

北京艾美迪科技股份有限公司

并

恒泰证券股份有限公司

关于

《北京艾美迪科技股份有限公司挂牌申请文件的第
三次反馈意见》的回复

主办券商

恒泰证券

HENGTAI SECURITIES

二〇一六年十二月

说明

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与公开转让说明书中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

仿宋（不加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改

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

关于《北京艾美迪科技股份有限公司 挂牌申请文件的第三次反馈意见》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司下发的《关于北京艾美迪科技股份有限公司挂牌申请文件的第三次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）的要求，恒泰证券股份有限公司（以下简称“恒泰证券”或“主办券商”）作为北京艾美迪科技股份有限公司（以下简称“艾美迪”、“拟挂牌公司”或“公司”）申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的主办券商，已会同拟挂牌公司及其他中介机构对反馈意见提出的问题进行了认真核查和落实，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改。

现对反馈意见逐条回复如下：

1、据公司二反回复，公司期后收入不足两百万，2016 年度年化收入较 2015 年度大幅下滑。请公司补充分析原因，并结合公司业务亮点、竞争优势、公司发展方向等进一步分析公司持续经营能力。请主办券商补充说明推荐原因、公司挂牌目的、资本运作计划等。

【公司回复】

据公司二反回复，公司期后收入不足两百万，2016 年度年化收入较 2015 年度大幅下滑。请公司补充分析原因，并结合公司业务亮点、竞争优势、公司发展方向等进一步分析公司持续经营能力。

（1）公司期后实现销售收入不足 200.00 万元，2016 年度年化收入较 2015 年度大幅下滑。原因分析如下：

①2016 年因国家外专局出国（境）培训政策的紧缩，出国（境）培训项目大

幅削减,同时受国家外事政策调整,各省市外事办公室对组织专业医疗人士出国(境)培训项目也有所减少,因此,对艾美迪的境外培训项目产生直接影响。

应对措施: A、公司提高项目质量,严格遵循外专局项目审批的相关规定,充分考虑时间因素和经费相关问题; B、从走出去到引进来,加大引进国外资深专家力度,复合式设计相关项目; C、充分利用互联网,采用视频会议等形式跨越地理上的限制,从而降低政策风险。

②公司为了实现业务转型升级,更加专注医学领域培训,将公司资源更多地集中在线下医学培训和线上医学交流平台的搭建,管理层战略性地减少了管理类培训项目的承接,与2015年相比,公司其他管理类收入额降低了31.50%,从而导致公司2016年年化收入一定程度的下滑。

公司线上平台“海纳医学”客户端于2016年7月份上线,该平台为医生了解学习国际医学知识及前沿动态提供丰富资源,同时提供移动端医生学分教育服务。由于“海纳医学”客户端针对的用户主要为医疗专业人士,所以公司未进行大规模的市场推广,而是采取与标杆医院和重点地区医学会进行示范性合作的方式来开展业务,截至本反馈意见回复之日,公司已经与厦门市医学会签署了长期合作协议,“海纳医学”移动医学交流平台在四川省人民医院也获得准入,但是相关业务仍在进一步推进,所以线上平台未产生收入。

应对措施: 艾美迪的医学会议和视频课程,已经全国部分重点城市开始布局推广,得到了推广地区的卫计委、医学会、著名的医院和专家的认同。截至该反馈回复出具日,公司的培训课程已经在四川省人民医院、厦门市医学会及厦门地区所属8家三甲医院得到准入,厦门市医学会为公司的培训课程配备5个继续教育学分。根据企业陈述,艾美迪目前将厦门模式进行了复制推广,正在与海南省卫计委(12家三甲医院)、青岛市卫计委、桂林市卫计委以及西安医学院附属第一医院、附属第二医院、四川大学附属华西医院洽商准备模式和协议,同时公司正积极拓展首都医科大学附属医院、湖南湘雅二院、江苏省人民医院、宜宾市第二人民医院、陕西医学院、西南医科大学、新疆兵团系统所属医院等相关客户的战略合作事宜,为公司未来拓展平台用户提供保证。

