

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
二次反馈意见》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：

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二次反馈意见》（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、请主办券商及会计师进一步核查公司持续经营能力，并进一步分析公司收入是否高于行业平均水平，并说明计算过程。

【回复】

（1）请主办券商进一步核查公司持续经营能力

【核查程序】

主办券商通过与公司管理层沟通了解公司的未来发展规划，以及了解公司的经营情况；获得公司新增合同；访谈公司高级管理人员；再次梳理行业发展情况。

【分析过程】

主办券商从公司所处行业发展现状、行业市场前景、公司核心资源要素、公司核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等多个维度来核查公司的持续经营能力。

1) 行业发展现状

目前，我国举办各类展会直接收入超过 100 亿元，间接带动旅游、餐饮、交通、广告、娱乐、房地产等行业，使之收入高达数千亿元。

细分领域内医学培训方面，医学培训作为医生了解行业最新学术成果、学习专业知识、提升执业技能的最重要的途径，随着全科医生的推广、分级诊疗和多点执业的开展，对医生能力要求的提升，该培训市场将进一步加大。同时，随着药企的改革，制药企业也将利用医学会议等形式向医生传递新药资讯及新药临床反馈，药企成为医学培训的重要发起者之一。同时随着信息技术的发展和医生多点执业逐步推广，国内的医疗市场向移动医疗的方向发展。当前，移动医疗应用多数集中于容易信息化的多数据环节，需要医院医生配合的环节进入难度高。行业的特殊性决定了医疗某些环节医院与医生的极强参与需求，例如患者的诊断治疗等环节一定需要医生的参与。但是现有的移动医疗服务提供商，能整合医院资源，尤其医生资源，并且充分调动医生资源提供全面跟踪服务的厂商非常少。现有的移动医疗发展还是集中于底层的数据系统信息化方面，真正的“医疗服务”发展进展还很有限。

公司处于医生入口的互联网医学学术领域，目前尚属行业的空白领域，而在市场规模庞大、职业性质特殊、政策引导积极等多种利好因素综合作用下，此领域的市场潜力巨大。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。行业具有良好的市场前景。

细分领域内其他管理类培训方面，管理类会展占全球会展总数占比 4%，随着我国银行、高校等机构管理理念的专业化、国际化借鉴趋势，相关人员亟须了解行业的发展趋势，学习具体行业运营管理、人力资源管理等运作模式，引进国外先进的管理理念。

2) 行业市场前景

①会展市场专业化、国际化

伴随 20 世纪 90 年代经济全球化的浪潮以及世界各国间的技术、贸易、文化等往来日益频繁，我国的会展业正向专业化、国际化和品牌化发展，这主要表现为会展企业国际化水平提高。根据国际展览联盟（Union of international Fairs）的报道，截至 2013 年底，我国有 52 家会展企业已加入国际展览联盟。其次，国际资本运作加强。德、英、美、新加坡等国际会展业巨头通过资本运作，寻求低成本扩张，先后进入发展中国家市场。再次，展会收购增加。一些跨国公

司收购我国展会数量增加。会展移植现象出现。外国会展企业将一些国际名牌会展项目移植我国,通过跨国项目运作满足了国际市场贸易需求并达到抢占世界会展市场份额的目的。此外,中外联合办展引领了我国展览业向国际化、专业化方向发展。

②会展细分领域医疗健康类需求增加

随着社会经济的发展,疾病谱发生变化,同时人口老龄化加剧,人们的健康意识不断提高,居民对卫生服务的需求增加,并呈现多样化。在全世界范围内,医疗服务模式逐步发生转变,由过去单一的生物学模式转变为生物-心理-社会新型医学模式。医生在诊疗过程中由以疾病为中心转变为以健康为中心,由此应运而生的是全科医学理念和运用全科医学理念的全科医生。

目前,全球有 50 多个国家拥有国家级全科医生学术组织和全科医师培训项目。2006 年,人事部、卫生部、教育部等联合印发《关于加强城市社区卫生人才队伍建设的指导意见》(国人部发〔2006〕69 号)也提出要健全和完善社区人才培养。利用针对性和实用性强的继续教育项目,在短期内快速提高社区人员的服务能力和水平。

随着对全科医生需求的增加,对医生专业能力提出了更高的要求。医生培训是使医生的知识体系能够得到及时更新的最佳方式之一。基于此,医疗培训客户资源规模庞大,行业前景非常广阔。

③管理培训服务一体化

管理培训行业仍处于发展初期。现阶段,该行业进入门槛低,会议提供商逐年增加,但是医学培训和其他类管理类培训作为专业性需求较强的学科,对行业认识不足使得很多小型的管理培训企业服务质量较差,并且行业内机构提供的产品同质化非常严重,如常常出现在同一地区举办类似的管理培训会议的情况,这无疑会造成资源的浪费,影响行业的健康发展。目前,管理培训行业呈现多生态、离散、非系统的状态。同时,我国培训业呈现出地域分布不均衡的态势,经济发达的东部地区在规模、数目上均优于中西部地区。

随着中国经济的发展和生活水平的提高,市场对医学及其他管理类培训系统化、专业化、课程实效性的需求会不断增加,必将引领医学及其他管理类培训行业走向聚合、完整、系统的状态。

④医学培训数字化

凯度国际医药咨询公司（Kantar Health）《医生的数码生活 2015》报告发现 2015 年中国医生平均一周上网的时间达到了 23.7 小时，比 2014 年时上升了 15%。他们上网寻找专业知识的时间增长速度更快：2015 年时上网进行专业研究的时长为 12.5 小时，较一年前大幅上升了 30%。受访医生中 85%都表示欢迎新媒体营销行为。

随着网络的普及、计算机通讯技术的发展、传播媒介和手段的多样化，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，具有以下三项优势：一是突破了时空限制，使知识获取更为灵活，对于工作繁忙、学习时间不固定的职场人而言，在线学习是最方便的学习方式；二是可以实现碎片化学习，随着移动互联网的发展，移动设备会更具便携性；三是实现了内容多样化和个性化定制。《2012 年行业白皮书》数据显示，通过网络进行学历教育、职业技能培训、专业认证考试培训的需求十分旺盛。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。

