



关于上海亚美国际旅行社股份有限公司 挂牌申请文件的第二次反馈意见的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于2016年8月23日出具的《关于上海亚美国际旅行社股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）已收悉。上海亚美国际旅行社股份有限公司（以下简称“亚美股份”、“公司”）会同西部证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）以及上海源泰律师事务所（以下简称“律师”）、中审华寅五洲会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后向贵公司提交《关于上海亚美国际旅行社股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见的回复》（以下简称“本反馈回复”）。

涉及对《上海亚美国际旅行社股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照反馈意见的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充，并已在《公开转让说明书》（反馈稿）中以楷体加粗标明。

现就反馈意见述及的问题按顺序，向贵公司具体回复如下（除非另有指明，本回复说明中释义与公开转让说明书中释义相同）：

1、请主办券商及律师补充核查公司从事出境游业务的保证金存

管事项是否已经彻底规范，公司从事出境游保证金管理是否合规。

主办券商回复：

（一）尽调过程

与公司相关人员进行访谈，了解公司与银行签署关于旅游保证金存管服务协议的情况；查阅公司与银行签署的上述协议；取得公司及实际控制人的承诺。

（二）事实依据

公司与东亚银行（中国）有限公司上海分行签署的关于提供旅游保证金存管服务的《两地通-开心旅游服务合作协议书》及其补充协议和相关附件；公司与平安银行股份有限公司上海分行签订的《平安银行“平安旅游服务”合作协议》；公司与上海浦东发展银行黄浦支行签订的《上海浦东发展银行出境旅游保证金服务合作协议书》；公司及实际控制人的承诺。

（三）分析过程

经核查，为了未来方便旅客选择，公司共与 3 家银行签署了旅游保证金存管服务协议。2016 年 8 月 1 日，公司与上海浦东发展银行黄浦支行签订了《上海浦东发展银行出境旅游保证金服务合作协议书》，约定由上海浦东发展银行黄浦支行协助客户及旅行社对境外旅游保证金进行管理，并提供相应的冻结、解冻及扣划的金融服务。2016 年 8 月 24 日，公司与东亚银行（中国）有限公司上海分行签署了关于提供旅游保证金存管服务的《两地通-开心旅游服务合作协议书》及其补充协议和相关附件，约定由东亚银行（中国）有限公司上海分行为公司的客户提供旅游保证金存管服务。同日，公司与平安银行股份有限公司上海分行签订了《平安银行“平安旅游服务”合作协议》，约定由平安银行股份有限公司上海分行为公司的客户提供旅游保证金业务或存款证明业务或存款证明及旅游保证金业务。综上，未来公司客户可根据自身情况选择其中一家银行作为保证金存管银行。

公司及公司实际控制人承诺：“公司未来客户的旅游保证金均通过银行参与的第三方存管的形式存放。”

（四）结论意见

截至本反馈回复签署之日，公司符合国家旅游局发布《国家旅游局关于规范出境游保证金有关事宜的通知》（旅发〔2015〕281 号文件，2015 年 12 月 23 日发布）的相关规定；公司从事出境游业务的保证金存管事项已经彻底规范，保证

金管理合法合规。

2、关于可持续经营能力。(1) 请公司结合利润表项目进一步量化分析公司报告期微利的原因,公司针对净利润水平较低采取的具体措施,并说明公司是否具有较强的市场竞争力。(2) 请公司补充披露并对可持续经营能力进行全方位、多维度补充分析,包括并不限于公司主营业务盈利的可持续性、行业空间、公司是否具有核心竞争优势、公司的后续市场开发能力。(3) 请公司结合期后财务数据的主要财务指标、同行业同等规模主要竞争对手情况进行分析。(4) 请主办券商及会计师对公司的可持续经营能力进行进一步核查并发表明确意见。

(1) 请公司结合利润表项目进一步量化分析公司报告期微利的原因,公司针对净利润水平较低采取的具体措施,并说明公司是否具有较强的市场竞争力。

公司回复:

根据公司所处行业,从挂牌公司中遴选上海乐骋国际旅行社股份有限公司(833099,证券简称:乐旅股份)、安徽好之旅国际旅行社股份有限公司(837494,证券简称:好之旅)两家企业进行财务指标比较。

①上海乐骋国际旅行社股份有限公司,2015年7月31日在全国中小企业股份转让系统上市。

所属行业:根据证监会《上市公司行业分类指引(2012年修订)》的规定,公司的行业属于商务服务业(L72);根据《国民经济行业分类(GB/T4754-2011)》,公司所属行业为旅行社服务(L7271)。

主营业务:从事商务会奖旅游业务以及票务代理业务。

②安徽好之旅国际旅行社股份有限公司,2016年4月29日在全国中小企业股份转让系统上市。

所属行业:根据《上市公司行业分类指引(2012年修订)》的规定,公司所属行业为商务服务业(L72);根据《国民经济行业分类(GB/T4754-2011)》,公

司所属行业为旅行社服务（L7271）；根据全国股份转让系统公司公布的《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为旅行社服务（L7271）。

主营业务：提供旅行社服务、航空票务销售服务。

项目	乐旅股份			好之旅		
	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2016年1-6月	2015年度	2014年度
营业收入 (元)	31,984,353.22	20,697,493.41	8,575,466.77	64,463,201.58	148,198,143.57	130,907,134.62
营业成本 (元)	29,846,388.00	19,296,193.73	7,776,537.64	58,927,672.80	135,886,914.41	119,510,165.56
销售费用 (元)	118,827.47	93,246.05	222,828.40	3,603,273.28	7,708,513.15	7,255,069.88
管理费用 (元)	1,660,242.78	2,505,338.16	3,662,484.33	1,865,438.18	3,548,176.33	2,909,735.13
财务费用 (元)	147,770.24	-50,899.39	-66,846.67	245,112.57	909,657.87	234,860.12
营业成本 占营业收入 比重 (%)	93.32	93.23	90.68	91.41	91.69	91.29
销售费用 占营业收入 比重 (%)	0.37	0.45	2.60	5.59	5.20	5.54
管理费用 占营业收	5.19	12.10	42.71	2.89	2.39	2.22

项目	乐旅股份			好之旅		
	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2016年1-6月	2015年度	2014年度
入比重 (%)						
财务费用占营业收入比重 (%)	0.46	-0.25	-0.78	0.38	0.61	0.18
营业成本和期间费用合计占营业收入比重 (%)	99.34	105.54	135.21	100.28	99.90	99.24

(续)

项目	亚美股份		
	2016年1-6月	2015年度	2014年度
营业收入 (元)	3,698,994.54	15,033,397.34	6,222,795.73
营业成本 (元)	3,052,823.62	11,942,226.63	4,786,459.39
销售费用 (元)	602,753.77	768,780.77	444,332.44
管理费用 (元)	1,294,201.94	1,442,491.22	961,089.31
财务费用 (元)	73,933.36	-13,697.48	-2,640.32
营业成本占营业收入比重 (%)	82.53	79.44	76.92

项目	亚美股份		
	2016年1-6月	2015年度	2014年度
销售费用占营业收入比重(%)	16.30	5.11	7.14
管理费用占营业收入比重(%)	34.99	9.60	15.44
财务费用占营业收入比重(%)	2.00	-0.09	-0.04
营业成本和期间费用合计占营业收入比重(%)	135.81	94.06	99.46

