.....3

重大事项提示.....4

一、本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及相关股东持股及减持意向等承诺.....4

二、发行人股票上市后三年内股价稳定措施预案.....9

三、发行前滚存利润安排.....11

四、发行人上市后的股利分配政策.....11

五、关于招股说明书无虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的承诺.....16

六、填补被摊薄即期回报的措施及承诺.....18

七、保荐机构对发行人持续盈利能力的核查结论.....19

八、财务报告审计截止日后的主要经营情况.....20

九、公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险.....20

目 录.....23

第一节 释义.....29

一、普通术语.....29

二、专业术语.....31

第二节 概览.....34

一、发行人基本情况.....34

二、发行人控股股东及实际控制人简介.....35

三、公司主要财务数据及财务指标.....36

四、募集资金运用 37
第三节 本次发行概况 39
一、本次发行的基本情况 39
二、本次发行股票的有关当事人 40
三、发行人与中介机构的关系 41
四、本次发行有关重要日期 42
第四节 风险因素 43
一、市场竞争风险 43
二、新市场开拓风险 43
三、服务质量控制风险 43
四、成长性风险 44
五、体重管理服务的社会认知风险 44
六、人力资源风险 44
七、内部控制失效风险 44
八、管理风险 45
九、租赁物业风险 45
十、税收政策风险 45
十一、加盟风险 46
十二、募集资金投向风险 47
十三、净资产收益率下降风险 47
十四、综合毛利率波动风险 47
十五、实际控制人风险 47

第五节 发行人基本情况.....49

一、发行人基本情况.....49

二、发行人设立情况.....49

三、发行人股权结构.....51

四、发行人控股子公司、参股公司基本情况.....51

五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况.....57

六、公司股本情况.....64

七、发行人正在执行的股权激励及其他制度安排和执行情况.....66

八、员工情况及其社会保障情况.....66

九、发行人、发行人股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施.....68

第六节 业务与技术.....70

一、 发行人的主营业务及主要服务或产品情况.....70

二、 发行人所处行业基本情况.....108

三、发行人市场地位及竞争状况.....125

四、发行人主要服务的规模和主要客户情况.....131

五、发行人采购情况和主要供应商情况.....137

六、与发行人业务相关的经营性资源要素情况.....140

七、特许经营权情况.....150

八、发行人的技术情况.....152

九、发行人境外经营情况.....157

十、未来发展与规划 157
第七节 同业竞争与关联交易 162
一、同业竞争 162
二、关联方与关联关系 163
三、关联交易 165
四、发行人对关联交易决策权力与程序的规定 167
五、发行人关联交易履行程序情况及独立董事的意见 168
第八节 董事、监事、高级管理人员及公司治理 170
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介 170
二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持股情况 176
三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况 177
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况 178
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况 179
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系 180
七、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签订的协议 180
八、董事、监事、高级管理人员近两年的变动情况 180
九、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及审计委员会等机构和人员的运行及履职情况 182
十、管理层对内部控制的自我评估意见及注册会计师对公司内部控制的鉴证意见 191
十一、发行人近三年违法违规行为情况 192
十二、发行人近三年资金占用及对外担保情况 192

十三、发行人资金管理、对外投资、担保事项的政策及制度安排 192

十四、发行人投资者权益保护情况 194

第九节 财务会计信息与管理层分析 197

一、财务报表 197

二、会计师事务所的审计意见 204

三、影响收入、成本、费用和利润的主要因素，以及对发行人具有核心意义、或其变动对业绩具有较强预示作用的财务或非财务指标 204

四、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的相关财务信息 208

五、主要会计政策和会计估计 208

六、报告期内会计政策或会计估计的变更情况 234

七、税项 234

八、分部信息情况 236

九、经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表及其影响分析 237

十、报告期内主要财务指标 239

十一、盈利预测 241

十二、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项 241

十三、盈利能力分析 241

十四、影响公司持续盈利能力的主要因素分析 260

十五、财务状况分析 261

十六、现金流量分析 277

十七、报告期内实际股利分配情况以及发行后的股利分配政策 280

十八、滚存利润的共享安排 283

第十节 募集资金运用.....284

一、本次募集资金运用计划.....284

二、本次募集资金投资项目情况.....286

三、本次募集资金投资项目对发行人业务的影响.....297

第十一节 其他重要事项.....301

一、重要合同.....301

二、发行人对外担保的有关情况.....301

三、发行人涉及的重大诉讼或仲裁事项.....301

四、发行人控股股东等涉及的重大诉讼或仲裁事项.....301

五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况...301

第十二节 有关声明.....302

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明.....302

二、保荐机构（主承销商）声明.....303

三、发行人律师声明.....304

四、会计师事务所声明.....305

五、资产评估机构声明.....306

六、验资机构声明.....307

七、验资复核机构声明.....308

第十三节 附件.....309

一、备查文件.....309

二、备查地点、时间.....309

第一节 释义

本招股说明书中，除非另有说明，下列简称具有如下特定含义：

一、普通术语

发行人、公司、本公司、诺特健康、股份公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司
诺伽特有限、有限公司	指	杭州诺伽特健康科技有限公司
恩诺投资	指	杭州恩诺投资咨询合伙企业（有限合伙）
安诺投资	指	杭州安诺投资咨询合伙企业（有限合伙）
昱诺健康	指	杭州昱诺健康科技有限公司，更名前为杭州浙大诺特健康科技有限公司
浙大诺特	指	杭州浙大诺特健康科技有限公司
苏州诺加特	指	苏州诺加特健康科技有限公司，更名前为苏州诺伽特健康科技有限公司
嘉兴诺加特	指	嘉兴诺加特健康科技有限公司，更名前为嘉兴诺伽特健康科技有限公司
临海诺伽特	指	临海市诺伽特健康咨询有限公司
宁波诺特	指	宁波市鄞州诺特营养食品有限公司
第一分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司杭州第一分公司
上海分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司上海分公司
北京分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司北京分公司
南京分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司南京分公司
武汉分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司武汉分公司
金华分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司金华分公司，更名前为浙江诺特健康科技股份有限公司义乌分公司
广州分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司广州分公司
从化分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司从化分公司
昆明分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司昆明分公司
天津分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司天津分公司
兰州分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司兰州分公司
重庆分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司重庆分公司

宁波分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司宁波分公司
杭州西湖区分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司杭州西湖区分公司
临海分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司临海分公司
新疆分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司新疆分公司
厦门分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司厦门分公司
郑州分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司郑州分公司
长沙分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司长沙分公司
成都分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司成都分公司
南昌分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司南昌分公司
济南分公司	指	浙江诺特健康科技股份有限公司济南分公司
华澳生物	指	杭州华澳生物营养科技有限公司
杭州营养食品	指	杭州诺特营养食品有限公司
悦华投资	指	浙江悦华投资有限公司
聚鑫联合	指	浙江聚鑫联合集团有限公司
宝通科技	指	无锡宝通科技股份有限公司，更名前为无锡宝通带业股份有限公司
中企华评估	指	北京中企华资产评估有限责任公司
本招股说明书	指	《浙江诺特健康科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》
证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
保荐人、保荐机构、主承销商	指	华福证券有限责任公司
发行人律师、锦天城	指	上海市锦天城律师事务所
会计师、瑞华、瑞华会计师	指	瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）
最近三年、报告期	指	2014 年、2015 年及 2016 年
本次发行	指	公司本次公开发行面值为1.00元的不超过1,700万股人民币普通股（A 股）的行为
股东大会	指	浙江诺特健康科技股份有限公司股东大会
董事会	指	浙江诺特健康科技股份有限公司董事会
监事会	指	浙江诺特健康科技股份有限公司监事会

《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
公司章程	指	本招股说明书签署之日有效的《浙江诺特健康科技股份有限公司章程》
公司章程（草案）	指	公司上市后生效的《浙江诺特健康科技股份有限公司章程（草案）》
元、万元、亿元	指	人民币元、万元、亿元

二、专业术语

健康服务业	指	以维护和促进人民群众身心健康为目标的产业，主要包括医疗服务、健康管理与促进、健康保险以及相关服务，涉及药品、医疗器械、保健用品、保健食品、健身产品等支撑产业。
体重管理	指	专业医师、营养师或营养顾问根据顾客体质特征，通过组合饮食、运动、行为、心理等多种非药物干预要素形成个性化方案，指导超重、肥胖人群通过合理营养与适当运动调控身体能量及物质代谢平衡，形成良好行为和生活方式，达到并保持理想体重的科学减重方式。
营养顾问	指	发行人为客户提供营养咨询、减重指导及服务的专业人群。
GI	指	血糖生成指数，英文为 Glycemic Index
碳水化合物	指	由碳、氢和氧三种元素组成，且氢氧的比例为二比一的化合物，为人体提供热能，主要的食物来源有糖类、谷物等。
低 GI 饮食	指	摄入热量高，含有不饱和脂肪的植物和肉类，即可以保证热量的摄取，又不会因为低热量减肥引起的营养不良和厌食症。其原理是摄入低 GI 值的食物，可以达到营养均衡，使血糖上升缓慢，还可以使胰岛素分泌稳定。
低碳水化合物饮食	指	是一系列通常用于控制体重或用于治疗糖尿病的限制碳水化合物摄入量的饮食方案。限制含可消化类碳水化合物高的食品（如淀粉类食物）或用含蛋白和脂类百分比高的食品（例如，肉类、禽类、贝类、蛋类、奶酪、坚果、植物籽实类、或花生）以及其他低碳水化合物的食品进行代替。
BMI	指	身体质量指数，英文为 Body Mass Index，是用体重公斤数除以身高米数平方得出的数字，是目前国际上常用的衡量人体胖瘦程度以及是否健康的一个标准。
单纯性肥胖	指	单纯性肥胖是指并非由于其他疾病或医疗的原因，仅仅是由于能量摄入超过能量消耗而引起的肥胖。
三高	指	高血脂、高血压、高血糖的总称。
2 型糖尿病	指	以国际上通用世界卫生组织糖尿病专家委员会提出的病因学分型标准（1999）来区分，从以胰岛素抵抗为主伴胰岛素分泌不足到以胰岛素分泌不足为主伴胰岛素抵抗的糖尿病。

代谢综合征	指	代谢综合征是指伴有胰岛素抵抗的一组疾病（肥胖、高血糖、高血脂、高血压、高胰岛素血症等）的聚集。代谢综合征是心血管病的多种代谢危险因素（与代谢异常相关的心血管病危险因素）在个体内集结的状态。
多囊卵巢综合征	指	以稀发排卵或无排卵、高雄激素或胰岛素抵抗、多囊卵巢为特征的内分泌紊乱的症候群。
心脏衰竭	指	心肌受到严重的伤害，令心脏无法正常地泵出足够的血液来供应身体各个器官活动及代谢的需求，心脏因此渐渐变得肥大，失去心脏功能。
心肌梗死	指	某支冠状动脉持续缺血，其所支配的心肌发生不可逆转坏死而形成的病理过程。老年人的心肌梗死的基本病因是冠状动脉粥样硬化，常见的诱因有过度疲劳，精神高度紧张、冷刺激、大手术，高脂肪或过饱饮食，嗜烟、一氧化碳中毒等。
动脉粥样硬化	指	动脉硬化中最常见、最重要的一种动脉硬化，大、中动脉内膜出现含胆固醇、类脂肪等的黄色物质，多由脂肪代谢紊乱，神经血管功能失调引起。
肝硬化	指	由一种或多种病因长期或反复作用形成的弥漫性肝损害，是临床常见的慢性进行性肝病。
脑卒中	指	一种突然起病的脑血液循环障碍性疾病，是脑中风的学名。
高危人群	指	社会上的一些具有某种危险性高的特征（多指疾病）的人群组合，而这种疾病不仅包括生理上的，也包括心理上的。
胰岛素	指	由胰岛 β 细胞受内源性或外源性物质如葡萄糖、乳糖、核糖、精氨酸、胰高血糖素等的刺激而分泌的一种蛋白质激素，是机体内唯一降低血糖的激素，同时促进糖原、脂肪、蛋白质合成。
慢性病	指	不构成传染、具有长期积累形成疾病形态损害的疾病的总称。
尿酮	指	当身体缺乏胰岛素时，分解脂肪作为能量来源的过程中，释放的酸性物质通过尿液排出的酮体。
大豆分离蛋白	指	以低温脱溶大豆粕为原料生产的一种全价蛋白类食品添加剂。大豆分离蛋白中蛋白质含量在 90%以上，氨基酸种类有近 20 种，并含有人体必需氨基酸。其营养丰富，不含胆固醇，是植物蛋白中为数不多的可替代动物蛋白的品种之一。
杜邦大豆分离蛋白	指	美国杜邦公司生产的大豆分离蛋白，为公司营养干预食品诺伽特尊享营养棒的主要原材料。
浓缩乳清蛋白	指	乳清蛋白（whey protein）被称为蛋白之王，是从牛奶中提取的一种蛋白质，具有营养价值高、易消化吸收、含有多种活性成分等特点，是公认的人体优质蛋白质补充剂之一。采用中低温工艺喷雾干燥制成蛋白质含量 35～85%的浓缩乳清蛋白粉，其保持了蛋白质的天然形式，具有极好的溶解性能。
鱼胶原蛋白	指	鱼胶原蛋白（多肽）主要是从鱼皮、鱼鳞中通过生物酶定向剪切技术提取，主要为 I 型胶原蛋白，产品富含 19 种氨基酸，分子量在 2,000～5,000D 长度之间，具有很高的消化吸收性。

膳食纤维	指	植物中天然存在的、提取的或合成的碳水化合物的聚合物，其聚合度 DP≥3、不能被人体小肠消化吸收、对人体有健康意义的物质。
恩格尔系数	指	食品支出总额占个人消费支出总额的比重。
直营连锁	指	各个连锁店由总部所有并直接运营、集中管理，总部对各分店拥有所有权，对分店经营中的各项具体事务均有决定权。
加盟连锁	指	加盟连锁（特许连锁）的核心是特许经营权的转让，总部和加盟店之间的关系是合同关系，双方通过订立特许经营合同建立起关系，并通过合同明确各自的权利和义务。各个加盟店的人事和财务关系相互独立，总部无权进行干涉。
O2O	指	Online To Offline，也即将线下商务的机会与互联网结合在了一起，让互联网成为线下交易的前台。

本招股说明书除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人基本情况

（一）发行人概况

中文名称：浙江诺特健康科技股份有限公司

英文名称：Zhejiang Nutriease Health Technology Co., Ltd.

注册资本：5,100 万元

法定代表人：吴向明

有限公司成立日期：2006 年 12 月 12 日

整体变更日期：2013 年 12 月 27 日

公司住所：杭州市余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢

（二）发行人的主营业务

公司主要从事体重管理服务及相关营养干预食品的生产与销售。公司专注于通过生活方式重塑进行体重管理服务。公司拥有专业的营养顾问团队，通过当面指导、电话、互联网、移动平台等全方位的干预手段，借助公司自主研发的营养干预食品，组合饮食、运动、行为、心理等多种非药物干预要素，为客户提供个性化体重管理解决方案，致力于打造具有诺特健康特色的“服务+营养干预食品”一体化的减重服务体系。

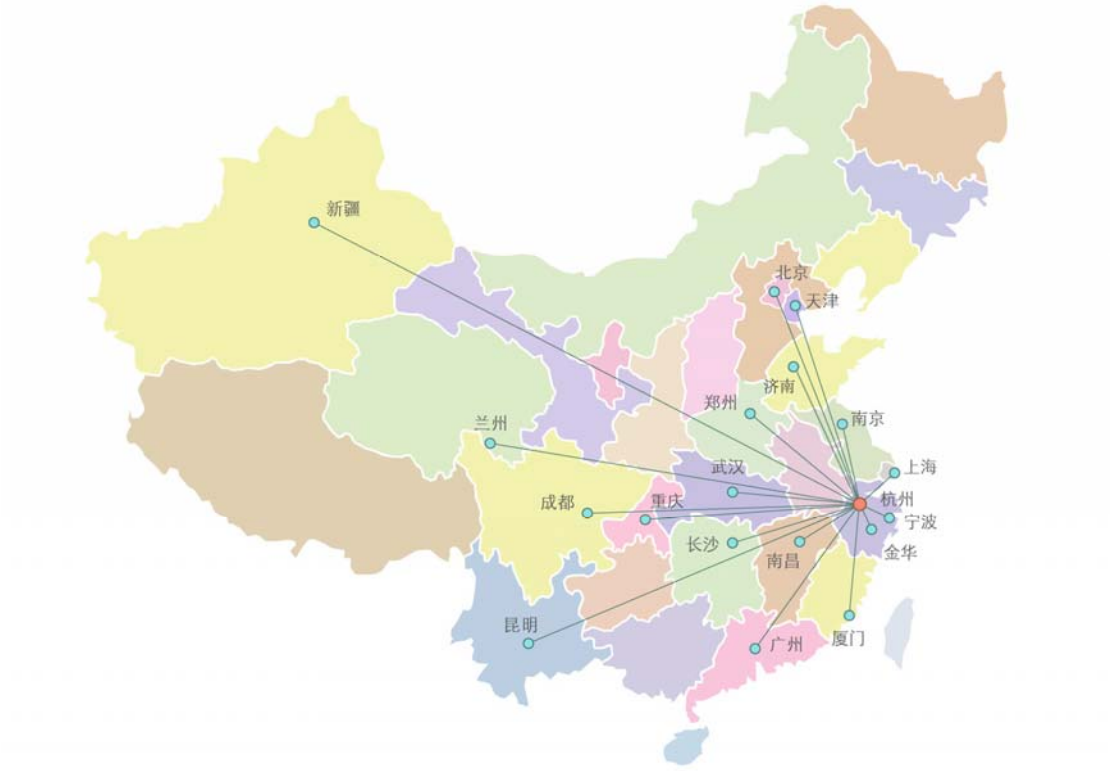
公司自创立以来始终坚持科学、健康的减重理念，借鉴国际先进减重理论[2]，以生活方式改善为基础、营养干预服务为主线，配合系列化的营养干预辅助食品，

[2]South Beach Diet（迈阿密饮食法）由美国预防心脏病学家 Arthur Agatston 博士于 90 年代中期提出，强调摄入含有高纤维、低糖碳水化合物、不饱和脂肪酸和精益蛋白质的食物；新英格兰医学杂志（The New England Journal of Medicine）于 2008 年 7 月 17 日刊登的“Weight Loss with a Low-Carhydrate, Mediterranean, or Low-Fat Diet”及 2010 年 11 月 25 日刊登的“Diets with High or Low Protein Content and Glycemic Index for Weight-Loss Maintenance”分别对低碳水化合物和低 GI 饮食方式的减重效果进行实验论证。

结合肥胖相关指标检测，为各类客户提供个性化的减重解决方案，是国内较早通过体重管理信息化平台开展标准化体重管理服务的高新技术企业。公司建立了体重管理标准化流程，即诺特减重五步法，在营养干预食品的研发、体重控制相关理论研究、体重管理服务信息化平台建设等方面形成较为明显的竞争优势，具有较强的研发创新能力及科技成果转化能力。

公司把握时代机遇，积极融入移动互联网。公司引进了专业软件开发团队，开发体重管理方面的 APP，在移动端打通体重管理产业链，提升了公司的服务能力，为客户提供移动增值服务，提升其消费粘性。

截至目前，公司提供的体重管理服务已覆盖浙江、江苏、上海、北京、湖北、福建、云南、天津、重庆等十余个省市，并通过健康咨询、会员讲座、微信互动等多种形式积极传播健康营养的生活方式。迄今为止接受公司体重管理服务的超重、肥胖等单纯性肥胖人士和存在代谢综合征、多囊卵巢综合征等肥胖相关疾病人士累计达到十余万人。公司体重管理服务覆盖的主要区域如下图：



二、发行人控股股东及实际控制人简介

发行人控股股东及实际控制人为吴向明先生和许丽萍女士，两人为夫妻关

系，分别直接持有发行人 47.072%、25.078%的股份。此外，吴向明还通过恩诺投资控制了公司 8.771%的股份。

吴向明先生，1967 年出生，中国国籍，身份证号码为 420104196712******，住所：杭州市西湖区外东山弄******，临床医学硕士，历任杭州整形外科医院医师，上海强生制药有限公司市场销售经理，普华永道咨询公司战略咨询顾问，杭州诺特营养食品有限公司董事长，杭州诺伽特健康科技有限公司董事长兼总经理。现任浙江诺特健康科技股份有限公司董事长兼总经理，中华医学会健康管理学分会/中国健康促进基金会非药物干预体重管理专项基金管理委员会秘书长。

许丽萍女士，1968 年出生，中国国籍，身份证号码为 330103196812******，住所：杭州市西湖区外东山弄******，拥有浙江大学成教学院办公自动化专业及杭州护士学校护理专业教育背景。曾就职于浙江省儿童医院，现就职于浙江大学现代教育技术中心，兼任浙江诺特健康科技股份有限公司总顾问、董事。

三、公司主要财务数据及财务指标

（一）合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
流动资产	11,841.83	8,754.73	7,686.99
非流动资产	5,866.20	5,199.86	3,703.96
资产合计	17,708.03	13,954.59	11,390.94
流动负债	1,981.69	1,616.48	1,407.89
非流动负债	6.92	13.44	13.39
负债合计	1,988.61	1,629.92	1,421.28
股东权益	15,719.41	12,324.67	9,969.66

（二）合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业收入	12,524.91	10,809.61	8,796.84
营业利润	4,001.55	3,550.97	3,144.67

利润总额	4,693.95	3,471.14	3,130.94
净利润	4,006.74	2,967.01	2,641.72
归属于母公司所有者的净利润	4,005.27	2,967.05	2,641.30
归属于母公司所有者扣除非经常性损益后的净利润	3,374.65	2,992.05	2,657.99

（三）合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
经营活动产生的现金流量净额	4,897.61	2,939.00	2,638.37
投资活动产生的现金流量净额	-1,252.70	-1,678.58	-6,462.03
筹资活动产生的现金流量净额	-751.79	-972.79	-694.30
现金及现金等价物净增加额	2,893.11	287.63	-4,517.96

（四）主要财务指标

项目	2016.12.31 /2016 年度	2015.12.31 /2015 年度	2014.12.31 /2014 年度
流动比率（倍）	5.98	5.42	5.46
速动比率（倍）	5.63	5.04	5.15
资产负债率（母公司）	11.23%	11.68%	12.47%
应收账款周转率（年/次）	15.09	15.98	22.52
存货周转率（年/次）	7.41	7.59	8.15
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	3.08	2.42	1.96
息税折旧摊销前利润（万元）	5,233.54	4,010.72	3,623.69
利息保障倍数（倍）	不适用	不适用	不适用
归属于发行人股东的净利润（万元）	4,005.27	2,967.05	2,641.30
归属于发行人股东的扣除非经常性损益后净利润（万元）	3,374.65	2,992.05	2,657.99
每股经营活动产生的现金流量(元)	0.96	0.58	0.52
每股净现金流量（元）	0.57	0.06	-0.89
无形资产（扣除土地使用权后）占净资产的比例	0.04%	0.07%	-

四、募集资金运用

本次发行成功后，所募集资金将主要投向以下项目：

序号	项目名称	投资总额（万元）	备案文号	环评文号
1	诺特健康新建及升级营养中心建设项目	11,151.30	余发改未备[2014]35 号	不适用
2	诺特健康研发中心建设项目	2,483.10	余发改未备[2014]37 号	环评批复[2015]178号
3	诺特健康公司管理信息化建设项目	2,061.70	余发改未备[2014]36 号	不适用

若本次发行实际募集资金低于项目所需投资金额，不足部分公司将通过自筹解决。如果实际募集资金超过预计募集资金数额的，公司将用于补充主营业务所需的流动资金。

本次发行募集资金到位之前，公司将根据项目实际情况以自筹资金等方式先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

详细情况请参阅本招股说明书“第十节 募集资金运用”的相关内容。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

1、股票种类	人民币普通股（A 股）
2、每股面值	1.00 元
3、发行股数	本次发行不超过 1,700 万股，占发行后总股本的比例为 25.00%，本次发行不涉及股东公开发售股份
4、每股发行价格	【●】元
5、发行前每股收益	0.66 元（按公司 2016 年经审计的、扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以发行前总股本计算）
6、发行后每股收益	【●】元（按公司2016年经审计的、扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以发行后总股本计算）
7、发行市盈率 1	【●】倍（按发行前每股收益计算）
8、发行市盈率 2	【●】倍（按发行后每股收益计算）
9、发行方式	网下发行和网上发行相结合的方式；或采用中国证监会规定的其他方式
10、本次发行前每股净资产	3.08元（2016年12月31日经审计的归属于本公司股东的净资产除以本次A股发行前总股本）
11、本次发行后每股净资产	【●】元（2016 年 12 月 31 日经审计的归属于本公司股东的净资产与本次发行募集资金净额之和除以本次 A 股发行后总股本）
12、发行市净率	【●】倍（按照发行价格除以发行后每股净资产计算）
13、发行对象	符合资格的询价对象和已在深交所开立证券账户的投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
14、承销方式	余额包销
15、上市地点	深圳证券交易所
16、预计募集资金总额	【●】万元
17、发行费用概算	承销及保荐费用【●】万元 审计费用【●】万元 律师费用【●】万元 发行手续费及其他发行费用【●】万元
18、预计募集资金净额	【●】万元

二、本次发行股票的有关当事人

（一）保荐机构（主承销商）

公司名称：	**华福证券有限责任公司**
法定代表人：	黄金琳
住所：	福建省福州市鼓楼区温泉街道五四路 157 号 7-8 层
保荐代表人：	路昀、田建桥
项目协办人：	兰永生
项目经办人：	陈灿雄、黄年雄、杨季超、刘卓君、郑珊、黄玉琼、柯月娜
电话：	021-20655317
传真：	021-20655300

（二）律师事务所

机构名称：	**上海市锦天城律师事务所**
负责人：	吴明德
住所：	上海市浦东新区银城中路 501 号上海中心大厦 11、12 层
经办律师：	王硕、李波
电话：	021-20511000
传真：	021-20511999

（三）会计师事务所

机构名称：	**瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）**
法定代表人：	顾仁荣
住所：	北京市海淀区西四环中路 16 号院 2 号楼 4 层
经办注册会计师：	徐殷鹏、倪元飞
电话：	0571-81909066
传真：	0571-81909090

（四）评估机构

机构名称：	**北京中企华资产评估有限责任公司**
法定代表人：	孙月焕
住所：	北京市朝阳区朝阳门外大街 22 号泛利大厦 9 层 910 号
经办注册评估师：	张齐虹、胡奇
电话：	010-65881818
传真：	010-65882651

（五）股票登记机构

机构名称：	**中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司**
住所：	深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
电话：	0755-25938000
传真：	0755-25988122

（六）股票上市证券交易所

机构名称：	**深圳证券交易所**
住所：	深圳市深南东路 5045 号
电话：	0755-82083333
传真：	0755-82083164

（七）主承销商收款银行

收款银行：	**【】**
户名：	**【】**
账号：	**【】**

三、发行人与中介机构的关系

发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、本次发行有关重要日期

刊登发行公告日期：	【】
询价推介日期：	【】
刊登定价公告日期：	【】
申购日期和缴款日期：	【】
股票上市日期：	【】

第四节 风险因素

一、市场竞争风险

公司所处行业为健康服务行业下的健康管理与促进服务业的细分子行业——体重管理服务行业。近年来，随着人们收入水平的提高，对肥胖问题及肥胖引致的各类慢性病越来越重视，体重管理服务行业具有广阔的市场前景。现阶段从事体重管理服务的机构较少，但随着行业发展的逐步成熟及市场需求的快速增长，体重管理服务行业的竞争对手将逐渐增多。此外，除了本行业内部竞争外，体重管理服务行业与传统减肥行业也存在着较为明显的竞争关系。如果公司不能正确判断、把握行业的市场动态和发展趋势，不能保持并提升自身服务质量和专业水平、管理水平，公司在体重管理服务行业的领先地位将会遭受到行业内外不同竞争对手的冲击。

二、新市场开拓风险

经过多年的积累，公司已经具备了快速扩张的基础，并确立了以直营连锁为主，全国拓展、快速占领市场的扩张战略。2014 年、2015 年及 2016 年，公司在全国范围内分别新设了 7 家、2 家、3 家[3]分公司（直营营养中心），根据发展计划，未来公司将在全国持续进行扩张布局，包括扩充重点地区营养中心规模，在新区域设立直营营养中心等，新区域市场的开发、推广需要一定的投入和时间，进入初期会存在一定的不确定性，从而会影响公司的经营业绩。

三、服务质量控制风险

公司致力于为各类人群在控制体重、改善代谢综合征等方面提供专业体重管理服务。公司为客户提供的个性化体重管理解决方案是由专业的营养顾问团队运用全面的干预手段、结合公司自主研发生产的营养干预食品来实现的。如果营养顾问在服务过程中不按照公司规范化服务流程操作，出现指导失误，引起服务质量纠纷，可能导致公司的品牌形象受到一定损害，从而引发质量控制风险。

[3] 2016 年上半年，公司根据发展规划设立了成都、南昌、济南分公司，注销了临海、从化分公司。

四、成长性风险

近年来，公司持续保持快速成长状态，2014年度、2015年度及2016年度，公司营业收入分别为8,796.84万元、10,809.61万元和12,524.91万元，2014年至2016年的复合增长率达到19.32%。公司的高速成长对运营、人力、财务体系均带来了较大的挑战。尽管公司预期增长前景良好，但影响持续增长的因素较多，未来公司的成长性能否继续保持，主要受宏观经济形势、行业发展趋势、市场竞争格局、服务价格变动、营养干预食品的研发进度等多种因素的影响。若未来上述因素出现不利变化，将导致公司目前的高成长性难以维持。

五、体重管理服务的社会认知风险

体重管理不同于单纯的减肥，体重管理的目的在于通过合理的营养与适当的运动调控身体能量及物质代谢平衡，进而形成良好的行为和生活方式，最终达到并保持理想体重。目前大多数人容易把体重管理与药物、节食、仪器及手术等传统减肥方式联想在一起，从全国范围来看，人们对于真正的体重管理的认识还处于较低水平，体重管理在全国范围内的影响尚未形成规模。因此，面对目前体重管理行业的整体社会认知现状，公司的业务推广与市场培育仍需要一定时间来完善。

六、人力资源风险

作为人才密集型行业，拥有稳定、高素质的营养顾问人才队伍对公司的发展壮大至关重要。虽然公司已经建立了市场化的薪酬体系，并通过关键员工间接持股等方式形成了相对有效的激励和约束机制，但如果公司不能适应体重管理行业的发展形势，持续提供具有竞争力和前瞻性的薪资、福利、职级待遇和发展前景，可能会造成营养顾问人才队伍的不稳定，从而对本公司的业务及长远发展造成不利影响。

七、内部控制失效风险

公司个人客户具有数量多，地域分布广、散，支付方式多样的特点；同时，公司的干预服务具有持续时间较长，体重管理服务的减重效果与公司营养顾问的干预建议、督促和客户的配合度有较大的关系。为确保公司业务的顺利

有序开展，公司自主研发了“诺特营养中心管理系统”，公司为每一个客户提供的服务包括客户购买服务相关记录（如购买内容、发货方式、付款方式等）、干预服务相关记录（如干预建议、客户反馈等）在“诺特营养中心管理系统”里均有记载，“诺特营养中心管理系统”为公司运营提供了强大的后台支持。虽然公司财务部每日通过诺特营养中心管理系统对各营养中心的销售业务记录与收款方式进行监控，每月末对系统中各营养中心的销售数据与收款方式进行核对确认，以确保公司款项收入的安全性，但由于公司的个人客户中现金方式支付约占全部收入的10%左右，如果公司相关的内部控制制度执行不力，现金收存不及时，将会给公司造成财产损失并对公司的业务发展造成不利影响。

八、管理风险

公司近年来经营规模和营养中心服务网络不断扩大，组织结构日益复杂。本次发行募集资金到位后，随着募集资金投资项目的逐步实施，发行人的营养中心网点数量、资产规模和经营规模将继续扩大，组织机构和员工数量也将相应增加。发行人经营决策、组织管理、风险控制、财务管理等方面的难度将逐步加大。虽然发行人管理层在管理快速成长的企业方面已经积累了丰富经验，但是，如果发行人未能紧随内外部环境的变化，及时调整和完善公司的管理制度，建立起适应资本市场要求和公司业务发展需要的运作机制，将存在规模迅速扩张所导致的管理风险。

九、租赁物业风险

公司目前正处于快速成长期，资金实力有限，为将有限资源投入到扩大经营规模、提升服务质量、引进优秀人才等方面，发行人营业网点的办公场所大多采取租赁方式。虽然房屋租赁合同的租赁期限较长，部分租赁合同还包含了在同等条件下的优先续租权条款，但仍然存在无法续租的风险，可能会对发行人的经营产生一定影响。

十、税收政策风险

发行人报告期内税收优惠金额及占净利润的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	2014 年
企业所得税税收优惠金额	527.06	397.17	349.29
其中：1、高新技术企业所得税优惠	459.53	344.59	328.17
2、研发费加计扣除	67.54	52.58	21.12
增值税减免税款（注）	0.24	0.43	0.40
小微企业减免所得税额	1.20	-	-
合计	**528.42**	**397.60**	**349.69**
净利润	4,006.74	2,967.01	2,641.72
税收优惠占净利润比例	13.19%	13.40%	13.24%

①根据《财政部 国家税务总局关于暂免征收部分小微企业增值税和营业税的通知》（财税[2013]52号）和《国家税务总局关于暂免征收部分小微企业增值税和营业税政策有关问题的公告》（国家税务总局公告2013年第49号），发行人部分分公司按规定享受上述优惠。②根据《财政部、国家税务总局关于增值税税控系统专用设备和技术维护费用抵减增值税税额有关政策的通知》（财税[2012]15号）规定，自2011年12月1日起，增值税纳税人初次购买增值税税控系统专用设备支付的费用以及每年缴纳的技术维护费可在增值税应纳税额中全额抵减。报告期内发行人购买的增值税税控系统专用设备和技术维护费用享受全额抵减优惠。

公司享受的主要税收优惠为高新技术企业所得税优惠。公司于2011年被认定为高新技术企业，并于2014年通过复审，取得编号为GF201433000210的高新技术企业证书，享受15%的企业所得税率。如果未来国家关于企业所得税税收优惠政策发生变化，或者公司不再被认定为高新技术企业，公司的所得税税率将会上升，会对公司经营成果产生一定影响。

十一、加盟风险

公司主要采用直营连锁和加盟连锁相结合的经营方式，公司在部分二三线城市发展了十余家加盟商，最近三年加盟商收入占公司主营业务收入的比例分别为5.16%、2.89%和 1.94%。现阶段，公司借助加盟商作为直营连锁的补充，有利于节约资金投入，降低经营风险。

公司通过与加盟商签订加盟合作协议等方式，对加盟商业务运营的主要方面进行规范和管理。但加盟商仅在业务运营方面受公司总体规范和指导，其人、财、物均独立于公司，具体业务开展具有一定的灵活性。若加盟商不能充分理解公司的经营理念，或者加盟商的实力跟不上公司发展，加盟商的具体经营活动可能有悖于公司的经营宗旨或偏离公司的业务发展方向，将对公司在当地市场的品牌形象和业务拓展构成不利影响。

十二、募集资金投向风险

本次发行成功后，公司所募集资金主要投向新建及升级营养中心建设项目、研发中心建设项目及管理信息化建设项目。这些募集资金投资项目的成功实施，将使公司的经营规模进一步扩大、研发力量进一步增强、信息化管理水平进一步提高。尽管本次募集资金投资项目均经过了审慎、充分的可行性研究论证，符合行业发展趋势，具有现实的市场需求，但在项目实施过程中，面临着市场开发的不确定性、政策环境变化、市场竞争状况变化等诸多因素，且募投项目的效益需要经过一段时间的经营才能逐步显现出来，这些不确定因素的变化都将影响到项目的预期收益，导致本次募集资金投资项目存在风险。

十三、净资产收益率下降风险

2014年、2015年及2016年，公司扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率分别为29.32%、27.21%和23.98%。本次发行完成后，公司净资产规模将大幅增加。由于募集资金投资项目的实施需要一定时间，在项目建成后一段时间才能达到预计的收益水平，因此短期内公司净资产收益率将有一定幅度的下降，从而存在净资产收益率下降的风险。

十四、综合毛利率波动风险

2014年度、2015年度和2016年度，公司综合毛利率分别为63.66%、63.47%和61.63%，保持在较高水平。体重管理服务行业具有广阔的市场前景，公司具有较强的竞争优势。未来公司将在全国持续进行扩张布局，开设更多的营养中心网点，随着市场竞争的加剧，如果公司不能做好成本控制和预算管理、不能保持较高的服务质量和专业水平，或者业务量不能顺利提升，则公司的毛利率水平存在下降风险。

十五、实际控制人风险

公司实际控制人为吴向明、许丽萍夫妇。本次发行前，吴向明、许丽萍夫妇除直接持有发行人 72.15%的股份外，吴向明还通过恩诺投资持有了公司 8.771%的股份。本次发行后，吴向明、许丽萍夫妇仍然处于控股地位。

尽管公司建立了较为完善的法人治理结构，通过《公司章程》对股东，特别是控股股东的行为进行了相关的约束，建立了关联交易回避表决制度、独立董事制度及其他相关制度，防止和杜绝实际控制人作出不利于公司和其他股东利益的决策和行为，但实际控制人仍可能通过行使表决权对公司的人事任免、经营决策、投资方向、股利分配等重大决策实施重大影响。因此，公司存在实际控制人利用其控制地位损害本公司或其他中小股东利益的风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

公司名称：浙江诺特健康科技股份有限公司

英文名称：Zhejiang Nutriease Health Technology Co., Ltd.

注册资本：5,100 万元

法定代表人：吴向明

有限公司成立日期：2006 年 12 月 12 日

整体变更日期：2013 年 12 月 27 日

注册地址：杭州市余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢

邮政编码：311121

联系电话：0571-88831333-208

传　　真：0571-86947771

互联网网址：http://www.nutriease.com/

电子信箱：nthealth@nutriease.com

信息披露与投资者关系管理部门：证券法务部

信息披露与投资者关系管理部门负责人：祝祁

证券法务部联系电话：0571-88831333-208

二、发行人设立情况

（一）股份有限公司设立情况

发行人系由杭州诺伽特健康科技有限公司整体变更设立的股份有限公司。

2013 年 11 月 18 日，诺伽特有限召开股东会，决议整体变更设立浙江诺特健康科技股份有限公司。根据瑞华会计师出具的瑞华专审字（2013）第 91530005 号《审计报告》，诺伽特有限以其截至 2013 年 7 月 31 日经审计的净资产额 69,630,317.66 元按 1：0.7324 的比例折股，整体变更为股份有限公司，其中 51,000,000 元计入注册资本，其余 18,630,317.66 元计入资本公积。

2013 年 12 月 24 日，瑞华会计师出具瑞华验字[2013]第 91530003 号《验资

报告》，审验了诺伽特有限此次整体变更折股情况。

2013 年 12 月 27 日，诺特健康完成上述整体变更的工商变更登记手续，取得浙江省工商行政管理局核发注册号为 330108000029424 的《企业法人营业执照》。

公司发起人为诺伽特有限整体变更设立时的 11 位股东，各发起人持股情况如下：

序号	发起人姓名	持股数量（万股）	持股比例
1	吴向明	2,410.6550	47.268%
2	许丽萍	1,278.9998	25.078%
3	吴志强	561.0292	11.001%
4	恩诺投资	447.3118	8.771%
5	高虹	201.2905	3.947%
6	吕剑彪	72.4646	1.421%
7	包志琴	44.2839	0.868%
8	祝祁	40.3475	0.791%
9	陈旭	18.1162	0.355%
10	何薇	17.0010	0.333%
11	何赛	8.5005	0.167%
合计		**5,100.0000**	**100%**

（二）有限责任公司设立情况

2006 年 12 月 12 日，杭州诺伽特健康科技有限公司设立，并取得杭州市工商局高新区（滨江）分局核发的注册号为 3301082101583 的《企业法人营业执照》。诺伽特有限设立时的注册资本为 200 万元，均为货币资金出资，已经浙江中浩华天会计师事务所有限公司出具的华天会验[2006]第 159 号《验资报告》审验确认到位。

诺伽特有限设立时的股权结构如下：

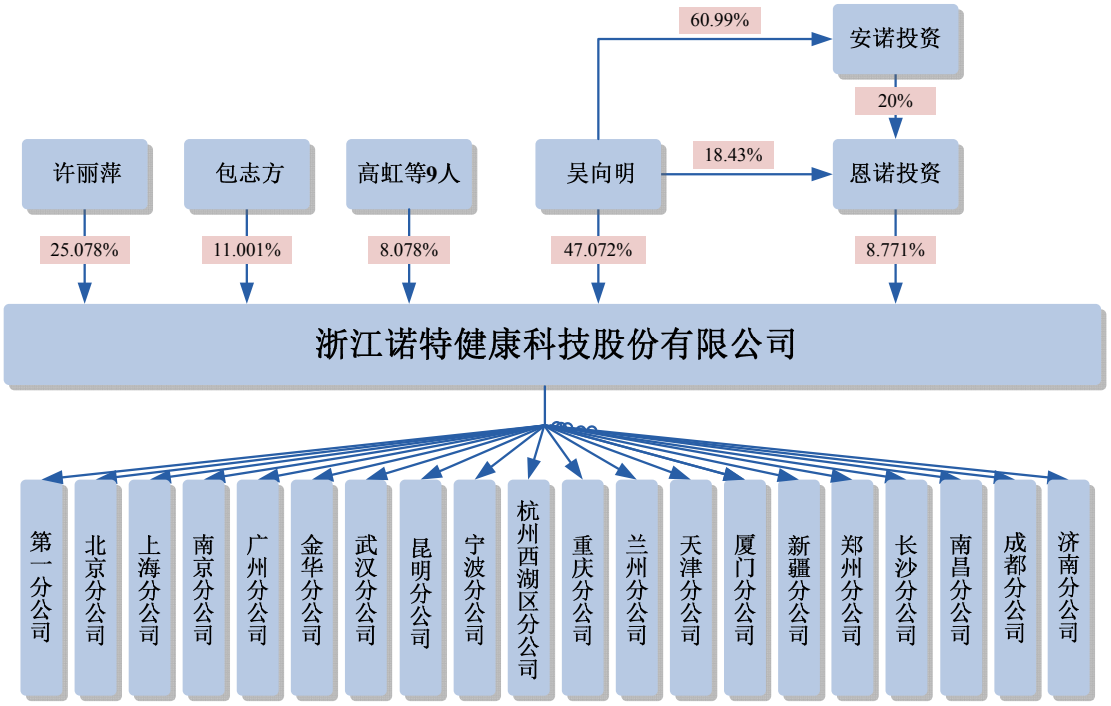
序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	吴向明	120	60.00%
2	许丽萍	77	38.50%
3	陈旭	3	1.50%
合计		**200**	**100.00%**

（三）发行人设立以来的重大资产重组情况

发行人自设立以来，未发生重大资产重组情况。

三、发行人股权结构

截至本招股说明书签署日，发行人的股权结构图如下：



四、发行人控股子公司、参股公司基本情况

截至本招股说明书签署日，公司仅有 20 家分公司，无子公司或参股公司。报告期内，公司还先后处置或注销了昱诺健康、苏州诺加特、嘉兴诺加特、宁波诺特、临海诺伽特等子公司和参股公司。具体情况如下：

（一）发行人报告期内处置子公司情况

1、昱诺健康基本情况

公司名称	杭州昱诺健康科技有限公司
法定代表人	吴向明
成立日期	2003 年 3 月 5 日

注册资本	30 万元
实收资本	30 万元
公司住所	杭州市西湖区玉古路 116 号 2 楼 202 室
经营范围	技术开发：保健产品，计算机软件；服务：企业发展的规划，项目的咨询，企业创建和营运的咨询与管理，非医疗心理健康咨询（需凭《行政许可证》的除外），会展服务；零售：电子产品，电脑产品；其他无需报经审批的一切合法项目。

昱诺健康近年来未实际开展经营活动，与发行人主营业务不存在相同或相似情况。

2、昱诺健康股权结构

昱诺健康注销前的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	诺特健康	30	100%	货币
合计		**30**	**100%**	**—**

注 1：2016 年 6 月 1 日，经浙江产权交易所有限公司鉴证，浙大诺特（已更名为昱诺健康）原股东浙江大学科技创业投资有限公司将所持有浙大诺特 10%的股权以 30,000.00 元的价格转让给诺特健康，浙大诺特成为公司全资子公司。

注 2：2016 年 8 月 1 日，杭州浙大诺特健康科技有限公司更名为杭州昱诺健康科技有限公司。由于昱诺健康多年未开展实际经营活动，2016 年 12 月 20 日，昱诺健康注销。

3、昱诺健康财务状况

昱诺健康最近三年的主要财务数据如下（经瑞华会计师审计）：

单位：元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
资产总额	0	0	107.66
负债	0	147,732.46	144,222.46
净资产	0	-147,732.46	-144,114.80
项目	**2016 年度**	**2015 年度**	**2014 年度**
营业收入	0	0	0
营业利润	-14,960.00	-3,617.66	42,177.09
净利润	147,732.46	-3,617.66	42,177.09

（二）发行人报告期内处置参股公司情况

自 2009 年始，公司开始了跨区扩张的步伐，并采用了设立分公司、加盟商和与当地合作对象设立子公司三种业务模式进行扩张。由于当时公司人才、资金

等资源紧缺，在采取合资子公司模式时，为更好发挥合作对象的潜力，尽快抢占市场，推广品牌，公司与合作对象约定合资公司的经营管理权均由合作对象负责，公司则负责培训、品牌维护、提供营养干预食品等。经过几年时间的运营，在对比三种异地扩张模式的优劣后，公司确定了异地扩张将以分公司为主，加盟商为辅的战略，并付出了一定代价对不具有控制权的四家参股公司进行清理，以理顺业务架构。经与合作对象多次磋商，针对合作对象的不同利益诉求，公司采取了差异化的处置方式：即将苏州诺加特、嘉兴诺加特的股权以零价格转让给合作对象后使其真正成为公司加盟商；收购临海诺伽特的全部股权并将其注销；宁波诺特则直接注销。具体如下：

1、苏州诺加特健康科技有限公司

（1）基本情况

公司名称	苏州诺加特健康科技有限公司
法定代表人	陶新华
成立日期	2010 年 5 月 13 日
注册资本	50 万元
实收资本	50 万元
公司住所	苏州市干将东路 178 号科技广场 1 号楼
主营业务	提供体重管理服务及营养干预食品，与公司主营业务一致

（2）股权变化情况

2010 年 5 月 13 日，苏州诺伽特健康科技有限公司设立，注册资本为 50 万元，法定代表人为陶新华。设立时股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	诺伽特有限	30	60%	货币
2	陶新华	17.50	35%	货币
3	沈眉	2.50	5%	货币
合计		**50**	**100%**	**—**

注：诺伽特有限与陶新华、沈眉签署的《合作协议》中约定，陶新华负责合作公司的日常业务拓展、运营及管理。诺伽特有限的股权仅作为参与分配和承担债务的依据，不作为合作公司参与经营管理、决定重大事项决策的依据，因此，诺伽特有限实际并不控制苏州诺伽特健康科技有限公司，仅将其作为参股公司处理。

2013 年 8 月 22 日，经苏州诺伽特健康科技有限公司股东会决议同意，沈眉

将其持有的 2.5 万元出资额以 2.5 万元价格转让给新股东何桃花。

2014 年 5 月 28 日，经苏州诺伽特健康科技有限公司股东会决议同意，其名称变更为“苏州诺加特健康科技有限公司”。同日诺特健康与其他两位股东陶新华、何桃花签署《股权转让协议》，将其持有的 30 万元出资额中 15 万元以 0 元价格转让给陶新华，其余 15 万元出资额以 0 元价格转让给何桃花。

2014 年 6 月 4 日，苏州诺加特就上述事项办理完成了工商变更登记。至此，公司不再持有苏州诺加特股权，但苏州诺加特仍为公司加盟商。

2、临海市诺伽特健康咨询有限公司

（1）基本情况

公司名称	临海市诺伽特健康咨询有限公司
法定代表人	吴向明
成立日期	2010 年 1 月 14 日
注册资本	50 万元
实收资本	50 万元
公司住所	临海市古城街道回浦路 138-7 号
主营业务	提供体重管理服务及营养干预食品，与公司主营业务一致

（2）股权变化情况

2010 年 1 月 14 日，临海市诺伽特健康咨询有限公司设立，注册资本为 50 万元，法定代表人为周婉红。设立时股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	诺伽特有限	25.5	51	货币
2	浙江悦华投资有限公司	24.5	49	货币
合计		**50**	**100**	**—**

注：诺伽特有限与悦华投资签订的《合作协议》中约定，悦华投资负责合作公司的日常业务拓展、运营及管理，合作公司不设董事会，设执行董事一人，执行董事为公司法定代表人，兼任公司总经理，对公司股东会负责。双方确认同意，执行董事由悦华投资委派，合作公司监事由诺伽特有限委派，财务会计由悦华投资委派。因此，诺伽特有限实际并不控制临海诺伽特，仅将其作为参股公司处理。

2013 年 12 月 24 日，经临海诺伽特股东会决议同意，浙江悦华投资有限公司将其持有 24.5 万元出资额以 75 万元价格转让给诺伽特有限，同时变更吴向明为法定代表人。同日，双方签署《出资转让协议》。2014 年 1 月 3 日，临海诺伽特就上述事项办理完成工商变更登记。

本次股权结构调整后，临海诺伽特股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	诺特健康	50	100	货币
合计		**50**	**100**	—

（3）临海诺伽特注销

2014 年 4 月 11 日，临海诺伽特召开股东会，决议注销临海诺伽特，并成立清算小组。2014 年 6 月 19 日，临海诺伽特注销完毕。

2014 年 11 月 12 日，临海分公司设立，负责公司在临海地区的业务开发运营。

2016 年 4 月 22 日，临海分公司注销。

3、宁波市鄞州诺特营养食品有限公司

（1）基本情况

公司名称	宁波市鄞州诺特营养食品有限公司
法定代表人	何火种
成立日期	2009 年 2 月 6 日
注册资本	100 万元
实收资本	100 万元
公司住所	宁波市鄞州区天童北路 1501 号 515 室
主营业务	提供体重管理服务及营养干预食品，与公司主营业务一致

（2）宁波诺特设立情况

2009 年 2 月 6 日，宁波市鄞州诺特营养食品有限公司设立，注册资本为 100 万元，法定代表人为何火种。设立时股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	浙江聚鑫联合集团有限公司	65	65%	货币
2	诺伽特有限	35	35%	货币
合计		**100**	**100%**	—

（3）宁波诺特注销

2013 年 12 月 30 日，宁波诺特召开股东会，决议注销宁波诺特，并成立清

算小组。2014 年 3 月 19 日，宁波诺特注销完毕。

（三）发行人分公司

截至本招股说明书签署日，发行人已设立二十家分公司，基本情况如下：

序号	分公司名称	成立时间	负责人	经营场所	主营业务
1	第一分公司	2009 年 8 月 14 日	吴向明	杭州余杭区仓前街道余杭塘路 2628 号 3 号楼 3 楼、4 楼	制作、加工营养干预食品
2	杭州西湖区分公司	2014 年 7 月 31 日	吴向明	杭州市西湖区保俶路 39 号绿宝商务公寓 1 幢 3-4 号商铺	体重管理服务
3	北京分公司	2011 年 6 月 30 日	吴向明	北京市丰台区万丰路 316 号万开中心 A 座 4 层 A4-23A 单元	体重管理服务
4	上海分公司	2010 年 8 月 30 日	吴向明	上海市徐汇区淮海西路 55 号 21 楼 B、C 室	体重管理服务
5	南京分公司	2011 年 4 月 6 日	吴向明	南京市鼓楼区汉中路 282 号南京中医药大学 19 幢 310 室	体重管理服务
6	广州分公司	2011 年 11 月 1 日	吴向明	广州市越秀区寺右新马路南二街四巷 2 号全部（仅限办公使用）	体重管理服务
7	金华分公司	2010 年 8 月 30 日	吴向明	浙江省金华市金东区光南路 107 号金华万达广场 6 幢 1115 室	体重管理服务
8	武汉分公司	2012 年 1 月 5 日	吴向明	武汉市硚口区宝丰三村 15-16 号 2 栋 4 层 2 室	体重管理服务
9	昆明分公司	2013 年 4 月 25 日	吴向明	云南省昆明市西山区棕树营街道办事处鱼翅路社区六合天城 1 幢 5 层 510 号	体重管理服务
10	宁波分公司	2013 年 10 月 25 日	吴向明	海曙区马园路 165 弄 1 号	体重管理服务
11	天津分公司	2014 年 8 月 20 日	吴向明	天津市南开区南京路 309 号环球置地广场 3002	体重管理服务
12	重庆分公司	2014 年 8 月 22 日	吴向明	重庆市江北区观音桥步行街 2 号附 24 号 24-6	体重管理服务
13	兰州分公司	2014 年 9 月 9 日	吴向明	甘肃省兰州市城关区拱星墩街道东岗东路 2704 号万商国际 C 座 17 层	体重管理服务

14	新疆分公司	2014 年 11 月 20 日	吴向明	新疆乌鲁木齐市天山区红山路 16 号时代广场小区 D 座 19B 层 M.N 号	体重管理服务
15	厦门分公司	2014 年 12 月 2 日	吴向明	厦门市思明区虎园路 16 号厦门宾馆 5 号楼大堂右侧商铺	体重管理服务
16	郑州分公司	2015 年 7 月 13 日	吴向明	郑州市二七区大学路 80 号 9 号楼 26 层 2621 号、2622 号	体重管理服务
17	长沙分公司	2015 年 9 月 28 日	吴向明	湖南省长沙市天心区芙蓉南路一段 758 号和庄公寓 A 区 2、3 号栋 1308 房	体重管理服务
18	南昌分公司	2016 年 3 月 31 日	吴向明	江西省南昌市东湖区八一大道 357 号财富广场 B 座 14 层 1406 号房	体重管理服务
19	成都分公司	2016 年 5 月 23 日	吴向明	成都市武侯区人民南路三段 17 号附 1 号 1 栋 24 层 2402 号	体重管理服务
20	济南分公司	2016 年 12 月 2 日	吴向明	山东省济南市槐荫区经十路 22799 号银座中心 2 号楼 902 室	体重管理服务

注：从化分公司、临海分公司已分别于 2016 年 6 月 1 日和 2016 年 4 月 22 日完成注销登记。

五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况

（一）持有发行人 5%以上股份的股东基本情况

截至本招股说明书签署日，持有发行人 5%以上股份的股东为自然人吴向明、许丽萍、包志方及法人股东恩诺投资。

1、自然人股东

序号	姓名	性别	国籍	是否拥有境外居留权	身份证号码
1	吴向明	男	中国	否	420104196712******
2	许丽萍	女	中国	否	330103196812******
3	包志方	男	中国	否	320203196005******

其中吴向明、许丽萍夫妇为公司实际控制人。包志方的简历详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员及公司治理/一/（一）董事会成员简介”。

2、法人股东恩诺投资

恩诺投资本次发行前持有发行人 447.3118 万股，持股比例为 8.771%，基本情况如下：

合伙企业名称	杭州恩诺投资咨询合伙企业（有限合伙）
执行事务合伙人	吴向明
成立日期	2013 年 2 月 21 日
认缴资本	111.111 万元
实际缴纳出资	111.111 万元
主要经营场所	杭州市拱墅区香槟之约园 A 幢 206 室
经营范围	投资咨询（除证券、期货），投资管理（上述经营范围不含国家法律法规规定禁止、限制和许可经营的项目。）

恩诺投资主要从事投资咨询、投资管理类业务，与发行人主营业务不存在相同或相似情况。

目前，恩诺投资共有合伙人 40 名，其中，普通合伙人 1 名，有限合伙人 39 名，具体情况如下：

序号	合伙人姓名	财产份额（元）	持有比例	合伙人性质	出资方式
1	吴向明	204,788.26	18.43%	普通合伙人	货币
2	安诺投资	222,222.00	20.00%	有限合伙人	货币
3	姜国飞	149,038.32	13.41%	有限合伙人	货币
4	徐钧	124,198.60	11.18%	有限合伙人	货币
5	郑沿	100,000.00	9.00%	有限合伙人	货币
6	洪凝方	60,000.00	5.40%	有限合伙人	货币
7	郭金梅	60,000.00	5.40%	有限合伙人	货币
8	李晶晶	30,000.00	2.70%	有限合伙人	货币
9	孙燕君	30,000.00	2.70%	有限合伙人	货币
10	吴晓琴	16,667.00	1.50%	有限合伙人	货币
11	李翔	13,413.45	1.21%	有限合伙人	货币
12	凌怡	11,111.00	1.00%	有限合伙人	货币
13	谢玉燕	6,209.93	0.56%	有限合伙人	货币
14	雷银相	5,464.74	0.49%	有限合伙人	货币
15	章莉	4,967.94	0.45%	有限合伙人	货币
16	袁晖	4,967.94	0.45%	有限合伙人	货币
17	黄园园	4,719.55	0.43%	有限合伙人	货币
18	孙靓	3,725.96	0.34%	有限合伙人	货币
19	赵一萍	3,725.96	0.34%	有限合伙人	货币
20	潘苗伟	3,477.56	0.31%	有限合伙人	货币

21	顾芳	3,229.16	0.29%	有限合伙人	货币
22	葛洪夫	3,229.16	0.29%	有限合伙人	货币
23	阮剑虹	3,229.16	0.29%	有限合伙人	货币
24	刘爱	3,229.16	0.29%	有限合伙人	货币
25	张雪蕾	3,229.16	0.29%	有限合伙人	货币
26	吕坚强	2,980.77	0.27%	有限合伙人	货币
27	宁梅	2,980.77	0.27%	有限合伙人	货币
28	朱蔚燕	2,980.77	0.27%	有限合伙人	货币
29	马欣	2,732.37	0.25%	有限合伙人	货币
30	邵培培	2,732.37	0.25%	有限合伙人	货币
31	李晓燕	2,732.37	0.25%	有限合伙人	货币
32	陈莹	2,732.37	0.25%	有限合伙人	货币
33	胡腾月	2,732.37	0.25%	有限合伙人	货币
34	胡晓燕	2,483.97	0.22%	有限合伙人	货币
35	张培培	2,483.97	0.22%	有限合伙人	货币
36	翁佳玲	2,483.97	0.22%	有限合伙人	货币
37	李红霞	1,738.78	0.16%	有限合伙人	货币
38	宋密玲	1,490.38	0.13%	有限合伙人	货币
39	张昊	1,490.38	0.13%	有限合伙人	货币
40	骆丹青	1,490.38	0.13%	有限合伙人	货币
合计		**1,111,110.00**	**100.00%**	—	—

恩诺投资的自然人合伙人均为公司的员工或曾在公司任职，与本次发行的中介机构及其签字人员没有关联关系或其他利益安排。

安诺投资为恩诺投资有限合伙人，其基本情况如下：

合伙企业名称	杭州安诺投资咨询合伙企业（有限合伙）
执行事务合伙人	吴向明
成立日期	2015 年 4 月 14 日
认缴资本	22.2222 万元
实际缴纳出资	22.2222 万元
主要经营场所	拱墅区香槟之约园 A 幢 302 室
经营范围	投资咨询（除证券、期货），投资管理，（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

安诺投资主要从事投资咨询、投资管理类业务，与发行人主营业务不存在相同或相似情况。

目前，安诺投资共有合伙人 50 名，其中，普通合伙人 1 名，有限合伙人 49

名，具体情况如下：

序号	合伙人姓名	财产份额（元）	持有比例	合伙人性质	出资方式
1	吴向明	135,531.38	60.99%	普通合伙人	货币
2	高泽华	7,700.31	3.47%	有限合伙人	货币
3	张海萍	4,967.94	2.24%	有限合伙人	货币
4	卢璐	4,222.75	1.90%	有限合伙人	货币
5	黎良清	3,725.96	1.68%	有限合伙人	货币
6	刘钦	3,725.96	1.68%	有限合伙人	货币
7	郑必超	3,477.56	1.57%	有限合伙人	货币
8	黄桂芹	3,229.16	1.45%	有限合伙人	货币
9	梁通	3,229.16	1.45%	有限合伙人	货币
10	毛明蔚	2,980.77	1.34%	有限合伙人	货币
11	陈思	2,980.77	1.34%	有限合伙人	货币
12	李柯	2,980.77	1.34%	有限合伙人	货币
13	陈爱	2,732.37	1.23%	有限合伙人	货币
14	王利珍	2,732.37	1.23%	有限合伙人	货币
15	冯雅琴	2,235.57	1.01%	有限合伙人	货币
16	田树辉	1,987.18	0.89%	有限合伙人	货币
17	周萍	1,987.18	0.89%	有限合伙人	货币
18	吕印飞	1,738.78	0.78%	有限合伙人	货币
19	张静	1,738.78	0.78%	有限合伙人	货币
20	宋文华	1,738.78	0.78%	有限合伙人	货币
21	郑雯雯	1,241.99	0.56%	有限合伙人	货币
22	张盛磊	1,241.99	0.56%	有限合伙人	货币
23	李雪贞	1,241.99	0.56%	有限合伙人	货币
24	苏菊兰	1,241.99	0.56%	有限合伙人	货币
25	申屠小琴	1,241.99	0.56%	有限合伙人	货币
26	任雪芹	993.59	0.45%	有限合伙人	货币
27	刘云霞	993.59	0.45%	有限合伙人	货币
28	赵海涛	993.59	0.45%	有限合伙人	货币
29	冯元丽	993.59	0.45%	有限合伙人	货币
30	李凌云	993.59	0.45%	有限合伙人	货币
31	廖晓静	993.59	0.45%	有限合伙人	货币
32	史垠垠	993.59	0.45%	有限合伙人	货币
33	张红	993.59	0.45%	有限合伙人	货币
34	郑建英	993.59	0.45%	有限合伙人	货币
35	李志勇	745.19	0.34%	有限合伙人	货币
36	张敬雷	745.19	0.34%	有限合伙人	货币

37	杨泉元	745.19	0.34%	有限合伙人	货币
38	安宏伟	745.19	0.34%	有限合伙人	货币
39	曾达	745.19	0.34%	有限合伙人	货币
40	王岩	745.19	0.34%	有限合伙人	货币
41	姜梦桃	745.19	0.34%	有限合伙人	货币
42	曹庆梅	745.19	0.34%	有限合伙人	货币
43	胡晓雯	745.19	0.34%	有限合伙人	货币
44	陈燕儿	745.19	0.34%	有限合伙人	货币
45	阮海莺	745.19	0.34%	有限合伙人	货币
46	钱瑛娜	745.19	0.34%	有限合伙人	货币
47	俞群娜	745.19	0.34%	有限合伙人	货币
48	张一军	745.19	0.34%	有限合伙人	货币
49	王焕然	496.79	0.22%	有限合伙人	货币
50	戴海兵	496.79	0.22%	有限合伙人	货币
合计		**222,222.00**	**100.00%**	—	—

安诺投资的合伙人均为公司员工或曾在公司任职，与本次发行的中介机构及其签字人员没有关联关系或其他利益安排。

（二）控股股东和实际控制人控制的其他企业基本情况

截至本招股说明书签署日，除本公司、恩诺投资及安诺投资外，公司的控股股东和实际控制人吴向明、许丽萍夫妇未控制其他企业。

报告期内，吴向明先生曾控制杭州华澳生物营养科技有限公司，报告期外，许丽萍女士曾控制杭州诺特营养食品有限公司，目前均已注销，两企业基本情况如下：

1、杭州华澳生物营养科技有限公司

公司名称	杭州华澳生物营养科技有限公司
法定代表人	吴向明
成立日期	2006 年 9 月 26 日
注册资本	50 万元
实收资本	50 万元
公司住所	拱墅区香槟之约园 A 幢 208 室
经营范围	营养食品技术、生物科技的技术开发、技术咨询、成果转让；其他无需报经审批的一切合法项目。（上述经营范围不含国家法律法规规定禁止、限制和许可经营的项目）

截至 2014 年 12 月 31 日，华澳生物（未经审计）总资产为 460,036.07 元，

净资产为 460,036.07 元，2014 年实现净利润为-6,016.87 元。

报告期内，华澳生物未实际经营业务，因此与发行人主营业务不存在相同或相似情况。2014 年 12 月 30 日，华澳生物股东会决议注销。2015 年 3 月 20 日，华澳生物注销完毕。

2、杭州诺特营养食品有限公司

（1）历史沿革

①杭州营养食品的设立

杭州营养食品由许丽萍、陈旭二位自然人共同出资设立，注册资本 50 万元，实缴出资 10 万元，出资方式为货币。

2004 年 8 月 13 日，杭州中恒会计师事务所出具中恒验资（2004）第 503 号《验资报告》，审验确认杭州营养食品（筹）已收到全体股东缴纳的注册资本合计人民币 10 万元，均为货币出资，其中股东许丽萍实缴出资 9 万元，股东陈旭实缴出资 1 万元。

2004 年 8 月 16 日，杭州营养食品取得了杭州市工商行政管理局西湖分局核发的企业法人营业执照。

杭州营养食品设立时股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
许丽萍	45.00	9.00	90.00
陈旭	5.00	1.00	10.00
合计	**50.00**	**10.00**	**100.00**

②实缴出资到位及股权转让

2005 年 4 月 30 日，杭州营养食品召开股东会作出决议，确认注册资本全部到位，共 50 万元；同意股东许丽萍将其持有的杭州营养食品 40%的股权转让给吴向明，股东陈旭将其持有的杭州营养食品 4%的股权转让给吴向明，并对章程相应条款进行修改。同日，吴向明分别与陈旭、许丽萍签署了《股东转让出资协议》。

2005 年 4 月 21 日，浙江正信联合会计师事务所出具正信验字（2005）第 0515 号《验资报告》，确认截至 2005 年 4 月 21 日，连同第一期出资杭州营养食品共收到股东缴纳的注册资本人民币 50 万元。