3) 核心资源要素

公司主营业务为组织医学培训和其他管理类培训。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。通过十余年与专家、学者、医生、机构的长期合作，积聚了较高的声誉和培训管理经验，从而形成优质的国内外医学和其他管理培训合作方和具有丰富项目操作经验、涉外工作经验的核心团队。同时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、美国神经内科学会已签署中国境内独家版权视频采购合同。

在培训资源方面，公司与国外多家著名医学院和医学协会建立长期合作关系，能够持续提供独家的、前沿的医学成果。美国北卡罗来纳州立大学在诸多学科方面处于领先地位，公司依托于美国北卡罗来纳州立大学的优质资源，可以为客户提供高质量的培训课程。自 2014 年来，公司以“美国北卡罗来纳州立大学全球培训学院中国办公室”的名义入选《境外培训机构名册》，在行政管理、食品药品安全监管、应急管理等方面提供了众多的培训资源。目前，很多培训机构仅仅

从事会议会展工作，业务附加值较低。而公司拥有较为完整的业务链，能够为客户提供从策划、项目设计、资源联系、项目实施等一站式的整合培训服务；同时，能够利用“线下”培训的合作方为公司的“线上”服务提供优质资源，实现“线上+线下”业务的协同效应。此外，公司拥有长期稳定合作的资深翻译团队，对引进的最新资源能够提供及时、准确的翻译服务，解决国内相关人士的语言障碍，加快医生和护士对最新医学知识的了解。

公司的合作资源举例如下：

| 序号 | 授权方或合作方 | 内容 |
|----|-------------------|--------------------------|
| 1 | 耶鲁大学医学院、公共卫生学院 | 医学培训项目合作 |
| 2 | 梅奥诊所 | 学术资源合作、培训项目 |
| 3 | 美国约翰霍普金斯大学护理研究院 | 学术资源合作、循证护理师资培训项目 |
| 4 | 美国北卡罗莱纳州立大学全球培训学院 | 美国药品标准培训、管理培训、医学专业学科培训合作 |
| 5 | 瑞士优质医院联盟 | 医学培训项目合作 |
| 6 | 新加坡中央医院 | 医院优质护理服务培训项目 |
| 7 | 新加坡国立大学附属医院 | 医院优质护理服务培训项目 |
| 8 | 欧洲放射协会 | 学术资源合作 |
| 9 | 欧洲泌尿外科协会 | 学术资源合作 |
| 10 | 欧洲肿瘤协会视频教育中心 | 学术资源合作 |
| 11 | 美国医生频道 | 学术资源合作 |
| 12 | 美国骨科医师协会 | 学术资源合作 |
| 13 | 美国神经内科学会 | 学术资源合作 |

在医学培训资质和客户资源方面，公司与国内多家专业医生协会合作，为客户提供代申请继续教育学分的服务，使公司的培训项目得到权威机构的认可；同时公司与地方医疗卫生主管部门合作，为公司提供了大量的客户资源。

公司国内的合作学会机构资源举例如下：

| 序号 | 合作方 | 内容 |
|----|---------------|------|
| 1 | 国家卫生计生委能力建设和继 | 医生培训 |

| 序号 | 合作方 | 内容 |
|----|-----------|----------------|
| | 继续教育中心 | |
| 2 | 厦门医学会 | 医生培训 |
| 3 | 中国护理管理杂志社 | 项目培训、医学出版合作 |
| 4 | 中国医师协会 | “海纳百川”医生培训合作项目 |
| 5 | 中国药师协会 | 药师培训合作 |

在人力资源方面，公司员工拥有丰富的国际培训项目操作经验，能够在世界各地拓展顶尖合作伙伴并维持良好的合作关系。公司 18 名员工中博士 1 人，硕士 6 人，学士 7 人且大多数具有海外留学背景，拥有较高素质和较强的涉外沟通能力。此外，基于公司十余年培训经验，员工对市场动态的敏锐观察力，能够为客户设计出满足客户需求的项目安排，并且提供及时、优质的项目资源。

在移动端医学交流平台视频资源方面，艾美迪与著作权人 Ecancer（欧洲肿瘤协会创始）、欧洲泌尿外科协会、欧洲核医学协会签署了中国境内独家版权视频采购合同，并获得上述机构的书面许可，有权对授权视频进行翻译和播放。Ecancer（欧洲肿瘤协会创始）、欧洲泌尿外科协会、欧洲核医学协会为国外知名医疗协会，在众多医疗板块处于学术领先地位，并就这些医疗学科制作完成了上千个医疗视频，覆盖多个类别，针对多种医疗疾病推出了众多先进的医疗方法；公司与其合作多年，双方在相互信任的基础上建立了良好的合作关系。

4) 公司核心竞争力

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 12 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。公司资源的稀缺性成为公司最为核心的竞争力。

B、客户资源优势

公司 15 年的积累，现在已经有 500-600 家医院的合作资源。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，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继续教育产品，同时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。

5) 业务发展规划

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。一方面，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；另一方面，将海纳医学 APP 建成移动医疗大数据平台，为用户提供丰富的医疗资源。

在市场规划方面，公司不断加深与国外知名医疗机构的合作，积极参加这些机构组织的研讨、交流活动，借助这一平台拓展资源获得渠道；适当与专业媒体

推广公司经营服务理念，提高业内知名度；加强与国内行业协会和医疗培训主管部门的合作（如：中国医师协会、中华医学会、地方卫计委等），在此基础上向医生推广公司的产品和服务，通过为现有客户提供优质培训资源，树立良好的业界口碑和品牌效应。在与医院的合作过程中，要不断深化客户需求，在提供医生培训的基础上，了解医院管理层面的需求，为医院提供全方位的咨询服务。针对患者客户群，公司利用开发的海纳患教患者端 APP，将引进的国内外专业的课程体系，通过专家的筛选和审核，为患者提供专业化的健康咨询和康复服务。同时针对当前大型医院存在的患者院后管理的空白，公司提供一系列后续服务，满足患者的个性化需求。

6) 市场开发能力和新业务拓展情况

医学培训作为医生了解行业最新学术成果、学习专业知识、提升执业技能的重要途径，随着全科医生的推广、分级诊疗和多点执业的开展，对医生能力要求的提升，该培训市场将进一步加大。将国际先进的医学资源引入国内医生继续教育的培训体系，对于提升国内医生的执业水平有着至关重要的作用。