近二年一期主要财务指标对比具体分析如下：

公司2014-2016年1-6月营业成本占营业收入的比例，低于乐旅股份和好之旅，表明公司的营业成本控制较好，在行业中处于较高的水平。

公司2014年度销售费用占营业收入的比重高于好之旅，2015年度的比重略低于好之旅，主要是业务结构有所差异所致，好之旅除了经营法人客户定制游外，还提供跟团游、自由行、包机游及机票代理销售等业务。2014-2015年度公司的销售费用占营业收入的比重高于乐旅股份，主要是因为乐旅股份将服务项目相关人员的薪酬全部计入营业成本，未在销售费用中体现，而公司一般将项目外包给地接社，业务人员不直接承做项目，因此相关销售人员薪酬计入销售费用。2016年1-6月由于公司加大市场拓展力度，销售员工资及业务招待费增长较快，导致销售费用占营业收入比重增大。

公司2014-2015年度管理费用占营业收入的比重高于好之旅，低于乐旅股份，在行业中处于中等水平。2016年1-6月公司管理费用占营业收入的比重较高，主要是新增推荐挂牌费用及公司扩大规模导致人力成本上升所致。

2014-2016年1-6月，公司财务费用占主营业务收入的比重，低于乐旅股份和好之旅，主要因为公司自有资金充裕，未进行对外融资。

公司2014-2015年度营业成本和期间费用合计占营业收入比重与好之旅较为

接近,但是低于与公司业务更为相近的乐旅股份,表明公司的成本费用控制较好,盈利能力较强。2016年1-6月公司营业成本和期间费用合计占营业收入比重增大,主要因为2016年1-6月公司新增推荐挂牌费用及公司扩大规模导致人力成本费用上升,且1-6月为商旅业务淡季,营业收入相比全年其他月份偏低,导致2016年1-6月营业成本和期间费用合计占营业收入比重上升。

综上所述,公司的成本和费用控制较好,盈利能力较强,由于公司于2012年3月成立,成立时间较短,比两家可比公司起步晚,营业收入规模不大,导致公司报告期内微利或微亏。2016年度公司一方面保持与老客户稳定的合作关系,另一方面扩大公司规模,引进新团队积极开发新客户,积极扩大营业收入规模。

针对净利润水平较低采取的具体措施:

①提高服务质量,维持老客户群的稳定

与同行业相比,公司目前净利润水平较低,但公司自成立以来,经过多年的发展,已积累了一批优质稳定的客户资源,并以高品质的服务和完善的售后在客户群中形成了良好的口碑。因此,老客户在自己享受公司提供的服务同时,会介绍新客户给公司,并由此形成良性循环。

②加强新客户资源的开拓

公司目前正处于发展的上升阶段,占据市场份额,把握关键客户资源是公司提高净利润水平的关键。公司目前正在努力与全国乃至全世界知名企业合作,为其提供商旅或会务服务。公司已有潜在客户,如阿斯利康制药有限公司、金杜律师事务所等知名企业。

是否具有较强的市场竞争力:

公司在上海区域,在日资客户领域内具有较强的市场竞争力。首先,公司从事商务旅游业务多年,在行业内积累了深厚的影响力和良好的口碑,形成了较强的优势。公司与部分日资企业建立了长期稳定的合作关系,客户对于公司产品和服务也表示充分认可。公司所具有的品牌优势会成为公司日后业务拓展的坚实保障。其次,公司提供专业、细致、人性化的业务,进行差异化服务竞争,注重旅游服务细节把控,保险措施规范,提供应急旅游救援,全面安全保障,公司及公司团队经过积累多年对客户的服务经验,深耕每一位客户的需求,坚持“细节决定一切”的企业信条,确保了客户品质体验。在满足客户线下服务同时,公司开发的甲乙猫旅游网(www.jiayimao.com)通过互联网、移动互联网媒介实现了线下传统旅游业务的线上呈现,为客户提供全面的线上服务。

综上，公司在线上线下均为客户提供专业、细致、全面的服务，并得到客户的广泛认可，与行业内同领域的其他旅行社相比，具有竞争实力。

(2) 请公司补充披露并对可持续经营能力进行全方位、多维度补充分析，包括并不限于公司主营业务盈利的可持续性、行业空间、公司是否具有竞争优势、公司的后续市场开发能力。

公司回复：

①主营业务盈利的可持续性

公司的主营业务为旅游及商务会奖旅游业务，辅以包括商务咨询、汽车租赁、销售纪念品在内的其他服务。公司通过合法合规途径取得了出、入境业务许可资质，主要客户群体为世界 500 强中的日资企业，散客占比较小。公司秉承“细节决定一切”的经营理念，以客户需求为出发点，严控服务质量的同时为客户提供专业、细致、定制化的商务会奖旅游方案。公司主营业务盈利的可持续性体现在如下几个方面：

业务许可资质方面，公司取得了出入境旅游业务许可资质。截止至 2016 年 8 月 26 日，公司持有与其主营业务密切相关的许可资质均处于有效期内，详细情况如下：

经营资质名称	证书编号	发证机关	发证日期	有效期	备注
旅行社业务经营许可证	L-SH-CJ00123	国家旅游局	2014 年 12 月 26 日	长期	有限公司
AAA 级旅行社	SH30200	上海市旅行社等级评定委员会	2014 年 5 月	三年	有限公司
上海市旅游标准化示范试点项目	S16-313-05T-007	上海市旅游局、上海市质量技术监督局	2016 年 5 月 6 日	一年半	有限公司

客户与销售渠道方面。通过多年的经营和积累，公司已经与索尼、尼康、东陶、兄弟和理光等知名企业建立了良好、稳定的长期合作关系，公司符合上述部

分世界五百强企业的供应商筛选制度，已被纳入其长期合作供应商数据库内。截止至 2016 年 8 月 26 日，公司已成功开拓 45 条旅境内游线路，服务区域以华东区为主，同时覆盖华南、西南、西北、华中、东北。公司在以上区域均已建立起属于自己的旅游资源，保证客户有较满意的体验感。同时公司注重国际市场的开拓，共开拓 53 条境外旅游线路，以日本和欧洲为主，分别为 28 条和 17 条。

新增销售订单方面，报告期后截止至 2016 年 8 月 26 日，详细情况如下：

序号	客户	合同内容	合同金额	签订日期	履行情况
1	卡西欧（中国）贸易有限公司	活动服务	196,331.00	2016.4.5	已履行
2	北京嘉合事兴管理咨询有限公司	出境旅游	679,784.00	2016.4.1	已履行
3	卡西欧（中国）贸易有限公司	活动服务	54,679.00	2016.4.11	已履行
4	杭州丘比食品有限公司上海分公司	出境旅游	148,550.00	2016.5.19	已履行
5	理光（中国）投资有限公司	出境旅游	252,000.00	2016.5.6	已履行
6	理光（中国）投资有限公司	出境旅游	448,000.00	2016.5.6	已履行
7	理光（中国）投资有限公司	旅游服务	178,220.00	2016.5.27	已履行
8	江苏银苹果文化实业有限公司	出境旅游	212,347.00	2016.6.23	已履行
9	理光（中国）投资有限公司	出境旅游	402,074.00	2016.6.23	已履行
10	北京市金杜（苏州）律师事务所	活动服务	53,357.00	2016.7.19	已履行
11	德尔福汽车系统（中国）投资有限公司	活动服务	51,904.40	2016.7.15	已履行
12	青岛思巧教育咨询有限公司	出境旅游	126,700.00	2016.8.19	已履行