2016年公司与中国药师协会达成总体项目合作协议,2017年公司将与中国药师协会开展系列国内外、线上线下项目合作计划,预计项目合作收益超过

400 万元。2017 年公司继续与中国医师协会合作医生管理系列培训计划，预计总收入超过 500 万元。2017 年公司继续与中国护理管理杂志社合作的护理管理系列培训计划，预计总收入超过 500 万元。

2016 年 12 月，艾美迪已经于江苏恒瑞制药有限公司（600276）及石药集团（HK1093）达成了 2017 年的医学专业学术项目合作计划。虽未与上述两家大型制药企业达成具体协议，但是艾美迪的 2017 年项目学术计划已经纳入上述两家大型制药企业的总体医院战略服务包。预计收益合计超过 500 万元。

2016 年底公司与国家外专局确认 2017 年培训项目包括：上海市农业委员会美国培训计划、宁夏医科大学美国培训计划、国家中医药管理局美国培训计划、国家药典委美国培训计划、中国社科院美国培训计划、武汉东湖新技术开发区管委会美国培训计划、国家卫计委能力建设和继续教育中心美国培训计划、桂林银行美国培训计划、四川成都市天府新区西班牙培训计划、安徽文化厅西班牙培训计划、徽商银行西班牙培训计划、中国银行业协会西班牙培训计划、海峡银行新加坡培训计划，总收益预计超过 1 千万元。

③参照国家外汇管理局 2015-2016 年中间牌价变化趋势，人民币兑美元价格由 6.11 上升至 6.95，汇率的大幅变动对项目的收支及利润产生较大的影响，仅支付国外相关费用就增加超过 13%。为了降低汇率变动对公司盈利水平的影响，公司管理层调整了 2016 年的项目合作计划，将部分项目推迟至 2017 年启动，待汇率稳定后重新计算项目成本，推进项目执行。因此，公司报告期后收入水平较低。

应对措施：A、艾美迪会提高汇率风险防范意识，积极关注各国基本情况，央行政策，突发事件因素对汇率的影响；B、通过建立离岸账户已提早结汇、锁定汇率，降低外汇的使用成本；C、艾美迪在项目内部挖掘，降低运营成本和费用开支，缩短项目周期，扩大利润空间以对冲汇率带来的风险；D、不同项目选择合适的结算货币，可是使用远期、掉期等外汇工具买卖，采用多种货币组合的方式分散风险，适量使用人民币质押延期付汇手段降低风险。

综上所述，受国家外专局出国（境）培训政策的紧缩、人民币汇率的波动以及公司业务转型的影响，公司 2016 年年化收入较 2015 年有大幅下滑，但是随着公司线上平台业务的开展以及 2017 年线下培训项目的推进，公司的收入水平将

会有大幅的提高。

(2) 公司从业务亮点、竞争优势、公司发展方向等进一步分析公司持续经营能力

①公司业务亮点

经过多年的发展,公司拥有经验丰富的市场推广团队和优秀的国际合作资源,能够为国内的医生和管理团队提供优质的培训资源。在线下培训方面,公司与耶鲁大学医学院、德国慕尼黑大学医学院、美国约翰霍普金斯大学护理研究院、美国北卡罗莱纳州立大学全球培训学院、瑞士优质医院联盟、新加坡中央医院、新加坡国立大学附属医院等国际知名医院、机构开展项目合作,提供高质量的培训内容;在移动端医学交流平台视频资源方面,艾美迪与 Ecaner (欧洲肿瘤基金会)、欧洲泌尿外科协会、欧洲核医学协会、美国骨科医师协会、美国约翰霍普金斯大学、美国医生频道、美国神经内科学会签署中国境内独家版权视频采购合同,并且与之建立长期合作关系,能够持续提供独家的、前沿的医学成果。