目前，国内市场中组织医生继续教育会议和培训的机构，培训内容以国内的专家师资为主要来源，如：好医生、名医传世、轻盈医学。艾美迪的课程内容与其它会议机构有着国际化差异优势，艾美迪的会议专家，无论是线下会议，还是线上课程，全部来自欧洲、美国一流的医学行业机构、医院、医学院校，其中很多课程都是欧美医生专用的继续教育视频学分课程，代表了目前欧美临床医生教育的最高水平，如：美国骨外科协会、美国的医生频道（美国 ACCME 认证机构）、美国约翰霍普金斯大学、欧洲肿瘤基金会、欧洲核医学协会、欧洲心脏放射协会、欧洲泌尿外科协会等。上述机构提供的学术会议内容在国内艾美迪公司拥有独家版权，合作期限都在 3 年以上，具有很高的“护城河”和核心竞争力。

艾美迪的医生继续教育会议和视频课程，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，公司的继续教育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教育课程配备 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）、西安医学院附属第一医院、附属第二医院、四川大

学附属华西医院正在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第一医院、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之战略合作事宜，为公司未来平台用户拓展提供保证。

7) 资金筹资能力

从资金筹集能力来看，公司多年来通过业务活动的开展和实施已经建立了较为清晰的盈利模式，为公司今后的发展提供了资金支持。长远来看，公司的转型和快速发展需要与之相匹配的资金投入，公司的控股股东承诺当公司出现现金流不足时，将通过增资等方式为公司及时提供资金。此外，公司的主营业务和商业模式得到部分自然人投资者的认可，公司有一定的筹资能力，以应对持续增长的市场需求并使得公司业务不断发展壮大。

8) 期后签订合同和期后收入实现

公司期后已经实现的收入情况明细表如下：

| 序号 | 客户 | 签订日期 | 收入金额 (单位：元) | 状态 | 开票日期 |
|----|-------------------|-----------|---------------------|-----|-----------------------------|
| 1 | 新疆护理质控中心 | 2016/3/10 | 172,617.90 | 执行完 | 2016年6月1日 |
| 2 | 中国护理管理杂志社（约翰霍普金斯） | 2016/4/12 | 390,430.18 | 执行完 | 2016年7月21日/2016年9月22日 |
| 3 | 中国护理管理杂志社（腾冲） | 2016/3/28 | 523,396.13 | 执行完 | 2016年9月13日/2016年9月21日 |
| 4 | 中国护理管理杂志社（新加坡） | 2016/4/12 | 756,905.54 | 执行完 | 2016年11月23日 /2016年11月25日 |
| 5 | 中国医师协会 | 2016/4/6 | 63,456.81 | 执行完 | 2016年11月22日 |
| 合计 | | | 1,906,806.56 | - | - |

根据公司的发展规划，未来期间公司将专注于组织医学培训和线上医学继续教育业务，为了能够集中公司资源进行医学培训业务的拓展，公司将减少管理类培训项目的业务占比，报告期末至该反馈回复日，公司的收入主要来自线下组织医学培训，战略性的减少管理类培训项目的承接，也是报告期后公司收入较少的原因。

但是，报告期后至本反馈意见回复出具之日，公司已经与中国医师协会、中

国美国商会、中国药师协会、厦门市医学会、四川省人民医院、中国兵器工业集团人才研究中心签署了项目合作协议，具体情况如下：

| 序号 | 项目名称 | 合同签订日期 | 合作方 | 合同金额 (单位：元) | 合同执行情况 |
|----|----------------|------------|----------------|----------------|-------------|
| 1 | 《国际药学继续教育培训》 | 2016/7/6 | 中国药师协会 | 以具体执行费用为准 | 已经准入 执行中 |
| 2 | 《麻醉专科青年卫生骨干培训》 | 2016/9/9 | 中国美国商会 | 以具体执行费用为准 | 还未执行 |
| | 《肿瘤专科青年卫生骨干培训》 | | | 以具体执行费用为准 | 还未执行 |
| | 《影像专科青年卫生骨干培训》 | | | 以具体执行费用为准 | 还未执行 |
| 3 | 海纳医学在线继续教育 | 2016/9/30 | 四川省人民医院 | 以具体执行费用为准 | 已经准入 执行中 |
| 4 | 海纳医学在线继续教育 | 2016/10/21 | 厦门市医学会 | 以具体执行费用为准 | 已经准入 执行中 |
| 5 | 赴美导航企业管理培训 | 2016/12/6 | 中国兵器工业集团人才研究中心 | 212,500.00 | 执行中 |

截至本反馈意见回复日，公司已签订的2017年待执行合同情况如下：

| 序号 | 项目名称 | 合作方 | 合作情况 | 预计收入额 (单位：元) |
|----|----------------|--------------------|---------------------------|-----------------|
| 1 | 海纳医学在线继续教育 | 厦门市医学会 | 合作期限为5年，至2021年10月21日 | 12,000,000.00 |
| 2 | 《国际药学继续教育培训》 | 中国药师协会 | 以具体执行费用为准，合作期限五年，至2021年7月 | 4,000,000.00 |
| 3 | 《耶鲁医院管理顶岗实训项目》 | 国家卫生计生委能力建设和继续教育中心 | 以具体执行费用为准，合作期限两年，至2018年5月 | 1,500,000.00 |

| | | | | |
|-----------|-----------------|-------------|---------------------------|----------------------|
| 4 | 《麻醉专科青年卫生骨干培训》 | 中国美国商会 | 以具体执行费用为准，合作期限两年，至2018年9月 | 1,500,000.00 |
| | 《肿瘤专科青年卫生骨干培训》 | | | |
| | 《影像专科青年卫生骨干培训》 | | | |
| 5 | 海纳医学在线继续教育 | 四川省人民医院 | | 1,000,000.00 |
| 6 | 国家药典委培训 | 国家药典委员会 | | 1,000,000.00 |
| 7 | 《赴英国医院护理管理培训》 | 《中国护理管理》杂志社 | 46,701元/人，预计15人 | 700,515.00 |
| 8 | 《赴日本医院优质护理服务培训》 | 《中国护理管理》杂志社 | 27,052元/人，预计20人 | 541,040.00 |
| 合计 | | | | 22,241,555.00 |

