

证券代码：839176

证券简称：麦迪卫康

主办券商：国都证券

北京麦迪卫康品牌管理顾问股份有限公司

2016 年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（www. neeq. com. cn 或 www. neeq. cc）的年度报告全文。

1.2 不存在董事、监事、高级管理人员对年度报告内容存在异议或无法保证其真实、准确、完整。

1.3 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。

1.4 中喜会计师事务所（特殊普通合伙）对本公司本年度财务报告进行了审计，并且出具了中喜审字[2017]第 0590 号的标准无保留意见审计报告。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：赵鲁阳

电话：010-56831999

电子信箱：mwcontacts@mediwelcome.com

办公地址：北京市朝阳区小营路 25 号楼 6 层 606

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元

	2016年	2015年	增减比例
总资产	89,914,249.32	69,873,469.95	28.68%
归属于挂牌公司股东的净资产	29,061,093.27	12,699,745.85	128.83%
营业收入	235,959,788.18	222,151,781.80	6.22%
归属于挂牌公司股东的净利润	11,422,668.17	7,632,787.57	49.65%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,101,525.90	5,200,682.90	113.46%
经营活动产生的现金流量净额	28,220,968.18	16,868,170.49	-
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的净利润计算）	53.56%	29.72%	-
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	52.45%	20.25%	-
基本每股收益（元/股）	1.00	0.76	31.58%
稀释每股收益（元/股）	1.00	0.76	31.58%
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	2.32	1.27	82.68%

2.2 股本结构表

单位：股

股份性质		期初		期末	
		数量	比例	数量	比例
无限售条件的股份	无限售股份总数	10,000,000	100.00%	1,316,285	10.53%
	其中：控股股东、实际控制人	10,000,000	100.00%	140,625	1.13%
	董事、监事、高管	-	-	-	-
	核心员工	-	-	-	-
有限售条件的股份	有限售股份总数	-	-	11,183,715	89.47%
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	10,421,875	83.38%
	董事、监事、高管	-	-	163,300	1.31%
	核心员工	-	-	-	-
总股本		10,000,000	-	12,500,000	-
股东总数		151			

注：“核心员工”按《非上市公众公司监督管理办法》的有关规定界定；“董事、监事及高级管理人员”包括挂牌公司的董事、监事和高级管理人员（身份同时为控股股东及实际控制人的除外）。

