

苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司

Suzhou Joyful Family Maternal And Baby Nursing Service Co.,Ltd.



公开转让说明书

主办券商



东北证券股份有限公司
NORTHEAST SECURITIES CO.,LTD.

长春市自由大路 1138 号

目 录

目录	2
释义	4
声明	6
风险及重大事项提示	7
第一节基本情况.....	9
一、简要情况.....	9
二、公司股票基本情况.....	10
三、公司股权结构、控股股东、实际控制人、股本演变等股本情况	11
四、公司董事、监事、高级管理人员情况介绍	25
五、最近两年一期的主要会计数据及主要财务指标（合并口径）	28
六、本次挂牌的有关机构.....	28
第二节公司业务.....	32
一、公司主营业务及设立以来的变化情况.....	32
二、公司主要产品和服务及用途.....	32
三、公司内部组织结构图和业务流程.....	35
四、公司业务相关的关键资源情况.....	46
五、公司业务收入情况.....	59
六、公司的商业模式.....	69
七、公司所处行业的基本情况.....	73
第三节公司治理.....	96
一、公司股东大会、董事会、监事会制度建立及运行情况.....	96
二、董事会对公司现有治理机制的讨论和评估	96
三、公司及控股股东最近二年存在的违法违规及受处罚情况	98
四、公司的独立性.....	98
五、同业竞争的情况.....	101
六、董事、监事、高级管理人员有关情况说明	105
七、近两年内董事、监事、高级管理人员变动情况	106
第四节公司财务.....	108
一、财务报表.....	108
二、审计意见.....	123
三、财务报表的编制基础、合并报表范围及其变化情况	124
四、主要会计政策、会计估计及其变更情况和影响	125
六、报告期主要资产情况.....	149
七、报告期重大债项情况.....	163
八、报告期股东权益情况.....	167
九、关联方、关联方关系及交易	168
十、提请投资者关注的期后事项、或有事项及其他重要事项	174

十一、报告期内的资产评估情况.....	175
十二、股利分配政策和两年一期分配情况.....	176
十三、控股子公司或纳入合并报表的其他企业的基本情况.....	177
十四、风险因素及自我评估.....	178
第五节有关声明.....	191
第六节附件.....	错误！未定义书签。
一、主办券商推荐报告.....	错误！未定义书签。
二、财务报表及审计报告.....	错误！未定义书签。
三、法律意见书.....	错误！未定义书签。
四、公司章程.....	错误！未定义书签。
五、全国股份转让系统公司同意挂牌的审查意见.....	错误！未定义书签。

释义

在本公开转让说明书中，除非另有所指，下列词语具有的含义如下：

公司、本公司、喜之家、股份公司	指	苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司
苏州合润、有限公司	指	苏州合润弘盛投资管理有限公司，发行人前身
赫维斯、南京赫维斯	指	南京赫维斯投资管理有限公司
生态园公司	指	苏州市相城区生态农业示范园区开发有限公司
生态园	指	苏州市相城区生态农业示范园区
明月山庄	指	苏州明月山庄酒店管理服务有限公司
《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》
全国股份转让系统	指	全国中小企业股份转让系统有限责任公司
主办券商、东北证券	指	东北证券股份有限公司
挂牌、公开转让	指	公司股份在全国中小企业股份转让系统进行挂牌及公开转让行为
公开转让说明书	指	苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司公开转让说明书
公司章程	指	苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司章程
公司章程（草案）	指	苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司章程（草案）
三会	指	股东大会、董事会和监事会
股东大会	指	苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司股东大会
董事会	指	苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司董事会
监事会	指	苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司监事会
三会议事规则	指	《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》
高级管理人员	指	公司总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人
管理层	指	公司董事、监事及高级管理人员
报告期、两年一期	指	本次挂牌的审计报告期间
立信中联会计师事务所、会计师事务所、会计师	指	立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）有限责任公司，本次挂牌的审计机构