2005 年 4 月 30 日，杭州市工商行政管理局下城分局出具（下）变更登记受

理[2005]第 007648 号《准予核准变更登记通知书》，准予变更登记。

本次股权转让后，杭州营养食品的股权结构变更为：

股东名称	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
许丽萍	25.00	50.00	货币
陈旭	3.00	6.00	货币
吴向明	22.00	44.00	货币
合计	**50.00**	**100.00**	—

③杭州营养食品注销

2007 年 6 月 15 日，杭州营养食品召开股东会作出决议，同意解散公司，自愿将“诺特”字号及部分资产无偿转让给杭州浙大诺伽特健越科技有限公司。同日，杭州营养食品与杭州浙大诺伽特健越科技有限公司关于转让字号和部分资产签署了《转让协议书》。

2007 年 6 月 18 日，杭州市工商行政管理局下城分局出具（下）登记内备字[2007]第 000458 号《备案通知书》。

2007 年 6 月 22 日，杭州营养食品在《杭州日报》刊登注销公告。

2007 年 9 月 25 日，杭州营养食品清算组出具《公司清算报告》：“确认截至 2007 年 9 月 25 日，公司共有总资产 82,726.74 元，总负债 0 元，剩余净资产 82,726.74 元，公司无债权债务，剩余净资产按股权比例返还给股东。”同日，杭州营养食品召开股东会作出决议，审议通过清算组出具的清算报告。

2007 年 9 月 28 日，杭州市工商行政管理局下城分局出具（下）准予注销[2007]第 026110 号《准予注销登记通知书》，确认杭州营养食品提交的注销登记材料齐全，符合法定形式，准予注销。

（2）杭州营养食品的主营业务及其提供的主要产品、服务

杭州营养食品主要从事营养干预食品的销售及体重管理服务。

（3）杭州营养食品与发行人的历史渊源，发行人的主要业务、产品、技术、人员是否来源于杭州诺特营养食品有限公司

杭州营养食品注册于杭州市下城区，股东三名，即吴向明、许丽萍、陈旭。为享受国家和地方关于高新区内企业的鼓励和扶持政策，同时避免公司变更注册地的繁杂程序，吴向明、许丽萍、陈旭等三人 2006 年底在杭州市高新区（滨江）新设杭州诺伽特健康科技有限公司，承接了杭州营养食品的主要业务、资产、技

术、人员等，并在 2007 年将杭州营养食品注销。

（三）控股股东和实际控制人持有发行人股份的质押或其他争议情况

截至本招股说明书签署日，控股股东及实际控制人吴向明、许丽萍夫妇直接或间接持有发行人的股份不存在质押或其他有争议的情形。

六、公司股本情况

（一）本次发行前后公司股本情况

本次发行前，公司总股本为 5,100 万股，本次拟公开发行股份不超过 1,700 万股。本次发行前后公司股本情况如下表所示：

序号	股东名称	发行前股本结构		发行后股本结构	
		持股数（万股）	所占比例	持股数（万股）	所占比例
一	有限售条件的股份	5,100.000	100.000%	5,100.0000	75.000%
1	吴向明	2,400.6550	47.072%	2,400.6550	35.304%
2	许丽萍	1,278.9998	25.078%	1,278.9998	18.809%
3	包志方	561.0292	11.001%	561.0292	8.250%
4	恩诺投资	447.3118	8.771%	447.3118	6.578%
5	高虹	201.2905	3.947%	201.2905	2.960%
6	吕剑彪	72.4646	1.421%	72.4646	1.066%
7	包志琴	44.2839	0.868%	44.2839	0.651%
8	祝祁	40.3475	0.791%	40.3475	0.593%
9	陈旭	18.1162	0.355%	18.1162	0.266%
10	何薇	17.0010	0.333%	17.0010	0.250%
11	吴向阳	10.0000	0.196%	10.0000	0.147%
12	何赛	8.5005	0.167%	8.5005	0.125%
二	社会公众股	-	-	1,700.0000	25.000%
合计		**5,100.0000**	**100.000%**	**6,800.0000**	**100.000%**

（二）发行人前十名股东情况

本次发行前，发行人前十名股东持股情况如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	所占比例（%）
1	吴向明	2400.6550	47.072%

2	许丽萍	1278.9998	25.078%
3	包志方	561.0292	11.001%
4	恩诺投资	447.3118	8.771%
5	高虹	201.2905	3.947%
6	吕剑彪	72.4646	1.421%
7	包志琴	44.2839	0.868%
8	祝祁	40.3475	0.791%
9	陈旭	18.1162	0.355%
10	何薇	17.0010	0.333%
合计		**5,081.4995**	**99.637%**

（三）发行人前十名自然人股东及其在公司的任职情况

本次发行前，公司前十名自然人股东及在公司的任职情况如下表：

序号	股东名称	持股数（万股）	任职情况
1	吴向明	2400.6550	董事长兼总经理
2	许丽萍	1278.9998	董事
3	包志方	561.0292	董事
4	高虹	201.2905	无
5	吕剑彪	72.4646	无
6	包志琴	44.2839	无
7	祝祁	40.3475	董事、董事会秘书兼财务总监
8	陈旭	18.1162	无
9	何薇	17.0010	无
10	吴向阳	10.0000	后勤主管
合计		4,644.1877	—

（四）国有股份或外资股份情况

截至本招股说明书签署日，发行人不存在国有股份或外资股份。

（五）最近一年发行人新增股东持股情况

最近一年，发行人无新增股东。

（六）本次发行前各股东间的关联关系

本次发行前，公司股东吴向明（持股比例 47.072%）与许丽萍（持股比例

25.078%）系夫妻关系，与吴向阳（持股比例 0.196%）系兄弟关系，同时，吴向明为公司股东恩诺投资（持股比例 8.771%）的执行事务合伙人。

除上述情况以外，本次发行前其他股东之间不存在关联关系。

（七）发行人股东公开发售股份的情况

发行人股东本次不存在公开发售股份的情况。

七、发行人正在执行的股权激励及其他制度安排和执行情况

为了凝聚管理层及骨干人员对公司的归属感，改善公司的内部治理结构，促进企业健康长远发展，发行人实施了以有限合伙企业恩诺投资为载体的股权激励方案，即由恩诺投资直接持有公司 8.771%的股份，而公司管理层和骨干人员则直接或间接持有恩诺投资财产份额，从而间接享受公司股权增值收益。

截至本招股说明书签署日，恩诺投资共有合伙人 40 名，其中 39 名自然人合伙人均为公司员工或曾在公司任职，法人合伙人安诺投资亦为有限合伙企业，安诺投资的 50 名合伙人也均为公司员工或曾在公司任职。恩诺投资、安诺投资的具体财产份额情况请参见本节“五/（一）/2、法人股东恩诺投资”。

八、员工情况及其社会保障情况

（一）员工人数及变化情况

报告期各期末，发行人的员工人数及变化情况如下：

时间	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
人数	435	405	350

（二）员工专业结构

截至 2016 年 12 月 31 日，发行人的员工专业结构为：

员工专业机构	人数（人）	占员工总数的比例
管理人员	54	12.41%
营养顾问人员	298	68.51%
研发人员	42	9.66%
销售人员	11	2.53%

生产人员	30	6.90%
合计	**435**	**100.00%**

（三）发行人社会保障情况

报告期内，公司存在部分新员工入职后未及时为其缴纳社会保险和公积金的情况，主要原因系：员工在办理当月社会保险、住房公积金增员业务截止日之后入职、新员工未及时提供相关手续资料、个别新入职员工在原单位缴纳社保、公积金等，涉及到的金额及占当期净利润比例如下：

单位：万元、%

类型	项目	2016年度	2015年度	2014年度
社会保险	测算应补缴金额	17.26	14.94	24.09
	当期净利润	4,006.74	2,967.01	2,641.72
	占比	0.43	0.50	0.91
住房公积金	测算应补缴金额	8.76	6.96	3.56
	当期净利润	4,006.74	2,967.01	2,641.72
	占比	0.22	0.23	0.14

对于发行人及其子公司员工的社会保险和住房公积金事宜，发行人的控股股东、实际控制人吴向明、许丽萍已出具《承诺函》：“若诺特健康及其子公司因其自设立之日起至发行上市日期间因公司员工社会保险和住房公积金的实际缴纳情况而被任何政府主管部门要求补缴社会保险或住房公积金，或被任何政府主管部门处以行政处罚，或被任何政府主管部门、法院或仲裁机构决定、判决或裁定向任何员工或其他方支付补偿或赔偿，本人承担全部应补缴的社会保险金、住房公积金以及相关费用。”

杭州市社会保险管理服务局和杭州市余杭区人力资源和社会保障局先后出具证明：公司已办理社会保险参保登记，自 2014 年 1 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日遵守国家和地方劳动和社会保障的法律法规，未发生重大劳动纠纷投诉及行政处罚事项。

杭州住房公积金管理中心余杭分中心出具缴存证明：自 2014 年 1 月 1 日起至 2016 年 12 月 31 日无涉及违反住房公积金相关法律、法规的行政处罚记录。

因此，发行人虽存在补缴社会保险、住房公积金的风险，但补缴金额较小，占发行人当期合并净利润比例较低，对发行人经营业绩的影响不会产生重大不利

影响。

九、发行人、发行人股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施

（一）关于本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及相关股东持股及减持意向等承诺

具体内容请详见本招股说明书“重大事项提示/一、本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及相关股东持股及减持意向等承诺”。

（二）关于稳定股价的承诺

具体内容请详见本招股说明书“重大事项提示/二、发行人股票上市后三年内股价稳定措施预案”。

（三）关于股份回购的承诺

具体内容请详见本招股说明书“重大事项提示/二/（二）稳定股价的具体措施”。

（四）关于依法承担赔偿或者补偿责任的承诺

具体内容请详见本招股说明书“重大事项提示/五、关于招股说明书无虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的承诺”。

（五）关于填补被摊薄即期回报的措施及承诺

具体内容请详见本招股说明书“重大事项提示/六、填补被摊薄即期回报的措施及承诺”。

（六）关于利润分配政策的承诺

具体内容请详见本招股说明书“重大事项提示/四、发行人上市后的股利分配政策”。

（七）关于避免同业竞争的承诺

发行人实际控制人吴向明与许丽萍夫妇出具了避免同业竞争的承诺，具体内容请详见本招股说明书“第七节/一/（二）关于避免同业竞争的承诺”。

（八）关于证券服务机构的承诺

具体内容请详见本招股说明书“重大事项提示/五/（四）保荐机构承诺、（五）会计师事务所承诺、（六）律师事务所承诺”。

第六节 业务与技术

一、 发行人的主营业务及主要服务或产品情况

（一）主营业务、主要服务或产品及主营业务收入的基本情况

1、发行人的主营业务

公司专注于通过生活方式重塑进行体重管理服务。体重管理，是指专业医师、营养师或营养顾问根据顾客体质特征，通过非药物干预的方式组合饮食、运动、行为、心理等多种要素形成个性化方案，指导超重、肥胖人群通过合理营养与适当运动调控身体能量及物质代谢平衡，形成良好行为和生活方式，达到并保持理想体重的科学减重方式。体重管理与单纯依赖药物、节食、仪器及手术等传统减肥方式不同，属于新兴的现代服务业。

公司拥有专业的营养顾问团队，通过当面指导、电话、互联网、移动平台等全方位的干预手段，借助公司自主研发的营养干预食品，组合饮食、运动、行为、心理等多种非药物干预要素，为客户提供个性化体重管理解决方案，致力于打造具有诺特健康特色的“服务+营养干预食品”一体化的减重服务体系。

公司自创立以来始终坚持科学、健康的减重理念，借鉴国际先进减重理论，以生活方式改善为基础、营养干预服务为主线，配合系列化的营养干预辅助食品，结合肥胖相关指标检测，为各类客户提供个性化的减重解决方案，是国内较早通过体重管理信息化平台开展标准化体重管理服务的高新技术企业。公司建立了标准化的体重管理服务流程，在营养干预食品的研发、体重控制相关理论研究、体重管理服务信息化平台建设等方面形成较为明显的竞争优势，具有较强的研发创新能力及科技成果转化能力。

2、主要服务与产品

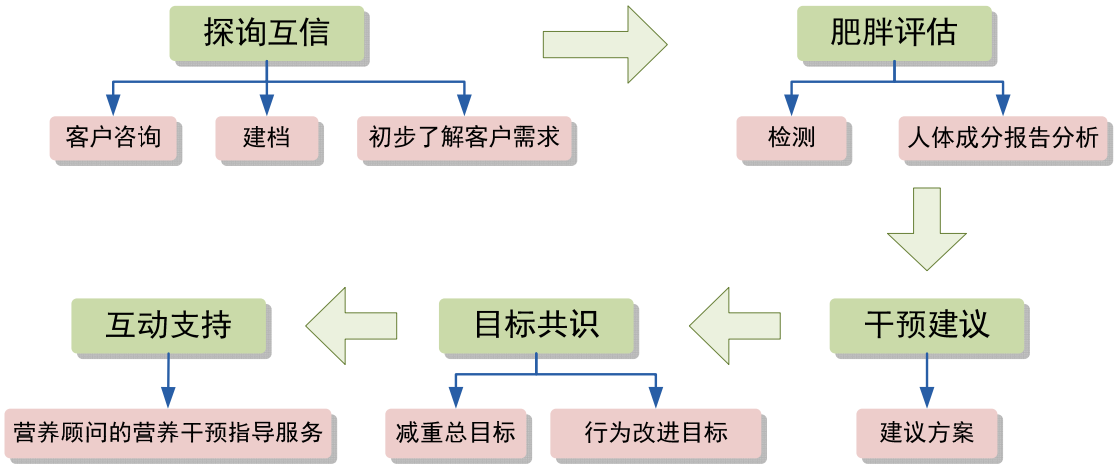
公司主要从事体重管理服务及相关营养干预食品的生产与销售。公司的体重管理解决方案主要面向超重、肥胖等单纯性肥胖人群，存在代谢综合征、多囊卵巢综合征等肥胖相关疾病人群，及其他需要保持健康体型的人群。公司按照独创的诺特减重五步法向上述人群提供人体成分分析、肥胖评估、减重指导等相关服务以及营养干预食品，实现健康减重。

（1）体重管理解决方案

公司体重管理解决方案主要通过生活方式重塑帮助客户改善异常身体指标和恢复健康体型。公司结合欧美减重实践经验，独创诺特减重五步法，通过营养顾问一对一的服务和专业知识培训，结合公司自主研发生产的多种营养干预食品对减重过程中营养元素的补充，督导客户养成健康的饮食习惯，形成良好的生活方式，学会控制体重的方法。

①诺特减重五步法

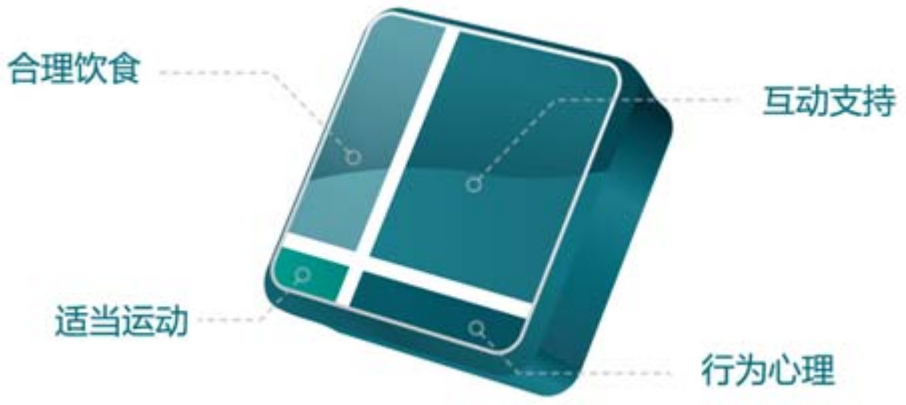
公司采用科学的体重管理理念，通过减重五步法的干预体系，从饮食、运动、行为、心理全方位协助客户了解体重管理的本质，改善生活方式，从而达到最佳减重效果。



注：有关诺特五步减重法完整的服务流程详见本节“一/（四）/1/（1） 服务流程”的相关内容。

A、个性化干预建议的具体实施步骤

诺特减重五步法核心部分之一为干预建议，是体重管理解决方案的基础。干预建议主要包含 4 个方面，即合理饮食、适当运动、行为心理和互动支持，其中饮食干预是干预建议中非常重要的组成部分。



营养顾问在确定干预建议前的具体工作如下：

第一、通过询问了解客户的基本情况、职业情况、生活习惯、饮食结构及减重意图等信息，初步掌握引起肥胖的原因并判断客户减重意愿的强烈程度。同时，悉心介绍诺特体重管理的原理，让客户对非药物干预体重管理的理念有充分的认识。

第二、运用人体成分分析仪，为客户进行人体成分检测，获取体脂肪、骨骼肌、体脂百分数、腰臀脂肪比率等数据，并向客户讲解检测报告中各项数据含义。对于“三高”指标有异常或有其它疾病人群，还要求客户提交最近的一次体检报告。

第三、根据人体成分分析报告（或体检报告）相关数据，对照肥胖各阶段相应指标，向客户分析评估其目前的身体所处的状态，分析发生肥胖或超重的原因，使客户对自身身体状况有较为清晰的认识。

第四、为客户建立个人档案，并将客户个人信息、人体成分分析报告（或体检报告）等相关信息录入公司营养中心管理系统。

第五、营养顾问综合客户个人信息，并根据诺特干预建议规范，为客户制定个性化体重管理干预建议方案。干预建议具体包括根据客户个体特点设定诺伽特系列营养干预食品的食用量，其他食物摄取种类及摄入量，运动方式及运动量等内容。干预建议方案涉及饮食结构的调整、健康生活习惯的培养、合理运动计划的制定以及心理的调整方案等方面，并为客户搭配符合其实际情况的体重管理解决方案套餐。

第六、营养顾问指导客户注册诺特健康的“体重管家”APP 互动软件，在启

动期与减重期期间与客户保持有效沟通，提醒客户填写体重管理日志（包括每日三餐摄入食物的种类、数量、运动情况、体重及尿酮变化情况等），通过电话、短信、网络或 APP 等方式对客户的每日干预方案执行情况以及客户疑问进行及时的反馈，密切关注客户是否配合既定的干预方案。

第七、营养顾问定期安排客户到营养中心进行人体成分分析检测，观察客户身体成分检测数据最新情况，并根据上述数据的变化，与客户进行沟通并适时调整干预建议体重管理解决方案。

B、确定个性化“合理饮食”的方法和科学依据

根据《中国成人超重和肥胖症预防控制指南（试行）》对低热量饮食干预方式的要求，限定男性合理饮食能量不低于 1,200Kcal/天，女性不低于 1,000Kcal/天，在食物选择中限制高碳水化合物食物、低纤维食物和高脂肪食物的摄入量，通过食物摄入热量差额达到减重目的。

诺特干预四重奏——合理饮食、适当运动、行为心理、互动支持，其中饮食干预是四重奏中非常重要的互动环节。饮食干预的原理为：（a）采用低 GI（Glycemic Index，血糖生成指数4）的食物，控制血糖波动，降低胰岛素的分泌，提高胰岛素的敏感性，改善胰岛素抵抗，从而减少碳水化合物向脂肪转化，促进脂肪分解，达到减重目的；（b）低 GI 食物在胃肠道缓慢消化吸收，缓慢释放能量，产生较长时间饱腹感，从而控制食欲，避免过多的食物摄入，控制体重；（c）低 GI 食物的摄入导致胰岛素水平的下降，将使代谢综合征的危险度下降并改善症状。

2008 年 7 月，在新英格兰医学杂志（TheNew England Journal of Medicine）上发表的“Weight Loss with a Low-Carbohydrate, Mediterranean, or Low-Fat Diet”一文中对低碳水化合物式饮食（Low-Carbohydrate Diet）、地中海式饮食（Mediterranean Diet）及低脂肪式饮食（Low-Fat Diet）三种方式的减重效果进行了分组实验数据对比，结论表明：低碳水化合物和地中海饮食方式的减重效果优于低脂肪式饮食，同时前两种方式均会对人体新陈代谢产生有利的影响。在消

[4]食物血糖指数可用于比较不同碳水化合物对人体餐后血糖反应的影响，定义为进食恒量的某种碳水化合物类食物后（通常为 1 份 50 g 碳水化合物的食物）2-3 小时内的血糖曲线下面积相比空腹时的增幅除以进食某种标准食物(通常为葡萄糖或白面包)后的相应增幅。低 GI 食物因富含膳食纤维在人体肠道消化慢或含有的人体可利用碳水化合物比例小等原因，致使人体摄入后血糖波动小，低 GI 食物不等同于低热量食物。

耗相同的卡路里的情况下，低碳水化合物式饮食是对于无法严格控制卡路里摄入的人群最理想的选择，可根据个体的喜好和新陈代谢需要制定个人饮食干预计划。

其中，（a）低碳水化合物式饮食（Low-Carbohydrate Diet）是美国人阿特金斯（Atkins）医生在 1972 年发表的《阿特金斯医生的新饮食革命》中首次提出。其主张在最初 2 个月的诱导期[5]内，严格控制碳水化合物每日摄入量（不超过 20 克）。经历诱导期后，在体重仍然持续下降的前提下，可逐渐增加每日碳水化合物的摄入量。在整个减重期间，对高热量类食物、蛋白质和脂肪的摄入量没有限制，但注意避免摄入反式脂肪；（b）地中海式饮食（Mediterranean Diet）是在上世纪 90 年代中期由哈佛大学营养科学系主任、美国科学院院士 Walter Willett 博士提出。以适度的脂肪摄入及严格控制卡路里摄入为代表的地中海式饮食主张多吃蔬菜、水果、豆类、坚果类食物并且以家禽、鱼、海鲜来替代牛羊肉，烹饪时以植物油（不饱和脂肪酸）来代替动物油（饱和脂肪酸）；（c）低脂肪式饮食（Low-Fat Diet）是指食用低脂肪的谷物、蔬菜、水果、豆类食物，控制脂肪、甜品、高脂肪零食的摄入。

2010 年 11 月，同在新英格兰医学杂志（TheNew England Journal of Medicine）上发表的“Diets with High or Low Protein Content and Glycemic Index for Weight-Loss Maintenance”一文中，对食用含有不同的蛋白质及血糖指数含量的食品对防止体重反弹的有效性进行了实验论证。结论显示，适度提高饮食中的蛋白质以及选择食用低血糖指数食品的人群更能有效控制体重的反弹。

2013 年 2 月，发表于《循证补充和替代医学》杂志上的“8 周极低碳水化合物饮食干预对肥胖患者的有利影响”一文中通过实验测量极低碳水化合物饮食干预前后人体成分、身体组成、基础代谢、腹部脂肪分布、肝脏脂肪率及胰岛素抵抗和敏感性等数据。其研究结论为 8 周极低碳水化合物饮食对肥胖者的干预可明显增强肝功能，改善全身脂肪分解和氧化。

2013 年 11 月，发表于《蛋白质组学》杂志上的“极低碳水化合物饮食显着改变肥胖患者体内血清代谢”一文中通过实验研究低碳水化合物饮食对肥胖患者

[5]诱导期：这是阿特金斯饮食法的第一阶段，也被视作限制最为严格的阶段。在此阶段，只能吃极少的碳水化合物食物。每天的摄入量仅为 20 克。可以食用的碳水化合物包括色拉和其他非淀粉类蔬菜。

干预后血清改善的效果。研究结果显示，经过低碳水化合物饮食干预后，肥胖患者体内作为健康标志物的脂肪酸和氨基酸均发生了有利变化。

②体重管理培训

公司体重管理培训主要包括以下内容：选择合适体重管理；认识食物、合理饮食；学会控制体重的方法；让运动成为习惯；培养自控能力；获取支持。

通过对体重管理培训的学习，让客户理解“减重不是目的，生活方式改变是根本”，从而使其减重过程更轻松，减重效果更好，维持体重更容易，并且终生受益。

③营养顾问指导、监督客户养成饮食调理和适当运动的习惯

营养顾问指导客户注册诺特健康的“体重管家”APP 互动软件，在启动期与减重期期间与客户保持有效沟通，提醒客户填写体重管理日志（包括每日三餐摄入食物的种类、数量、运动情况、体重及尿酮变化情况等），通过电话、短信、网络或 APP 等方式对客户的每日干预方案执行情况以及提问进行及时的反馈，密切关注客户是否配合既定的干预方案。

营养顾问定期安排客户到营养中心进行人体成分分析检测，观察客户身体成分检测数据最新情况，并根据上述数据的变化，与客户进行沟通并适时调整干预建议体重管理解决方案。

此外，公司制定了《服务规范考核细则》，明确规范营养顾问的指导行为。具体要求如下：

A、客户档案导入规范

建立专业的客户营养档案，对客户的各种数据进行分析，如客户的肥胖原因、配合度、执行难易度等，并根据这些结果制定严谨的个性化的干预方案。

建档具体规范如下：（a）客户发生购买体重管理服务时即在系统中制作销售单，将客户基本资料（姓名和手机号码）录入系统；（b）所有纸质档案（客户档案、体重管理手册）上的资料必须全部导入信息化管理系统；（c）客户资料中各项信息必须真实、完整、规范、有效；（d）导入过程中，客户手机具有唯一性和不可重复性；（e）导入后的纸质档案需交给营养顾问部主管统一存档；（f）若出现数据不完整、不真实、不专业，导入不及时则作为考核不合格；（g）新进客户的来源应记录清晰；（h）客户膳食习惯、最近一天饮食及能量计算、肥胖诊断、

肥胖原因分析、干预计划等需要严格按照专业模板进行填写和录入。

干预计划的制定要求在常规内容的基础上，添加针对该客户制定的个性化干预内容（如相关疾病饮食禁忌、运动指导、心理辅导，能量调整等）。

B、营养顾问服务质量考核

a、照片收集

照片收集的目的：便于客户前后对照，增强其信心与成就感，也利于客户向自己的朋友介绍时展示。

b、体检数据更新及报告收集

单纯肥胖，无任何指标异常人群：腰围，臀围，血压数据需每两周更新一次。其中：如女性腰围 85 以上或腰臀比 0.85 以上，男性腰围 90 以上或腰臀比 0.90 以上，要求现场测量血压，如外地客户可要求提供血压数据，并建议客户进行常规体检。此外，浮肿数值超过 0.36~0.40 和 0.31~0.35 的人群，应建议其做常规体检。

三高指标有异常或有其它疾病人群：除测量血压、腰围、臀围外，要求客户提交最近的一次体检报告。

体检报告和照片的收集：（a）医院推荐客户必须要有复健的体检报告；（b）营养中心客户如有“三高”或其他疾病的，需在减重期结束后一个月之内拿到复测体检的报告；（c）每一位客户都应该进行拍照，在启动期一个月的时间需有一次照片的对照，在启动结束后再有一次照片对照。

c、APP 日记留言回复的规范：（a）及时回复：原则上 APP 日记留言时间必须每日回复，遇休息日不能超过 48 小时回复，如果不能及时回复，与营养顾问部门主管协商安排人员进行回复；（b）APP 日记留言回复必须经过营养顾问部门主管确认后，才能在客户端显示。

d、对干预记录的规范性要求：（a）真实记录与客户的每一次沟通内容，并完整记录于信息化管理系统中，每次沟通都必须有体重数据，启动期客户要有尿酮记录。有效干预应包含记录如下信息：联系方式、体重、体重变化值，尿酮，知识点灌输情况、客户反馈的运动，饮食，感受情况；（b）要求营养顾问与客户沟通时，必须有定期的知识点灌输，若未完成，则视为不规范干预记录；（c）与客户沟通方式的选择：可选择“去电联系”、“客户上门”、“客户来电”、“网络联

系”、“手机联系”等。

④发行人对客户的健康指标进行检测及预设减重目标对该类健康指标的影响

在制定干预建议方案时，营养顾问建议每位减重客户前往医疗机构进行检测，提供其血压、血糖、尿酮等健康指标的检测报告，这些信息对营养顾问为客户制定干预建议方案至关重要。在减重期间，营养顾问会提醒客户定期进行血压、血糖的检测，同时为客户提供尿酮试纸，并要求客户定期登录诺特网站或 APP，以日志方式记录减重全过程（包括饮食、体重、尿酮变化、运动量、营养干预食品的食用情况等）进行交互监督，以强化其行为改变的持久性。

超重和肥胖是 2 型糖尿病和高血压等多种慢性病的主要危险因素，目前普遍认为是由于多余的脂肪沉积带来的机体代谢紊乱所致，例如胰岛素抵抗、血脂异常、炎症反应等。现代医学研究表明，超重和肥胖既存在遗传因素影响，同时也是环境因素和生活方式等多种因素间相互作用的结果。通过体重管理，在早期发现不良生活习惯，实施有效干预，可以有效阻断肥胖以及由肥胖引起的相关疾病的发生，是慢性病预防的最佳时机，也是投入最少、效果最好的初级防病措施。2 型糖尿病、高血压及血脂异常早期常无症状产生，患者亦无察觉，通过体重管理有效控制体重可以使患上述慢性病风险大幅降低。

客户在营养顾问指导下进行减重的过程，也是改善因肥胖或超重而导致的血糖、血压等其他健康指标异常的过程。但因血压、血糖、血脂等健康指标的异常还可能因个体不同而存在受非体重超标因素之影响（如基因等），因此，发行人未将上述健康指标的改善作为减重预设目标。

⑤发行人对客户减重效果的承诺情况说明

在客户前期了解咨询过程中，营养顾问会将诺特减重五步法所依据理论的科学性、可行性及诺特减重套餐的具体内容进行充分说明，以及减重过程中可能存在的状况进行合理提示，在此基础上营养顾问将根据客户的实际情况建立一个切实可行的减重目标。因减重的有效性受多方面因素的影响，公司与客户确定服务关系时明确不承诺减重效果。

如遇客户减重目标未达成情况，营养顾问将从依从性、意愿强度、饮食、运动等方面进行分析，查找未达到目标的原因，并及时调整干预建议方案。从历年

来的干预案例分析，客户无法持续减重的原因主要包括：a、客户依从性差，中途放弃；b、因工作原因，客户出差较多或在外应酬就餐多，难以有效执行饮食和运动干预方案；c、干预期间怀孕，主动停止干预等。由于上述原因导致减重者不能继续接受体重管理服务，发行人本着对客户负责的态度，积极与客户继续沟通协商办理相关退货（或退订套餐）事宜。

报告期内，发行人退货（或退订套餐）具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	2014 年
终端客户退订套餐	20.07	15.11	14.81
营业收入	12,524.91	10,809.61	8,796.84
占营业收入比例	0.16%	0.14%	0.17%

报告期内，发行人产生的退货（或退订套餐）金额占营业收入的比例不足1%，不存在对发行人收入确认产生影响的情况。此外，报告期内发行人未发生因客户减肥失败而发生的诉讼或纠纷情况。

（2）营养干预食品

在公司体重管理服务的过程中，饮食干预环节起到关键作用，公司依据低GI 食物的减重原理，研发并取得四项发明专利，成功地开发出一系列营养干预食品。公司向客户提供公司自主研发的营养干预食品，帮助其调整饮食结构，以达到减重的目的。

公司营养干预食品（低 GI 食品）主要包括：诺伽特尊享营养棒、诺伽特 VIP 营养棒、诺伽特经典营养棒、纤诺特冲饮、诺伽特纤体咖啡、诺伽特蛋白混饮、诺伽特鱼胶原蛋白、诺伽特膳食纤维、诺力阳光、诺伽特益生菌及诺司曼系列产品[6]等。

产品类别	产品名称	产品简介		
		针对人群	主要原料	产品特点
熟粉类糕点	诺伽特尊享营养棒	存在超重、肥胖、不孕不育、塑形、产后肥胖等症状的女性群体及存在超重、肥胖或因肥胖导致的	大豆分离蛋白、麦芽糖醇、抗性糊精、浓缩乳清蛋白、酪蛋白酸钠、木薯淀粉、γ-氨基丁酸等	携带方便，调解口味，减重代餐食品。可补充蛋白质，在减重过程中可以维持基本的营养需求。

[6]诺司曼系列产品主要原料及产品特点与诺伽特系列产品类似，专门供应给美容机构，更倾向于针对有塑身和美容需求的人群。

	诺伽特 VIP 营养棒	“三高”等症状的男性群体	大豆分离蛋白、麦芽糖醇、聚葡萄糖、浓缩乳清蛋白、抗性糊精等	
	诺伽特 经典营养棒		大豆分离蛋白、麦芽糖醇、聚葡萄糖、浓缩乳清蛋白、抗性糊精等	
固体饮料	纤诺特冲饮	适宜各种减重及需要维持体重人群	抗性糊精、全脂奶粉、L-阿拉伯糖、速溶茶粉、白芸豆粉、茶花浓缩粉	携带方便，调解口味，减重伴侣；餐前饮用：可有效阻断 70%淀粉和 60%脂肪的能力吸收；餐中饮用：可有效阻断 50%淀粉和 40%脂肪的能力吸收。
	诺伽特 纤体咖啡	适宜各种减重及需要维持体重人群	全脂奶粉、麦芽糖醇、抗性糊精、速溶咖啡粉、白芸豆粉、茶花浓缩粉	携带方便，调解口味，减重伴侣。餐前饮用：可有效阻断 70%淀粉和 60%脂肪的能力吸收；餐中饮用：可有效阻断 50%淀粉和 40%脂肪的能力吸收。
	诺伽特 鱼胶原蛋白	面部松弛老化人群、身体萎缩消瘦人群、皮肤黯淡无光人群	鱼胶原蛋白肽粉、抗性糊精、麦芽糖醇、维生素 C、三氯蔗糖等	维 C 加胶原蛋白的组合，有利于人体吸收，作为护肤抗衰老的日常食品。
	诺伽特 膳食纤维	便秘、排便不畅者或诺特营养干预启动期会员	抗性糊精	诺伽特膳食纤维粉来自非转基因天然玉米淀粉，纤维素含量高，水溶性好，无过敏反应。
	诺力阳光	减重及非减重人群	奇亚籽、魔芋粉等	含丰富 Omega-3 脂肪酸、膳食纤维，强烈饱腹感，改善便秘等。
	诺伽特 益生菌	便秘、腹泻、提升免疫力者或减重各阶段人群	嗜酸乳杆菌、乳双歧杆菌、鼠李糖乳杆菌等	预防或改善便秘、腹泻、增强人体免疫力、降低胆固醇。
方便食品	诺伽特 蛋白混饮	主食替餐及缓慢减重的人群，对营养棒敏感、平衡型减重者	浓缩乳清蛋白、大豆分离蛋白、木糖醇、抗性糊精、等	100%天然食品。可补充蛋白质，具有控制体重和营养保健作用。

①发行人营养干预食品的组成成分及所含热量情况

发行人营养干预食品的原料及营养成分（所含热量等）情况如下：

产品类别	产品名称	主要原料表	营养成分表		
熟粉类糕点	诺伽特尊享系列营养棒	大豆分离蛋白、麦芽糖醇、抗性糊精、浓缩乳清蛋白、甘油、无水奶油、葵花籽油、阿拉伯胶、酪蛋白酸钠、木薯淀粉、γ-氨基丁酸、碳	项目	每 100 克	NRV%
			能量	1,381~1,631kJ	16~19%
			蛋白质	3.34~42.9g	55~72%

		酸钙、食用盐等	脂肪	9.2~18.6g	15~31%
			碳水化合物	18.8~24.8g	6~8%
			膳食纤维	12.0~14.5g	48~58%
			钠	85~198mg	4~10%
	诺伽特VIP系列营养棒	大豆分离蛋白、麦芽糖醇、聚葡萄糖、浓缩乳清蛋白、甘油、无水奶油、葵花籽油、碳酸钙、食用盐等	项目	每 100 克	NRV%
			能量	1,389~1,471kJ	17~18%
			蛋白质	31.2~33.7g	52~56%
			脂肪	7.3~14.3g	12~24%
			碳水化合物	28.6~43.4g	10~14%
			膳食纤维	4.0~5.3g	16~21%
			钠	347~551mg	17~28%
	诺伽特经典系列营养棒	大豆分离蛋白、麦芽糖醇、聚葡萄糖、浓缩乳清蛋白、甘油、无水奶油、葵花籽油、抗性糊精、碳酸钙、食用盐、磷脂等	项目	每 100 克	NRV%
			能量	1,614~1,705kJ	19~20%
			蛋白质	32.1~33.7g	54~56%
			脂肪	7.3~11.5g	12~19%
			碳水化合物	40.7~43.4g	14%
			膳食纤维	4.0~5.3g	16~21%
			钠	423~551mg	21~28%
	诺司曼尊享系列营养棒	大豆分离蛋白、食品添加剂（麦芽糖醇、甘油、阿拉伯胶、酪蛋白酸钠、碳酸钙、柠檬酸、磷脂）、膳食纤维、植物油、浓缩乳清蛋白、谷物配方粉、胶原蛋白肽（或植物甾醇）、冻干蓝莓粒、可可粉、γ-氨基丁酸、磷脂酰丝氨酸、食盐、食用香精	项目	每 100 克	NRV%
			能量	1,671kJ	20%
			蛋白质	40.0g	67%
			脂肪	14.8g	25%
			碳水化合物	31.2g	10%
			膳食纤维	9.6g	38%
			钠	453mg	23%
	诺司曼经典系列营养棒	大豆分离蛋白、食品添加剂（麦芽糖醇、甘油、阿拉伯胶、酪蛋白酸钠、碳酸钙、柠檬酸、磷脂）、膳食纤维（或奇亚籽、魔芋纤维）、植物油、浓缩乳清蛋白、谷物配方粉、胶原蛋白肽（或植物甾醇）、冻干蓝莓粒、可可粉、γ-氨基丁酸、食盐、食用香精	项目	每 100 克	NRV%
			能量	1,346~1,671kJ	16~20%
			蛋白质	36.5~40.0g	61~67%
			脂肪	10.0~14.8g	17~25%
			碳水化合物	24.1~31.2g	8~10%
			膳食纤维	9.6~13.0g	38~52%
			钠	295~453mg	15~23%
固体饮料	纤诺特冲饮	麦芽糖醇、抗性糊精、全脂奶粉、L-阿拉伯糖、速溶茶粉、白芸豆粉、茶花浓缩粉、食用盐、食品用香精	项目	每 100 克	NRV%
			能量	1,403 kJ	17%
			蛋白质	1.6g	3%
			脂肪	10.1g	17%
			碳水化合物	67.3g	22%
			膳食纤维	17.3g	69%
			钠	268mg	13%
	诺伽特纤体咖啡	全脂奶粉、麦芽糖醇、抗性糊精、速溶咖啡粉、白芸豆粉、茶花浓缩粉、磷脂、碳酸氢钠、三	项目	每 100 克	NRV%
			能量	1,566kJ	19%

		氯蔗糖、食用盐、食品用香精	蛋白质	4.8g	8%
			脂肪	13.8g	23%
			碳水化合物	58.6g	20%
			膳食纤维	17.4g	70%
			钠	163mg	8%
	诺伽特纤盈	共轭亚油酸甘油酯微囊粉（共轭亚油酸甘油酯、低聚麦芽糖、酪蛋白酸钠、二氧化硅），FabulessTM 棕榈油粉末（棕榈油、燕麦油、玉米糖浆、水、二氧化硅），天然芒果粉，圆苞车前子壳，L-阿拉伯糖，食品用香精	项目	每份 16 克	NRV%
			能量	347kJ	4%
			蛋白质	0g	0%
			脂肪	5.3g	9%
			碳水化合物	8.3g	3%
			膳食纤维	1.2g	5%
			钠	20mg	1%
	诺伽特奇亚籽	奇亚籽，赤藓糖醇，柠檬果粉、黄原胶、柠檬酸、苹果酸、三氯蔗糖、甜菊糖苷、食品用香精	项目	每份 7 克	NRV%
			能量	75kJ	1%
			蛋白质	0.7g	1%
			脂肪	1.1g	2%
			不饱和脂肪酸	0.7g	-
			碳水化合物	3.3g	1%
			膳食纤维	1.1g	4%
			钠	0mg	0%
	白芸豆粉蛋白固体饮料	白芸豆粉 100%	项目	每 100 克	NRV%
			能量	1,403kJ	17%
			蛋白质	20.0g	33%
			脂肪	0.5g	1%
			碳水化合物	60.0g	20%
			膳食纤维	3.0g	12%
			钠	2,000mg	100%
	诺伽特鱼胶原蛋白	鱼胶原蛋白肽粉、抗性糊精、麦芽糖醇、柠檬果粉、柠檬酸、三氯蔗糖、维生素 C、食品用香精	项目	每 100 克	NRV%
			能量	1,143kJ	14%
			蛋白质	36.1g	60%
			脂肪	0.0g	0%
			碳水化合物	19.9g	7%
			膳食纤维	32.5g	130%
			钠	36mg	2%
	诺伽特膳食纤维粉	抗性糊精	项目	每份（8 克）	NRV%
			能量	52kJ	1%
			蛋白质	0g	0%
			脂肪	0g	0%
			碳水化合物	6.5g	2%

			膳食纤维	6.5g	26%
			钠	0mg	0%
	诺伽特 诺力阳光	奇亚籽、木糖醇、魔芋粉、烘焙玄米粉、甜菊糖苷、醋酸维生素 A(维生素 A)、维生素 D3、dl-α-醋酸生育酚（维生素 E）、盐酸硫胺素（维生素 B1）、核黄素（维生素 B2）、盐酸吡哆醇（维生素 B6）、L-抗坏血酸（维生素 C）、烟酸、叶酸、D-泛酸钙、磷酸三钙、焦磷酸铁、葡萄糖酸锌	项目	每份（13 克）	NRV%
			能量	189kJ	2%
			蛋白质	1.5g	3%
			脂肪	2.2g	4%
			不饱和脂肪酸	1.0g	-
			碳水化合物	5.6g	2%
			膳食纤维	2.6g	10%
			钠	3mg	0%
			维生素 A	97μgRE	12%
			维生素 D	2.1μg	42%
			维生素 E	1.8mgα-TE	13%
			维生素 B1	0.23mg	16%
			维生素 B2	0.18mg	13%
			维生素 B6	0.20mg	14%
			维生素 C	13.8mg	14%
			烟酸	2.34mg	17%
			叶酸	15μg	4%
			泛酸	0.47mg	9%
			钙	83mg	10%
			铁	1.1mg	7%
			锌	10.56mg	70%
	诺伽特 益生菌	木糖醇、菊粉、低聚果糖、磷酸酯双淀粉、天然水果粉、嗜酸乳杆菌、乳双歧杆菌、鼠李糖乳杆菌、硅酸钙 5	项目	每 100 克	NRV%
			能量	1,105J	13%
			蛋白质	1.0g	2%
			脂肪	0.0g	0%
			碳水化合物	57.8g	19%
			膳食纤维	40.0g	160%
			钠	0mg	0%
	诺司曼 GABA 胶原蛋白	鱼胶原蛋白肽、膳食纤维、食品添加剂（麦芽糖醇、柠檬酸、三氯蔗糖）、柠檬果粉、γ-氨基丁酸、维生素 C、食用香精	项目	每包（11 克）	NRV%
			能量	161kJ	2%
			蛋白质	5.4g	9%
			脂肪	0.0g	0%
			碳水化合物	3.2g	1%
			膳食纤维	1.9g	8%
			钠	4mg	0%
	诺司曼 Phase-2 纤体咖啡	植脂末（葡萄糖浆、氢化植物油、酪蛋白酸钠、单甘油硬脂酸酯、磷酸氢二钾、二氧化硅）、食品添加剂（麦芽糖醇、磷脂、三氯蔗糖）、膳食纤维、谷物配方粉、速溶咖啡粉、白芸豆	项目	每 100 克	NRV%
			能量	1,727kJ	21%
			蛋白质	4.8g	8%
			脂肪	13.8g	23%

		粉、食盐、食用香精	反式脂肪酸	0.03g	-
			碳水化合物	58.6g	20%
			膳食纤维	17.4g	70%
			钠	163mg	8%
	诺司曼 ALG 纤体冲饮	膳食纤维、植脂末（葡萄糖浆、氢化植物油、酪蛋白酸钠、单甘油硬脂酸酯、磷酸氢二钾、二氧化硅）、仙人掌果果汁粉、速溶茶粉、海藻粉、食盐、食用香精、食品添加剂（三氯蔗糖）	项目	每 100 克	NRV%
			能量	815kJ	10%
			蛋白质	1.9g	3%
			脂肪	11.9g	20%
			反式脂肪酸	0.2	-
			碳水化合物	30.0g	10%
			膳食纤维	18.4g	74%
			钠	553mg	28%
	诺司曼 诺力阳光	奇亚籽、木糖醇、抗性糊精（水溶性膳食纤维）、魔芋膳食纤维、γ-氨基丁酸、磷脂酰丝氨酸、食用香精、醋酸维生素 A(维生素 A)、维生素 D3、dl-α-醋酸生育酚（维生素 E）、盐酸硫胺素（维生素 B1）、核黄素（维生素 B2）、盐酸吡哆醇（维生素 B6）、L-抗坏血酸（维生素 C）、烟酸、叶酸、泛酸钙、磷酸三钙、焦磷酸铁、葡萄糖酸锌	项目	每份（15 克）	NRV%
			能量	225kJ	3%
			蛋白质	1.1g	2%
			脂肪	1.8g	3%
			不饱和脂肪酸	1.6g	-
			碳水化合物	5.7g	2%
			膳食纤维	5.3g	21%
			钠	3mg	0%
			维生素 A	53μgRE	7%
			维生素 D	0.2μg	4%
			维生素 E	1.05mgα-TE	8%
			维生素 B1	0.15mg	11%
			维生素 B2	0.15mg	11%
			维生素 B6	0.15mg	11%
			维生素 C	4.5mg	5%
			烟酸	1.50mg	11%
			叶酸	15μg	4%
			泛酸	0.45mg	9%
			钙	38mg	5%
			铁	0.6mg	4%
			锌	0.68mg	5%
	诺司曼 膳食纤维	水溶性膳食纤维（Fibersol-2）、食品添加剂（麦芽糖醇）、植脂末（葡萄糖浆、氢化植物油、酪蛋白酸钠、单甘油硬脂酸酯、磷酸氢二钾、二氧化硅）、速溶茶粉、白芸豆粉、γ-氨基丁酸、食盐、食用香精	项目	每 100 克	NRV%
			能量	1130kJ	13%
			蛋白质	1.0g	2%
			脂肪	5.4g	9%
			反式脂肪酸	1.4	-
			碳水化合物	51.2g	17%
			膳食纤维	36.0g	144%
			钠	121mg	6%

方便食品	诺伽特蛋白混饮	浓缩乳清蛋白、大豆分离蛋白、木糖醇、抗性糊精、磷脂、酪蛋白酸钠、食品用香精、食用盐	项目	每 100 克	NRV%
			能量	1,215kJ	14%
			蛋白质	45.2g	75%
			脂肪	3.5g	6%
			碳水化合物	22.2g	7%
			膳食纤维	10.0g	40%
			钠	319mg	16%

②诺司曼营养干预食品系列产品的特点，与诺伽特系列产品的差异

体重管理服务中，饮食干预是一个重要的环节。发行人拥有良好的营养干预食品研发能力，为提高经营效益，发行人选择对营养干预食品有需求的美容机构作为合作对象，由市场部负责拓展与美容机构的业务合作。

美容机构所服务的群体大都对纤体塑身有较高要求并且具有较高消费能力，同时对健康饮食的理解较为深刻。发行人综合考虑上述群体的消费能力及减重需求，专门针对美容机构研发并推出了诺司曼系列营养干预食品。诺司曼营养干预食品系列产品的特点、与诺伽特系列产品的差异如下：

诺司曼营养干预食品系列产品的特点	与诺伽特系列产品的差异
①采用进口大豆分离蛋白，口感更佳； ②添加了功能性食品原料 Y-氨基丁酸。Y-氨基丁酸可以降低血压，调节脑血管，促进乙酞胆碱合成，使脑细胞活动旺盛,促进脑组织新陈代谢和恢复脑细胞功能;调节心律失常、治疗癫痫，改善脂质代谢、防止动脉硬化、防止皮肤老化、调节激素分泌等功能；减轻慢性疾病如关节炎疼痛 ③添加了磷脂酰丝氨。研究表明：磷脂酰丝氨酸可有效改善神经细胞功能，调节神经脉冲的传导，增进大脑记忆功能，由于其具有很强的亲脂性，吸收后能够迅速通过血脑屏障进入大脑，起到舒缓血管平滑肌细胞，增加脑部供血的作用	①为美容机构提供销售和客服培训； ②诺司曼经典营养棒主要原料为进口大豆分离蛋白，并添加了功能性食品原料 Y-氨基丁酸； ③为美容机构诺司曼尊享客户减重沙龙等销售活动提供现场技术支持； ④诺司曼尊享营养棒主要原料为进口大豆分离蛋白，添加了磷脂酰丝氨酸、Y-氨基丁酸等功能性食品原料。

发行人提供的诺伽特系列及诺司曼系列营养干预食品的质保期均为 12 个月。

③营养干预食品作为减肥代餐食品的科学依据

发行人营养干预食品的主要原材料为大豆分离蛋白、浓缩乳清蛋白、膳食纤维等，均为低 GI 食物原料。低 GI 食物可作为减肥代餐食品的科学依据参见本节“一/（一）/2/（1）体重管理解决方案”的相关内容。

④营养干预食品不存在副作用或其他可能对人体健康造成损害的潜在风险的说明

发行人加工生产主要营养干预食品（即营养棒）所需的原材料主要为大豆分离蛋白、浓缩乳清蛋白、膳食纤维等，其采用的原料均为低 GI 食物原料。2012-2013 年期间，上海交通大学贾伟平教授采用发行人营养干预食品开展减重干预研究，并在国际权威杂志（Evidence-Based Complementary and Alternative Medicine 及 Journal of Proteome Research）中发表了两篇学术论文[7]。经研究显示，采用发行人营养干预食品对肥胖患者进行为期 8 周减重后，干预期平均减重 8.7 公斤并且明显增强了肝功能，改善了全身脂肪分解和氧化，体内健康标志物评估显示脂肪酸和氨基酸均发生了有利的变化。可见，发行人营养干预食品不存在副作用或其他可能对人体健康造成损害的潜在风险的情形。

⑤营养干预食品获得权威部门或机构的认证情况

根据《中华人民共和国食品安全法》第二十五条规定：企业生产的食品没有食品安全国家标准或者地方标准的，应当制定企业标准，作为组织生产的依据。国家鼓励食品生产企业制定严于食品安全国家标准或者地方标准的企业标准。企业标准应当报省级卫生行政部门备案，在本企业内部适用。

根据《中华人民共和国食品安全法实施条例》第十八条规定：省、自治区、直辖市人民政府卫生行政部门应当将企业依照食品安全法第二十五条规定报送备案的企业标准，向同级农业行政、质量监督、工商行政管理、食品药品监督管理、商务、工业和信息化等部门通报。

根据上述法律法规规定，发行人针对每种营养干预食品制定相关企业标准，并报送浙江省卫生厅备案。根据企业标准的要求，发行人每半年对每类产品送至国家轻工业食品质量监督检测杭州站等第三方检测机构进行型式检验，取得检测报告。

⑥客户在减重过程中使用发行人提供的营养干预食品情况

在公司体重管理服务的过程中，饮食干预属于一个重要环节。根据发行人经

[7]（1）Beneficial Effects of an 8-Week, Very Low Carbohydrate Diet Intervention on Obese Subjects，Evidence-Based Complementary and Alternative Medicine，Volume 2013, Article ID 760804（SCI 影响因子 4.7）；（2）Very Low Carbohydrate Diet Significantly Alters the Serum Metabolic Profiles in Obese Subjects，Journal of Proteome Research, 2013, 12, 5801−5811（SCI 影响因子 5.1）

验总结，减重阶段分为启动期、减重期和维持期。在启动期及减重期阶段，为使机体转向燃烧脂肪供能，减重者对摄入食物标准的选择较为严格，因为中国人群饮食结构比较丰富，如未使用符合要求的低 GI 食物，将难以有效激活体内脂肪分解机能，从而导致影响减重效果。公司依据低 GI 食物的减重原理，成功地开发出一系列营养干预食品。为帮助客户调整饮食结构，达到减重目的，公司对客户在启动期和减重期的饮食干预建议均是根据客户具体情况结合食用公司自主研发生产的营养干预食品。

⑦减重后是否须持续服食公司营养棒、停用是否可能导致体重反弹或其他不利影响

根据启动期、减重期和维持期各阶段的要求不同，前两个阶段减重效果最为明显。在减重期末，减重者应逐步增加碳水化合物摄入量直到体重减轻停止为止，然后再适量减少碳水化合物食物的摄入量，以维持体重温和下降。在减重后期，减重者的日常饮食结构及生活行为方式已基本改善完毕，若其能保持合理的日常饮食结构和生活行为方式，其体重将保持合理水平，无需持续食用营养干预食品。

自公司成立以来，不存在客户因停用公司营养干预食品而导致其他不利影响的情形，亦不存在客户因使用或停用该产品导致健康风险的事例。

（3）不同体重管理服务解决方案的差异

公司依据多年体重管理实践经验，将非药物干预体重管理服务期限总结为启动期、减重期、维持期三个阶段。在启动期和减重期，公司针对不同减重人士的体质情况、日常饮食和运动习惯等的不同，制定不同的体重管理解决方案套餐。各套餐具体营养食品、服务内容、定价情况及其差异如下：

套餐类型	套餐具体内容	主要差别	套餐最终销售价格
诺伽特经典套餐	①服务：营养顾问通过“体重管家”APP 进行网络平台互动干预指导服务；客户通过关注“诺特体重管家”微信公众号接收具备参考价值的营养饮食或减重相关信息。 ②营养干预食品：30 天的诺伽特经典营养棒。	①营养顾问制定干预建议方案； ②营养顾问通过“体重管家”APP 进行互动干预指导服务； ③诺伽特经典营养棒主要原料为国产大豆分离蛋白。	1,280 元
诺伽特 VIP 套餐	①服务：营养顾问通过电	①资深营养顾问制定减重干预建议方	1,880 元

	话以及“体重管家”APP 进行互动干预指导服务；客户通过关注“诺特体重管家”微信公众号接收具备参考价值的营养饮食或减重相关信息。 ②营养干预食品：30 天的诺伽特 VIP 营养棒。	案； ②营养顾问通过“体重管家”APP 进行互动干预指导服务； ③营养顾问每周 1 次主动督导客户减重方案执行情况； ④诺伽特 VIP 营养棒主要原料为国产大豆分离蛋白。	
诺伽特尊享套餐	①服务：营养顾问提供高频、即时响应的电话干预指导服务及“体重管家”APP 互动干预指导服务；客户通过关注“诺特体重管家”微信公众号接收具备参考价值的营养饮食或减重相关信息。 ②营养干预食品：28 天的诺伽特尊享营养棒。	①资深营养顾问制定减重干预方案； ②资深营养顾问通过“体重管家”APP 进行互动干预指导服务； ③资深营养顾问即时督导客户减重方案执行情况； ④诺伽特尊享营养棒主要原料为进口大豆分离蛋白，口感上佳。	2,980 元
诺司曼经典套餐	①服务：由美容机构提供。 ②营养干预食品：28 天的诺司曼经典营养棒。	①主供美容机构渠道； ②为美容机构提供销售和客服培训； ③诺司曼经典营养棒主要原料为进口大豆分离蛋白，并添加了功能性食品原料 Y-氨基丁酸。	3,880 元
诺司曼尊享套餐	服务：由美容机构提供。 营养干预食品：28 天的诺司曼尊享营养棒。	①主供美容机构渠道； ②为美容机构提供销售和客服培训； ③为美容机构诺司曼尊享客户减重沙龙等销售活动提供现场技术支持； ④诺司曼尊享营养棒主要原料为进口大豆分离蛋白，并添加了磷脂酰丝氨酸、Y-氨基丁酸等功能性食品原料。	5,880 元

第一阶段（启动期）：此阶段是诺特非药物干预中饮食要求最严格的时期，至少需要持续两周。期间允许摄入足够的蛋白质、优质脂肪以及低血糖指数的碳水化合物食物，使肌体转向燃烧脂肪供能，有效地分解体内储存的脂肪。

第二阶段（减重期）：经过启动期的饮食控制，体重会明显减轻，腹部脂肪也会减少，腰围也会出现明显变化，更重要的是体内脂肪分解机能已经激活。在本阶段应导入 GI 值相对较高的食物，逐步增加碳水化合物摄入量直到体重减轻停止为止，然后再减少适量的碳水化合物食物，使减重速度保持在一个合理的水平，以维持温和的体重下降。减重期长短因人而异，一般 2 至 12 周。

第三阶段（维持期）：此阶段为帮助维持理想体重的阶段，可不用专门服食套餐，但可辅以纤诺特冲饮、诺伽特纤体咖啡、诺伽特鱼胶原蛋白、诺伽特膳食纤维、诺力阳光、诺伽特益生菌进行体重维持，日常生活中注意以 GI 的多少作为选择食物标准，通过食物的合理配伍来维持理想体重。此阶段期限自减重期结束后直至终身。

发行人除了上述五款主打套餐（体重管理解决方案）用于启动期、减重期外，

在维持期也有配套的纤诺特冲饮、诺伽特纤体咖啡、诺伽特鱼胶原蛋白、诺伽特膳食纤维、诺力阳光、诺伽特益生菌等体重管理解决方案进行体重维持。此外，针对不同类型的肥胖客户，还可将五款主打套餐结合其他类型套餐组合使用，进一步丰富体重管理解决方案的应用深度和广度，使体重管理解决方案更具针对性，更有个性化。

3、主营业务收入的构成

报告期内，公司的主营业务收入由体重管理解决方案收入与单独的营养干预食品销售收入组成。具体如下表所示：

单位：万元、%

类别	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
体重管理解决方案	12,151.51	97.08	10,199.90	94.61	7,883.29	90.32
营养干预食品销售	365.07	2.92	581.21	5.39	844.78	9.68
合计	**12,516.59**	**100.00**	**10,781.11**	**100.00**	**8,728.06**	**100.00**

（二）发行人的经营模式

1、公司主要营销模式

公司目前主要经营模式可归纳为直营连锁、加盟连锁和营养干预食品专供模式。在直营连锁经营模式中，公司投资设立直营营养中心（分公司），聘用营养顾问，通过自主开发、与医疗体检等机构渠道合作等方式开发终端客户，并为终端客户消费者提供体重管理服务；在加盟连锁经营模式中，公司收取加盟费，负责品牌维护、业务培训、服务规范指导，并向加盟商销售营养干预食品和提供客户服务平台支持等，而网点的投资、营养顾问的招聘、客户的开拓及体重管理服务的提供均由加盟商负责；此外，公司还利用多年积累的在营养干预食品方面的研发优势，对外直接销售营养干预食品，目前已开发了部分美容行业的客户，取得了一定成效。

（1）直营连锁经营模式

由于直营模式便于公司统一管理，在品牌建设、贯彻公司经营理念、日常管理、各营养中心之间的合作、控制财务风险等方面均具有优势，因此，公司确定了重点发展直营连锁经营模式的扩张战略，主要依托公司直营营养中心进行业务

拓展。截至本招股说明书签署日，公司共设立了 19 家直营营养中心[8]（即分公司），负责自主拓展终端消费者以及开发医院、体检中心等合作渠道，并为终端消费者提供体重管理服务。此外，公司还开设了淘宝、天猫商铺、APP 商城等线上渠道，配合各直营营养中心拓展业务。

（2）加盟连锁经营模式

自 2007 年开始，公司授权并支持一批加盟商设立诺特品牌加盟店。与直营连锁经营模式类似，客户可以在加盟店接受到从探询互信到互动支持完整的诺特减重五步法的体重管理解决方案。加盟店筹建期间，公司统一对加盟商进行业务培训及服务规范指导，要求加盟商根据公司营养顾问手册中服务流程为客户提供服务。加盟店的营养顾问均由其按公司的要求自行招聘、管理，并由公司统一进行定期业务培训，但营养干预食品全部由公司统一提供。公司与加盟商签订的加盟合作期限一般为 3-10 年不等，加盟费的收取根据所在城市经济状况等因素由双方协商确定，加盟合约到期后，双方本着自愿的原则协商续约事宜。

公司加盟连锁经营模式与直营连锁经营模式的差异见下表：

营销模式	负责机构（部门）	客户渠道	体重管理服务提供者	终端客户资源的归属
直营连锁经营模式	直营营养中心（分公司）	自主开发	公司	公司
		医院、体检中心等合作开发	公司	公司
	电子商务部	淘宝、APP 等线上	公司	公司
加盟连锁经营模式	加盟部	加盟商	加盟商	加盟商

公司和加盟商对终端客户提供的体重管理解决方案均是根据诺特减重五步法进行并配给相同的营养干预食品，但由于加盟商的终端客户其体重管理干预服务是由加盟商自己提供的，公司与加盟商的交易及结算，除首次签订协议时收取加盟费并提供相关培训、相关服务平台外，后续交易均是向加盟商提供营养干预食品并按照销售营养干预食品方式进行交易和结算。

（3）美容机构营养干预食品专供模式

体重管理服务中，饮食干预是一个重要的环节。公司拥有突出的营养干预食品研发能力，为提高综合效益，公司除将研发的营养干预食品自用外，还积极拓

[8] 已在杭州、北京、上海、广州、天津、重庆、南京、武汉、昆明、宁波、兰州、金华、新疆、厦门、郑州、长沙、南昌、成都、济南等 19 个城市设立直营营养中心，注销了临海、从化分公司。

展营养干预食品专供市场。经过研究，公司首先选择了提供减重塑形服务，对营养干预食品有需求的部分美容机构作为突破口。公司从规模、运营时间、美誉度、信誉度、门店地理位置等诸多方面进行考察，重点选择实力较强的美容机构进行合作。美容机构所服务的客户更注重塑身和美容，因此公司向美容机构提供营养干预食品并进行业务培训，减重服务则由美容机构结合自身塑身和美容服务的特点向终端消费者提供。

由于在美容机构营养干预食品专供模式下，公司仅提供自主研发的营养干预食品，不向终端个人客户提供相关的干预服务，为维护公司服务的品牌形象和市场秩序，公司在美容机构营养干预食品专供模式下的主要营养棒食品配方、套餐价格、商标品牌等方面采取了与公司体重管理解决方案中配给的营养干预食品不同的差异化策略。

（4）公司经营模式与主营业务收入的关系

单位：万元

经营模式	业务内容	业务类别	2016 年		2015 年		2014 年	
			收入	占比	收入	占比	收入	占比
直营连锁	个性化减重解决方案	服务	12,151.51	97.08%	10,199.90	94.61%	7,883.29	90.32%
加盟连锁	提供营养干预食品	商品销售	242.64	1.94%	312.14	2.90%	453.65	5.20%
美容机机构营养食品专供	提供营养干预食品	商品销售	122.44	0.98%	269.07	2.50%	391.12	4.48%
合计			**12,516.59**	**100%**	**10,781.12**	**100%**	**8,728.06**	**100%**

（5）公司市场推广方式及客户来源

发行人主要通过客户口碑宣传、健康教育的方式吸引客户，让接受过诺特健康体重管理服务的客户成为公司最具说服力的广告宣传者，既可以增加潜在新客户对发行人体重管理服务的信任度，又能够减少宣传广告费用的支出。

发行人市场推广方式主要是：

针对终端消费者客户，发行人主要通过客户的口碑推荐、直营营养中心门店展示、线上产品展示及服务内容介绍、医疗等专业渠道健康教育、纸媒广告等方式来开拓客户。

针对医疗相关机构渠道和美容机构等客户，发行人主要采取主动上门商谈、参加肥胖及相关疾病的会议、展会、讲座等方式拓展。

上述客户或渠道拓展行为产生的推广成本主要体现在邀请行业专家授课、参加专业会议及展会展览等方面。报告期内，发行人相关推广成本占当期营业收入的比例较小。公司上述市场推广手段产生的成本情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
纸媒广告形成的推广成本	15.08	11.28	18.34
展览、咨询等拓展方式形成的推广成本	192.05	162.82	145.93
其他零星费用	-	0.64	0.30
合计	207.13	174.74	164.58
占营业收入比例	1.65%	1.62%	1.87%

①终端消费客户自主拓展

各地直营营养中心负责其所在区域终端消费客户的开拓工作，在终端消费客户自主拓展方面，目前主要通过门店展示，客户的口碑推荐，参加肥胖及相关疾病的会议、讲座等方式来开拓客户。在意向客户到达直营营养中心后，公司营养顾问通过咨询、体重检测等手段，为客户提供个性化的体重管理解决方案，使意向客户产生消费意愿，从而成为公司的正式客户。

②通过与医院、体检中心等医疗相关机构渠道合作拓展客户

根据美国《2014 成人高血压管理循证医学指南(JNC8)》、欧洲《2016 ESC/EAS 血脂异常管理指南》、《2016 中国成人血脂异常防治指南（修订版）》、《2013 中国 2 型糖尿病防治指南》等的指导，一般而言，对于因肥胖而患有“三高”等慢性疾病的人群，应首先通过生活方式干预进行保守治疗。目前，在我国医疗资源较为紧张，绝大多数医院或体检中心等无法提供标准化的非药物干预体重管理服务，公司抓住业务机会，实行精准营销，通过与医院营养科或体检中心等医疗机构渠道合作积极开拓相关客户。

公司与医疗机构渠道合作的基本业务模式为：由医疗机构的相关科室专业人员和公司营养顾问共同对患有超重、肥胖或因肥胖导致的代谢综合征人群（简称患者）进行健康宣教，提供减重咨询，由患者自行决定是否接受减重服务。若患者（即终端消费客户）拟接受体重管理服务，则医疗机构的相关科室、药房或附属机构等向发行人采购体重管理服务套餐，并提供给患者；发行人则将该终端消

费者纳入客户资料库，并通过直营营养中心或远程方式（电话、APP、网络交流工具等）提供后续体重管理服务。

公司与医疗机构等渠道的合作除上述患者即需即购的基本业务模式外，还与部分医疗机构渠道采取批量进货、定期结算的合作方式。两种模式的主要差异在于：在患者即需即购模式下，医疗机构等渠道处无存货；在医疗机构渠道批量进货、定期结算模式下，医疗机构等渠道处保有部分存货。