在业务开展方面,公司通过与行业协会、医学会、卫计委、医院和药企等多方位开展合作,从不同维度上切入医学培训市场。公司通过线下医学培训,为客户提供优质、国际前沿的学术资源;在线上平台,公司通过与医学会、医院、地方卫计委的合作,将引进的国际先进医学资源提供给国内医生,降低医生的学习成本和解决医生的语言障碍,进而提高国内医生的执业水平。

②竞争优势

A、国际化资源优势

公司经过 15 年的发展,与美国耶鲁大学医学院、美国约翰霍普金斯大学护理研究院、杜克大学、梅奥诊所等国外知名医疗机构建立了长期的交流合作关系,能够为国内医生提供国际先进的医学管理经验。截至 2016 年 12 月 21 日,公司已经与欧洲肿瘤基金会、欧洲核放射协会、欧洲泌尿外科协会、美国神经内科学会签署项目合作协议,为公司提供独家的强版权医学资源,包括多学科专业视频、病人辅导视频、大型手术视频以及国际大型会议视频等,为国内医生提供全球前沿的学术成果。

公司在与欧洲、美国著名学术机构视频合作引进的同时,艾美迪还获得了部分合作机构的专业学术证书的颁发资质,如美国神经内科学会结业证书、美国骨

外科医师协会结业证书，能够吸引中国医生注册“海纳医学”平台进行学习。

在与地方卫计委、著名医院的合作洽商过程中，公司线上平台国际化的医学培训内容得到了肿瘤学科、心血管学科、内分泌学科的著名专家高度评价和认同，对医生执业能力的提升和发展具有非常大的影响。部分著名医院和卫生主管部门了解到艾美迪国际化的学术资源，将艾美迪纳入了区域大健康卫生发展的平台中，计划与艾美迪及海外合作机构打造适合区域资源优势的卫生发展规划，如厦门卫计委与艾美迪和丹麦著名的 steno 糖尿病研究所共同建立糖尿病教育中心，华西医院与艾美迪海纳医学共同建立肿瘤疑难杂症数据库，四川省人民医院与艾美迪共同建立患者教育中心，青岛市卫计委与艾美迪共同建立青岛网络国际医学大讲堂等。

艾美迪国际化的医学资源成为公司在医学培训领域最为核心的竞争力，能够为公司带来持续稳定的收益。

B、客户资源优势

公司 15 年的积累，已经积累了很多客户资源。中国医师协会（CMDA）与公司正式签署合作协议，设立“海纳百川”国际医学教育合作项目，公司通过线上线下相结合的方式，向中国医师提供免费和收费的国际医学培训产品，中国医师协会负责申请国际医学继续教育培训项目的继续教育一、二类学分；同时公司与中国药师协会签署合作协议，开展执业药师培训。

C、标准、一体化的会议服务

公司拥有丰富的医学会展经验，但是公司不再是传统意义上的会议服务供应商，而是成功转型成为拥有较为完整的业务链的复合型服务公司。公司可以为客户提供从策划、项目设计、资源联系到项目实施等一站式的整合医学培训服务，实现培训项目的标准化和一体化。

D、人才优势

公司的管理团队拥有多元化的教育背景，对市场营销、国际培训、医疗及医院管理和医学教育体系及互联网应用都有丰富的经验，在团队配置方面有一定的优势。公司针对国外文献及视频的翻译，公司拥有长期合作的翻译团队，具有扎实的翻译功底和医学知识，能够保证视频和文献与国外同步上线，让国内医生第一时间了解到行业最新成果。

E、服务模式的优势

根据多年的线下培训项目经验，公司发现线下模式只能覆盖极少数的目标人群，有更为广泛的中国医生群体需要这些最新的知识，但是出于资金、语言和时间方面的问题难以获得。因此，公司建立移动端平台“海纳医学”，帮助普通医生用较为低价的成本获得最新的国际专业知识，从而扩大公司的客户资源，提高客户粘性，为医疗培训实现可持续发展提供有力保障。