13	卡西欧（中国）贸易有限公司	活动服务	117,510.00	2016.8.21	已履行
14	卡西欧（中国）贸易有限公司	活动服务	90,954.00	2016.8.09	已履行
15	东陶（中国）有限公司	出境旅游	240,000.00	2016.7.8	待履行
16	兄弟（中国）商业有限公司	活动服务	684,377.00	2016.7.31	待履行
17	兄弟机械（西安）有限公司	活动服务	599,782.00	2016.8	合同签署中
18	个人	出境旅游	20,388.00	2016.8.18	待履行
19	广州燃石医学检验所有限公司	活动服务	230,000.00	以双方确认为准	合同签署中
20	个人	出境旅游	166,790.00	2016.8.5	待履行
21	签证收入	单项业务	106,330.00	未单独签署合同	

为迎合公司未来业务需求与甲乙猫旅游网战略布局，公司更换了新的办公场所并扩充了业务团队。截止至 2016 年 8 月 26 日，公司共新增业务人员 11 名，且已与全体员工签订了《劳动合同》，所签订的《劳动合同》未违反相关法律、法规和规范性文件。公司已为全体员工办理了基本养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险和生育保险并按时缴纳社会保险费用，报告期内不存在违反劳动保障法律、法规以及被举报、处罚的情形；公司依法执行住房公积金制度，且无违法、违规情形。

2016 年 4 月 11 日，公司与上海虹桥经济技术开发区联合发展有限公司签订《新虹桥中心大厦租赁合同》，约定由公司租赁后者 1022.31 平方米的房产，租赁地址为上海市娄山关路 55 号新虹桥大厦第三层整层，租赁期限从 2016 年 8 月 1 日至 2019 年 7 月 31 日。公司承诺租赁该房屋作为办公使用，双方约定房屋租金每月每平方米为人民币 153 元，每月总计为人民币 156,413.43 元（以上费用已包括物业管理及能源费），新增办公面积 804.23 平方米。

②行业空间

根据公开转让说明书“第二节公司业务”之“六、公司所处行业基本情况”之“（一）行业概况”之“1、公司所处行业背景概述”中“根据国家旅游局及中国旅游研究院统计数据，自1993-2014年22年间，国内旅游人数从4.10亿人次增至36.10亿人次，年复合增长率为10.39%；国内旅游收入从864亿元增长到30,312亿元，年复合增长率为17.55%。2014年全年国内游客36.1亿人次，比上年增长10.7%，国内旅游收入30,312亿元，增长15.4%。入境游客12,849万人次，下降0.5%。其中，外国人2,636万人次，增长0.3%；香港、澳门和台湾同胞10,213万人次，下降0.6%。在入境游客中，过夜游客5,562万人次，与上年基本持平。国际旅游外汇收入569亿美元，增长10.2%。国内居民出境11,659万人次，增长18.7%，其中因私出境11,003万人次，增长19.6%。”显示，国内旅游行业市场容量呈显著上升趋势，行业前景广阔。

此外，根据公开转让说明书“第二节公司业务”之“六、公司所处行业基本情况”之“（一）行业概况”之“2、旅行社行业概况”中

“（1）2014年概况

按照国家旅游局制定、国家统计局批准的《旅游统计调查制度》，经各省、自治区、直辖市旅游主管部门审核，截止2014年第四季度全国旅行社统计调查情况公报，第四季度全国旅行社总数为26,650家，比上年增加596家，同比增长2.24%。2014年全国旅行社国内旅游组织12,989.17万人次、41,126.72万人天，接待14,354.49万人次、34,669.35万人天；出境旅游组织3,839.29万人次、20,420.86万人天；入境旅游外联1,391.3万人次、6,093.05万人天，接待1,978.33万人次、6,783.24万人天。2014年我国旅游市场实现平稳增长，外国人入境旅游市场出现回暖，达2,636万人次，增长0.27%；港澳台同胞入境旅游市场降幅明显收窄，达1.02亿人次，下降0.63%；入境过夜游客5,562万人次，下降0.11%；出境旅游人次首次突破1亿人次大关，达1.07亿人次，增长19.49%；国内旅游36.11亿人次，增长10.67%。全年旅游总收入3.38万亿元，增长14.7%，其中国际旅游收入569亿美元，增长10.16%。旅游行业发展前景基于我国经济基本面保持良好态势，城乡居民收入持续增长，我国旅游行业发展前景看好。

（2）2015年概况

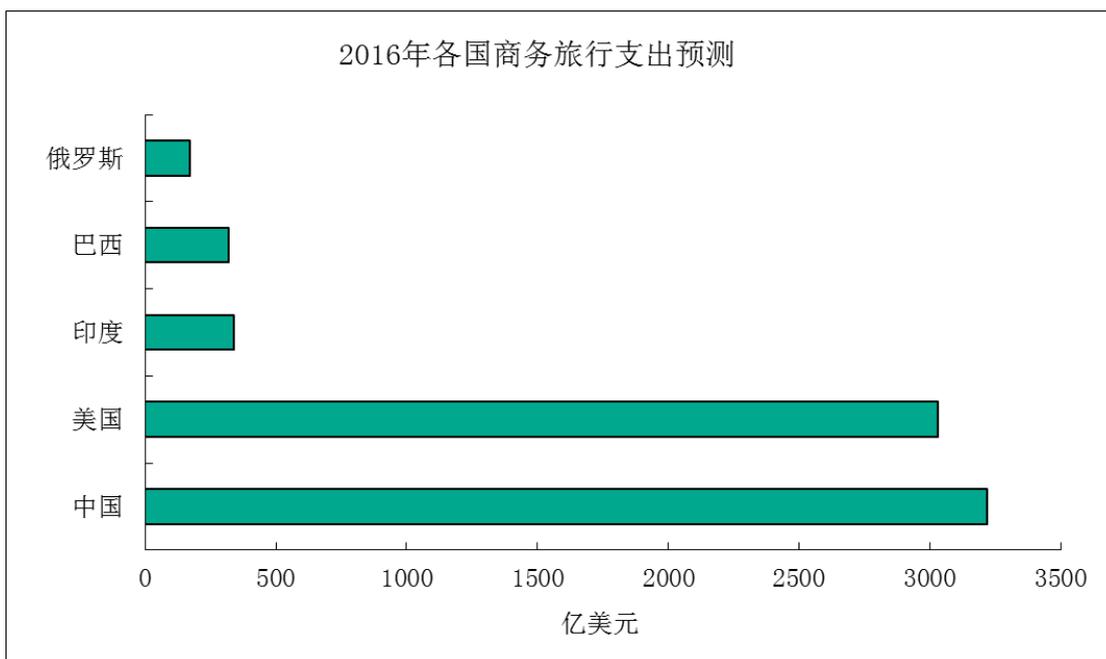
统计系统显示，2015年中国旅行社入境旅游市场，第一季度全国旅行社总数为27072家，完成第一季度报表填报的为25938家，占总数的95.81%，27个地区填报率超过90%。根据智研咨询发布的《2016-2022年中国旅行社市场全景调查及发展前景预测报告》，2015年第一季度全国旅行社入境旅游外联236.44