此外，公司通过国家外国专家局网站“因公出国（境）培训项目对接洽谈系统”已经与国家中医药管理局规划财务司、上海市农业委员会、宁夏医科大学、武汉东湖新技术开发区管理委员会达成了2017年项目合作意向，合作意向收入可达450万元。

根据上述数据，我们可以看出，与厦门医学会和四川省人民医院的合作的开展，预计将会给公司带来超过1,000.00万元的收入，目前已经签订的2017年的合同预计收入也超过了2,000.00万元，而2017年线上线下的项目洽谈仍在进一步的开展。由此可以看出公司有良好的持续经营能力和成长能力。

【核查结论】

经核查，主办券商认为，在可预见的未来，公司产品市场发展前景良好，公司的业务经营具有持续经营能力。

(2) 主办券商进一步分析公司收入是否高于行业平均水平，并说明计算过程

【核查程序】

根据公司的主营业务和商业模式特点，考虑行业可比性和数据可获取性等因素，通过读取到查阅数据，结合全国股份转让系统、区域性股权市场以及医学继续教育领域权威机构的证明文件进行综合分析。

【分析过程】

主办券商已在《推荐报告》“三、推荐意见”之“(二) 艾美迪股份符合股转公司发布的《关于挂牌条件适用若干问题的解答(二)》的挂牌条件”补充披露：

(二) 艾美迪股份符合股转公司发布的《关于挂牌条件适用若干问题的解答(二)》的挂牌条件

我认为，艾美迪股份符合《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(二)》(股转系统公告[2016]78号)规定的挂牌准入要求：

(1) 公司最近一年及一期的主营业务中不存在国家淘汰落后及过剩产能类产业

艾美迪主营业务为组织医学培训和其他管理类培训，所属行业为商务服务业。经查询工信部颁发的《淘汰落后产能目录》，不属于国家淘汰落后及过剩产能类产业。

(2) 公司属于非科技创新类公司

公司主营业务为组织医学培训和其他管理类培训。根据国家发改委《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》，北京艾美迪科技股份有限公司经营业务不属于战略性新兴产业，故北京艾美迪科技股份有限公司属于非科技创新类公司。

(3) 行业平均营业水平测算与分析

公司的主营业务为组织医学培训和其他管理类培训。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》(2012年修订)，本公司所处行业为商务服务业(L72)；根据《国民经济行业分类》国家标准(GB/T4754-2011)，本公司所处行业为商

务服务业(L72);根据全国股份转让系统公司《挂牌公司管理型行业分类指引》,本公司所处行业为“会议及展览”(L72);根据全国股份转让系统公司《挂牌公司投资型分类指引》,公司所处行业属于“调查和咨询服务(分类代码 12111111)”。

根据公司的主营业务和商业模式特点,考虑行业可比性和数据获取等因素,主办券商通过多渠道查阅数据,结合全国股份转让系统、区域性股权市场以及公司所处行业的第三方研究数据进行综合分析。具体如下:

样本企业的筛选与数据分析

A、可比大类行业(商务服务业(L72))中的公司业务性质主要为企业管理、法律服务、咨询与调查、广告业、人力资源、旅行社及相关服务、安全保护、市场管理、会议及展览服务、办公服务等,可比细分行业“会议及展览”行业与艾美迪业务可比性更强,因此可比大类行业公开市场数据不适合作为对标测试基础。

B、细分行业中新三板市场对标样本的筛选

a 同一行业分类新三板对标样本筛选

经查询,截至2016年11月22日,在全国中小企业股份转让系统挂牌的全部“L72商务服务业”的挂牌公司,共460家。其中,与公司同属于“会议及展览”行业的挂牌公司共26家。

我国的会展行业可以细分为医疗健康类、技术类、科学类、教育类、管理类这几大类。公司的主营业务组织医学培训和其他管理类培训分别属于医疗健康类、管理类。艾美迪的客户群体主要集中在医院、药典委员会、高校、银行等,所以面临的市场相对较小。因此,将艾美迪直接与归属于“会议及展览”的挂牌公司进行比较所得到的结果的合理性和参考性仍然不足,故主办券商对“会议及展览”行业的26家挂牌企业与艾美迪的主营业务做进一步对比分析,进而筛选出与艾美迪最相近的企业作为对标的样本企业。具体业务差异情况及是否纳入对标样本的确定过程如下:

| 序号 | 证券代码 | 公司简称 | 与公司业务的对比分析 | 是否与公司业务存在显著差异 | 是否纳入对标样本 |
|----|------|------|------------|---------------|----------|
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|--------|------|--|---|---|
| 1 | 837784 | 中青博联 | 为政府、社团、企业等集团客户提供包括会议与奖励旅游、国际会议组织管理、商务考察、活动管理、公关传播、数字营销、博览会运营、展览展示、体育赛事服务、体育营销在内的整合营销服务 | 是 | 否 |
| 2 | 839541 | 众信博睿 | 以商务会奖和活动公关策划为载体,为客户提供品牌形象宣传、境内外大型及超大型项目的策划运营、目的地二次开发等多元化、一站式整合营销服务。 | 是 | 否 |
| 3 | 831822 | 米奥会展 | 提供会展服务涵盖会展项目的策划、会展实施、展位销售以及展览相关的配套服务 | 是 | 否 |
| 4 | 834059 | 灵通展览 | 以展览设备、展览篷房及展示材料为主的展览系统设计开发、生产研制和销售 | 是 | 否 |
| 5 | 835078 | 华丽达 | 专注于为中高端会展行业提供整体视听技术解决方案 | 是 | 否 |
| 6 | 832971 | 卡司通 | 为客户提供展示策划、形象设计、展品呈现、展具和展台构建、运营管理等一体化的综合解决方案和体验式服务 | 是 | 否 |
| 7 | 838738 | 中智商展 | 为国内外各大跨国企业提供会议活动、奖励旅游、商务考察、展览、体育赛事、市场营销策划等会议展览及相关服务 | 是 | 否 |
| 8 | 835675 | 蓝色方略 | 主要在中国境内提供除房地产行业以外的活动营销服务 | 是 | 否 |