律师事务所、律师、公司律师	指	大成律师事务所上海分所，本次挂牌的专项法律顾问
财务报告	指	非特别指明，指两年及一期合并财务报告
元、万元	指	人民币元、人民币万元
围产期	指	怀孕28周到产后一周这一分娩前后的重要时期。围产期保健的目的是指在产前、产时和产后的一段时间内，对母亲、胎儿以及新生儿进行一系列的保健工作，使的促进母亲健康恢复以及保护胎儿、新生胎儿的成长发育。
产褥期	指	胎儿、胎盘娩出后的产妇身体、生殖器官和心理方面调适复原的一段时间，需6~8周。在这段时间内，产妇应该以休息为主，尤其是在产后15天内应以卧床休息为主，调养身体，促进全身器官各系统的尽快恢复。传统的“坐月子”只是产褥期的前30天。
苏州相城店	指	指公司在苏州的自持物业合润喜之家母婴健康照料机构，是目前苏州规模最大的母婴康健会所，可同时接待45对母婴进驻。
南京江滨店	指	指公司位于金陵江滨酒店（准五星级）租赁房间的酒店式直营店，毗邻奥体中心。
南京江宁店	指	指公司位于南京江宁百家湖的自持物业母婴健康照料机构，占地7.8亩，面积5000平米，可同时接待51对母婴进驻。
母婴照料服务机构, 母婴照料机构	指	专为产后女性和婴儿提供产后护理、产后康复、营养月子餐、育儿辅导的专业健康服务机构，母婴行业的一站式综合服务中心
月嫂	指	是专业护理产妇与新生儿的职业称谓，属于高级家政人员。通常情况下，“月嫂”的工作集保姆、护士、厨师、保育员的工作性质于一身。

注：本文中凡未特殊说明，尾数合计差异系四舍五入造成。

声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺公开转让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、完整性承担个别和连带的法律责任。

本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公开转让说明书中财务会计资料真实、完整。

全国股份转让系统对本公司股票公开转让所作的任何决定或意见，均不表明其对本公司股票的价值或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，本公司经营与收益的变化，由本公司自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行承担。

风险及重大事项提示

公司特别提醒投资者注意下列风险及重大事项：

（一）租赁房屋被拆迁和无法继续使用风险

喜之家无自有房产，经营场所系租赁。此房屋所附着土地的开发建设和管理权归苏州市相城区生态农业示范园区开发有限公司所有，此房屋建造者为苏州明月山庄酒店管理服务有限公司，系此土地租赁者。2011年7月30日，有限公司就以上房屋租赁与明月山庄签订《房屋租赁合同》，并得到了生态园公司同意。但由于此房屋建设时未办理《建筑工程施工许可证》，因此，明月山庄和生态园公司尚未获得此房屋产权证，此房屋可能存在被拆迁风险。根据喜之家同明月山庄所签订《房屋租赁合同》约定：因明月山庄相关房屋、土地权属问题，致使公司无法正常使用该房屋的，明月山庄赔偿本公司发生的全额装修改造费用和解除日至租赁期末本公司理论上可产生的营业额。同时，明月山庄所出具承诺：若因此出租房屋权属及涉及土地权属问题给公司造成损失，其愿意承担。因此，公司实际所面临风险主要为无法继续使用此租赁房屋的风险。但本公司经营模式为连锁经营，住所只是附带了主要办事机构功能，即使被拆迁，公司只要将主要办事机构转移至分店即可，并不影响公司的正常经营，目前正在积极开设分店。综上，此租赁房屋被拆迁和无法继续使用风险应不会给公司挂牌造成实质性障碍。

（二）医疗纠纷风险

公司所处行业是为产褥期母婴提供护理服务的特殊行业，产褥期的母婴体质虚弱，服务期间出现各种病症的情况无可避免，如果因处理措施不当而致使母婴受到伤害，公司可能会面临产生医疗纠纷的风险

为了有效规避公司运营中可能遇到的医疗纠纷风险，公司在销售合同中与客户明确了相关责任：“公司为母婴服务机务，而非医疗机构。乙方及婴儿入住期间发现疾病症状，请及时前往医疗机构就诊。”“公司可以提供协助就诊、送诊陪同服务，但不承担任何医疗相关责任。”因此，在合同上避免了责任界