万人次、889.40 万人天，接待 313.75 万人次、1005.56 万人天，同比下降 1.76%、3.19%，0.86%和 3.52%。2015 年第二季度全国旅行社入境旅游外联 350.83 万人次、1400.37 万人天，接待 512.12 万人次、1577.70 万人天，同比增长 16.36%、9.09%，4.10%和 2.13%。2015 年第三季度全国旅行社入境旅游外联 374.17 万人次、1642.46 万人天，接待 548.14 万人次、1786.44 万人天，同比下降 8.33%、11.91%、7.56%和 13.30%。2015 年第四季度全国旅行社总数为 27621 家，完成第四季度报表填报的为 26342 家，占总数的 95.37%。

2015 年第一季度全国旅行社国内旅游组织 2039.55 万人次、6453.41 万人天，接待 2370.85 万人次、5927.09 万人天，同比增长 8.84%、8.48%、10.61%和 14.20%。2015 年第二季度全国旅行社国内旅游组织 3585.34 万人次、10833.23 万人天，接待 3868.63 万人次、9106.30 万人天，同比增长 10.56%、12.55%、8.52%和 9.69%。2015 年第三季度全国旅行社国内旅游组织 4202.67 万人次、13986.66 万人天，接待 4758.69 万人次、12541.25 万人天，同比增长 0.19%、1.23%、1.41%和 8.18%。2015 年第四季度全国旅行社国内旅游组织 4218.33 万人次、12526.10 万人天，接待 4529.87 万人次、11203.71 万人天，同比增长 14.68%、6.73%、14.59%和 16.91%。

2015 年第一季度全国旅行社出境旅游组织 895.32 万人次、4489.77 万人天，同比增长 21.38%和 20.97%。2015 年第二季度全国旅行社出境旅游组织 1169.69 万人次、6127.70 万人天，同比增长 36.88%和 42.45%。2015 年第三季度全国旅行社出境旅游组织 1309.27 万人次、7013.79 万人天，同比增长 11.31%和 10.00%。2015 年第四季度全国旅行社出境旅游组织 1383.85 万人次、7964.30 万人天，同比增长 29.19%和 32.05%。”显示，旅游行业市场容量显著提升的同时，国内旅行社总数不断创新高，行业内部竞争愈发激烈，红海趋势明显，机遇与挑战并存。

相较于旅游行业机遇与挑战并存的情况，中国商务旅行市场仍处于蓝海阶段，中国商务旅行开支总额在 2014 年增长了约 16.6%，达到了 2610 亿美元。2016 年中国在国内和国际的商旅支出预计达到 3220 亿美元，同比增长 11.2%，超过美国的 3030 亿美元支出。2016 年中国有望超过美国成为世界上最大的商务旅行市场。在 2014—2019 这五年里，中国的商旅支出还将增长 61%，至 4220 亿美元（数据来源：全球商务旅行协会）。随着中国国有企业改革深化，外资企业区域转移、民营企业集约增效的市场环境转变，中国企业的商旅管理意识正日渐强化，中国商旅市场也迎来新的发展机遇。



③政策利好

2016年8月19日，国家旅游局在北京组织召开《“十三五”全国旅游业发展规划》（下文简称《规划》）专家评审会，评审专家一致同意并通过《规划》评审。此次《规划》的通过，标志着旅游业发展专项规划首次上升到国家规划的高度，体现了党中央、国务院对旅游业的高度重视。根据国家旅游局统计数据显示，仅2016年上半年，国内旅游人数比上年同期增长10.47%，其中城镇居民同比增长13.55%；农村居民同比增长4.51%。国内旅游收入同比增长13.72%，比同期社会消费品零售总额增速高3.6个百分点。

上海市旅游局和上海市质量技术监督局于2016年发布了“关于确定上海市旅游标准化示范试点创建单位名称的通知（沪旅发【2016】18号）”文件，文件中明确列示了17家上海市级优质重点试点项目企业，本公司位列其中。

④核心竞争力

公司主营业务为旅游和商务会奖服务，辅以包括商务咨询、汽车租赁、销售纪念品在内的其他服务。公司自设立以来，不断创新和发展主营业务，稳中求进，在传统旅游业务的基础上拓展了商务会奖服务，并作为未来重点的发展方向。公司成立至今服务客户已超过100多家。核心客户包括索尼、卡西欧、尼康等知名跨国企业。经过短短几年时间的积累，公司在业内已经具备良好的品牌形象、商誉和一定的知名度。公司与传统旅行社不同，主要目标客户为企事业单位，单体客户收入占比较少，可根据客户需求进行量身定制的商旅会奖服务，其核心竞争力主要体现在许可资质、客户资源、定制化服务、管理团队四个方面，详细内容

如下：

在业务许可资质上，主管部门对于旅行社实施准入许可制度，旅行社从事出境游需要经过复杂的申报流程和严格的审批制度，未取得出境游资质的旅行社仅可从事国内游和入境游业务。公司于 2014 年 12 月取得了出境游业务许可资质，为公司开拓国际市场建立了坚实基础，使其商旅会奖方案不再局限于国内市场。截止至 2016 年 8 月 26 日，公司已成功拓展 53 条境外旅游线路，以日本和欧洲为主，分别为 28 条和 17 条。

在客户资源储备及拓展上，公司秉承“细节决定一切”的经营理念，精益求精的做事风格，在商务旅游业内树立了良好的品牌形象和稳固的竞争地位。与公司建立良好的长期合作关系企业中包含世界五百强等国内知名企业，这些客户在选择供应商时遵守严格的筛选和招投标制度，客户粘性较高。因此，公司在积累了丰富的成熟客户资源后，通过口碑媒介不断发现、发展新的优质客户，销售渠道方面建立了良性可持续发展模式。公司一方面拟通过互联网手段深度发现有客户的商旅服务，另一方面引进新团队积极开发新客户，目前公司已经与北京市金杜律师事务所等优质客户建立合作关系，为公司新客户的开发打下良好基础。