| | | | | | |
|----|--------|------|--|---|---|
| 9 | 833223 | 杰尔斯 | 展览展示的设计、实施与服务 | 是 | 否 |
| 10 | 834852 | 正点未来 | 主要为汽车产业和文化产业提供营销活动 | 是 | 否 |
| 11 | 834316 | 振威展览 | 主要从事贸易型展览和消费性展览 | 是 | 否 |
| 12 | 831032 | 景睿策划 | 展会设计及线下活动策划和管理 | 是 | 否 |
| 13 | 836704 | 柏莱特 | 主要为大型文化活动、体育盛会、庆典、演出、会议及展览展示等提供专业视听服务、综合设计方案和设备租赁服务 | 是 | 否 |
| 14 | 838665 | 中联橡胶 | 主要从事橡胶原材料、轮胎及制品、机械设备的进出口和国内的销售业务及主办中国国际橡胶技术展览会和亚洲埃森轮胎展,和国外展览组团服务 | 是 | 否 |
| 15 | 836038 | 瑞格营销 | 高档酒类行业店面等终端促销、晚宴酒会、会议会展等活动的方案策划及相应的活动执行 | 是 | 否 |
| 16 | 838185 | 西码股份 | 主要从事汽车展览、奢侈品品牌展示、会议、广告公关服务 | 是 | 否 |
| 17 | 837360 | 洞察力 | 提供品牌管理及市场营销策略一体化解决方案。还利用在医学领域丰富的经验、独到的见解和长期的专业积累,依托新兴的互联网及移动互联网技术,积极开拓创新业务模式,推出了新型医疗健康服务平台 | 否 | 是 |
| 18 | 834036 | 立特营销 | 提供包含在线互动营销解决方案与线下营销解决方案的整合营销服务 | 是 | 否 |
| 19 | 831023 | 北展股份 | 展览项目的策划、发起及组织运行 | 是 | 否 |
| 20 | 836148 | 万怡会展 | 主要提供的是针对医疗健康、金融、司法及数学领域的学术会议服务 | 否 | 是 |

| | | | | | |
|----|--------|------|---|---|---|
| 21 | 834544 | 糖友股份 | 为糖尿病制药及医疗器械生产企业等客户提供广告代理服务和会议、活动、医学项目等定制服务 | 否 | 是 |
| 22 | 837621 | 决策者 | 为行业内优质企业及高管、政府、行业协会等提供专业的会议组织、承办、运营及其他会议相关服务为一体的综合性会议服务 | 否 | 是 |
| 23 | 834999 | 上游文旅 | 主要从事会展营销活动、媒体广告发布及其他广告业务 | 是 | 否 |
| 24 | 831946 | 名洋会展 | 会展项目的组织承办、主场运营、展位创意设计及制作 | 是 | 否 |
| 25 | 837852 | 邦客乐 | 立足于固定收益市场,为用户提供会场策划、活动管理、同业交流等综合解决方案 | 是 | 否 |
| 26 | 834411 | 星娱文化 | 主要为客户提供包括品牌传播、产品推广、公关活动、策展活动等一系列的解决方案及服务 | 是 | 否 |

经对这 26 家公司主营业务的分析发现,其中洞察力、糖友股份、万怡会展、决策者与艾美迪的主营业务有类似之处,故对这 4 家公司进行进一步的分析。

单位:万元

| 公司名称 | 营业收入分类 | 营业收入 | | |
|------|---------|----------|----------|----------|
| | | 2015 年度 | 2014 年度 | 两年累计数 |
| 洞察力 | 创意及服务 | 155.87 | 177.22 | 333.09 |
| | 互联网推广服务 | 730.85 | 511.88 | 1,242.74 |
| | 会议展览服务 | 4,260.44 | 3,924.24 | 8,184.68 |
| | 其他 | 64.77 | 105.50 | 170.27 |
| | 合计 | 5,211.93 | 4,718.85 | 9,930.78 |
| 糖友股份 | 定制服务 | 1,886.51 | 0.00 | 1,886.51 |
| | 广告服务 | 457.77 | 642.72 | 1,100.49 |
| | 患者管理 | 0.00 | 25.47 | 25.47 |
| | 会议活动类 | 0.00 | 913.31 | 913.31 |
| | 新媒体业务 | 0.00 | 230.39 | 230.39 |
| | 医学服务 | 0.00 | 494.32 | 494.32 |
| | 其他 | 0.00 | 23.58 | 23.58 |

| | | | | |
|------|--------|----------|----------|----------|
| | 合计 | 2,344.28 | 2,329.80 | 4,674.08 |
| 万怡会展 | 服务费收入 | 10.27 | 46.82 | 57.09 |
| | 会展服务 | 2,858.29 | 2,229.05 | 5,087.33 |
| | 合计 | 2,868.56 | 2,275.87 | 5,144.42 |
| 决策者 | 承办会议 | 178.38 | 0.00 | 178.38 |
| | 会议组织承办 | 1,836.81 | 1,682.71 | 3,519.52 |
| | 合计 | 2,015.18 | 1,682.71 | 3,697.90 |
| | 平均值 | 3,109.99 | 2,751.81 | 5,861.79 |
| | 中位值 | 2,606.42 | 2,302.83 | 4,909.25 |
| | 最小值 | 2,015.18 | 1,682.71 | 3,697.90 |

进一步筛选与艾美迪业务相类似的营业收入进行更加深入的对比：

单位：万元

| 公司简称 | 营业收入分类 | 营业收入 | | |
|------|-------------------------------|----------|----------|----------|
| | | 2015 年度 | 2014 年度 | 两年累计数 |
| 洞察力 | 会议展览服务 (其中医学推广) | 2,746.69 | 2,284.69 | 5,031.38 |
| | 互联网推广服务 (其中医学 E-Marketing) | 371.68 | 116.54 | 488.22 |
| | 合计 | 3,118.37 | 2,401.23 | 5,519.61 |
| 糖友股份 | 定制服务 | 1,886.51 | | 1,886.51 |
| | 患者管理 | | 25.47 | 25.47 |
| | 会议活动类 | | 913.31 | 913.31 |
| | 医学服务 | | 494.32 | 494.32 |
| | 合计 | 1,886.51 | 1,433.11 | 3,319.62 |
| 万怡会展 | 会展服务 | 2,858.29 | 2,229.05 | 5,087.33 |
| 决策者 | 承办会议 | 178.38 | | 178.38 |
| | 会议组织承办 | 1,836.81 | 1,682.71 | 3,519.52 |
| | 合计 | 2,015.18 | 1,682.71 | 3,697.90 |
| | 平均值 | 2,469.59 | 1,936.52 | 4,406.11 |
| | 中位值 | 2,436.73 | 1,955.88 | 4,392.61 |
| | 最小值 | 1,886.51 | 1,433.11 | 3,319.62 |