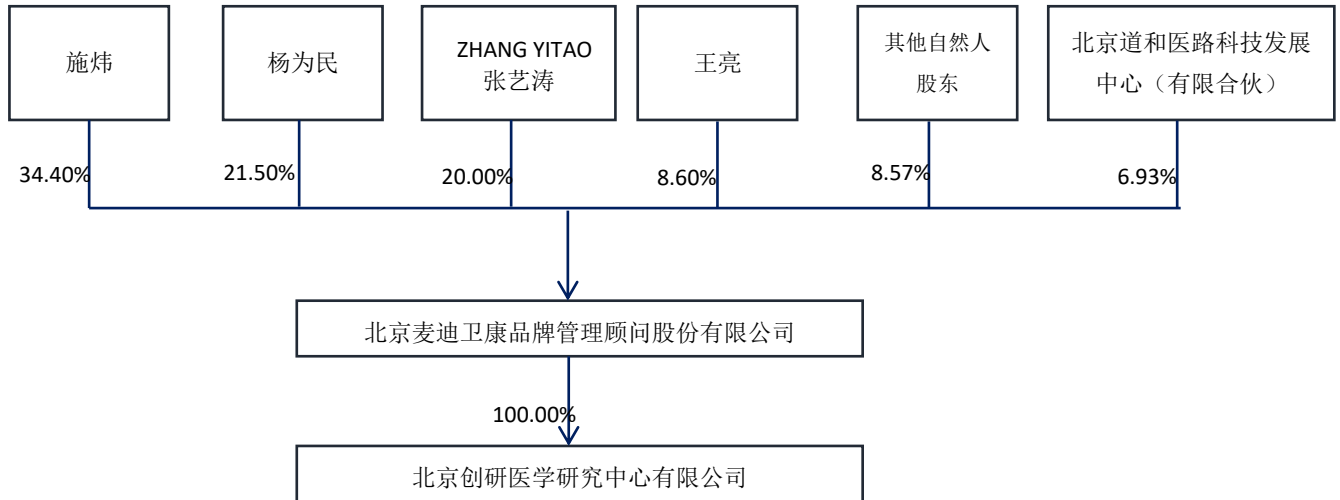
2.3 前10名股东持股情况表

单位：股

序号	股东姓名	股东性质	期初持股数	期内增减	期末持股数	期末持股比例	限售股份数	无限售股份数	质押或冻结的股份数
1	施炜	境内自然人	4,000,000	300,000	4,300,000	34.40%	4,225,000	75,000	0
2	杨为民	境内自然人	2,500,000	187,500	2,687,500	21.50%	2,640,625	46,875	0
3	ZHANG YITAO (张艺涛)	境外自然人	2,500,000	0	2,500,000	20.00%	2,500,000	0	0
4	王亮	境内自然人	1,000,000	75,000	1,075,000	8.60%	1,056,250	18,750	0
5	北京道和医路科技发展中心(有限合伙)	境内非国有法人	0	866,110	866,110	6.93%	0	866,110	0
6	闫静	境内自然人	0	187,500	187,500	1.50%	0	187,500	0
7	赵鲁阳	境内自然人	0	60,000	60,000	0.48%	60,000	0	0
8	王伟	境内自然人	0	30,000	30,000	0.24%	30,000	0	0
9	睦辉俊	境内自然人	0	30,000	30,000	0.24%	30,000	0	0
10	陶丽娟	境内自然人	0	30,000	30,000	0.24%	0	30,000	0
合计			10,000,000	1,766,110	11,766,110	94.13%	10,541,875	1,224,235	0

注：“股东性质”包括国家、国有法人、境内非国有法人、境内自然人、境外法人、境外自然人等。

2.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系的方框图。



三、管理层讨论与分析

3.1 报告期内经营情况回顾

报告期内，公司实现营业总收入 235,959,788.18 元，比上年增长 6.22%，实现净利润 11,422,668.17 元，比上年增长 49.65%。2016 年上半年公司运作新三板挂牌工作，公司管理层以此为契机，进一步提高公司各方面的管理机制，提升品牌管理服务和医学会议服务在行业内的竞争力，强化服务管理团队的队伍建设。公司建立了更加完善的企业机制、用人机制、对优秀人才的吸纳、保持和激励增强了公司的凝聚力，巩固了公司的核心竞争优势。

报告期内，公司投入研发费用 176 万元，以推进慢病管理平台及品牌数字营销、数据库营销和网络营销等平台业务的开发，同时 2016 年加大了在慢病健康教育云平台建设，委托供应商进行各种管理模块的开发与升级。未来公司可在已搭建的平台基础上扩充业务，将继续维护平台的优化与发展。

在业务发展方面，2016 年年初公司在加大了在品牌管理服务和医学会议服务方面的人力与资源投入，在不断扩大现有客户占比的前提下，积极开发新客户资源。在慢病患者教育服务方面，公司加大了在慢病患者教育管理平台的研发投入，不断提高管理平台的技术含量，提升管理服务的市场竞争力。

在新客户开发方面，公司不仅在重点客户（如阿斯利康、中国卒中学会、健康报等客户）的合作获得了增长，而且也向其他国内外医药企业拓展，新增多家客户资源如心馨心血管健康（苏州工业园区）基金会、广东天普生化医药股份有限公司等。