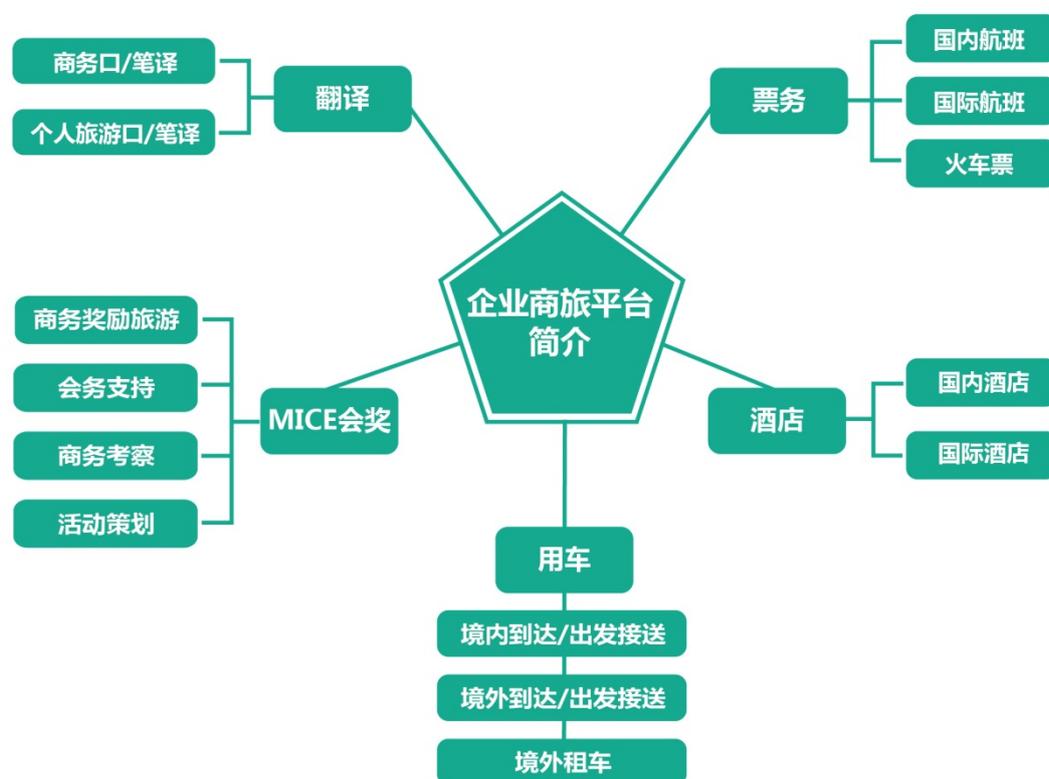
在公司定制化服务方面，公司管理层及业务团队可准确把握客户需求，并结合自身经验以及对行业本身的理解，为客户提供量身定做的人性化商旅会奖方案。以公司长期合作的某世界知名数码产品制造商为例，制造商会定期召集媒体及业内具有影响力的专业摄影家对其新款数码相机进行测评，为了给媒体及内测使用者提供良好的操作体验，并发挥相机本身的优势和特点。公司接受制造商委托，制定全套商旅方案。公司业务团队首先对制造商需求进行详细了解、分析，并聘请业内知名摄影家或摄影爱好者对产品进行测评和解读，然后结合自身经验进行目的地选址并实地考察，在整体方案确定后，对制造商进行报价。报价方式采取独立模块报价，能够提供精确到具体机票、住宿、人均单次餐饮费用等细节的独立模块价格，保证客户全程享受优质的透明化商旅体验。

公司形成了以董事长、核心技术人员张志刚先生为首的管理团队，具备丰富的旅游行业运营经验。张志刚先生本人拥有日本留学经历及丰富的日资企业工作经验，善于沟通，对客户物质需求和精神诉求有着深入研究，具备独特的资源整合能力。公司副总经理许晓彦具有丰富的旅行社行业工作经验，并参与过行业内知名 O2O 项目，能将公司线上、线下业务有效结合，为公司新业务拓展提供有力支持。新进业务人员丁东军先生，历任北京众信国际旅行社股份有限公司、中旅国际会议展览有限公司等多个公司客户经理及部门经理等多个职位，服务过

阿斯利康、拜耳制药、罗氏制药、惠氏等众多大型公司，拥有丰富的商旅会奖操作业务经验。公司其他业务人员具有丰富的旅游平台开发和维护经验，并且核心业务团队人员结构相对稳定。

⑤后续市场开发

根据公开转让说明书“第二节公司业务”之“六、公司未来发展规划”之“（一）公司的发展目标”中“甲乙猫旅游网（www.jiayimao.com）是以互联网、移动互联网为媒介实现线下传统旅游业务的线上呈现，由一个网站和一个 APP 组成，为客户提供全面的线上服务。



甲乙猫商旅 APP 提供机票、酒店、签证、用车、MICE 会奖、迪士尼直通车、当地玩乐、翻译等基本商旅业务，同时还具有人工智能提醒、到期提醒、积分、机票筛选等个性化服务。

甲乙猫与银行合作，给企业一定范围的消费授信额度，或者帮助企业预先垫付差旅费用，从而减小了企业的流动资金周转压力。同时，差旅活动前企业可以通过该商旅 APP 上报审批，结束后企业可获得此次活动的财务统计和商旅报表，方便企业及时掌握差旅成本。”公司管理层凭借丰富的旅游行业运营经验，结合市场发展趋势，尝试“互联网+旅游”的全新运营模式。在保留已有客户群体、

确保新运营模式推广成本可控的前提下，通过运营模式和产品结构的调整开辟新的市场，为客户提供全新体验。

(3) 请公司结合期后财务数据的主要财务指标、同行业同等规模主要竞争对手情况进行分析。

公司仍以挂牌公司上海乐骋国际旅行社股份有限公司、安徽好之旅国际旅行社股份有限公司两家企业进行财务指标比较。

项目	乐旅股份			好之旅		
	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2016年1-6月	2015年度	2014年度
资产总额 (元)	39,563,041.30	15,937,978.56	13,604,286.22	49,460,030.22	35,375,117.75	40,447,399.28
营业收入 (元)	31,984,353.22	20,697,493.41	8,575,466.77	64,463,201.58	148,198,143.57	130,907,134.62
净利润 (元)	110,174.10	268,878.81	-2,752,527.24	-541,245.57	-42,406.11	739,050.10
毛利率 (%)	6.68	6.77	9.32	8.59	8.31	8.16
经营性现金流量净额 (元)	455,717.46	-701,753.40	-10,272,479.10	-2,728,447.57	-6,193,888.07	-10,094,389.19
流动比率 (倍)	1.75	2.91	36.43	1.02	1.19	1.22
资产负债率 (%)	39.40	15.19	2.62	73.97	62.08	66.36

项目	乐旅股份			好之旅		
	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2016年1-6月	2015年度	2014年度
应收账款 周转率 (次)	21.32	25.63	13.60	42.31	77.06	44.20

(续)

项目	亚美股份		
	2016年1-6月	2015年度	2014年度
资产总额(元)	7,756,557.34	8,582,532.19	2,490,503.68
营业收入(元)	3,698,994.54	15,033,397.34	6,222,795.73
净利润(元)	-1,352,586.24	495,510.85	-61,884.05
毛利率(%)	17.47	20.56	23.08
经营性现金流量(元)	-2,583,726.44	861,100.40	-1,359,705.31
流动比率(倍)	13.45	3.85	1.11
资产负债率(%)	7.18	24.93	86.05
应收账款周转率(次)	5.29	23.92	121.29

与上述两家公司财务数据比较分析：

公司与上述两家公司规模不同，业务类型相似，产品结构及侧重点不同。

近二年一期主要财务指标对比具体分析如下：

①资产总额及营业收入对比

与上述两家企业从资产总额和营业收入方面比较，公司收入与资产总额低于

乐旅股份和好之旅，整体规模较小，在行业中属于中小型企业。

②净利润及毛利率对比

公司 2014-2016 年 1-6 月毛利率高于乐旅股份和好之旅，主要因为各家旅游产品和服务对象有所差别。好之旅除了经营法人客户定制游外，还提供跟团游、自由行、包机游及机票代理销售等业务，特别是好之旅的出境游业务，由于是从同业采购而来，需要让利给同业批发商，整体毛利率低于行业平均水平。相比较，亚美股份主营商务会奖旅游业务，境外业务来自公司直接开拓，同时从境外地接社“直采”，因此公司毛利率高于好之旅。乐旅股份与公司的产品较为相似，主要提供商务会奖旅游服务，但是客户群体不同，乐旅股份的客户主要是企事业单位，而亚美股份的客户主要是世界 500 强的日资企业，毛利率高于乐旅股份。