b 业务类似但属于不同行业分类新三板对标样本筛选

经查询全国股份转让系统，与公司属于不同行业但具有相似主营业务新三板挂牌企业有：众巢医学（837797）和博睿健康（835867）。根据全国股份转让系统公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，这两个公司所属行业为“164 互联网和相关服务”之“16420 互联网信息服务”。艾美迪主营业务为医学培训和其他管理类培训，因为报告期内公司线上业务未产生收入，故未能分入该行业类型。

众巢医学的主营业务为向医生提供医学慕课及组织医学培训。博睿健康的

主营业务为国内外医学培训、专业医学服务以及线上医学交流平台。

最近两年众巢医学、博睿健康营业收入情况及对比如下：

单位：万元

| 公司名称 | 营业收入 | | |
|------|----------|----------|----------|
| | 2015 年度 | 2014 年度 | 两年累计数 |
| 众巢医学 | 2,741.13 | 1,660.35 | 4,401.48 |
| 博睿健康 | 1,477.90 | 1,127.65 | 2,605.55 |
| 平均值 | 2,109.52 | 1,394.00 | 3,503.52 |
| 艾美迪 | 1,126.02 | 711.91 | 1,837.93 |

公司在业务拓展、国际资源合作、客户资源方面均具有一定优势。

业务拓展方面，众巢医学报告期内对持续经营有重大影响的销售合同合作方主要为：正大天晴药业集团股份有限公司、北京医学奖励基金，且主要集中于与正大天晴药业集团股份有限公司进行业务合作；博睿健康报告期内对持续经营有重大影响的销售合同合作方主要为：阿斯利康（无锡）贸易有限公司、杭州默沙东制药有限公司、赛诺菲（北京）制药有限公司、拜耳医药保健有限公司、上海罗氏制药有限公司。艾美迪报告期内对持续经营有重大影响的销售合同合作方主要为：成都市锦江区文化体育广电和新闻出版局、成都市锦江区委组织部、《中国护理管理》杂志社、福建海峡银行股份有限公司、国家药典委员会、江苏恒瑞医药股份有限公司、郑州航空工业管理学院、西安电子科技大学等，客户分散大多数为国家相关协会及事业单位，业务合同稳定。

国际资源合作方面，公司经过 15 年的发展，与美国耶鲁大学医学院、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、美国骨科医师协会、美国医生频道、欧洲肿瘤基金会、欧洲泌尿外科协会、欧洲核放射协会等国外知名医疗机构建立了稳定的交流合作关系。

客户资源方面，公司 15 年的积累，现在已经有 500-600 家医院的合作资源。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，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继续教育产品，同时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。同时国家卫生计生委能力建设和继续教育中心、厦门医学会、中国护理管理杂志社、中国医

师协会、中国药师协会、首都医科大学宣武医院、四川大学附属华西医院、厦门大学附属第一医院均为公司合作客户。

C、区域股权市场对标样本企业筛选

区域性股权市场及当地区域市场企业财务信息公开披露情况较为不规范，财务数据缺失情况普遍，主办券商据 2016 年 11 月 21 日从 wind 端口下载的数据显示，其中属于商务服务业大类的共计 4119 家，但因区域性股交中心并不强制要求所有企业披露年报，仅区域内较大型的企业出于融资及广告效应等需求披露经营数据，披露营业数据量较小。项目组逐个查询并筛选全国各个区域股权交易中心。基于第一次反馈意见回复中收集的商务服务业样本，进一步筛选出与公司经营范围有重合的样本数据如下：

2014 年区域股权交易中心样本数据

| 证券代码 | 证券简称 | 挂牌交易所 | 经营范围重合部分 | 营业收入 (万元) |
|-------------|------|--------------------|--|--------------|
| 80015. HEE | 共好会展 | 海南股权 交易中心 | 展示展览服务；会议接待(不含旅行社业务)；设计、制作、发布、代理国内各类广告业务 | 278. 60 |
| 680128. NXE | 伊兰传媒 | 宁夏股权 托管交易 中心 | 展览展示服务；设计国内各类广告 | 114. 51 |
| 300203. QLE | 五洲股份 | 齐鲁股权 交易中心 | 企业管理培训 | 122. 54 |
| 300095. QLE | 名相联策 | 齐鲁股权 交易中心 | 广告设计 | 620. 56 |
| 300238. QLE | 睿海财智 | 齐鲁股权 交易中心 | 会务、展览展示服务；文化交流信息咨询；商务信息咨询(不含商业秘密)；设计国内广告业务；技术服务、国内文化艺术交流活动策划 | 2. 91 |
| 800696. XEE | 西部资信 | 陕西股权 交易中心 | 市场调查 | 1, 057. 01 |
| 100551. SEE | 尚齐科技 | 上海股权 托管交易 中心 | 文化艺术交流活动的策划；设计、制作各类广告；会务服务；展览展示服务；翻译服务 | 1, 150. 12 |
| 100101. SEE | 益有股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 商务信息咨询 | 972. 66 |