艾美迪海纳医学的后台多维度管理系统和考核系统得到了卫计委和医院管理领导的认同，为医生评价体系建设和重点专科人才培养提供了数据支持。

③公司发展方向

公司愿景：以海纳医学医生国际教育和患者康复教育为端口，打造移动医疗服务新生态。

在研发规划方面，公司根据目标市场发展趋势和业务需求，并结合国家医生培训的相关政策规划制定产品开发和引进策略，为满足目标市场需求积极做好技术储备。将医生用户群、患者用户群和药企有机结合在一起，为三方提供多元化的社交平台。在市场规划方面，公司通过与行业协会、医学会、卫计委、医院和药企等多方位开展合作，从不同维度上切入医疗培训市场。与此同时，公司积极参与国家健康医疗领域开放大学的建设，力争成为行业的标准制定者之一。在对接医疗改革的发展需求上，综合运用在线医学培训、大数据等手段，促进医学案例、经验、知识的交流共享，构建三段式、一体化、连续性、终身性医学培训体系，进而打造国内一流的医学培训服务平台。在此基础上，公司以医生端为数据入口，收集采样有效性数据，分析整理用户习惯，完成分众群体经济中 PGC（Professional Generated Content：专业生产内容）与 KOL（Key Opinion Leader：意见领袖），通过专业深度的 PGC 内容垂直化与用户互动，产生影响力经济效应的搭建，使数据单元标签化，更精准提供有效的资源配置，为国家 2020 年数字医疗的实现提供有效的大数据支持。

公司未来 3 年的发展规划：在 2017 年 3 月前，艾美迪力争完成“互联网+医学培训”新模式在全国的落地试点，2017 年 4 月-2017 年 10 月，在卫计委的领导下，艾美迪和医疗机构合作组织建设和筹备互联网国际医学培训联盟，旨在加强内容的专业性，扩大以医生为主的受众群体的传播速度，完善医疗资源下沉的

补充工作。2017年11月-2018年1月，艾美迪会扩大国际课程建设专家委员会，更新制定新的更符合医生能力建设需求的建设标准，进一步丰富艾美迪现有的全方位课程服务体系，包括医学教育课程（CME）、医学学术课程、患者教育课程等；探索规范的课程建设渠道，打造自上而下的规划课程建设和自下而上的优秀课程申报体制；做好在线课程制作培训工作。2018年2月-2018年8月，沟通各地公共数字化教育平台及医疗体系内部的HIS系统，艾美迪会将互联网教学优势与传统的线下教学优势相融合，形成完整的医学培训模式。2018年9月-2019年3月，艾美迪经过在职医生的反馈和体验，扩大客户的使用范围，将医学院的在线培训纳入艾美迪的体系里。2018年4月-2019年6月，艾美迪经过医生和学生的反馈和体验，将医学专业知识普及化（已转化为非医学背景人士可接受为优先级），将患者教育的在线教育纳入艾美迪的体系里。2019年7月-2019年12月，开展国际医疗专业病情讨论，开展远程培训、远程手术示教、远程会诊的新型互联网模式，通过国内外顶尖专家对复杂病情的分析、判断和处理，提升基层医生的专业能力。

综上所述，公司业务亮点突出，拥有以国际化医学资源为核心的竞争优势，业务发展前景良好，公司具有持续经营能力。

【主办券商回复】

请主办券商补充说明推荐原因、公司挂牌目的、资本运作计划等。

（1）主办券商推荐原因

①公司主营业务与所处行业

公司主营业务为组织医学培训和其他管理类培训。

截至2014年底，我国执业（助理）医师数量达到289万，注册护士达到300万。每年25学分（I类和II类）的继续教育制度规定，使得医生继续教育培训行业有着持续的客户来源。中国政府每年给医务人员教育拨款、医药企业用于医生教育的市场费用、中国医生每年用于培训的个人花费共计约260亿。截至目前为止，我国医生培训行业仍处于发展的初级阶段，医学信息更新速度较慢，培训资源与国际先进的医学知识有一定差距。因此，将国外前沿医学学术成果引入医生培训的课程体系，成为国内医生培训行业的一个重要趋势。