与公司合作的医疗相关机构均与发行人签订明确的协议/合同，约定上述医疗相关机构以一定折扣价格向发行人采购诺伽特系列体重管理服务套餐，并提供给肥胖、超重或“三高”等需求人群，而发行人需保证套餐产品的质量符合国家相关规定，以及对后续干预指导服务的履行情况负责，同时约定上述医疗相关机构均以统一定价对外销售各类诺伽特系列体重管理服务套餐。

③线上营销渠道

自 2008 年开始，公司陆续开设淘宝、天猫商铺、“体重管家”APP、有赞等电子商城，配合各营养中心采用 O2O 模式为终端客户提供体重管理服务。公司在线客服咨询人员负责对客户的需求给予建议和指导，客户下单后，根据客户所在地划分相应营养中心进行线下服务，当地未设立分公司的由总部负责提供服务。营养顾问与客户主要通过移动终端或互联网的方式了解客户的身体状况、各项生理指标，判断是否存在超重或肥胖的情形以及是否存在潜在的代谢综合征风险，并提出体重管理解决方案以及负责后续的生活方式干预指导。报告期内，发行人线上营销渠道收入、服务人数及人均消费支出的情况如下：

期间	营业收入（元）	服务人数	人均消费支出（元）
2016 年	15,433,944.53	4,663	3,309.87
2015 年	4,805,775.56	1,754	2,739.89
2014 年	5,323,653.77	1,812	2,938.00

线上客户分为新客户跟续购客户，报告期内发行人服务的线上新客户人数和线上续购客户人数具体情况如下：

期间	服务新客户人数	服务续购客户人数	合计服务人数
2016 年	2,774	1,889	4,663
2015 年	1,181	573	1,754
2014 年	1,338	474	1,812

线上新客户为首次在线上购买发行人套餐的消费群体，该部分客户主要通过

查看发行人线上产品展示等途径成为发行人的终端消费者，随机性较大。因此，2014 年、2015 年线上新客户数量和人均消费支出呈不规律变动。一旦接受发行人体重服务后，基于良好的减重体验及减重效果，续购客户数量较为稳定。

2015 年 10 月，公司“体重管家”APP 正式上线，APP 平台内设有公司网上商城。“体重管家”APP 功能丰富，集成了实时提醒、健康日志及追踪、指导方案、食物选择库、卡路里计算器等多种模块，极大提升了服务效率及客户粘性。2016 年，为了配合 APP 上线推广，公司建议新客户下载 APP 接受更好的服务，在 APP 内购买体重管理套餐，同时鼓励老客户下载“体重管家”APP，在 APP 内进行套餐的购买。因此，公司 2016 年线上服务人数及营业收入比 2014 年、2015 年大幅增长,人均消费金额也有一定比例提升。

④线上、线下营销模式的具体差异

在直营连锁经营模式下，发行人通过直营营养中心（线下）和电子商城[9]（线上）向终端消费者提供诺伽特系列套餐，二者具体差异如下：

项目	线上	线下	差异
交付产品	通过邮寄方式将诺伽特系列营养干预食品交付给线上客户	在直营营养中心办公场所内直接交付或通过邮寄方式交付给线下客户	线上、线下客户购买诺伽特系列套餐时，套餐中诺伽特系列营养干预食品无任何差异。仅在交付方式上略有差异。
提供服务	营养顾问指导客户用手机注册诺特健康的“体重管家”APP 互动软件，在启动期与减重期期间与客户保持有效沟通，提醒客户填写体重管理日志（包括每日三餐摄入食物的种类、数量、运动情况、体重及尿酮变化情况等），通过电话、短信、网络或 APP 等方式对客户干预方案执行情况以及提问进行及时的反馈，密切关注客户是否执行既定的干预方案。	营养顾问指导客户在营养中心管理系统进行注册或者手机注册诺特健康的“体重管家”APP 互动软件，在启动期与减重期期间与客户保持有效沟通，提醒客户填写体重管理日志（包括每日三餐摄入食物的种类、数量、运动情况、体重及尿酮变化情况等），通过电话、短信、网络或 APP 等方式对客户的干预方案执行情况以及提问进行及时的反馈，密切关注客户是否配合既定干预方案。	线上、线下客户在接受服务的内容上无差异。线上客户只能通过远程接受干预服务，线下客户可通过远程和现场两种方式接受服务。
款项结算	客户在支付宝、微信等第三方支付平台支付款项，发行人再与第三方支付平台进行结算。	客户通过现金、POS 机刷卡以及银行转账的方式支付款项。	线上客户通过第三方支付平台进行款项结算；线下客户直接与发行人

[9]包括公司“体重管家”APP、淘宝、天猫商城、有赞商城等。

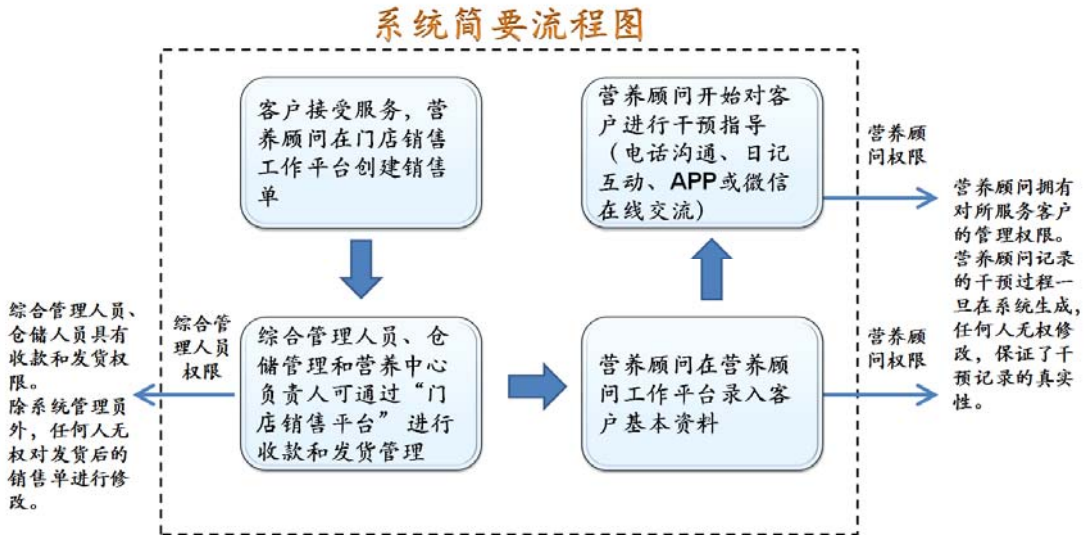
			进行款项结算。

（6）公司直营连锁营养中心的内部控制

公司专注于为个人客户通过生活方式重塑进行体重管理服务，公司个人客户具有数量多，地域分布广、散，支付方式多样的特点；同时，公司的干预服务具有持续时间较长，体重管理服务的减重效果与公司营养顾问的干预建议、督促和客户的配合度有较大的关系。

为确保公司业务的顺利有序开展，保证公司的资产安全和业务服务质量，公司自主研发了“诺特营养中心管理系统”，并申请了相应的软件著作权。“诺特营养中心管理系统”为公司运营提供了强大的后台支持，“诺特营养中心管理系统”主要包括工作平台、统计报表、学习平台等功能模块。

系统简要流程图：



“诺特营养中心管理系统”中的“工作平台”是公司日常运营的基础平台，主要包括门店销售工作平台、营养顾问工作平台及仓库管理工作平台。门店销售工作平台主要为制作销售单、发货提供支持。营养顾问工作平台是确认销售、建立客户数据、登记干预记录、与客户互动支持的核心，营养顾问的客户归属、对营养顾问的服务评价、客户维护均基于此平台完成。营养顾问在“工作平台”上对客户资料进行管理，包括客户资料的登记及更新完善、干预服务及互动记录等，营养顾问主管则对所管辖区域的营养顾问进行管理，对提供服务的营养顾问进行评价，及时解决服务过程中出现的问题。仓库管理工作平台主要为各营养中心存货的进销存管理提供支持。

公司针对不同系统使用者设置了不同程度的权限，对不同操作制定具体要求，品控部对不规范操作提出整改要求，通过对系统内控的管理保障系统运行的有效性。

1、所有直接终端客户的销售必须在系统中建立销售单，所有医疗体检等机构渠道的间接客户必须最迟在业务发生次日凭结算凭证录入系统建立销售单。销售单一旦建立，除系统管理员外，任何人无权限对其进行修改。

2、营养顾问拥有对所服务客户的管理权限，包括建立客户档案、录入干预记录、点评客户减重日志等权限。营养顾问要求当天在系统内为新客户建立档案，当天完成系统根据客户所处干预阶段所作出的工作提醒，对于品控部或营养顾问主管提出的关于不规范档案的修改、干预各阶段的时间安排、服务存在不足等问题需在规定时间内完善。营养顾问记录的干预过程一旦在系统内生成，任何人无权限修改，保证了干预记录的真实性。

3、营养顾问主管拥有普通营养顾问的所有权限，并有权对下级营养顾问的干预服务过程进行全程监控，包括对营养顾问客户接待过程、档案登记、电话沟通、干预记录填写、客户减重日记点评进行即时指导，并协助营养顾问解决客户问题（例如客户因故暂停干预或对服务不满意等情况），所有指导均在系统中记录，以改善营养顾问的服务质量。

4、营养中心负责人可以查看本机构客户、监督管理营养顾问的工作、审批退换货申请、向上级机构订货或向下级机构发货、查询库存等，但不能对综合管理人员生成的销售单及营养顾问填写的干预记录进行任何修改。

5、公司高级管理人员为吴向明、郑沿、祝祁、徐钧。吴向明在系统中只担任营养中心负责人角色，享有营养中心负责人相同的权限。郑沿、祝祁、徐钧均不具备任何操作权限，包括对营养顾问干预服务的点评权限，但具有查阅销售数据、客户数据、库存数据权限。

公司为每一个客户提供的服务包括客户购买服务相关记录（如购买内容、发货方式、付款方式等）、干预服务相关记录（如干预建议、客户反馈等），在“诺特营养中心管理系统”里均有记录，并且可以根据系统记录追踪到每个客户。

公司财务部每日对各营养中心的销售业务记录的收款方式进行监控，每月末对系统中各营养中心的销售数据与收款方式进行核对确认，以确保公司业务收入

的真实性和款项收入的安全性；公司回访部不定期对系统中的客户进行回访，确保营养顾问在系统中记录的干预服务记录的真实性和完整性，以保证和提升公司的服务质量；公司人力资源部以系统中记录的营养顾问服务客户的数量、服务内容等作为对营养顾问进行业绩考核的依据，确保营养顾问及时完整记录客户相关信息。

（7）收款模式

①不同收款模式及其收入比重

在直营连锁经营模式下，公司主要向终端个人客户提供体重管理服务，公司自主开发的终端个人客户付款方式包括：线上的借助第三方支付机构支付（如支付宝、微信）后第三方通过银行向公司转账，线下的则包括现金、POS 机刷卡以及银行转账；与医疗机构等渠道合作开发的客户则由医疗机构等渠道向公司以银行转账方式支付。

在加盟连锁及营养干预食品专供模式下，公司主要面向加盟商、美容机构等法人类客户，收款方式为银行转账。

报告期内，各种收款方式形成的收入及其占主营业务收入比重如下：

单位：万元、%

结算类别	收款方式	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
直营连锁（体重管理服务解决方案）	现金	1,295.93	10.35	1,065.98	9.89	787.87	9.03
	POS 机刷卡	6,627.43	52.95	5,950.70	55.20	4,582.80	52.51
	银行转账	4,228.15	33.78	3,183.23	29.53	2,512.61	28.79
	其中：个人卡转账	55.71	0.45	596.08	5.53	663.14	7.60
加盟连锁（加盟商）	银行转账	242.64	1.94	312.14	2.90	453.65	5.20
美容机构营养干预食品专供	银行转账	122.44	0.98	269.07	2.50	391.12	4.48
合　计		**12,516.59**	**100.00**	**10,781.11**	**100.00**	**8,728.06**	**100.00**

报告期内，POS 机刷卡是个人客户付款的主要方式，2014 年、2015 年以及 2016 年占比分别为 52.51%、55.20%和 52.95%，报告期内占收入比例均超半数且保持稳定；现金收款比例分别占报告期各期收入比例为 9.03%、9.89%、10.32%，占比略有提升；银行转账的收款方式下，客户除可以转账到公司账户外，报告期

内公司还曾经向客户提供个人卡转账的付款方式，2014 年、2015 年以及 2016 年，个人卡转账的占比分别为 7.60%、5.53%、0.45%。目前公司已不存在通过个人银行卡收款的情况。

②公司采用个人银行卡收款的原因及不同情形下个人银行卡收款金额

A、公司采用个人银行卡收款的原因

在现有银行结算体系下，个人客户银行转账付款的主要方式如下：

类型	优缺点
柜台转账	可直接转入对公账户，跨行转账需支付手续费，营业时间以外无法转账，转款地附近须有银行营业网点
ATM 机转账	基本不支持对公账户，早期不支持跨行转账，现阶段也只有部分经改造的 ATM 机支持跨行转账，跨行转账需支付手续费，但可 24 小时全天候转账，不受营业时间限制
网银转账、手机转账	支持对公账户转账，无营业时间限制，跨行转账需支付手续费，但操作者需具备一定的互联网相关知识

基于以下原因，报告期内公司存在通过个人银行卡收款的情形：

公司部分个人客户因未开通或不熟练网银、手机转账业务，或付款地附近无开卡银行营业网点，或需在营业网点关闭时间付款等原因，有通过 ATM 机转账付款的需求，但鉴于 ATM 机不支持对公账户转账，公司只能指定个人银行卡收款。这样既可方便客户，提升客户满意度，又能保证款项实时到账，较好地控制回款风险；

由于跨行转账须支付手续费，部分客户的转账银行和公司银行不同，因此要求汇款到公司指定个人银行卡；

根据淘宝网店注册规则，淘宝店铺以个人身份注册，收款账户只能为注册人本人的银行卡账户。

B、淘宝网店个人银行卡收款情况及淘宝网店以外个人银行卡收款情况

报告期内，公司通过个人银行卡实际收到的金额如下：

单位：万元

关联方	2016 年度	2015 年度	2014 年度
吴向明	-	**270.12**	**382.04**
其中：淘宝网店收款	-	270.12	382.04
郭金梅	**55.71**	**389.26**	**320.51**

合　计	**55.71**	**659.38**	**702.55**

2015 年 11 月公司将吴向明个人名义注册的淘宝网店升级为企业店铺，其后不再存在以吴向明个人银行卡进行收款的情况。

2016 年 7 月 29 日，公司已将郭金梅用于代收公司款项的银行卡全部注销。至此，公司不存在通过个人银行卡收款的情况。

③淘宝网店发展及规范过程及其对发行人独立性的影响

A、公司淘宝网店的发展及规范过程

公司分别于 2008 年 11 月和 2012 年 4 月以吴向明、许丽萍的名义注册了两家淘宝网店，并通过其个人银行卡进行收款。

为了规范线上业务运营，2013 年 9 月，发行人以公司名义注册了天猫商铺，逐步将线上业务由吴向明、许丽萍淘宝网店导入到天猫商铺。

2013 年 11 月，公司关闭了以许丽萍个人名义注册的淘宝网店。

2015 年 11 月，根据淘宝网发布的《个人店铺升级企业店铺公告》，发行人将以吴向明个人名义注册的淘宝网店升级为公司名下的企业店铺。至此，发行人不再存在以个人名义开设淘宝网店并通过其个人银行卡收款的情形。

B、淘宝网店的具体作用、重要程度

线上业务是发行人业务的重要组成部分，发行人设立淘宝网店，开拓了线上客户，扩大了公司服务区域，增加了营业收入，一定程度上发挥了网络宣传推广的作用。

C、淘宝网店的具体收入及占比

报告期内发行人来源于个人淘宝网店的业务收入及占比如下表：

单位：万元

关联方	2016 年度	2015 年度	2014 年度
淘宝网店收入	-	265.25	356.54
营业收入	12,524.91	10,809.61	8,796.84
占比	**-**	**2.45%**	**4.05%**

注：2015 年 11 月公司将以吴向明个人名义注册的淘宝网店升级为企业店铺，此后，公司再无来源于个人淘宝网店的业务收入。

D、淘宝网店对发行人独立性的影响、是否对本次发行上市构成障碍

2013 年 9 月，发行人以公司名义开设了天猫商铺，并于当年 11 月关闭了以

许丽萍名义注册的淘宝网店，此后，发行人以个人名义注册的淘宝网店收入占营业收入的比重直线下降。2015 年 11 月，发行人将以吴向明个人名义注册的淘宝网店升级为企业店铺，至此，发行人不再存在以个人名义开设淘宝网店并通过其个人银行卡收款的情形。

发行人设立初期，出于开拓线上业务的需要以及受限于淘宝网店规则，发行人以个人名义开设了淘宝网店，对公司业务的发展起到了一定的作用。为了规范线上业务运营，发行人以公司名义注册了天猫商铺，并关闭或升级了以个人名义注册的淘宝网店，且报告期内淘宝网店占发行人营业收入比例较小且逐年降低，并于2015年11月后不再存在以个人名义注册淘宝网店并以其个人银行卡进行收款的情形。因此，上述情况对发行人独立性不构成重大影响，不会对本次发行上市构成实质性障碍。

④淘宝网店以外个人银行卡代收营业款的规范情况

淘宝网店以外个人银行卡代收营业款的操作规程如下：

A、个人银行卡账户情况

公司曾指定通过郭金梅（公司财务主管）个人银行卡收取除淘宝网店以外的营业款。郭金梅的个人账户包括建设银行、工商银行、农业银行、杭州银行四个银行账户。

B、个人银行卡账户内控操作规程

a、资金归集流程

淘宝网店以外的营业款归集流程：公司为郭金梅上述个人银行卡账户开通了资金自动归集功能。每日，郭金梅建设银行、工商银行、农业银行三个账户的资金将自动归集至杭州银行账户，再由杭州银行账户统一自动归集至公司在杭州银行的对公账户，由于建设银行、工商银行、农业银行每日有 5,000 元的自动转账限额，公司出纳定期将多余资金转入公司对公账户，郭金梅不参与任何操作；

b、内控操作规程

针对郭金梅上述个人银行卡账户，公司采取了严格的代收营业款内控操作规程，实行银行卡、网银 U 盾、密码的分离保管，银行卡的余额及时划入公司银行账户，由财务部门负责核对和登记，并通过银行监管保障资金的结算安全。

同时，公司和郭金梅（包括吴向明）签订了关于个人银行卡的《协议》，就

其账户的使用权以及账户内资金的所有权作出了约定，主要条款如下：

账户内的所有资金均属于诺特健康所有，郭金梅（包括吴向明）放弃所有权利；诺特健康无需因借用账户而向郭金梅（包括吴向明）支付任何的费用；诺特健康应妥善保管个人银行账户，不得将该银行账户交给任何第三方保管或使用；因使用账户而产生任何与第三方纠纷或争议且对郭金梅（包括吴向明）造成任何损失的，诺特健康应全额赔偿；郭金梅（包括吴向明）应将银行账户交给诺特健康保管，并将该银行账户的所有信息提供给诺特健康；诺特健康有需要时，郭金梅（包括吴向明）应配合诺特健康办理银行相关事宜；协议有效期间，郭金梅（包括吴向明）不得私自对账户进行任何的挂失、冻结或影响账户正常使用的其他行为。

2016 年 7 月 29 日，公司已将郭金梅用于代收公司款项的银行卡全部注销。至此，公司不存在通过个人银行卡收款的现象。并且，公司于 2016 年 12 月开通了支付宝、微信等第三方支付渠道，极大提高了客户付款的便利性，也将一定程度上减少现金收款的比例。

2、营养干预食品的采购及生产模式

公司自行研发并生产一系列营养干预食品，作为体重管理服务中饮食干预环节的重要干预要素，其具体的采购及生产模式如下：

（1）采购模式

公司生产的营养干预食品所需的原材料主要采用分批、按需的自主采购模式，原材料主要为杜邦大豆分离蛋白、浓缩乳清蛋白、大豆分离蛋白、膳食纤维等。公司坚持优质源于取材的理念，在全球范围内选取高品质原料。

公司建立了完善的原辅料采购制度。在收集及筛选供应商信息的基础上，通过样品验证，选择与优质供应商合作，从源头开始为产品质量提供保障。

（2）生产模式

公司结合自身的实际经营状况，按照一定时期内的需求情况制定营养干预食品的生产计划。公司目前拥有较为齐备的生产车间，制定了严格的《车间卫生管理制度》，组织生产员工按照操作规范开展生产活动，确保食品卫生安全。

公司取得质量管理体系认证证书（GB/T 19001-2008/ISO 9001:2008）和环境管理体系认证证书（GB/T 24001-2004/ISO 14001:2004），已经建立起了良好的质

量保证体系，通过全过程的质量控制，强化管理，不断提升产品质量。公司在每道工序设置关键控制点，在生产过程中密切注意检测与控制，使生产管理和质量控制得到很好的执行。公司还建立了完善的培训制度，不断培养每位员工的生产技能和质量意识，从而使生产效率和产品质量得到了更好地提升。

（三）设立以来主营业务、主要服务和产品及主要经营模式的演变情况

公司专注于体重管理方面的健康管理服务，通过专业营养顾问团队，运用全方位的干预手段，为客户提供个性化体重管理解决方案，致力于打造具有诺特健康特色的“服务+营养干预食品”一体化的减重服务体系。自设立以来，公司主营业务、主要服务和产品及主要经营模式未发生变化。

（四）服务流程图和主要产品的工艺流程图

1、一个完整的干预服务流程及服务流程图

（1）服务流程

公司服务流程，即诺特减重五步法：探寻互信、肥胖评估、干预建议、目标共识、互动支持。

①探询互信

营养顾问在此阶段通过与客户友善交流，获取客户信任，初步了解客户需求。

营养顾问应本着以客户为中心的理念，在与客户的初始沟通时注意使用温暖善意的语言，仔细聆听与引导，帮助客户认识和找出肥胖的原因，并通过讲述相关成功案例让客户感觉自身体重是可以通过有效管理来改善，同时对客户改变目前肥胖状态的意愿强度进行判断，提醒客户减重的过程将存在一定难度，需要持之以恒来完成，对于减重意愿不强的客户应给予其一定时间消化或接受诺特减重理念。

②肥胖评估

营养顾问为客户进行人体成份检测，根据人体成份分析报告及客户携带的体检报告、诊断报告（如有），确定其肥胖程度，评估其形成高血压、高血脂、高血糖等与肥胖相关疾病的风险。公司据以划分肥胖阶段的基本参数如下：

肥胖阶段	BMI	腰围（cm）		血压		血脂		空腹血糖	尿酸
		男性	女性	收缩压	舒张压	胆固醇	甘油三酯		
				mmhg	mmhg	mmol/L	mmol/L	mmol/L	umol/L
阶段0	＜28	＜85	＜80	＜130	＜85	2.9~5.2	0.56~1.6	3.9~5.6	90~380
阶段1	≥28	≥85	≥80	130~140	85~90	5.2~6.2	1.6~2.3	5.6~6.1	380~420
阶段2	≥30			≥140	≥90	≥6.2	≥2.3	≥6.1	≥420
阶段3	心肌梗死（心脏病发作）、心脏衰竭、动脉粥样硬化、肝硬化、脑卒中、糖尿病并发症等严重疾病								

③干预建议

在探寻互信、肥胖评估的基础上，营养顾问对客户提出个性化干预建议。干预建议主要包含合理饮食和适当运动，其中饮食干预是干预建议中非常重要的环节。

合理饮食：营养顾问根据客户个人习惯和口味偏好给予科学的膳食建议，为其提供公司自主研制的营养干预食品，通过饮食结构的调整来达到减重的目的。同时，在不同的阶段设计不同的饮食方案，帮助客户纠正不正确的饮食观念，有利于其长期维持体重和保持健康。

适当运动：营养顾问协助客户选择适合的、温和的、能够坚持的运动方式，使其保持每周 2~3 小时的运动时间，以增加胰岛素的敏感性、促进脂肪分解和增加身体活力。

④目标共识

营养顾问与客户就减重总体期望、行为改进目标达成共识，并为客户制定可以遵循的减重干预计划。

a、就减重总体期望达成共识

不切实际的减重目标容易引发客户的失望情绪，同时也难以坚持完成。合理的减重目标需结合行为和生理两方面因素，一般保持 0.5~1KG/周的减重速度为宜。对于很多肥胖患者而言，5%的减重足以带来明显的健康指标的改善，快速减重并不会帮助客户获得健康的体重水平。

b、就行为改进目标达成共识

营养顾问应向客户强调健康生活方式的重要性，而不仅只重视体重的变化。肥胖的形成是由很多不良的生活习惯造成的，没有行为的改变，减重的效果难以维持。营养顾问应要求客户定期登陆诺特网站或移动减重平台，以日志方式记录减重全过程（包括饮食、体重、尿酮变化、运动量、营养干预食品的食用情况等）

进行交互监督，以强化其行为改变的持久性。此外，营养顾问还应对客户的健康指标（如血压、血糖、血脂、尿酸等）的改善设置合理的预期。

c、制定可遵循的诺特减重干预计划

有效减重应以找出导致肥胖的原因作为开始，减重计划应该具备合理性和持久性。营养顾问与客户共同制定个性化的、可遵循的诺特减重计划。针对不同的肥胖阶段，公司的干预原则及干预计划概要如下表：

肥胖阶段	干预原则	诺特干预计划概要
阶段0	在还没有出现明显健康问题前，避免进一步的体重增加，同时满足对于体型的更高要求。	1、找出导致体重增加的原因，进行非药物干预，将体重控制在合理范围；2、提倡健康饮食和增加能量消耗；3、对客户生活方式进行分析辅导，并督导其改善生活方式，以改善体型，预防疾病。
阶段1	在生化指标处于临界状态时，减轻体重，保持对非体重风险因素和健康状况的持续关注。	1、通过非药物干预，适当减轻体重（目前体重的10%）；2、进行严格的饮食方式干预和运动方式干预；3、重新建立健康的生活方式，以达到改善健康指标的目的。
阶段2	已出现肥胖相关症状，开始启动肥胖的治疗，包括考虑药物和手术治疗的方案，并对相关并发症进行密切监测和管理。	1、建议在接受医生治疗的同时进行体重管理，医生治疗和非药物干预相结合，使治疗效果更佳；2、分阶段持续进行体重控制；3、通过建立健康的生活方式，控制发病根源。
阶段3	出现较为严重的并发症，考虑更密集的肥胖治疗手段包括运用所有的饮食、行为、药物和手术治疗方案，并发症需要很积极的管理。	建议遵从医生的指导进行治疗，并且积极地通过非药物干预来辅助治疗，使发病根源得到控制，从而使病情得到很好的管理。

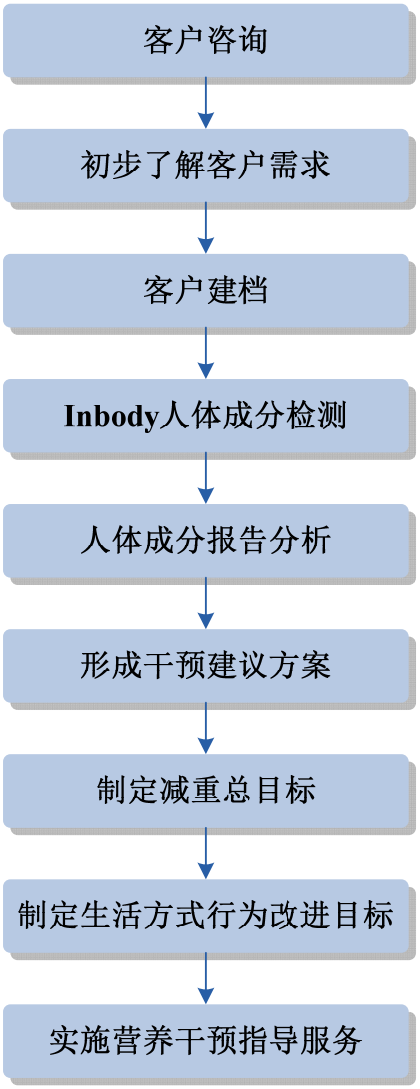
⑤互动支持

营养顾问与客户共同制定针对性的减重计划之后，在后续干预过程中采取一对一方式对客户进行全程的科学干预指导，干预指导的核心部分为互动支持，主要体现在有效沟通及心理干预两方面。达成有效沟通须具备两个必要条件：首先，营养顾问所传递的信息应清晰明了，以便客户能确切理解；其次，营养顾问重视客户的反应并根据其反应及时反馈。心理干预是指营养顾问在先进的减重理论指导下有计划、按步骤地对客户的心理活动、个性特征或日常行为施加影响，以实现预期减重目标。

以互动支持为核心的体重管理服务可以有效提升客户减重效果，公司同时也建议客户的亲朋好友作为互动支持中参与人的角色，在客户改善生活方式过程中亦可发挥较为重要的作用。作为互动支持中的重要一环，定期的跟踪指导可以帮

助客户建立符合自身情况的良好生活方式，帮助营养顾问敏锐地观察客户减重过程出现的问题并及时进行处理，还有助于营养顾问向客户推送具备参考价值的减重信息和资料并解答客户在减重过程中产生的疑问，实现客户与营养顾问之间的良性互动。

（2）基本服务流程图：



（3）不同营销模式下的具体服务流程及其差异

发行人主要采用直营连锁经营、加盟连锁经营、营养干预食品专供三类营销模式。各类营销模式下的具体服务流程及其差异如下：

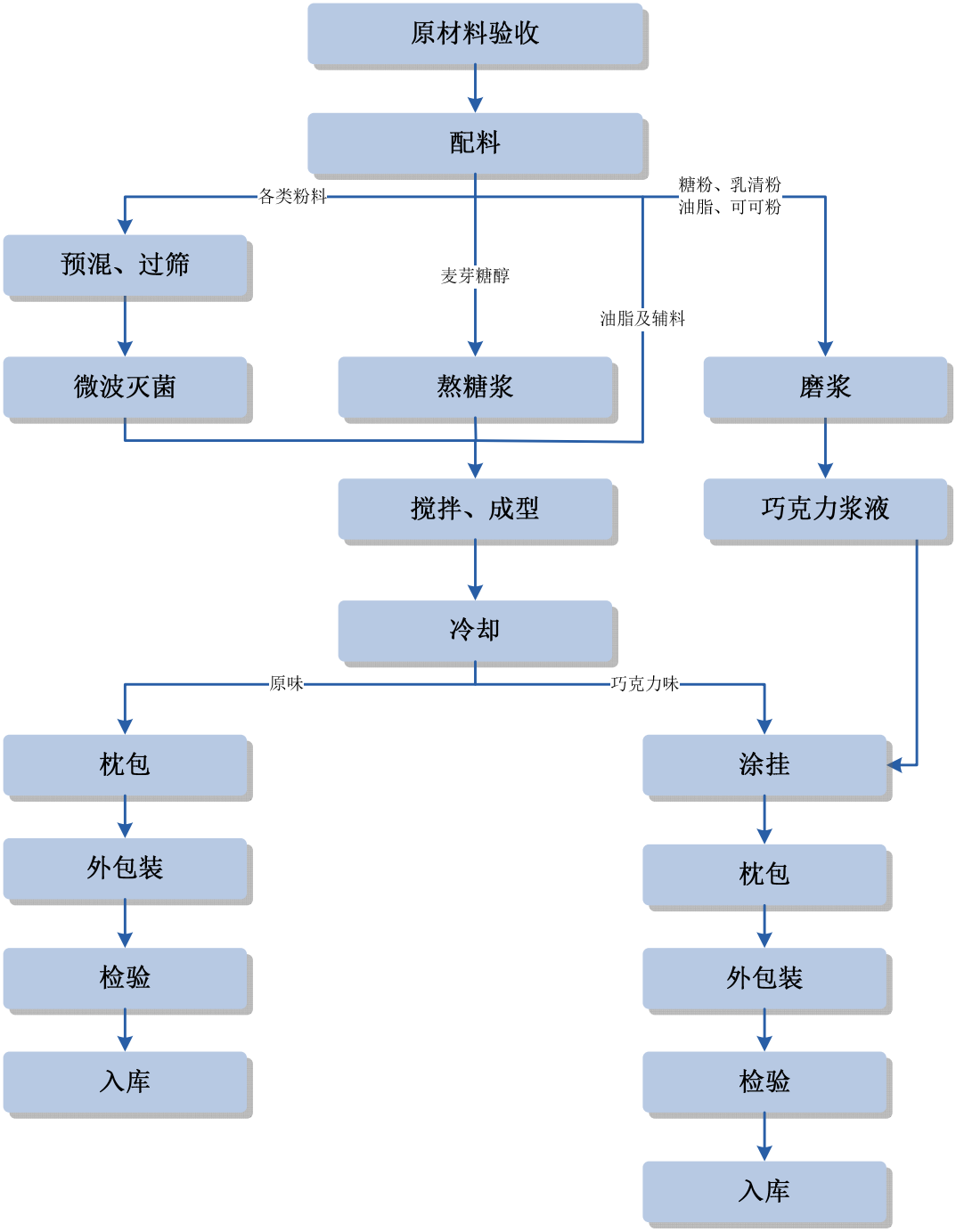
直营连锁			加盟连锁	营养干预食品专供
直营营养中	医疗相关机构	线上营销		

心				
客户咨询	肥胖、代谢综合征等高危人群就诊或体检	客户咨询	客户咨询	与美容机构订立供货协议，向其提供诺司曼系列营养干预食品
初步了解客户需求	医疗机构体检中心或营养科出具检测单，提出非药物体重控制建议，患者购买套餐，并进入诺特营养干预中心接受营养顾问提供的后续服务	初步了解客户需求	初步了解客户需求	后续服务由美容机构向终端客户提供，发行人为美容机构提供体重管理服务方面的咨询、培训。
客户建档	客户建档	客户下单、远程建档寄送营养干预食品并收款	客户建档	
Inbody 人体成分检测	（已在医疗相关机构接受过体检）	（不适用）	Inbody 人体成分检测	
人体成分报告分析	体检报告分析	客户就近转入当地营养中心或由总部远程提供服务；客户可自行上传体检报告。	人体成分报告分析	
形成干预建议方案	形成干预建议方案	形成干预建议方案	形成干预建议方案	
制定减重总目标	制定减重总目标	制定减重总目标	制定减重总目标	
制定生活方式行为改进目标	制定生活方式行为改进目标	制定生活方式行为改进目标	制定生活方式行为改进目标	
实施营养干预指导服务	实施营养干预指导服务	实施营养干预指导服务	实施营养干预指导服务	

2、营养干预食品工艺流程图

公司营养干预食品的生产工艺流程按照食品类别可分为熟粉类糕点食品生产工艺流程及其他方便食品、固体饮料类食品生产工艺流程。

（1）熟粉类糕点食品生产工艺流程

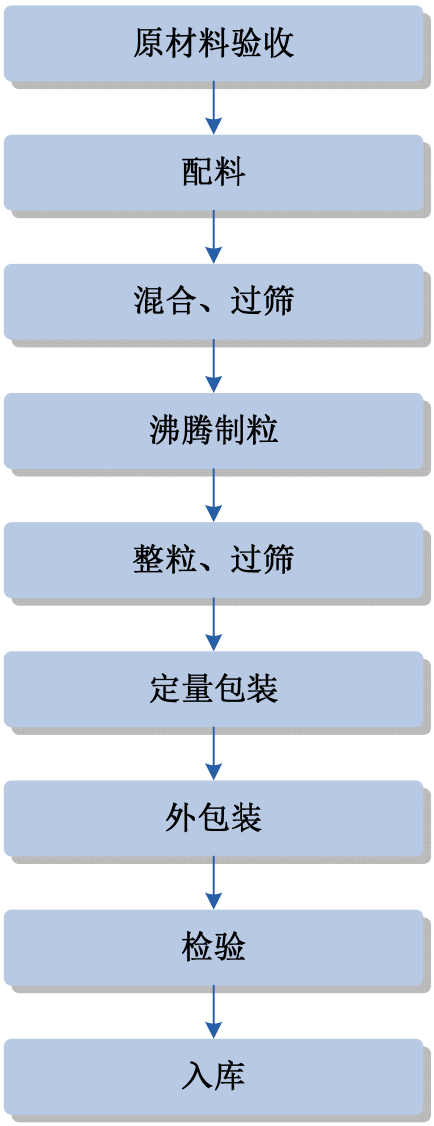


熟粉类糕点食品生产工艺流程主要包括配料、预混、过筛、微波灭菌、熬糖浆、搅拌、成型、磨浆、涂挂、枕包，业务流程涉及的设备、原材料、工艺及技术、生产周期如下表：

业务流程	涉及的设备	原材料	工艺及技术	生产周期
配料	—	大豆分离蛋白、浓缩乳清蛋白、水溶性膳食纤维、麦芽糖醇液、	原料前处理	五天
预混、过筛	三维混合机		混合	

微波灭菌	微波灭菌	植物油、甘油、可可粉、谷物配方粉、花生粒、冻干蓝莓干、鱼胶原蛋白、植物甾醇、酪蛋白酸钠、碳酸钙、食盐、磷脂、阿拉伯胶、柠檬酸、磷脂、磷脂酰丝氨酸、γ-氨基丁酸、食品用香精香料	—	
熬糖浆	隧道炉		—	
搅拌、成型	成型线		成型	
磨浆	精磨机		—	
涂挂	涂挂线		涂挂	
枕包	枕包机		枕包	
外包装	塑封机、喷码机		组合包装	

（2）其他方便食品、固体饮料类食品生产工艺流程



其他方便食品、固体饮料类食品生产工艺流程主要包括配料、混和、过筛、沸腾、制粒、整粒、过筛、定量包装、外包装，业务流程涉及的设备、原材料、工艺及技术、生产周期如下表：

业务流程	涉及的设备	原材料	工艺及技术	生产周期
配料	—	浓缩乳清蛋白、大豆分离蛋白、木糖醇、水溶性膳食纤维、磷脂、酪蛋白酸钠、食盐、食品用香精香料等	—	三天
混和、过筛	三维混合机		混合	
沸腾、制粒	沸腾制粒机		制粒	
整粒、过筛	—		干燥	
定量包装	颗粒包装机、二次真空包装机		定量灌装	
外包装	喷码机		组合包装	

二、 发行人所处行业基本情况

公司专注于通过生活方式重塑进行体重管理服务，公司依托专业营养顾问团队，运用全方位非药物的干预手段，为客户提供个性化体重管理解决方案，所处行业为健康服务行业下的健康管理与促进服务业的细分子行业——体重管理服务行业。

（一）行业主管部门、行业监管体制和行业主要法律法规及政策

1、行业主管部门和行业监管体制

根据国家统计局 2011 年 8 月颁布实施的《国民经济行业分类》国家标准（GB/T 4754-2011），体重管理服务业为“其他服务业”大类下的“其他未列明服务业”，行业代码为 O8190。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》的规定，体重管理服务业属于“其他服务业”，行业代码为 O81。

本行业的行政主管部门包括工商行政管理部门、卫生行政部门、国家食品药品监督管理部门和质量监督部门。

主管部门	管理环节
工商行政管理部门	市场监督管理和行政执法、市场交易行为和网络商品交易及有关服务的监管、流通领域商品质量和流通环节食品安全的监管
卫生行政管理部门	食品安全风险评估、食品安全标准制定、食品安全信息公布、食品检验机构的资质认定条件和检验规程的制定、组织查处食品安全重大事故、其他需要卫生部承担综合协调职责的事项
食品药品监督管理部门	起草食品安全监管法律法规草案、保健产品注册、食品安全的综合监督、组织协调和依法组织查处重大食品安全事故
质量技术监督部门	食品及食品相关产品生产加工环节的质量安全监管、食品生产许可及监管

2、行业政策及法律法规

（1）产业政策

①《国家十二五规划纲要》[10]

《国家十二五规划纲要》提出“大力发展生活性服务业”、“普及健康教育，实施国民健康行动计划”。

②《食品工业“十二五”发展规划》

国家发展和改革委员会制定的《食品工业“十二五”发展规划》中明确提出“在长三角、珠三角、环渤海等地区，重点研发和生产优质蛋白食品、膳食纤维食品、特殊膳食食品、营养配餐和新功能保健食品等”、“到 2015 年，营养与保健食品产值达到 1 万亿元，年均增长 20%；形成 10 家以上产品销售收入在 100 亿元以上的企业，百强企业的生产集中度超过 50%”。

③《国务院关于印发卫生事业发展“十二五”规划的通知》

2012 年 10 月，国务院发布《国务院关于印发卫生事业发展“十二五”规划的通知》明确提出，要加快健康服务业发展，包括“建立完善有利于健康服务业发展的体制和政策”、“完善鼓励和促进非公立医疗机构发展的政策措施”、“大力发展生物医药，改造提升传统医药”。

④《国务院关于印发服务业发展“十二五”规划的通知》

2012 年 12 月，国务院发布《国务院关于印发服务业发展“十二五”规划的通知》阐述了“健康服务业”的具体范围，指出健康服务业应包括“基本与非基本医疗卫生服务、多层次的医疗保障体系、医疗护理、健康检测、卫生保健、中医医疗保健、康复护理、健康管理教育与培训、健康咨询、健康保险、康复医疗服务等诸多方面”。

⑤《中国慢性病防治工作规划（2012-2015 年）》

2012 年 5 月，卫生部等 15 个部门联合制定了《中国慢性病防治工作规划（2012-2015 年）》，提出“积极做好慢性病预防控制工作，遏制我国慢性病快速上升的势头，保护和增进人民群众身体健康，促进经济社会可持续发展”，“进一步完善覆盖全国的慢性病防治服务网络和综合防治工作机制，建立慢性病监测与信息管理制度，提高慢性病防治能力，努力构建社会支持环境”、“到 2015

[10]中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要

年达到以下具体目标：慢性病防控核心信息人群知晓率达 50%以上，35 岁以上成人血压和血糖知晓率分别达到 70%和 50%；全民健康生活方式行动覆盖全国 50%的县（市、区），国家级慢性病综合防控示范区覆盖全国 10%以上县（市、区）；成人肥胖率控制在 12%以内，儿童青少年不超过 8%；高血压和糖尿病患者规范管理率达到 40%，管理人群血压、血糖控制率达到 60%；脑卒中发病率上升幅度控制在 5%以内，死亡率下降 5%”。

⑥健康中国 2020 战略

在“2008 年全国卫生工作会议”上，卫生部正式提出了实施“健康中国 2020”战略，其总目标包括 “改善城乡居民健康状况，提高国民健康生活质量，减少不同地区健康状况差异，主要健康指标基本达到中等发达国家水平。”

⑦《关于促进健康服务业发展的若干意见》

2013 年 9 月，国务院印发的《关于促进健康服务业发展的若干意见》中提出“要在切实保障人民群众基本医疗卫生服务需求的基础上，充分调动社会力量的积极性和创造性，着力扩大供给、创新发展模式、提高消费能力，促进基本和非基本健康服务协调发展。力争到 2020 年，基本建立覆盖全生命周期、内涵丰富、结构合理的健康服务业体系，健康服务业总规模达到 8 万亿元以上。”

⑧“健康中国 2030”规划纲要

2016 年 8 月 26 日，中共中央政治局召开会议，审议通过“健康中国 2030”规划纲要。会议提出“‘健康中国 2030’规划纲要是今后 15 年推进健康中国建设的行动纲领。推进健康中国建设，要坚持预防为主，推行健康文明的生活方式，营造绿色安全的健康环境，减少疾病发生。要调整优化健康服务体系，强化早诊断、早治疗、早康复，坚持保基本、强基层、建机制，更好满足人民群众健康需求。”

上述产业政策大力提倡“发展生活性服务业”、“普及健康教育，实施国民健康行动计划”，积极鼓励健康服务产业的发展，有利于本公司的业务拓展。

（2）主要法律法规

体重管理服务业作为健康管理与促进服务业的细分行业，属于新兴发展行业，目前国家还未针对体重管理服务业制定相应的法律法规。由于公司生产的营养干预食品均为直接食用，直接关系到消费者的身体健康，因此主要受食品行业

法律法规的约束。食品行业的主要法律法规及标准如下：

名　　称	颁布单位	发布日期
《中华人民共和国食品安全法》（2015年修订）	全国人大常务委员会	2015.04.24
《中华人民共和国食品安全法实施条例》	国务院	2009.07.20
《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》	国务院	2005.07.09
《食品流通许可证管理办法》	国家工商行政管理总局	2009.07.30
《食品经营许可管理办法》	国家食品药品监督管理总局	2015.08.31
《食品生产许可证管理办法》	国家质量监督检验检疫总局	2010.04.07
《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例实施办法》	国家质量监督检验检疫总局	2014.04.21
《食品安全企业标准备案办法》	卫生部	2009.06.10
《食品标识管理规定》	国家质量监督检验检疫总局	2007.08.27
《国家质量监督检验检疫总局关于修改<食品标识管理规定>的决定》	国家质量监督检验检疫总局	2009.10.22
《食品广告监管制度》	国家工商行政管理总局	2009.08.28
《食品安全国家标准预包装食品标签通则》	卫生部	2011.04.20
《食品安全国家标准预包装特殊膳食用食品标签》	国家卫生和计划生育委员会	2013.12.26
《食品安全国家标准食品添加剂使用标准》	卫生部	2011.04.20
《食品安全国家标准食品中污染物限量》	卫生部	2012.11.13
《食品安全国家标准食品营养强化剂使用标准》	卫生部	2012.03.15
《食品中必需营养素添加通则》	国家质量监督检验检疫总局	2009.04.27
《食品安全国家标准辅食营养补充品》	国家卫生和计划生育委员会	2008.12.15

上述法律法规就食品安全、食品卫生、注册、广告、标识等多方面进行较为严格的监管，有利于打击不法企业的违法活动，保护守信企业的合法经营，维护市场秩序。

（二）健康服务业概况

健康是人类的基本需求和权利，也是社会进步的重要标志和潜在动力。健康服务业是以健康为中心，为全部人群提供健康相关产品和服务，以维持和促进人的健康为宗旨，以主动管理、提前干预为手段，达到不生病、少生病的目的，从而提高人的生活质量和预期寿命。

经过 30 年的改革开放，经济飞速发展，人们健康意识越来越强；而随着人口的老龄化、疾病的转变、经济发展和生活质量的提高，人民群众的健康服务需

求日益增长，不仅是服务量的增加，还有服务内容和方式的变化，我国 13 亿人口形成了健康服务业巨大的市场需求。目前，我国健康服务业体系涵盖医疗服务、健康管理与促进、健康保险以及相关行业，涉及药品、医疗器械、保健用品、保健食品、健身产品等支撑产业，覆盖面广，产业链已初步形成，健康产业也已初具规模，并进入到了一个快速增长的阶段。

在世界一些发达国家和地区，健康服务产业已经成为带动整个国民经济增长的强大动力，产生了巨大的社会效益和经济效益。美国健康服务业规模占其 GDP 比重超过 17%，其他经济合作与发展组织（OECD）国家一般达到 10%左右。2013 年我国 GDP 总量为 56.88 万亿元，健康服务产业占比仅为 3.52%，同发达国家比仍存在较大差距。而健康服务业作为现代服务业，对于扩内需、稳增长、调结构、转变经济发展方式均作用重大，有助于人民健康水平的提升，有效缓解就业压力。因此，未来我国健康服务产业的发展空间极其广阔。

2013 年 9 月国务院印发的《关于促进健康服务业发展的若干意见》中强调，要在切实保障人民群众基本医疗卫生服务需求的基础上，充分调动社会力量的积极性和创造性，着力扩大供给、创新发展模式、提高消费能力，促进基本和非基本健康服务协调发展。力争到 2020 年，基本建立覆盖全生命周期、内涵丰富、结构合理的健康服务业体系，健康服务业总规模达到 8 万亿元以上。

（三）健康管理与促进服务业概况

健康管理的概念提出和实践最初出现在美国。从兴起到发展，美国的健康管理一直处于世界领先水平。健康管理系改变现有的医疗保健模式，将工作重心放在健康教育和预防上，即对个体或群体的健康危险因素进行全面的监测、分析、评估、预测，并通过提供咨询和指导对疾病进行预防和维护的全过程。健康管理旨在通过采取综合管理和调理的方法，调动一切积极因素，促进人体健康，减少疾病发生，提高生活质量，同时减少医疗费用支出，促进社会发展。

现代的健康管理以信息化、共享化为基础支撑技术，系统内信息共享的强大支撑作用使得健康管理可以为个体提供连续性、一体化的服务。同时，先进的检测仪器可以科学地评估生命健康状况，为健康管理提供技术支持。从卫生经济学的角度来说，健康管理可以协助卫生资源达到高效合理的配置。任何企业及个人

都能通过健康管理获益，这不仅包括直接医疗费用的降低，还能减少疾病的发生几率，在一定程度上缓解国内紧张的医患矛盾，实现经济效益与社会效益的双赢。

健康管理在美国等发达国家已有近 30 年的历史，但在中国还是全新的事业，享受健康管理服务的人的占比远低于美国等发达国家，市场潜力巨大。2000 年至今，健康管理在我国发展迅速，机构数量和服务内容不断发生变化。健康管理机构由最初的以体格检查为主要服务形式的体检中心，逐渐发展到服务内容加入就医挂号服务、营养膳食指导及生活方式指导。尽管目前我国健康管理行业还未发展成熟，但其发展前景广阔。近年来，政府也在积极引导健康管理服务业的发展，国务院、卫生部等政府部门相继出台了一系列促进健康管理服务业的相关产业政策，为健康管理与促进服务业的发展指明了方向。

（四）体重管理服务业概况

1、体重管理具有现代服务业的基本特征

现代服务业是指以现代科学技术特别是信息网络技术为主要支撑，建立在新的商业模式、服务方式和管理方法基础上的服务产业。它既包括随着技术发展而产生的新兴服务业态，也包括运用现代技术对传统服务业的改造和提升。它有别于商贸、住宿、餐饮、仓储、交通运输等传统服务业，以金融保险业、信息传输和计算机软件业、租赁和商务服务业、科研技术服务和地质勘查业、文化体育和娱乐业、房地产业及居民社区服务业等为代表，可分为生产性服务业和生活性服务业，其中生活性服务业主要是针对个人和家庭生活需求所提供的服务。

“体重管理”强调的是一种健康的生活理念，这种理念注重良好的生活习惯和行为方式的调整，帮助体重异常人群掌握一整套自我体重管理方法。体重管理的实质是一套科学全面的健康解决方案，具有现代服务业的基本特征，属于现代服务业中的健康服务业。

2、体重管理服务与传统减肥方式存在重大差异

在我国，大多数人对肥胖减重的概念仅停留在药物、节食、仪器、手术等传统减肥方式上，而体重管理与上述减肥方式存在重大差异。体重管理则是根据个体差异，通过非药物手段，组合饮食、运动、行为、心理等多种要素，形成个性化减重方案，是一种科学的减重方法。体重管理与传统减肥区别如下：

体重管理	传统减肥
有明确的科学理论依据	缺乏明确的理论依据
科学饮食、均衡营养、适量运动	尽力节食、控制食欲、非科学运动方式
只减除多余脂肪	减除脂肪、肌肉、水分
营养顾问专业指导	个人盲目减肥
坚持成为习惯，不易反弹	容易放弃，导致反弹
可以从根源上改变体质，预防疾病	仅针对当前肥胖问题，治标不治本
养成健康的生活习惯	容易对身体造成伤害
增强免疫力	降低免疫力

我国减肥市场的主要参与竞争主体有医院、美容整形医院、美容机构、减肥产品生产企业、健身会所和体重管理服务机构等。体重管理行业与单纯使用减肥产品、仪器及手术等方法的传统减肥行业不同，属于新兴的现代服务业，因此其与传统减肥行业存在着一定的替代竞争关系。

目前国内减肥市场主要竞争主体的优劣势比较如下：

主要实施主体	减重方式	原理	优势	劣势
医院	胃部手术减肥	目前世界主要流行的四种医疗减重方法分别为缩胃术、胃旁路、胃束带、胃水球。主流的手术原理可归集为通过减小胃部空间的方式减少饮食的摄入。	可有效减少食物的摄入和养分吸收，减重效果明显。可有效控制因肥胖引起的 2 型糖尿病、高血压、脂肪肝、高血脂的发病率。	该手术被认为是治疗肥胖的“最后疗法”。手术需要全身麻醉，有一定风险，易造成胃损伤。此外，由于胃被缩小，通过食物获取的维生素矿物质可能满足不了身体需求，需要额外补充一些维生素。手术过程相对痛苦，对身体损伤较大，还可能出现并发症。
美容整形医院	抽脂减肥	利用一定强度的超声波作用于脂肪组织，导致细胞间松散、分离，将脂肪细胞膜基质、组织液及肿胀液体排出体外，达到去脂的目的。	减肥快速有效。可抽脂部位包括：面部、双下巴、颈部、肩背、四肢、手脚、上下腹部、侧腰、臀上及臀部缩小提臀，因此，其为靶向塑造体形的最好方式。	手术后可能存在以下风险：1、术后术区皮瓣坏死；2、术后伤口延迟愈合；3、术后术区麻木及异常感觉；4、术区欠平整；5、抽脂部位严重不对称；6、抽脂只是把皮下脂肪吸走，内脏的脂肪却还在，所以不能降低心血管疾病的发病风险；7、抽脂后如不节食或增加运动，则可能面临反弹的风险。
减肥产品生产企业	药物减肥	减肥药主要分为三类：一类是食欲抑制剂，通过抑制中枢神经系统，降低食	无需刻意节食，服用方便。	一旦停药，体重反弹情况严重。是药三分毒，长期服用减肥药，对神经系统、心血管、肾脏等都

		欲；一类是抑制肠道消化吸收的药物；最后一类是帮助消耗脂肪与热量的药剂。		会产生不良影响，同时存在滥用的风险。迄今为止，世界上尚没有发现一种能有效减肥又对肌体没有任何不良反应的药物。
美容机构	针灸减肥	通过针刺激穴位，调整人体的代谢功能和内分泌功能，促进脂肪分解，同时抑制胃肠的蠕动和胃酸分泌，减轻饥饿感。	减肥的同时还能调理经脉和内分泌。	中医讲究调理，所以，针灸减肥效果缓慢。同时，针灸对技术的要求较高，根据不同体质，刺激的穴位也不同，需找可靠的医疗机构进行，但针灸减重方式目前还缺乏足够的临床的科学证据。
	仪器减肥	一种是美容院内使用的大型仪器，通过真空吸盘吸住脂肪堆积处，低电流慢慢按摩、振动，帮助肌肉运动，达到疏通淋巴管道、排除毒素、消除多余脂肪的效果；另一种是经常在电视直销节目中出现的甩脂机，通过电流震动，击碎手臂、腰、腿等肥胖部位的脂肪。	适合怕苦怕累的人群。瘦身过程相对舒服。	减重期间对使用者的饮食有着近乎苛刻的要求，不确定是否是仪器起到了减肥的作用。同时，需要付出大量资金和时间。此外，仪器减重的理论依据在行业内存在一定争议，缺乏临床的科学证据支持。
健身会所	运动减肥	通过运动提高基础代谢率，使体内脂肪迅速燃烧，控制体重。	减肥的同时，还能提高心肺功能，预防心血管疾病的发生。	对运动时间及频率有一定要求，时间短无法使脂肪进行消耗，同时需要长期坚持锻炼。运动后，血糖水平会降低，使人食欲大振，可能吃下的食物热量就会超过运动时消耗掉的热量。

体重管理服务机构	非药物干预方式减重	主张摄入低 GI 的食物，以控制血糖波动，降低胰岛素的分泌，提高胰岛素的敏感性，改善胰岛素抵抗，从而减少碳水化合物向脂肪转化，促进脂肪分解，达到减重目的；低 GI 食物在胃肠道缓慢消化吸收，缓慢释放能量，产生较长时间饱腹感，从而控制食欲，避免过多的食物摄入，控制体重；低 GI 食物的摄入导致胰岛素水平的下降，将使代谢综合征的危险度下降并改善症状；营养顾问对减重需求者进行持续跟踪指导及建议。	减肥的同时，还可以帮助减重需求者养成正确的生活习惯。无任何副作用，是健康、有效的减肥方式。是国际主流的科学减重模式。	一般需要专业的营养师指导，终生维护。主要以食疗的方式。停止干预后可能面临小幅度反弹的风险。

在我国，医疗机构和美容整形医院分别以实施胃部手术及抽脂手术作为主要治疗肥胖症的手段，行业内其他机构因不具备相关资质及医疗技术水平的限制，难以在该领域与公立医疗机构或美容整形医院进行直接竞争。但受限于我国人均医疗资源较为紧张的现状，仅少数有条件的公立医疗机构会对因肥胖或超重而引起的代谢综合征人群提供长期针对性的医疗指导及建议。

与医疗机构或美容整形医院相比，国内其他减重服务机构或减肥产品生产企业具有各自特点的体重管理技术或产品，可满足不同肥胖或超重人群的需求。少数体重管理机构已经取得了较高的市场口碑和品牌影响力，获得市场的认可，同时该类减重机构提供的减重服务或产品与医疗机构或整形医院可形成有效互补，占据了独特并可持续增长的体重管理细分市场。国内目前从事减肥业务的机构数量众多，但尚未有相关权威机构对减肥市场上各类减重机构的市场份额做出明确统计。

3、体重管理能有效抑制 2 型糖尿病、“三高”等慢性病，降低医疗费用

按照世界卫生组织的标准，体重指数（即 BMI，以体重除以身高的平方，即 BMI=kg/m^2）在 25.0~29.9 为超重，大于等于 30 为肥胖。肥胖既是一个独立的疾病，又是 2 型糖尿病、心血管病、高血压和血脂异常等多种慢性病的主要危险因素，被世界卫生组织列为导致疾病负担的十大危险因素之一。通过体重管理，

能有效抑制 2 型糖尿病、“三高”等慢性病，改善肥胖、超重人员的健康状况，提高生活质量，降低相关医疗费用。

①肥胖程度与相关疾病的危险性

根据世界卫生组织的报告，肥胖者发生与肥胖相关疾病的相对危险度[11]见下表：

肥胖者发生肥胖相关疾病或症状的相对危险度*

危险性显著增高（相对危险度大于3）	危险性中等增高（相对危险度2-3）	危险性稍增高（相对危险度1-2）
2型糖尿病	冠心病	女性绝经后乳腺癌，子宫内膜癌
胆囊疾病	高血压	男性前列腺癌，结肠直肠癌
血脂异常	骨关节病	生殖激素异常
胰岛素抵抗	高尿酸血症和痛风	多囊卵巢综合征
气喘	脂肪肝	生育功能受损
睡眠中阻塞性呼吸暂停	—	背下部疼痛
—	—	麻醉并发症

注：相对危险度是指肥胖者发生上述肥胖相关疾病的患病率是正常体重者对该病患病率的倍数

国际生命科学学会中国办事处中国肥胖问题工作组根据对我国人群大规模测量数据汇总分析，提出对中国成人判断超重和肥胖程度的界限值，以及体重指数和腰围界限值与相关疾病危险性的关系，具体如下：

中国成人超重和肥胖的体重指数和腰围界限值与相关疾病*危险性的关系

分类	体重指数（kg/m^2）	相关疾病危险性		
		腰围（cm）：男：＜85，女：＜80	腰围（cm）：男：85~95，女：80~90	腰围（cm）：男：≥95，女：≥90
体重过低	＜18.5	—	—	—
体重正常	18.5~23.9	—	增加	高
超重	24.0~27.9	增加	高	极高
肥胖	≥28	高	极高	极高

注 1：相关疾病指高血压、糖尿病、血脂异常和危险因素聚集。

注 2：体重过低可能预示有其他健康问题。

资料来源：中国成人超重和肥胖症预防与控制指南（试行）

[11]资料来源：中国成人超重和肥胖症预防与控制指南（试行）

体重指数达到或大于 24（BMI≥24kg/m^2）者患高血压的危险是体重正常（BMI=18.5~23.9 kg/m^2）者的 3~4 倍，患糖尿病的危险是体重正常者的 2~3 倍，具有 2 项及 2 项以上危险因素（危险因素聚集，主要的 5 个危险因素包括血压高、血糖高、血清总胆固醇高、血清甘油三酯高和血清高密度脂蛋白胆固醇降低）的危险是体重正常者的 3~4 倍。BMI≥28 的肥胖者中 90%以上患有上述疾病或有危险因素聚集。男性腰围达到或超过 85 厘米，女性腰围达到或超过 80 厘米者患高血压的危险约为腰围低于此界限者的 3.5 倍，其患糖尿病的危险约为 2.5 倍；其中有 2 项及 2 项以上危险因素聚集者的危险约为正常体重者的 4 倍以上。

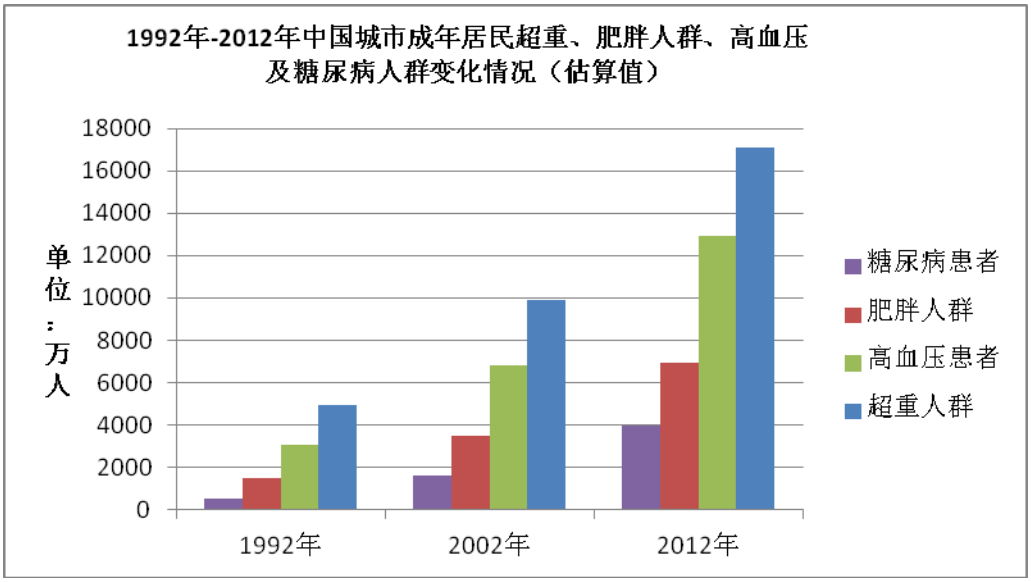
②我国超重、肥胖人群呈快速增长态势

经济转型引起的膳食结构改变和体力活动减少是发展中国家肥胖症发病率迅速升高的主要原因。1982 年，我国人群中的超重和肥胖还很罕见，分别为 6.0%和 0.6%。随着我国改革开放后经济的迅速发展，自 20 世纪 90 年代中期起，我国成人超重与肥胖呈现加快增长趋势。2002 年，我国成年人超重、肥胖人数已达 2.7 亿，超重肥胖率达到 29.9%（超重率为 22.8%，肥胖率为 7.1%）；城市居民超重率和肥胖率更高，分别为 28.1%和 9.8%；而到了 2012 年，我国城市居民中超重率、肥胖率分别增加到 32.4%和 13.2%[12]，人数分别约为 2.1 亿和 0.86 亿。与此同时，我国儿童、青少年超重和肥胖问题也十分突出。2010 年我国城市男生、城市女生、农村男生和农村女生超重肥胖率分别为 23.2%、13.8%、12.7%和 8.6%[13]。我国居民超重和肥胖症患病率的总体规律是北方高于南方；大城市高于中小城市；中小城市高于农村；经济发达地区高于不发达地区。

③肥胖带来我国 2 型糖尿病、“三高”人群数量持续增长

超重和肥胖是 2 型糖尿病和高血压等多种慢性病的主要危险因素，目前普遍认为是由于多余的脂肪沉积带来的机体代谢紊乱所致，例如胰岛素抵抗、血脂异常、炎症反应等。此外，脂肪组织可以分泌某些激素，会增加某些癌症的发病率。随着超重、肥胖人群的不断增多，我国患 2 型糖尿病、高血压、高血脂等人群数量呈不断增长趋势（见下图）。

[12]数据来源：中华医学会中华内科杂志
[13]资料来源：中华健康管理学杂志



数据来源：根据国家统计局、世界卫生组织、《第三次全国营养调查报告》等资料中数据整理得出。

④体重管理可有效预防因肥胖引起的 2 型糖尿病、高血压等多种慢性疾病

现代医学研究表明，超重和肥胖既存在遗传因素影响，同时也是环境因素和生活方式等多种因素间相互作用的结果，如体力活动过少、进食过量及摄入过多高脂肪含量食物等。通过体重管理，在早期发现不良生活习惯，实施有效干预，可以有效阻断肥胖以及由肥胖引起的相关疾病的发生，是慢性病预防的最佳时机，也是投入最少、效果最好的初级防病措施。2 型糖尿病、高血压及血脂异常早期常无症状产生，患者亦无察觉，通过体重管理有效控制体重可以使患上述慢性病风险大幅降低。

⑤体重管理可节省因肥胖引发相关疾病的医疗费用支出

2002 年，在我国由肥胖及其引发的慢性疾病逐年递增，其治疗的总费用高达 100 亿元/年[14]。而根据卫生部发布的《2012 中国卫生统计年鉴》，2011 年医院出院病人疾病转归情况表显示，仅糖尿病患者与高血压患者住院医药费用就高达 97.15 亿元。

美国健康管理研究人员经过多年研究，得出了健康管理的“90%与 10%”规律，即通过健康管理，90%的个人和企业的医疗费用会降低到原来的 10%；而未进行健康管理的 10%的个人和企业，医疗费用比原来上升 90%。