| | | | | |
|-------------|------|--------------------|--|------------|
| 100405. SEE | 汇银股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 企业形象策划 | 248. 15 |
| 100581. SEE | 煦洋传媒 | 上海股权 托管交易 中心 | 文化艺术交流策划；会务服务；展 览展示服务；设计广告 | 2, 100. 12 |
| 100065. SEE | 盛泉养老 | 上海股权 托管交易 中心 | 健康信息咨询服务(不含诊疗活 动)；文化艺术交流策划 | 1, 694. 16 |
| 100543. SEE | 越吴产业 | 上海股权 托管交易 中心 | 高端人才商务信息咨询；企业管理 培训 | 252. 26 |
| 100502. SEE | 半岛股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 企业策划及咨询；会展策划布置 | 445. 48 |
| 100528. SEE | 盛泉文化 | 上海股权 托管交易 中心 | 广告设计、制作、代理、发布；企 业形象设计策划 | 450. 78 |
| 100187. SEE | 纵深股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 商务信息咨询；企业形象策划，市 场营销策划；展览展示服务；设计 广告 | 413. 74 |
| 100127. SEE | 育生堂 | 上海股权 托管交易 中心 | 健康咨询(不得从事诊疗活动、心 理咨询)；会务服务；市场营销策 划 | 628. 06 |
| 100106. SEE | 协同共享 | 上海股权 托管交易 中心 | 展览展示服务；会务服务；企业形 象策划 | 1, 934. 79 |
| 100123. SEE | 灵希股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 广告设计；图文设计；企业管理咨 询 | 1, 025. 77 |
| 100673. SEE | 海衡传媒 | 上海股权 托管交易 中心 | 文化艺术交流策划咨询，企业管 理咨询；设计、制作、代理、发布各 类广告；市场营销策划，企业形象 策划；会展服务 | 87. 60 |
| 100183. SEE | 威拿股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 展览展示服务，会务服务；市场信 息咨询与调查(不得从事社会调 查、社会调研、民意调查、民意测 验) | 212. 53 |
| 100728. SEE | 太丰股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 广告设计；文化艺术交流策划；展 览展示服务，会务服务；市场信息 咨询与调查(不得从事社会调查、 社会调研、民意调查、民意测验) | 373. 48 |

| | | | | |
|-------------|------|--------------------|--|--------|
| 100470. SEE | 贝爱教育 | 上海股权 托管交易 中心 | 市场信息咨询与调查；会展会务服 务 | 143.55 |
| 100409. SEE | 昊车股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 广告设计 | 478.62 |
| 100220. SEE | 慧赢股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 广告设计；为文化艺术交流活动提 供筹备、策划服务；翻译服务；企 业形象策划；展览展示服务 | 110.92 |
| 000095. BHO | 辛伯达 | 天津滨海 柜台交易 市场 | 会议服务；展览展示服务；从事广 告业务 | 476.10 |
| 000102. BHO | 盛世维客 | 天津滨海 柜台交易 市场 | 会议及展览服务；兼营广告业务 | 90.45 |
| 000097. BHO | 惠誉股份 | 天津滨海 柜台交易 市场 | 会议服务；展览展示 | 895.79 |
| 012022. TJS | 亨达升 | 天津股权 交易所 | 企业营销策划、会议服务、图文设 计制作、广告业务 | 153.96 |
| 913023. TJS | 中唐投资 | 天津股权 交易所 | 企业管理咨询服务；会议及展览服 务；国内广告(国定形式印刷品广 告除外)设计、制作、发布 | 129.00 |
| 100019. GCE | 东鑫海纳 | 中原股权 交易中心 | 会议会展服务、文化艺术交流 | 21.21 |
| 100013. GCE | 五行时代 | 中原股权 交易中心 | 展览展示服务、会务服务、图文设 计；设计、制作、代理、发布国内 广告业务 | 499.23 |
| 平均值 | | | | 554.34 |

2015 年区域股权交易中心样本数据

| 证券代码 | 证券简称 | 挂牌交易 所 | 经营范围 | 营业收入 (万元) |
|-------------|------|--------------------|---|--------------|
| 100551. SEE | 尚齐科技 | 上海股权 托管交易 中心 | 文化艺术交流活动的策划；广告设 计；会务服务；展览展示服务；翻 译服务 | 1,170.54 |
| 100405. SEE | 汇银股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 企业管理咨询；企业形象策划 | 295.52 |
| 100065. SEE | 盛泉养老 | 上海股权 托管交易 中心 | 健康信息咨询服务(不含诊疗活 动)；文化艺术交流策划 | 1,701.60 |

| | | | | |
|-------------|------|--------------------|---|------------|
| 100543. SEE | 越吴产业 | 上海股权 托管交易 中心 | 高端人才商务信息咨询；企业管理 培训 | 353. 27 |
| 100502. SEE | 半岛股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 企业策划及咨询；会展策划布置 | 1, 730. 44 |
| 100187. SEE | 纵深股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 展览展示服务；广告设计 | 1, 060. 09 |
| 100123. SEE | 灵希股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 广告设计；图文设计；教育信息咨 询(不得从事教育培训中介、家教) | 1, 063. 66 |
| 100673. SEE | 海衡传媒 | 上海股权 托管交易 中心 | 文化艺术交流策划咨询；广告设 计；会展服务 | 1, 114. 52 |
| 100183. SEE | 威拿股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 展览展示服务，会务服务，市场信 息咨询与调查（不得从事社会调 查、社会调研、民意调查、民意测 验） | 272. 30 |
| 100728. SEE | 太丰股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 广告设计；文化艺术交流策划；展 览展示服务；会务服务；企业管理 咨询；市场信息咨询与调查(不得 从事社会调查、社会调研、民意调 查、民意测验) | 169. 74 |
| 100470. SEE | 贝爱教育 | 上海股权 托管交易 中心 | 文化艺术交流咨询与策划(以上均 除经纪)；市场信息咨询与调查； 会展会务服务 | 172. 30 |
| 100541. SEE | 爱我传媒 | 上海股权 托管交易 中心 | 文化艺术交流活动策划；展览展示 服务，会务服务；广告设计 | 607. 67 |
| 100409. SEE | 昊车股份 | 上海股权 托管交易 中心 | 广告设计 | 369. 21 |
| 000095. BHO | 辛伯达 | 天津滨海 柜台交易 市场 | 会议服务；展览展示服务；企业营 销策划；广告业务 | 528. 76 |
| 000100. BHO | 乾按投资 | 天津滨海 柜台交易 市场 | 图文设计；广告设计 | 17. 31 |
| 012022. TJS | 亨达升 | 天津股权 交易所 | 企业营销策划；会议服务；图文设 计制作；广告业务 | 196. 06 |
| 213005. TJS | 北商泵阀 | 天津股权 交易所 | 会议及展览服务；国内广告(国定 形式印刷品广告除外)设计 | 2. 40 |

| | | | | |
|-------------|------|----------|-----------------------------------|---------|
| 913023. TJS | 中唐投资 | 天津股权交易所 | 会议及展览服务；国内广告(国定形式印刷品广告除外)设计、制作、发布 | 136. 70 |
| 100019. CCE | 东鑫海纳 | 中原股权交易中心 | 会议会展服务；文化艺术交流 | 353. 28 |
| 100013. CCE | 五行时代 | 中原股权交易中心 | 文化艺术交流策划；展览展示服务；会务服务；图文设计；广告设计 | 796. 02 |
| 平均值 | | | | 605. 57 |