随着各类移动技术和互联网技术的开发利用，中国的数字化医疗市场将呈指数级增长。预计到 2020 年，这一市场规模（按照应用数字化医疗的支出计算）将达到近 7,000 亿元人民币，较 2014 年约 200 亿元人民币的水平有极大提升

而公司处于的医生入口的互联网医学领域，目前尚属于行业的空白领域。随着互联网的普及，以网络做支撑的在线培训将传统的课堂线下转为线上线下互动的模式，这对于工作繁忙、学习时间不固定的职场人而言，无疑是最方便的学习方式。随着未来互联网渗透率进一步提升和在线培训消费习惯的养成，在线培训市场规模有望加速扩大。

在政策引导积极、市场规模庞大、职业性质特殊等多种利好因素综合作用下，此领域的市场潜力巨大。

②公司的市场竞争能力

A、国际化资源优势

公司经过 15 年的发展，与美国耶鲁大学医学院、美国约翰霍普金斯大学护理研究院、杜克大学、梅奥诊所等国外知名医疗机构建立了长期的交流合作关系，能够为国内医生提供国际先进的医学管理经验。截至 2016 年 12 月 21 日，公司已经与欧洲肿瘤基金会、欧洲核放射协会、欧洲泌尿外科协会、美国神经内科学会签署项目合作协议，为公司提供独家的强版权医学资源，包括多学科专业视频、病人辅导视频、大型手术视频以及国际大型会议视频等，为国内医生提供全球前沿的学术成果。

公司在与欧洲、美国著名学术机构视频合作引进的同时，艾美迪还获得了部分合作机构的专业学术证书的颁发资质，如美国神经内科学会结业证书、美国骨外科医师协会结业证书，能够吸引中国医生注册“海纳医学”平台进行学习。

在与地方卫计委、著名医院的合作洽商过程中，公司线上平台国际化的医学培训内容得到了肿瘤学科、心血管学科、内分泌学科的著名专家高度评价和认同，对医生执业能力的提升和发展具有非常大的影响。部分著名医院和卫生主管部门了解到艾美迪国际化的学术资源，将艾美迪纳入了区域大健康卫生发展的平台中，计划与艾美迪及海外合作机构打造适合区域资源优势的卫生发展规划，如厦门卫计委与艾美迪和丹麦著名的 steno 糖尿病研究所共同建立糖尿病教育中心，华西医院与艾美迪海纳医学共同建立肿瘤疑难杂症数据库，四川

省人民医院与艾美迪共同建立患者教育中心，青岛市卫计委与艾美迪共同建立青岛网络国际医学大讲堂等。

艾美迪国际化的医学资源成为公司在医学培训领域最为核心的竞争力，能够为公司带来持续稳定的收益。

B、客户资源优势

公司 15 年的积累，已经积累了很多客户资源。中国医师协会（CMDA）与公司正式签署合作协议，设立“海纳百川”国际医学教育合作项目，公司通过线上线下相结合的方式，向中国医师提供免费和收费的国际医学培训产品，中国医师协会负责申请国际医学继续教育培训项目的继续教育一、二类学分；同时公司与中国药师协会签署合作协议，开展执业药师培训。

C、标准、一体化的会议服务

公司拥有丰富的医学会展经验，但是公司不再是传统意义上的会议服务供应商，而是成功转型成为拥有较为完整的业务链的复合型服务公司。公司可以为客户提供从策划、项目设计、资源联系到项目实施等一站式的整合医学培训服务，实现培训项目的标准化和一体化。

D、人才优势

公司的管理团队拥有多元化的教育背景，对市场营销、国际培训、医疗及医院管理和医学教育体系及互联网应用都有丰富的经验，在团队配置方面有一定的优势。公司针对国外文献及视频的翻译，公司拥有长期合作的翻译团队，具有扎实的翻译功底和医学知识，能够保证视频和文献与国外同步上线，让国内医生第一时间了解到行业最新成果。