线不清可能为企业带来的风险。

（三）经营业绩波动的风险

公司主营业务为母婴护理服务，所属细分行业为妇幼健康护理服务，该行业进入门槛较低，各类中小护理服务机构和家政服务公司无序竞争的状况短期较难改变，国内的市场还没有成熟，到母婴护理机构做月子的理念没有完全普及，市场的容量并未全部释放，该状况会对公司的客户群体产生一定的限制，对公司的经营业绩产生不利影响。并且公司的客户群体为产妇和初生婴儿，客户在母婴护理机构中一般居住周期为一个月，消费也为一次性消费，公司必须不断寻找新的客户，如果公司的营销和市场拓展工作不能满足公司的经营需求，公司的客房空置，也会对公司的业绩产生不利影响，如果公司不能积极拓展市场和开发新业务模式，获得新的利润增长点，公司将面临业绩波动的风险。

（四）行业竞争加剧风险

母婴护理行业是一个新兴的行业，随着人民生活水平的提高，产妇对自身产后健康和形体恢复以及对婴儿健康等问题的重视程度越来越高，母婴护理产业将呈现一种相对稳定的上升趋势。但行业监管标准的缺失，行业准入门槛较低，母婴护理行业低风险高利润的假象导致了资本的蜂拥而至，使得行业内鱼龙混杂，市场集中度较低，每个企业所占的市场份额较小，竞争风险加剧。

（五）持续经营亏损的风险

2013年度、2014年度，公司营业利润分别为-8,039,393.97元、-2,539,751.81元，处于经营亏损状态，主要原因为母婴护理行业在我国尚属新兴行业，正处于行业整体性亏损及探索阶段。作为行业先行者，公司仍处于快速发展阶段，各类投资、租金、人力资源的费用较大，导致收入无法覆盖各类成本费用。

第一节基本情况

一、简要情况

中文名称：苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司

英文名称：Suzhou Joyful Family Maternal And Baby Nursing Service Co.,Ltd.

法定代表人：徐志宏

有限公司成立日期：2011年7月21日

股份公司成立日期：2014年8月14日

注册资本：人民币1500万元

注册号：32057000144672

住所：苏州相城区元和街道生态农业示范园区园中路

办公地址：苏州相城区元和街道生态农业示范园区园中路

邮编：215133

电话：0512-65498888

传真：0512-69223766

互联网网址：www.herunxizhijia.com

电子邮箱：suzhouxizhijia@163.com

董事会秘书：郑朝群

信息披露负责人：郑朝群

经营范围：产妇、婴儿护理服务，营养膳食咨询服务；（具有医疗诊疗性质的业务除外）。家政服务，从事小型餐馆的经营活动（中餐制售，不含凉菜），预包装食品批发与零售；投资管理咨询服务。

所属行业：根据证监会2012年修订的《上市公司行业分类指引》，从公司所提供服务的性质和服务客户群体来看，本公司所属行业为卫生和社会工作类别中的社会工作行业，行业代码（Q84）中该行业的细分行业为母婴健康护理，属于健康产业的一个子行业。根据国

国民经济行业分类代码（2011 年）公司的行业属于卫生社会保障和社会福利业（行业代码 Q85）中的细分行业妇幼保健活动行业，行业代码 Q8550。

主要业务： 专为产后女性和婴儿提供产后护理、产后康复、产后营养、育儿辅导的专业健康服务

组织机构代码证： 57947453-8

二、公司股票基本情况

（一）股票代码、股票简称、挂牌日期

股票代码：【】

股票简称：【喜之家】

股票种类：人民币普通股

每股面值：1 元

股票总量：1500 万股

挂牌日期： 年 月 日

（二）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺

公司股本总额为 1500 万股。

公司全体股东就公司股票进入全国中小企业股份转让系统后，就其所持公司股票锁定事宜作出承诺，自愿根据《公司法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》及《公司章程》相关股份的限售安排规定，转让股份。除此之外，无其他特殊限售安排。