公司的净利润 2014 年度低于好之旅，2015 年度高于好之旅，2014-2015 年度的净利润均高于乐旅股份，整体净利润高于行业平均水平。2016 年 1-6 月公司新增推荐挂牌费用及公司扩大规模导致人力成本上升，且 1-6 月为商旅业务淡季，营业收入相比全年其他月份偏低，导致 2016 年 1-6 月业绩亏损。

③流动比率对比

从流动比率来看，公司的流动比率呈逐年增长趋势，2016 年 1-6 月公司的流动比率均高于两家可比公司，资产负债率低于两家可比公司，表明公司的长短期偿债能力较强。

④应收账款周转率对比

2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月公司的应收账款周转率低于乐旅股份和好之旅，但是公司应收账款账龄基本在六个月以内，应收账款回款能力良好。

⑤经营活动现金流量净额对比

公司 2014 至 2015 年度的经营活动现金流量均高于两家比较公司，2016 年 1-6 月由于公司拟招聘更多的员工拓展业务，租赁新的办公场地产生的押金及其他费用支出增加，导致经营活动现金流量为负值，略低于乐旅股份，但仍高于好之旅。

从上述分析来看，公司目前规模在行业中偏小，毛利率水平较高，净利润和经营活动现金流量净额在行业中处于中等水平；公司的流动比率较高、资产负债率较低，不存在偿债风险，应收账款的回款较为及时，不存在坏账风险。

(4) 请主办券商及会计师对公司的可持续经营能力进行进一步核查并发表明确意见。

主办券商回复：

(一) 尽调过程

(1) 获取公司报告期后签订的合同、客户立项证明文件、项目中标证明文件；

(2) 通过询问、访谈公司董事长、董事会秘书及相关市场人员核查公司报告期后与老客户合作及新客户开拓情况，了解公司未来的市场定位和发展策略、销售政策等；

(3) 通过查询相关分析报告及研究报告研究市场前景；

(4) 通过与公司董事长及相关技术人员访谈，结合同行业公司相关情况分析公司核心竞争力及行业竞争地位；

(5) 取得公司 2016 年 1-6 月的银行流水、收入明细表等证明文件；

(6) 检查公司期后经营记录及相应销售合同、销售台账、结算单、发票等财务及业务资料。

(二) 事实依据

报告期后新签订合同、中标通知、访谈记录、市场分析报告、银行对账单、收入明细表、销售台账、结算单、发票。

(三) 分析过程

根据《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件适用若干问题的解答（一）》中第三条关于持续经营能力的判断，申请挂牌公司存在以下情形之一的，应被认定其不具有持续经营能力：

(1) 未能在每一个会计期间内形成与同期业务相关的持续营运记录；

公司 2016 年 1-6 月、2015 年度、2014 年度分别实现营业收入 3,698,994.54 元、15,033,397.34 元、6,222,795.73 元，且相关收入全部来自旅游及商务会奖和其他服务，与公司目前的业务相一致。截止 2016 年 1-6 月公司实现销售收入 3,698,994.54 元，主要因为 1-6 月为商旅业务淡季，营业收入相比全年其他月份偏低，2016 年 6 月 30 日至 2016 年 8 月 30 日已实现销售收入及已签订未执行的销售订单合计约 248 万元，主营业务开展良好。因此，公司不存在“未能在每一

个会计期间内形成与同期业务相关的持续营运记录”的情况。

(2) 报告期连续亏损且业务发展受产业政策限制；

报告期内，公司 2016 年 1-6 月、2015 年、2014 年净利润分别为-1,352,586.24 元、495,510.85 元、-61,884.05 元；2016 年 1-6 月公司亏损主要是由于公司新增新三板挂牌费用及公司扩张、扩大业务规模导致人力成本上升。2011 年 12 月 26 日《中国旅游业“十二五”发展规划纲要》发布，根据该发展纲要，到“十二五”期末，旅游业初步建设成为国民经济的战略性支柱产业和人民群众更加满意的现代服务业。在转方式、扩内需、调结构、保增长、促就业、惠民生等战略中发挥更大功能。公司所处行业属于国家政策所鼓励的行业。因此，公司不存在“报告期连续亏损且业务发展受产业政策限制”的情况。

(3) 报告期期末净资产额为负数；

截止 2016 年 6 月末，公司净资产为 7,199,515.56 元，较 2015 年期末 5,732,868.99 元增加 1,466,646.57 元，且 2016 年 6 月末公司账面货币资金余额 5,641,664.25 元，公司流动资金充裕。因此，公司不存在“报告期期末净资产额为负数”的情况。

(4) 存在其他可能导致对持续经营能力产生重大影响的事项或情况。

公司已按照《企业会计准则》的规定编制并披露报告期内的财务报表，公司不存在《中国注册会计师审计准则第 1324 号——持续经营》中列举的影响其持续经营能力的相关事项以及其他可能导致对持续经营能力产生重大影响的事项或情况。

公司不存在上述四条被认定为不存在持续经营能力的情形。

(四) 结论意见

综上所述，公司 2014-2015 年，主营业务收入呈明显上升趋势，2016 年 1-2 月及报告期后至 2016 年 6 月，主营业务开展正常，毛利率始终高于行业内相同业务类型的企业。为了进一步拓宽客户范围，公司于 2016 年扩充了销售业务团队，并尝试依托公司开发的甲乙猫旅游网（www.jiayimao.com），通过互联网、移动互联网为媒介实现线下传统旅游业务的线上呈现，为客户提供全面的线上服务体验。

公司的高管及运营团队具备丰富的专业知识，了解市场动向。公司业务许可资质较为完备，且已成功拓展 53 条境外旅游线路，以日本和欧洲为主，分别为

28 条和 17 条。此外，公司通过定制化服务、模块化报价的方式，提升服务竞争力。

在我国商务旅行市场整体保持快速增长的大环境下，公司拥有开展业务所必备的各项核心资源要素，能够确保公司在行业内快速成长。

综上，按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》对于持续经营能力的要求，公司具备持续经营能力；此外，基于公司 2014 年至 2016 年 6 月的经营状况进一步分析，主办券商认为在可预见的将来，公司有能力按照既定目标拓展业务，公司具备持续经营能力。

3、公司客户集中度较高。（1）请公司结合业务特点、经营战略等补充披露客户集中度较高的原因。（2）请公司结合客户粘性、公司与客户合作关系的稳定性、市场竞争情况等补充披露公司与现有客户合作是否可持续。（3）请公司结合经营计划、市场开拓策略等补充披露针对公司客户集中度较高拟采取的管理措施。（4）请主办券商针对公司客户集中度较高是否影响持续经营能力发表专业意见。

（1）请公司结合业务特点、经营战略等补充披露客户集中度较高的原因。

公司回复：

已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、公司的具体业务情况”之“（五）公司客户集中度较高的原因”中补充披露如下：“公司的定制化商旅会奖服务并不局限于旅行本身，而是在方案的每个细节中为客户企业提供更高的附加值，为其提升品牌形象，在旅行或会奖过程中自然衬托出客户产品的特点，为商旅会奖行程的参与者提供切身体验产品的机会，代替传统媒介的灌输式宣传。

公司所处的旅游行业已经处于红海阶段，市场竞争十分充分，且形成以中青旅、港中旅、众信旅游、凯撒旅游、锦江旅游为主的线下旅游公司和以携程、途牛、去哪儿、同城为主的线上 OTA 平台。公司成立时间较短，但在成立之初就确定以商旅会奖为主营业务的经营策略，虽然整个旅游行业已经处于红海阶段，但以企业为主的商旅客户对服务的价格敏感度较低，对服务质量要求较高，