E、服务模式的优势

根据多年的线下培训项目经验，公司发现线下模式只能覆盖极少数的目标人群，有更为广泛的中国医生群体需要这些最新的知识，但是出于资金、语言和时间方面的问题难以获得。因此，公司建立移动端平台“海纳医学”，帮助普通医生用较为低价的成本获得最新的国际专业知识。从而扩大公司的客户资源，提高客户粘性，为医疗培训实现可持续发展提供有力保障。

艾美迪海纳医学的后台多维度管理系统和考核系统得到了卫计委和医院管理领导的认同，为医生评价体系建设和重点专科人才培养提供了数据支持。

③公司发展前景

截至 2014 年底，我国执业（助理）医师数量达到 289 万，注册护士达到 300 万。每年 25 学分（I 类和 II 类）的继续教育制度规定，使得医生继续教育培训行业有着持续的客户来源。2015 年国务院办公厅发布的《关于推进分级诊疗制度建设的指导意见》，将进一步推进分级诊疗制度的建设，深化中国医疗卫生体制改革。而分级诊疗的实现，依赖于医生队伍执业能力的提升。中国政府每年给医务人员教育拨款、医药企业用于医生教育的市场费用、中国医生每年用于培训的个人花费共计约 260 亿。截至目前为止，我国医生培训行业仍处于发展的初级阶段，医学信息更新速度较慢，培训资源与国际先进的医学知识有一定差距。因此，将国外前沿医学学术成果引入医生培训的课程体系，成为国内医生培训行业的一个重要趋势。

公司经过 15 年的发展，已经积累了较多国际优质医学资源，能够为国内医生提供及时、先进的医学学术知识。截至本反馈意见回复之日，公司的线上医学培训课程已经在四川省人民医院、厦门市医学会及厦门地区所属 8 家三甲医院得到准入。根据企业陈述，艾美迪目前将与厦门医学会的合作模式进行复制推广，正在与海南省卫计委（12 家三甲医院）、青岛市卫计委、桂林市卫计委以及西安医学院附属第一医院、附属第二医院、四川大学附属华西医院洽商准备模式和协议，同时公司正积极拓展首都医科大学附属医院、湖南湘雅二院、江苏省人民医院、宜宾市第二人民医院、陕西医学院、西南医科大学、新疆兵团系统所属医院等相关客户战略合作事宜，为公司未来平台用户拓展提供保证。2016 年 12 月公司已经于江苏恒瑞制药有限公司（600276）及石药集团（HK1093）达成了 2017 年的医学专业学术项目合作计划。虽未与上述两家大型制药企业达成具体协议，但是艾美迪的 2017 年项目学术计划已经纳入上述两家大型制药企业的总体医院战略服务包。接下来，公司会进一步加强与中国医师协会、中国药师协会的合作，从而深入医学培训服务的多个模块，进一步拓展公司市场。公司最新拓展的（拟）合作方如下：

机构类型	（拟）合作方
地方卫计委	海南省卫计委、青岛市卫计委、桂林市卫计委
医学会	厦门市医学会

行业协会	中国医师协会、中国药师协会
医院	四川省人民医院、西安医学院附属第一医院、附属第二医院、四川大学附属华西医院、首都医科大学附属医院、湖南湘雅二院、江苏省人民医院、宜宾市第二人民医院、陕西医学院、新疆兵团系统所属医院
药企	恒瑞医药（600272）、石药集团（HK1093）

公司所处医生培训市场规模庞大，加之公司有着国际化医学资源的核心竞争力，在业务开展方面，公司通过与行业协会、医学会、卫计委、医院和药企等多方位开展合作，从不同维度上切入医学培训市场。由此可以看出，公司发展前景广阔。