4、我国体重管理服务业基本情况

[14]数据来源：中华医学会中华健康管理学杂志

（1）行业仍处于市场培育阶段

体重管理服务业属于健康管理与促进服务业的细分行业，主要针对超重、肥胖人群以及对自身体型有较高要求的人群。

从国外体重管理的发展历程来看，在欧美等发达国家，体重管理业起步已有多年，并逐步完善，仅美国就有三家体重管理公司 Herbalife（康宝莱）、Nutrisystem、Weightwatchers 成功上市，其中 Herbalife 公司在 2011 年零售额已经达到了 54 亿美元。而在中国，虽然中华人民共和国卫生部疾病控制司早于 2003 年就编写了《中国成人超重和肥胖症预防与控制指南（试行）》，要求采取综合措施预防和控制肥胖症，提倡以非药物干预为主，药物和手术干预为辅的原则。在专业机构的指导下，积极改变生活方式，包括改变膳食、适度增加体力活动、矫正过度进食以及抽烟、饮酒等行为和习惯。鼓励摄入低能量、低脂肪、适量蛋白质和碳水化合物，摄入富含微量元素和维生素的膳食等，从国家层面推广健康体重管理服务。但受收入水平以及认知程度等多方面因素的制约，我国大部分减重需求人群的减肥手段还停留在简单食用减肥产品或手术治疗等传统方式上。

近几年来，在国家政策大力支持和诺特健康等体重管理企业的宣传推广下，科学健康的非药物减重理念开始萌芽，体重管理理念逐渐被超重、肥胖人群接受，但整体来说，中国的体重管理服务行业仍处于发展的初期，市场需要大力培育，诺特健康作为行业内的优势企业，目前营业规模已超过 1 亿元人民币。

（2）体重管理服务需求潜力巨大

①我国经济持续发展为体重管理服务业提供了广阔空间

根据发达国家经验，健康产业与社会经济发展的进度密不可分，当一个国家的人均 GDP 达到 1,500 至 3,000 美元之间时，健康产业就会崛起。2012 年，我国人均 GDP（以常住人口计算）超过 10,000 美元的大中城市达到 51 个，覆盖超过 2 亿人口。2015 年，我国人均 GDP 达到了 7,923 美元[15]。我国已经进入了体重管理服务业的发展机遇期。

随着人民生活水平的提高，目前中国肥胖、体重超重人数已达 3.25 亿人，增幅超过美国、英国和澳大利亚，且人数仍在持续增长。肥胖除在一定程序上影响人的生活质量外，其所带来的危害已被认定为全球成年人最大的慢性疾病，是

[15]数据来源：依据国家统计局数据计算得出。

导致高血压、心脏病、糖尿病等许多慢性疾病的主要危险因素。随着中国 GDP 的增长，人均可支配收入及消费能力的增加，肥胖、超重人群对减肥需求快速增长，因而形成一个庞大的减重消费群体，中国减肥产业消费每年以 15%-20%速度递增[16]，远远超过 GDP 的增长率。

与传统减肥方式比较，体重管理服务提倡科学减肥，采用营养干预、心理影响、适宜运动、合理膳食等健康管理方式，对人体健康因素进行全面管理，在减重的同时，还可帮助减重需求者养成正确的生活习惯，无任何副作用，是健康、有效的减重方式，亦是国际主流的科学减重模式。因此，随着我国居民的健康意识的逐年提升，科学健康的体重管理服务已逐渐被超重肥胖人群接受，面对上千亿规模的巨大消费市场，中国体重管理服务行业应该占据一个重要的位置，未来市场前景广阔。

②通过重预防、治未病以降低卫生医疗费用是未来发展的大趋势

“上医治未病”最早源自于《黄帝内经》所说：“上工治未病，不治已病，此之谓也”。治未病即采取相应的措施，防止疾病的发生发展，其在中医中的主要思想是未病先防和既病防变。世界卫生组织研究也显示，决定健康的因素中有60%取决于生活方式，而只有 8%取决于医疗手段。

2009 年 1 月，国务院发布《关于深化医药卫生体制改革的意见》和《2009～2011 年深化医药卫生体制改革实施方案》，在总体原则和总体目标中提出“坚持以预防为主”，并将在这方面加大公共财政和人力资源的投入。

从疾病预防的发展历程来看，多数疾病和不健康状态的主要成因可归因于不健康的生活方式和不合理的饮食结构。通过重预防、治未病以降低卫生医疗费用是未来发展的大趋势，必将为体重管理服务提供更多的商业机会。

（3）参与主体逐渐多元化，市场影响力尚待提高

除诺特健康这类设立之初就将业务定位于体重管理服务行业的企业外，随着体重管理理念的逐步推广，传统企业亦开始关注这块市场，如保健品行业上市公司汤臣倍健就于 2014 年 8 月推出了移动健康管理品牌“十二篮”，打造线上体重管理平台，此外，部分美容院、医疗机构等亦为客户（患者）提供体重管理服务。体重管理服务的市场参与主体逐渐多元化，增加了企业间的竞争，但也间接进行

[16]数据来源：中国保健协会减肥分会网站。

了市场培育工作，有利于行业影响力的提高。

目前，国内部分从事体重管理行业的企业，看到了行业发展的巨大前景，为抢占市场先机，率先在全国市场进行网点布局，并取得了一定的成效。但与部分传统减肥行业的优势企业比，中国的体重管理服务企业在企业规模、客户数量，品牌美誉度、抗风险能力等方面仍然较弱势，市场影响力尚待提高。

（五）行业特有的经营模式

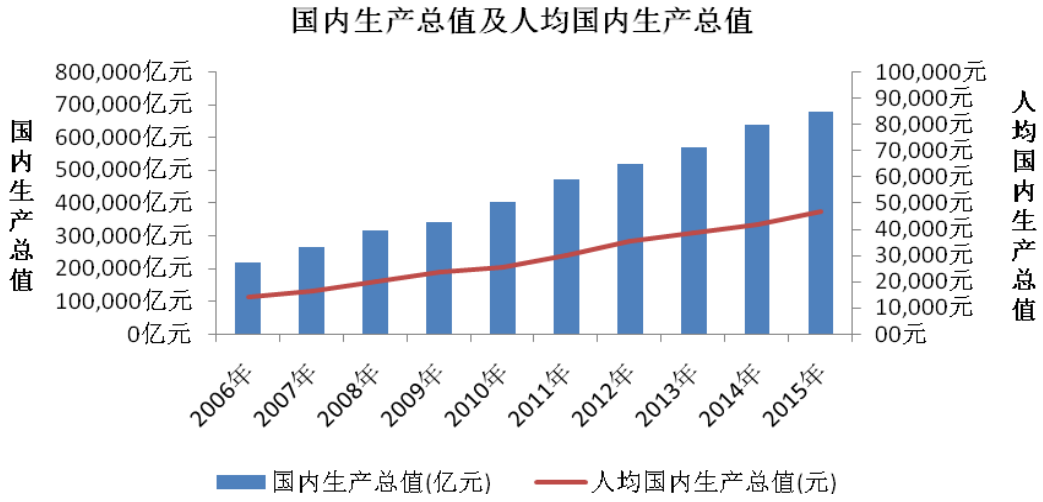
体重管理行业作为生活服务业，有单店经营和连锁经营两种模式。相对单店经营，连锁经营模式在迅速占领市场、充分利用品牌和服务、节约成本等方面具有较大优势，是体重管理行业通行的经营模式。连锁经营模式包括直营连锁和加盟连锁两种方式。

（六）影响行业发展的因素

1、影响行业发展的有利因素

（1）中国经济持续健康发展，城镇居民人均可支配收入不断增加

自 2001 年中国加入世界贸易组织以来，中国经济迅猛发展，GDP 总量在 2010 年一跃超过日本，成为全球第二大经济体。过去 10 年间，中国 GDP 总量从 2006 年的 216,314.43 亿元增至 2015 年的 676,708.00 亿元，复合年增长率为 13.51%；中国的人均 GDP 从 2006 年的 16,499.70 元增至 2015 年的 49,228.73 元，复合年增长率为 12.91%。



资料来源：中国国家统计局。

随着中国经济的不断发展，中国城市化进程随之加快。自改革开放以来，城市化进程进入了稳定、快速发展的通道，中国经历了一个城市化的快速发展时期。2006 年至 2015 年的 10 年间，中国的城镇人口从 5.83 亿人增至 7.71 亿人，增幅达到 32.30%。同时，城镇人口占总人口比例也由 2006 年的 44.34%增至 2015 年的 56.10%。

伴随着中国经济的快速发展和城镇化水平的迅速提高，中国城镇人口的收入水平也不断增长，人均可支配收入大幅提高。中国城镇居民家庭人均可支配收入从 2006 年的 11,759.50 元增至 2015 年的 31,195.00 元，复合年增长率为 11.45%。

中国经济的持续健康发展，城镇居民人均可支配收入的不断增加，以及人们消费能力的不断提升，成为了体重管理服务业持续发展的内在推动因素。

（2）国民健康意识逐渐增强，“财富社会”向“健康社会”转型

经过 30 年左右的发展，我国城乡居民家庭恩格尔系数分别从 1978 年的 57.5%和 67.7%下降到 2013 年的 35.0%和 37.7%[17]。随着收入水平的提高，人们对生命质量和生活品质的要求也越来越高，对自身健康的要求也会越来越关注，而不仅仅是不“生病”。低收入阶层虽然自身无力消费健康服务，但政府对民生福利的改善、不断扩大公共卫生服务项目和提高公共卫生服务水准以及对低收入群体民生政策的倾斜，也会增加对健康服务业的现实需求。因此，无论是中高收入阶层，还是低收入阶层，对健康关注都会增加，健康意识的增强对体重管理服务业的发展创造了良好的发展环境。经济发展到一定阶段后，社会必然转型，即从追求财富到追求健康，“财富社会”将会向“健康社会”转型。

（3）产业政策大力扶持

近年来，我国相继出台了一系列扶持健康服务业的产业政策，极大的促进了行业的快速发展。相关产业政策详见本节“二/（一）/2/（1）产业政策”之内容。

（4）人民生活水平提高导致超重、肥胖人口激增

随着生活水平不断提高，国民的饮食结构也发生巨大变化，由于高热量食品的过度摄入，肥胖人数呈现急剧增加的趋势。中国居民营养与健康状况调查显示，2002 年，我国成年人超重、肥胖人数已达 2.7 亿，超重肥胖率达到 29.9%（超重率为 22.8%，肥胖率为 7.1%）。城市居民超重率和肥胖率更高，2002 年两项指标

[17] 数据来源：中国健康服务业发展报告 2013、Wind 资讯

分别为 28.1%和 9.8%，至 2012 年分别增加到 32.4%和 13.2%，人数分别约为 2.1 亿和 0.86 亿。与此同时，我国儿童、青少年超重和肥胖问题也十分突出。2010 年我国城市男生、城市女生、农村男生和农村女生超重肥胖率分别为 23.2%、13.8%、12.7%和 8.6%。随着肥胖人群的逐年增加，心脏病、高血压、糖尿病、高血脂、以及社会经济和心理问题等很多因肥胖而引起的疾病困扰着人们。肥胖已不再是单纯的外在形象问题，已经成为许多危险疾病的源头，正逐渐成为重要的公共卫生问题。

2、影响行业发展的不利因素

（1）行业认知度不高

体重管理不同于单纯的减肥，体重管理的目的在于通过合理的营养与适当的运动调控身体能量及物质代谢平衡，进而形成良好的行为和生活方式，最终达到并保持理想体重。目前大多数人容易把体重管理与药物、节食、仪器及手术等传统减肥方式联想在一起，从全国范围来看，人们对于真正的体重管理的认识还处于较低水平，体重管理在全国范围内的影响尚未形成规模。因此，体重管理的行业推广与市场培育仍需要一定时间来完善。

（2）行业体系不完善

目前国内体重管理服务业处于发展初期，尚缺乏系统、权威的理论支持以及健康评估、鉴定与管理相关标准，健康评估、维护、管理技术装备及手段参差不齐。体重管理服务机构良莠不齐，缺乏行业规范，呈现无序竞争。体重管理的文化理念、评估技术、配套产品、服务模式、运营模式等方面与国际水平还存在着一定差距。

（3）地域发展不平衡

大中城市相对小城市和农村具备人才、资金、信息、交通等方面的优势，在体重管理服务资源上更具有聚集效应，造成体重管理服务的资源过度集中在大中城市。由于我国地区经济发展的不平衡，不同区域体重管理服务也明显失衡，体重管理服务资源的分布东部地区总体优于中西部地区，南方总体优于北方。要实现体重管理机构覆盖全国大多数地区，还需要付出更大的努力。

三、发行人市场地位及竞争状况

（一）发行人的市场地位

1、行业竞争格局

体重管理行业与单纯依赖药物、节食、仪器及手术等传统减肥行业不同，属于新兴的现代服务业。目前从事专业体重管理服务的机构较少，行业竞争格局尚未固化。此外，体重管理行业与传统减肥行业也存在着一定的替代竞争关系。

（1）行业内主要竞争对手情况

现阶段公司在行业内的主要竞争对手有汤臣倍健股份有限公司、上海全谷俪康健康咨询有限公司、杭州名博健康管理有限公司等[18]。

①汤臣倍健股份有限公司

汤臣倍健创立于 1995 年 10 月，主要从事蛋白质、维生素、矿物质、天然动植物提取物及其它功能性营养补充食品等膳食营养补充剂的生产及销售。2010 年 12 月 15 日，汤臣倍健（股票代码：300146）在深圳交易所创业板挂牌上市。

2014 年 8 月，汤臣倍健推出移动健康管理品牌“十二篮”，通过产品组合、APP、营养师和可穿戴设备（智能秤和智能手环）打造线上体重管理平台。作为新推出的业务，“十二篮”业务收入在汤臣倍健总业务收入中占比很小，尚处于业务发展的初期。

汤臣倍健“十二篮”体重管理方案由营养产品、营养师服务、移动终端系统（APP）、智能秤、智能手环五大部分构成。以国内膳食营养补充剂领导品牌汤臣倍健为基础，十二篮体重管理从采集身体数据入手，通过监控管理，由在线营养师形成个性化解决方案推送至用户 APP 终端。在实施过程中，在线营养师全程一对一服务，保证用户顺利达成理想目标。

②上海全谷俪康健康咨询有限公司

上海全谷俪康健康咨询有限公司的下属单位体博士健康管理中心，是一家以专利营养特膳干预为核心业务的公司，主要为肥胖及消瘦人群提供瘦身和增重服务。

③杭州名博健康管理有限公司

[18] 数据来源：信息来源于各相关公司网站。

杭州名博健康管理有限公司主营业务为开展标准化的体重管理和营养评估服务，总部在杭州。

④WeightWatchers（慧俪轻体）

WeightWatchers（慧俪轻体）是一家全球性的健康减重咨询机构，创建于 20 世纪 60 年代的美国纽约。慧俪轻体的理念是通过智慧饮食和合理运动达到健康减重的目标，不依靠任何外力、药物及器械。慧俪轻体获得专利的饮食棒点系统由运动学家和营养学家对常见食物进行棒点值[19]衡量，让减重者可以在保证全面营养的情况下科学减重。

⑤发行人体重管理服务与国内、外同类公司的比较

国内现阶段从事专业体重管理服务的机构较少，而形成一定影响力的体重管理服务机构则更加稀少，体重管理行业的竞争格局尚未固化，发行人具有一定先发优势。目前与发行人从事类似业务且具有一定影响力的代表性的国内外公司分别为 WeightWatchers（慧俪轻体）和汤臣倍健股份有限公司（汤臣倍健）旗下的互联网健康管理品牌“十二篮”。

发行人、WeightWatchers（慧俪轻体）和汤臣倍健（十二篮）的核心技术、体重管理服务流程具体情况如下：

项目	Weightwatchers （慧俪轻体）	汤臣倍健 “十二篮”体重管理	发行人
公司性质	纳斯达克上市公司 股票代码 NYSE:WTW	创业板上市公司 股票代码 300146	股份有限公司（未上市）
核心技术	慧俪轻体采用四维减重方案，包括互动课程，智慧饮食，运动，先思后行四个部分。该方案是改善生活方式的减重干预方法，会员通过互动课程培养饮食、运动和健康的生活方式，以会员的相互交流、鼓励和监督互动方式获取精神支持，达到个体减肥的目的。该方案不提供代餐食品，而是提供了多种食物搭配和食物分值，该方案限定会员每日可以进食的食物总分值，会员根据其饮食喜好，自主选择相应膳食搭	十二篮以“个性化服务+数字化管理+智能化体验”体重管理为理念，通过营养产品、APP、线上营养师服务和智能可穿戴设备（智能秤和智能手环）打造线上体重管理平台。会员的身体数据实时监测并上传到云端，营养师监控异常数据，线上与会员互动，指导减重。	发行人应用标准化“诺特减重五步法”，从饮食、运动、行为、心理全方位协助客户了解体重管理的本质，制定体重管理干预建议方案。该方案中应用低GI营养干预食品作为辅助手段，以营养顾问在线下或线上一对一指导为基础，培养会员科学饮食、合理的运动等正确的生活行为方式，获得健康体重。发行人营养顾问可为客户提供线下、线上 APP 和电话等多方式的互动支持。

[19]棒点值是由美国营养专家和运动专家共同制定的、衡量食物健康程度的新指数，是一个科学的综合指数，是食物的热量，脂肪，纤维素的加权平均值。

	配，通过该方式控制饮食量。		
体重管理服务流程	1、网站注册会员； 2、提供线上减重视频课程； 3、介绍棒点值，使减重人士学会分辨食物； 4、制定棒点计划，帮助减重人士调整饮食习惯； 5、线上减重教练指导运动； 6、组织减重人群心得聚会，减重人士相互分享经验，获得精神上的鼓励支持。	1、网站注册会员； 2、邮寄减重代餐产品及可穿戴设备； 3、线上营养师制定饮食运动方案； 4、通过智能穿戴设备获取并上传数据； 5、线上营养师一对一后续指导。	1、客户咨询； 2、了解客户需求； 3、客户建档； 4、人体成分检测； 5、人体成分报告分析； 6、形成干预建议方案； 7、制定减重总目标； 8、制定生活方式行为改进目标； 9、实施营养干预指导服务。

上述各公司所提供体重管理服务的方式及内容存在一定差异，主要体现在WeightWatchers（慧俪轻体）依托棒点值指导减重人士日常饮食，并通过组织减重心得聚会的方式使减重人士相互交流减重经验，同时给予全天候线上减重教练的即时答疑响应服务；汤臣倍健“十二篮”体重管理主要通过智能可穿戴设备所收集的体重健康数据，由线上营养师形成个性化管理方案，配合汤臣倍健营养产品进行减重服务；发行人主要通过门店展示，营养顾问可进行面对面交流，深度了解减重人士身体状况、生活习惯等，在有效建立信任感的前提下制定出符合客户实际情况的个性化干预建议方案，配合发行人自行研发生产的具备低 GI 特点的营养干预食品，进行体重管理干预建议服务。

（2）传统减肥行业竞争对手

传统减肥行业的市场参与者主要包括医疗机构、美容瘦身机构及减肥产品生产企业。

①医疗机构

医疗机构是传统减肥行业重要的市场参与主体之一，主要通过药物、手术、针灸、抽脂等方式为因肥胖而患有“三高”等慢性疾病的肥胖人群控制体重，进而达到治疗效果。对于不适合或不愿采用药物或手术等治疗方式进行减重的病患人群，必须依赖非药物干预的方式进行体重控制。从上述角度看，医疗机构与体重管理服务机构之间存在业务互补的关系，这为双方开展业务合作提供了可能和空间。

②美容机构

美容机构采用针灸、按摩、瓷罐、美体瘦身仪器配合减肥药品或食品等多种

方式开展美体瘦身业务。美容机构是直接面对有体重管理需求人群的重要窗口，并对专业提供减肥纤体方法、技术或产品的商家和体重管理机构具有业务需求，双方之间具有一定的合作基础。

③减肥产品生产企业

减肥产品生产企业众多，减肥产品形式多样。口服类减肥产品从机理上可分为以下几种：食欲抑制类、能量消耗类、抑制肠道类、中草药类、左旋肉碱、合成食品类。此外，市场上还存在外用减肥产品，如减肥贴、减肥香皂、减肥霜等。世界卫生组织研究表明，目前尚不存在无副作用和不良反应的减肥药品。我国减肥市场较为混乱，减肥产品质量良莠不齐，如无专业人士指导，自行滥用或长期服用减肥产品易对身体形成损害。

2、发行人的市场地位

公司是国内较早开展体重管理、营养评价服务的高新技术企业，迄今为止接受公司体重管理服务的超重、肥胖等单纯性肥胖人士和存在代谢综合征、多囊卵巢综合征等肥胖相关疾病人士累计达到十余万人。

目前国内从事体重管理服务的机构较少，该领域内竞争格局尚未固化。而传统减肥行业机构较多，竞争较为激烈。无论是体重管理领域还是传统减肥行业，均无权威机构发布市场占有情况或排名情况等相关数据。

（二）发行人的技术水平及技术特点

在体重管理服务层面上，公司结合欧美减重实践经验，独创诺特减重五步法，通过专业营养顾问团队，组合饮食、运动、行为、心理等多种非药物干预因素，为客户提供个性化体重管理解决方案，以达到控制体重的目的。

公司陆续开发了“诺特健康物联网个性化体重管理系统 V.1.0”、“诺特健康在线模拟体重管理移动客户端系统 V.1.0”、“诺特无线互联网的客户服务系统 V.1.0”、“基于 3G 通讯技术的体重管理系统 V.1.0”，诸如“电子健康档案信息系统技术”、“专用人体体重健康信息采集传感器技术”、“手机图像采集、识别技术”、“模拟减肥技术”、“客户体重健康档案数据仓库技术”、“人体成份数据份析系统设计技术”、“BIA 人体生物电阻分析技术”、“电子健康档案信息系统的接口协议技术”被广泛应用于公司的信息化管理系统中。这些信息化软件技术在公司的体

重管理服务中发挥了重要作用，已成为营养顾问与客户之间良性互动的重要支撑平台。

在营养干预食品研发层面上，公司依据低 GI 食物[20]的减重原理，研发并取得“一种减肥代餐蛋白型固体饮料”、“一种减肥营养棒及其制备方法”、“一种代餐谷物棒及其制备方法” 及“一种塑身固体饮料”四项发明专利，并成功地开发出一系列营养干预食品，广泛地应用于体重管理服务过程中，取得良好的效果。

（三）发行人的竞争优势与劣势

1、竞争优势

（1）技术优势

公司是国内较早开展体重管理服务的高新技术企业，在体重管理服务行业处于领先地位。公司建立了标准化的体重管理服务流程，在营养干预食品的研发、体重控制相关理论研究、体重管理服务信息化平台建设等方面处于行业领先地位，具有较强的研发创新能力及科技成果转化能力。

公司自成立以来持续保持对国际先进减重理论的高度关注，与多地研究机构和医院建立并保持着良好的科研合作关系：与浙江大学签订了技术开发（合作）合同，共同完成了《功能食品开发》项目的研究；与国家人口计生委科学技术研究所签订了协议，合作开展《中国女性孕前-孕期-产后全程体重管理多中心研究》的课题研究；与浙江大学医学院附属第一医院签订国家科技支撑计划（十二五计划）合作协议书，共同研究《国人脂肪性肝病早期诊断和筛查技术研究》课题；与中国科学院上海生命科学研究院签订技术开发合同，委托其开发研究《肥胖者易感基因位点的检测试剂盒》项目；与中国健康促进基金会健康管理研究所和解放军总医院国际医学中心签订合作协议书，共同开展《中国超重肥胖成人健康减重多中心研究》项目。公司拥有专业的研发团队，一直重视对科研的投入。截至本招股说明书签署日，公司已获授权的发明专利 4 项，软件著作权 5 项。

公司核心技术相关内容详见本节“八/（一）发行人主要产品或服务的核心技术、技术来源、技术水平及成熟程度”之相关内容。

[20] 低 GI 食物可以控制血糖波动，降低胰岛素的分泌，提高胰岛素的敏感性，改善胰岛素抵抗，从而减少碳水化合物向脂肪转化，促进脂肪分解，达到减重目的；低 GI 食物在胃肠道缓慢消化吸收，缓慢释放能量，产生较长时间饱腹感，从而控制食欲，避免过多的食物摄入，控制体重；低 GI 食物的摄入导致胰岛素水平的下降，将使代谢综合征的危险度下降并改善症状。

（2）良好的品牌及口碑优势

公司是国内较早开展体重管理服务的高新技术企业，迄今为止接受公司体重管理服务的超重、肥胖等单纯性肥胖人士和存在代谢综合征、多囊卵巢综合征等肥胖相关疾病人士累计达到十余万人。丰富的客户资源、良好的服务质量、科学的减重理念、成功的减重案例、与科研院所密切的合作关系为公司树立了良好的品牌形象、赢得了口碑优势，并且得到了行业内权威机构的认可--公司于 2010 年被中华医学会健康管理学分会及中国健康促进基金会授予“非药物干预体重管理示范基地”的称号。

（3）人力资源优势

公司营养顾问大多具有医学或护理背景，并且多数的营养顾问拥有公共营养师等职业资格证书，具有较强的专业优势。同时，公司建立了制度化、长期化、专业化的内部培训机制，形成从新员工入职到老员工业务素质提升一整套完善的培训体系，通过每周开展的业务培训、每年定期举办的专场培训，不断提升营养顾问的专业素质。此外，公司高管积极参与国内外学术研究会议，不断吸收行业最前沿的资讯，并及时传达至营养顾问，从而提高了体重管理服务的专业性，也保证了公司的核心竞争力。

（4）信息化管理优势

公司专注于为个人客户通过生活方式重塑进行体重管理服务，公司个人客户具有数量多，地域分布广、散的特点；同时，公司的干预服务具有持续时间较长，体重管理服务的减重效果与公司营养顾问的干预建议、督促和客户的配合度有较大的关系。

公司自主研发的“诺特营养中心管理系统”记录了公司为每一个客户提供的购买服务（包括客户购买记录、发货方式、付款方式等）和干预服务等信息，并且可以根据系统记录追踪到每个客户。“诺特营养中心管理系统”为公司运营提供了强大的后台支持，在公司通过连锁经营快速发展的过程中确保公司业务顺利有序开展，保证和提升公司的服务质量。

2、竞争劣势

（1）连锁网络覆盖面有待提高

公司通过连锁经营，发展速度较快，但主要在一、二线重点城市进行网络布

局，尚未在全国范围内进行大范围的布点，对公司的市场拓展形成制约，因此公司的连锁网络覆盖面及数量尚需进一步提高。

（2）市场推广有待进一步加强

公司的体重管理服务作为一种健康减重服务，目前客户来源主要以口碑传播为主，除与部分医疗机构渠道开展健康减重理念教育外，尚未有其他大规模市场推广措施，但随着公司连锁网络的逐步扩大，公司的市场推广需要进一步加强。

四、发行人主要服务的规模和主要客户情况

（一）发行人主要服务的规模

1、报告期内服务能力及服务量

公司的服务能力主要取决于合格营养顾问的人数。报告期内，随着营养顾问人数增加，公司的服务能力得以有效提升，服务的客户数亦较快上升。

期间	服务能力及服务量	
	营养顾问加权平均人数（人）	服务人数
2016 年度	280	28,427
2015 年度	258	24,262
2014 年度	209	19,946

2、营养干预食品的产能及产销量

营养干预食品是诺特减重五步法中的重要一环，公司还对加盟商和美容院等机构单独销售营养干预食品。报告期内，公司营养干预食品的产能及产销量如下：

期间	营养干预食品类别	产能（吨）	产量（吨）	产能利用率	销量（吨）	产销率
2016 年度	熟粉类糕点	180	148.85	82.69%	148.65	99.87%
	固体饮料	60	35.58	59.30%	34.31	96.42%
	方便食品	30	3.75	12.51%	3.80	101.26%
2015 年度	熟粉类糕点	180	133.93	74.41%	129.33	96.57%
	固体饮料	60	27.51	45.85%	25.35	92.15%
	方便食品	30	3.35	11.18%	3.02	90.13%
2014 年度	熟粉类糕点	180	120.33	66.85%	124.54	103.50%
	固体饮料	60	14.57	24.29%	14.78	101.43%
	方便食品	30	2.72	9.07%	2.80	102.87%

营养干预食品的关键在于配方，本身生产流程较为简单，公司营养干预食品目前的产能情况能够有效支持公司营养中心的扩张及美容院等新客户的开拓。

（1）营养干预食品的产能利用率较低的原因

发行人目前在用的三维运动混合机、沸腾制粒机、摇摆颗粒机、微波干燥灭菌机、电加热式夹层锅、自动喷糖机、自动成型生产线等主要设备大多于 2013 年、2015 年购置，具有较高的成新率。在以销定产生产模式下，发行人各类营养干预食品的需求量稳定增长，这也在客观上要求发行人在规划营养干预食品产能设计时，必须结合直营营养中心、加盟商、线上、医疗相关机构等各类营销渠道的拓展速度，为未来 3—5 年营养干预食品的需求预留充分的产能，确保生产线在一定时间内维持稳定，不至于因需求持续扩张而不断调整生产线。

（2）体重管理解决方案项下的营养干预食品销售情况

项目	2016 年	2015 年	2014 年
营养干预食品总销量（吨）	186.76	157.71	142.12
其中：体重管理解决方案项下营养干预食品总销量（吨）	174.48	141.56	120.23

3、报告期内主要服务的消费群体、服务和产品价格变动情况

公司主要针对超重、肥胖客户以及患有高血压、高血脂、糖尿病等慢性病的人群提供体重管理解决方案，此外，公司还对美容机构等销售营养干预食品。随着人们健康意识的不断增强，公司的客户群体也在不断扩大。经过多年经营，公司已在体重管理服务行业积累了一定的知名度，树立了良好的品牌形象。报告期内，公司提供的主要体重管理服务的价格保持稳定，依据所搭配营养干预食品及提供的服务不同而有所差异。主要服务及产品的价格如下：

项目		金额（元/月）
体重管理服务	诺伽特系列套餐（含培训、干预等服务）	1,280、1,880、2,980
	诺司曼系列套餐（含培训、干预等服务）	3,880、5,880
营养干预食品	诺伽特系列、诺司曼系列	在体重管理服务价格基础上进行折扣

上表套餐价格为公司直接开发终端消费客户并为其提供体重管理服务时的价格，公司销售给加盟商、美容机构等客户营养干预食品的价格则根据客户类别、是否需要提供干预服务、销售规模、合作时间等因素，在上述套餐价格的基础上给予不同比例的折扣，实行差异化定价策略。

发行人直接或通过医疗相关机构、加盟商销售给终端客户的套餐均为诺伽特系列基本套餐，分别为诺伽特经典套餐、诺伽特 VIP 套餐和诺伽特尊享套餐，终端销售价格分别为 1,280 元、1,880 元和 2,980 元，为统一定价，报告期内各类基础套餐终端价格不存在变动的情形。各类基础套餐通过上述不同渠道销售至终端消费者时，其各自内容及价格不存在差异。

此外，发行人还专门针对美容机构开发了诺司曼系列套餐，其中诺司曼经典套餐统一定价为 3,880 元，诺司曼尊享套餐统一定价为 5,880 元。

（1）发行人的 5 种基本套餐具体内容及差别情况

套餐类型	套餐具体内容	主要差别	套餐最终销售价格
诺伽特经典套餐	①服务：营养顾问通过“体重管家”APP 进行网络平台互动干预指导服务；客户通过关注“诺特体重管家”微信公众号接收具备参考价值的营养饮食或减重相关信息。 ②营养干预食品：30 天的诺伽特经典营养棒。	①营养顾问制定干预建议方案； ②营养顾问通过“体重管家”APP 进行互动干预指导服务； ③诺伽特经典营养棒主要原料为国产大豆分离蛋白。	1,280 元
诺伽特 VIP 套餐	①服务：营养顾问通过电话以及“体重管家”APP 进行互动干预指导服务；客户通过关注“诺特体重管家”微信公众号接收具备参考价值的营养饮食或减重相关信息。 ②营养干预食品：30 天的诺伽特 VIP 营养棒。	①资深营养顾问制定减重干预建议方案； ②营养顾问通过“体重管家”APP 进行互动干预指导服务； ③营养顾问每周 1 次主动督导客户减重方案执行情况； ④诺伽特 VIP 营养棒主要原料为国产大豆分离蛋白。	1,880 元
诺伽特尊享套餐	①服务：营养顾问提供高频、即时响应的电话干预指导服务及“体重管家”APP 互动干预指导服务；客户通过关注“诺特体重管家”微信公众号接收具备参考价值的营养饮食或减重相关信息。 ②营养干预食品：28 天的诺伽特尊享营养棒。	①资深营养顾问制定减重干预方案； ②资深营养顾问通过“体重管家”APP 进行互动干预指导服务； ③资深营养顾问即时督导客户减重方案执行情况； ④诺伽特尊享营养棒主要原料为进口大豆分离蛋白，口感上佳。	2,980 元

诺司曼经典套餐	①服务：由美容机构提供。 ②营养干预食品：28 天的诺司曼经典营养棒。	①主供美容机构渠道； ②为美容机构提供销售和客服培训； ③诺司曼经典营养棒主要原料为进口大豆分离蛋白，并添加了功能性食品原料 Y-氨基丁酸[21]。	3,880 元
诺司曼尊享套餐	服务：由美容机构提供。 营养干预食品：28 天的诺司曼尊享营养棒。	①主供美容机构渠道； ②为美容机构提供销售和客服培训； ③为美容机构诺司曼尊享客户减重沙龙等销售活动提供现场技术支持； ④诺司曼尊享营养棒主要原料为进口大豆分离蛋白，并添加了磷脂酰丝氨酸[22]、Y-氨基丁酸等功能性食品原料。	5,880 元

（2）报告期内 5 种基本套餐销售数量的具体情况

①发行人体重管理解决方案套餐

期间	套餐类型	销售数量（套）
2016 年	诺伽特经典套餐	605
	诺伽特 VIP 套餐	18,099
	诺伽特尊享套餐	24,017
	诺司曼经典套餐	47
	诺司曼尊享套餐	15
2015 年	诺伽特经典套餐	526
	诺伽特 VIP 套餐	15,372
	诺伽特尊享套餐	24,302
	诺司曼经典套餐	-
	诺司曼尊享套餐	-
2014 年	诺伽特经典套餐	638
	诺伽特 VIP 套餐	13,442
	诺伽特尊享套餐	18,887
	诺司曼经典套餐	-
	诺司曼尊享套餐	-

②销售给加盟商和美容院的营养干预食品套餐

期间	套餐类型	销售数量（套）
2016 年	诺伽特经典套餐	144

[21]Y-氨基丁酸（GABA）又名 4-氨基丁酸，植物如豆属、参属、中草药等的种子、根茎和组织液中都含有 Y-氨基丁酸；在动物体内，Y-氨基丁酸几乎只存在于神经组织中，其中脑组织中的含量大约为 0.1-0.6mg/克组织。大量研究表明，GABA 具有以下功能，降低血压，调节脑血管，促进乙酞胆碱合成，使脑细胞活动旺盛,促进脑组织新陈代谢和恢复脑细胞功能；调节心律失常、治疗癫痫，改善脂质代谢、防止动脉硬化、防止皮肤老化、调节激素分泌等功能；减轻慢性疾病如关节炎疼痛。

[22]磷脂酰丝氨酸，又称复合神经酸。英文名 Phosphatidylserine，简称 PS，由天然大豆榨油剩余物提取。是细胞膜的活性物质，尤其存在于大脑细胞中。其功能主要是改善神经细胞功能，调节神经脉冲的传导，增进大脑记忆功能，由于其具有很强的亲脂性，吸收后能够迅速通过血脑屏障进入大脑，起到舒缓血管平滑肌细胞，增加脑部供血的作用。

	诺伽特 VIP 套餐	1,795
	诺伽特尊享套餐	677
	诺司曼经典套餐	1,300
	诺司曼尊享套餐	132
2015 年	诺伽特经典套餐	226
	诺伽特 VIP 套餐	1,789
	诺伽特尊享套餐	859
	诺司曼经典套餐	2,563
	诺司曼尊享套餐	40
2014 年	诺伽特经典套餐	312
	诺伽特 VIP 套餐	2,162
	诺伽特尊享套餐	1,706
	诺司曼经典套餐	4,270
	诺司曼尊享套餐	241

（3）基本套餐和营养干预食品主要销售对象

项目		销售对象	销售价格（元/月）	终端销售价格（元/月）
体重管理服务	诺伽特系列套餐（含服务、营养干预食品）	终端消费者	1,280/1,880/2,980	1,280/1,880/2,980
		医疗相关机构	按基础套餐价格进行折扣，报告期一般为 6-9 折	1,280/1,880/2,980
营养干预食品	诺伽特系列产品	加盟商	按基础套餐价格进行折扣，报告期一般为 2-6.5 折	1,280/1,880/2,980
	诺司曼系列产品	美容机构	按基础套餐价格进行折扣，报告期一般为 2-4 折	3,880/5,880

（4）报告期内客户订购套餐对应的平均月数情况及减肥效果的说明

发行人非药物干预体重管理分为三个阶段：启动期、减重期、维持期。启动期至少需持续两周；减重期长短因人而异，一般 2 至 12 周；维持期一般不用专门服用发行人的营养棒，但已经形成良好生活方式必须持续保持。

根据统计，报告期内购买上述 5 种套餐的客户人数及平均套餐消费数量情况具体如下：

期间	消费套餐人数	平均消费套餐数量（套）
2016 年度	25,224	1.70
2015 年度	21,916	1.83
2014 年度	17,956	1.84

2014 年到 2016 年，终端客户接受发行人体重管理服务的平均月数在 2 个月左右，考虑到统计客户数量时，包括了因个人原因不适合发行人体重管理服务方式、不适应发行人营养干预食品而中途放弃的客户数量，因此，接受发行人体重管理服务的平均月数与发行人总结的体重管理服务期限基本吻合。鉴于不同的客户有不同的体质、肥胖原因也不尽相同，从发行人体重管理业务成长性、营业网点的持续扩张等外部因素分析，发行人体重管理服务对大部分客户具有效果。

4、报告期内不同经营模式下主营业务收入分类情况

单位：万元

营销模式	2016 年		2015 年		2014 年	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
直营连锁经营模式	12,151.51	97.08%	10,199.90	94.61%	7,883.29	90.32%
其中：来源于医疗相关机构收入	2,509.42	20.05%	2,284.22	21.19%	1,524.55	17.47%
加盟商经营模式	242.64	1.94%	312.14	2.90%	453.65	5.20%
美容机构营养干预食品专供模式	122.44	0.98%	269.07	2.50%	391.12	4.48%
总计	**12,516.59**	**100.00%**	10,781.11	**100.00%**	**8,728.06**	**100.00%**

报告期内，上述经营模式下各渠道获取客户的数量以及对应的主营业务收入情况如下：

单位：万元、人

渠道	2016 年		2015 年		2014 年	
	客户数量	收入	客户数量	收入	客户数量	收入
直营营养中心线下	14,893	8,098.70	14,520	7,435.11	12,895	5,826.37
线上	4,663	1,543.39	1,754	480.58	1,812	532.37
医疗相关机构	8,871	2,509.42	7,988	2,284.22	5,239	1,524.55
加盟商	-	242.64	-	312.14	-	453.65
美容机构	-	122.44	-	269.07	-	391.12
合计	**28,427**	**12,516.59**	**24,262**	**10,781.12**	**19,946**	**8,728.06**

（二）发行人主要客户情况

报告期内，公司向前五名客户销售情况如下：

期间	序号	客户名称	金额（万元）	占营业收入比例
2016 年度	1	济南乐信商贸有限责任公司	282.70	2.26%
	2	爱康健康科技集团有限公司子公司合计	264.36	2.11%

		（1）	上海爱康国宾福康门诊部有限公司	76.69	0.61%
		（2）	上海爱康国宾人人门诊部有限公司	32.63	0.26%
		（3）	上海爱康国宾外之滩门诊部有限公司	33.68	0.27%
		（4）	上海爱康国宾一品门诊部有限公司	47.43	0.38%
		（5）	上海国宾医疗中心有限公司	37.79	0.30%
		（6）	上海望族国宾医疗中心有限公司	36.15	0.29%
	3	深圳市人民医院		144.12	1.15%
	4	深圳市峰腾餐饮管理有限公司		100.70	0.80%
	5	国药控股浙江有限公司		92.71	0.74%
	合计			884.59	7.06%
2015 年度	1	爱康健康科技集团有限公司子公司合计		223.14	2.06%
		（1）	上海爱康国宾福康门诊部有限公司	86.18	0.80%
		（2）	上海爱康国宾人人门诊部有限公司	32.74	0.30%
		（3）	上海爱康国宾外之滩门诊部有限公司	14.68	0.14%
		（4）	上海爱康国宾一品门诊部有限公司	40.15	0.37%
		（5）	上海国宾医疗中心有限公司	35.38	0.33%
		（6）	上海望族国宾医疗中心有限公司	14.01	0.13%
	2	济南乐信商贸有限责任公司		175.42	1.62%
	3	四川省人民医院科技开发中心		134.29	1.24%
	4	南京军区南京总医院		104.36	0.97%
	5	昆明医科大学第一附属医院		79.89	0.74%
	合计			717.09	6.63%
2014 年度	1	北京娇莉芙国际贸易有限公司		176.76	2.01%
	2	南京军区南京总医院		148.01	1.68%
	3	厦门 174 医院超市		137.79	1.57%
	4	上海美丽田园实业有限公司		128.95	1.47%
	5	中国人民解放军南京军区杭州疗养院直属院		117.58	1.34%
	合计			709.10	8.06%

报告期内本公司不存在单个客户营业额比例超过营业总额 50%或严重依赖于少数客户的情形，公司的股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及主要关联方均与上述客户不存在任何关联关系。

五、发行人采购情况和主要供应商情况

（一）主要原材料和能源供应情况

1、主要原材料采购情况

公司原材料采购包括食品生产原材料和包装相关原材料，报告期内采购具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年		2015 年		2014 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
食品相关原材料	773.21	86.96%	704.15	86.65%	627.58	84.69%
包装相关原材料	115.96	13.04%	108.45	13.35%	113.48	15.31%
采购总额	889.16	100.00%	812.60	100.00%	741.06	100.00%

公司采购的食品原材料主要包括大豆分离蛋白、膳食纤维、浓缩乳清蛋白、白芸豆提取物等品种，报告期内采购情况如下：

单位：万元

名称	2016 年		2015 年		2014 年	
	金额	占食品原料采购比例	金额	占食品原料采购比例	金额	占食品原料采购比例
杜邦大豆分离蛋白	162.12	20.97%	181.61	25.79%	163.13	25.99%
膳食纤维	98.32	12.72%	86.68	12.31%	66.41	10.58%
乳清浓缩蛋白	80.98	10.47%	83.55	11.87%	65.81	10.49%
大豆分离蛋白	64.62	8.36%	46.77	6.64%	34.52	5.50%
白芸豆提取物	55.56	7.19%	38.46	5.46%	32.05	5.11%
鱼胶原蛋白	42.05	5.44%	37.35	5.30%	36.59	5.83%
冷冻蓝莓粒	31.30	4.05%	29.23	4.15%	38.97	6.21%
麦芽糖醇	19.74	2.55%	16.00	2.27%	12.34	1.97%
麦芽糖结晶	17.87	2.31%	16.85	2.39%	15.11	2.41%
总计	572.56	74.05%	536.5	76.19%	464.94	74.09%

2、主要原材料价采购均价变动情况

单位：元/kg

序号	名称	2016 年采购均价	较上年变化	2015 年采购均价	较上年变化	2014 年采购均价
1	杜邦大豆分离蛋白	72.5	-1.08%	73.29	-1.70%	74.56
2	膳食纤维	33.56	-0.89%	33.86	-0.59%	34.06
3	乳清浓缩蛋白	70.42	-11.50%	79.57	-3.27%	82.26
4	冷冻蓝莓粒	298.14	-8.21%	324.79	0.00%	324.79
5	鱼胶原蛋白	155.75	-4.09%	162.39	-7.25%	175.09
6	大豆分离蛋白	23.08	-0.30%	23.15	0.30%	23.08
7	白芸豆提取物	854.7	0.00%	854.7	0.00%	854.7
8	麦芽糖结晶	14.53	0.00%	14.53	-1.16%	14.7
9	麦芽糖醇	4.27	0.00%	4.27	2.15%	4.18

发行人与供应商保持着良好的合作关系，供货价格基本保持稳定，发行人采购的进口原材料杜邦大豆分离蛋白及大豆分离蛋白采购均价报告期内变动幅度

较小，均保持在±2%的范围内。

浓缩乳清蛋白是由牛奶提取而成，在提取技术不变的情况下牛奶价格变化将会影响浓缩乳清蛋白的价格走势。发行人采取灵活谨慎的采购政策进行成本管理，报告期内浓缩乳清蛋白采购价格呈下降趋势。

膳食纤维、鱼胶原蛋白和冷冻蓝莓粒等均属于小众食品配料，该类原材料的价格会因相应提取物等级或品质、产地及加工企业资质等因素的不同而产生较大差异。发行人主要通过参加中国食品添加剂和配料展览会（FIC）的方式在全球范围内选取合格供应商。为保证营养干预食品的口感和质量，发行人倾向于与优质企业进行合作，优先选择上等原材料。

3、主要能源使用情况

公司日常生产经营中主要消耗的能源是电力，金额不大，占比较小，报告期内能源采购的具体情况如下表所示：

2016 年		2015 年		2014 年	
采购量（KWH）	价格（元）	采购量（KWH）	价格（元）	采购量（KWH）	价格（元）
229,470	288,910.87	166,109.04	241,155.43	161,758.30	237,466.75

（二）主要供应商情况

报告期内，发行人向前五大供应商的采购情况如下：

期间		供应商	采购内容	采购金额（万元）	占全部采购总额比例
2016 年度	1	舒莱贸易（上海）有限公司	杜邦大豆分离蛋白	138.03	15.52%
	2	上海统园保健科技有限公司	白芸豆提取物、膳食纤维、胶原蛋白等	137.85	15.50%
	3	上海普洛钦国际贸易有限公司	浓缩乳清蛋白	80.98	9.11%
	4	庆隆生物科技（上海）有限公司	大豆分离蛋白	67.11	7.55%
	5	杭州百色包装印刷有限公司	包装盒	60.99	6.86%
	合计			484.96	54.54%
2015 年度	1	上海统园保健科技有限公司	白芸豆提取物、膳食纤维、胶原蛋白等	123.06	15.14%
	2	舒莱贸易（上海）有	杜邦大豆分离蛋白	104.44	12.85%

		限公司			
	3	上海普洛钦国际贸易有限公司	浓缩乳清蛋白	83.55	10.28%
	4	上海厚宽食品有限公司	大豆分离蛋白等	78.81	9.70%
	5	庆隆生物科技（上海）有限公司	大豆分离蛋白	51.45	6.33%
	合 计			441.32	54.31%
2014年度	1	舒莱贸易（上海）有限公司	杜邦大豆分离蛋白	148.77	20.08%
	2	上海统园保健科技有限公司	白芸豆提取物、膳食纤维、胶原蛋白等	98.51	13.29%
	3	上海普洛钦国际贸易有限公司	浓缩乳清蛋白	65.81	8.88%
	4	广州合诚实业有限公司	膳食纤维、植物甾醇	41.32	5.58%
	5	杭州百色包装印刷有限公司	包装盒	36.95	4.99%
	合 计			391.37	52.81%

报告期内本公司不存在向单个供应商采购比例超过 50%或严重依赖于少数供应商的情形，公司的股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及主要关联方均与上述供应商不存在任何关联关系。

六、与发行人业务相关的经营性资源要素情况

（一）主要固定资产

公司固定资产包括房屋及建筑物、机器设备、运输工具、电子及其他设备。截至 2016 年 12 月 31 日，公司的固定资产情况如下：

单位：万元

项目	固定资产原值	固定资产净值	成新率
房屋及建筑物	2,705.52	2,416.82	89.33%
机器设备	1,687.81	1,014.11	60.08%
运输工具	149.45	21.31	14.26%
电子及其他设备	323.16	112.05	34.67%

1、房屋及建筑物

截至 2016 年 12 月 31 日，公司已取得所有自有房产的产权证书，具体情况

如下：

序号	房产证编号	所有权人	用途	取得方式	使用情况	房屋位置	抵押情况
1	余房权证仓移字第 14318061 号	诺特健康	办公楼	购置	在用	杭州市余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢 101 室	无
2	余房权证仓移字第 14318069 号	诺特健康	办公楼	购置	在用	杭州市余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢 102 室	无
3	余房权证仓移字第 14318066 号	诺特健康	办公楼	购置	在用	杭州市余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢 201 室	无
4	余房权证仓移字第 14318065 号	诺特健康	办公楼	购置	在用	杭州市余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢 301 室	无
5	余房权证仓移字第 14318063 号	诺特健康	办公楼	购置	在用	杭州市余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢 401 室	无
6	余房权证仓移字第 14318062 号	诺特健康	办公楼	购置	在用	杭州市余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢 501 室	无
7	103 房地证 2014 字第 18354 号	诺特健康	办公用房	购置	在用	重庆市江北区观音桥步行街 2 号附 24 号 24-6	无

注：公司于 2015 年 10 月在昆明西山区购买了商品房用于办公，截至本招股书签署日，相关产权证书尚在办理中。

2、主要设备

截至 2016 年 12 月 31 日，本公司所拥有的主要设备情况如下：

序号	主要设备	使用情况	使用人	取得方式
1	三维运动混合机	在用	诺特健康	购置
2	沸腾制粒机	在用	诺特健康	购置
3	摇摆颗粒机	在用	诺特健康	购置
4	微波干燥灭菌机	在用	诺特健康	购置
5	电加热式夹层锅	在用	诺特健康	购置
6	自动喷糖机	在用	诺特健康	购置
7	自动成型生产线	在用	诺特健康	购置
8	冷却输送机	在用	诺特健康	购置
9	巧克力涂衣机	在用	诺特健康	购置
10	巧克力精磨机	在用	诺特健康	购置
11	巧克力保温缸	在用	诺特健康	购置

12	枕式包装机	在用	诺特健康	购置
13	粉剂包装机	在用	诺特健康	购置
14	粉末包装机	在用	诺特健康	购置
15	全自动包装机	在用	诺特健康	购置
16	气相色谱仪	在用	诺特健康	购置
17	液相色谱仪	在用	诺特健康	购置
18	原子吸收光谱仪	在用	诺特健康	购置
19	人体成分分析仪	在用	诺特健康	购置
20	荧光定量 PCR	在用	诺特健康	购置
21	气相色谱仪自动进样器	在用	诺特健康	购置
22	高速台式冷冻离心机	在用	诺特健康	购置
23	石墨消解仪	在用	诺特健康	购置
24	微量分光光度计	在用	诺特健康	购置
25	便携式肌力测试与角度仪	在用	诺特健康	购置
26	荧光光分光度计	在用	诺特健康	购置

（二）主要无形资产

本公司所拥有的无形资产主要为商标、专利、软件著作权、域名及土地使用权。具体如下：

1、注册商标

截至本招股说明书签署日，本公司拥有的注册商标如下：

序号	注册商标	注册号	类别	注册	来源	注册有效期限
1	俪丝美	13935703	30	诺特健康	申请	2015.03.14~2025.03.13
2	NUTRIEASE	7346104	30	诺特健康	申请	2010.10.14~2020.10.13
3	诺伽特	8904603	9	诺特健康	申请	2011.12.14~2021.12.13
4	唯乐斯	11046571	30	诺特健康	申请	2013.10.21~2023.10.20
5	减单	11382038	30	诺特健康	申请	2014.01.21~2024.01.20

6	诺 特	4352006	44	诺特健康	申请	2008.5.7~2018.5.6
7	纤诺特 QIANNUOTE	4388362	5	诺特健康	申请	2008.4.14~2018.4.13
8	诺伽特	5323468	35	诺特健康	申请	2009.7.14~2019.7.13
9	诺伽特	5323469	44	诺特健康	申请	2009.10.14~2019.10.13
10	Slimhealth 诺司曼	11963660	30	诺特健康	申请	2014.8.28~2024.8.27
11	欧诺康	14699972	29	诺特康	申请	2015.6.21~2025.6.20
12	欧诺康	14699955	30	诺特健康	申请	2015.6.21~2025.6.20
13	葵诺黎	14699951	31	诺特健康	申请	2015.6.21~2025.6.20
14	葵诺黎	14699890	30	诺特健康	申请	2015.6.21~2025.6.20
15	诺力阳光	15592954	30	诺特健康	申请	2015.12.14~2025.12.13
16		5712937	5	诺特健康	受让	2010.04.14~2020.04.13
17	諾伽特 NUOJIATE	4569184	5	诺特健康	受让	2008.07.28~2018.07.27
18	諾伽特 NUOJIATE	4569185	30	诺特健康	受让	2007.11.14~2017.11.13
19		5712934	44	诺特健康	受让	2010.01.14~2020.01.13
20		5712935	35	诺特健康	受让	2010.02.14~2020.02.13

21		5712936	30	诺特健康	受让	2009.09.07~2019.09.06
22	诺力妙元	17598019	35	诺特健康	申请	2016.09.28~2026.09.27
23	诺力妙元	17597985	30	诺特健康	申请	2016.09.28~2026.09.27
24	诺力妙元	17597905	5	诺特健康	申请	2016.09.28~2026.9.27
25	sunnymune	17217975	35	诺特健康	申请	2016.08.14~2026.08.13
26	sunnymune	17218381	5	诺特健康	申请	2016.08.28~2026.08.27
27	sunnymune	17218481	30	诺特健康	申请	2016.08.28~2026.08.27
28		17772478	30	诺特健康	申请	2016.12.14~2026.12.13

公司合法拥有上述注册商标，该等注册商标不存在任何质押或其他权利限制。

2、专利权

截至本招股说明书签署日，公司拥有的专利权情况如下：

序号	专利号	专利名称	类别	取得时间	取得方式	专利权人
1	ZL201210193683.8	一种减肥代餐蛋白型固体饮料	发明	2013.05.15	自主研发	诺特健康
2	ZL201210133677.3	一种减肥营养棒及其制备方法	发明	2013.06.19	自主研发	诺特健康
3	ZL201210300223.0	一种代餐谷物棒及其制备方法	发明	2014.06.04	自主研发	诺特健康
4	ZL201310363823.6	一种塑身固体饮料	发明	2015.1.21	自主研发	诺特健康

公司已将上述发明专利应用于低血糖指数营养干预食品的生产中。基于上述发明专利，公司在不断研发并改进新的营养干预食品。

3、软件著作权

截至本招股说明书签署日，公司拥有的软件著作权如下：

序号	登记号	软件名称	著作权人	首次发表日期
1	2014SR062243	诺特无线互联网的客户服务系统 V1.0	诺特健康	2013.1.1
2	2014SR062235	基于 3G 通讯技术的体重管理系统 V1.0	诺特健康	2013.1.1
3	2011SR068876	诺特健康物联网个性化体重管理系统	诺特健康	2011.8.30
4	2011SR068879	诺特健康个体体重健康状况跟踪服务系统	诺特健康	2010.12.17
5	2011SR068874	诺特健康在线模拟体重管理移动客户端系统	诺特健康	2011.8.17

4、域名

截至本招股说明书签署日，公司拥有的域名为 nutriease.com，有效期为 2004 年 7 月 28 日至 2024 年 7 月 28 日。

5、土地使用权

截至本招股说明书签署日，本公司拥有的土地使用权具体情况如下：

序号	土地证编号	类型	取得时间	土地位置	尚可使用年限	使用面积
1	杭余出国用（2014）第 116-818 号	综合（商业办公）	2014 年 9 月 3 日	余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢 101 室	至 2060 年 7 月 20 日	46.5 m^2
2	杭余出国用（2014）第 116-819 号			余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢 102 室		23.3 m^2
3	杭余出国用（2014）第 116-816 号			余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢 201 室		59.4 m^2
4	杭余出国用（2014）第 116-815 号			余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢 301 室		59.4 m^2
5	杭余出国用（2014）第 116-820 号			余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢 401 室		59.4 m^2
6	杭余出国用（2014）第 116-817 号			余杭区仓前街道文一西路 1218 号 23 幢 501 室		46.9 m^2
7	103 房地证 2014 字第 18354 号	商务金融用地	2014 年 4 月 28 日	重庆市江北区观音桥步行街 2 号附 24 号 24-6	至 2051 年 1 月 31 日	3382 m^2（共有使用权面

						积）

注：公司于 2015 年 10 月在昆明西山区购买了商品房用于办公，截至本招股书签署日，相关产权证书尚在办理中。

6、其他对发行人经营发生作用的资源要素

（1）截至本招股书签署日，公司授予的尚在履行的加盟许可如下：

序号	许可人	加盟商名称	区域	许可方式	许可年限
1	发行人	苏州诺加特健康科技有限公司	苏州	加盟	2013.12.1~2023.12.2
2	发行人	常州唯诺特信息科技有限公司	常州	加盟	2012.1~2020.12
3	发行人	嘉兴诺加特健康科技有限公司	嘉兴	加盟	2013.6~2023.9
4	发行人	北京东方诺特营养科技有限公司	北京局部地区	加盟	2013.10~2017.10
5	发行人	淮安市大明食品贸易有限公司	淮安	加盟	2014.6~2017.6
6	发行人	富阳诺特食品店	富阳	加盟	2016.1~2019.12
7	发行人	徐勇军	安吉	加盟	2015.1~2017.12
8	发行人	德清武康惠海食品商行	德清	加盟	2015.1~2018.12
9	发行人	厦门市迈格林医疗科技有限公司	泉州	加盟	2013.8~2018.8
10	发行人	上饶市诺康企业管理咨询有限公司	上饶	加盟	2015.4~2018.4
11	发行人	宋书臣	枣庄	加盟	2015.9~2018.8
12	发行人	淮安市瑞特健康咨询有限公司	盐城局部地区	加盟	2016.7~2017.6

上述合同均处正常履行状态，报告期内不存在纠纷或潜在纠纷的情形。

（2）租赁房产

截至本招股说明书签署日，发行人因生产或办公租赁的房产如下：

序号	承租方	出租方	标的物	租金	合同期限	用途
1	发行人	杭州达盟物业有限公司	杭州市西湖区保俶路 39 号绿宝商务公寓 1 幢内的三号商铺	190,000 元/年，自 2015 年 7 月 20 日起，租金为 209,000 元/年，自 2017 年 7 月 20 日起，租金为 229,900 元/年	2012.7.20 至 2018.9.19	办公
2	发行人	杭州达盟物业有限公司	保俶路 39 号绿宝商务公寓 1 幢内的四号商铺	240,000 元/年	2016.9.1 至 2018.8.31	办公
3	发行人	杭州达盟物业有限公司	保俶路 39 号绿宝商务公寓 1 幢内的五号商铺	132,000 元/年	2016.4.5 至 2018.8.31	办公

4	南京分公司	江苏南中医丰盛健康产业园管理有限公司	南京市汉中路 282 号南京中医药大学 19 号楼 310、312 室	194,982 元/年	2017.1.1 至 2017.12.31	办公
5	上海分公司	上海申通物业发展有限公司	上海市徐汇区淮海西路 55 号申通信息广场 21 楼 B、C 单元	第一年 37,050 元/月，第二年 40,418 元/月	2017.4.1 至 2019.3.31	办公
6	武汉分公司	杨明玉	硚口区宝丰三村 15-16 号 2 栋 4 层 2 室	2,650 元/月	2017.1.19 至 2018.1.19	办公
7	广州分公司	广州富为置业有限公司	广州市越秀区寺右新马路南二街四巷 2 号	第一年 24,500 元/月，第二年 25,480 元/月，第三年 26,499 元/月	2016.7.16 至 2019.7.15	办公
8	发行人	天津海顺置业发展有限公司	天津市南开区南京路 309 号环球置地广场 3002	18,073.58 元/月	2016.7.5 至 2018.7.4	办公
9	发行人	王秀花	兰州市东岗东路 2704 号万商国际 C 座 17 层 1703 室、1705 室	157,489 元/年	2016.8.1 至 2019.7.31	办公
10	发行人	宁波市亚太酒店物业管理有限公司	宁波市马园路 165 弄 1 号第 1 层	第一年 3,750 元/月，第二年 45,000 元/年	2015.6.16 至 2017.6.15	办公
11	发行人	新疆广汇房地产开发有限公司	新疆乌鲁木齐市天山区红山路 16 号时代广场 D 座 19B 层 M、N	第一年租金 112,822 元，第二年租金 118,463 元，第三年租金 124,104 元	2014.9.1 至 2017.8.31	办公
12	厦门分公司	厦门厦宾酒店有限公司	厦门市思明区虎园路 16 号厦门宾馆 5 号楼大堂右侧商铺	4,500 元/月	2016.9.1 至 2017.8.31	办公
13	发行人	马琳琳	河南省郑州市二七区大学路 80 号 9 号楼 26 层 2621 号、2622 号	5,700 元/月	2015.6.17 至 2017.6.17	办公
14	第一分公司	杭州华茂鞋业有限公司	杭州市余杭区仓前街道海曙路 18 号 3 号楼 3 楼 4 楼	54,936 元/月，自第 3 年起，每年租金递增 5%；2021 年 7 月 15 日起，	2015.7.15 至 2025.7.14	厂房

				租金为 66,765 元/月		
15	发行人	王静	长沙市天心区芙蓉南路一段 758 号和庄公寓 A 区 2、3 号栋 1308 房	1,000 元/月	2015.9.1 至 2017.8.31	办公
16	南昌分公司	吕兴飚	江西省南昌市东湖区八一大道 357 号财富广场 B 座 14 层 1406 号房	3,000 元/月	2016.11.20 至 2017.11.19	办公
17	发行人	刘勇	成都市武侯区人民南路三段 17 号附 1 号 1 栋 24 层 2402 号	5,000 元/月	2016.5.20 至 2017.5.19	办公
18	北京分公司	北京万开酒店管理有限公司	北京市丰台区万丰路万开中心 A 座 4 层 A4-23A 单元	17,337.5 元/月，自第 4 年起，每年租金递增 5%	2016.6.18 至 2021.6.17	办公
19	发行人	湖南湘雅大酒店	长沙市湘雅医学院学术交流中心大楼 11 楼玻璃房	36,000 元/年	2016.8.3 至 2017.8.2	办公
20	发行人	湖南湘雅大酒店	湘雅医学院学术交流中心大楼 12 楼、14 楼玻璃房	60,000 元/年	2016.10.1 至 2017.9.30	办公
21	发行人	费龙	济南市槐荫区银座中心 2 号楼 901 室	第一年租金 129,500 元，第二年租金 137,270 元，第三年租金 145,506 元	2016.8.9 至 2019.8.8	办公
22	金华分公司	吴飞龙	金华市万达广场 6 幢 1115 室	1,200 元/月	2016.8.1 至 2017.7.31	办公

上述部分租赁合同对公司的续租权利作出了明确约定，即在租赁期届满 1-3 个月内提出续租要求，在同等条件下，公司对租赁房屋享有优先承租权。

①未取得房产证的租赁房产情况

根据发行人提供的租赁合同、租赁房产的房屋产权证并经保荐机构及发行人律师核查，截至本招股说明书签署日，发行人及其分公司未取得房产证的租赁房

产情况如下：

序号	承租方	出租方	标的房屋	租金	合同期限	用途
1	发行人	王秀花	兰州市东岗东路 2704 号万商国际 C 座 17 层 1703 室、1705 室	157,489 元/年	2016.8.1 至 2019.7.31	办公
2	发行人	宁波市亚太酒店物业管理有限公司	宁波市马园路 165 弄 1 号第 1 层	第一年 3,750 元/月，第二年 45,000 元/年	2015.06.16 至 2017.06.15	办公
3	厦门分公司	厦门厦宾酒店有限公司	厦门市思明区虎园路 16 号厦门宾馆 5 号楼大堂右侧商铺	4,500 元/月	2016.09.01 至 2017.08.31	办公
4	发行人	湖南湘雅大酒店	长沙市湘雅医学院学术交流中心大楼 11 楼玻璃房	36,000 元/年	2016.8.3 至 2017.8.2	办公
5	发行人	湖南湘雅大酒店	湘雅医学院学术交流中心大楼 12 楼、14 楼玻璃房	60,000 元/年	2016.10.1 至 2017.9.30	办公
6	广州分公司	广州富为置业有限公司	广州市越秀区寺右新马路南二街四巷 2 号	第一年 24,500 元/月，第二年 25,480 元/月，第三年 26,499 元/月	2016.7.16 至 2019.7.15	办公

根据上述房产的出租方出具的确认函，其合法拥有该等房产的所有权或出租权，在租赁期限内，该等房屋不存在产权纠纷，无出卖计划，亦不存在查封、城市更新改造、整体规划拆迁等情形。

根据发行人控股股东、实际控制人吴向明、许丽萍出具的承诺函，“如因任何原因导致发行人及其分公司目前承租的第三方房产发生相关产权纠纷、整体规划拆除、出卖或抵押等情形，导致发行人无法继续正常使用该等房产或遭受损失的，本人将承担因此给发行人造成的所有损失”。

②即将到期的租赁房产情况

根据发行人提供的租赁房产的租赁合同并经保荐机构及发行人律师核查，发行人及其分公司即将于 2017 年 6 月 30 日前到期的租赁房产情况如下：

序号	承租方	出租方	标的房屋	租金	合同期限	用途
1	发行人	宁波市亚太酒店物业管理有限公司	宁波市马园路 165 弄 1 号第 1 层	第一年 3,750 元/月，第二年 45,000 元/年	2015.6.16 至 2017.6.15	办公

2	发行人	马琳琳	河南省郑州市二七区大学路 80 号 9 号楼 26 层 2621 号、2622 号	5,700 元/月	2015.6.17 至 2017.6.17	办公
3	发行人	刘勇	成都市武侯区人民南路三段 17 号附 1 号 1 栋 24 层 2402 号	5,000 元/月	2016.5.20 至 2017.5.19	办公

注：1、本项房屋租赁将于2017年6月15日到期，发行人欲变更经营场所，现正积极寻找合适的租赁物业；

2、发行人与马琳琳正在就续签租赁协议进行商议，相关租赁合同正在签订中；

3、发行人与刘勇已续签租赁协议，租赁期限自2017年5月20日至2018年5月19日。

报告期内，对于即将于 2017 年 6 月 30 日前到期的租赁房产，发行人及其分公司已积极与出租方续签协议或寻找新的租赁物业，即使在租赁行为无法继续时，发行人亦能够较快找到替代性的其他租赁房产继续经营。