且商旅客户与供应商需要较长时间进行磨合，上述原因造成了目前商旅市场仍处于蓝海阶段。为尽快抢占商旅市场的份额中青旅和众信旅游分别成立了中青博联整合营销顾问股份有限公司和众信博睿整合营销咨询股份有限公司专门从事商旅会奖业务。但相较于中国 2016 年商旅支出 3220 亿美元的规模，占比仍较小，基于目前商旅市场的基本情况，公司形成以“线上甲乙猫、线下亚美”的经营理念，以公司经营管理层和核心业务团队为基础，凭借管理层和业务团队旅游行业内多年的运营经验，以及对行业本身的理解，利用管理团队积累的宝贵资源，不断与世界五百强和知名日资企业建立了长期稳定的合作关系。

公司自设立以来，在传统旅游业务的基础上拓展了商务会奖服务，并将始终将商旅市场作为公司经营重点发展方向。公司成立至今服务客户已超过 100 多家。核心客户包括索尼、卡西欧、尼康等知名跨国企业，以日资企业为主。由于公司目标市场为商旅会奖服务，因此单体客户的方案开发成本较高，开发后需要一定时间与客户进行磨合提高客户粘性，难以在短期内实现快速盈利，虽然公司目标客户群体具有一定的局限性，但均为企事业单位或大型跨国企业。该类客户出自对自身品牌形象的宣传、员工的激励和产品的推荐等多种原因，对于商旅会奖服务需求较为频繁，因此造成报告期内客户集中程度较高。”

(2) 请公司结合客户粘性、公司与客户合作关系的稳定性、市场竞争情况等补充披露公司与现有客户合作是否可持续。

公司回复：

已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、公司的具体业务情况”之“（六）公司客户的稳定性”中补充披露如下：“公司自设立以来主要客户并未流失，而是通过提供优秀、透明化定制服务使客户建立了良好的忠诚度。经过多年长期合作，公司熟知客户需求、偏好以及其产品特性，客户本身也认可公司提供的优质服务。在没有任何纠纷的情况下客户不会主动放弃与公司的稳定合作而增加时间成本、货币成本和其他不必要的风险与其他会务公司进行合作。因此，公司与主要客户签订合同到期后，均为自动续签，客户粘性较强。因此，公司在维护好现有客户的同时，将积极开发新的客户，并同样与之建立良好的长期合作关系。”

(3) 请公司结合经营计划、市场开拓策略等补充披露针对公司客户集中度

较高拟采取的管理措施。

公司回复：

已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司的具体业务情况”之“（七）针对公司客户集中度较高拟采取的管理措施”中补充披露如下：“针对客户集中程度较高的问题，公司管理层决定结合市场发展趋势，在满足客户序曲的同时，节约业务拓展过程中的时间成本，主推‘互联网+旅游’的经营理念，推动网络平台建设，打造“线上甲乙猫，线下亚美”的经营模式。凭借公司在旅游行业内多年运营积累的良好商誉和品牌形象，公司决定适当将业务开发模式依托于‘互联网+旅游’概念，由主动向被动转型，拟搭建互联网媒体宣传渠道。同时，公司拟向原有客户在未来合同续签过程中，推荐客户使用甲乙猫旅游网来进行自助式服务，将“甲乙猫”打造成为商旅用户的出行首选品牌。”

（4）请主办券商针对公司客户集中度较高是否影响持续经营能力发表专业意见。

主办券商回复：

（一）尽调过程

（1）了解公司基本情况、业务发展状况以及营业收入的来源和实现方式，分析公司业绩与公司发展状况是否符合；

（2）对公司管理层进行访谈，了解公司在报告期内的市场定位和发展策略、销售政策等，分析与公司业绩状况和趋势是否吻合；

（3）了解公司各项内部控制制度，对主要的内部控制循环执行测试，核查公司的内部控制制度设计是否合理并得到有效执行；

（4）对公司主要客户进行问卷调查。

（二）事实依据

访谈记录、公司业务合同、客户调研问卷、财务数据等相关文件。

（三）分析过程

（1）分析报告期内公司客户集中程度较高是否与历史因素和业务特点相匹配，公司客户集中程度较高，但客户多为大型外资、中外合资企业，客户信誉度较高。

(2) 分析公司描述的生产经营活动特点及竞争优势是否状况符合其实际情况,公司通过在定制化服务上积累的经验,辅以透明的模块化报价方式,让客户对公司形成了较高的业务粘性。集中度较高的客户能为公司未来业务持续开展提供稳定的基础。

(3) 分析公司制定的未来发展规划是否符合其盈利模式,随着整个行业快速的发展,公司已着手增强公司销售实力,拓展现有客户之外的其他业务资源。公司于 2016 年上半年扩充了销售团队,并尝试通过互联网及移动互联网等线上方式与传统的线下方式相结合,为客户提供全新的服务体验,增强公司核心竞争力。

(四) 结论意见

经核查,公司客户集中程度较高,但客户多为大型外资、中外合资企业,客户信誉度较高。公司通过在定制化服务上积累的经验,辅以透明的模块化报价方式,让客户对公司形成了较高的业务粘性。集中度较高的客户能为公司未来业务持续开展提供稳定的基础。此外,随着整个行业快速的发展,公司已着手增强公司销售实力,拓展现有客户之外的其他业务资源。公司于 2016 年上半年扩充了销售团队,并尝试通过互联网及移动互联网等线上方式与传统的线下方式相结合,为客户提供全新的服务体验,增强公司核心竞争力。

综上,现阶段客户集中度较高的现象不会影响公司的持续经营能力。

4、关于收入大幅增加。(1) 请公司结合主要客户列出 2015 年收入大幅增加的明细,补充量化分析 2015 年收入增加 881.06 万元的原因,并结合报告期内人员、营销模式、其他关键资源要素的增加情况等补充披露报告期内公司收入规模增加较多的合理性。(2) 请公司补充说明国内旅游业务收入下降的原因。(3) 请主办券商及会计师补充说明针对来自境外旅游业务收入进行的核查程序,并对境外旅游业务的真实性发表明确意见。

(1) 请公司结合主要客户列出 2015 年收入大幅增加的明细,补充量化分析 2015 年收入增加 881.06 万元的原因,并结合报告期内人员、营销模式、其他关键资源要素的增加情况等补充披露报告期内公司收入规模增加较多的合理

性。

公司回复：

2014-2015 年度公司前十大客户明细如下：

单位：元

序号	2014 年度前十大收入明细		2015 年度前十大收入明细	
	公司名称	金额	公司名称	金额
1	卡西欧（中国）贸易有限公司	1,316,512.27	卡西欧（中国）贸易有限公司	4,312,202.31
2	上海中信国际旅行社有限公司	1,165,000.00	北京嘉合事兴管理咨询有限公司	1,661,926.00
3	东陶（中国）有限公司	811,895.00	东陶（中国）有限公司	1,521,356.80
4	雅马哈乐器音响（中国）投资有限公司	702,146.00	兄弟（中国）商业有限公司	1,511,176.70
5	上海康麦斯保健品有限公司	628,614.86	东芝泰格信息系统(深圳)有限公司上海分公司	902,485.00
6	松下电器机电（中国）有限公司	588,572.00	索尼（中国）有限公司上海分公司	809,869.49
7	索尼（中国）有限公司上海分公司	227,636.00	理光（中国）投资有限公司	767,400.00
8	德尔福（中国）科技研发中心有限公司	191,876.20	北京嘉利恒源公关顾问有限公司	581,596.00
9	德尔福汽车系统（中国）投资有限公司	129,782.40	兄弟机械（西安）有限公司	529,512.00