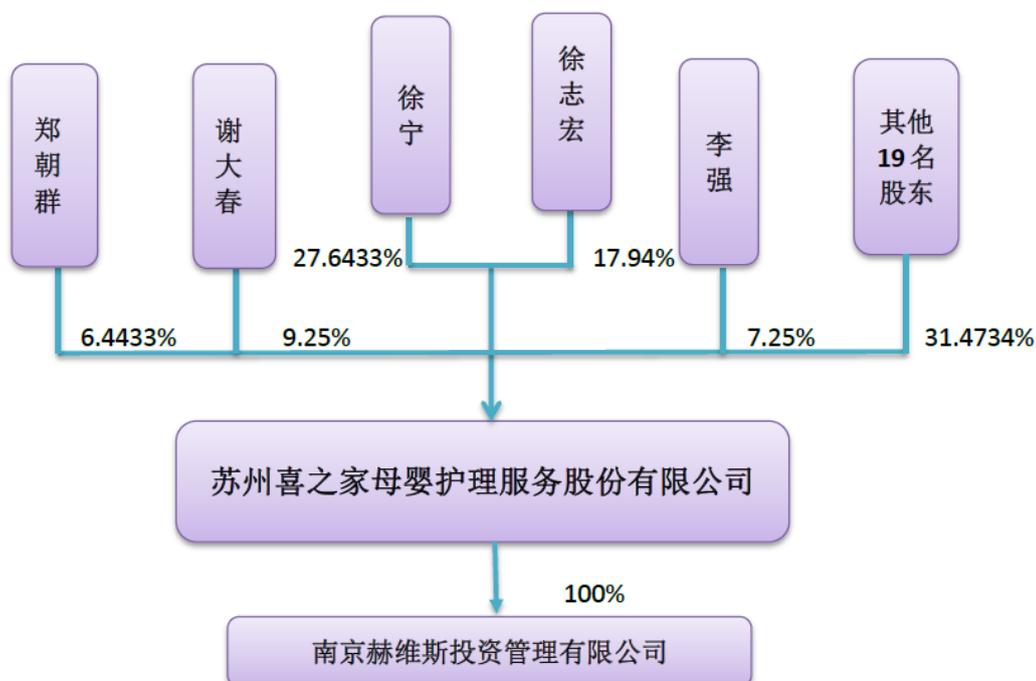
除上述情况，公司全体股东所持股份无冻结、质押或其他转让限制情况。

截至公司挂牌之日，股份公司成立未满一年，无可转让股份。

公司股份的转让方式为协议转让。

三、公司股权结构、控股股东、实际控制人、股本演变等股本情况

(一) 公司的股权结构图



(二) 控股股东、实际控制人、前十名股东及持股 5%以上股份股东名称、持股数量及比例、股东性质、直接或间接持有的股份是否存在质押或其他争议的具体情况

序号	股东名称	股东性质	股本（股）	股权比例（%）	是否存在质押或其他争议
1	徐宁	自然人股东	4146500	27.6433	否
2	徐志宏	自然人股东	2691000	17.9400	否
3	谢大春	自然人股东	1387500	9.2500	否
4	李强	自然人股东	1087500	7.2500	否
5	郑朝群	自然人股东	966500	6.4433	否
6	孙珏	自然人股东	699100	4.6607	否
7	周素玲	自然人股东	581100	3.8740	否

8	王威	自然人股东	557700	3.7180	否
9	曹子荣	自然人股东	511000	3.4067	否
10	张酣	自然人股东	359200	2.3947	否
合计			12987105	86.5807	