根据发行人控股股东、实际控制人吴向明、许丽萍出具的承诺函，“如因任何原因导致发行人及其分公司无法续租第三方房产或未能重新租赁替代性房产导致发行人遭受损失的，本人将承担因此给发行人造成的所有损失”。

综上，对于未取得房产证的租赁房产，出租方已经出具书面确认函，确认其合法拥有该等房产的所有权或出租权，在租赁期间该等房屋不存在产权纠纷，无出卖计划，亦不存在查封、城市更新改造、整体规划拆迁等情形；对于即将到期的租赁房产，发行人及其分公司已积极与出租方续签协议或寻找新的租赁物业，且即使在租赁行为无法继续时，发行人亦能够较快找到替代性的其他租赁房产继续经营；发行人的控股股东、实际控制人已经出具承诺函，承诺将承担因任何原因导致发行人及其分公司无法租赁第三方房产对发行人造成的所有损失。保荐机构及发行人律师认为，发行人部分租赁房产未取得房产证或租赁合同即将到期的情形不会对发行人的正常经营造成重大不利影响。

七、特许经营权情况

国家对食品生产经营实行许可制度，从事食品生产、食品流通的企业，应当依法取得食品生产许可、食品经营许可[23]。截至本招股说明书签署日，公司拥有

[23]国家食品药品监督管理总局 2015 年 9 月 30 日发布《国家食品药品监督管理总局关于启用<食品经营许可证>的公告（2015 年第 199 号）》，决定自 2015 年 10 月 1 日起，正式启用《食品经营许可证》，原食品流通、餐饮服务许可证有效期未届满的继续有效。

与食品生产与流通有关的许可证书如下：

序号	许可证持有人	许可证名称	许可证编号	有效期截止日	许可证颁发机关
1	第一分公司	食品生产许可证（饮料、方便食品、糕点）	SC10633011006371	2021.8.25	杭州市市场监督管理局
2	诺特健康	食品经营许可证	JY13301100194186	2022.2.13	杭州市余杭区市场监督管理局
3	第一分公司	食品经营许可证	JY13301100197279	2022.2.27	杭州市余杭区市场监督管理局
4	上海分公司	食品经营许可证	JY13101040027924	2022.2.8	上海市徐汇区市场监督管理局
5	天津分公司	食品流通许可证	SP1201041410002792	2017.8.18	天津市工商行政管理局南开分局
6	武汉分公司	食品流通许可证	SP4201041510101408	2018.4.20	武汉市硚口区食品药品监督管理局
7	杭州西湖区分公司	食品流通许可证	SP3301061410063024	2017.7.22	杭州市工商行政管理局西湖分局
8	金华分公司	食品流通许可证	SP3307021510050012	2018.4.29	金华市婺城区工商行政管理局
9	重庆分公司	食品流通许可证	SP5001051410063199	2017.10.21	重庆市食品药品监督管理局江北区分局
10	广州分公司	食品经营许可证	JY14401040060248(1-1)	2021.11.15	广州市越秀区食品药品监督管理局
11	南京分公司	食品经营许可证	JY13201060036960	2021.11.10	南京市鼓楼区食品药品监督管理局
12	宁波分公司	食品经营许可证	JY13302030104234	2021.10.25	宁波市海曙区市场监督管理局
13	兰州分公司	食品流通许可证	SP6201021350090412(1-1)	2017.4.24	兰州市城关区食品药品监督管理局
14	昆明分公司	食品经营许可证	JY15301120007049	2019.6.15	昆明市西山区市场监督管理局
15	北京分公司	食品流通许可证[注 1]	SP1101081510238037（1-1）	2018.4.23	北京市海淀区食品药品监督管理局
16	新疆分公司	食品流通许可证	SP6501001410022532	2017.11.12	乌鲁木齐市工商行政管理局
17	厦门分公司	食品流通许可证	SP3502031510002785	2018.4.20	厦门市思明区工商行政管理局
18	郑州分	食品流通许可	SP4101031510155329	2018.9.20	郑州市工商行政管

	公司	证			理局二七分局
19	长沙分公司	食品经营许可证	JY14301030022312（1-1）	2021.3.15	长沙市天心区食品药品监督管理局
20	南昌分公司	食品经营许可证	JY13601020002162（1-1）	2021.6.28	南昌市东湖区市场和质量监督管理局
21	成都分公司	食品经营许可证	JY15101070004828（1-1）	2021.7.11	成都市武侯区行政审批局
22	济南分公司	食品经营许可证	JY13701040028529	2022.3.7	济南市槐荫区食品药品监督管理局

注：从化分公司、临海分公司已分别于 2016 年 6 月 1 日和 2016 年 4 月 22 日完成注销登记。

注 1：北京分公司经营地址发生变更，目前正在办理食品经营许可证的变更。

此外，发行人第一分公司还取得了杭州市余杭区环境保护局颁发的《杭州市污染物排放许可证》（证书编号：330110140257-107），有效期至 2021 年 10 月 7 日；发行人取得了浙江省通信管理局颁发的《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》（证书编号：浙 B2-20150379），有效期至 2020 年 9 月 27 日。

八、发行人的技术情况

（一）发行人主要服务和产品的核心技术、技术来源、技术水平及成熟程度

公司体重管理服务的核心技术主要体现在独创的诺特减重五步法。公司营养顾问基于自主研发的体重管理信息化系统，为客户提供体重管理解决方案，公司主要信息化系统均获取了软件著作权证书，具有较强的技术含量。

在营养干预食品研发层面上，公司依据低 GI 食物的减重原理，研发并取得“一种减肥代餐蛋白型固体饮料”、“一种减肥营养棒及其制备方法”、“一种代餐谷物棒及其制备方法”及“一种塑身固体饮料”四项发明专利，并成功地开发出一系列营养干预食品，广泛地应用于体重管理服务过程中，取得良好的效果。

目前，公司服务和产品的核心技术、技术来源及技术转化成果（代表了技术水平及成熟度）及与专利或著作权的对应关系如下：

序号	核心技术	技术来源	对应的专利或软件著作权	转化成果
1	1、营养棒工艺改进技术；2、低热量均衡营养蛋白质粉配方技术	自主研发、原	一种减肥营养棒及其制备方法、一种代餐谷物	营养棒、蛋

		始创新	棒及其制备方法、一种减肥代餐蛋白型固体饮料	白混饮
2	1、Ω-3 不饱和脂肪酸深海鱼油软胶囊配方技术；2、深海鱼油软胶囊压丸工艺改进技术		一种减肥营养棒及其制备方法、一种代餐谷物棒及其制备方法、一种减肥代餐蛋白型固体饮料	深海鱼油软胶囊
3	1、低热量无反式脂肪酸咖啡配方技术；2、低热量无反式脂肪酸咖啡制备技术		—	纤体咖啡
4	1、低 GI（低血糖负载）的均衡营养膳食配方设计技术；2、低 GI（低血糖负载）营养棒制备技术		一种减肥营养棒及其制备方法、一种代餐谷物棒及其制备方法	尊享营养棒
5	1、电子健康档案信息系统技术；2、专用人体体重健康信息采集传感器技术		诺特健康物联网个性化体重管理系统 V.1.0	体重管家系统
6	1、手机图像采集、识别技术；2、模拟减肥技术；3、客户体重健康档案数据仓库技术		诺特健康在线模拟体重管理移动客户端系统 V.1.0	APP 软件
7	1、移动互联网技术；2、人体成份数据份析系统设计技术；3、基于移动互联网的体重管理干预技术		诺特无线互联网的客户服务系统 V.1.0	体重管家系统
8	1、基于 3G 高速网络的数据通讯技术；2、BIA 人体生物电阻分析技术；3、电子健康档案信息系统的接口协议技术；4、模块化、标准 WEB Severs 接口技术		基于 3G 通讯技术的体重管理系统 V.1.0	体重管家系统
9	1、富含膳食纤维均衡营养膳食配方设计技术；2、非药物标准化干预技术		一种代餐谷物棒及其制备方法	膳食纤维
10	1、胶原蛋白均衡营养膳食配方设计技术；2、胶原蛋白-维 C 复合抗衰老功能食品制备技术		一种减肥代餐蛋白型固体饮料	鱼胶原蛋白

（二）核心技术产品收入占营业收入的比例

报告期内，公司核心技术产品收入占营业收入的比例如下：

单位：万元

品种	2016 年	2015 年	2014 年
核心技术产品收入	12,516.89	10,781.11	8,728.06
营业收入	12,524.91	10,809.61	8,796.84
比例	99.94%	99.74%	99.22%

（三）公司研发情况

1、研发费用构成及占比情况

公司的研发项目主要以自主开发、自主创新和合作开发为主。公司的研发方向主要为营养干预食品的研发、体重管理服务非药物干预技术的研发以及体重管理信息系统的研发等。公司的研发费用主要包括研发人员的人工支出和为实施研发项目投入的材料费用。最近三年，公司用于研发的费用合计为 2,443.62 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	2014 年
研发支出	951.20	988.31	504.11
其中：人员人工	697.71	568.93	282.90
直接投入	84.59	89.61	84.12
折旧费与长期待摊费用摊销	90.70	64.12	21.88
外部研发投入	65.00	228.59	68.52
其他费用	13.20	37.06	46.69
营业收入	12,524.91	10,809.61	8,796.84
研发支出占营业收入比例	7.59%	9.14%	5.73%

报告期内，公司主要的研发项目情况如下：

序号	项目内容	起止时间	投入金额（万元）	执行情况
1	平衡性体重管理代餐食品的开发和应用	2013.1-2014.7	95.41	已完成
2	国人脂肪肝及相关代谢性疾病非药物干预技术研究	2013.1-2015.12	276.21	已完成
3	具有阻断脂肪、淀粉吸收功能的营养干预定向减肥辅助食品研发	2013.3-2014.5	50.80	已完成
4	面向肥胖/糖尿病患者的标准化非药物干预系统研发	2014.1-2015.6	151.73	已完成
5	面向肥胖患者的个性化营养健康档案管理系统	2014.1-2016.3	46.58	已完成
6	具有血脂调节功能的植物性Ω-3 系列食品	2014.3-2015.3	39.72	已完成
7	肥胖/糖尿病患者生活方式干预平台的研发	2014.3-2015.12	93.59	已完成

8	基于营养评价的个性化生活方式干预管理	2014.3-2016.6	77.73	已完成
9	低热量、低血糖指数均衡营养体重控制系列产品研发	2012.3-2013.5	25.44	已完成
10	基于无线互联网的客户服务系统	2012.1-2013.6	29.04	已完成
11	肥胖患者肠道菌群调节功能性食品开发	2014.10-2015.9	61.23	已完成
12	基于基因分型的个性化生活方式干预系统研究	2014.12-2016.6	127.91	已完成
13	基于移动互联网的互动性减重日历管理系统	2015.1-2016.6	54.41	已完成
14	基于食品营养分析的移动互联管理系统	2015.4-2016.9	63.33	已完成
15	基于移动互联网的肥胖患者个性化营养干预平台	2015.4-2016.12	121.66	已完成
16	基于移动互联网技术的体重管理资讯平台	2015.10-2016.12	59.77	已完成
17	减重干预互动咨询服务平台	2015.1-2017.7	442.17	进行中
18	代餐食品中 ω3 系多不饱和脂肪酸的检测技术研究	2015.7-2016.6	13.49	已完成
19	健康减重管理服务技术标准研发	2015.10-2016.12	78.62	已完成
20	基于有效功能评价技术的减重非全营养配方功能性食品研发	2015.8-2017.12	219.80	进行中
21	肌肉衰减综合征治疗用全营养配方食品引进评价技术及产品研发	2015.9-2018.6	183.61	进行中
22	代餐食品中铬元素的检测技术研究	2016.1-2017.6	16.60	进行中
23	进口医用特殊食品质量安全评价技术研发	2016.1-2017.12	14.53	进行中
合计			**2,343.38**	

2、合作研发情况

公司与其他单位存在的合作研发项目如下：

合作单位名称	合作项目	主要内容	研究成果分配方案	采取的保密措施
浙江大学（乙方）	《功能食品开发》	开发具有抗炎活性的功能食品	研究结果的发表应在征得对方的书面同意后方可进行，作者排名按文章作者排名规则，谁执笔谁第一作者，其	发行人对研究方案负有保密义务，乙方对发行人提供的研究用相关资料的文字性资料、图谱、照

			他作者排名双方协商。	片以及电子文件仅限用于本研究用的数量基础上进行复制，注有禁止复制的文件不可复制。
国家人口计生委科学技术研究所（乙方）	《中国女性孕前-孕期-产后全程体重管理多中心研究》	研究中国女性的孕前适宜标准体重范围；研究中国女性孕期体重增加的适宜参考范围；研究孕前、孕期、产后体重管理的非药物干预手段；研究体重管理对肥胖相关的不孕不育和生育风险因素的影响。	研究所产生的科研成果和知识产权归合作双方所有	未经发行人同意，不得对外公布、向他人提供、发表或申报奖项。
浙江大学医学院附属第一医院（甲方）	《国人脂肪性肝病早期诊断和筛查技术研究》	发行人负责协助甲方完成课题任务书脂肪性肝病饮食干预临床研究及示范基地建设	成果报奖以甲方为主，发行人单位排名同甲方发表论文的作者排名	无
中国科学院上海生命科学研究院（乙方）	《肥胖者易感基因位点的检测试剂盒》	根据双方共同确定的、已有文献发表的部分肥胖易感基因位点，研发肥胖者的这些易感基因位点的检测试剂盒	项目的研究开发过程中所产生的任何技术成果由双方共同所有，专利由双方共同申请，专利申请和维护工作由发行人负责、乙方协助，专利申请和维持费用由发行人支付。	双方对本合同项目所涉及的、对方向己方提供或者披露的技术情报和资料以及在项目研发过程中所产生的数据、结果和技术成果负有保密责任，未经对方的书面同意，不得擅自公开或者泄露给任何第三方。
中国健康促进基金会健康管理研究所（甲方）、解放军总医院国际医学中心（乙方）	《中国超重肥胖成人健康减重多中心研究》	研究高蛋白低 GI 膳食模式及物联网技术对降低及维持体重的影响；研究超重或肥胖人群体重管理阶段的行为改变及其影响因素。	乙方可独立总结研究资料或发表论文。	本研究项目的原始资料和数据不得挪作它用。

（四）核心技术人员、研发人员占员工总数的比例

截至 2016 年 12 月 31 日，公司核心技术人员、研发人员占员工总数的比例如下：

类别	人数	占员工总数比例
核心技术人员	3	0.69%
研发人员	42	9.66%

公司核心技术人员为吴向明、吴晓琴、鲁健章。鲁健章系公司 2014 年新增核心技术人员，为研发部门经理，主要负责基因分型检测、营养评价研究及产品的研发工作。鲁健章的加入，进一步促进了公司产品研发工作。

九、发行人境外经营情况

截至本招股说明书签署之日，本公司未在中华人民共和国境外进行经营活动，未拥有境外资产。

十、未来发展与规划

（一）公司发展规划及具体计划

1、公司发展目标

公司自成立以来，依托在体重管理服务领域丰富的体重管理实施经验、强大的营养干预食品研发能力和完善的服务体系，致力于为广大人士在控制体重、改善代谢综合征等方面提供专业服务。迄今为止，已有十余万的肥胖人士接受过公司的体重管理服务。

公司未来三年整体经营目标：以在证券市场公开发行股票为契机，进一步完善法人治理机制，增强资本实力，扩建及升级营养中心，完善符合未来发展目标的经营体系，继续拓展与美容机构等渠道的合作，加强营养干预食品研发和信息化平台方面的投入，不断提高服务水平及研发能力，进一步巩固并提升公司在体重管理领域的领先地位，实现公司持续、健康、快速的发展。

2、具体经营计划

围绕未来三年的发展规划及目标，公司在积极拓展市场、加大研发力度，增强自主创新能力，提升公司核心竞争力等方面拟采取的具体的计划包括：

（1）市场开拓计划

体重管理服务连锁经营模式是公司最主要的营销模式，是公司收入及利润的重要来源。为了持续保持公司体重管理服务行业的领先地位，实现持续、健康、快速发展，公司将加快渠道建设，不断升级现有营养中心，开设新的营养中心，以扩大业务规模，提高市场份额。

未来三年，公司将持续加大资金投入，逐步实现营养中心在主要省会城市全覆盖，拓展营销及服务辐射区域。扩大连锁经营范围是公司增强企业核心竞争力、提高市场份额的重要途径。

（2）产品研发计划

公司的体重管理服务借助自主研发的营养棒等营养干预食品实施，不断研发并推出能够被市场接受的营养干预食品，对于增强公司实力、巩固行业地位至关重要。

公司将加大研发投入力度，加强对基于基因分型的个性化生活方式干预系统研究，可有针对性地为客户指定个性化的体重管理方案，提高公司在体重管理服务领域的技术水平；开展对人体营养评价的研究，包括对人体维生素、微量元素、常量元素和脂肪酸营养状况的评估，以便公司提供更精准的体重管理服务；加强营养干预食品的研发工作，延长客户服务周期，提升核心竞争力。同时，公司积极利用本次发行的募集资金投资研发中心建设，进一步提升公司研发方面的软件和硬件水平，扩充研发队伍，为针对不同年龄阶段、不同体质人群的营养干预食品的开发及应用提供技术支持。

此外，公司将建立高效的技术研发机制，完善研发管理体系与创新奖励机制，加强相关制度的建设，建立以研发成果为导向的责任制度和考核方式，不断提升公司内部研发部门的运行效率，构建高水准的研发体系。

（3）信息化平台计划

高效的信息化平台系统是满足公司日益增长的业务发展的必要条件，与公司的服务规模和服务质量息息相关：数据库的存取速度影响着客户体验，完善的信息化管理系统有利于公司对营养顾问服务流程的全方位控制，便利的操作系统能够提高员工的工作效率。随着公司提供的体重管理服务从现场、电话逐渐转向互联网和移动终端，公司信息化平台的持续完善将极大提升营养顾问的服务水平，增强客户粘性。

公司将利用本次发行募集资金投资“管理信息化平台建设项目”，扩充研发及营运维护团队，购置先进软硬件，重点针对提升客户的应用体验、数据安全、系统操作的便捷性等方面打造升级版信息化平台系统。

（4）人力资源开发计划

营养顾问作为公司体重管理服务的主要提供者，是公司的重要资源。募投项目实施后，公司将按需引进各类人才，重点充实营养顾问队伍。此外，公司将持续加强新员工入职培训以及老员工的业务培训工作，每年有计划地组织专业知识

培训，开展与国内外研究机构、学术机构的科研合作，打造一支素质高、业务精、技能强的人才队伍。

（5）法人治理结构完善计划

公司将按照《公司法》和《证券法》以及证监会的相关规定，进一步完善法人治理结构，完善内部控制制度，建立岗位明确、责任清晰的组织管理架构；充分发挥公司独立董事、董事会专业委员会、监事对公司的监督作用；加强公司内控水平；加强与投资者沟通和信息披露。此外，公司将建立完善的信息披露制度，加强与中小股东及公众的沟通与交流，树立并维护公司良好的市场形象和公众形象。

（6）再融资计划

本次股票发行完毕后，公司将合理利用募集资金，加快募投项目的实施，尽快达到预期的效果。公司将根据业务发展需要，在保障投资者利益的前提下，发挥未来作为上市公司的融资优势，根据项目的实际情况，适时并科学地选择股权与债权等多种融资方式调整财务杠杆，降低筹资成本，为公司长期稳定发展创造有利条件。

（二）上述计划依据的假设条件和面临的主要困难

1、上述计划依据的假设条件

公司为实现上述业务发展目标和发展规划依据的假设条件如下：

（1）国家宏观政治、经济、法律、产业政策和社会环境等未发生对公司发展产生不利影响的重大变化；

（2）公司此次股票发行与上市工作进展顺利，募集资金及时到位，各项目能够顺利实施；

（3）公司所处的行业与市场环境没有出现重大变化；

（4）公司现有管理层和其他核心人员不发生重大变化；

（5）无不可抗力或其他不可预见因素造成的重大不利影响。

2、实施上述计划面临的主要困难

（1）融资渠道受限

公司未来发展战略能够顺利实施，在很大程度上取决于是否有充足的资金保

障。如不能及时筹集资金，则会影响到公司的市场开拓计划、产品研发计划、信息化管理计划和人力资源开发计划。目前，公司融资渠道相对单一，在一定程度上制约了公司未来战略的发展计划，进而影响发展目标的实现，从而失去快速发展的机会。

（2）人才短缺

公司虽然通过自身的经营和发展，培养了一批优秀的人才队伍，但是随着公司发展战略的实施，公司业务将进一步发展，尤其是本次发行上市后募投项目的实施，公司对高素质的营养顾问、研发及管理专业人才的需求将大幅上升，因而公司仍然面临人才短缺的压力。引进、培养及留住优秀人才是实现公司发展规划的重要保证。

（3）管理能力突破

随着公司成功上市和募集资金到位，公司规模将不断扩大，将对公司战略、运营、营销、财务、人力资源管理等方面提出了更高的要求。如何在现有基础上继续保持管理优势，将对公司整体的组织架构、运营模式、管理水平构成挑战。

（三）确保实现业务发展规划和目标拟采取的措施

公司本次股票成功发行将为公司业务发展规划和目标的实现提供有力的资金支持。募集资金到位后，公司将认真组织募投项目的实施，将扩建营养中心和技术创新作为公司未来发展的重点，以满足不断扩大的市场需求，从而增强公司的核心竞争力，提升盈利能力。

公司将采取多种方式加强人才的建设。公司将通过激励措施留住现有优秀人才，通过内部培训等方式加强员工的业务素质，提升服务技能，增强人才的专业水平和业务能力；通过扩大品牌影响力等方式吸引优秀的外部人才，打造一支专业高效的管理、研发、服务团队。

公司将借助本次发行和上市的契机，进一步完善法人治理结构和内部控制制度，建立健全相关规章制度，加强管理决策的科学性和透明度，有效调配和运用公司资源，促进公司机制创新和管理升级，形成高效的管理模式，为公司未来的发展创造良好的内部环境。

（四）实施上述规划和目标的声明

公司在上市后将按照相关法律、法规的规定，通过定期报告等形式持续公告规划实施和目标实现的情况，以及根据市场、业务的实际情况可能进行的调整。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）同业竞争情况

公司控股股东、实际控制人为吴向明、许丽萍夫妇。截至本招股说明书签署日，除本公司、恩诺投资及安诺投资外，公司的控股股东和实际控制人吴向明、许丽萍夫妇未控制其他企业。

恩诺投资系发行人股东之一，除投资诺特健康外，未开展其他业务，与发行人不存在同业竞争。

安诺投资系恩诺投资的有限合伙人，除持有恩诺投资财产份额外，未开展其他业务，与发行人不存在同业竞争。

（二）关于避免同业竞争的承诺

为保障诺特健康及其他股东利益、保证公司的长期稳定发展，公司控股股东、实际控制人吴向明、许丽萍夫妇出具了《浙江诺特健康科技股份有限公司控股股东、实际控制人关于避免同业竞争的承诺函》，主要内容如下：

1、本人目前除持有诺特健康股份外，未直接或间接投资其它与诺特健康及其控股子公司相同、类似或在任何方面构成竞争的公司、企业或其他机构、组织，亦未直接或间接从事其它与诺特健康及其控股子公司相同、类似的经营活动；

2、本人未来将不以任何方式直接或间接从事（包括与他人合作直接或间接从事）与诺特健康及其控股子公司相同、类似或在任何方面构成竞争的任何业务，亦不直接或间接投资于任何业务与诺特健康及其控股子公司相同、类似或在任何方面构成竞争的公司、企业或其他机构、组织；

3、当本人及可控制的企业与诺特健康及其控股子公司之间存在竞争性同类业务时，本人及可控制的企业自愿放弃同诺特健康及其控股子公司存在竞争的业务；

4、本人及可控制的企业不向其他在业务上与诺特健康及其控股子公司相同、类似或构成竞争的公司、企业或其他机构、组织或个人提供资金、管理、技术或

提供销售渠道、客户信息等支持；

5、上述承诺在本人持有诺特健康股份期间有效，如违反上述承诺，本人愿意承担给诺特健康造成的全部经济损失。

二、关联方与关联关系

根据《公司法》和《企业会计准则第 36 号--关联方披露》相关规定，公司主要的关联方及关联关系如下：

（一）控股股东、实际控制人及持股 5%以上的主要股东

1、控股股东、实际控制人

公司控股股东及实际控制人为吴向明先生和许丽萍女士，两人为夫妻关系，分别直接持有发行人 47.072%、25.078%的股份。此外，吴向明还通过恩诺投资控制了公司 8.771%的股份。与控股股东、实际控制人关系密切的家庭成员也为公司的关联方。

2、其他持股 5%以上的股东

公司其他持股 5%以上的股东如下：

序号	股东姓名	持股数（万股）	持股比例(%)
1	包志方	561.0292	11.001
2	恩诺投资	447.3118	8.771

与其他持股 5%以上的自然人股东关系密切的家庭成员也为公司关联方。

（二）控股股东、实际控制人及其他持股 5%以上的股东控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

控股股东、实际控制人控制、共同控制或施加重大影响的其他企业为恩诺投资及安诺投资，其具体情况详见本招股说明书“第五节发行人基本情况/五/（一）持有发行人 5%以上股份的股东基本情况”。

其他持股 5%以上的股东包括恩诺投资以及包志方先生。恩诺投资除诺特健康外，无能控制或能施加重大影响的其他企业。包志方先生除持有本公司股份外，还控制无锡宝通科技股份有限公司及其下属企业。

（三）公司下属企业

1、公司的控股企业

截至本招股说明书签署之日，公司不存在控股企业。

2、公司的合营或联营企业

截至本招股说明书签署之日，公司不存在合营或联营企业。

（四）董事、监事、高级管理人员

公司的董事、监事、高级管理人员的情况详见本招股说明书“第八节董事、监事、高级管理人员及公司治理”。公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员也为公司的关联方。

（五）董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

本公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的除本公司及其控股子公司以外的法人或其他组织为本公司关联方。截至本招股说明书签署之日，本公司董事、监事、高级管理人员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业为恩诺投资、安诺投资、宝通科技及其下属企业。本公司董事、监事、高级管理人员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业详见本招股说明书“第八节董事、监事、高级管理人员及公司治理/三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况和/五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”）。

（六）报告期内曾存在关联关系的其他关联方

关联方名称	关联关系
临海诺伽特	曾为公司参股公司
宁波诺特	曾为公司参股公司
苏州诺加特	曾为公司参股公司
华澳生物	曾为控股股东、实际控制人控制的企业
昱诺健康	曾为公司控股子公司

注：临海诺伽特、宁波诺特、苏州诺伽特的具体情况详见本招股说明书“第五节发行人基本情况/四/（二）发行人报告期内处置参股公司情况”；华澳生物的具体情况详见本招股说明书“第五节发行人基本

情况/五/（二）控股股东、实际控制人控制的其他企业基本情况”；昱诺健康的具体情况详见本招股说明书“第五节发行人基本情况/四/（一）发行人报告期内处置子公司情况”。

三、关联交易

报告期内，公司全部关联交易简要汇总表如下：

交易类型	交易内容	交易方
经常性	销售营养干预食品	苏州诺加特
偶发性	购买浙大诺特股权	许丽萍
	无偿使用、受让商标权	吴向明

（一）经常性关联交易

报告期内，公司经常性关联交易主要为向原参股公司苏州诺加特销售营养干预食品，具体情况如下：

期间	关联方名称	交易金额（万元）	占同类交易比重（%）	占营业收入比重（%）
2014 年度	苏州诺加特	28.20	3.34	0.32
	小计	**28.20**	**3.34**	**0.32**

注：上表中占同类交易比重指占营养干预食品销售收入的比重，上述交易在各报告期末均无应收款项余额。

苏州诺加特原为公司参股公司，2014 年 6 月公司将所持有的苏州诺加特股权转让，2014 年 6 月后苏州诺加特已不再为公司关联方（详见本招股说明书“第五节发行人基本情况/四/（二）发行人报告期内处置参股公司情况”）。

2014 年度公司与苏州诺加特的经常性关联交易为 2014 年 1-6 月期间发生，公司按照协议约定的折扣率向苏州诺加特提供营养干预食品。报告期内，公司上述关联方交易金额占营业收入比重较低，对公司财务状况及经营成果无重大影响。

苏州诺加特于 2014 年 6 月发生股权转让后，不再作为公司参股公司但仍为加盟商，2014 年 6-12 月、2015 年、2016 年苏州诺加特与公司的营养干预食品交易金额分别为 62.04 万元、77.90 万元、69.81 万元。

（二）偶发性关联交易

1、公司购买浙大诺特股权

2014 年 6 月 23 日，经浙大诺特股东会决议通过，许丽萍将持有的浙大诺特

30%的股权按出资额作价 9 万元转让给诺特健康。2014 年 6 月 26 日，浙大诺特就上述事项办理完成工商变更登记。收购完成后，公司持有浙大诺特 90%股权。

2016 年 12 月 20 日，浙大诺特（昱诺健康）注销。（详见本招股说明书“第五节发行人基本情况/四/（二）发行人报告期内处置参股公司情况”）

2、无偿使用及无偿受让商标权

报告期内，经公司与吴向明先生签订的《商标使用许可合同》授权，公司无偿使用以下六项原注册在吴向明先生名下的商标权。2014 年 11 月，根据公司与吴向明先生签订的《商标转让协议》及《商标转让补充协议》，吴向明先生将六项商标无偿转让给公司，相关转让变更手续已完成，具体情况如下：

序号	注册商标	注册号	类别	申请人	注册有效期限
1	諾伽特 NUOJIATE	4569184	5	诺特健康	2008.07.28-2018.07.27
2	諾伽特 NUOJIATE	4569185	30	诺特健康	2007.11.14-2017.11.13
3		5712934	44	诺特健康	2010.01.14-2020.01.13
4		5712935	35	诺特健康	2010.02.14-2020.02.13
5		5712936	30	诺特健康	2009.09.07-2019.09.06
6		5712937	5	诺特健康	2010.04.14-2020.04.13

（三）关联方应收应付款项余额

报告期各期末，公司与关联方往来款项余额如下表所示：

单位：万元

项　目	关联方名称	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
其他应收款	郑沿	-	3.75	0.81
	吴向明	-	2.78	-
	吴向阳	-	0.54	-

	李晶晶	0.20	0.20	-
	凌怡	-	2.26	-
	孙燕君	0.10	-	-
	合　计	**0.30**	**9.53**	**0.81**
其他应付款	吴向明	-	-	11.86
	许丽萍	-	-	9.00
	合　计	**0.00**	**0.00**	**20.86**

注：其他应收款的期末余额系备用金。

应付关联方吴向明的其他应付款期末余额均为发行人尚未支付给吴向明的报销款。

2014 年应付关联方许丽萍的其他应付款期末余额系许丽萍将其持有的浙大诺特 30%的股权作价 9 万元转让给发行人，款项已于 2015 年 12 月支付。

（四）关联交易对公司财务状况和经营情况的影响

公司具备完整的研发、生产、营销能力，报告期内，公司经常性关联交易主要系向苏州诺加特销售营养干预食品，关联销售占公司营业收入的比重较低，对公司财务状况及经营成果无重大影响。

报告期内，公司偶发性关联交易主要为购买浙大诺特股权、以及无偿使用、受让商标权。购买浙大诺特股权以及无偿使用、受让商标权符合公司整合资源、完善组织架构的需要。

四、发行人对关联交易决策权力与程序的规定

（一）《公司章程》的规定

《公司章程》第七十九条规定：

“第七十九条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东应当回避表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。

《公司章程》第八十条规定：

股东大会审议有关关联交易事项，关联股东的回避和表决程序如下：

（一）股东大会审议的事项与某股东有关联关系，该股东应当在股东大会召开之前向公司董事会披露其关联关系；

（二）股东大会在审议有关关联交易事项时，大会主持人宣布有关关联关系的股东，并解释和说明关联股东与关联交易事项的关联关系；

（三）大会主持人宣布关联股东回避，由非关联股东对关联交易事项进行审议、表决；

（四）关联事项形成决议，必须由出席会议的非关联股东有表决权股份数的半数以上通过；

（五）关联股东未就关联事项按上述程序进行关联关系披露或回避，涉及该关联事项的决议归于无效。”

（二）《关联交易决策制度》

本公司制定了《关联交易决策制度》，对公司关联交易的决策权限、决策程序、回避制度等作出了进一步的细化规定。

五、发行人关联交易履行程序情况及独立董事的意见

（一）公司报告期内关联交易程序履行情况

公司整体变更为股份有限公司后，通过了《公司章程》，对关联交易决策程序及关联董事、关联股东回避表决制度做出了明确规定，对发生的关联交易均履行了《公司章程》规定的程序。

2015 年 4 月 17 日，公司召开 2015 年第二次临时股东大会，对 2012 年至 2014 年公司与关联方之间发生的关联交易进行了确认。

（二）独立董事对报告期内关联交易的意见

公司的独立董事在对报告期内发生的关联交易审核后发表意见如下：

1、公司与关联方许丽萍之间发生的关于收购杭州浙大诺特健康科技有限公司股权的关联交易履行了必要的决策程序，关联交易是在与关联方平等协商的基础上进行的，符合市场原则，价格公允、合理，不存在损害公司及非关联股东利益的情形。

2、公司向关联方出售商品的关联交易是在与关联方平等协商的基础上进行

的，关联交易以市场价格为定价基础并根据各关联方的市场状况分别给予特定的折扣，价格公允，交易公平，不存在损害公司及其股东利益的情形。

3、公司无偿使用吴向明名下商标的关联交易，是在与关联方平等协商的基础上进行的，符合公司的利益，不存在利用关联交易转移利润及其它损害公司及非关联股东利益的情形；

4、公司无偿受让关联方吴向明名下商标的关联交易，是在与关联方平等协商的基础上进行的，符合公司的利益，不存在利用关联交易转移利润及其它损害公司及非关联股东利益的情形。

第八节 董事、监事、高级管理人员及公司治理

一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介

（一）董事会成员简介

截至本招股说明书签署日，发行人董事会由 9 名成员组成，其中独立董事 3 名，基本情况如下：

序号	姓名	任职情况	提名人	任职期间
1	吴向明	董事长、总经理	董事会	2017 年 1 月至 2020 年 1 月
2	吴晓琴	副董事长	董事会	2017 年 1 月至 2020 年 1 月
3	郑沿	董事、副总经理	董事会	2017 年 1 月至 2020 年 1 月
4	许丽萍	董事	董事会	2017 年 1 月至 2020 年 1 月
5	祝祁	董事、董事会秘书、财务总监	董事会	2017 年 1 月至 2020 年 1 月
6	包志方	董事	董事会	2017 年 1 月至 2020 年 1 月
7	李静	独立董事	董事会	2017 年 1 月至 2020 年 1 月
8	黄苏文	独立董事	董事会	2017 年 1 月至 2020 年 1 月
9	任建萍	独立董事	董事会	2017 年 1 月至 2020 年 1 月

1、**吴向明**先生，1967 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，临床医学硕士，中国民主同盟盟员。1992 年 8 月至 1994 年 8 月任杭州整形外科医院医师；1994 年 8 月至 2003 年 1 月任上海强生制药有限公司市场销售经理；2003 年 1 月至 2004 年 7 月任普华永道咨询公司战略咨询顾问；2004 年 7 月至 2007 年 9 月任杭州诺特营养食品有限公司董事长；2006 年 12 月至今任公司董事长、总经理；2009 年 10 月至今任中华医学会健康管理学分会/中国健康促进基金会非药物干预体重管理专项基金管理委员会秘书长。

2、**吴晓琴**女士，1971 年 9 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，食品科学本科学历。1993 年 8 月至 1996 年 10 月任杭州利亚冰淇淋有限公司质检、研发人员；1996 年 10 月至 2000 年 12 月任杭州利民食品厂生产调度员；2001 年 1

月至2009年1月任杭州市食品酿造有限公司董事、车间主任；2009年2月至今任发行人第一分公司负责人；2013年12月至今任公司副董事长。

3、**郑沿**女士，1977年7月出生，中国国籍，无境外永久居留权，工商管理本科学历。1998年10月至1999年12月任杭州市下城区中西结合医院妇科医生；2004年10月至2006年12月任杭州诺特营养食品有限公司销售主管；2006年12月至今任公司销售总监；2013年12月至今任公司董事、副总经理。

4、**许丽萍**女士，1968年12月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，拥有浙江大学成教学院办公自动化专业及杭州护士学校护理专业教育背景。1987年9月至1997年9月任浙江省儿童医院护师；1997年10月至今任浙江大学现代教育技术中心实验师；2006年12月至2013年5月兼任发行人经理，2013年12月至今任发行人董事、总顾问。

5、**祝祁**先生，1962年7月出生，中国国籍，无境外永久居留权，管理科学与工程硕士，高级会计师。1984年9月至1986年11月任青岛远洋船员学院教师；1986年12月至2003年2月任浙江远洋运输公司职员；2003年3月至2005年1月任浙江新洲集团公司财务总监；2005年3月至2005年8月任浙江新湖集团股份有限公司投资部副经理；2005年8月至2008年1月任迪凯股份有限公司财务总监；2008年2月至2011年11月任上海泰胜风能装备股份有限公司财务总监；2011年12月至2012年7月任北京尚洋东方环境科技股份有限公司财务总监、董事会秘书；2012年9月至2012年12月任浙江新农化工股份有限公司副总经理、董事会秘书；2013年6月至今任公司董事、董事会秘书、财务总监。

6、**包志方**先生，1960年5月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。1976年起任职于无锡市橡胶厂；1980年至1988年在上海全国胶带测试中心进修、工作；1988年至1991年在无锡市橡胶厂任供销科科员；1992年至2000年历任无锡市橡胶厂供销科副科长、供销公司副经理、经理、厂长助理、副厂长；2000年起至今任无锡宝通科技股份有限公司董事长兼总经理；2015年1月至今任发行人董事。

7、**李静**女士，1966年8月出生，中国国籍，无境外永久居留权，经济法学硕士，经济师、律师，中国民主同盟盟员，杭州仲裁委员会仲裁员。1987年7月至1994年8月任杭州市金属材料公司经济师；1994年8月至1998年12月任

浙江省建筑材料公司经济师；1999 年 1 月至 2000 年 12 月任浙江新海峡律师事务所律师；2001 年 1 月至今为浙江五联律师事务所合伙人；2014 年 12 月至今任公司独立董事。

8、**黄苏文**女士，1967 年 7 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，核动力工程专业本科学历，英国皇家特许会计师、注册资产评估师、注册税务师、注册会计师、微软工程师。1989 年 7 月至 1995 年 2 月任浙江省能源研究所助理工程师；1995 年 3 月至 1997 年 4 月任香港道亨银行文员；1997 年 6 月至 2003 年 8 月任杭州宏运电脑公司财务经理；2003 年 8 月至 2004 年 12 月任浙江天华会计师事务所及杭州华凌税务师事务所审计员；2005 年 1 月至 2009 年 12 月任浙江新中天会计师事务所业务二部审计经理；2010 年 1 月至 2011 年 1 月任浙江普华会计师事务所审计经理；2011 年 2 月至 2013 年 2 月任瑞华会计师事务所国际部高级经理；2013 年 2 月至今任北欧安铂北京饰品有限公司财务总监；2014 年 12 月至今任公司独立董事。

9、**任建萍**女士，1972 年 11 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，卫生管理专业博士研究生学历，教授。1993 年 8 月至 2003 年 11 月任新疆医科大学附属肿瘤医院管理技师、讲师；2003 年 11 月至今任杭州师范大学教授；2016 年 2 月至今任公司独立董事。

（二）监事会成员简介

截至本招股说明书签署日，发行人监事会由 3 名成员组成，其中职工代表监事 1 名，本届监事会的监事任期三年，基本情况如下：

序号	姓名	任职情况	提名人	任职期间
1	凌怡	监事会主席	监事会	2017 年 1 月至 2020 年 1 月
2	孙燕君	职工代表监事	职工代表大会	2017 年 1 月至 2020 年 1 月
3	李晶晶	监事	监事会	2017 年 1 月至 2020 年 1 月

1、**凌怡**女士，1960 年 6 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，MBA 硕士学历。1986 年 9 月至 1992 年 11 月任上海国际妇幼保健院院长办公室主任；1992 年 11 月至 2002 年 2 月任上海强生制药有限公司市场部经理；2002 年 2 月至 2004 年 3 月任灵智大洋医学传播副总经理；2004 年 3 月至 2006 年 3 月任惠

氏制药有限公司高级产品组经理；2006 年 3 月至 2012 年 1 月任元化医疗咨询服务（上海）有限公司副总经理；2012 年 1 月至今任发行人上海分公司经理；2013 年 12 月至今任公司监事会主席。

2、**孙燕君**女士，1982 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，市场营销专科学历。2006 年至今在公司工作，现任公司客服部回访主管；2016 年 2 月至今任公司职工代表监事。

3、**李晶晶**女士，1980 年 8 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，运动训练本科学历。2002 年 7 月至 2006 年 11 月任杭州天鸿饭店股份有限公司大堂副理；2006 年 12 月至今任公司品控经理；2015 年 3 月至今任公司监事。

（三）高级管理人员简介

发行人高级管理人员包括总经理、副总经理、董事会秘书及财务总监，名单及简历如下：

序号	姓名	任职情况	任职期间
1	吴向明	总经理	2017 年 1 月至 2020 年 1 月
2	郑沿	副总经理	2017 年 1 月至 2020 年 1 月
3	徐钧	副总经理	2017 年 1 月至 2020 年 1 月
4	祝祁	董事会秘书、财务总监	2017 年 1 月至 2020 年 1 月

1、**吴向明**先生，简历详见本节之“一/（一）董事会成员简介”。

2、**郑沿**女士，简历详见本节之“一/（一）董事会成员简介”。

3、**徐钧**先生，1975 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，法律本科学历。2006 年 3 月至 2014 年 12 月任杭州顺网科技股份有限公司副总经理、董事会秘书；2015 年 1 月至今任公司 IT 部经理；2015 年 3 月至今任公司副总经理。

4、**祝祁**先生，简历详见本节之“一/（一）董事会成员简介”。

（四）其他核心人员简介

截至本招股说明书签署日，公司的其他核心人员主要为核心技术人员，基本情况如下：

1、**吴向明**先生，董事长，简历详见本节之“一/（一）董事会成员简介”。

2、**吴晓琴**女士，副董事长，简历详见本节之“一/（一）董事会成员简介”。

3、**鲁健章**先生，1981 年 9 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，食品科学专业工学博士学历。2007 年 7 月至 2014 年 12 月就职于浙江省医学科学院保健食品研究所，任理化分析室副主任、助理研究员，主要从事食品功能因子和功能食品的研发，曾主持和参与国家自然科学基金、浙江省自然科学基金、浙江省科技厅重大专项项目、浙江省科技计划、浙江省卫生厅研究计划等科研课题 11 项；发表科技论文 31 篇，取得授权发明专利 6 项。2014 年 12 月至今任公司研发部经理，主要从事基因分型检测、营养评价研究及产品的研发工作。

（五）公司董事、监事的提名与选聘情况

1、董事的提名与选聘情况

2013 年 12 月 20 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，全体发起人股东一致提名并选举吴向明、许丽萍、郑沿、吴晓琴、吴志强、祝祁为第一届董事会董事，任期三年。同日，公司第一届董事会第一次会议选举吴向明为董事长，吴晓琴为副董事长。

2014 年 5 月 31 日，吴志强因个人原因辞去董事职务。

2014 年 12 月 28 日，公司召开 2014 年第四次临时股东大会，由公司董事会提名，选举叶兴乾、李静、黄苏文为第一届董事会独立董事，任期至第一届董事会任期届满之日止。

2015 年 1 月 21 日，公司召开 2015 年第一次临时股东大会，由公司董事会提名，选举包志方为第一届董事会董事，任期至第一届董事会任期届满之日止。

2016 年 2 月 29 日，公司召开 2016 年第一次临时股东大会，由公司董事会提名，选举任建萍为第一届董事会独立董事，任期至第一届董事会任期届满之日止。

2016 年 12 月，公司第一届董事会任期届满。2017 年 1 月 13 日，公司召开 2017 年第一次临时股东大会，由公司董事会提名换届选举人选，选举吴向明、许丽萍、吴晓琴、郑沿、祝祁、包志方为第二届董事会董事，任期三年；选举黄苏文、任建萍、李静为第二届董事会独立董事，任期至第二届董事会任期届满之

日止。1 月 23 日，公司第二届董事会第一次会议选举吴向明为董事长，吴晓琴为副董事长。

2、监事的提名与选聘情况

2013 年 11 月 20 日，公司召开职工代表大会第一次会议，选举袁晖为第一届监事会职工代表监事。2013 年 12 月 20 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，全体发起人股东一致提名并选举凌怡为第一届监事会监事，任期至本届监事会任期届满。2015 年 3 月 7 日，公司召开 2014 年年度股东大会，第一届监事会提名并选举李晶晶为第一届监事会监事，任期至本届监事会任期届满。2015 年 4 月 5 日，公司第一届监事会第五次会议选举凌怡为监事会主席，任期至本届监事会任期届满。2016 年 2 月 15 日，公司召开职工代表大会，选举孙燕君为第一届职工代表监事，任期至本届监事会任期届满。

2016 年 12 月，公司第一届监事会任期届满。2017 年 1 月 13 日，公司召开 2017 年第一次临时股东大会，由公司监事会提名换届选举人选，选举凌怡、李晶晶为第二届监事会监事。同日，公司召开职工代表大会，选举孙燕君为第二届职工代表监事，任期至本届监事会任期届满。1 月 23 日，公司第二届监事会第一次会议选举凌怡为监事会主席。

（六）董事、监事、高级管理人员对股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任的了解情况

公司董事、监事、高级管理人员在辅导期内接受了华福证券、锦天城、瑞华会计师关于首次公开发行股票并在创业板上市的法规培训，已了解股票发行上市相关法律法规及其法定的义务和责任。

二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持股情况

（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的直接持股情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员直接持有本公司股份的情况如下：

序号	姓名	任职情况	持股数量（万股）	持股比例
1	吴向明	董事长、总经理	2,400.6550	47.072%
2	许丽萍	董事	1,278.9998	25.078%
3	包志方	董事	561.0292	11.001%
4	祝祁	董事、董事会秘书、财务总监	40.3475	0.791%

上述股份不存在质押、冻结的情况。

（二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的近亲属直接持股情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的近亲属中，仅有董事长吴向明的弟弟吴向阳直接持有公司 10 万股股份，占公司总股本的 0.196%，且该部分股份不存在质押、冻结的情况。

（三）董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属的间接持股情况

截至本招股说明书签署日，恩诺投资持有发行人 8.771%的股份，安诺投资持有恩诺投资 20%的财产份额。发行人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持有恩诺投资及安诺投资财产份额如下表：

企业名称	序号	姓名	发行人处职务	出资额（元）	出资比例
恩诺投资	1	吴向明	董事长	204,788.26	18.43%

	2	吴晓琴	副董事长	16,667.00	1.50%
	3	郑沿	董事、副总经理	100,000.00	9.00%
	4	凌怡	监事会主席	11,111.00	1.00%
	5	孙燕君	职工代表监事	30,000.00	2.70%
	6	李晶晶	监事	30,000.00	2.70%
	7	徐钧	副总经理	124,198.60	11.18%
	合计			516,764.86	46.51%
安诺投资	1	吴向明	董事长	135,531.38	60.99%
	合计			**135,531.38**	**60.99%**

恩诺投资所持公司股份不存在质押、冻结的情况。

除上述间接持股情况外，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属不存在其他间接持有公司股份的情况。

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况如下：

序号	姓名	本公司担任职务	对外投资公司企业名称	注册资本（万元）	持股比例
1	吴向明	董事长、总经理	杭州恩诺投资咨询合伙企业（有限合伙）	111.111	18.43%
			杭州安诺投资咨询合伙企业（有限合伙）	22.2222	60.99%
			杭州罗迪电器工程有限公司	300.00	10.00%
2	吴晓琴	副董事长	杭州恩诺投资咨询合伙企业（有限合伙）	111.111	1.50%
3	郑沿	董事、副总经理	杭州恩诺投资咨询合伙企业（有限合伙）	111.111	9.00%
4	许丽萍	董事	无	-	-
5	祝祁	董事、董事会秘书、财务总监	无	-	-
6	包志方	董事	无锡宝通科技股份有限公司	39,676.7886	22.75%
			上海雅顺投资有限公司	3,000.00	54.00%
			宁波丰源合壹投资合伙企业（有限合伙）	1,800.00	11.11%

			索闻博识科技（北京）有限公司	118.5186	5.66%
7	李静	独立董事	无	-	-
8	黄苏文	独立董事	无	-	-
9	任建萍	独立董事	无	-	-
10	凌怡	监事会主席	杭州恩诺投资咨询合伙企业（有限合伙）	111.111	1.00%
11	孙燕君	职工代表监事	杭州恩诺投资咨询合伙企业（有限合伙）	111.111	2.70%
12	李晶晶	监事	杭州恩诺投资咨询合伙企业（有限合伙）	111.111	2.70%
13	徐钧	副总经理	杭州恩诺投资咨询合伙企业（有限合伙）	111.111	11.18%
14	鲁健章	研发部经理	无	-	-

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在与公司有利益冲突的对外投资。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况

（一）从本公司领取薪酬情况

公司董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬参考市场水平，结合公司实际情况，由定级工资、绩效工资和补贴组成。公司 2014 年第四次临时股东大会审议并通过了关于独立董事津贴标准的议案，独立董事津贴标准为每年 5 万元（含税）。2014 年、2015 年及 2016 年，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬总额分别占公司利润总额的 4.38%、5.61%、4.67%。

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从公司领取薪酬的情况如下：

序号	姓名	任职情况	2016 年收入（万元）
1	吴向明	董事长、总经理	22.29
2	吴晓琴	副董事长	13.32
3	郑　沿	董事、副总经理	31.51
4	许丽萍	董事	12.90
5	祝　祁	董事、董事会秘书、财务总监	20.47
6	包志方	董事	0.00

7	叶兴乾	独立董事	1.25
8	李　静	独立董事	5.00
9	黄苏文	独立董事	5.00
10	任建萍	独立董事	4.17
11	凌　怡	监事会主席	15.69
12	李晶晶	监事	15.62
13	孙燕君	职工代表监事	15.00
14	徐　钧	副总经理	36.73
15	鲁健章	研发部经理	20.47

注：叶兴乾于 2016 年 3 月不再担任独立董事，由任建萍接任独立董事。

除上述薪酬外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未在公司享受其他特殊待遇和法定养老金以外的退休计划。

（二）从关联企业领取薪酬情况

董事包志方在其控制的无锡宝通科技股份有限公司领取薪酬，未在发行人处领取薪酬。除此之外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年未有从公司关联企业领取薪酬的情况。

五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在其他单位的兼职情况如下：

序号	姓名	在本公司任职	兼职单位	兼职单位任职	兼职单位与公司的关系
1	吴向明	董事长、总经理	杭州恩诺投资咨询合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	本公司股东、同一实际控制人
			杭州安诺投资咨询合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	同一实际控制人
2	许丽萍	董事	浙江大学现代教育技术中心	实验师	无
3	包志方	董事	无锡宝通科技股份有限公司	董事长兼总经理	无
			无锡宝通医疗投资有限公司	执行董事兼总经理	无
			无锡宝通新材料技术有限公司	执行董事兼总经理	无
			无锡宝强工业织造有限公司	董事长	无
			上海雅顺投资有限公司	执行董事	无
			无锡宝通工程技术服务有限公司	执行董事	无
			FOCUS GRAND LIMITED	执行董事	无

			Boton Conveyor Services Pty Ltd	执行董事	无
			上海和哲信息科技有限公司	董事	无
			广州易幻网络科技有限公司	董事	无
			上海德伦口腔门诊部有限公司	执行董事	无
			无锡宝莱福医疗器械有限公司	执行董事	无
			苏州康洁口腔门诊医疗有限公司	执行董事	无
			上海英博口腔门诊部有限公司	执行董事	无
4	任建萍	独立董事	杭州师范大学	教授	无
5	李静	独立董事	浙江五联律师事务所	合伙人	无
6	黄苏文	独立董事	北欧安铂（北京）饰品有限公司	财务总监	无

除上述情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在其他兼职情况。

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系

公司董事长兼总经理吴向明与公司董事许丽萍系夫妻关系，除此之外，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间不存在亲属关系。

七、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签订的协议

公司与在本公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员分别签订了《劳动合同》，且制定了相应的保密条款。同时，公司与上述人员分别签订了《员工保密协议》，对其在公司交易、经营、管理及技术等方面的保密义务做了严格规定。截至本招股说明书签署日，上述合同及协议履行情况良好。

八、董事、监事、高级管理人员近两年的变动情况

（一）公司董事会成员变动情况

1、报告期初，公司第一届董事会由吴向明、许丽萍、郑沿、吴晓琴、吴志强、祝祁组成,吴向明为董事长，吴晓琴为副董事长。

2、2014 年 12 月 28 日，公司召开 2014 年第四次临时股东大会，选举叶兴

乾、李静、黄苏文为第一届董事会独立董事。

3、2015 年 5 月 31 日，吴志强因个人原因向公司董事会提出辞职，退出公司董事会。吴志强辞职后，公司第一届董事会董事变更为五人，不低于法定人数，仍能满足公司内控需求。

4、2015 年 1 月 21 日，公司召开 2015 年第一次临时股东大会，补选包志方为第一届董事会董事。

5、2015 年 12 月 2 日，叶兴乾因个人原因向公司董事会提出辞职，不再担任公司独立董事，导致公司独立董事人数低于法定最低人数，叶兴乾承诺在股东大会补选新任独立董事前继续履行独立董事以及董事会专门委员会委员的职责。

6、2016 年 2 月 29 日，公司召开 2016 年第一次临时股东大会，审议并通过了《关于选举任建萍为浙江诺特健康科技股份有限公司独立董事的议案》，任建萍为公司第一届董事会独立董事。

7、2016 年 12 月，公司第一届董事会任期届满。2017 年 1 月 13 日，公司召开 2017 年第一次临时股东大会，由公司董事会提名换届选举人选，选举吴向明、许丽萍、吴晓琴、郑沿、祝祁、包志方为第二届董事会董事，任期三年；选举黄苏文、任建萍、李静为第二届董事会独立董事，任期至第二届董事会任期届满之日止。1 月 23 日，公司第二届董事会第一次会议选举吴向明为董事长，吴晓琴为副董事长。

（二）公司监事会成员变动情况

1、报告期初，陈中岳为公司第一届监事会主席，陈中岳、凌怡为股东代表监事，袁晖为职工代表监事。

2、2015 年 2 月 25 日，陈中岳因个人原因辞去监事、监事会主席职务。

3、2015 年 3 月 28 日，公司召开 2014 年年度股东大会，因陈中岳辞去监事职务，导致监事会人数低于法定最低人数，因此，经公司第一届监事会提名，选举李晶晶为第一届监事会股东代表监事。

4、2015 年 4 月 5 日，公司召开第一届监事会第五次会议，选举凌怡为公司第一届监事会主席。

5、2015 年 10 月 28 日，袁晖因个人原因离职，不再担任公司职工代表监事，

导致公司监事会人数低于法定最低人数，袁晖承诺在公司职工代表大会补选新任监事前继续履行监事职责。

6、2016 年 2 月 15 日，公司召开职工代表大会，审议并通过了《关于选举孙燕君为浙江诺特健康科技股份有限公司职工监事的议案》，孙燕君为公司第一届监事会职工代表监事。

7、2016 年 12 月，公司第一届监事会任期届满。2017 年 1 月 13 日，公司召开 2017 年第一次临时股东大会，由公司监事会提名换届选举人选，选举凌怡、李晶晶为第二届监事会监事。同日，公司召开职工代表大会，选举孙燕君为第二届职工代表监事，任期至本届监事会任期届满。1 月 23 日，公司第二届监事会第一次会议选举凌怡为监事会主席。

（三）公司高级管理人员变动情况

1、报告期初，吴向明为公司总经理、郑沿为副总经理、祝祁为董事会秘书兼财务总监。

2、2015 年 3 月 7 日，公司召开第一届董事会第九次会议，聘任徐钧为副总经理。

3、2017 年 1 月 23 日，公司召开第二届董事会第一次会议，聘任吴向明为总经理、郑沿、徐钧为副总经理、祝祁为董事会秘书兼财务总监。

综上所述，最近两年，公司董事、监事、高级管理人员未发生重大变化。

九、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及审计委员会等机构和人员的运行及履职情况

（一）报告期内发行人公司治理存在的缺陷及改进情况

公司整体变更为股份有限公司前，诺伽特有限未形成完善的三会治理结构，在公司治理和制度建设方面存在一定的缺陷。

公司整体变更为股份有限公司后，为完善公司治理结构，建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等制度，并建立了相互独立、权责明确、监督有效的法人治理结构。根据《公司法》规定，并参照上市公司要求，

公司股东大会、董事会和监事会先后审议通过了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《董事会秘书工作细则》、《独立董事工作细则》、《关联交易决策制度》、《对外投资管理制度》、《对外担保决策制度》、《投资者关系管理制度》、《信息披露管理制度》等一系列规章制度。目前，股东大会、董事会、监事会依法规范运作并履行相关职责。

（二）股东大会运行情况

公司于 2013 年 12 月 10 日召开创立大会暨第一次股东大会，审议并通过了《公司章程》及《股东大会议事规则》，建立了规范的股东大会制度。

1、股东大会的职权

股东大会行使如下职权：决定公司的经营方针和投资计划；选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；审议批准董事会的报告；审议批准监事会报告；审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；对公司增加或者减少注册资本作出决议；对发行公司债券、股票作出决议；对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；修改公司章程；对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30%的事项；审议公司与关联人（关联自然人和关联法人）发生的交易（公司提供担保、获赠现金资产除外）金额在 1,000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易；审议股权激励计划；审议法律、行政法规、部门规章或章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

股东大会审议如下对外担保行为：①单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；②公司及其控股子公司的对外担保总额，超过公司最近一期经审计净资产 50%以后提供的任何担保；③连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；④连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且绝对金额超过 3,000 万元以上；⑤对股东、实际控制人及其关联人提供的担保；⑥公司章程规定的其他担保情形。

股东大会审议如下交易行为（包括对外投资、收购出售资产、资产抵押、委托理财、委托贷款）：①交易涉及的资产总额（同时存在帐面值和评估值的，以

高者为准）占公司最近一期经审计总资产的 50%以上；②交易标的（如股权) 在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；③交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元；④交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；⑤交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元；审议单笔金额超过公司最近一期经审计净资产 30%的贷款事项。

2、股东大会议事规则

（1）股东大会的提案与通知

单独或者合计持有公司 3%以上股份的股东，可以在股东大会召开 10 日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后 2 日内发出股东大会补充通知，通知股东临时提案的内容。

召集人应当在年度股东大会召开 20 日前通知各股东，临时股东大会应当于会议召开 15 日前通知各股东。

（2）股东大会的召开与表决

股东大会应当设置会场，以现场会议形式召开。股东名册登记在册的所有股东或其代理人，均有权出席股东大会，公司和召集人不得以任何理由拒绝。

股东大会由董事会召集，董事长主持；董事长不能履行职务或者不履行职务的，由副董事长主持；副董事长不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上董事共同推举 1 名董事主持。监事会自行召集的股东大会，由监事会主席主持。监事会主席不能履行职务或不履行职务时，由半数以上监事共同推举的 1 名监事主持；股东自行召集的股东大会，由召集人推举代表主持；召开股东大会时，会议主持人违反议事规则使股东大会无法继续进行的，经现场出席股东大会有表决权过半数的股东同意，股东大会可推举一人担任会议主持人，继续开会。

股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。

下列事项由股东大会以普通决议通过：董事会和监事会的工作报告；董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；董事会和监事会成员的任免及其报酬和支付方法；公司年度预算方案、决算方案；公司年度报告；除法律、行政法规规定或者公司章程规定应当以特别决议通过以外的其他事项。

下列事项由股东大会以特别决议通过：公司增加或者减少注册资本；公司的分立、合并、解散和清算；公司章程的修改；公司在一年内购买、出售重大资产或者担保金额超过公司最近一期经审计总资产 30%的；股权激励计划；法律、行政法规或公司章程规定的，以及股东大会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。

3、股东大会运行情况

截至本招股说明书签署日，公司自整体变更为股份有限公司以来共召开了 12 次股东大会，对董事及监事的任免、《公司章程》及主要工作制度的修订、财务决策等公司重大事项进行审议，公司全体股东或其授权代表出席了会议。历次股东大会的提案、通知、召开、表决等程序均严格按照《公司法》、《公司章程》及《股东大会议事规则》等相关制度执行，会议程序及决议内容合法有效，不存在董事会或高级管理人员违反《公司法》及其他规定行使职权的情况。

（三）董事会运行情况

1、董事会构成

公司董事会由 9 名董事组成，设董事长 1 人，副董事长 1 人。董事由股东大会选举或更换，任期三年。董事任期届满，可连选连任。在任期届满以前，股东大会不能无故解除其职务。董事会设董事会秘书，董事会秘书是公司的高级管理人员，对董事会负责。董事会下设提名委员会、审计委员会、战略委员会、薪酬与考核委员会，各专门委员会对董事会负责。

2、董事会的职权

董事会行使下列职权：召集股东大会，并向股东大会报告工作；执行股东大会的决议；决定公司的经营计划和投资方案；制订公司的年度财务预算方案、决算方案；制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；拟订公司重大收购、收购本公司股票或

者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；在公司章程或公司相关制度规定的范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保、委托理财、贷款、关联交易等事项；决定公司内部管理机构的设置；聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；制订公司的基本管理制度；制订公司章程的修改方案；管理公司信息披露事项；向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；法律、行政法规、部门规章或公司章程授予的其他职权。

3、董事会议事规则

董事会会议分为定期会议和临时会议。董事会每年应当至少在上下 2 个半年度各召开 1 次定期会议。有下列情形之一的，董事会应当召开临时会议：代表 1/10 以上表决权的股东提议时；1/3 以上董事联名提议时；监事会提议时；董事长认为必要时；总经理提议时；公司章程规定的其他情形。

董事会会议由董事长召集和主持；董事长不能履行职务或者不履行职务的，由副董事长召集和主持；未设副董事长、副董事长不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上董事共同推举一名董事召集和主持。除规定的回避表决事项外，董事会审议通过会议提案并形成相关决议，必须有超过公司全体董事人数之半数的董事对该提案投赞成票。法律、行政法规和公司章程规定董事会形成决议应当取得更多董事同意的，从其规定。

4、董事会运行情况

截至本招股说明书签署日，公司自整体变更为股份有限公司以来共召开了 18 次董事会，对高级管理人员的任免、公司重大经营决策、公司章程的修订等重大事项作出决议，公司全体董事出席了会议。历次股东大会的提议、通知、召开、表决等程序均严格按照《公司法》、《公司章程》及《董事会议事规则》等相关制度执行，会议程序及决议内容合法有效，不存在董事会或高级管理人员违反《公司法》及其他规定行使职权的情况。

（四）监事会运行情况

1、监事会构成

公司监事会由 3 名监事组成，设监事会主席一人，监事会主席由全体监事过半数选举产生。监事会应当包括股东代表和适当比例的公司职工代表，其中职工代表的比例不低于 1/3。监事会中的职工代表由公司职工通过职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生。

2、监事会的职权

监事会行使下列职权：对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；检查公司财务；对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、公司章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；向股东大会提出提案；依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。

3、监事会议事规则

监事会应当每 6 个月召开一次会议。监事可以提议召开临时监事会会议。监事会会议由监事会主席召集和主持；监事会主席不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上监事共同推举一名监事召集和主持监事会会议。监事会决议应当经半数以上监事通过。

4、监事会运行情况

截至本招股说明书签署日，公司自整体变更为股份有限公司以来共召开了 12 次监事会，严格按照《公司章程》对公司重大事项进行审议监督，公司全体监事出席了会议。历次监事会的提议、通知、召开、表决等程序均严格按照《公司法》、《公司章程》及《监事会议事规则》等相关制度执行，会议程序及决议内容合法有效，不存在相关人员违反《公司法》及其他规定行使职权的情况。

（五）独立董事履职情况

1、独立董事的构成

依据公司章程，公司董事会由 9 名成员组成，其中 3 名为独立董事。公司

2017 年第一次临时股东大会选举李静、黄苏文、任建萍为独立董事，其中黄苏文为会计专业人士。公司独立董事占董事会成员总数 1/3 以上。

2、独立董事的职权与义务

独立董事除具有《公司法》和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还拥有以下特别职权：①应披露的关联交易，指公司拟与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易（公司提供担保除外）；以及与关联法人发生的交易金额在 300 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易（公司提供担保除外）。该些关联交易应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；②向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；③向董事会提请召开临时股东大会；④提议召开董事会；⑤独立聘请外部审计机构和咨询机构，相关费用由公司承担；⑥在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事还应对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：①提名、任免董事；②聘任或解聘高级管理人员；③公司董事、高级管理人员的薪酬；④公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 0.5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；⑤股权激励计划；⑥对外担保事项；⑦独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；⑧对注册会计师对公司财务报告出具的非标准审计意见所涉及的事件；⑨法律、法规、规章以及公司章程规定的其他事项。

3、独立董事的履职情况

独立董事任职以来，严格按照相关规定出席董事会会议，积极参与公司重大事项决策，发挥了其在财务、法律及战略决策等方面的专业特长，对进一步完善公司治理结构，促进公司规范运作发挥了积极作用。