④公司符合《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》规定的挂牌条件

第一，艾美迪于2016年6月27日完成股改，整体变更为股份有限公司，艾美迪存续已满两年。

第二，公司主营业务为组织医学培训和其他管理类培训。公司2014年度、2015年度、2016年1-5月份的主营业务收入分别为7,119,130.37元、11,260,157.05元、3,725,182.52元，占当期营业收入的比例均为100%，主营业务突出。从营业收入的结构构成来说，公司营业收入来源于主营业务，最近二年公司的主营业务明确。最近二年公司合法经营，按时通过工商年检或进行年度公示，具有持续经营记录，从取得的待履行重大合同看，公司主营业务稳定，收入可持续。因此，公司业务明确，具有持续经营能力。

第三，有限公司期间，制定了《公司章程》，设立了股东会、董事会（后改设执行董事）和一名监事。股份公司成立后，依法建立健全了股东大会、董事会和监事会等公司法人治理结构，审议通过了公司《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》、《总经理工作细则》等公司治理制度，公司的重大决策也经过了相应的决策程序。公司最近二年不存在重大违法违规及受处罚情况。因此，公司治理机制健全、经营合法合规。

第四，公司成立以来，发生过三次增资行为和两次股权转让行为，公司历次增资及股权转让行为均经过股东会决议，验资、工商变更等程序，合法有效。有

限公司整体变更为股份公司时，以截至 2016 年 3 月 31 日经审计的账面净资产进行折股，其折算的股份没有超过公司账面净资产，符合法律规定。自股份公司设立后，截至本反馈意见回复日，未发生股份转让行为，股权明晰。因此，公司股权明晰，股票发行和转让行为合法合规。

第五，主办券商项目小组根据《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》、《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》等相关业务规则要求，对艾美迪的业务、公司治理及公司财务等事项进行了调查，认为艾美迪符合《业务规则》规定的挂牌条件。主办券商与艾美迪签订了《推荐挂牌并持续督导协议书》，并出具了主办券商推荐报告。

（2）公司挂牌目的

①通过挂牌，优化公司治理

公司成立初期，特别是有限公司时期，公司的法人治理结构不尽完善，内部控制基础较为薄弱。股份公司成立后，公司制定了一系列的制度，并且公司严格遵守《公司章程》和各项其他规章制度，“三会”（股东大会、董事会和监事会）及董事会秘书按照有关规定履行各自的权利和义务。

公司立足于长远发展，希望在全国中小企业股份转让系统挂牌后，通过定期披露报告和接受公众投资者的监督来规范公司治理，使公司达到长期稳定的发展。

②通过挂牌，提升企业品牌

全国中小企业股份转让系统是经国务院批准设立的全国性证券交易场所。公司意在通过在全国中小企业股份转让系统挂牌，扩大公司的知名度，树立企业品牌，提升企业形象，从而与客户进行合作洽谈时提供信用背书，进而有利于公司市场拓展，实现公司持续快速发展。

③通过挂牌，达到融资目的

目前全国中小企业股份转让系统的融资渠道多样，为挂牌企业提供了更多的融资机会。企业拟通过在其挂牌，未来达到融资的目的。

④通过挂牌，获取发展资源

公司挂牌后能够吸引到全国私募基金、风险投资基金等投资机构以及优质供应商和客户的关注，从而能够为企业在资金、品牌、渠道、资源等方面提供多方位的服务，拓展公司的发展空间。

（3）资本运作计划

公司挂牌后，拟以定向增发的形式进行新一轮融资，增加公司资本实力。目前，公司已经与清控银杏创业投资、固周资本、尚势资本、奇虎 360、中路资本和微医集团进行初步意向谈判。公司所筹集资金将用于建设线上医学交流平台，进一步拓展公司线上平台业务和线下医学培训服务。

（以下无正文）

(本页无正文，系“恒泰证券股份有限公司关于《北京艾美迪科技股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见》的回复(三)”之盖章页)

项目组成员：

李永宝

(李永宝)

栾天

(栾天)

张缓

(张缓)

项目负责人：李永宝

(李永宝)

内核专员：张翼

(张翼)

恒泰证券股份有限公司

2016年12月26日