在市场布局方面，为扩大上海市场，公司在 2016 年重点加强了上海分公司的建设，在完善上海分公司各职能优秀人才的同时，积极开拓上海分公司业务，截至报告期末，顺利开发了众多上海客户，公司的品牌管理服务、医学会议服务的能力获得上海新老客户的高度认可，增强了公司的持续经营能力。

3.2 竞争优势分析

公司多年在品牌管理服务、医学会议服务和慢病患者教育的主营业务方面的经验，使得公司在医学会议服务及慢病患者教育方面具有一定的管理经验。公司在全国多城市设有专业的项目服务管理人员和团队，对于执行全国大型医学管理服务项目具有一定的优势。

①专业经验丰富

公司在医学专业领域中具有多年的品牌管理、服务和管理经验，公司的医学部由临床医学专

业人员组成，本科学历者约占 49.37%，硕士及以上学历者约占 6.33%。毕业院校基本来自于 211 或 985 院校，相关工作经验均为 3 年以上。医学部门发挥自身特长，以临床路径为线索，通过产品功能特点、诊疗流程、客户情感的阶梯分析，探寻新产品最独特的定位，并立足临床价值，紧扣学术热点、夯实文献依据，找到医生的兴趣点，为“产品”助力。

②丰富的合作资源

与公司合作的国际机构包括美中神经科学与卒中促进学会、世界卒中协会、美国心脏病协会等。这些机构为公司在世界范围内的推广和宣传起到了关键的作用。与公司合作的国内机构包括健康报社、中国卒中学会、中国医院协会、吴阶平医学基金会等。几乎囊括了所有国内权威机构，在慢性病领域与国内知名医生团队保持密切联系和高质量的互动。与公司合作的政府机构也十分丰富，与数百家医院合作。

③丰富的新媒体资源

公司自有网站卒中网，为国内专业的脑血管病网站。同时公司具有影片制作实力，并持续寻求全新多媒体应用。

④客户资源的稳定性

公司通过十几年的发展，建立了一批成熟的客户。这类客户以外企为主，同时也包括一部分国内的企业和协会。由于医学公关行业的专业性较强，维护客户的时间成本很高，同时行业对于企业的门槛也很高，使得公司建立客户的过程很漫长，同时建立起来的关系业十分牢固。外企对于合作方要求至少是成立两年以上的公司，公司规模在 50 人以上，年营业额在三千万以上，这就杜绝了很大的一部分竞争者。

3.3 经营计划或目标

公司的既定目标为实现业务和资本双联动，内生外延同时发力规划。在公司的治理和发展上，主要实现两个目标。首先是内部管理，现有部门间要做到合规优先，在绩效和合规有矛盾的时候，必须选择合规。一个规范的公司管理流程是保证公司能够长远健康稳定发展的基础，同时，应简化工作流程，在合规的前提下，为各部门工作提供流程上的便利。

其次是人才发展。在现有基础上，拟采用引入专业团队的方式扩大专业技术团队。通过收购整合移动医疗和医药广告类型的公司、团队、新产品，引入新的技术和新鲜血液，为公司创造新的技术优势和核心竞争力。同时通过培训，专家讲座等方式，提升现有人才业务水平，维持在行业内的技术领先地位。

公司之前一直致力于线下活动的推广，随着互联网模式的普及，宣传手段越来越多样化。线下活动的覆盖面太窄了最多覆盖几十万人群，而通过线上的教育方式，覆盖人群是以百万计的，而且更加便捷，对患者的管理也更充分。公司已经加大了对于互联网医疗概念的关注和投入，之后主要通过互联网的方式为公司的客户提供服务，并建立完善的先进的服务体系，保持行业领先地位。

四、涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。

4.2 本年度内未发生重大会计差错更正需追溯重述的情况。

4.3 与上年度财务报告相比，财务报表合并范围未发生变化。

4.4 中喜会计师事务所（特殊普通合伙）出具了标准无保留意见审计报告。

北京麦迪卫康品牌管理顾问股份有限公司

2017 年 4 月 13 日