（六）董事会秘书制度运行情况

1、董事会秘书设置情况

公司董事会设董事会秘书一名。经第二届董事会第一次会议审议通过，公司聘任祝祁为董事会秘书。

2、董事会秘书职责

董事会秘书对公司和董事会负责，履行如下职责：①负责处理公司信息披露事务，督促公司制定并执行信息披露管理工作细则和重大信息的内部报告工作细则，促使公司和相关当事人依法履行信息披露义务；②协调公司与投资者关系，接待投资者来访，回答投资者咨询，向投资者提供公司披露的资料；③按照法定程序筹备董事会会议和股东大会，准备和提交拟审议的董事会和股东大会的文件；④参加董事会会议，制作会议记录并签字；⑤负责与公司信息披露有关的保密工作，制订保密措施，促使公司董事会全体成员及相关知情人在有关信息正式披露前保守秘密；⑥负责保管公司股东名册、董事名册、控股股东及董事、监事、高级管理人员持有公司股票的资料，以及董事会、股东大会的会议文件和会议记录等；⑦协助董事、监事和高级管理人员了解信息披露相关法律、行政法规、部门规章、上市规则、证券交易所的其他规定和公司章程；⑧促使董事会依法行使职权；在董事会拟作出的决议违反法律、行政法规、部门规章、上市规则、证券交易所其他规定和公司章程时，提醒与会董事，并提请列席会议的监事就此发表意见；如果董事会坚持作出上述决议，董事会秘书应将有关监事和其个人的意见记载于会议记录上；⑨《公司法》规定要求其履行的其他职责。

3、董事会秘书履职情况

公司董事会秘书受聘以来，严格按照《公司章程》、《董事会秘书工作细则》相关规定，依法行使职权，认真筹备了历次股东大会及董事会，确保了会议的顺利召开，并及时向公司股东、董事通报公司相关信息，为公司的规范运作发挥了重要作用。

（七）董事会设立专门委员的情况

1、专门委员会人员构成

2015 年 1 月 21 日，公司 2015 年第一次临时股东大会审议并通过了关于审议成立浙江诺特健康科技股份有限公司董事会四个专门委员会的议案，在董事会下设立审计委员会、提名委员会、战略委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会，并制定了各专门委员会的议事规则。

审计委员会由三名董事组成，独立董事两名，独立董事中至少应包括一名财务或会计专业人士。主要职责包括：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的

内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息及其披露；审查公司的内控制度；决定公司内部审计部的负责人；董事会授予的其他事宜。2017 年 1 月 23 日公司第二届第一次董事会通过了《关于选举浙江诺特健康科技股份有限公司第二届董事会各专门委员会成员的议案》，选举黄苏文、李静、祝祁为第二届审计委员会委员，黄苏文为主任委员，委员与换届前未发生变动。

提名委员会由三名董事组成，其中独立董事两名。主要职责包括：研究、制定公司的董事、总裁和其他高级管理人员的选择标准和招聘程序，并提出建议；广泛搜寻、选拔合格的董事、总裁和其他高级管理人员的候选人，并提出建议；对董事、总裁和其他高级管理人员候选人进行审查、考核，并提出建议；董事会授权的其他事项。2017 年 1 月 23 日公司第二届第一次董事会通过了《关于选举浙江诺特健康科技股份有限公司第二届董事会各专门委员会成员的议案》，选举任建萍、郑沿、黄苏文为第二届提名委员会委员，任建萍为主任委员，委员与换届前未发生变动。

战略委员会由三名董事组成，其中至少应包括一名独立董事。主要职责包括：对公司中、长期发展战略规划，进行研究并提出建议；对公司章程规定的须经董事会批准的重大投资、融资方案，进行研究并提出建议；对公司章程规定的须经董事会批准的重大资本运作、资产经营项目，进行研究并提出建议；对其他影响公司发展的重大事项，进行研究并提出建议；对上述事项的实施，进行检查督促并提出报告；董事会授权的其他事项。2017 年 1 月 23 日公司第二届第一次董事会通过了《关于选举浙江诺特健康科技股份有限公司第二届董事会各专门委员会成员的议案》，选举吴向明、任建萍、郑沿为第二届提名委员会委员，吴向明为主任委员，委员与换届前未发生变动。

薪酬与考核委员会由三名董事组成，其中独立董事二名。主要职责包括：根据董事及高级管理人员岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业、相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案；薪酬计划或方案包括但不限于绩效评价标准、程序及主要评价体系，奖励和惩罚的主要方案和制度等；拟定公司股权激励计划草案，提交董事会审议，核实公司在股权激励计划实施过程中的授权是否合规、行权条件是否满足，并发表核实意见；分类研究制定董事、高级管理人员的

考核方案（至少包括考核内容、标准和周期），审查公司董事（非独立董事）及其他高级管理人员的履行职责情况，按考核方案进行业绩考核，并提出有关建议；负责对公司薪酬制度执行情况进行监督，并核实公司年度报告中关于董事、监事、高级管理人员薪酬披露的真实性、准确性和完整性；董事会授权的其他事宜。2017年1月23日公司第二届第一次董事会通过了《关于选举浙江诺特健康科技股份有限公司第二届董事会各专门委员会成员的议案》，选举黄苏文、吴向明、任建萍为第二届薪酬与考核委员会委员，黄苏文为主任委员，委员与换届前未发生变动。

2、专门委员会运行情况

截至本招股说明书签署日，公司自整体变更为股份有限公司以来共召开了7次审计委员会、2次战略委员会、4次提名委员会及2次薪酬与考核委员会会议。各专门委员会严格按照相关法律及议事规则开展工作并履行职责，对完善公司治理结构发挥了积极的作用。

十、管理层对内部控制的自我评估意见及注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

（一）公司管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评价

公司管理层结合公司实际情况对公司内部控制制度进行了自我评估与分析，认为截至2016年12月31日，本公司在所有重大方面保持了按照财政部颁布的《内部会计控制规范—基本规范（试行）》的有关规范标准中与财务报表相关的有效的内部控制。

（二）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）出具了瑞华核字[2017]33090004号《内部控制鉴证报告》，认为诺特健康公司于2016年12月31日在所有重大方面保持了按照财政部颁布的《内部会计控制规范—基本规范（试行）》的有关规范标准中与财务报表相关的有效的内部控制。

十一、发行人近三年违法违规行为情况

报告期内，发行人共有上海及天津 2 家分公司受过行政处罚，具体情况如下：

1、上海分公司处罚情况

2014 年发行人上海分公司延迟办理税务登记证，被上海市地方税务局徐汇区分局罚款 200 元。

2、天津分公司处罚情况

发行人天津分公司于 2014 年因逾期申报增值税、企业所得税，被天津市南开区国家税务局罚款 200 元。

上述违规行为发生后，公司积极配合上海市地方税务局徐汇区分局、天津市南开区国家税务局进行调查，并根据行政处罚决定及时、足额缴纳了罚款，处罚已结案。事后，公司认真总结了工作中存在的缺陷与不足，组织相关人员对监管法律、法规和规章进行培训与学习，并采取了一系列控制措施，避免类似情况的再次发生。

截至本招股说明书签署日，发行人报告期内不存在其他违法违规行为。

十二、发行人近三年资金占用及对外担保情况

报告期内，公司不存在资金被关联方占用的情况，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况，亦不存在对外担保。

十三、发行人资金管理、对外投资、担保事项的政策及制度安排

（一）资金管理的政策及制度安排

2015 年 4 月 17 日，公司召开 2015 年第二次临时股东大会，审议并通过了《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》，对大股东及关联方资金占用进行了详细规定。

大股东、实际控制人及其控制的其他企业不得利用关联交易、资产重组、垫付费用、对外投资、担保、利润分配和其他方式直接或者间接侵占上市公司资金、

资产，损害公司及其他股东的利益。

公司应防止大股东及关联方通过各种方式直接或间接占用公司的资金和资源，公司不得以预付刊播费、预付投资款等方式将资金、资产和资源直接或间接地提供给大股东及关联方使用。此外，公司还不得以下列方式将资金直接或间接地提供给大股东及其他关联方使用：①有偿或无偿地拆借公司的资金给大股东及其他关联方使用；②通过银行或非银行金融机构向关联方提供委托贷款；③委托大股东及其他关联方进行投资活动；④为大股东及其他关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；⑤代大股东及其他关联方偿还债务；⑥中国证监会认定的其他方式。

（二）对外投资的政策及制度安排

公司制定了《浙江诺特健康科技股份有限公司对外投资管理制度》，对对外投资事项进行了详细规定。同时，《公司章程》中对对外投资的审批权限也进行了规定。

由董事会审批的对外投资事项包括：对外投资涉及的资产总额（同时存在帐面值和评估值的，以高者为准）不超过公司最近一期经审计总资产的 50%；对外投资涉及的成交金额（包括承担的债务和费用）不超过公司最近一期经审计净资产的 50%，或绝对金额在 3,000 万元以下；对外投资产生的利润不超过公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%，或绝对金额在 300 万元以下；对外投资涉及的标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入不超过公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%，或绝对金额在 3,000 万元以下；对外投资涉及的标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润不超过公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%，或绝对金额在 300 万元以下。

由董事会审议后提请股东大会批准的对外投资事项包括：对外投资涉及的资产总额（同时存在帐面值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产的 50%以上；对外投资涉及的成交金额（包括承担的债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；对外投资产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元；对外投资涉及的标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司

最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；对外投资涉及的标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元。

（三）担保事项的政策及制度安排

公司制定了《浙江诺特健康科技股份有限公司对外担保决策制度》，对对外担保行为进行了详细规定。同时，《公司章程》中对对外投资的审批权限也进行了规定。

须经股东大会审议通过的对外担保行为包括：单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3,000 万元人民币；对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。深圳证券交易所或者公司章程规定的其他担保情形。除上述规定的须由股东大会作出的对外担保事项外，其他对外担保由董事会作出。

报告期内，公司不存在对外担保事项。

十四、发行人投资者权益保护情况

为保障投资者权益，尤其是中小投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等权利，公司根据《公司法》等法律及行政法规规定，结合公司实际情况，在《公司章程》、《信息披露管理制度》、《投资者关系管理制度》中规定了相关内容。

（一）建立健全内部信息披露和投资者关系管理制度

为了加强对公司信息披露工作的管理，促进公司与投资者和潜在投资者之间的信息沟通，本公司已按照《公司法》、《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关法规制定了《信息披露管理制度》及《投资者关系管理制度》。本次公开发行股票上市后，本公司将严格按照上述

法律、法规、信息披露制度及《公司章程》的规定，认真履行公司的信息披露义务，及时公告公司在涉及重要生产经营、重大投资、重大财务决策等方面的事项，包括公布公司年报、中报、季报及临时公告等。

（二）完善股东投票机制

1、选举董事、监事采取累积投票制

根据《公司章程（草案）》第八十八条规定，股东大会就选举董事、监事进行表决时，实行累积投票制，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。

股东大会表决实行累积投票制应执行以下原则：①董事或者监事候选人数可以多于股东大会拟选人数，但每位股东所投票的候选人数不能超过股东大会拟选董事或者监事人数，所分配票数的总和不能超过股东拥有的投票数，否则，该票作废；②独立董事和非独立董事实行分开投票，以保证独立董事在公司董事会中的比例。选举独立董事时每位股东有权取得的选票数等于其所持有的股票数乘以拟选独立董事人数的乘积数，该票数只能投向公司的独立董事候选人；选举非独立董事时，每位股东有权取得的选票数等于其所持有的股票数乘以拟选非独立董事人数的乘积数，该票数只能投向公司的非独立董事候选人；③董事或者监事候选人根据得票多少的顺序来确定最后的当选人，但每位当选人的最低得票数必须超过出席股东大会的股东(包括股东代理人)所持股份总数的半数。如当选董事或者监事不足股东大会拟选董事或者监事人数，应就缺额对所有不够票数的董事或者监事候选人进行再次投票，仍不够者，由公司下次股东大会补选。如 2 位以上董事或者监事候选人的得票相同，但由于拟选名额的限制只能有部分人士可当选的，对该等得票相同的董事或者监事候选人需单独进行再次投票选举。

2、建立健全股东计票机制

根据《公司章程（草案）》第九十三条规定，股东大会对提案进行表决前，应当推举两名股东代表参加计票和监票。审议事项与股东有利害关系的，相关股东及代理人不得参加计票、监票。股东大会对提案进行表决时，应当由律师、股东代表与监事代表共同负责计票、监票，并当场公布表决结果，决议的表决结果载入会议记录。通过网络或其他方式投票的上市公司股东或其代理人，有权通过

相应的投票系统查验自己的投票结果。

3、法定事项采取网络投票方式

根据《公司章程（草案）》第八十六条规定，股东大会审议下列重大事项时，公司必须安排网络投票，为中小股东参加股东大会提供便利，保障中小股东依法行使权利：①公司向社会公众增发新股（含发行境外上市外资股或其他股份性质的权证）、发行可转换公司债券、向原有股东配售股份（但具有实际控制权的股东在会议召开前承诺全额现金认购的除外）；②公司重大资产重组，购买的资产总价较所购买资产经审计的账面净值溢价达到或超过 20%的；③一年内购买、出售重大资产或担保金额超过公司最近一期经审计的资产总额 30%的；④股东以其持有的公司股权偿还其所欠该公司的债务；⑤对公司有重大影响的附属企业到境外上市；⑥中国证监会、深圳证券交易所要求采取网络投票方式的其他事项。

（三）其他保护投资者合法权益的措施

2015 年 4 月 17 日，公司 2015 年第二次临时股东大会审议并通过了修订后的《公司章程（草案）》，对公司的分红规划，尤其是现金分红进行了修订，明确了回报计划，能充分保障投资者，尤其是中小投资者依法享有的资产收益等权利。

公司自创立以来，在分红、股东接待、股东大会召开等各个环节，遵守法律法规和公司相关制度的规定，保持了良好的投资者关系。

第九节 财务会计信息与管理层分析

本节的财务会计信息反映了公司经审计的 2014 年、2015 年及 2016 年的财务状况、经营成果和现金流量情况。瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2014 年、2015 年及 2016 年的申报财务报表出具了瑞华审字[2017] 33090003 号标准无保留意见的审计报告。本节采用的财务数据，非经特别说明，均引自经审计的会计报表及附注。

一、财务报表

（一）资产负债表

1、合并资产负债表

单位：元

项　　目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
流动资产：			
货币资金	99,002,774.00	39,071,631.02	55,195,308.13
应收账款	8,055,678.68	8,549,303.02	4,975,554.29
预付款项	640,912.68	1,387,299.41	1,346,967.82
应收利息	754,623.29	323,136.70	1,033,129.37
其他应收款	1,977,470.12	2,373,877.88	1,568,535.60
存货	6,929,578.79	6,050,429.43	4,361,085.64
其他流动资产	1,057,243.53	29,791,613.54	8,389,297.81
流动资产合计	**118,418,281.09**	**87,547,291.00**	**76,869,878.66**
非流动资产：			
长期股权投资			
固定资产	35,642,856.64	34,013,794.07	30,560,709.58
在建工程	2,941,642.60	9,373,718.45	
无形资产	69,490.33	90,751.85	
商誉			
长期待摊费用	13,580,632.43	3,153,789.76	5,854,358.24
递延所得税资产	147,725.64	119,367.25	74,490.74
其他非流动资产	6,279,624.63	5,247,184.86	550,000.00
非流动资产合计	**58,661,972.27**	**51,998,606.24**	**37,039,558.56**
资产总计	**177,080,253.36**	**139,545,897.24**	**113,909,437.22**
流动负债：			
应付账款	1,267,437.16	653,159.23	360,915.27
预收款项	8,983,648.25	8,175,198.83	6,632,304.52

应付职工薪酬	5,625,064.49	4,074,545.02	4,765,627.59
应交税费	2,557,148.01	2,874,982.47	1,729,546.64
其他应付款	1,383,648.99	386,894.44	590,521.81
流动负债合计	**19,816,946.90**	**16,164,779.99**	**14,078,915.83**
非流动负债：			
递延收益	69,182.39	134,433.96	133,930.83
非流动负债合计	**69,182.39**	**134,433.96**	**133,930.83**
负债合计	**19,886,129.29**	**16,299,213.95**	**14,212,846.66**
股东权益：			
股本	51,000,000.00	51,000,000.00	51,000,000.00
资本公积	18,630,317.66	18,347,171.72	18,347,171.72
盈余公积	11,087,720.65	7,085,099.09	4,121,073.02
未分配利润	76,476,085.76	46,829,185.73	26,242,757.30
归属于母公司股东权益合计	157,194,124.07	123,261,456.54	99,711,002.04
少数股东权益		-14,773.25	-14,411.48
股东权益合计	**157,194,124.07**	**123,246,683.29**	**99,696,590.56**
负债和股东权益总计	**177,080,253.36**	**139,545,897.24**	**113,909,437.22**

2、母公司资产负债表

单位：元

项　　目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
流动资产：			
货币资金	99,002,774.00	39,071,631.02	55,195,200.47
应收账款	8,055,678.68	8,549,303.02	4,975,554.29
预付款项	640,912.68	1,387,299.41	1,346,967.82
应收利息	754,623.29	323,136.70	1,033,129.37
其他应收款	1,977,470.12	2,396,307.61	1,626,807.97
存货	6,929,578.79	6,050,429.43	4,361,085.64
其他流动资产	1,057,243.53	29,791,613.54	8,389,297.81
流动资产合计	**118,418,281.09**	**87,569,720.73**	**76,928,043.37**
非流动资产：			
长期股权投资			
固定资产	35,642,856.64	34,013,794.07	30,560,709.58
在建工程	2,941,642.60	9,373,718.45	
无形资产	69,490.33	90,751.85	
长期待摊费用	13,580,632.43	3,153,789.76	5,854,358.24
递延所得税资产	147,725.64	138,162.66	87,383.25
其他非流动资产	6,279,624.63	5,247,184.86	550,000.00
非流动资产合计	**58,661,972.27**	**52,017,401.65**	**37,052,451.07**
资产总计	**177,080,253.36**	**139,587,122.38**	**113,980,494.44**
流动负债：			

应付账款	1,267,437.16	653,159.23	360,915.27
预收款项	8,983,648.25	8,175,198.83	6,632,304.52
应付职工薪酬	5,625,064.49	4,074,545.02	4,765,627.59
应交税费	2,557,148.01	2,874,982.47	1,729,546.64
其他应付款	1,383,648.99	386,894.44	590,521.81
流动负债合计	**19,816,946.90**	**16,164,779.99**	**14,078,915.83**
非流动负债：			
递延收益	69,182.39	134,433.96	133,930.83
非流动负债合计	**69,182.39**	**134,433.96**	**133,930.83**
负债合计	**19,886,129.29**	**16,299,213.95**	**14,212,846.66**
股东权益：			
股本	51,000,000.00	51,000,000.00	51,000,000.00
资本公积	18,630,317.66	18,630,317.66	18,630,317.66
盈余公积	11,087,720.65	7,085,099.09	4,121,073.02
未分配利润	76,476,085.76	46,572,491.68	26,016,257.10
股东权益合计	**157,194,124.07**	**123,287,908.43**	**99,767,647.78**
负债和股东权益总计	**177,080,253.36**	**139,587,122.38**	**113,980,494.44**

（二）利润表

1、合并利润表

单位：元

项　　目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、营业总收入	**125,249,122.47**	**108,096,123.19**	**87,968,418.62**
其中：营业收入	125,249,122.47	108,096,123.19	87,968,418.62
二、营业总成本	**85,669,649.59**	**73,014,569.93**	**56,396,261.22**
其中：营业成本	48,059,394.22	39,490,343.95	31,968,499.90
营业税金及附加	898,861.40	644,725.22	610,070.55
销售费用	13,693,223.70	11,500,224.45	9,013,563.93
管理费用	23,252,941.01	22,011,072.60	15,849,109.29
财务费用	688,300.08	611,751.60	450,692.61
资产减值损失	219,055.91	299,176.75	142,454.31
加：公允价值变动收益（损失以“－”号填列）			
投资收益（损失以“－”号填列）	1,578,142.48	1,970,829.95	1,512,680.10
其中：对联营企业和合营企业的投资收益			-535,416.39
三、营业利润（亏损以“－”号填列）	**40,015,488.63**	**35,509,658.57**	**31,446,708.13**
加：营业外收入	7,764,498.36	289,280.33	107,833.98
其中：非流动资产处置	1,996.24		

利得			
减：营业外支出	840,513.96	1,087,491.98	245,095.17
其中：非流动资产处置损失	21,148.07	1,085.16	47,863.25
四、利润总额（亏损总额以“—”号填列）	**46,939,473.03**	**34,711,446.92**	**31,309,446.94**
减：所得税费用	6,872,032.25	5,041,354.19	4,892,238.27
五、净利润（净亏损以“—”号填列）	**40,067,440.78**	**29,670,092.73**	**26,417,208.67**
归属于母公司股东的净利润	40,052,667.53	29,670,454.50	26,412,990.96
少数股东损益	14,773.25	-361.77	4,217.71
六、其他综合收益的税后净额			
七、综合收益总额	**40,067,440.78**	**29,670,092.73**	**26,417,208.67**
归属于母公司股东的综合收益总额	40,052,667.53	29,670,454.50	26,412,990.96
归属于少数股东的综合收益总额	14,773.25	-361.77	4,217.71
八、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.79	0.58	0.52
（二）稀释每股收益	0.79	0.58	0.52

2、母公司利润表

单位：元

项　　目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、营业收入	**125,249,122.47**	**108,096,123.19**	**87,951,495.07**
减：营业成本	48,059,394.22	39,490,343.95	31,951,576.35
营业税金及附加	898,701.40	644,725.22	610,070.55
销售费用	13,693,223.70	11,500,224.45	9,013,563.93
管理费用	23,283,939.51	22,010,376.17	15,770,349.61
财务费用	688,300.08	611,751.60	450,692.61
资产减值损失	263,909.94	338,529.39	379,296.48
加：公允价值变动收益（损失以“－”号填列）			
投资收益（损失以“-”号填列）	1,578,142.48	1,970,829.95	1,512,680.10
其中：对联营企业和合营企业的投资收益			-645,415.32
二、营业利润（亏损以“—”号填列）	**39,985,594.60**	**35,473,923.59**	**31,179,249.62**
加：营业外收入	7,764,498.36	289,280.33	107,833.98

其中：非流动资产处置利得	1,996.24		
减：营业外支出	840,513.96	1,087,491.98	197,231.92
其中：非流动资产处置损失	21,148.07	1,085.16	
三、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	**46,909,579.00**	**34,675,711.94**	**31,089,851.68**
减：所得税费用	6,883,363.36	5,035,451.29	4,894,125.55
四、净利润（净亏损以“－”号填列）	**40,026,215.64**	**29,640,260.65**	**26,195,726.13**
五、其他综合收益的税后净额			
六、综合收益总额	**40,026,215.64**	**29,640,260.65**	**26,195,726.13**

（三）现金流量表

1、合并现金流量表

单位：元

项　　目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	136,431,441.56	114,512,472.08	92,292,238.60
收到的税费返还	29,709.21	21,776.66	
收到其他与经营活动有关的现金	7,734,712.04	305,844.01	256,676.94
经营活动现金流入小计	**144,195,862.81**	**114,840,092.75**	**92,548,915.54**
购买商品、接受劳务支付的现金	24,275,910.08	20,005,425.51	13,486,459.85
支付给职工以及为职工支付的现金	43,005,565.43	38,255,086.10	26,417,012.90
支付的各项税费	13,572,693.09	10,246,221.49	11,070,558.94
支付其他与经营活动有关的现金	14,365,608.33	16,943,355.56	15,191,227.00
经营活动现金流出小计	**95,219,776.93**	**85,450,088.66**	**66,165,258.69**
经营活动产生的现金流量净额	**48,976,085.88**	**29,390,004.09**	**26,383,656.85**
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	77,150,000.00	95,120,000.00	52,000,000.00
取得投资收益收到的现金	1,146,655.89	2,680,822.62	1,014,967.12

处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	2,200.00		
投资活动现金流入小计	78,298,855.89	97,800,822.62	53,014,967.12
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	10,825,874.26	17,436,579.30	11,515,245.21
投资支付的现金	80,000,000.00	97,150,000.00	106,120,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额			
投资活动现金流出小计	**90,825,874.26**	**114,586,579.30**	**117,635,245.21**
投资活动产生的现金流量净额	**-12,527,018.37**	**-16,785,756.68**	**-64,620,278.09**
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金			
筹资活动现金流入小计			
偿还债务支付的现金			
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	6,120,000.00	6,120,000.00	6,018,000.00
支付其他与筹资活动有关的现金	1,397,924.53	3,607,924.52	925,000.00
筹资活动现金流出小计	**7,517,924.53**	**9,727,924.52**	**6,943,000.00**
筹资活动产生的现金流量净额	**-7,517,924.53**	**-9,727,924.52**	**-6,943,000.00**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	28,931,142.98	2,876,322.89	-45,179,621.24
加：期初现金及现金等价物余额	11,071,631.02	8,195,308.13	53,374,929.37
六、期末现金及现金等价物余额	**40,002,774.00**	**11,071,631.02**	**8,195,308.13**

2、母公司现金流量表

单位：元

项　　目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	136,431,441.56	114,512,472.08	92,248,995.05
收到的税费返还	29,709.21	21,776.66	
收到其他与经营活	7,734,705.54	305,843.24	254,675.85

动有关的现金			
经营活动现金流入小计	**144,195,856.31**	**114,840,091.98**	**92,503,670.90**
购买商品、接受劳务支付的现金	24,275,910.08	20,005,425.51	13,486,459.85
支付给职工以及为职工支付的现金	43,005,565.43	38,255,086.10	26,352,490.68
支付的各项税费	13,572,693.09	10,246,221.49	11,070,324.51
支付其他与经营活动有关的现金	14,365,601.83	16,943,247.13	15,123,494.42
经营活动现金流出小计	**95,219,770.43**	**85,449,980.23**	**66,032,769.46**
经营活动产生的现金流量净额	**48,976,085.88**	**29,390,111.75**	**26,470,901.44**
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	77,150,000.00	95,120,000.00	52,250,667.13
取得投资收益收到的现金	1,146,655.89	2,680,822.62	1,014,967.12
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	2,200.00		
投资活动现金流入小计	**78,298,855.89**	**97,800,822.62**	**53,265,634.25**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	10,825,874.26	17,436,579.30	11,515,245.21
投资支付的现金	80,030,000.00	97,240,000.00	106,495,000.00
投资活动现金流出小计	**90,855,874.26**	**114,676,579.30**	**118,010,245.21**
投资活动产生的现金流量净额	**-12,557,018.37**	**-16,875,756.68**	**-64,744,610.96**
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金			
筹资活动现金流入小计			
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	6,120,000.00	6,120,000.00	6,018,000.00
支付其他与筹资活动有关的现金	1,367,924.53	3,517,924.52	550,000.00
筹资活动现金流出小计	**7,487,924.53**	**9,637,924.52**	**6,568,000.00**
筹资活动产生的现金流量净额	**-7,487,924.53**	**-9,637,924.52**	**-6,568,000.00**
四、汇率变动对现金及			

现金等价物的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	**28,931,142.98**	**2,876,430.55**	**-44,841,709.52**
加：期初现金及现金等价物余额	11,071,631.02	8,195,200.47	53,036,909.99
六、期末现金及现金等价物余额	**40,002,774.00**	**11,071,631.02**	**8,195,200.47**

二、会计师事务所的审计意见

瑞华会计师事务所认为：“财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了浙江诺特健康科技股份有限公司 2016 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日合并及公司的财务状况以及 2016 年度、2015 年度、2014 年度合并及公司的经营成果和现金流量。”

三、影响收入、成本、费用和利润的主要因素，以及对发行人具有核心意义、或其变动对业绩具有较强预示作用的财务或非财务指标

（一）影响收入、成本、费用和利润的主要因素

影响公司收入、成本、费用和利润的主要因素包括体重管理服务的市场认知度、市场竞争程度、市场拓展能力等。具体分析如下：

1、影响收入、利润的主要因素

（1）市场认知度

经过三十多年的改革开放，我国经济飞速发展。人们生活水平的提高、膳食结构的改变和体力活动的减少使得肥胖人群的数量迅速攀升。随着人们健康意识的不断提升，我国在体重控制相关领域形成了巨大的市场需求。

公司专注于通过生活方式重塑进行体重管理服务，自创立以来始终坚持科学、健康的减重理念，借鉴国际先进减重理论，提炼、总结并形成系统的体重管理解决方案进行推广。目前大多数人容易把体重管理与药物、节食、仪器及手术等传统减肥方式联系在一起，从全国范围来看，人们对于真正的体重管理的认识

还处于较低水平，体重管理在全国范围内的影响尚未形成规模。因此，对比传统的减肥方式，体重管理服务行业的市场认知度目前尚处在培育阶段。

经过多年的精心经营，公司为十余万人提供了体重管理服务，累积了许多成功的案例，验证了体重管理服务对于体重控制的有效性。随着公司服务人群的持续扩大、市场上良好口碑的广泛传播，公司体重管理服务市场认知度稳步提升，经营业绩不断成长。

（2）市场竞争程度

体重管理与单纯依赖药物、节食、仪器及手术等传统减肥方式不同，属于新兴的现代服务业。目前从事体重管理服务的机构较少，该领域内尚未形成明显的竞争格局，仅存在少数竞争对手。但随着行业发展的逐步成熟及市场需求的快速增长，体重管理行业的竞争对手将逐渐增多。除了本行业内部竞争外，体重管理行业与传统减肥行业也存在着较为明显的竞争关系，例如医疗机构、美容瘦身机构及减肥产品生产企业。

虽然我国在体重管理服务相关领域存在巨大的潜在市场，各类竞争主体的市场份额远未饱和，但随着竞争对手的逐渐增多，将对公司体重管理服务毛利率、市场扩张速度、营养顾问团队的稳定性等方面产生一定影响。

（3）市场拓展能力

市场拓展能力是公司盈利能力持续提升的关键因素。目前，公司主要采用直营连锁、加盟连锁及营养干预食品专供的经营方式，将专业的体重管理解决方案提供给终端消费者。同时，公司陆续开设淘宝、天猫商铺，不断拓展院或体检中心等医疗机构相关客户，配合各营养中心采用 O2O 模式为客户提供体重管理服务解决方案。这有利于公司树立良好口碑、提高知名度、保持细分行业领先地位从而扩大市场份额。

2、影响成本、费用的主要因素

人工成本在公司营业成本、销售费用、管理费用中均占有较高比重，系影响公司成本、费用的主要因素。随着经营规模逐步扩大，公司招聘的营养顾问人数相应增加，由此导致了人力资源成本逐年增加。此外，业务规模的不断提升带动了营养干预食品的需求不断增加，由此导致原材料成本、生产人员人工成本以及包装物、水电费、折旧费等其他费用的增加。随着公司营业网点的不断扩张，经

营场所的租赁费等相关支出亦逐年增加。

（二）对发行人具有核心意义、或其变动对业绩具有较强预示作用的财务或非财务指标

1、营业收入和毛利率

营业收入和毛利率指标能直接反应公司的盈利能力变化。2014 年度、2015 年度及 2016 年度公司营业收入分别为 8,796.84 万元、10,809.61 万元、 12,524.91 万元，综合毛利率分别为 63.66 %、63.47%和 61.63%。总体上看，报告期内公司主营业务收入快速增长，毛利率维持在较高水平，体现了良好的盈利能力及市场竞争力。若募集资金投资项目能够顺利实施，公司的营业网点将遍布全国，盈利能力将进一步增强。

2、营养顾问人数、服务人数、人均消费支出

营养顾问人数、服务人数、人均产值、人均消费支出等相关指标能有效反映出公司的业务增长情况、市场开拓情况及未来发展趋势，是对公司具有核心意义、对业绩具有较强预示作用的指标。报告期内，公司的营养顾问人数、服务人数、人均产值、客户人均消费支出等相关指标如下表所示：

项　目	2016 年度		2015 年度		2014 年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
服务人数	28,427	17.17%	24,262	21.64%	19,946
加权平均营养顾问人数	280	8.53%	258	23.44%	209
营养顾问人均服务人数	102	8.51%	94	-2.08%	96
体重管理服务人均消费支出（万元）	0.4275	1.68%	0.4204	6.39%	0.3951
营养顾问人均产值（万元）	43.40	9.79%	39.53	4.80%	37.72
营养顾问平均薪酬（万元）	9.08	12.94%	8.04	37.45%	8.01

随着业务的发展，公司在全国多地设立营养中心，客户服务人数逐年上升；公司引进了大量营养顾问，加权平均营养顾问人数持续增多。2014 年，公司设立了多家分公司，新设分公司在当地的业务发展需要一定时间的积累，大多数新设分公司还处于市场培育阶段，客户群体暂未形成规模，服务人数的增幅小于营养顾问人数的增幅，造成 2015 年营养顾问人均服务人数较上年有所下降。2016

年，随着新设分公司业务发展的日益成熟，新进营养顾问业务能力的逐渐加强，公司营养顾问人均服务人数开始回升。

报告期内，人均消费支出变化的主要原因是公司体重管理服务套餐销售结构的变化，定价高的套餐销量持续增长所致。公司 3 款主要的体重管理服务套餐（诺伽特经典套餐、诺伽特 VIP 套餐和诺伽特尊享套餐）的销售价格分别为 1,280 元、1,880 元和 2,980 元，其中定价高的诺伽特 VIP 套餐和尊享套餐报告期内销售量增加较多（如下表），从而带来了人均消费支出的持续增长。

报告期内，公司体重管理基本套餐的销售情况如下：

期间	套餐类型	销售数量（套）
2016 年	诺伽特经典套餐	605
	诺伽特 VIP 套餐	18,099
	诺伽特尊享套餐	24,017
	诺司曼经典套餐	47
	诺司曼尊享套餐	15
2015 年	诺伽特经典套餐	526
	诺伽特 VIP 套餐	15,372
	诺伽特尊享套餐	24,302
	诺司曼经典套餐	-
	诺司曼尊享套餐	-
2014 年	诺伽特经典套餐	638
	诺伽特 VIP 套餐	13,442
	诺伽特尊享套餐	18,887
	诺司曼经典套餐	-
	诺司曼尊享套餐	-

3、营养中心、医疗相关机构、美容机构、加盟商的数量

营养中心、医疗相关机构、美容机构、加盟商的数量能够有效反映公司的市场拓展能力。报告期各期末，公司营养中心、医疗相关机构、美容机构、加盟商的数量如下：

项　目	2016 年	2015 年	2014 年
营养中心（家）	19	18	16
医疗相关机构（家）	97	83	50
美容机构（家）	14	14	6
加盟商（家）	12	14	16

四、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的相关财务信息

财务报告审计基准日至招股说明书签署日，公司的经营模式、产品或服务的品种结构、税收政策未发生重大变化，公司的行业地位或公司所处行业的经营环境未发生重大变化，公司最近一年的营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户不存在重大依赖，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

五、主要会计政策和会计估计

（一）会计期间

本公司的会计期间分为年度和中期，会计中期指短于一个完整的会计年度的报告期间。本公司会计年度采用公历年度，即每年自 1 月 1 日起至 12 月 31 日止。

（二）营业周期

正常营业周期是指本公司从购买用于加工的资产起至实现现金或现金等价物的期间。本公司以 12 个月作为一个营业周期，并以其作为资产和负债的流动性划分标准。

（三）记账本位币

人民币为本公司及境内子公司经营所处的主要经济环境中的货币，本公司及境内子公司以人民币为记账本位币。本公司编制本财务报表时所采用的货币为人民币。

（四）同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

企业合并，是指将两个或两个以上单独的企业合并形成一个报告主体的交易或事项。企业合并分为同一控制下企业合并和非同一控制下企业合并。

1、同一控制下企业合并

参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制，且该控制

并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。同一控制下的企业合并，在合并日取得对其他参与合并企业控制权的一方为合并方，参与合并的其他企业为被合并方。合并日，是指合并方实际取得对被合并方控制权的日期。

合并方取得的资产和负债均按合并日在被合并方的账面价值计量。合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积（股本溢价）；资本公积（股本溢价）不足以冲减的，调整留存收益。

合并方为进行企业合并发生的各项直接费用，于发生时计入当期损益。

2、非同一控制下企业合并

参与合并的企业在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一控制下的企业合并。非同一控制下的企业合并，在购买日取得对其他参与合并企业控制权的一方为购买方，参与合并的其他企业为被购买方。购买日，是指为购买方实际取得对被购买方控制权的日期。

对于非同一控制下的企业合并，合并成本包含购买日购买方为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值，为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他管理费用于发生时计入当期损益。购买方作为合并对价发行的权益性证券或债务性证券的交易费用，计入权益性证券或债务性证券的初始确认金额。所涉及的或有对价按其在购买日的公允价值计入合并成本，购买日后 12 个月内出现对购买日已存在情况的新的或进一步证据而需要调整或有对价的，相应调整合并商誉。购买方发生的合并成本及在合并中取得的可辨认净资产按购买日的公允价值计量。合并成本大于合并中取得的被购买方于购买日可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉。合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，首先对取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值以及合并成本的计量进行复核，复核后合并成本仍小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益。

购买方取得被购买方的可抵扣暂时性差异，在购买日因不符合递延所得税资产确认条件而未予确认的，在购买日后 12 个月内，如取得新的或进一步的信息表明购买日的相关情况已经存在，预期被购买方在购买日可抵扣暂时性差异带

来的经济利益能够实现的，则确认相关的递延所得税资产，同时减少商誉，商誉不足冲减的，差额部分确认为当期损益；除上述情况以外，确认与企业合并相关的递延所得税资产的，计入当期损益。

通过多次交易分步实现的非同一控制下企业合并，根据《财政部关于印发企业会计准则解释第 5 号的通知》（财会〔2012〕19 号）和《企业会计准则第 33 号--合并财务报表》第五十一条关于“一揽子交易”的判断标准（参见本附注四、5（2）），判断该多次交易是否属于“一揽子交易”。属于“一揽子交易”的，参考本节“五/（十一）长期股权投资”进行会计处理；不属于“一揽子交易”的，区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：

在个别财务报表中，以购买日之前所持被购买方的股权投资的账面价值与购买日新增投资成本之和，作为该项投资的初始投资成本；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，在处置该项投资时将与其相关的其他综合收益采用与被购买方直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理（即，除了按照权益法核算的在被购买方重新计量设定受益计划净负债或净资产导致的变动中的相应份额以外，其余转入当期投资收益）。

在合并财务报表中，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，与其相关的其他综合收益应当采用与被购买方直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理（即，除了按照权益法核算的在被购买方重新计量设定受益计划净负债或净资产导致的变动中的相应份额以外，其余转为购买日所属当期投资收益）。

（五）合并财务报表的编制方法

1、合并财务报表范围的确定原则

合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定。控制是指本公司拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响该回报金额。合并范围包括本公司及全部子公司。子公司，是指被本公司控制的主体。

一旦相关事实和情况的变化导致上述控制定义涉及的相关要素发生了变

化，本公司将进行重新评估。

2、合并财务报表编制的方法

从取得子公司的净资产和生产经营决策的实际控制权之日起，本公司开始将其纳入合并范围；从丧失实际控制权之日起停止纳入合并范围。对于处置的子公司，处置日前的经营成果和现金流量已经适当地包括在合并利润表和合并现金流量表中；当期处置的子公司，不调整合并资产负债表的期初数。非同一控制下企业合并增加的子公司，其购买日后的经营成果及现金流量已经适当地包括在合并利润表和合并现金流量表中，且不调整合并财务报表的期初数和对比数。同一控制下企业合并增加的子公司及吸收合并下的被合并方，其自合并当期期初至合并日的经营成果和现金流量已经适当地包括在合并利润表和合并现金流量表中，并且同时调整合并财务报表的对比数。

在编制合并财务报表时，子公司与本公司采用的会计政策或会计期间不一致的，按照本公司的会计政策和会计期间对子公司财务报表进行必要的调整。对于非同一控制下企业合并取得的子公司，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其财务报表进行调整。

公司内所有重大往来余额、交易及未实现利润在合并财务报表编制时予以抵销。

子公司的股东权益及当期净损益中不属于本公司所拥有的部分分别作为少数股东权益及少数股东损益在合并财务报表中股东权益及净利润项下单独列示。子公司当期净损益中属于少数股东权益的份额，在合并利润表中净利润项目下以“少数股东损益”项目列示。少数股东分担的子公司的亏损超过了少数股东在该子公司期初股东权益中所享有的份额，仍冲减少数股东权益。

当因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司的控制权时，对于剩余股权，按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益，在丧失控制权时采用与被购买方直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理（即，除了在该原有子公司重新计量设定受益计划净负债或净资产导致的变动以外，其余一并转为当期投资收益）。

其后，对该部分剩余股权按照《企业会计准则第 2 号--长期股权投资》或《企业会计准则第 22 号--金融工具确认和计量》等相关规定进行后续计量，详见本节“五/（十一）长期股权投资”或本节“五/（八）金融工具”。

本公司通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权的，需区分处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易是否属于一揽子交易。处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况，通常表明应将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理：①这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；②这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；③一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；④一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。不属于一揽子交易的，对其中的每一项交易视情况分别按照“不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的长期股权投资”（详见本节“五/（十一）/2/④处置长期股权投资）和前段“因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司的控制权”适用的原则进行会计处理。处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易属于一揽子交易的，将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理；但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

（六）合营安排分类及共同经营会计处理方法

合营安排，是指一项由两个或两个以上的参与方共同控制的安排。本公司根据在合营安排中享有的权利和承担的义务，将合营安排分为共同经营和合营企业。共同经营，是指本公司享有该安排相关资产且承担该安排相关负债的合营安排。合营企业，是指本公司仅对该安排的净资产享有权利的合营安排。

本公司对合营企业的投资采用权益法核算，按照本节“五/（十一）/2/②权益法核算的长期股权投资”中所述的会计政策处理。

本公司作为合营方对共同经营，确认本公司单独持有的资产、单独所承担的负债，以及按本公司份额确认共同持有的资产和共同承担的负债；确认出售本公司享有的共同经营产出份额所产生的收入；按本公司份额确认共同经营因出售

产出所产生的收入；确认本公司单独所发生的费用，以及按本公司份额确认共同经营发生的费用。

当本公司作为合营方向共同经营投出或出售资产（该资产不构成业务，下同）、或者自共同经营购买资产时，在该等资产出售给第三方之前，本公司仅确认因该交易产生的损益中归属于共同经营其他参与方的部分。该等资产发生符合《企业会计准则第 8 号--资产减值》等规定的资产减值损失的，对于由本公司向共同经营投出或出售资产的情况，本公司全额确认该损失；对于本公司自共同经营购买资产的情况，本公司按承担的份额确认该损失。

（七）现金及现金等价物的确定标准

本公司现金及现金等价物包括库存现金、可以随时用于支付的存款以及本公司持有的期限短（一般为从购买日起，三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知金额的现金、价值变动风险很小的投资。

（八）金融工具

在本公司成为金融工具合同的一方时确认一项金融资产或金融负债。金融资产和金融负债在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债，相关的交易费用直接计入损益，对于其他类别的金融资产和金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。

1、金融资产和金融负债的公允价值确定方法

公允价值，是指市场参与者在计量日发生的有序交易中，出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格。金融工具存在活跃市场的，本公司采用活跃市场中的报价确定其公允价值。活跃市场中的报价是指易于定期从交易所、经纪商、行业协会、定价服务机构等获得的价格，且代表了在公平交易中实际发生的市场交易的价格。金融工具不存在活跃市场的，本公司采用估值技术确定其公允价值。估值技术包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具当前的公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

2、金融资产的分类、确认和计量

以常规方式买卖金融资产，按交易日进行会计确认和终止确认。金融资产在初始确认时划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、持有至到期投资、贷款和应收款项以及可供出售金融资产。

①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

包括交易性金融资产和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。本公司以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产均为交易性金融资产。

交易性金融资产是指满足下列条件之一的金融资产：A.取得该金融资产的目的，主要是为了近期内出售或回购；B.属于进行集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，且有客观证据表明本公司近期采用短期获利方式对该组合进行管理；C.属于衍生工具，但是，被指定且为有效套期工具的衍生工具、属于财务担保合同的衍生工具、与在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生工具除外。

交易性金融资产采用公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失以及与该金融资产相关的股利和利息收入计入当期损益。

②贷款和应收款项

是指在活跃市场中没有报价、回收金额固定或可确定的非衍生金融资产。本公司划分为贷款和应收款的金融资产包括应收票据、应收账款、应收利息、应收股利及其他应收款等。

贷款和应收款项采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量，在终止确认、发生减值或摊销时产生的利得或损失，计入当期损益。

3、金融资产减值

除了以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，本公司在每个资产负债表日对其他金融资产的账面价值进行检查，有客观证据表明金融资产发生减值的，计提减值准备。

本公司对单项金额重大的金融资产单独进行减值测试；对单项金额不重大的金融资产，单独进行减值测试或包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单独测试未发生减值的金融资产（包括单项金额重大和不重大的金融资产），包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中再进行减值测试。

已单项确认减值损失的金融资产，不包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。

持有至到期投资、贷款和应收款项减值

以成本或摊余成本计量的金融资产将其账面价值减记至预计未来现金流量现值，减记金额确认为减值损失，计入当期损益。金融资产在确认减值损失后，如有客观证据表明该金融资产价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，金融资产转回减值损失后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该金融资产在转回日的摊余成本。

4、金融资产转移的确认依据和计量方法

满足下列条件之一的金融资产，予以终止确认：①收取该金融资产现金流量的合同权利终止；②该金融资产已转移，且将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方；③该金融资产已转移，虽然企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，但是放弃了对该金融资产控制。

若企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，且未放弃对该金融资产的控制的，则按照继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。继续涉入所转移金融资产的程度，是指该金融资产价值变动使企业面临的风险水平。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产的账面价值及因转移而收到的对价与原计入其他综合收益的公允价值变动累计额之和的差额计入当期损益。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产的账面价值在终止确认及未终止确认部分之间按其相对的公允价值进行分摊，并将因转移而收到的对价与应分摊至终止确认部分的原计入其他综合收益的公允价值变动累计额之和与分摊的前述账面金额之差额计入当期损益。

本公司对采用附追索权方式出售的金融资产，或将持有的金融资产背书转让，需确定该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬是否已经转移。已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不终止确认该金融资产；既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，则继续判断企

业是否对该资产保留了控制，并根据前面各段所述的原则进行会计处理。

（九）应收款项

应收款项包括应收账款、其他应收款等。

1、坏账准备的确认标准

本公司在资产负债表日对应收款项账面价值进行检查，对存在下列客观证据表明应收款项发生减值的，计提减值准备：①债务人发生严重的财务困难；②债务人违反合同条款（如偿付利息或本金发生违约或逾期等）；③债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；④其他表明应收款项发生减值的客观依据。

2、坏账准备的计提方法

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

本公司将金额为人民币 100 万元以上的应收款项确认为单项金额重大的应收款项。

本公司对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，单独测试未发生减值的金融资产，包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单项测试已确认减值损失的应收款项，不再包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试。

（2）按信用风险组合计提坏账准备的应收款项的确定依据、坏账准备计提方法

①信用风险特征组合的确定依据：

本公司对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收款项，按信用风险特征的相似性和相关性对金融资产进行分组。这些信用风险通常反映债务人按照该等资产的合同条款偿还所有到期金额的能力，并且与被检查资产的未来现金流量测算相关。

不同组合的确定依据：

项目	确定组合的依据
账龄组合	相同的账龄具有类似的风险特征
在途资金组合	月终尚未到达、处于在途的资金

②根据信用风险特征组合确定的坏账准备计提方法

按组合方式实施减值测试时，坏账准备金额系根据应收款项组合结构及类似信用风险特征（债务人根据合同条款偿还欠款的能力）按历史损失经验及目前经济状况与预计应收款项组合中已经存在的损失评估确定。

不同组合计提坏账准备的计提方法：

项　　目	计提方法
账龄组合	账龄分析法
在途资金组合	不计提坏帐

采用账龄分析法计提坏账准备的组合计提方法：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收计提比例（%）
1 年以内（含 1 年，下同）	5.00	5.00
1-2 年	20.00	20.00
2-3 年	50.00	50.00
3 年以上	100.00	100.00

组合中，在途资金组合由于月终尚未到达，下月初会到账，信用风险较小，不计提坏账。

（3）单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

本公司对于单项金额虽不重大但具备以下特征的应收款项，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备，如：应收关联方款项；与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。

3、坏账准备的转回

如有客观证据表明该应收款项价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。但是，该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该应收款项在转回日的摊余成本。

本公司向金融机构以不附追索权方式转让应收款项的，按交易款项扣除已转销应收账款的账面价值和相关税费后的差额计入当期损益。

（十）存货

1、存货的分类

存货主要包括原材料、周转材料、产成品、发出商品（包含待结转劳务成本）等。

2、存货取得和发出的计价方法

存货在取得时按实际成本计价，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。领用和发出时按加权平均法计价。

3、存货可变现净值的确认和跌价准备的计提方法

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

4、存货的盘存制度为永续盘存制。

5、低值易耗品和包装物的摊销方法

低值易耗品于领用时按一次摊销法摊销；包装物于领用时按一次摊销法摊销。

（十一）长期股权投资

本部分所指的长期股权投资是指本公司对被投资单位具有控制、共同控制或重大影响的长期股权投资。本公司对被投资单位不具有控制、共同控制或重大影响的长期股权投资，作为可供出售金融资产或以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产核算，其会计政策详见本节“五/（八）金融工具”。

共同控制，是指本公司按照相关约定对某项安排所共有的控制，并且该安

排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策。重大影响，是指本公司对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。

1、投资成本的确定

对于同一控制下的企业合并取得的长期股权投资，在合并日按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本，按照发行股份的面值总额作为股本，长期股权投资初始投资成本与所发行股份面值总额之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。通过多次交易分步取得同一控制下被合并方的股权，最终形成同一控制下企业合并的，应分别是否属于“一揽子交易”进行处理：属于“一揽子交易”的，将各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，在合并日按照应享有被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本，长期股权投资初始投资成本与达到合并前的长期股权投资账面价值加上合并日进一步取得股份新支付对价的账面价值之和的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并日之前持有的股权投资因采用权益法核算或为可供出售金融资产而确认的其他综合收益，暂不进行会计处理。

对于非同一控制下的企业合并取得的长期股权投资，在购买日按照合并成本作为长期股权投资的初始投资成本，合并成本包括包括购买方付出的资产、发生或承担的负债、发行的权益性证券的公允价值之和。通过多次交易分步取得被购买方的股权，最终形成非同一控制下的企业合并的，应分别是否属于“一揽子交易”进行处理：属于“一揽子交易”的，将各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，按照原持有被购买方的股权投资账面价值加上新增投资成本之和，作为改按成本法核算的长期股权投资的初始投资成本。原持有的股权采用权益法核算的，相关其他综合收益暂不进行会计处理。

原持有股权投资为可供出售金融资产的，其公允价值与账面价值之间的差额，以及原计入其他综合收益的累计公允价值变动转入当期损益。

合并方或购买方为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用，于发生时计入当期损益。

除企业合并形成的长期股权投资外的其他股权投资，按成本进行初始计量，该成本视长期股权投资取得方式的不同，分别按照本公司实际支付的现金购买价款、本公司发行的权益性证券的公允价值、投资合同或协议约定的价值、非货币性资产交换交易中换出资产的公允价值或原账面价值、该项长期股权投资自身的公允价值等方式确定。与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出也计入投资成本。对于因追加投资能够对被投资单位实施重大影响或实施共同控制但不构成控制的，长期股权投资成本为按照《企业会计准则第 22 号--金融工具确认和计量》确定的原持有股权投资的公允价值加上新增投资成本之和。

2、后续计量及损益确认方法

对被投资单位具有共同控制（构成共同经营者除外）或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。此外，公司财务报表采用成本法核算能够对被投资单位实施控制的长期股权投资。

成本法核算的长期股权投资

采用成本法核算时，长期股权投资按初始投资成本计价，追加或收回投资调整长期股权投资的成本。除取得投资时实际支付的价款或者对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或者利润外，当期投资收益按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认。

权益法核算的长期股权投资

采用权益法核算时，长期股权投资的初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益，同时调整长期股权投资的成本。

采用权益法核算时，按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值；按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应享有的部分，相

应减少长期股权投资的账面价值；对于被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外所有者权益的其他变动，调整长期股权投资的账面价值并计入资本公积。在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础，对被投资单位的净利润进行调整后确认。被投资单位采用的会计政策及会计期间与本公司不一致的，按照本公司的会计政策及会计期间对被投资单位的财务报表进行调整，并据以确认投资收益和其他综合收益。对于本公司与联营企业及合营企业之间发生的交易，投出或出售的资产不构成业务的，未实现内部交易损益按照享有的比例计算归属于本公司的部分予以抵销，在此基础上确认投资损益。但本公司与被投资单位发生的未实现内部交易损失，属于所转让资产减值损失的，不予以抵销。本公司向合营企业或联营企业投出的资产构成业务的，投资方因此取得长期股权投资但未取得控制权的，以投出业务的公允价值作为新增长期股权投资的初始投资成本，初始投资成本与投出业务的账面价值之差，全额计入当期损益。本公司向合营企业或联营企业出售的资产构成业务的，取得的对价与业务的账面价值之差，全额计入当期损益。本公司自联营企业及合营企业购入的资产构成业务的，按《企业会计准则第 20 号--企业合并》的规定进行会计处理，全额确认与交易相关的利得或损失。

在确认应分担被投资单位发生的净亏损时，以长期股权投资的账面价值和其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限。此外，如本公司对被投资单位负有承担额外损失的义务，则按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。被投资单位以后期间实现净利润的，本公司在收益分享额弥补未确认的亏损分担额后，恢复确认收益分享额。

对于本公司 2010 年 1 月 1 日首次执行新会计准则之前已经持有的对联营企业和合营企业的长期股权投资，如存在与该投资相关的股权投资借方差额，按原剩余期限直线摊销的金额计入当期损益。

收购少数股权

在编制合并财务报表时，因购买少数股权新增的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日（或合并日）开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整资本公积，资本公积不足冲减的，调整留存收益。

处置长期股权投资

在合并财务报表中，母公司在不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的长期股权投资，处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司净资产的差额计入股东权益；母公司部分处置对子公司的长期股权投资导致丧失对子公司控制权的，按本节“五/（五）/2、合并财务报表编制的方法”中所述的相关会计政策处理。

其他情形下的长期股权投资处置，对于处置的股权，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期损益。

采用权益法核算的长期股权投资，处置后的剩余股权仍采用权益法核算的，在处置时将原计入股东权益的其他综合收益部分按相应的比例采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。因被投资方除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，按比例结转入当期损益。

采用成本法核算的长期股权投资，处置后剩余股权仍采用成本法核算的，其在取得对被投资单位的控制之前因采用权益法核算或金融工具确认和计量准则核算而确认的其他综合收益，采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理，并按比例结转当期损益；因采用权益法核算而确认的被投资单位净资产中除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动按比例结转当期损益。

本公司因处置部分股权投资丧失了对被投资单位的控制的，在编制个别财务报表时，处置后的剩余股权能够对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按权益法核算，并对该剩余股权视同自取得时即采用权益法核算进行调整；处置后的剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按金融工具确认和计量准则的有关规定进行会计处理，其在丧失控制之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。对于本公司取得对被投资单位的控制之前，因采用权益法核算或金融工具确认和计量准则核算而确认的其他综合收益，在丧失对被投资单位控制时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理，因采用权益法核算而确认的被投资单位净资产中除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动在丧失对被投资单位控制时结转入当期损益。其中，处置后的剩余股权采用权益法核算的，其他综合收益和其

他所有者权益按比例结转；处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则进行会计处理的，其他综合收益和其他所有者权益全部结转。

本公司因处置部分股权投资丧失了对被投资单位的共同控制或重大影响的，处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则核算，其在丧失共同控制或重大影响之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。原股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，在终止采用权益法核算时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理，因被投资方除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，在终止采用权益法时全部转入当期投资收益。

本公司通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权，如果上述交易属于一揽子交易的，将各项交易作为一项处置子公司股权投资并丧失控制权的交易进行会计处理，在丧失控制权之前每一次处置价款与所处置的股权对应的长期股权投资账面价值之间的差额，先确认为其他综合收益，到丧失控制权时再一并转入丧失控制权的当期损益。

（十二）固定资产

1、固定资产确认条件

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产仅在与其有关的经济利益很可能流入本公司，且其成本能够可靠地计量时才予以确认。固定资产按成本并考虑预计弃置费用因素的影响进行初始计量。

2、各类固定资产的折旧方法

固定资产从达到预定可使用状态的次月起，采用年限平均法在使用寿命内计提折旧。各类固定资产的使用寿命、预计净残值和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	25	5	3.80
专用设备	年限平均法	5	5	19.00
运输工具	年限平均法	4	5	23.75
电子及其他设备	年限平均法	3-5	5	31.67-19.00

预计净残值是指假定固定资产预计使用寿命已满并处于使用寿命终了时的

预期状态，本公司目前从该项资产处置中获得的扣除预计处置费用后的金额。

3、固定资产的减值测试方法及减值准备计提方法

固定资产的减值测试方法和减值准备计提方法详见本节“五/（十五）长期资产减值”。

4、其他说明

与固定资产有关的后续支出，如果与该固定资产有关的经济利益很可能流入且其成本能可靠地计量，则计入固定资产成本，并终止确认被替换部分的账面价值。除此以外的其他后续支出，在发生时计入当期损益。

当固定资产处于处置状态或预期通过使用或处置不能产生经济利益时，终止确认该固定资产。固定资产出售、转让、报废或毁损的处置收入扣除其账面价值和相关税费后的差额计入当期损益。

本公司至少于年度终了对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如发生改变则作为会计估计变更处理。

（十三）无形资产

1、无形资产

无形资产是指本公司拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。

无形资产按成本进行初始计量。与无形资产有关的支出，如果相关的经济利益很可能流入本公司且其成本能可靠地计量，则计入无形资产成本。除此以外的其他项目的支出，在发生时计入当期损益。

取得的土地使用权通常作为无形资产核算。自行开发建造厂房等建筑物，相关的土地使用权支出和建筑物建造成本则分别作为无形资产和固定资产核算。如为外购的房屋及建筑物，则将有关价款在土地使用权和建筑物之间进行分配，难以合理分配的，全部作为固定资产处理。

使用寿命有限的无形资产自可供使用时起，对其原值减去预计净残值和已计提的减值准备累计金额在其预计使用寿命内采用直线法分期平均摊销。使用寿命不确定的无形资产不予摊销。

期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命和摊销方法进行复核，如发

生变更则作为会计估计变更处理。此外，还对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果有证据表明该无形资产为企业带来经济利益的期限是可预见的，则估计其使用寿命并按照使用寿命有限的无形资产的摊销政策进行摊销。

2、研究与开发支出

本公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出与开发阶段支出。

研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

开发阶段的支出同时满足下列条件的，确认为无形资产，不能满足下述条件的开发阶段的支出计入当期损益：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。

3、无形资产的减值测试方法及减值准备计提方法

无形资产的减值测试方法和减值准备计提方法详见本节“五/（十五）长期资产减值”。

（十四）长期待摊费用

长期待摊费用为已经发生但应由报告期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用。本公司的长期待摊费用主要包括房租和装修费。长期待摊费用在预计受益期间按直线法摊销。

（十五）长期资产减值

对于固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产、以成本模式计量的

投资性房地产及对子公司、合营企业、联营企业的长期股权投资等非流动非金融资产，本公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象。如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。商誉、使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年均进行减值测试。

减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的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的较高者。资产的公允价值根据公平交易中销售协议价格确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，公允价值按照该资产的买方出价确定；不存在销售协议和资产活跃市场的，则以可获取的最佳信息为基础估计资产的公允价值。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用。资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

在财务报表中单独列示的商誉，在进行减值测试时，将商誉的账面价值分摊至预期从企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。测试结果表明包含分摊的商誉的资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认相应的减值损失。减值损失金额先抵减分摊至该资产组或资产组组合的商誉的账面价值，再根据资产组或资产组组合中除商誉以外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

上述资产减值损失一经确认，以后期间不予转回价值得以恢复的部分。

（十六）职工薪酬

公司职工薪酬主要包括短期职工薪酬、离职后福利、辞退福利。其中：

短期薪酬主要包括工资、奖金、津贴和补贴、职工福利费、医疗保险费、生育保险费、工伤保险费、住房公积金、工会经费和职工教育经费、非货币性福利等。本公司在职工为本公司提供服务的会计期间将实际发生的短期职工薪酬确

认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。其中非货币性福利按公允价值计量。

离职后福利主要包括设定提存计划。设定提存计划主要包括基本养老保险、失业保险等，相应的应缴存金额于发生时计入相关资产成本或当期损益。在职工劳动合同到期之前解除与职工的劳动关系，或为鼓励职工自愿接受裁减而提出给予补偿的建议，在本公司不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时，和本公司确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本两者孰早日，确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益。但辞退福利预期在年度报告期结束后十二个月不能完全支付的，按照其他长期职工薪酬处理。

职工内部退休计划采用上述辞退福利相同的原则处理。本公司将自职工停止提供服务日至正常退休日的期间拟支付的内退人员工资和缴纳的社会保险费等，在符合预计负债确认条件时，计入当期损益（辞退福利）。

公司向职工提供的其他长期职工福利，符合设定提存计划的，按照设定提存计划进行会计处理，除此之外按照设定收益计划进行会计处理。

（十七）收入

1、提供劳务收入

公司为客户提供体重管理服务解决方案时，在全额收取客户的服务款项后，即指定营养顾问在约定的服务期限内向其提供体重管理服务及配套的营养干预食品。通常客户初始购买的服务期限较短，大多在一个月以内，若需要持续服务一般采用续期的方式进行。

（1）体重管理服务解决方案收入确认原则

体重管理服务解决方案收入确认原则：当体重管理服务期限已届满，且相关服务已实施完毕后确认收入。公司直营连锁经营模式中，直营营养中心的营养顾问在约定的服务期限内向客户提供体重管理服务及配套的营养干预食品，在服务期限已届满（通常一个月左右）后确认收入；公司对医疗机构的收入确认，在医疗机构所在地直营营养中心的营养顾问向患者提供的体重管理服务已届满（通常一个月左右），公司确认对医疗机构的销售收入；公司线上淘宝、天猫商铺配合各地营养中心采用 O2O 模式为终端客户提供体重管理服务，服务期限届满后确认收入。

（2）体重管理服务解决方案收入具体确认方法

体重管理服务解决方案收入确认的具体方法、时点，取得的主要依据如下表：

产品及服务类别	营销模式	客户类型	收入确认的具体方法	收入确认的具体时点	取得的主要依据
体重管理服务解决方案	直营连锁	线下直接终端客户	一个月服务期限届满	当月签约并交付营养干预食品的客户当月不确认收入，次月服务期限届满确认收入	营养干预食品交付凭单、预收款收据、发票
		线上直接终端客户	服务期限届满		
		医疗机构	服务期限届满		营养干预食品交付凭单、定期结算清单、发票

2、商品销售收入

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

（1）营养干预食品销售收入确认原则

公司单独销售的营养干预食品包括公司加盟连锁经营模式对加盟商的销售以及营养干预食品专供模式中对美容机构的销售，由于单独销售的营养干预食品并不由公司对终端消费者提供体重管理服务，收入确认政策适用于商品销售收入，发出的营养干预食品被对方签收后公司确认收入。

（2）营养干预食品销售收入确认具体方法

营养干预食品销售收入确认的具体方法、时点，取得的主要依据如下表：

产品及服务类别	营销模式	客户类型	收入确认的具体方法	收入确认的具体时点	取得的主要依据
营养干预食品	加盟连锁	加盟商	营养干预食品已交收	加盟商验收的当月	取得加盟商的签收单、开具的销售发票
	营养干预食品专供	美容机构		美容机构验收的当月	取得美容机构的签收单、开具的销售发票

（3）设备销售收入确认方法

设备销售收入的确认政策适用于商品销售收入，发出的设备被购买方签收后发行人即确认收入。

3、加盟费收入

根据《企业会计准则》关于让渡资产使用权有关收入的确认原则，使用费收入应按有关合同或协议约定的收费时间和方法确认：如果合同、协议规定使用费一次性收取，且不提供后续服务的，应视同该项资产的销售一次性确认收入；如果提供后续服务的，应在合同、协议规定的有效期内分期确认收入。

发行人与加盟商签订协议时，通常约定发行人在加盟期限内应对加盟商提供指导、培训等服务，因此，发行人加盟费收入的确认方法为：若协议约定了加盟期限，则在约定的加盟期限内按直线法分期确认收入；若协议未约定加盟期限的，则按 10 年分期确认收入。

4、利息收入

按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定。

（十八）政府补助

政府补助是指本公司从政府无偿取得货币性资产和非货币性资产，不包括政府作为所有者投入的资本。政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能够可靠取得的，按照名义金额计量。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产的使用寿命内平均分配计入当期损益。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关费用和损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间计入当期损益；用于补偿已经发生的相关费用和损失的，直接计入当期损益。

已确认的政府补助需要返还时，存在相关递延收益余额的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；不存在相关递延收益的，直接计入当期损益。

（十九）递延所得税资产/递延所得税负债

1、当期所得税

资产负债表日，对于当期和以前期间形成的当期所得税负债（或资产），以

按照税法规定计算的预期应交纳（或返还）的所得税金额计量。计算当期所得税费用所依据的应纳税所得额系根据有关税法规定对本年度税前会计利润作相应调整后计算得出。

2、递延所得税资产及递延所得税负债

某些资产、负债项目的账面价值与其计税基础之间的差额，以及未作为资产和负债确认但按照税法规定可以确定其计税基础的项目的账面价值与计税基础之间的差额产生的暂时性差异，采用资产负债表债务法确认递延所得税资产及递延所得税负债。

与商誉的初始确认有关，以及与既不是企业合并、发生时也不影响会计利润和应纳税所得额（或可抵扣亏损）的交易中产生的资产或负债的初始确认有关的应纳税暂时性差异，不予确认有关的递延所得税负债。此外，对与子公司、联营企业及合营企业投资相关的应纳税暂时性差异，如果本公司能够控制暂时性差异转回的时间，而且该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回，也不予确认有关的递延所得税负债。除上述例外情况，本公司确认其他所有应纳税暂时性差异产生的递延所得税负债。