D、样本企业平均营业收入水平的测算情况

根据公司所属行业特点，考虑行业可比和数据获取等因素，我们选取细分行业的公开市场数据作为对标测算基础，测算结果见下表：

单位：万元

| 行业 | 数据来源 | 市场类别 | 2014 | | 2015 | | 两年平均之和 |
|---------|--------|-----------------------|--------------|-----|--------------|-----|-----------------|
| | | | 行业平均营业收入 | 样本数 | 行业平均营业收入 | 样本数 | |
| 可比大类行业： | 公开市场数据 | 上市公司 | 494, 983. 65 | 39 | 698, 474. 63 | 39 | 1, 193, 458. 28 |
| | | 新三板挂牌公司 | 9, 921. 36 | 460 | 13, 517. 56 | 460 | 23, 438. 92 |
| | | 二类市场综合 | 47, 832. 04 | 499 | 67, 051. 28 | 499 | 114, 883. 32 |
| 可比细分行业： | 公开市场数据 | 属于同一行业分类新三板挂牌公司 | 1, 936. 52 | 4 | 2, 469. 59 | 4 | 4, 406. 11 |
| | | 业务类似但属于不同行业分类的新三板挂牌公司 | 1, 394. 00 | 2 | 2, 109. 52 | 2 | 3, 503. 52 |
| | | 同行业区域市场中经营范围有重合的公司 | 554. 34 | 31 | 605. 57 | 20 | 1, 159. 91 |
| | | 可比细分行业三类综合 | 749. 15 | 37 | 1, 008. 03 | 26 | 1, 757. 18 |

计算过程说明：

①年平均营业收入的计算

$$\text{年平均营业收入} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{REV}_i}{n}$$

其中，n表示每年对标公司总数， REV_i 表示第i个对标公司的营业收入

②可比细分行业三类综合年平均收入为三类样本的年均收入的加权平均数；

③两年平均之和的计算

两年平均之和 = 2014年平均营业收入 + 2015年平均营业收入

E、数据来源说明

上市公司和新三板挂牌公司数据来源于东方财富 Choice 数据库，区域股权市场挂牌公司数据来源于 Wind 数据库，数据下载日期均为 2016 年 11 月 21 日。

(4) 营业收入对标

根据样本企业的测算结果，公司所处细分行业的 2014 年、2015 年平均营业收入之和为 1,757.18 万元。

艾美迪报告期内营业收入情况：2014 年营业收入 711.91 万元，2015 年营业收入为 1,126.02 万元，两年合计 1,837.93 万元。

艾美迪报告期两个完整会计年度（2014 年、2015 年）营业收入之和，高于基于样本企业测算的行业营业收入水平，符合“报告期两个完整会计年度营业收入高于同期行业平均水平”的挂牌条件。

(5) 医学继续教育领域权威机构认证

公司取得了国家卫生计生委能力建设和继续教育中心出具的证明函，说明“北京艾美迪科技股份有限公司系国家卫生计生委能力建设和继续教育中心项目合作单位，在国际医学专业培训领域有较强的筹资能力、项目运营能力和项目执行力”。国家卫生计生委能力建设和继续教育中心是国家卫生计生委直属事业单位，工作职责为①负责卫生计生系统继续教育和职业教育工作，具体实施卫生计生远程继续教育和相关职业技能鉴定；②负责卫生计生系统队伍职业化建设，具体承担公立医院院长职业化培训和卫生专业技术人员规范化培训；③开展相关国际交流与合作；④开展服务能力等级评定和认证等社会化服务。

公司取得了中国药师协会出具的证明函，说明“北京艾美迪科技股份有限公司的经营业务水平超过协会其他合作单位在中国市场国际医学专业培训的平均营业收入水平”。中国药师协会是由具有药学专业技术职务或执业资格的药学技

术人员及相关单位会员自愿结成的全国性、行业性、非营利性社会组织，负责①组织开展国内外药学技术的学术交流与合作；②开展药师队伍建设研究，加强药师继续教育管理，科学、有效地组织开展相关培训工作。

公司取得了中国医师协会出具的证明函，说明“北京艾美迪科技股份有限公司系中国医师协会签约合作单位，该单位业务经营水平已超过协会内中国市场国际医学培训内资企业平均营业收入水平”。中国医师协会作为执业医师、执业助理医师及单位会员自愿组成的全国性、行业性、非营利性群众团体，负责①开展对医师的医学终身教育；②开展与国际及港澳台地区的医学交流与合作，学习借鉴先进的管理经验，更好地为广大医师服务。

国家卫生计生委能力建设和继续教育中心、中国医师协会和中国药师协会作为国内医学继续教育领域的权威机构，在选择合作方时，对合作单位培训资源的高质量要求和对合作单位强业务能力的需求，使得成为以上机构的合作方已是对合作单位在同行业较高水平的认可。艾美迪目前已成为以上三个单位的合作方，并取得相关营业水平证明文件，说明了艾美迪的业务能力达到上述单位合作方在国际医学培训领域的平均水平，进而证明了艾美迪在国际医学培训领域达到同行业的平均水平。

(6) 公司是否存在最近两年及一期连续亏损的情形

公司 2014 年度、2015 年度、2016 年 1-5 月的净利润分别为-55.52 万元、64.50 万元、-34.38 万元，扣除非经常性损益后的净利润分别为-55.52 万元、64.61 万元、-34.38 万元，公司不存在最近两年及一期连续亏损的情形。

综上所述，主办券商认为，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（二）》中的要求，公司不属于《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（二）》所列示的负面清单范围，公司符合挂牌准入要求。

【核查结论】

经核查，主办券商认为公司收入高于行业平均水平。

（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（二）”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 13日