（三）各股东之间关系

公司股东之间无关联关系。

（四）公司控股股东及实际控制人

公司控股股东、实际控制人为徐宁和徐志宏，最近两年未发生变更，具体理由如下：

1、徐宁、徐志宏为公司创始股东，并且合并持有公司股权比例在公司股东中一直位列第一，对公司构成了共同控制

（1）徐宁、徐志宏为本公司创始股东，自公司成立起，其二人即轮流为本公司第一大股东和第二大股东，并且在公司 2014 年 5 月之前，其二人合计持股比例皆超过 50%。2014 年，公司为解决同一实际控制人所控制的其他企业（南京赫维斯投资管理有限公司）与本公司之间同业竞争问题，和壮大本公司，而对南京赫维斯进行了收购，并且将其全体股东吸收入本公司。即 2014 年 5 月，本公司进行了有限公司第四次增资，新增了 14 名新股东。至此，徐宁、徐志宏二人合计持有本公司股权比例为 45.58%。目前，其二人合计持有本公司股权比例仍为第一位，且公司股权分散，其他持股第一大、第二大股东持股比例分别为 9.25% 和 6.44%，与徐宁、徐志宏二人持股比例相差较大。因此，其二人对公司股东（大）会仍具有重大影响。

（2）两人任何一人凭借其股权均无法单独对公司股东大会决议、董事会选举和公司的重大经营决策实施决定性影响。自公司成立以来，徐宁、徐志宏二人就一直密切合作，对公司发展战略、重大经营决策、日常经营活动均有相同的意见、共同实施重大影响，在公司历次股东会、股东大会上均有相同的表决意见。

综上，二人在股权关系上构成了对公司的共同控制。

2、徐宁、徐志宏在本公司担任重要职务

(1) 2011年7月21日至2014年1月，徐志宏在有限公司工商资料中显示职务为监事，但其实际在此期间负责公司主要经营管理活动。具体的有：根据公司年度经营目标组织制定、修改、实施公司年度经营计划；主持、推动关键管理流程和规章制度，及时进行组织和流程的优化调整；负责公司员工队伍建设，选拔中高层管理人员，对重大事项进行决策、负责签署日常行政、业务文件、负责处理公司重大突发事件；领导财务部、人力资源部等分管部门开展工作，领导建立健全公司财务管理制度，组织制定财务政策，审批重大财务支出；领导建立健全公司人力资源管理制度，组织制定人力资源政策，审批重大人事决策。并对所签署的合同、协议负责和公司经营所应承担的相应责任。此情况主要由于以下原因所造成：①公司人员对监事不能任高级管理人员问题缺乏认识；②公司成立之初，股东们考虑到公司主营地相城区生态农业示范园区系股东李强所介绍，并由其负责办理的一系列入驻手续，其与生态园区各部门已建立了良好的关系，而且李强本人较善于外交，因此，股东会选择了由李强担任名义上的法定代表人（即公司执行董事兼总经理）。而对内，徐志宏才为公司的实际经营决策者。2014年1月15日，公司重新选举并聘任徐志宏为执行董事兼总经理，由此，此问题得到更正。

(2) 2014年7月，喜之家召开创立大会和第一届董事会第一次会议，分别选举和聘任了徐宁为公司董事长，徐志宏为公司董事兼总经理。

徐宁、徐志宏基于共同利益和共同共识基础上，彼此信任，在公司发展历史上合作关系良好，在公司重大决策上均在事前充分沟通的基础上达成一致意见，对公司经营决策具有重大影响，事实上构成了对公司经营上的共同控制。

3、二人共同控制不影响公司的治理结构

有限公司时期，徐宁、徐志宏在公司历次股东会中，配合默契，历次决策都经过充分沟通、论证，并做出一致决议。股份公司成立后，公司逐步建立健全公司法人治理结构，制定了《三会议事规则》及其他内部管理制度。目前，公司治理运行良好。徐宁、徐志宏二人对公司的共同控制未对公司的规范运行产生不利影响。