与既不是企业合并、发生时也不影响会计利润和应纳税所得额（或可抵扣亏损）的交易中产生的资产或负债的初始确认有关的可抵扣暂时性差异，不予确认有关的递延所得税资产。此外，对与子公司、联营企业及合营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，如果暂时性差异在可预见的未来不是很可能转回，或者未来不是很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额，不予确认有关的递延所得税资产。除上述例外情况，本公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认其他可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

资产负债表日，对于递延所得税资产和递延所得税负债，根据税法规定，按照预期收回相关资产或清偿相关负债期间的适用税率计量。

于资产负债表日，对递延所得税资产的账面价值进行复核，如果未来很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，则减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，减记的金额予以转

回。

3、所得税费用

所得税费用包括当期所得税和递延所得税。

除确认为其他综合收益或直接计入股东权益的交易和事项相关的当期所得税和递延所得税计入其他综合收益或股东权益，以及企业合并产生的递延所得税调整商誉的账面价值外，其余当期所得税和递延所得税费用或收益计入当期损益。

4、所得税的抵销

当拥有以净额结算的法定权利，且意图以净额结算或取得资产、清偿负债同时进行时，本公司当期所得税资产及当期所得税负债以抵销后的净额列报。

当拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利，且递延所得税资产及递延所得税负债是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得税相关或者是对不同的纳税主体相关，但在未来每一具有重要性的递延所得税资产及负债转回的期间内，涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债或是同时取得资产、清偿负债时，本公司递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列报。

（二十）租赁

融资租赁为实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁，其所有权最终可能转移，也可能不转移。融资租赁以外的其他租赁为经营租赁。

经营租赁的租金支出在租赁期内的各个期间按直线法计入相关资产成本或当期损益。初始直接费用计入当期损益。或有租金于实际发生时计入当期损益。

（二十一）重大会计判断和估计

本公司在运用会计政策过程中，由于经营活动内在的不确定性，本公司需要对无法准确计量的报表项目的账面价值进行判断、估计和假设。这些判断、估计和假设是基于本公司管理层过去的历史经验，并在考虑其他相关因素的基础上做出的。这些判断、估计和假设会影响收入、费用、资产和负债的报告金额以及资产负债表日或有负债的披露。然而，这些估计的不确定性所导致的实际结果可

能与本公司管理层当前的估计存在差异，进而造成对未来受影响的资产或负债的账面金额进行重大调整。

本公司对前述判断、估计和假设在持续经营的基础上进行定期复核，会计估计的变更仅影响变更当期的，其影响数在变更当期予以确认；既影响变更当期又影响未来期间的，其影响数在变更当期和未来期间予以确认。

于资产负债表日，本公司需对财务报表项目金额进行判断、估计和假设的重要领域如下：

1、租赁的归类

本公司根据《企业会计准则第 21 号--租赁》的规定，将租赁归类为经营租赁和融资租赁，在进行归类时，管理层需要对是否已将与租出资产所有权有关的全部风险和报酬实质上转移给承租人，或者本公司是否已经实质上承担与租入资产所有权有关的全部风险和报酬，作出分析和判断。

2、坏账准备计提

本公司根据应收款项的会计政策，采用备抵法核算坏账损失。应收账款减值是基于评估应收账款的可收回性。鉴定应收账款减值要求管理层的判断和估计。实际的结果与原先估计的差异将在估计被改变的期间影响应收账款的账面价值及应收账款坏账准备的计提或转回。

3、存货跌价准备

本公司根据存货会计政策，按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值及陈旧和滞销的存货，计提存货跌价准备。存货减值至可变现净值是基于评估存货的可售性及其可变现净值。鉴定存货减值要求管理层在取得确凿证据，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素的基础上作出判断和估计。实际的结果与原先估计的差异将在估计被改变的期间影响存货的账面价值及存货跌价准备的计提或转回。

4、非金融非流动资产减值准备

本公司于资产负债表日对除金融资产之外的非流动资产判断是否存在可能发生减值的迹象。对使用寿命不确定的无形资产，除每年进行的减值测试外，当其存在减值迹象时，也进行减值测试。其他除金融资产之外的非流动资产，当存在迹象表明其账面金额不可收回时，进行减值测试。

当资产或资产组的账面价值高于可收回金额，即公允价值减去处置费用后的净额和预计未来现金流量的现值中的较高者，表明发生了减值。

公允价值减去处置费用后的净额，参考公平交易中类似资产的销售协议价格或可观察到的市场价格，减去可直接归属于该资产处置的增量成本确定。

在预计未来现金流量现值时，需要对该资产（或资产组）的产量、售价、相关经营成本以及计算现值时使用的折现率等作出重大判断。本公司在估计可收回金额时会采用所有能够获得的相关资料，包括根据合理和可支持的假设所作出有关产量、售价和相关经营成本的预测。

本公司至少每年测试商誉是否发生减值。这要求对分配了商誉的资产组或者资产组组合的未来现金流量的现值进行预计。对未来现金流量的现值进行预计时，本公司需要预计未来资产组或者资产组组合产生的现金流量，同时选择恰当的折现率确定未来现金流量的现值。

5、折旧和摊销

本公司对投资性房地产、固定资产和无形资产在考虑其残值后，在使用寿命内按直线法计提折旧和摊销。本公司定期复核使用寿命，以决定将计入每个报告期的折旧和摊销费用数额。使用寿命是本公司根据对同类资产的以往经验并结合预期的技术更新而确定的。如果以前的估计发生重大变化，则会在未来期间对折旧和摊销费用进行调整。

6、递延所得税资产

在很有可能有足够的应纳税利润来抵扣亏损的限度内，本公司就所有未利用的税务亏损确认递延所得税资产。这需要本公司管理层运用大量的判断来估计未来应纳税利润发生的时间和金额，结合纳税筹划策略，以决定应确认的递延所得税资产的金额。

7、所得税

本公司在正常的经营活动中，有部分交易其最终的税务处理和计算存在一定的不确定性。部分项目是否能够在税前列支需要税收主管机关的审批。如果这些税务事项的最终认定结果同最初估计的金额存在差异，则该差异将对其最终认定期间的当期所得税和递延所得税产生影响。

六、报告期内会计政策或会计估计的变更情况

公司报告期内无会计政策和会计估计变更。

七、税项

（一）主要税种及税率

税种	具体税率情况
增值税（注 1）	3%、6%、17%
营业税（注 1）	5%
城市维护建设税	按实际缴纳的流转税的 7%计缴
教育费附加	按实际缴纳的流转税的 5%计缴
企业所得税（注 2）	15%、25%

注 1：根据财政部、国家税务总局《关于在北京等 8 省市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改增值税试点的通知》（财税[2012]71 号）的规定，公司本部、上海分公司、北京分公司、南京分公司、宁波分公司、金华分公司、新疆分公司、杭州西湖区分公司被认定为一般纳税人，其所从事的体重管理业务属现代服务业，按 6%的税率缴纳增值税；第一分公司属于制造业，其所销售的营养干预食品按 17%的税率缴纳增值税；临海分公司未进行营改增，仍按 5%税率征收营业税；其余分公司均被认定为小规模纳税人，其所从事体重管理业务属现代服务业，按 3%的征收率征收增值税。

注 2：公司 2011 年、2014 年分别被认定为高新技术企业，报告期内按照 15%缴纳企业所得税；子公司昱诺健康企业所得税税率为 25%。

（二）公司享受的税收优惠及批文

1、企业所得税优惠

（1）高新技术企业所得税优惠

根据浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局和浙江省地方税务局联合发文的浙科发高[2011]262 号《关于认定杭州阿普科技有限公司等 306 家企业为 2011 年第二批高新技术企业的通知》的文件，公司于 2011 年 9 月通过高新技术企业认定（证书编号：GR201133000347）。

2014 年度公司通过了高新技术企业复审，继续被认定为高新技术企业，并取得编号为 GF201433000210 的高新技术企业证书，根据《中华人民共和国企业所得税法》的规定，公司 2014 年度至 2016 年度的企业所得税减按 15%计征。

（2）研发费用加计扣除税收优惠

根据国家税务总局《企业研究开发费用税前管理办法（试行）》（国税发（2008）116 号）以及财政部、国家税务总局、科技部《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119 号），公司发生的研究开发费用可在计算应纳税所得额时加计扣除。

2、增值税优惠

（1）根据《财政部 国家税务总局关于暂免征收部分小微企业增值税和营业税的通知》（财税[2013]52 号）和《国家税务总局关于暂免征收部分小微企业增值税和营业税政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2013 年第 49 号），发行人部分分公司按规定享受上述优惠。

（2）根据《财政部、国家税务总局关于增值税税控系统专用设备和技术维护费用抵减增值税税额有关政策的通知》（财税[2012]15 号）规定，自 2011 年 12 月 1 日起，增值税纳税人初次购买增值税税控系统专用设备支付的费用以及每年缴纳的技术维护费可在增值税应纳税额中全额抵减。报告期内发行人购买的增值税税控系统专用设备和技术维护费用享受全额抵减优惠。

3、报告期内公司税收优惠金额及对业绩的影响

发行人报告期内税收优惠金额及占净利润的比例如下表所示：

单位:万元

项目	2016 年	2015 年	2014 年
企业所得税税收优惠金额	527.06	397.17	349.29
其中：1、高新技术企业所得税优惠	459.53	344.59	328.17
2、研发费加计扣除	67.54	52.58	21.12
增值税减免税款（注）	0.24	0.43	0.40
小微企业减免所得税额	1.12	-	-
合计	528.42	397.60	349.69
净利润	4,006.74	2,967.01	2,641.72
税收优惠占净利润比例	13.19%	13.40%	13.24%

①根据《财政部 国家税务总局关于暂免征收部分小微企业增值税和营业税的通知》（财税[2013]52 号）和《国家税务总局关于暂免征收部分小微企业增值税和营业税政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2013 年第 49 号），发行人部分分公司按规定享受上述优惠。②根据《财政部、国家税务总局关于增值税税控系统专用设备和技术维护费用抵减增值税税额有关政策的通知》（财税[2012]15 号）规定，自 2011 年 12 月 1 日起，增值税纳税人初次购买增值税税控系统专用设备支付的费用以及每年缴纳的技术维护费可在增值税应纳税额中全额抵减。报告期内发行人购买的增值税税控系统专用设备和技术维护费用享受全额抵减优惠。

公司享受的主要税收优惠为高新技术企业所得税优惠。公司于 2011 年被认定为高新技术企业，并于 2014 年通过复审，取得编号为 GF201433000210 的高新技术企业证书，享受 15%的企业所得税率。如果未来国家关于企业所得税税收优惠政策发生变化，或者公司不再被认定为高新技术企业，公司的所得税税率将会上升，会对公司经营成果产生一定影响。

八、分部信息情况

（一）主营业务收入按业务类别划分

单位：万元、%

类别	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
体重管理解决方案服务收入	12,151.51	97.08	10,199.90	94.61	7,883.29	90.32
营养干预食品销售收入	365.08	2.92	581.21	5.39	844.77	9.68
合计	**12,516.59**	**100.00**	**10,781.11**	**100.00**	**8,728.06**	**100.00**

（二）主营业务收入按地区划分

单位：万元

地区	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
浙江省	4,292.36	34.29%	4,073.73	37.79%	3,461.07	39.66%
上海市	1,236.93	9.88%	1,243.95	11.54%	1,043.97	11.96%
新疆维吾尔自治区	1,073.93	8.58%	1,130.07	10.48%	568.10	6.51%
湖南省	723.09	5.78%	303.25	2.81%	61.16	0.70%
广东省	725.07	5.79%	449.93	4.17%	394.43	4.52%
山东省	457.09	3.65%	178.52	1.66%	-	-
北京市	443.64	3.54%	430.29	3.99%	1,119.17	12.83%
福建省	427.42	3.41%	305.61	2.83%	349.37	4.00%
江苏省	423.15	3.38%	542.09	5.03%	722.13	8.28%
云南省	358.73	2.87%	326.08	3.02%	108.02	1.24%

湖北省	350.52	2.80%	211.34	1.96%	113.00	1.29%
甘肃省	350.27	2.80%	365.02	3.39%	217.11	2.49%
河南省	280.98	2.24%	139.67	1.30%	37.50	0.43%
重庆市	214.93	1.72%	256.94	2.38%	435.38	4.99%
河北省	213.99	1.71%	107.35	1.00%	44.58	0.51%
四川省	208.06	1.66%	211.01	1.96%	12.02	0.14%
辽宁省	138.70	1.11%	67.10	0.62%	0.43	0.00%
天津市	137.97	1.10%	261.80	2.43%	12.26	0.14%
黑龙江省	107.86	0.86%	27.41	0.25%	-	-
江西省	105.68	0.84%	16.06	0.15%	-	-
其他	246.20	1.97%	133.88	1.24%	26.67	0.31%
合计	**12,516.59**	**100.00%**	**10,781.11**	**100.00%**	**8,728.06**	**100.00%**

华东地区是公司的总部所在，经过十余年的经营，汇集了公司的主要资源，贡献了公司的主要收入。近年来，公司着手在全国进行布局，并成功地将华东地区的经营模式复制到北京、天津、广州、重庆、兰州、昆明等地区，近年来华北、华南、西北及西南地区的营业收入增长较快，逐渐成为公司的重要收入来源。

报告期内，公司主营业务收入的地区分布主要与公司营养中心开拓客户市场的成熟度、各地区的经济发展水平、肥胖人群比例等密切相关。由于公司的服务业务自成立以来采用从杭州总部开始逐步向外拓展，因此报告期内，公司在浙江省的营业收入占比较高，主要原因除浙江省内营养中心较多外，加盟商、美容机构的营养干预食品销售亦占主要部分，此外，公司线上业务收入也主要计入公司总部地区收入；上海地区收入较高则是公司较早开拓该地市场，且其经济发达、人口众多；新疆地区营业收入较高则与当地肥胖人群较多有关。

九、经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表及其影响分析

（一）经会计师核验的非经常性损益明细表

按照中国证监会发布的《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号--非经常性损益（2008）》（证监会公告[2008]43 号）的规定，根据瑞华出具的《关于浙江诺特健康科技股份有限公司非经常性损益的专项审核报告》（瑞华核字

[2017]33090002 号），公司报告期内非经常性损益明细如下：

单位：元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
非流动性资产处置损益	-19,151.83	-1,085.16	-583,279.64
越权审批，或无正式批准文件，或偶发的税收返还、减免			
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	7,712,611.08	278,976.66	52,000.00
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费			
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益			
非货币性资产交换损益			
委托他人投资或管理资产的损益	436,015.75	428,105.31	409,967.12
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备			
债务重组损益			
企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等			
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益			
同一控制下企业合并产生的子公司年初至合并日的当期净损益			
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益			
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益			
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回			
对外委托贷款取得的损益			
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益			

根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响			
受托经营取得的托管费收入			
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-710,472.38	-1,000,175.42	-75,072.65
其他符合非经常性损益定义的损益项目			
小计	**7,419,002.62**	**-294,178.61**	**-196,385.17**
所得税影响额	1,112,850.39	-44,126.79	-29,457.78
少数股东权益影响额（税后）			
合计	**6,306,152.23**	**-250,051.82**	**-166,927.39**

（二）非经常性损益影响分析

项　目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
非经常性损益（元）	6,306,152.23	-250,051.82	-166,927.39
净利润（元）	40,067,440.78	29,670,092.73	26,417,208.67
归属于发行人股东的净利润（元）	40,052,667.53	29,670,454.50	26,412,990.96
归属于发行人股东的扣除非经常性损益后净利润（元）	33,746,515.30	29,920,506.32	26,579,918.35
非经常性损益占净利润的比例	15.74%	-0.84%	-0.63%

报告期内公司的非经常损益主要来自于非流动资产处置损失、政府补贴、营业外支出等， 2014 年、2015 年公司非经常性损益占净利润的比例相对较小，对公司经营成果的影响较小，2016 年公司非经常性损益净额为 630.62 万元，非经常性损益占净利润的比重达到 15.74%,主要系本期收到政府补助 771.26 万元。

十、报告期内主要财务指标

（一）主要财务指标

项目	2016.12.31 /2016 年度	2015.12.31 /2015 年度	2014.12.31 /2014 年度
流动比率（倍）	5.98	5.42	5.46
速动比率（倍）	5.63	5.04	5.15
资产负债率（母公司）	11.23%	11.68%	12.47%
应收账款周转率（次/年）	15.09	15.98	22.52
存货周转率（次/年）	7.41	7.59	8.15

息税折旧摊销前利润（万元）	5,233.54	4,010.72	3,623.69
归属于发行人股东的净利润（万元）	4,005.27	2,967.05	2,641.30
归属于发行人股东的扣除非经常性损益后净利润（万元）	3,374.65	2,992.05	2,657.99
利息保障倍数	不适用	不适用	不适用
每股经营活动产生的现金流量（元）	0.96	0.58	0.52
每股净现金流量（元）	0.57	0.06	-0.89
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	3.08	2.42	1.96
无形资产（扣除土地使用权后）占净资产的比例	0.04%	0.07%	-

注：上述财务指标的计算公式如下：

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=速动资产/流动负债

资产负债率=总负债/总资产

应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额

存货周转率=营业成本/平均存货余额

归属于发行人股东的每股净资产=归属于发行人股东期末净资产/期末股本总额

息税折旧摊销前利润=利润总额+利息费用+折旧摊销

利息保障倍数=息税前利润（利润总额+利息支出）/利息支出

每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本总额

无形资产（扣除土地使用权等后）占净资产比例=无形资产（不含土地使用权）/净资产

（二）净资产收益率和每股收益

根据中国证监会发布的《公开发行证券公司信息编报规则第 9 号--净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 修订）的规定，本公司加权平均净资产收益率及每股收益如下：

期间	报告期利润	加权平均净资产收益率（%）	每股收益	
			基本每股收益（元/股）	稀释每股收益（元/股）
2016年度	归属于公司普通股股东的净利润	28.77	0.79	0.79
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	24.24	0.66	0.66
2015年度	归属于公司普通股股东的净利润	26.98	0.58	0.58
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	27.21	0.59	0.59
2014	归属于公司普通股股东的净利润	29.13	0.52	0.52

年度	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	29.32	0.52	0.52

注：指标计算公式如下：

1、加权平均净资产收益率=P/（E0＋NP÷2＋Ei×Mi÷M0－Ej×Mj÷M0±Ek×Mk÷M0）

其中：P 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；Ek 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

2、基本每股收益=P÷S

S=S0＋S1＋Si×Mi÷M0－Sj×Mj÷M0－Sk

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

3、稀释每股收益=[P+（已确认为费用的稀释性潜在普通股利息－转换费用）×（1-所得税率）]/（S0＋S1＋Si×Mi÷M0－Sj×Mj÷M0—Sk+认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数）

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

十一、盈利预测

本公司未编制盈利预测报告。

十二、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项

截至 2016 年 12 月 31 日，公司无需要披露的资产负债表日后事项，无需要披露的或有事项，无需要披露的其他重要事项。

十三、盈利能力分析

报告期内，公司经营成果如下：

单位：万元

项　　目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、营业总收入	**12,524.91**	**10,809.61**	**8,796.84**
其中：营业收入	12,524.91	10,809.61	8,796.84
二、营业总成本	**8,566.96**	**7,301.46**	**5,598.63**
其中：营业成本	4,805.94	3,949.03	3,196.85
营业税金及附加	89.89	64.47	61.01
销售费用	1,369.32	1,150.02	901.36
管理费用	2,325.29	2,201.11	1,584.91
财务费用	68.83	61.17	45.07
资产减值损失	21.91	29.92	14.25
加：投资收益	157.81	197.08	151.27
三、营业利润（亏损以“－”号填列）	**4,001.55**	**3,550.97**	**3,144.67**
加：营业外收入	776.45	28.93	10.78
减：营业外支出	84.05	108.75	24.51
四、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	**4,693.95**	**3,471.14**	**3,130.94**
减：所得税费用	687.20	504.14	489.22
五、净利润（净亏损以“－”号填列）	**4,006.74**	**2,967.01**	**2,641.72**

报告期内，公司盈利水平持续增长，2014-2016 年营业收入、营业利润、净利润年均复合增长率分别为 19.32%、12.80%、23.16%，具有成长性。

（一）营业收入分析

1、营业收入构成

报告期内，公司营业收入整体构成及变动情况如下：

单位：万元、%

类别	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅
主营业务收入	12,516.59	16.10	10,781.11	23.52	8,728.06	20.34
其他业务收入	8.33	-70.79	28.50	-58.56	68.78	7.52
合计	**12,524.91**	**15.87**	**10,809.61**	**22.88**	**8,796.84**	**20.22**

公司专注于通过生活方式重塑进行体重管理服务，营业收入主要来自主营业务。其他业务收入包括加盟费、设备销售等，报告期内占营业收入的比重分别为 0.78%、0.26%、0.07%，占比较低。

2、主营业务收入构成

2014 年、2015 年及 2016 年，公司主营业务收入分别为 8,728.06 万元、10,781.11 万元、12,516.59 万元，呈逐年增长态势。公司的主营业务收入包括体

重管理解决方案服务收入、营养干预食品销售收入两部分，报告期内两类业务收入构成如下：

单位：万元、%

类别	2016 年度			2015 年度			2014 年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
体重管理解决方案服务	12,151.51	97.08	19.13	10,199.90	94.61	29.39	7,883.29	90.32
营养干预食品销售	365.08	2.92	-37.19	581.21	5.39	-31.20	844.77	9.68
合计	**12,516.59**	**100.00**	**16.10**	**10,781.11**	**100.00**	**23.52**	**8,728.06**	**100.00**

报告期内，公司主营业务按客户类别的收入构成情况如下：

单位：万元

业务类别		2016 年度		2015 年度		2014 年度	
		营业收入	收入占比	营业收入	收入占比	营业收入	收入占比
体重管理解决方案服务	线下直接终端客户	8,098.70	64.70%	7,435.11	68.96%	5,826.37	66.75%
	线上直接终端客户	1,543.39	12.33%	480.58	4.46%	532.37	6.10%
	医疗相关渠道	2,509.42	20.05%	2,284.22	21.19%	1,524.55	17.47%
营养干预食品销售	加盟连锁客户	242.64	1.94%	312.14	2.90%	453.65	5.20%
	美容机构客户	122.44	0.98%	269.07	2.50%	391.12	4.48%
合计		12,516.59	100.00%	10,781.12	100.00%	8,728.06	100.00%

（1）体重管理解决方案服务收入

公司体重管理解决方案主要通过生活方式重塑帮助客户改善异常身体指标和恢复健康体型。公司结合欧美减重实践经验，首创诺特减重五步法，通过营养顾问一对一的服务和专业知识培训，督导客户养成健康的饮食习惯，形成良好的生活方式，学会控制体重的方法。报告期内体重管理解决方案实现的营业收入占主营业务收入的比重均在 90%以上，是公司最主要的收入来源。

公司主要通过增设营养中心、扩充营养顾问团队，完善在全国范围内的业

务布局：2014 年公司加权平均营养顾问人数 209 人，全年累计接受公司体重管理服务客户人数达 19,946 人；2015 年公司加权平均营养顾问人数较 2014 年增加 49 名，全年累计接受公司体重管理服务客户人数达 24,262 人，较 2014 年增加 4,316 人；2016 年公司加权平均营养顾问人数较 2015 年增加 22 名，全年累计接受公司体重管理服务客户人数达 28,427 人，较 2015 年增加 4,165 人。

随着规模的持续扩张，报告期内公司体重管理服务业务持续成长。2014 年体重管理解决方案实现的营业收入 8,728.06 万元；2015 年公司体重管理解决方案实现的营业收入较 2014 年度增加 2,316.63 万元，增长 29.39%，除公司服务人数的高增长外，单个客户的平均消费水平的提升也起到了积极作用。2015 年的人均消费为 0.4204 万元，较 2014 年人均消费增长 6.39%；2016 年的人均消费为 0.4275 万元，较 2015 年人均消费增长 1.68%。2016 年公司体重管理解决方案实现收入 12,151.51 万元，继续保持增长态势。

报告期内，公司体重管理解决方案按客户类别的收入构成情况如下：

单位：万元

业务类别		2016 年度		2015 年度		2014 年度	
		营业收入	收入占比	营业收入	收入占比	营业收入	收入占比
体重管理解决方案服务	线下直接终端客户	8,098.70	66.65%	7,435.11	72.89%	5,826.37	73.91%
	线上直接终端客户	1,543.39	12.70%	480.58	4.71%	532.37	6.75%
	医疗相关渠道	2,509.42	20.65%	2,284.22	22.39%	1,524.55	19.34%
	合计	12,151.51	100.00%	10,199.91	100.00%	7,883.29	100.00%

公司的体重管理解决方案服务直接面向终端自然人客户，根据自然人客户来源渠道的不同，可分为直接终端客户和间接终端客户：直接终端客户是客户通过公司推介、个人了解、口碑传播、公司与医疗机构合作开展健康减重教育等方式成为公司的客户，该部分客户是公司最主要的业务收入来源，包括线上和线下两大部分；间接终端客户则主要是公司与医疗体检等机构渠道开展合作，进行健康减重教育，推广健康减重理念，自然人客户通过医疗体检等机构向公司购买体重管理解决方案服务进而成为公司的客户。

公司体重管理解决方案服务业务属于直接针对个人进行的，客户的减重效果与公司的服务质量密切相关，客户减重效果的示范效应和对公司服务效果的口碑传播是影响公司业务发展的重要因素，随着公司不断开拓市场和客户的口碑宣传，公司线上和线下的直接终端客户数量不断增加，直接终端客户数量由 2014 年的 14,707 人增加到 2016 年的 19,556 人，相应的业务收入也不断增长。此外，目前我国医疗资源较为紧张，绝大多数医院或体检中心等无法提供标准化的非药物干预体重管理服务，公司抓住业务机会，实行精准营销，通过与医院营养科或体检中心等医疗机构渠道合作积极开拓相关客户，来自于医疗体检等机构渠道的间接终端客户也稳步增加，相应的业务收入也稳步增长。

随着公司个人客户数量越来越多所带来的减重效果示范和口碑传播，以及医疗体检机构和社会大众对健康减重理念的接受和传播，公司体重管理解决方案服务业务收入将保持稳步增长。

2016 年公司线上业务收入大幅增长主要是：2015 年 10 月，公司“体重管家”APP 正式上线，APP 平台内设有公司网上商城。“体重管家”APP 功能丰富，集成了实时提醒、健康日志及追踪、指导方案、食物选择库、卡路里计算器等多种模块，极大提升了服务效率及客户粘性。2016 年，为了配合 APP 上线推广，公司建议新客户下载 APP 接受更好的服务，在 APP 内购买体重管理套餐，同时鼓励老客户下载“体重管家”APP，在 APP 内进行套餐的购买。因此，公司 2016 年线上客户人数比 2014 年、2015 年大幅增多,线上业务收入也大幅提升，2016 年公司由于客户通过 APP 购买而实现的营业收入达到 876.34 万元。

（2）营养干预食品销售收入

除了向终端用户提供体重管理服务解决方案外，公司还单独销售营养干预食品。公司单独销售营养干预食品主要针对加盟商和美容机构。

公司和加盟商对终端客户提供的体重管理解决方案均是根据诺特减重五步法进行并配给相同的营养干预食品，但由于加盟商的终端客户其体重管理干预服务是由加盟商自己提供的，公司与加盟商的交易及结算，除首次签订协议时收取加盟费并提供相关培训、相关服务平台外，后续交易均是向加盟商提供营养干预食品并按照销售营养干预食品方式进行交易和结算。

公司拥有突出的营养干预食品研发能力，为提高综合效益，公司除将研发

的营养干预食品自用外，还积极拓展营养干预食品专供市场。由于在美容机构营养干预食品专供模式下，公司仅提供自主研发的营养干预食品，不向终端个人客户提供相关的干预服务，为维护公司服务的品牌形象和市场秩序，公司在美容机构营养干预食品专供模式下的主要营养棒食品配方、套餐价格、商标品牌等方面采取了与公司体重管理解决方案中配给的营养干预食品不同的差异化策略。

报告期内，公司营养干预食品销售收入情况如下：

单位：万元、%、个

类别	2016 年度			2015 年度			2014 年度		
	金额	占比	机构数量	金额	占比	机构数量	金额	占比	机构数量
美容机构	122.44	33.54	17	269.07	46.29	14	391.12	46.30	6
加盟商	242.64	66.46	15	312.14	53.71	17	453.65	53.70	16
合计	**365.07**	**100.00**	**32**	**581.21**	**100.00**	**29**	**844.78**	**100.00**	**22**

注：机构数量指当年和公司发生过业务的美容机构或加盟商数量。

2014 年度营养干预食品销售收入为 844.78 万元；2015 年度营养干预食品销售收入较 2014 年度减少 263.58 万元，下降 31.20%；2016 年，公司营养干预食品的销售收入为 365.07 万元，占当期主营业务收入比例为 2.92%。

报告期内，公司营养干预食品销售业务收入呈逐年下降趋势，主要是公司的营养干预食品主要是作为减重解决方案的配合食品使用，干预服务在减重中具有重要作用，而现有的加盟商和美容机构大部分在干预服务方面尚不成熟，减重效果不明显，进而影响公司的营养干预食品销售。此外，原美容机构拓展负责人于 2015 年 10 月因个人原因离职，对美容机构收入也产生一定影响。

2、其他业务收入

报告期内，2014、2015、2016 年公司其他业务收入分别为 68.78 万元、28.50 万元、8.33 万元，公司其他业务收入主要包括加盟费、设备销售、培训费收入等。公司其他业务收入金额及占比均较小，除加盟费收入按协议约定的加盟期限分期确认外，设备销售、培训等其他业务具有偶发性。

（二）营业成本分析

报告期内，公司营业成本的总体情况如下：

单位：万元、%

项　目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	4,803.74	99.95	3,940.28	99.78	3,186.17	99.67
其中： 体重管理解决方案服务成本	4,708.24	98.01	3,819.20	96.71	3,041.69	95.15
营养干预食品销售成本	95.50	1.99	121.08	3.07	144.48	4.52
其他业务成本	2.20	0.05	8.75	0.22	10.68	0.33
合　计	**4,805.94**	**100.00**	**3,949.03**	**100.00**	**3,196.85**	**100.00**

公司的营业成本主要由主营业务成本构成。报告期内，随着公司业务规模的持续扩张，主营业务成本也持续增长。2014 年至 2016 年，公司主营业务成本分别为 3,186.17 万元、3,940.28 万元、4,805.94 万元，其中 2015 年度较 2014 年增长 23.67%，2016 年较 2015 年增长 21.91%。主营业务成本持续增加主要原因如下：随着经营规模逐步扩大，公司招聘的营养顾问人数相应增加，导致了人力资源成本逐年增加。业务规模的不断提升带动了营养干预食品的需求不断增加，由此导致原材料成本、生产人员人工成本以及包装物、水电费、折旧费等制造费用的增加。此外，随着公司营业网点的不断扩张，经营场所的租赁费等相关支出亦逐年增加。

1、主营业务成本--体重管理解决方案服务成本

公司体重管理解决方案服务成本主要包括营养顾问人工支出、营养干预食品成本支出、其他费用等，具体构成如下：

单位：万元、%

项　目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营养干预食品成本支出	1,327.85	28.20	1,061.00	27.78	793.49	26.09
营养顾问人工支出	2,541.89	53.99	2,074.76	54.32	1,673.89	55.03
其他费用	838.50	17.81	683.44	17.89	574.30	18.88
合　计	**4,708.24**	**100.00**	**3,819.20**	**100.00**	**3,041.69**	**100.00**

报告期内，2014-2016 年公司体重管理解决方案服务成本中营养干预食品成本支出占比略有上升，营养顾问人工支出占比略有下降，主要是公司体重管理解决方案单个套餐中营养干预食品成本相对稳定，而随着公司营养顾问不断成熟，其同时服务的客户数量增加，在收入不断增长中，其人工支出在总成本中分摊的

比例下降。

（1）营养顾问人工支出

公司全部营养顾问均为劳动合同用工，营养顾问均与公司签署了《劳动合同》；公司还制定了《薪酬管理制度》，作为全体员工薪酬管理的基本政策，并在此基础上专门针对营养顾问制定了季度及年度激励方案，就业绩考核及奖金发放进行了详细规定。

报告期内，随着业务规模的持续扩张，公司营养顾问人数持续增加，加之营养顾问的薪资水平也逐年上涨，营养顾问薪酬总支出呈现快速上升态势。2014年度营养顾问全年加权平均人数为209名，相应薪酬支出为1,673.89万元。2015年营养顾问人数继续增加，加权平均人数较上年增加49名，营养顾问人工支出占体重管理解决方案成本比重增至54.32%。2016年营养顾问人数继续增加，加权平均人数较2015年增加22名，营养顾问人工支出占体重管理解决方案成本比重为53.99%。

营养顾问薪酬总额变动主要受营养顾问加权平均人数及营养顾问平均薪酬两因素影响。报告期内，随着业务规模的持续扩张，公司营养顾问人数持续增加，加之营养顾问的薪资水平也逐年上涨，营养顾问薪酬总支出呈现快速上升态势。

近年来，基于体重管理服务的良好发展势头，以及全国业务布局的战略需要，公司持续新设营养中心并大量招聘营养顾问：2014年、2015年、2016年公司分别新设分公司7家、2家、3家。2014年、2015年、2016年公司营养顾问全年加权平均人数分别较上年度增加52名、49名、22名。此外，营养顾问年均薪酬亦呈持续上升态势，从2014年的8.01万元/年增至 2016年的9.08万元/年。营养顾问人数增加及营养顾问平均薪酬情况如下表：

项目	2016年度	2015年度	2014年度
营养中心（家）	19	18	16
营养顾问加权平均人数（人）	280	258	209
营养顾问平均薪酬（万元）	9.08	8.04	8.01
营养顾问薪酬总额（万元）	2,541.89	2,074.76	1,673.89

（2）营养干预食品成本支出

在体重管理服务的过程中，饮食干预环节起到重要作用，公司向客户配给自主研发的营养干预食品，帮助其调整饮食结构，以达到减重的目的，因此报告

期内，营养干预食品的需求量随着公司体重管理解决方案收入的增长而增加。

（3）其他费用

其他费用包括营养中心的租赁及物业费、设备折旧、检测费等。

单位：万元、%

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他费用	838.50	100.00	683.44	100.00	574.30	100
其中：营养中心租赁支出	313.30	37.36	286.50	41.92	249.11	43.38
固定资产折旧支出	121.39	14.48	90.31	13.21	84.52	14.72
营养中心装修支出	29.39	3.50	65.81	9.63	60.17	10.48
检测费	358.77	42.79	227.32	33.26	164.09	28.57
水电费	15.65	1.87	13.49	1.97	16.42	2.86

报告期内，公司大力在全国范围内进行业务布局，新设多个营养中心，添置了较多人体健康指标检测设备，并对已有的营养中心进行了装修升级，导致营业成本中房屋租赁费、折旧费用逐年增长；检测费主要是公司与部分医疗体检机构合作拓展客户的过程中，个人客户经过医疗体检机构进行体质检测并与公司达成体重管理服务后，公司向医疗体检机构支付的费用，该部分费用随着公司与该部分医疗体检机构合作拓展客户的数量增加，费用相应增长。

2、主营业务成本--营养干预食品销售成本

单位：万元、%

项　目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	52.95	55.44	81.36	67.20	112.46	77.84
人工成本	12.40	12.98	17.00	14.04	12.75	8.83
制造费用	30.15	31.58	22.72	18.76	19.27	13.33
合　计	**95.50**	**100.00**	**121.08**	**100.00**	**144.48**	**100.00**

报告期内，公司营养干预食品主要销售给加盟商和美容机构，销售成本随着销量的波动而波动。营养干预食品生产成本则包括直接材料、人工成本和制造费用。直接材料成本主要包括大豆分离蛋白、浓缩乳清蛋白、膳食纤维等原材料采购成本，人工成本为生产人员的薪酬，制造费用则主要由生产设备折旧、厂房租金、装修费的摊销以及低值易耗品支出组成。报告期内由于厂房搬迁、生产设备升级、优化生产流程并新增生产人员等导致生产人员的人工支出、制造费用等

生产成本上升。

（三）毛利率分析

1、报告期内公司毛利率情况

单位：万元、%

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
主营业务毛利	7,712.85	61.62	6,840.83	63.45	5,541.90	63.50
其他业务毛利	6.12	73.54	19.75	69.29	58.09	84.47
综合	**7,718.97**	**61.63**	**6,860.58**	**63.47**	**5,599.99**	**63.66**

公司专注于通过生活方式重塑进行体重管理服务，营业收入主要来源于主营业务，其他业务收入包括加盟费、设备销售等。主营业务贡献了公司绝大部分毛利。其他业务实现的毛利较少，占比较小，对公司利润影响不大。

公司的主营业务包括体重管理解决方案服务及营养干预食品销售，报告期内两类业务的毛利、毛利率情况如下：

单位：万元、%

项　目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
体重管理解决方案服务	7,443.27	61.25	6,380.71	62.56	4,841.60	61.42
营养干预食品销售	269.58	73.84	460.12	79.17	700.30	82.90
主营业务综合	**7,712.85**	**61.62**	**6,840.83**	**63.45**	**5,541.90**	**63.50**

公司专注于通过生活方式重塑进行体重管理服务，报告期内体重管理解决方案服务为公司贡献了平均 90%左右的毛利；此外，公司还单独对外销售营养干预食品。2014 年度，公司体重管理解决方案的毛利率为 63.50%；2015 年公司主营业务毛利率和上年相比较为平稳；2016 年公司主营业务毛利率较 2015 年略微下降 1.83 个百分点。两类业务的毛利率具体分析如下：

（1）体重管理解决方案服务

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
体重管理解决方案毛利（万元）	7,443.27	6,380.71	4,841.60
体重管理解决方案毛利率（%）	61.25	62.56	61.42

公司体重管理解决方案的毛利率受服务价格与成本的综合影响。报告期内，

体重管理解决方案中营养干预食品总成本与该服务的营业总收入同向变动，且支出占体重管理解决方案服务营业成本比重较低，公司原材料采购价格波动有一定幅度的增长，但原材料价格的波动对毛利的影响不大，体重管理服务客户的数量、人均消费水平以及营业成本中占比最大的营养顾问人工成本系影响体重管理解决方案毛利率变动的最主要因素。

报告期内，与营养顾问相关的指标情况如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
体重管理服务消费人数	28,427	17.17%	24,262	21.64%	19,946
加权平均营养顾问人数	280	8.53%	258	23.44%	209
人均服务人数	102	8.51%	94	-2.08%	96
人均消费（万元）	0.4275	1.68%	0.4204	6.39%	0.3951
营养顾问人均产值（万元）	43.40	9.79%	39.53	4.80%	37.72
营养顾问平均薪酬（万元）	9.08	12.91%	8.04	0.37%	8.01
体重管理解决方案毛利率	61.25%		62.56%		61.42%

2015 年，体重管理解决方案毛利率为 62.56%，较 2014 年增长 1.14 个百分点。和 2014 年相比，公司体重管理服务消费人数及营养顾问加权平均人数均大幅增长两成以上，体重管理服务客户的人均消费水平较 2014 年增加 6.39%，从而导致营养顾问人均产值上升 4.80%，相应的体重管理解决方案毛利率有所提高。

2016 年，体重管理解决方案毛利率为 61.25%，较 2015 年下降 1.30 个百分点。和 2015 年相比，公司体重管理服务消费人数和人均消费分别增加 17.17%和 1.68%；营养顾问加权平均人数较上年有所增加，但营养顾问人均产值的增幅低于平均薪酬的增幅，导致体重管理解决方案毛利率略有降低。

（2）营养干预食品销售

目前公司营养干预食品销售的客户主要为加盟商和美容院，公司参考体重管理解决方案套餐价格，采取差异化定价策略，不同客户适用不同的价格折扣。

报告期内营养干预食品毛利、毛利率情况如下：

单位：万元、%

渠道	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
加盟商	178.39	73.52%	235.06	75.31%	348.01	76.71%

美容机构	91.19	74.48%	225.06	83.65%	352.28	90.07%
营养干预食品综合	**269.58**	**73.84%**	**460.12**	**79.17%**	**700.30**	**82.90%**

目前公司营养干预食品销售的客户主要为加盟商和美容机构，不同客户适用不同的价格折扣，营养干预食品销售的毛利率受不同折扣客户每年购买金额的差异影响较大，总体上营养干预食品销售的毛利率逐渐下降。

2、同行业可比上市公司毛利率水平比较

现阶段公司在行业内的主要竞争对手有汤臣倍健股份有限公司、慧俪轻体有限公司、上海全谷俪康健康咨询有限公司、杭州名博健康管理有限公司。上海全谷俪康健康咨询有限公司和杭州名博健康管理有限公司非上市公司，无公开可查的可靠资料。

因此，公司在进行可比上市公司分析时，选择汤臣倍健（300146.SZ）作为境内可比上市公司，慧俪轻体（WTW.NYSE）作为境外可比上市公司。两家公司均系提供与健康行业相关的服务，但两家公司在具体业务内容、结构，以及收入和资产规模上与公司均存在较大差异。

公司名称	毛利率		
	2016 年度	2015 年度	2014 年度
汤臣倍健	64.40%	66.28%	65.98%
慧俪轻体	50.26%	49.30%	54.23%
算术平均	57.33%	57.79%	60.11%
诺特健康	61.63%	63.47%	63.66%

注：以上数据来源于各上市公司公开披露的定期报告信息。

由上表可以看出，公司的毛利率与境内上市公司汤臣倍健较为接近，但汤臣倍健主要以销售保健食品为主，营业成本中人工成本较低，公司以体重管理方案服务为主，公司营业成本中营养顾问人工成本占比较高；慧俪轻体系境外上市公司，主要从事健康减重咨询业务，人力资源成本是其主要成本，境外人力资源成本较境内更高，因此毛利率略低于公司。

（四）营业税金分析

报告期发行人营业税、增值税的应税收入和税率情况如下：

项目	2016 年	2015 年	2014 年
主营业务收入（缴纳增值税部分）	12,514.40	10,634.67	8,567.68

主营业务收入（缴纳营业税部分）	2.18	146.44	160.38
合　计	**12,516.59**	**10,781.11**	**8,728.06**

目前公司已根据财政部、国家税务总局《关于在北京等 8 省市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改增值税试点的通知》（财税[2012]71 号）的规定，完成营业税改增值税，公司本部、上海分公司、北京分公司、南京分公司、宁波分公司、金华分公司、新疆分公司、杭州西湖区分公司被认定为一般纳税人，其所从事的体重管理业务属现代服务业，按 6%的税率缴纳增值税；第一分公司属于制造业，其所销售的营养干预食品按 17%的税率缴纳增值税；其余分公司均被认定为小规模纳税人，其所从事体重管理业务属现代服务业，按 3%的征收率征收增值税。

（五）期间费用构成分析

单位：万元、%

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
销售费用	1,369.32	10.93	1,150.02	10.64	901.36	10.25
管理费用	2,325.29	18.57	2,201.11	20.36	1,584.91	18.02
财务费用	68.83	0.55	61.17	0.57	45.07	0.51
合计	**3,763.44**	**30.05**	**3,412.30**	**31.57**	**2,531.34**	**28.78**

报告期内，随着公司业务规模逐步扩大，公司的销售费用及管理费用金额逐年增加，但占营业收入的比重相对稳定；公司财务费用主要为手续费支出，其随着公司以刷卡方式付款客户的增加而不断增加。

1、销售费用分析

公司销售费用主要包括职工薪酬、差旅费、业务招待费、办公通讯费、市场推广费等，报告期内销售费用的明细及构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2016 年度			2015 年度			2014 年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
薪酬	339.97	24.83	5.48	322.30	28.03	46.78	219.58	24.36
差旅费	297.37	21.72	33.88	222.12	19.31	41.4	157.09	17.43
业务招待费	180.11	13.15	26.79	142.06	12.35	11.95	126.9	14.08
办公通讯费	174.14	12.72	9.65	158.81	13.81	38.72	114.48	12.7

市场推广费	207.13	15.13	18.53	174.74	15.19	6.17	164.58	18.26
运费	125.03	9.13	37.40	90.99	7.91	32.23	68.81	7.63
折旧费	22.20	1.62	9.89	20.20	1.76	-45.86	37.31	4.14
其他	23.37	1.71	24.42	18.78	1.63	49.17	12.59	1.4
合计	**1,369.32**	**100**	**19.07**	**1,150.02**	**100**	**27.59**	**901.36**	**100**
销售费用率	10.93			10.64			10.25	

报告期内，公司经营规模持续扩大，通过增设营养中心不断加大在全国的合理布局，并积极开展与医疗体检机构渠道的合作，开拓加盟商、美容机构等营养干预食品销售客户，从而导致各项销售费用逐年增加。

报告期内，公司销售费用中薪酬部分除人员工资逐年增长外，包括个人商业保险在内的员工福利支出亦大幅增长。差旅费、业务招待费则由于公司市场开拓范围越来越广、市场推广力度不断扩大相应增长。

市场推广费主要系公司参与各类专业会议展览推广费、广告费，报告期内发行人市场推广费逐年上升，营业收入亦随之增长，发行人在市场投入方面获得了良好的回报。报告期内公司市场推广费具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	2014 年
会议展览推广费	192.05	162.82	145.94
广告费	15.08	11.28	18.34
其他	-	0.64	0.30
合计	207.13	174.74	164.58

2、管理费用分析

报告期内，管理费用的明细及构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2016 年度			2015 年度			2014 年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
薪酬	662.10	28.47	13.67	582.47	26.46	29.22	450.77	28.44
研发费	951.20	40.91	-3.75	988.31	44.90	96.05	504.11	31.81
办公通讯费	187.96	8.08	23.63	152.03	6.91	1.92	149.17	9.41
差旅费	167.83	7.22	39.28	120.50	5.47	9.27	110.27	6.96
咨询费	8.96	0.39	-49.05	17.59	0.80	-78.53	81.93	5.17
折旧费	117.43	5.05	2.12	114.99	5.22	23.66	92.99	5.87
房租物业费	29.16	1.25	-0.22	29.23	1.33	-44.21	52.39	3.31
业务招待费	56.51	2.43	27.56	44.30	2.01	23.84	35.77	2.26
水电装修费	55.30	2.38	-4.55	57.94	2.63	133.84	24.78	1.56

税金	15.46	0.66	-66.64	46.34	2.11	193.48	15.79	1.00
培训顾问费	10.30	0.44	18.94	8.66	0.39	-24.56	11.48	0.72
医学会会费	2.60	0.11	-91.33	30.00	1.36	-	-	
土地设计费	-	-		-	-	-	16.30	1.03
会议费	45.12	1.94	-	-	-	-	15.95	1.01
其他零星费用	15.16	0.65	177.66	5.46	0.25	-76.48	23.21	1.46
合计	**2,325.29**	**100**	**5.64**	**2,201.11**	**100.00**	**38.88**	**1,584.91**	**100**

报告期内，公司管理费用主要包括职工薪酬、研发费、办公通讯费、差旅费、咨询费等。报告期内，公司管理费用随业务规模的扩张而持续增加，2014 年管理费用为 1,584.91 万元，2015 年管理费用为 2,201.11 万元，较上年增长 38.88%，2016 年管理费用为 2,325.29 万元,较 2015 年增长 5.64%。

报告期内，管理费用持续增长，主要原因系：（1）为满足公司业务布局扩张的需要，近年来公司大量招聘了管理类员工，管理费用薪酬支出持续增加，差旅费、办公通讯费也相应增加；（2）随着业务规模持续扩张，公司业务招待费亦持续增加；（3）公司重视研发投入，报告期内研发费持续上升。

管理费用中，咨询费主要是支付的资产评估、税审、审计、律师等费用，2014 咨询费包括审计费 54.17 万元、律师费 18.87 万元，2015 咨询费包括审计费 4.88 万元、律师费 12.71 万元。

3、财务费用分析

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	2014 年度
利息支出	-	-	-
减：利息收入	4.00	3.83	4.68
汇兑损益	-	-	-
其他	72.83	65.01	49.75
合计	**68.83**	**61.18**	**45.07**

报告期内公司无银行借款等有偿债务融资，不存在利息支出费用项目。财务费用中其他项目主要为 POS 机刷卡手续费，且随着公司业务规模的扩张逐年增加。

（六）资产减值损失、投资收益、营业外收入、营业外支出

1、资产减值损失

报告期内，公司资产减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
坏账损失	18.91	29.92	14.25
长期股权投资减值损失	3.00	-	-
合计	**18.91**	**29.92**	**14.25**

公司的资产减值损失包括坏账损失和长期股权投资减值损失。报告期内公司总体销售回款良好，坏账损失较少；长期股权投资减值损失系因购买子公司昱诺健康少数股东权益形成。

昱诺健康多年未开展实际经营活动，公司对长期股权投资全额计提了减值准备，报告期内长期股权投资账面价值为零。2016 年 6 月 1 日，公司以 3 万元的价格向浙江大学科技创业投资有限公司购买昱诺健康 10%的少数股权，昱诺健康成为公司全资子公司。鉴于此，公司于 2016 年针对本次收购少数股权全额计提了长期股权投资减值准备 3 万元。2016 年 12 月 20 日，昱诺健康注销。

2、投资收益

报告期内，公司投资收益具体如下：

单位：万元

项　目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
权益法核算的长期股权投资收益	-	-	-
处置长期股权投资产生的投资收益	-	-	-53.54
其他	157.81	197.08	204.81
合　计	**157.81**	**197.08**	**151.27**

2014 年度公司确认投资损失 53.54 万元，其中处置苏州诺加特的股权损失为 29.50 万元，处置宁波诺特的股权损失为 24.04 万元；2014 年度公司确认的投资收益 204.81 万元为定期存款利息收入。2015 年度公司确认的投资收益 197.08 万元，其中 42.81 万元为公司所投资的定活宝理财产品收益，154.27 万元为定期存款利息收入；2016 年公司确认的投资收益为 157.81 万元，其中 43.60 为公司所投资的定活宝理财产品收益，114.21 万元为定期存款利息收入。

3、营业外收入

报告期内，公司营业外收入的情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
非流动资产处置利得合计	0.20	-	-
政府补助	771.26	27.90	5.20
其他	4.99	1.03	5.58
合计	**776.45**	**28.93**	**10.78**

2014 年、2015 年公司营业外收入分别为 10.78 万元、28.93 万元，占公司同期利润总额的比重分别为 0.34%、0.84%，占比很小；2016 年，公司营业外收入为 776.45 万元，占公司同期利润总额的 16.54%，主要系本期收到的政府补助金额较大。

报告期内，公司政府补助明细如下：

期间	补助项目	金额（万元）	相关政策依据	与资产相关或与收益相关
2016 年度	企业上市项目财政奖励	100.00	《关于下达 2016 年第一批余杭区企业上市、挂牌项目财政奖励资金的通知》	与收益相关
	企业上市项目财政奖励	50.00	《关于下达贝达药业股份有限公司等 5 家上市培育企业股改奖励资金的通知》	与收益相关
	区级总部经济项目补助	236.52	《关于下达余杭区 2014 年度总部经济项目补助（奖励）资金的通知》	与收益相关
	专利专项资金	0.8	《关于下达 2014 年授权发明专利省级财政补助资金的通知》	与收益相关
	就业专项资金	0.54	《用人单位吸纳持<杭州市就业援助证>人员享受用工补助和社会保险费补贴管理办法》	与收益相关
	水利基金减免款	2.97	《浙江省地方水利建设基金征收和减免管理办法》	与收益相关
	区级总部经济项目补助	340.84	《关于下达余杭区 2015 年度总部经济项目补助（奖励）资金的通知》	与收益相关
	税金返还	17.09	《中华人民共和国个人所得税法实施条例》	与收益相关
	高新技术企业补助	10.00	《关于下达 2014 年国家火炬计划重点高新技术企业等财政扶持科技项目奖励（配套）资金的通知》	与收益相关
	企业上市项目财政奖励	12.50	《关于下达企业利用资本市场扶持资金的通知》	与收益相关
	合　计	771.26		
2015 年度	税金奖励	18.00	《关于表彰 2014 年度产业经济先进单位的决定》	与收益相关

	仓前街道办事处三级安全生产标准达标企业奖励	1.00	《关于表彰2014年度产业经济先进单位的决定》	与收益相关
	仓前街道财政补贴	2.00	《关于表彰2014年度产业经济先进单位的决定》	与收益相关
	就业专项资金	0.72	《用人单位吸纳持<杭州市就业援助证>人员享受用工补助和社会保险费补贴管理办法》	与收益相关
	专利专项资金	4.00	《杭州市专利专项资金管理办法》	与收益相关
	水利基金减免款	2.18	《浙江省地方水利建设基金征收和减免管理办法》	与收益相关
	合　计	27.90		
2014年度	税金奖励	4.00	《仓前街道2014年促进产业发展若干奖励政策》	与收益相关
	就业专项资金	0.72	《用人单位吸纳持<杭州市就业援助证>人员享受用工补助和社会保险费补贴管理办法》	与收益相关
	实习生带教津贴	0.48	《浙江省教育厅浙江省财政厅关于实施“十一五”期间全面提升高等教育办学质量和水平行动计划的通知》、《浙江省教育厅关于“十一五”期间全面提升高等职业教育办学质量和水平的若干意见》	与收益相关
	合　计	5.20		

上述表格中发行人在报告期内取得财政补贴的依据性文件与有关法律、法规和规范性文件不存在相冲突或不一致之处。

4、营业外支出

报告期内，公司营业外支出的具体情况如下：

单位：万元

项目	2016年度	2015年度	2014年度
非流动资产处置损失	2.11	0.11	4.79
对外捐赠支出	50.00	100.50	-
水利建设专项资金	5.90	7.59	6.63
租房违约金	24.20	-	-
其他	1.83	0.55	13.09
合计	**84.05**	**108.75**	**24.51**

2014-2016年，公司营业外支出分别为24.51万元、108.75万元、84.05万

元，占同期利润总额的比重分别为 0.78%、3.13%、1.79%。2015 年及 2016 年，公司分别对中国健康促进基金会捐赠 100 万元、50 万元。2016 年度租房违约金主要系工厂搬迁支付违约金 23.62 万元。

（七）报告期净利润的主要来源及变化原因

公司最近三年营业利润、利润总额、净利润情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业利润	4,001.55	3,550.97	3,144.67
加：营业外收入	776.45	28.93	10.78
减：营业外支出	84.05	108.75	24.51
利润总额	4,693.95	3,471.14	3,130.94
减：所得税费用	687.20	504.14	489.22
净利润	4,006.74	2,967.01	2,641.72

2014、2015 年，公司营业外收入及支出金额较小，所得税税率无变化，净利润主要来源于营业利润，2016 年，公司营业外收入为 776.45 万元，占公司同期利润总额的 16.54%，主要系本期收到的政府补助金额较大。

（八）非经常性损益分析

报告期内，公司的非经常损益主要来自于非流动资产处置损失、政府补贴、营业外支出等，非经常性损益占净利润的比例相对较小，对公司经营成果的影响较小。具体情况请详见本节“九/（二）非经常性损益影响分析”。

（九）公司主要税种纳税情况

1、报告期公司缴纳的税收情况

单位：万元

项　目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
增值税	503.19	479.66	399.74
营业税	-	7.56	8.49
所得税	743.25	443.63	566.49

（1）营业税

受“营改增”税收政策变动的影响，报告期内公司营业税缴纳数额逐年减少。2016 年，公司及分公司均已完成“营改增”，当年无营业税额。

（2）增值税及所得税

报告期内，公司业务规模持续扩大，营业收入持续增加，加之“营改增”的影响，公司缴纳的增值税大幅增加；公司所得税也随着盈利增加、递延所得税资产的计提及转回而有所波动。

2、报告期内税收政策变化

（1）流转税

根据财政部、国家税务总局《关于在北京等 8 省市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改增值税试点的通知》（财税[2012]71 号）的规定，公司本部、上海分公司、北京分公司、南京分公司、宁波分公司、新疆分公司、杭州西湖区分公司、金华分公司被认定为一般纳税人，其所从事的体重管理业务属现代服务业，按 6%的税率缴纳增值税；第一分公司属于制造业，其所销售的营养干预食品按 17%的税率缴纳增值税；其余分公司均被认定为小规模纳税人，其所从事体重管理业务属现代服务业，按 3%的征收率征收增值税。

（2）所得税

公司 2011 年、2014 年分别被认定为高新技术企业，报告期内按照 15%的税率缴纳企业所得税；子公司昱诺健康企业所得税按照 25%税率计缴。

十四、影响公司持续盈利能力的主要因素分析

（一）发行人不存在以下对持续盈利能力构成重大不利影响的因素

1、公司的经营模式、产品或服务的品种结构已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；

2、公司的行业地位或公司所处行业的经营环境已经或者将发生重大变化，并对公司的持续盈利能力构成重大不利影响；

3、公司在用的商标、专利、专有技术、特许经营权等重要资产或者技术的取得或者使用存在重大不利变化的风险；

4、公司最近一年的营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户存在重大依赖；

5、公司最近一年的净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益；

6、其他可能对公司持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

对公司持续盈利能力产生重大不利影响的风险因素主要有市场竞争风险、服务质量控制风险、成长性风险、体重管理服务的社会认知风险等，具体内容详见本招股说明书“第四节 风险因素”。

（二）保荐人对公司是否具备持续盈利能力的核查结论意见

保荐机构经过核查后认为：发行人主营业务突出，主营业务的市场前景良好；财务状况良好，盈利能力强；核心竞争力明显，发行人通过专业营养顾问团队，运用移动互联平台等全方位的干预手段，借助营养棒等营养干预食品，组合饮食、运动、行为、心理等多种非药物干预因素，为客户提供个性化体重管理解决方案的服务体系符合现阶段超重、肥胖及患相关代谢综合征人群通过改善生活方式达到控制体重的科学健康的减重理念，符合健康消费需求由疾病治疗逐步向疾病预防转变的趋势，也符合国家对发展健康服务业的总体要求，发展前景良好。

十五、财务状况分析

（一）资产结构及变动分析

报告期内，公司资产总体构成如下：

单位：万元、%

项 目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	11,841.83	66.87	8,754.73	62.74	7,686.99	67.48
非流动资产	5,866.20	33.13	5,199.86	37.26	3,703.96	32.52
合 计	**17,708.03**	**100.00**	**13,954.59**	**100.00**	**11,390.94**	**100.00**

公司专注于通过生活方式重塑进行体重管理服务，所处行业为健康服务行业下的健康管理与促进服务业的细分子行业--体重管理服务行业。公司资产以流动资产为主，具有轻资产的特点。

报告期内，随着规模的持续扩张，公司资产总额也不断扩大，由 2014 年末

的 11,390.94 万元增长至 2016 年末的 17,708.03 万元，增幅为 55.46%。

公司流动资产主要为货币资产。得益于良好的盈利能力及回款进度，公司的经营成果大多累积成为货币资金，流动资产规模持续上升。

公司非流动资产主要体现在固定资产上。因业务发展需要，报告期内公司持续购入生产设备及办公设备，2014 年、2015 年公司分别在重庆、昆明购置了办公场所，导致非流动资产大幅上升。

1、流动资产

单位：万元、%

项　目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	9,900.28	83.60	3,907.16	44.63	5,519.53	71.80
应收账款	805.57	6.80	854.93	9.77	497.56	6.47
预付款项	64.09	0.54	138.73	1.58	134.70	1.75
应收利息	75.46	0.64	32.31	0.37	103.31	1.34
其他应收款	197.75	1.67	237.39	2.71	156.85	2.04
存货	692.96	5.85	605.04	6.91	436.11	5.67
其他流动资产	105.72	0.89	2,979.16	34.03	838.93	10.91
合　计	**11,841.83**	**100.00**	**8,754.73**	**100.00**	**7,686.99**	**100.00**

报告期内，公司流动资产主要由货币资金、应收账款、预付货款、其他应收款、存货和其他流动资产构成。

（1）货币资金

货币资金是公司的主要流动资产。报告期各期末，公司货币资金主要为银行存款，具体构成如下：

单位：万元

项　目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
库存现金	7.70	2.41	9.84
银行存款	9,859.86	3,889.56	5,495.96
其他货币资金	32.72	15.20	13.73
合　计	**9,900.28**	**3,907.16**	**5,519.53**

①银行存款

公司具有较为充沛的现金净流量，银行存款余额较大。为了提高资金的使用效益，公司早期主要通过 7 天通知存款的方式管理存量资金。2014 年公司根

据未来资金使用规划，将部分银行存款错期存为一年期存款，这样既可满足正常的资金使用，又可提高资金的使用效益。截至 2016 年 12 月 31 日，公司银行存款中的定期存款情况如下：

项　目	金额（万元）	购买日期
一年期定期存款	3,000.00	2016.7.12-2017.7.12
	2,500.00	2016.1.25-2017.1.25
	400.00	2016.9.12-2017.9.12
合　计	5,900.00	

②其他货币资金

其他货币资金主要系通过支付宝方式收款在各报告期末形成的余额。

（2）预付款项

2014 年末、2015 年末及 2016 年末，公司预付款项分别为 134.70 万元、138.73 万元、64.09 万元，占流动资产比重分别为 1.75%、1.58%、0.54%，主要为预付的年会费、租金、研究费、保险费、设备款、货款等。报告期各期末，公司前五名预付款项情况如下：

时间	序号	单位名称	金额（万元）	账龄	款项性质
2016.12.31	1	杭州瑞立置业发展有限公司第一分公司	9.00	1 年以内	预付年会费
	2	广东长兴生物科技股份有限公司	7.42	1 年以内	货款
	3	吉林大学	5.00	1 年以内	预付课题费
	4	杭州伽搜科技有限公司	4.95	1 年以内	预付邮箱费
	5	广州合诚实业有限公司	4.88	1 年以内	货款
		小　计	**31.25**		
2015.12.31	1	杭州华茂鞋业有限公司	44.84	1 年以内	预付房租
	2	中国平安财产保险股份有限公司	21.71	1 年以内	预付保险费
	3	上海厚宽食品有限公司	14.24	1 年以内	预付货款
	4	杭州来硕物资有限公司	8.32	1 年以内	预付货款
	5	上海瓯江印务有限公司	5.56	1 年以内	预付货款
		小　计	**94.67**		
2014.12.31	1	国家人口计生委科学技术研究所	50.00	1 年内	课题合作费
	2	中国平安财产保险股份有限公司浙江分公司	19.34	1 年内	医疗保险费
	3	北京人卫文化传播中心	7.50	1 年内	出版费
	4	昆明医科大学第一附属医院	7.00	1 年内	科研经费
	5	北京东华原医疗设备有限责任公	3.50	1 年内	设备款

		司			
		小　计	**87.34**		

（3）应收利息

2014 年公司采用错期定存的方式管理存量资金，年末计提应收利息 103.31 万元，占流动资产比重为 1.34%；2015 年末计提应收利息 32.31 万元，占流动资产比重为 0.37%；2016 年末计提应收利息 75.46 万元，占流动资产比重为 0.64%。

（4）应收账款

公司客户中个人客户、美容机构、加盟商主要为现款交易，公司应收账款主要为应收医疗体检等机构的营业款，医疗体检等机构客户的结算周期为 3-4 个月。

①应收账款账龄分析

公司应收账款账龄主要在 1 年以内，且已按会计政策足额计提了坏账准备，具体情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	账面原值	坏账准备	账面原值	坏账准备	账面原值	坏账准备
1 年以内	776.54	38.83	883.42	44.17	522.20	26.11
1 至 2 年	84.15	16.83	19.04	3.81	1.83	0.37
2 至 3 年	1.08	0.54	0.91	0.45		
3 年以上	0.87	0.87	-	-		
合计	**862.63**	**57.07**	**903.36**	**48.43**	**524.03**	**26.48**

注：2016 年 3 年以上应收账款 0.87 万元系应收贵州省康源健康体检中心 8,713 元，公司已全额计提坏账准备。

②应收账款与营业收入匹配情况

报告期内应收账款与营业收入的变动匹配情况如下：

项目	2016.12.31/ 2016 年度	2015.12.31/ 2015 年度	2014.12.31/ 2014 年度
应收账款账面价值（万元）	805.57	854.93	497.56
同期营业收入（万元）	12,524.91	10,809.61	8,796.84
其中：医疗相关机构收入	2,509.42	2,284.22	1,524.55
应收账款账面价值/营业收入	6.43%	7.91%	5.66%
应收账款周转率（次/年）	**15.09**	**15.98**	**22.52**

上表显示，报告期内公司各年末应收账款账面价值占当年营业收入的比例较低，风险可控。随着业务不断拓展，公司服务的医疗体检等机构客户数量持续

增加，由此应收账款年末余额也有所增加。

③应收账款前五名情况

报告期各期末，公司应收账款前五名情况如下：

单位：万元、%

时间	序号	客户名称		金额	占比
2016.12.31	1	爱康健康科技集团有限公司子公司合计		185.43	21.50
		（1）	上海爱康国宾福康门诊部有限公司	68.60	7.95
		（2）	上海爱康国宾一品门诊部有限公司	43.18	5.01
		（3）	上海望族国宾医疗中心有限公司	38.29	4.44
		（4）	上海爱康国宾外之滩门诊部有限公司	35.36	4.10
	2	天津医总科技有限公司		37.51	4.35
	3	国药控股浙江有限公司		34.19	3.96
	4	深圳市人民医院		32.47	3.76
	5	福建中医药大学附属人民医院		31.23	3.62
		小　计		**320.82**	**37.19**
2015.12.31	1	爱康健康科技集团有限公司子公司合计		151.07	16.72
		（1）	上海福康门诊部有限公司	90.35	10.00
		（2）	上海望族国宾医疗中心有限公司	2.86	0.32
		（3）	上海爱康国宾人人门诊部有限公司	13.76	1.52
		（4）	上海爱康国宾一品门诊部有限公司	32.80	3.63
		（5）	上海爱康国宾外之滩门诊部有限公司	11.29	1.25
	2	济南乐信商贸有限责任公司		79.07	8.75
	3	贵阳医学院附属医院科技开发有限公司		53.77	5.95
	4	天津医总科技有限公司		37.51	4.15
	5	四川省人民医院科技开发中心		34.81	3.85
		小　计		**356.22**	**39.43**
2014.12.31	1	厦门 174 医院超市		83.05	15.85
	2	上海长海医院		51.25	9.78
	3	中国人民解放军南京军区杭州疗养院		34.37	6.56
	4	爱康健康科技集团有限公司子公司合计		31.13	5.94
		（1）	上海福康门诊部有限公司	13.76	2.63
		（2）	上海景康门诊部有限公司	7.34	1.40
		（3）	上海爱康国宾人人门诊部有限公司	6.52	1.24
		（4）	上海爱康国宾外之滩门诊部有限公司	2.75	0.52
		（5）	上海望族国宾医疗中心有限公司	0.77	0.15%
	5	国药控股云南有限公司		23.11	4.41
		小　计		**222.92**	**42.54**