序号	2014 年度前十大收入明细		2015 年度前十大收入明细	
	公司名称	金额	公司名称	金额
10	三菱商事（上海）有限公司工会委员会	81,188.00	宏达通讯有限公司	522,261.00
合计		5,843,222.73		13,119,785.30
占营业收入比例（%）		93.90		87.27

已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、与公司业务相关的关键资源要素”之“（三）公司业务许可资格或资质情况”中补充披露如下：“公司于 2014 年起申请出境游业务资质并于 2014 年 12 月 26 日取得更新的《旅行社业务经营许可证》，约定许可经营范围包括境内旅游业务、入境旅游业务以及出境旅游业务。”

公司于 2014 年 12 月 26 日取得国家旅游局特许经营出境旅游许可，在提供原有国内旅行服务的基础上，积极拓展境外业务，为客户提供了更多境外服务，因此营业收入 2015 年度较 2014 年度大幅上升，因此，由于报告期内其他关键资源要素的增加导致 2015 年度较 2014 年度营业收入大幅增加是合理的。2015 年度因增加出境游服务，前十大客户中收入增长较多的客户明细如下：

单位：元

序号	公司名称	2015 年收入	2014 年收入	增加额
1	卡西欧（中国）贸易有限公司	4,312,202.31	1,316,512.27	2,995,690.04
2	北京嘉合事兴管理咨询有限公司	1,661,926.00	1,359.22	1,660,566.78
3	东陶（中国）有限公司	1,521,356.80	811,895.00	709,461.80

序号	公司名称	2015 年收入	2014 年收入	增加额
4	兄弟（中国）商业有限公司	1,511,176.70	16,733.98	1,494,442.72
5	东芝泰格信息系统(深圳)有限公司上海分公司	902,485.00	-	902,485.00
6	索尼（中国）有限公司上海分公司	809,869.49	227,636.00	582,233.49
7	理光（中国）投资有限公司	767,400.00	-	767,400.00
8	北京嘉利恒源公关顾问有限公司	581,596.00	-	581,596.00
9	兄弟机械（西安）有限公司	529,512.00	-	529,512.00
10	宏达通讯有限公司	522,261.00	-	522,261.00
合计		13,119,785.30	2,374,136.47	10,745,648.83

2014 年度公司尚未取得国家旅游局特许经营出境旅游许可，严格按照《旅游法》的要求，不涉及组团出境旅游的业务，主要为客户提供商务咨询、订房、汽车租赁等公司经营范围内许可的服务及国内旅游服务。自 2014 年底公司取得国家旅游局特许经营出境旅游许可后，积极拓展国际旅游及商务会奖服务，将业务集中于境外旅游，导致 2015 年度部分客户收入较 2014 年度减少，2014 年度前十大客户中收入在 2015 年度减少较多的明细如下：

单位：元

序号	公司名称	2014 年收入	2015 年收入	减少额
----	------	----------	----------	-----

序号	公司名称	2014 年收入	2015 年收入	减少额
1	上海中信国际旅行社有限公司	1,165,000.00	76,234.00	1,088,766.00
2	雅马哈乐器音响（中国）投资有限公司	702,146.00	-	702,146.00
3	上海康麦斯保健品有限公司	628,614.86	-	628,614.86
4	松下电器机电（中国）有限公司	588,572.00	-	588,572.00
合计		3,084,332.86	76,234.00	3,008,098.86

综上所述可以看出，2015 年度前十大客户收入对比 2014 年度合计增加 10,745,648.83 元，扣除 2014 年度前十大客户收入在 2015 年度减少额合计 3,008,098.86 元，占 2015 年度收入总额 87.27% 的前十大客户导致营业收入较 2014 年度增加额为 7,737,549.97 元。

(2) 请公司补充说明国内旅游业务收入下降的原因。

公司回复：

2014 年度公司尚未取得国家旅游局特许经营出境旅游许可，严格按照《旅游法》的要求，不涉及组团出境旅游的业务，主要为客户提供商务咨询、订房、汽车租赁等公司经营范围许可的服务及国内旅游服务。自 2014 年底公司取得国家旅游局特许经营出境旅游许可后，积极拓展国际旅游及商务会奖服务，将业务集中于境外旅游，因此导致 2015 年度国内旅游业务收入较 2014 年度下降。

(3) 请主办券商及会计师补充说明针对来自境外旅游业务收入进行的核查程序，并对境外旅游业务的真实性发表明确意见。

主办券商回复：

（一）尽调过程

（1）获取销售台账，抽取收入金额较大的境外旅游组团项目，取得业务人员与客户往来邮件中出境订票人员名单，查看出境旅游服务是否真实；

（2）获取客户出、入境的行程单，查看与合同中约定的旅游时间是否一致，出境旅游服务是否真实；

（3）获取境外供应商地接社的报价单及结算单，核对结算单的内容和时间是否与和客户签订的合同约定相一致；

（4）获取与客户的结算单，将结算单上的人数和时间与出入境行程单人数及时间相核对，将结算单出境游时间及结算金额与合同相核对是否一致；

（5）抽取出境游客户收入的回款凭证，核对回款金额与结算金额是否相符，进一步验证出境游收入的真实性；

（6）复核会计师向出境游客户的应收账款询证函回函，核查收入的真实性及完整性。

（二）事实依据

销售台账、销售合同、客户结算单、客户出入境行程单、地接社的报价单及结算单、回款凭证、应收账款询证函回函。

（三）分析过程

自 2014 年底公司取得国家旅游局特许经营出境旅游许可后，积极拓展国际旅游及商务会奖服务，将业务集中于境外旅游，因此导致 2015 年度境外旅游业务收入大幅增加。对于境外旅游业务，公司一般与境内客户签订出境游服务合同，约定服务的内容及时间，然后选择当地合格的地接社承接旅游服务，出团结束后公司与客户及地接社同时结算收入及成本。我们选取收入金额较大的境外旅游组团项目，抽查与客户签订的合同，获取客户出、入境的行程单、客户的结算单，经过核查发现，合同中约定的出境游时间与各单据记载的时间相符，客户结算的金额与合同约定的金额相一致。同时通过获取境外供应商地接社的报价单及结算单、出境游客户收入的回款凭证，复核会计师向出境游客户的应收账款询证函回函，未发现异常，进一步验证了出境游收入的真实性。

（四）结论意见

经核查，主办券商认为，报告期内公司境外旅游真实开展，境外旅游业务的

财务数据真实的反映了该业务开展的实际情况。

(本页无正文，为《关于上海亚美国际旅行社股份有限公司关于挂牌申请文件的第二次反馈意见的回复》之盖章页)

上海亚美国际旅行社股份有限公司



2016年9月2日

(本页无正文,为《西部证券股份有限公司关于上海亚美国际旅行社股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见的回复》之签字盖章页)

项目负责人(徐燕):

徐燕

项目小组成员(赵世培、王娟、李一岚):

王娟 李一岚 赵世培

内核专员(林琳):

林琳



2016年9月2日