4、徐宁、徐志宏二人签署了《一致行动协议》，以保证公司控制权的持续稳定

为保证公司控制权的持续、稳定，2014年7月1日，徐宁、徐志宏共同签署了《一致行动协议书》，双方约定：在本协议有效期间互为一致行动人。签约双方承诺将严格遵守公司法、证券法及中国证券监督管理委员会行政规章及规范性文件规定的关于一致行动人的规定和要求，在本协议有效期内作为一致行动人行使股东权利、承担股东义务，参与公司的重大决策；在决定公司日常运营管理事项时，共同行使公司股东权利，特别是行使提案权、表决权时采取一致行动。本协议有效期自签署之日起，至公司股票在全国中小企业股份转让系统公开转让后，签约双方所持全部股份依法可流通之日止。2014年9月20日，徐宁、徐志宏签署了《补充一致行动协议》，约定：双方遇到意见不一致情况时，应当充分沟通，若经充分沟通仍无法达成一致，应按照双方持股股份多的一方意见决策。以上协议有效的保证了公司实际控制人共同控制的稳定性。

5、公司控股股东、实际控制人基本情况

徐宁，董事长，男，1963年10月出生，中国籍，无境外永久居留权，毕业于南京医学院医学系，本科学历学士学位。1988年8月至1994年9月，任江苏省肿瘤医院放疗科住院医师；1994年10月至1995年9月，任普强苏州制药有限公司医药代表；1995年10月至1997年7月，任河南灵广制药有限公司销售部销售总监；1997年8月至2004年3月，为江苏奥赛康药业有限公司销售部销售总监。2004年4月至2007年5月，为杭州维宁医药科技有限公司董事长。2007年6月至今，就职于南京赫维斯，担任董事长兼总经理。2014年7月至今任喜之家董事长。持公司27.6433%的股份。

徐志宏，董事、总经理，男，1969年1月出生，中国籍，无境外永久居留权，毕业于中国人民大学医药EMBA，硕士学历。1991年8月至1995年7月，任苏州第三人民医院普外科医师；1995年7月至2000年9月，历任美国普强、英国葛兰素药业销售部销售经理；2000年9月至2007年8月，任美国惠氏药业销售部全国销售经理；2007年8月至2011年4月为绿叶制药全国常规药事部总经理。2011年至2014年1月，就职于苏州合润，担任监事。2014

年1月至2014年7月，担任苏州合润执行董事兼总经理；2014年7月至今任喜之家董事兼总经理。持公司17.94%的股份。

根据政府相关部分出具的文件，控股股东及实际控制人最近二年不存在违法违规及受处罚情况。

（五）公司设立以来股本的形成及变化情况

1、有限公司成立，首次出资

2011年7月，苏州合润弘盛投资管理有限公司由徐宁、徐志宏、谢大春、李强四人共同出资设立，公司注册资本900万元。四人决定以分期方式出资，2011年7月20日首批交付出资共计270万元，其余认缴出资在首次出资日起两年内缴齐。

2011年7月20日，苏州新盛会计师事务所出具苏新盛验字（2011）第256号《验资报告》，审验截至2011年7月20日止，有限公司已收到股东首次以货币资金缴纳的注册资本（实收资本）人民币270万元。

2011年7月21日，有限公司由苏州市相城工商行政管理局颁发注册号为32057000144672的《企业法人营业执照》。公司住所地为苏州市相城区元和街道生态农业示范园区园中路；法定代表人为：李强；经营范围为一般经营项目：投资管理咨询服务。家政服务。母婴健康咨询服务（具有医疗诊疗性质的业务除外）。

设立时，股东持股情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）		已缴出资（万元）	
		出资额	出资方式	出资额	出资方式
1	徐宁	300.00	货币	100.00	货币
2	徐志宏	300.00	货币	70.00	货币
3	谢大春	150.00	货币	50.00	货币
4	李强	150.00	货币	50.00	货币

合计	900.00		270.00	
----	--------	--	--------	--

2、有限公司第一次变更经营范围

2011年12月26日，有限公司召开股东会，决议将公司经营范围变更为：许可经营项目：从事小型餐馆的经营活动（中餐制售，不含凉菜），预包装食品批发与零售。一般经营项目：投资管理咨询服务；家政服务；母婴健康咨询服务；产妇、婴儿护理服务；营养膳食咨询服务。（具有医疗诊疗性质的业务除外）。并相应修改公司章程。