报告期各期末公司应收款前五名的合计金额占各年度应收款总额的比重呈逐年下降趋势，公司应收账款分散度增加，不存在对单个客户的依赖，应收账款

回收风险小。

（5）其他应收款

①其他应收款余额及构成情况

报告期各期末，公司其他应收款余额情况如下：

单位：万元

项　目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
账面原值	239.16	268.53	180.04
坏账准备	41.42	31.15	23.18
账面价值	197.75	237.39	156.85
占流动资产比例（%）	1.67	2.71	2.04

报告期各期末，公司其他应收款主要为员工的备用金借款、租赁押金、在途资金以及往来款等，具体构成如下：

单位：万元

项　目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
备用金	75.22	137.17	74.37
押金、保证金	93.74	83.94	53.44
在途资金	64.21	45.22	42.97
其他	6.00	2.20	9.26
合　计	**239.16**	**268.53**	**180.04**

②截至 2016 年 12 月 31 日，公司其他应收款前五名情况如下：

单位：万元

单位名称	与本公司关系	年末余额	账龄	性质
支付宝、微信、快钱、银联、通联在途资金	非关联	64.21	1 年以内	在途资金
浙江天猫技术有限公司	非关联	3.00	1 年以内	保证金
		20.00	1-2 年	
		5.00	2-3 年	
上海申通物业发展有限公司	非关联	10.80	1 年以内	押金
甘肃瑞鑫商业管理有限公司	非关联	10.00	3 年以上	押金
杭州华茂鞋业有限公司	非关联	6.04	1-2 年	押金
合计		119.06		

截至 2016 年 12 月 31 日，公司其他应收公司关联方的款项主要为应收公司监事李晶晶、孙燕君的备用金，金额较小。具体情况详见本招股说明书“第七节/三/（三）关联方应收应付款项余额”之相关内容。

（6）存货

公司存货主要由与营养干预食品相关的原材料、周转材料、发出商品以及产成品构成，具体如下：

单位：万元、%

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	92.17	13.30	108.57	17.94	72.02	16.51
周转材料	35.16	5.07	30.61	5.06	28.31	6.49
发出商品	306.79	44.27	238.05	39.34	176.03	40.36
其中：待结转劳务成本	192.14	27.73	156.60	25.88	107.41	24.63
产成品	258.84	37.35	227.81	37.65	159.74	36.63
合计	**692.96**	**100.00**	**605.04**	**100.00**	**436.11**	**100.00**

公司为客户提供体重管理服务解决方案时，在全额收取客户的服务款项并配给营养干预食品后，即指定营养顾问在约定的服务期限内向其提供体重管理服务。根据公司收入确认原则，当体重管理服务期限已届满，且相关服务已实施完毕后确认收入。因此，对于先期已收到的客户付款，公司将其作为预收账款进行账务处理，待相关服务实施完毕后，再结转至营业收入。相应地，在体重管理服务尚未实施完毕、预收款未结转收入前，已向客户提供的营养干预食品及营养顾问的人工成本也分别计入存货-发出商品-产成品、存货-发出商品-待结转劳务成本项目。

报告期各期末，公司存货余额不断增加，主要原因系：公司在全国范围内的营养中心数量不断增加，销售渠道不断拓宽，为了满足各营养中心及销售渠道对营养干预食品的需求，公司亦相应逐年提高营养干预食品的存货水平；同时，随着公司客户数量越来越多，期末发出商品金额亦越来越大。

虽然公司存货规模呈上升趋势，但占流动资产的比例仍处在较低水平。此外，公司经营情况良好，存货周转速度较快，体重管理解决方案及营养干预食品的毛利率较高，存货不存在减值情形，无须计提跌价准备。

（7）其他流动资产

报告期各期末，公司其他流动资产主要包括银行理财产品、房租物业费、装修费等，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
银行理财产品	-	2,815.00	712.00
房租物业费（注）	85.68	112.43	93.07
装修费	16.13	51.73	33.35
税金	3.91		
保险费			
宽带费			0.51
合计	**105.72**	**2,979.16**	**838.93**

注：房租物业费主要为各营养中心预付的经营场所租金及物业费，在受益期内按直线法摊销。

截至 2016 年 12 月 31 日，公司购买的银行理财产品已全部赎回。

2、非流动资产

单位：万元、%

项　目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产	3,564.29	60.76	3,401.38	65.41	3,056.07	82.51
在建工程	294.16	5.01	937.37	18.03		
无形资产	6.95	0.12	9.08	0.17		
长期待摊费用	1,358.06	23.15	315.38	6.07	585.44	15.81
递延所得税资产	14.77	0.25	11.94	0.23	7.45	0.20
其他非流动资产	627.96	10.70	524.72	10.09	55.00	1.48
合　计	**5,866.20**	**100.00**	**5,199.86**	**100.00**	**3,703.96**	**100.00**

公司非流动资产主要由固定资产、在建工程以及长期待摊费用组成，报告期各期末，上述三项资产合计占公司非流动资产的比例分别高达 98.31 %、89.50%、88.92%。

2015 年公司进行 GMP 技术改造，导致期末新增在建工程；2016 年末在建工程余额有所减少，主要系原有在建项目转入长期待摊费用与固定资产所致。

（1）固定资产

报告期内，随着经营规模持续扩大，公司持续购置了生产设备及办公设备，并于 2014 年、2015 年分别在重庆、昆明购置了办公楼，固定资产账面原值逐年增加。报告期各期末，固定资产账面价值分别为 3,056.07 万元、3,401.38 万元、3,564.29 万元，占非流动资产的比重分别为 82.51%、65.41%、60.76%。具体情况如下：

单位：万元

项　目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
账面原值合计	**4,865.94**	**4,354.88**	**3,688.60**
房屋及建筑物	2,705.52	2,705.52	2,513.71
机器设备	1,687.81	1,214.06	807.59
运输设备	149.45	149.45	130.03
电子及其他设备	323.16	285.85	237.27
累计折旧合计	**1,301.66**	**953.51**	**632.53**
房屋及建筑物	288.70	186.15	90.63
机器设备	673.70	489.57	331.35
运输设备	128.14	123.53	110.75
电子及其他设备	211.11	154.25	99.80
账面净值合计	**3,564.29**	**3,401.38**	**3,056.07**
房屋及建筑物	2,416.82	2,519.37	2,423.08
机器设备	1,014.11	724.49	476.24
运输设备	21.31	25.92	19.28
电子及其他设备	112.05	131.60	137.47
减值准备合计	-	-	-
房屋及建筑物	-	-	-
机器设备	-	-	-
运输设备	-	-	-
电子及其他设备	-	-	-
账面价值合计	**3,564.29**	**3,401.38**	**3,056.07**
房屋及建筑物	2,416.82	2,519.37	2,423.08
机器设备	1,014.11	724.49	476.24
运输设备	21.31	25.92	19.28
电子及其他设备	112.05	131.60	137.47

注：公司于 2015 年 10 月在昆明西山区购买了商品房用于办公，截至本招股书签署日，相关产权证书尚在办理中。

截至 2016 年 12 月 31 日，公司固定资产整体成新率为 73.25%。报告期内，各类固定资产的维护和运行状况良好，无须计提减值准备。

（2）无形资产

截至 2016 年 12 月 31 日，公司无形资产账面价值为 6.95 万元，系公司购买的办公系统。

（3）长期待摊费用

报告期内，长期待摊费用主要为装修费和房租费，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
装修费	1,296.11	252.31	436.52
房租费	61.96	63.07	148.92
合　计	**1,358.06**	**315.38**	**585.44**

2014 年公司长期待摊费用年末余额主要包括：①2013 年末、2014 年初公司分别在杭州、重庆购置了房屋并进行装修，形成待摊装修费，导致公司 2014 年待摊装修费大幅上升；②随着业务规模的持续扩张，公司加大了营养中心在全国范围内的合理布局，但营养中心的营业场所主要来自租赁，且需要统一装修，2014 年公司新增营养中心 8 家，也增加了公司的当年的待摊装修费。

2015 年公司新增营养中心 2 家，当年新增长期待摊费用金额远小于摊销金额，期末余额有所减少。

2016 年公司长期待摊费用年末余额增加较大，主要系公司进行 GMP 技术改造新迁厂房装修费用支出较大。

（4）递延所得税资产

2014 年末、2015 年末及 2016 年末，公司递延所得税资产分别为 7.45 万元、11.94 万元、14.77 万元，占非流动资产的比例分别为 0.20%、0.23%、0.25%，金额不大，比例较小。

公司的递延所得税资产主要由应收款项计提的坏账准备形成的可抵扣暂时性差异引起，具体如下：

①已确认递延所得税资产

单位：万元

项目	2016 年		2015 年		2014 年	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	98.48	14.77	79.58	11.94	49.66	7.45
其中：应收账款减值准备	57.07	8.56	48.43	7.26	26.48	3.97
其他应收款减值准备	41.42	6.21	31.15	4.67	23.18	3.48
合计	**98.48**	**14.77**	**79.58**	**11.94**	**49.66**	**7.45**

②未确认递延所得税资产

发行人子公司昱诺健康未实际经营，持续亏损，累计亏损已无法通过未来可能实现的应纳税所得额予以弥补，故未针对昱诺健康的累计亏损进行递延所得税资产确认。

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	2014 年
可抵扣亏损	-	10.01	11.67
合计	**-**	**10.01**	**11.67**

（5）其他非流动资产

公司其他非流动资产 2014 年末为 55 万元，为预付中介机构费用；2015 年末 524.72 万元，其中预付中介机构费用 406.79 万元，预付设备款 117.93 万元；2016 年末 627.96 万元，其中预付中介机构费用 543.58 万元，预付设备款 59.38 万元，预付装修费 25.00 万元。

（二）债务结构分析

公司负债以流动负债为主，非流动负债占比较小。报告期内，公司负债构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债	1,981.69	99.65	1,616.48	99.18	1,407.89	99.06
非流动负债	6.92	0.35	13.44	0.82	13.39	0.94
合　计	**1,988.61**	**100.00**	**1,629.92**	**100.00**	**1,421.28**	**100.00**

1、流动负债

公司流动负债的结构如下：

单位：万元、%

项　目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应付账款	126.74	6.40	65.32	4.04	36.09	2.56
预收款项	898.36	45.33	817.52	50.57	663.23	47.11
应付职工薪酬	562.51	28.39	407.45	25.21	476.56	33.85
应交税费	255.71	12.90	287.50	17.79	172.95	12.28
其他应付款	138.36	6.98	38.69	2.39	59.05	4.19
合　计	**1,981.69**	**100.00**	**1,616.48**	**100.00**	**1,407.89**	**100.00**

（1）应付账款

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
货款	41.84	58.54	36.09
工程、设备款	49.03	6.78	-
其他	35.87		
合　计	**126.74**	**65.32**	**36.09**

公司应付账款主要为货款，报告期内，公司原材料周转较快并拥有充足的货币资金，具备按协议约定及时、足额支付各项欠款的能力。因此，公司应付账款余额主要为尚处于信用期内货款，账龄大多在一年以内，金额较小。

（2）预收账款

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
服务款	855.76	682.40	555.04
货款	42.60	135.12	108.19
合　计	**898.36**	**817.52**	**663.23**

公司为客户提供体重管理服务解决方案时，在全额收取客户的服务款项并配给相应的营养干预食品后，即指定营养顾问在约定的服务期限内向其提供体重管理服务。根据公司收入确认原则，当体重管理服务期限已届满，且相关服务已实施完毕后确认收入。因此，对于先期已收到的客户付款，公司将其作为预收账款进行账务处理，待相关服务实施完毕后，再结转至营业收入。

发行人体重管理服务解决方案服务客户主要有三种渠道来源，即线下直营营养中心、线上渠道、医疗体检等机构。线下直营营养中心、线上渠道客户均是现款结算，服务完成前会形成预收帐款-服务款。对于医疗体检等机构渠道的客户，客户通常向医疗体检等机构支付服务款，医疗体检等机构再向发行人采购体重管理解决方案，具体服务由发行人实施，服务实施完毕后发行人再向医疗体检等机构结算服务款。因此，医疗体检等机构渠道的营业款结算方式下，一般不会产生预收账款-服务款。

报告期内，公司通过增设营养中心、扩充营养顾问团队，加大在全国范围内的业务布局。随着规模的持续扩张，公司体重管理服务业务持续成长，相应地，各年末尚待确认收入的预收账款-服务款持续增加。

公司向加盟商、美容机构销售营养干预食品主要采取先收款后发货方式。

公司收到加盟商、美容机构预付的货款时，作为预收账款处理。报告期各期末，预收账款-货款前五名明细如下：

单位：万元

时间	单位名称	与本公司关系	期末余额	占比	账龄
2016.12.31	温州张氏美容有限公司	非关联	17.83	1.98%	2-3 年
	上海艾维庭美容有限公司	非关联	11.28	1.26%	1-2 年
	杭州匡妍贸易有限公司	非关联	7.66	0.85%	1-2 年
	杭州韩佳医疗美容门诊部有限公司	非关联	2.50	0.28%	1-2 年
	乌鲁木齐力邦适康商贸有限公司	非关联	2.33	0.26%	1 年以内
	合 计		**41.59**	**4.63%**	
2015.12.31	绿瘦健康产业集团有限公司	非关联	69.02	8.44%	1 年以内
	温州张氏美容有限公司	非关联	17.83	2.18%	1-2 年
	上海艾维庭美容有限公司	非关联	12.92	1.58%	1 年以内
	杭州匡妍贸易有限公司	非关联	8.25	1.01%	1-2 年
	泉州市聚美美容服务有限公司	非关联	8.15	1.00%	1 年以内
	合 计		**116.16**	**14.21%**	
2014.12.31	上海美丽田园实业有限公司	非关联	75.17	11.33%	1 年以内
	温州张氏美容有限公司	非关联	17.83	2.69%	1 年以内
	杭州匡妍贸易有限公司	非关联	8.73	1.32%	1 年以内
	杭州宜慧行贸易有限公司	非关联	1.61	0.24%	1 年以内
	桐庐御妍美容有限公司	非关联	1.40	0.21%	1 年以内
	合 计		**104.74**	**15.79%**	

（3）应付职工薪酬

单位：万元

项 目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
短期薪酬	551.96	395.84	470.60
离职后福利-设定提存计划	10.54	11.62	5.96
辞退福利	-	-	-
一年内到期的其他福利	-	-	-
合 计	**562.51**	**407.45**	**476.56**

公司短期薪酬包括工资、奖金、津贴、补贴、医疗保险费、工伤保险费、生育保险费、住房公积金等。离职后的福利主要包括基本养老保险、失业保险费等。

（4）应交税费

单位：万元

项　目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
增值税	106.13	98.15	72.64
营业税	3.92	3.92	4.70
企业所得税	90.30	144.26	79.27
个人所得税	26.91	14.83	7.87
城市维护建设税	5.90	3.36	4.39
教育费附加	4.21	2.35	3.19
印花税	0.45	0.28	0.19
地方水利建设基金	0.03	0.76	0.70
房产税	17.87	19.57	
价格调节基金	-	0.01	
合　计	**255.71**	**287.50**	**172.95**

2014 年末、2015 年末及 2016 年末，公司应交税费余额分别为 172.95 万元、287.50 万元、255.71 万元，占流动负债比重分别为 12.28%、17.79%、12.90%。

（5）其他应付款

单位：万元

项　目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
保证金	17.50	17.00	21.07
往来款（注）	-	-	20.86
代扣代缴社保、公积金	2.56	2.96	7.87
报销款	84.54	5.20	0.75
房租	20.06	5.23	
其他	13.71	8.31	8.49
合　计	**138.36**	**38.69**	**59.05**

注：公司其他应付款中关联方的余额情况详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易/三/（三）关联方应收应付款项余额”。

2016 年末其他应付款余额较大，主要系期末应付未付的报销款 84.54 万元。

2、非流动负债

2014 年末、2015 年末及 2016 年末，公司递延收益分别为 13.39 万元、13.44 万元、6.92 万元，均为未确认为收入的加盟费，这些加盟费将按照合同约定的加盟期限分期确认。

（三）偿债能力和流动性风险分析

公司偿债能力相关指标如下：

财务指标	2016.12.31 /2016 年度	2015.12.31 /2015 年度	2014.12.31 /2014 年度
流动比率（倍）	5.98	5.42	5.46
速动比率（倍）	5.63	5.04	5.15
母公司资产负债率（%）	11.23	11.68	12.47
息税折旧摊销前利润（万元）	5,233.54	4,010.72	3,623.69
利息保障倍数（倍）	不适用	不适用	不适用
经营活动现金流量净额（万元）	4,897.61	2,939.00	2,638.37
净利润（万元）	4,006.74	2,967.01	2,641.72

报告期内，公司执行稳健的财务政策，流动比率、速动比率稳定在较高水平，净利润逐年提高，经营活动现金流量净额与净利润匹配较好，盈利质量较高，资产负债率（母公司）逐年下降，各项偿债能力指标均保持在低风险水平。报告期内，公司无银行借款等有偿性负债，不适用利息保障倍数。

（四）资产周转能力分析

财务指标	2016 年度	2015 年度	2014 年度
应收账款周转率（次/年）	15.09	15.98	22.52
存货周转率（次/年）	7.41	7.59	8.15

1、应收账款周转率分析

（1）公司应收账款周转率

报告期内，公司应收账款周转率较高，这与公司的结算政策有关：针对个人客户、美容机构、加盟商，公司主要采用现款交易方式结算营业款。公司应收账款主要体现为应收医疗体检等机构的结算款，基于医疗机构良好的信用，公司通常会给予医疗体检等机构平均 3-4 个月账期。因此，公司应收账款周转率受期末应收医疗体检等机构结算款的影响较大。随着公司加强与医疗体检等机构合作拓展客户的力度加大，公司应收账款周转率也随之下降。

（2）与同行业上市公司比较

同行业上市公司应收账款周转率情况如下表：

单位：次/年

同行业上市公司名称	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31

汤臣倍健	43.48	47.56	40.87
慧俪轻体	41.02	38.03	43.39
发行人应收账款周转率	15.09	15.98	22.52

注：以上数据来源于各上市公司公开披露的定期报告信息。

发行人与个人客户、美容机构、加盟商主要采用现款交易，通常给予医疗相关机构3-4个月的结算账期。故发行人应收账款主要为应收医疗机构的营业款。

可比上市公司的两家公司在具体业务内容、结构，以及收入和资产规模上与公司均存在较大差异。汤臣倍健与慧俪轻体主要采用现款现货交易，期末应收账款余额较低，应收账款周转率与发行人相比较高。虽同属于提供与健康行业相关的服务，但由于各公司业务类型的不同，发行人的应收账款周转率和上述公司不存在可比性。

2、存货周转率分析

（1）公司存货周转率

2014年至2016年，公司存货周转速度较快，存货平均周转率较高。公司根据实际经营状况，设定的营养干预食品存货安全库存周期为1到2个月，报告期内随着营养中心以及各类销售渠道的不断增加，公司营养干预食品存货储备有所增加，同时受各期末预售服务款上升相应形成的发出商品金额越来越大的影响，报告期内公司存货周转率略有下降。

（2）与同行业上市公司比较

同行业上市公司存货周转率情况如下表：

单位：次/年

同行业上市公司名称	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
汤臣倍健（300146.SZ）	2.53	2.84	2.51
慧俪轻体（WTW.N）	19.16	19.61	18.48
发行人	7.41	7.59	8.15

注：以上数据来源于各上市公司公开披露的定期报告信息。

报告期内，公司的存货周转率高于汤臣倍健；慧俪轻体的存货周转率与公司相比较高，主要系慧俪轻体的减重方案本身不提供代餐食品，期末存货余额相对较少。

（五）权益变动情况

报告期内，公司所有者权益的变动主要源自于：（1）公司处于业务成长阶

段，业务规模不断扩大，经营效益不断提升，带动股东权益持续增长；（2）利润分配等其他原因。

单位：万元

项　目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
股本	5,100.00	5,100.00	5,100.00
资本公积	1,863.03	1,834.72	1,834.72
盈余公积	1,108.77	708.51	412.11
未分配利润	7,647.61	4,682.92	2,624.28
归属于母公司股东权益合计	15,719.41	12,326.15	9,971.10
少数股东权益	-	-1.48	-1.44
股东权益合计	15,719.41	12,324.67	9,969.66

公司 2014 年度因购买昱诺健康（原浙大诺特）少数股权新增的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，减少资本公积 28.31 万元。2016 年度公司注销唯一子公司昱诺健康，2016 年 12 月 31 日不再编制合并资产负债表，导致资本公积增加 28.31 万元。

公司按税后净利润的 10%计提盈余公积。

十六、现金流量分析

（一）报告期内各期现金流量的基本情况

单位：万元

项　目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
经营活动产生的现金流量净额	4,897.61	2,939.00	2,638.37
投资活动产生的现金流量净额	-1,252.70	-1,678.58	-6,462.03
筹资活动产生的现金流量净额	-751.79	-972.79	-694.30
现金及现金等价物净增加额	2,893.11	287.63	-4,517.96

1、经营性活动产生的现金流量分析

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	13,643.14	11,451.25	9,229.22
收到的税费返还	2.97	2.18	-
收到的其他与经营活动有关的现金	773.47	30.58	25.67
经营活动现金流入小计	**14,419.59**	**11,484.01**	**9,254.89**

购买商品、接受劳务支付的现金	2,427.59	2,000.54	1,348.65
支付给职工以及为职工支付的现金	4,300.56	3,825.51	2,641.70
支付的各项税费	1,357.27	1,024.62	1,107.06
支付的其他与经营活动有关的现金	1,436.56	1,694.34	1,519.12
经营活动现金流出小计	**9,521.98**	**8,545.01**	**6,616.53**
经营活动产生的现金流量净额	**4,897.61**	**2,939.00**	**2,638.37**

报告期内公司经营活动产生的净现金流量累计为 10,474.97 万元，累计实现净利润 9,615.47 万元，公司经营活动获取现金能力较强，盈利质量较高。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量与盈利情况对比如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业收入	12,524.91	10,809.61	8,796.84
销售商品、提供劳务收到的现金流量	13,643.14	11,451.25	9,229.22
营业成本	4,805.94	3,949.03	3,196.85
购买商品、接受劳务支付的现金流量	2,427.59	2,000.54	1,348.65
净利润	4,006.74	2,967.01	2,641.72
经营活动产生的现金流量净额	4,897.61	2,939.00	2,638.37

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金随营业收入的增长而同步增长；购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本之间的变动趋势保持一致。支付给职工以及为职工支付的现金和支付的各项税费呈逐年增加趋势，主要是员工人数增加，薪酬支出不断增加，以及随着公司业务规模的扩大和盈利的提高，增值税和所得税支出相应增加。

2、投资活动产生的现金流量分析

单位：万元

项　目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
收回投资收到的现金	7,715.00	9,512.00	5,200.00
取得投资收益收到的现金	114.67	268.08	101.50
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	0.22		
投资活动现金流入小计	**7,829.89**	**9,780.08**	**5,301.50**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,082.59	1,743.66	1,151.52
投资支付的现金	8,000.00	9,715.00	10,612.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-

投资活动现金流出小计	**9,082.59**	**11,458.66**	**11,763.52**
投资活动现金流量净额	**-1,252.70**	**-1,678.58**	**-6,462.03**

2014 年度公司购置机器设备、办公楼、电子设备等合计支付的现金 1,151.52 万元，此外，投资支付的现金 10,612.00 万元，主要包括 6,900.00 万元的银行定期存款以及 3,712.00 万元银行理财产品，相关内容详见本节“十五/（一）/1/（1）货币资金”以及本节“十五/（一）/1/（7）其他流动资产”。收回银行定期存款及理财产品本金合计 5,200.00 万元，收到银行定期存款利息及理财产品收益合计 101.50 万元。

2015 年，公司购置机器设备、办公楼、电子设备等合计支付的现金 1,743.66 万元，此外，购买银行定期存款及银行理财产品支付现金 9,715.00 万元，收回投资收到的现金 9,512 万元，收到银行定期存款利息及理财产品收益合计 268.08 万元。

2016 年，公司购置机器设备、电子设备等合计支付现金 1,082.59 万元，购买银行定期存款及银行理财产品支付现金 8,000.00 万元，本期赎回银行定期存款及理财产品本金合计 7,715.00 万元，收到银行定期存款利息及理财产品收益合计 114.67 万元。

3、筹资活动产生的现金流量分析

单位：万元

项　目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
筹资活动现金流入小计	-	-	-
筹资活动现金流出小计	751.79	972.79	694.30
筹资活动产生的现金流量净额	**-751.79**	**-972.79**	**-694.30**

2014 年度公司分配股利支付现金 601.80 万元，支付 IPO 中介服务费 55.00 万元，购买子公司少数股权支付 37.50 万元，筹资活动净流出现金 694.30 万元。

2015 年，公司分配股利支付现金 612.00 万元，支付 IPO 中介服务费 351.79 万元，购买子公司少数股权支付 9 万元，筹资活动净流出现金 972.79 万元。

2016 年度公司分配股利支付现金 612.00 万元，支付 IPO 中介服务费 136.79 万元，购买子公司少数股权支付 3 万元，筹资活动净流出现金 751.79 万元。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需求量

截至本招股说明书签署日，除本次发行募集资金有关投资项目外，公司无

其他未来可预见的重大资本性支出。本次发行募集资金投资项目详见本招股说明书“第十节募集资金运用”。

十七、报告期内实际股利分配情况以及发行后的股利分配政策

（一）发行人报告期内的实际股利分配情况

2014 年 6 月 18 日，公司召开 2013 年度股东大会，审议通过了对 2013 年度利润实施每 10 股派发 1.18 元现金（含税）股利的分配方案，共计向全体股东派送现金股利 601.80 万元。上述利润分配已于 2014 年 8 月实施完毕。

2015 年 3 月 28 日，公司召开 2014 年度股东大会，审议通过了对 2014 年度利润实施每 10 股派发 1.2 元现金（含税）股利的分配方案，共计向全体股东派送现金股利 612 万元。上述利润分配已于 2015 年 5 月实施完毕。

2016 年 4 月 25 日，公司召开 2015 年度股东大会，审议通过了对 2015 年度利润实施每 10 股派发 1.2 元现金（含税）股利的分配方案，共计向全体股东派送现金股利 612 万元。上述利润分配已于 2016 年 5 月实施完毕。

（二）发行后的股利分配政策

根据中国证券监督管理委员会《上市公司监管指引第 3 号-上市公司现金分红》等有关规定，公司承诺制定上市后利润分配政策，具体如下：

1、利润分配原则：公司实施积极、持续、稳定的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，并兼顾公司当年的实际经营情况和可持续发展。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策、论证和调整过程中应当充分考虑独立董事、监事和公众投资者的意见；

2、利润分配的形式：公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配利润，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。在符合现金分红的条件下，公司应当优先采取现金分红的方式进行利润分配；

3、公司拟实施现金分红的，应同时满足以下条件：

（1）公司该年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值；

（2）审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告。

4、在满足上述现金分红条件的情况下，公司应当采取现金方式分配利润，原则上每年度进行一次现金分红，公司董事会可根据公司盈利及资金需求情况提议公司进行中期现金分红；

5、现金分红比例：公司应保持利润分配政策的连续性与稳定性，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

考虑到本公司目前处于成长期，以及对日常流动资金的需求较大，公司进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。如公司无重大资金支出安排时，可以在上述以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润 20%比例的基础上适当提高现金分红比例。公司董事会可以根据公司的实际经营状况提议公司进行中期现金分配。

重大资金支出指以下情形之一：（1）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产、购买设备、购买土地或其它等累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 5,000 万元；（2）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产、购买设备或其他等累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

6、若存在股东违规占用公司资金情况的，公司在进行利润分配时，应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

7、公司发放股票股利的具体条件：

（1）公司未分配利润为正且当期可分配利润为正；

（2）董事会考虑每股净资产的摊薄、股票价格与公司股本规模不匹配等真

实合理因素后认为公司具有成长性，发放股票股利有利于公司全体股东整体利益。

采用股票股利形式进行利润分配时，公司董事会应在制作的方案中说明采取股票股利方式进行利润分配的合理原因。

8、利润分配的决策机制与程序：进行利润分配时，公司董事会应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，独立董事应当发表明确意见。

独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

公司董事会审议通过的公司利润分配方案，应当提交公司股东大会进行审议。股东大会对现金分红具体方案进行审议前，应当通过电话、电子邮件等方式与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

公司采取股票或者现金股票相结合的方式分配利润或调整利润分配政策时，需经公司股东大会以特别决议方式审议通过。

9、公司将保持股利分配政策的一致性、合理性和稳定性，公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要，或者外部经营环境或自身经营状况发生较大变化，确需调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；有关利润分配政策调整的议案由董事会制订，独立董事及监事会应当对利润分配政策调整发表独立意见，独立董事可以征集中小股东的意见；调整利润分配政策的议案经董事会审议后提交股东大会并经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过，公司应当提供网络投票方式为社会公众股东参加股东大会提供便利。

10、公司应当在定期报告中详细披露现金分红政策的制定及执行情况，说明是否符合公司章程的规定或者股东大会决议的要求，分红标准和比例是否明确和清晰，相关的决策程序和机制是否完备，独立董事是否尽职履责并发挥了应有的作用，中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，中小股东的合法权益是否得到充分维护等。对现金分红政策进行调整或变更的，还需详细说明调整或变更的条件和程序是否合规和透明等。

十八、滚存利润的共享安排

根据公司于 2015 年 4 月 17 日召开的 2015 年度第二次临时股东大会决议，公司本次开发行前的所有滚存利润由发行后新老股东按持比例共同享有。

第十节 募集资金运用

一、本次募集资金运用计划

（一）本次募集资金总量及专户储存安排

经公司股东大会审议批准，公司本次拟公开发行不超过 1,700 万股人民币普通股股票（A 股），公司实际募集资金扣除发行费用后的净额为【】万元。

本公司已制定《募集资金管理制度》，募集资金实行专户存储，将存放在董事会决定的专户中集中管理，专款专用。

（二）本次募集资金投向项目概况

公司本次募集资金将投资于下述项目：

单位：万元

序号	项目名称	计划投资总额	本次募集资金拟投入总额	项目备案情况	环评文件
1	诺特健康新建及升级营养中心建设项目	11,151.30	11,151.30	余发改未备[2014]35 号	不适用
2	诺特健康研发中心建设项目	2,483.10	2,483.10	余发改未备[2014]37 号	环评批复[2015]178 号
3	诺特健康公司管理信息化建设项目	2,061.70	2,061.70	余发改未备[2014]36 号	不适用

若本次发行实际募集资金低于项目所需投资金额，不足部分公司将通过自筹解决。如果实际募集资金超过预计募集资金数额的，公司将用于补充主营业务所需的流动资金。

此外，为及时把握市场机遇，本公司已利用自有资金对上述项目进行了先期投入，本次募集资金足额到位后，将对先期投入部分进行置换。公司募投项目先期投入情况如下：

单位：万元

项目名称	本次募集资金拟投入总额	自有资金先期投入金额				
		场地购置费	建设费用	装修费用	设备	小计
诺特健康新建及升级营养中心建设项	11,151.30	1,027.28	14.49	25.15	715.49	1,782.42

目						
诺特健康研发中心建设项目	2,483.10	1,144.83	101.02	1,119.66	970.03	3,335.54
诺特健康公司管理信息化建设项目	2,061.70	461.65	8.34	5.63	151.92	627.53
合计	**15,696.10**	2,633.76	123.85	1,150.44	1,837.44	5,745.49

注：公司已于 2014 年自筹资金在杭州文一西路 1218 号恒生科技园购置了 23 号楼，用作营养中心总部、研发中心及信息中心的办公用房，营养中心总部拟设置在该楼一层和五层，研发中心拟设置在二层和三层，信息中心拟设置四层。其中场地购置支出 2,633.76 万元，建设费用 123.85 万元，装修支出 1,150.44 万元，设备购置费 1,837.44 万元。上述支出待募集资金到位后予以置换。

（三）募集资金投资项目与公司现有业务之间的关系

公司专注于体重管理服务，致力于打造具有诺特健康特色的“服务+营养干预食品”一体化的减重服务体系。自公司成立已来，已有十余万的超重、肥胖等单纯性肥胖人群，存在代谢综合征、多囊卵巢综合征等肥胖相关疾病人群，及其他需要保持健康体型的各类人群接受过公司的服务，并取得了良好的减重效果。

公司为客户提供个性化体重管理解决方案主要通过设立不同层级营养中心，由专业营养顾问团队，运用全面的干预手段来实现的。

目前，公司现有的营养中心布局无论是从所能覆盖的地理区域还是区域内的客户需求角度看，都无法满足客户的个性化需要。营养中心布局的不均衡、信息系统建设滞后、研发中心规模有限已成为制约公司快速成长的三大主因。升级现有营养中心、开设新的营养中心，完善营养中心在全国的合理布局，并通过信息系统将各营养中心、营养顾问、客户、合作机构、加盟商有机联结在一起，同时加强研发力量的投入，为各营养中心提供高效优质的营养干预食品，简洁、流畅的体重管理服务流程及服务体验，已成为公司现阶段需要着力解决的重要事项。

本次募投项目“诺特健康新建及升级营养中心建设项目”，系在现有营养中心、加盟商、合作机构等业务的布局上，升级杭州营养中心总部及北京、上海、广州、武汉 4 个区域级营养中心，在哈尔滨、沈阳、太原、石家庄、大连、济南、青岛、合肥、郑州[24]、南昌、深圳、福州、泉州、南宁、银川、西安、西宁新建 17 个营养中心，进一步完善营业网点，将公司科学的体重管理服务经验全面推

[24]公司根据经营安排，已于 2015 年 7 月、9 月和 2016 年 3 月、12 月分别设立郑州、长沙、南昌、济南分公司。

广到全国主要大中城市。同时，大量招聘、培训营养顾问，以求更优质、更大范围的为各类人群提供个性化体重管理服务。

营养中心的升级、新建，必然对公司的研发系统提出更高要求，基于实现公司“营养中心”未来扩展目标及战略规划之需要，公司拟通过本次募集资金投资“诺特健康研发中心建设项目”，将现有研发机构升级为诺特健康研发中心，巩固和扩大技术优势，加快公司新产品的开发速度、提升公司核心竞争力。

本次募投项目“诺特健康公司管理信息化建设项目”为公司各营养中心和总部之间、营养顾问和客户之间搭建完善的信息平台，可将公司采购、生产、制造、研发、经营（营销、服务）、管理、财务等各个环节有效集成起来，最大限度地发挥公司体重管理服务优势，提升公司的品牌影响力和渗透力，增强公司的管理水平和运营效率。

综上，公司本次募投项目“诺特健康新建及升级营养中心建设项目”是对公司现有主营业务的积极拓展；“诺特健康研发中心建设项目”能够为公司体重管理服务提供强大的技术支撑；“诺特健康公司管理信息化建设项目”可以帮助公司高效实施针对客户的个性化体重管理服务，并且可以全面提升公司整体运营效率。

可见，公司本次三个募投项目全部围绕现有主业进行，若募投项目顺利投产，将大幅提升公司体重管理领域的服务能力、服务效率，有利于公司主营业务持续健康发展。

二、本次募集资金投资项目情况

（一）诺特健康新建及升级营养中心建设项目

1、项目概况

本项目拟升级杭州营养中心总部 1 个、北京、上海、广州、武汉区域级营养中心 4 个、新建哈尔滨、沈阳、太原、石家庄、大连、济南、青岛、合肥、郑州、南昌、深圳、福州、泉州、南宁、银川、西安、西宁营养中心 17 个。项目总投资 11,151.3 万元，建设期 24 个月。

2、项目可行性分析

（1）超重和肥胖人群需要科学健康的减重服务

经济转型引起的膳食结构改变和体力活动减少是发展中国家肥胖症发病率迅速升高的主要原因。1982 年，我国人群中的超重和肥胖还很罕见，分别为 6.0%和 0.6%。随着我国改革开放后经济的迅速发展，自 20 世纪 90 年代中期起，我国成人超重与肥胖呈现加快增长趋势。2002 年，超重肥胖率达到 29.9%（超重率为 22.8%，肥胖率为 7.1%），而在 2010-2011 年，超重肥胖率增加到 45.6%（超重率为 32.4%，肥胖率为 13.2%）[25]。

肥胖既是一个独立的疾病，又是 2 型糖尿病、心血管病、高血压和血脂异常等多种慢性病的主要危险因素，被世界卫生组织列为导致疾病负担的十大危险因素之一。防治超重和肥胖症的目的不仅在于控制体重本身，更重要的是可有效预防因肥胖引起的 2 型糖尿病、高血压等多种慢性疾病，节省因肥胖引发相关疾病的医疗费用支出。

现阶段，针对超重、肥胖人群的常用减肥手段主要有手术减肥、抽脂减肥、药物减肥、服用减肥产品等不同类型。而上述减肥方式或对身体损伤较大， 或对肌体产生不良反应，或无法解决内脏的脂肪问题而不能降低心血管疾病的发病风险，并且极易反弹。

科学的体重管理服务主张摄入低 GI 的食物，以控制血糖波动，降低胰岛素的分泌，提高胰岛素的敏感性，改善胰岛素抵抗，从而减少碳水化合物向脂肪转化，促进脂肪分解，达到减重目的。此外，低 GI 食物在胃肠道缓慢消化吸收，缓慢释放能量，产生较长时间饱腹感，从而抑制食欲，避免过多的食物摄入，有助于控制体重；低 GI 食物的摄入导致胰岛素水平的下降，将使代谢综合征的危险度下降并改善症状。

体重管理服务是健康、科学、有效的减重方式，有助于减重需求者养成良好的生活方式，能满足超重和肥胖人群控制体重的需要。

（2）公司现有的营养中心已无法满足超重和肥胖人群日益增长的个性化减重需求

未来 10 年，中国健康产业的消费额将呈现快速增长态势。面对庞大的市场，

[25]数据来源：中华医学会中华内科杂志

虽然公司在体重管理服务领域拥有较为扎实的理论基础、丰富的实践经验、先进的管理理念、一流的营养顾问队伍，并已建立十多家的营养中心，但现有的营养中心无论是从覆盖地理区域还是具体区域的客户需求角度看，都无法满足客户的个性化需要。因此，公司需要持续升级现有营养中心、开设新的营养中心，建立和完善全国性的服务支持中心，不断提高用户的满意度。

3、投资概算及时间周期

（1）投资概算

本项目总投资 11,151.30 万元，其中：场地购置、场地租赁及装修改造等费用合计 6,765.50 万元；设备购置费 1,800 万元；人员培训费 150.00 万元；预备费 435.80 万元；铺底流动资金 2,000 万元。

单位：万元

投入项目	金额	备注
一、场地购置、场地租赁及装修改造费用	**6,765.50**	
（一）房屋购置费	4,648.50	杭州按照 14,697 元/平方米*577.33 平方米、北京 40,000 元/平方米*300 平方米、上海 40,000 元/平方米*300 平方米、广州 30,000 元/平方米*300 平方米、武汉 20,000 元/平方米*250 平方米计算
（二）租赁费	1,030.40	营养中心拟租赁营业场所 3,500.00 平方米
（三）装修改造费用	1,045.50	总部营养中心 115.50 万元；区域级营养中心 230.00 万元；其他营养中心 700.00 万元
（四）工程建设其他费用	41.10	
1、建设管理费	37.10	建设过程中产生的管理费用
2、前期咨询费	4.00	项目咨询
二、设备购置费	**1,800.00**	人体成份分析仪共 100 套，其中：总部营养中心 10 套；区域级营养中心 48 套；营养中心 42 套。
三、人员培训费	**150.00**	营养顾问入职培训
四、预备费（5%）	**435.80**	按场地购置、场地租赁及装修改造、设备购置等支出项目合计金额的 5%取费，主要用于项目意外支出（诸如房产、租金、设备涨价等规划外支出，确保项目不受外部偶然因素影响而停工）

五、铺底流动资金	**2,000.00**	项目启动流动资金
合计	**11,151.30**	

（2）项目投资进度

营养中心建设进度表

项目	项目准备阶段	项目实施阶段		
	0-6 月	7-12 月	13-18 月	19-24 月
营养中心总部升级总数（累计）	0 个	1 个	1 个	1 个
区域级营养中心升级总数（累计）	0 个	1 个	2 个	4 个
营养中心建成总数（累计）	0 个	4 个	10 个	17 个

注：营养中心建设完成的标准系指：完成营养中心的全部建设任务（包括装修改造、人员招聘等工作）。

（二）诺特健康研发中心建设项目

1、项目概况

本项目拟建于杭州，项目所需办公面积拟定为 585.50 平方米；项目总投资为 2,483.10 万元；项目建设期 24 个月。

2、项目可行性

（1）公司具备本项目所需的研发经验和技术创新能力

作为诺特减重五步法的重要一环，饮食干预的基本原理为主张摄入低 GI 食物，以控制血糖波动，降低胰岛素的分泌，提高胰岛素的敏感性，改善胰岛素抵抗，从而减少碳水化合物向脂肪转化，促进脂肪分解，达到减重目的。公司对外提供体重管理服务解决方案所需的营养干预食品均由公司自行研发、生产。

经过数年的日益完善和专业提升，公司在营养干预食品的研发上积累了丰富的经验，目前已申请了四项发明专利，公司“低血糖指数辅助营养棒”、“平衡型体重管理代餐食品”等营养干预食品均利用了上述发明专利。并且，基于上述发明专利，公司在不断研发并改进新的营养干预食品，目前已有面向肥胖/糖尿病患者的标准化非药物干预系列食品正在研发过程中。

（2）本项目有利于推动公司工艺改进和技术创新，提升公司核心竞争力

公司一直致力于营养干预食品研发，已取得一系列专利技术成果，但随着研发领域的扩大和研发难度的提高，现有的研发场地、设备条件、实验环境、研

发人才等难以满足需要，现有研发条件已制约了公司研发能力的进一步提高。此外，在当前形势下，公司实施诺特健康研发中心建设项目，不仅可以巩固和提升营养干预食品研发方面的领先地位，还将在基因分型检测、营养评价、保健食品以及医用食品的研发上储备前瞻性技术，有效提升公司在体重管理服务行业的竞争力。此外，本项目的实施还有助于公司培养高级技术和研发管理人才，不断改进、创新新技术，提高研发效率，延长客户服务周期，提升公司经济效益。

3、研发方向及主要内容

（1）基因分型检测

公司计划开展“基于基因分型的个性化生活方式干预系统研究”项目。该技术可以使公司和客户了解个体肥胖或代谢综合征等健康问题发生发展机制。公司营养顾问运用该技术可以有针对性的为客户制定个性化的体重管理服务解决方案，为客户提供高水准的体重管理服务，并为公司带来较好的经济效益。

（2）营养评价

人体营养评价研究包括人体维生素、微量元素、常量元素和脂肪酸营养状况评估。该技术将应用于公司所服务客户的营养状况评价中，有助于公司为客户制定有针对性的体重管理解决方案，提供精准体重管理服务，延长体重管理服务的周期，增加经济效益。同时，公司客户也将在该技术的应用中受益。

（3）食品研发

食品研发包括对公司现有的营养干预食品的创新、改良以及保健食品、医用食品的研发等内容。创新、改良现有营养干预食品可有效提升公司在体重管理服务行业的竞争力；保健食品和医用食品的研发可以为公司储备核心竞争技术，延长客户服务周期，提升公司经济效益。

4、投资概算及时间周期

（1）投资概算

本项目总投资2,483.10万元。其中：场地购置及装修改造等费用合计1,269.40万元，设备及软件购置费655.00万元；项目实施费用250.00万元；预备费用108.70万元；铺底流动资金200.00万元。

单位：万元

投入项目	金额	备注

投入项目	金额	备注
一、场地购置及装修改造费用	**1,269.40**	
（一）房屋购置费	860.00	杭州按照 14,697 元/平方米*585.50 平方米计算。
（二）装修改造费用	391.00	装修改造费用包括恒生科技园 23 号楼二、三层内部装修工程、办公家具部分，以及位于杭州永乐新村生产基地保健食品 GMP 中试实验室。
（三）工程建设其他费用	18.40	-
1、建设管理费	15.40	建设过程中产生的管理费用
2、前期咨询费	3.00	项目咨询
二、设备购置及知识产权申报费用	**655.00**	
1、设备购置费	635.00	研发用设备，主要有 ABSCIEX 质谱联用仪、离子色谱仪、气相色谱仪、氨基酸分析仪、液相色谱仪、荧光定量 PCR 等
2、知识产权申报费用	20.00	研发成果申请专利等费用
三、项目实施费用	**250.00**	
四、预备费（5%）	**108.70**	按场地购置及装修改造、设备及软件购置项目支出金额的 5%取费，主要用于项目意外支出（诸于房产、设备、软件涨价等规划外支出，确保项目不受外部偶然因素影响而停工）
五、铺底流动资金	**200.00**	项目启动资金
合计	**2,483.10**	

（2）项目投资进度

项目时间进度表

单位：月

序号	阶段	1	2	3	4	5	6	7	8	9	……	24
1	项目前期准备阶段											
2	项目具体实施阶段											

注：项目前期准备阶段（1-5 个月）：主要进行项目的可行性研究、项目立项及办理相关手续等工作；项目具体实施期阶段（5-24 个月）主要进行项目需求分析、总体设计、详细设计、设备安装等工作。

（三）诺特健康公司管理信息化建设项目

1、项目概况

本项目拟建于杭州，项目所需办公面积拟定为 136.10 平方米；项目总投资为 2,061.70 万元；项目建设期 24 个月。

2、项目可行性

（1）公司高度重视与客户间的信息化互动平台的建设

公司借鉴欧美减重实践经验，首创诺特减重五步法：探寻互信、肥胖评估、干预建议、目标共识、互动支持。诺特减重五步法的核心在于营养顾问与客户间的互动：客户首次咨询—营养顾问初步了解客户需求—双方达成互信—为客户建立档案—通过检测、出具人体成份分析报告对客户进行肥胖评估—营养顾问提出干预方案—与客户达成减重目标—营养顾问与客户互动进行干预指导，以上这些诺特减重五步法所涉及的所有环节均需要营养顾问运用相关介质或平台与客户进行良性互动。

事实上，公司在创立诺特减重五步法的同时，就已开始建设能够与客户间互动的信息化平台系统。经过数年的完善和提升，公司已初步建立了科学系统的体重管理信息化平台，陆续推出了“诺特健康物联网个性化体重管理系统 V.1.0”、“诺特健康在线模拟体重管理移动客户端系统 V.1.0”、“诺特无线互联网的客户服务系统 V.1.0”、“基于 3G 通讯技术的体重管理系统 V.1.0”（上述信息系统均获取了软件著作权证书）等信息系统，诸如“电子健康档案信息系统技术”、“专用人体体重健康信息采集传感器技术”、“手机图像采集、识别技术”、“模拟减肥技术”、“客户体重健康档案数据仓库技术”、“人体成份数据份析系统设计技术”、“BIA 人体生物电阻分析技术”、“电子健康档案信息系统的接口协议技术”等技术被广泛应用于公司的信息化管理系统中。这些信息化管理系统在公司的体重管理服务中发挥了重要作用，已成为该服务体系不可或缺的组成部分。

（2）客户持续、快速增加需要公司不断升级、更新信息化服务平台

公司在体重管理服务领域已经树立了良好的品牌形象，科学的减重理念已被越来越多的超重及肥胖人群所接受，公司客户保有量、年新增客户量保持快速增长。海量用户的巨大减重诉求势必对公司的管理水平和运营效率提出更高的要求，迫使公司不断升级、更新信息化服务平台。

互联网应用技术、移动终端的普及也客观上要求公司持续升级信息化服务

平台，客户在接受体重管理服务的同时，还可获取更好的应用体验。

（3）配合“诺特健康新建及升级营养中心建设项目”建设的需要

“诺特健康新建及升级营养中心建设项目”拟升级杭州营养中心总部 1 个、北京、上海、广州、武汉区域营养中心 4 个、新建哈尔滨、沈阳、太原、石家庄、大连、济南、青岛、合肥、郑州、南昌、深圳、福州、泉州、南宁、银川、西安、西宁营养中心 17 个。“诺特健康新建及升级营养中心建设项目”顺利实施完成后，则公司的营业网点将遍布全国，届时公司必须具有一套能够适应上述募投项目建成后所形成的业务布局的信息系统，这在客观上要求公司升级现有系统时，还得考虑信息系统的包容性、前瞻性，即将公司采购、生产、制造、研发、经营（营销、服务）、管理、财务等各个环节集成起来，为公司各健康分中心与总部之间、营养顾问与客户之间搭建较为完善的信息平台，充分发挥“体重管理服务”的优势，有效提升公司的核心竞争力和品牌的影响力和渗透力，增强公司的管理水平和运营效率，为公司的持续发展提供可靠的保障。

3、投资概算及时间周期

（1）投资概算

本项目总投资 2,061.70 万元。其中：场地购置及装修改造等费用合计 284.00 万元，设备及软件购置集成费用 1,459.00 万元；项目实施费用 30.00 万元；预备费用 88.70 万元；铺底流动资金 200.00 万元。

单位：万元

投入项目	金额	备注
一、场地购置及装修改造费用	**284.00**	
（一）房屋购置费	200.00	杭州按照 14,697 元/平方米*136.10 平方米计算
（二）装修改造费用	60.00	装修改造费用包括内部装修工程及办公家具两部分，已基本实施完毕，该项支出待募集资金到位后予以置换
（三）工程建设其他费用	24.00	-
1、建设管理费	21.00	建设过程中产生的管理费用
2、前期咨询费	3.00	项目咨询
二、设备及软件购置费	**1,459.00**	
1、设备购置费	739.00	中心交换机、防火墙、路由器、交换机、服务器、磁盘阵列、负载均衡模块、机架、UPS 等设备

投入项目	金额	备注
2、软件购置费	620.00	操作系统（企业版）、数据库（企业版）、邮件服务、防毒软件、系统监控软件等软件
3、系统集成费用	100.00	机房布线、软硬件串联工程
三、人员培训费	**30.00**	信息技术人员前期培训费用
四、预备费（5%）	**88.70**	按场地购置及装修改造费用、设备及软件购置费等项目支出金额的 5%取费，主要用于项目意外支出（诸如房产、设备、软件涨价等规划外支出，确保项目不受外部偶然因素影响而停工）
五、铺底流动资金	**200.00**	项目启动资金
合计	**2,061.70**	

（2）研发内容

本项目由用户生活方式干预平台、移动客户端应用程序和基于用户数据的个性化营养、运动评价及分析系统三部分组成。

①用户生活方式干预平台主要研发内容及技术特点

A、主要研发内容

公司强服务和强管控的体重管理解决方案中，对用户数据的高度敏感性要求全面跟踪所有的用户，并在营养顾问端增加互动评价、数据分析以及全面的干预过程监控，需要支持用户和营养顾问以各种方式（图片、语音、文字）提交、转发、分享内容。

本项目旨在建立基于移动互联网架构的，可支撑多媒体数据，可管理，可弹性部署的基础运营平台。重点在于解决用户与营养顾问的互动以及数据保存、利用和分析等问题，以及解决系统底层技术架构，满足即时通讯和数据层的需求。通过本项目的研发，可以为公司建立互联网即时通讯保障，并将公司之前积累的生活方式干预模版、流程、专业资料迁移到新平台上，通过即时通讯的方式对现有非药物干预体重管理服务的互动模式进行升级。

B、项目技术特点

a、基于移动互联网客户端开发；主要采用即时通信技术；覆盖营养顾问和用户两类用户需求；支持苹果 IOS 系统和安卓系统；具有独立数据交换和通信机制，不依赖于网页技术实现；需要单独建立一套底层的数据通信系统。

b、采取用户基本数据交互页面，并支持多种数据结构；满足公司目前在体

重管理服务领域多年积累下来的各种专业资料和流程的数据化应用和存储。

c、设计集团级的平台信息化管理系统，并通过即时通信模块，以日历触发的模式建立非药物干预体重管理服务的模版库，支持任意定制、保存；可支持数千名营养顾问独立组织、上传、搜索、分类相关内容及应用。

d、依据互联网的模式建立用户档案和数据库，打通营养顾问端以支持用户数据的调用和分析。并在用户层采用开放的架构，支持自由注册和用户的自我管理。

②移动客户端应用程序主要研发内容及技术特点

A、主要研发内容

本项目是公司生活方式干预平台的手机端配套项目，重点完善即时通信、社区问答系统、即时会议系统、手机端统计查询系统、日历计划功能、各种体重管理相关的小应用和小工具集成、个人数据追踪、群组的建立等功能。

本项目研发上线后，在体重管理领域内的数据追踪、工具应用，知识普及、以及咨询交流等功能上为用户提供方便；可以满足平台高频次交互、数据追溯，云端存储等需求，直接提升用户体验，并大幅度提升营养顾问的在线工作效率和学习能力，为改善公司的运营能力提供强力支撑。

B、项目技术特点

a、基于 IOS 和安卓手机系统架构的独立客户端开发

本项目包含帐号申请和审核系统、用户基本资料系统，手机端传感器的调用（基于 LBS 的 GPS 调用，手机相机、相册模块的调用，麦克风的调用），采用即时通信模块的独立数据交换和通信机制，突破加解密、校验、缓存、异步处理以及并发处理等方面的难点，可实现个性化的收藏和排列。

b、用户端和营养顾问端的交互界面设计和程序开发

手机客户端需要全新设计 UI 系统，以支持多种数据输入、展现以及多媒体数据的交互、查询、报表等一系列需求。

c、对客户端进行全面升级

互联网的内容展现方式对交互及反馈要求很高，且可支持海量的、无序的数据类型，具有快速、碎片化、参与感等互联特征，主要依赖客户端用手机创造并组织内容，实现 UGC 模式。

d、客户端设计要依据用户个性化的需求创建标签分类系统、分享和转发系统、评论功能；可以支持频繁交互下的按规则排序及突出展示。

e、客户端程序具有支持版本管理、自动升级及版本校验功能。

f、支持创建系统内任意广播或者组播的消息推送任务。

g、支持用户自主的隐私管理及权限设置等功能。

③基于用户数据的个性化营养、运动评价及分析系统主要研发内容及技术特点

A、主要研发内容

“用户生活方式干预平台”及相关“用户生活方式干预平台的移动客户端应用程序”的成功开发，将为每一个用户、每一个介入平台的医生或第三方专家以及营养顾问生成各具特色的个性化数据库。随着平台的上线和逐步推广，个性化数据的海量积累也是可见的趋势。如何利用好这部分数据，如何通过专业化的分析得出精准的体重干预建议；如何利用云端的便利和计算能力帮助用户智能化管理健康数据；如何充分开发营养顾问的主观学习能力和资料判断能力，这直接决定“用户生活方式干预平台”及相关“移动客户端应用程序”本身的价值以及专业深度。

个性化数据主要的表现方式为个性化的报表数据追踪、个性化的系统反馈、个性化的数据图谱、个性化的饮食组合和运动组合、个性化的干预记录的实现、个性化的用户健康数据趋势预测等。本项目旨在建立一套简单易用的数据录入系统，并通过架构先进的云端分布式数据存储模式搭建一套高弹性、高可用性的连续性数据库，实现用户及营养顾问数据的全面个性化。

B、项目技术特点

a、用户录入数据的移动化再造

主要通过全新的控件设计以及交互系统来实现方便易用的记录输入；可即时生成报表曲线或数据并以可视化的方式推送到用户；采用最新的 IOS 及安卓的控件技术，并结合公司的经验数据进行算法整合，给出专业的个性化反馈。

b、营养顾问干预行为的决策支持系统

可通过云端方便地让营养顾问随时调用到用户数据，并根据专业的算法和统计分析为营养顾问实施营养和运动干预提供决策支持。

c、基于用户健康数据的连续性预测和分析系统

在用户端大量采集用户生活方式及饮食运动信息后，通过专业经验和实例分析不断调优系统算法和各种分类推荐排行，让用户可以依据于此功能不断调优自己的数据和相应的行为。实现用户越用越明白，越用越个性化，越个性化越精准的目的。

（3）项目投资进度

本项目时间进度拟定为两年完成，第一年完成办公场所建设（包括办公楼购置、装修及其他建设费用），第二年完成项目研发，共分三个阶段进行，分别为：项目前期准备 2 个月；产品需求调研 2 个月；产品研发、测试 8 个月。

项目时间进度表

单位：月

序号	阶段	第一年			第二年											
		1	……	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	办公场所建设															
2	项目前期准备															
3	产品需求调研															
4	产品研发、测试															

三、本次募集资金投资项目对发行人业务的影响

（一）募集资金投资项目涉及的关键技术、与发行人现有核心技术的联系、对发行人业务的促进作用

募投项目	研究方向	涉及的关键技术	与现有核心技术联系	对发行人业务的促进作用
诺特健康研发中心建设项目	基因分型检测	肥胖代谢综合征的基因诊断	基因分型检测与现有核心技术 具有间接关系，是诺特在肥胖干预领域的技术储备。该技术定位于为肥胖的临床诊断研制一款肥胖代谢综合症基因检测试剂盒，帮助临床诊断肥胖代谢综合症病因。另外，肥胖代谢综合症的基	肥胖代谢综合症基因诊断技术将以临床基因诊断试剂盒形式上市销售。中国当前超重和肥胖人群数量庞大，肥胖治疗和诊断市场前景广阔，该技术将提高公司营业收入，并进一步巩固诺特在减重市场地位。结合基因诊断的减重服务将带来革命性的变化，应用该技术营养顾问可以为客户制定更精准的营养饮食运动方案，增加减重效果和客户满意度，从

			因诊断结果将有助于营养顾问为客户制定科学的饮食和运动干预方案提供参考	而提升诺特的知名度和美誉度。
	营养评价	维生素、微量元素、脂肪酸谱、氨基酸谱、植物化学营养素检测技术和营养评估理论的建立	营养评价技术与现有核心技术具有间接关系，是发行人在健康管理领域的科研工作。营养评价为客户提供全面的营养素诊断和分析，该技术使营养顾问在为客户制定精准、科学的营养干预方案中提供参考。	当前，基于营养素评价的健康管理服务在国内市场尚属空白，是健康管理的全新理念，该技术的研发和推广将使诺特从体重管理切入到健康管理服务领域的一项新技术。
	食品研发	医用特殊食品的研制	减重代餐食品的配方和工艺的升级	特殊医用食品的推出将为患者提供更高品质的营养干预产品。同时诺特减重医用食品定位精准，将从市场上名目庞杂的营养棒类普通食品中脱颖而出，利用技术壁垒优势巩固诺特在减重行业的专业地位并极大的推动诺特业务的开展。
诺特健康公司管理信息化建设项目	用户生活方式干预平台	基于 IM（即时通信）和日历事件触发及管理的移动干预平台开发技术	基于全新的移动互联网通信架构和全新的后台数据系统进行开发。	将从根本上解决公司客户服务及业务拓展移动化的需求，大幅提高客户满意度和服务的灵活度。从而增加前端营销的灵活性，大幅提高营销机会。
	移动客户端应用程序	基于用户生活方式干预平台的前端移动客户端（安卓及 IOS）的开发技术	基于新平台进行的全新客户端开发。	将加强公司与客户之间的沟通和联系，并通过客户端来完成对客户的日记、教育、沟通、服务等问题。提供客户以产品认知、即时沟通、健康档案记录、日程提醒、健康食谱、互动激励等全新功能，并通过客户端的商城和支付接口拉动公司主要产品或服务的营销。 针对中间渠道开发的专有客户数据监控系统来提高中间渠道对客户的可管理性，并基于即时通信来解决持续跟踪维护的问题。
	用户数据的个性化营	基于新平台的用户数据挖掘、数	基于新平台进行的全新客户端开发。	通过全新的平台数据分析系统进行客户的管理，提高续购率和首

	养、运动评价及分析系统	据分析、数据仓库、数据图表技术开发；基于用户和营养顾问日常信息录入、登记的数据追踪、参数生成、数据分析系统开发		次营销的成功率。 通过大数据挖掘和分析来改进产品或服务质量，进一步增强公司的核心竞争力。 有利于公司及合作伙伴针对这些数据进行学术研究和用户行为分析；有利于公司在科研方向的突破，加强公司在行业内领先的地位。

（二）募集资金投入对发行人固定资产、研发支出的影响

单位：万元

项目名称	类别
诺特健康新建及升级营养中心建设项目	固定资产
计算期第一年折旧	416.87
第二年起折旧	678.05
诺特健康研发中心建设项目	研发支出
计算期第一年折旧	162.44
第二年起折旧	214.00
诺特健康公司管理信息化建设项目	研发支出
计算期第一年折旧	147.59
第二年起折旧	275.59

本次募集资金投入后，预计公司每年将新增固定资产折旧 678.05 万元，新增研发支出 489.59 万元。

（三）募集资金投入与产能变动的匹配关系

1、本次募集资金投入可提升发行人研发能力、运营效率及服务能力，与营养干预食品的生产能力关联不大

本次募集资金投向的三个项目分别为新建及升级营养中心建设项目、研发中心建设项目、管理信息化建设项目，其中：研发中心项目能够增加公司研发能力，加快新产品开发速度；管理信息化建设项目在营养中心、总部、营养顾问及客户之间搭建完善信息平台，增强管理水平和运营效率，两个项目能提升公司核心竞争力，但与公司产能无直接关系。新建及升级营养中心建设项目主要是提升公司体重管理的服务能力，并不涉及营养干预食品的生产能力。

公司将升级杭州总部，在北京、上海、广州、武汉建 4 个区域中心，并新建 17 个营养中心，随着项目的建成，营养顾问的招聘到位、培养合格，项目成熟后预计能实现年收入 15,600 万元，约是 2014 年公司收入的 2 倍，募集资金的

投入与公司服务能力提升是匹配的。

2、现阶段公司具有充分的产能

2013 年，公司重新购置了三维混合机、成型线，沸腾制粒机，也添置了部分其他设备，使公司的产能有效扩张到可年产熟食类糕点 180 吨、固体饮料 60 吨、方便食品 30 吨，为未来 3-5 年留下了足够的产能。

（四）新增固定资产折旧、研发支出对发行人未来经营成果的影响

根据发行人现行会计政策，募集资金项目达产后，公司每年新增固定资产折旧 678.05 万元，新增研发支出 489.59 万元，合计 1,167.64 万元。根据募投项目收入预测，项目达产后第二年预计产生收入 14,040 万元，发行人报告期内毛利率水平较高，因此，募集资金投入新增固定资产、研发支出对发行人未来经营成果影响不大。

第十一节 其他重要事项

一、重要合同

截至本招股说明书签署日，发行人没有正在履行的合同的金额或交易金额、所产生的营业收入或毛利额相应占发行人最近一个会计年度经审计的营业收入或毛利额相应占发行人最近一个会计年度经审计的营业收入或营业利润的 10%以上的合同。

二、发行人对外担保的有关情况

截至本招股说明书签署日，发行人不存在对外担保。

三、发行人涉及的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，发行人不存在处于诉讼或仲裁阶段的重大事项。

四、发行人控股股东等涉及的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，发行人控股股东、实际控制人、控股子公司以及本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不涉及重大诉讼或仲裁事项。

报告期内，发行人控股股东、实际控制人不存在重大违法行为。

五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况

截至本招股说明书签署日，发行人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员不存在涉及刑事诉讼的情况。

第十二节 有关声明

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

全体董事签名：

吴向明 吴晓琴 郑 沿

许丽萍 祝 祁 包志方

李 静 黄苏文 任建萍

全体监事签名：

凌 怡 李晶晶 孙燕君

全体高级管理人员签名：

吴向明 郑 沿 祝 祁

徐 钧

浙江诺特健康科技股份有限公司

2017 年 3 月 31 日

二、保荐机构（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

保荐代表人：路昀 田建桥

路 昀　　田建桥

项目协办人：兰永生

兰永生

法定代表人：

黄金琳

华福证券有限责任公司

2017年 3 月 21 日

三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

经办律师：

王 硕　　李 波

律师事务所负责人：

吴明德

上海市锦天城律师事务所

2017 年 3 月 31 日

四、会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、盈利预测审核报告（如有）、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、盈利预测审核报告（如有）、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

徐殷鹏　　倪元飞

会计师事务所负责人：

顾仁荣

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）

2017年 3月 31日

五、资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对浙江诺特健康科技股份有限公司在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册资产评估师：

胡 奇 张齐虹

资产评估机构负责人：

孙月焕

北京中企华资产评估有限责任公司

2017年 3月 31日

六、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

何 前

徐殷鹏

验资机构负责人：

顾仁荣

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）

2017年 3月 31日

七、验资复核机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资复核报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资复核报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

徐殷鹏

倪元飞

验资复核机构负责人：

顾仁荣

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）

2017 年 5 月 31 日

第十三节 附件

一、备查文件

（一）发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；

（二）发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；

（三）发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；

（四）财务报表及审计报告；

（五）内部控制鉴证报告；

（六）经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；

（七）法律意见书及律师工作报告；

（八）公司章程（草案）；

（九）中国证监会核准本次发行的文件；

（十）其他与本次发行有关的重要文件。

二、备查地点、时间

（一）备查地点

发行人：浙江诺特健康科技股份有限公司

法定代表人：吴向明

联系地址：浙江省杭州市文一西路 1218 号恒生科技园 23 幢

联系人：祝 祁 电话：0571-88831333-208 传真：0571-86947771

保荐人（主承销商）：华福证券有限责任公司

法定代表人：黄金琳

联系地址：上海市陆家嘴环路 1088 号招商银行上海大厦 18 层

联系人：黄年雄 电话：021- 20655317 传真：021-20655300

（二）备查时间

周一至周五：上午 9：30-11：30；下午 2：30-5：00。