2011年12月29日，有限公司办理完相关工商变更手续。

3、有限公司缴足待缴出资和第一次增资

2012年7月20日，有限公司召开股东会，会议一致通过：缴足剩余待缴出资额，同时有限公司增资200万元，将公司注册资本由900万元，增加到1100万元人民币。其中，由股东徐宁以货币形式增资63万元，股东徐志宏以货币形式增资74万元，股东谢大春以货币形式增资37万元，股东李强以货币形式增资26万元。

2012年10月26日，苏州新盛会计师事务所出具苏新盛验字（2012）第458号《验资报告》，审验截至2012年10月26日止，有限公司已收到股东以货币出资缴纳的新增实收资本830万元，此次变更后，有限公司达到累计实收资本1100万元，占注册资本100%。

2012年11月2日，公司办理完成相关工商变更手续。

此次变更后，公司股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	徐宁	363.00	33.00	货币
2	徐志宏	374.00	34.00	货币
3	谢大春	187.00	17.00	货币
4	李强	176.00	16.00	货币

合计	1100.00	100.00	
----	---------	--------	--

4、有限公司第二次增资、法人代表变更

2014年1月15日，有限公司召开股东会，决议增加注册资本200万元，即注册资本由1100万增至1300万元。其中，股东徐宁以货币形式增资79万元；股东徐志宏以货币形式增资68万元；股东谢大春以货币形式增资34万元；股东李强以货币增资19万元。同时，选举徐志宏为执行董事、法人代表。

2014年2月20日，苏州新盛会计师事务所出具苏新盛验字(2014)第031号《验资报告》，审验截至2014年2月19日，公司已收到股东缴纳的新增注册资本200万元，出资方式为货币。连同前期出资累计实缴资本为人民币1300万元。

2014年2月28日，公司办理完成以上工商变更手续。

此次增资后，公司股权结构如下：

序号	股东姓名	增资前出资额 (万元)	增资金额 (万元)	增资后出资额 (万元)	增资后出资 比例(%)	出资方 式
1	徐宁	363.00	79.00	442.00	34.00	货币
2	徐志宏	374.00	68.00	442.00	34.00	货币
3	谢大春	187.00	34.00	221.00	17.00	货币
4	李强	176.00	19.00	195.00	15.00	货币
合计		1100.00	200.00	1300.00	100.00	

5、有限公司第三次增资

2014年3月10日，有限公司召开股东会，决定增加公司注册资本150万元，即注册资本由1300万元增至1450万元。其中，股东徐宁以货币形式增资36.5万元；股东徐志宏以货币增资51万元；股东谢大春以货币形式增资47.25万元；股东李强以货币形式增资15.25万元。

2014年5月1日，苏州万隆永鼎会计师事务所有限公司出具苏万隆验字(2014)第1—053号《验资报告》，审验截至2014年4月30日，公司已收

到股东缴纳新增注册资本 150 万元，出资方式为货币。连同前期出资累计实缴资本为人民币 1450 万元。

2014 年 3 月 26 日，公司办理完成以上工商变更手续。

此次增资后，公司股权结构如下：

序号	股东姓名	增资前出资额（万元）	增资额（万元）	增资后出资额（万元）	增资后出资比例（%）	出资方式
1	徐宁	442.00	36.5	478.5	33.00	货币
2	徐志宏	442.00	51	493.00	34.00	货币
3	谢大春	221.00	47.25	268.25	18.50	货币
4	李强	195.00	15.25	210.25	14.50	货币
合计		1300.00	150.00	1450.00	100.00	

6、有限公司第一次减资

2014 年 3 月 25 日，有限公司召开股东会，决定减少公司注册资本 700 万元，即注册资本由 1450 万元人民币减至 750 万元。其中，股东徐宁减资 231 万元，股东李强减资 101.5 万元，谢大春减资 129.5 万元，徐志宏减资 238 万元。

同时，公司在作出减资决议后 10 内，将情况通知了全体债权人，并于 2014 年 3 月 27 日，公司在《现代快报》发布了减资公告。

2014 年 5 月 27 日，苏州万隆永鼎会计师事务所有限公司出具苏万隆验字（2014）第 1—054 号《验资报告》，审验截至 2014 年 5 月 27 日，公司全体股东减少注册资本 700 万元，此次减资后，公司注册资本为 750 万元人民币。

2014 年 5 月 20 日，公司办理完成以上工商变更手续。

此次减资后，公司股权结构如下：

序号	股东姓名	减资前出资额（万元）	减资额（万元）	减资后出资额（万元）	减资后出资比例（%）
----	------	------------	---------	------------	------------

1	徐宁	478.5	231.00	247.50	33.00
2	徐志宏	493.00	238.00	255.00	34.00
3	谢大春	268.25	129.50	138.75	18.50
4	李强	210.25	101.50	108.75	14.50
合计		1450.00	700.00	750.00	100.00

7、有限公司第四次增资

2014年5月27日，有限公司召开股东会，决定：（1）新增郑朝群、孙珏、周素玲、王威、曹子荣、张酣、鞠蓉、万玲玲、高群、林健、邵锋、吉陵、陈彦华、苗智军、苟宁军、周勤、杨菲、钱长虹、胡珍、付灵灵为公司新股东；（2）增加公司注册资本750万元，即公司注册资本由750万元增至1500万元。

2014年5月29日，苏州万隆永鼎会计师事务所有限公司出具苏万隆验字（2014）第1—055号《验资报告》，审验截至2014年5月28日，公司已收到股东缴纳的新增注册资本750万元，出资方式为货币。连同前期出资累计实缴注册资本为人民币1500万元。

2014年5月29日，公司办理完成以上工商变更手续。

此次增资后，公司股权结构如下：

序号	股东姓名	增资前出资额 (万元)	增资额(万 元)	增资后出资额 (万元)	增资后出资比 例(%)	出资方式
1	徐宁	247.50	167.15	414.65	27.64	货币
2	徐志宏	255.00	14.10	269.10	17.94	货币
3	谢大春	138.75	—	138.75	9.25	货币
4	李强	108.75	—	108.75	7.25	货币
5	郑朝群	—	96.65	96.65	6.44	货币
6	孙珏	—	69.91	69.91	4.66	货币
7	周素玲	—	58.11	58.11	3.87	货币

8	王威	—	55.77	55.77	3.72	货币
9	曹子荣	—	51.10	51.10	3.41	货币
10	张酣	—	35.92	35.92	2.40	货币
11	鞠蓉	—	34.86	34.86	2.32	货币
12	万玲玲	—	32.65	32.65	2.18	货币
13	高群	—	27.90	27.90	1.86	货币
14	林健	—	20.92	20.92	1.39	货币
15	邵锋	—	19.54	19.54	1.30	货币
16	苗智军	—	14.77	14.77	0.99	货币
17	陈彦华	—	16.80	16.80	1.12	货币
18	付灵儿	—	0.28	0.28	0.02	货币
19	苟宁军	—	10.08	10.08	0.67	货币
20	周勤	—	5.58	5.58	0.37	货币
21	杨菲	—	0.55	0.55	0.04	货币
22	钱长虹	—	0.28	0.28	0.02	货币
23	胡珍	—	0.28	0.28	0.02	货币
24	吉陵	—	16.80	16.80	1.12	货币
合计			750.00	750.00	1500.00	100.00

公司 2014 年 3 月增资后又减资、2014 年 5 月又增资到 1500 万元的原因如下：

苏州合润及南京赫维斯减资的原因为：(1)公司历史上亏损较为严重，股改之前不能满足净资产不小于注册资本的要求，故两公司分别通过先减资、后增资的方式，使公司的所有者权益情况满足股改条件。(2)公司减资满足法定的减资条件，减资后的注册资本更能准确反映公司的经营情况、偿债能力。

有限公司第三次增资(由 1300 万元增资到 1450 万元)、第一次减资(由 1450 万元减资到 750 万元)、第四次增资(由 750 万元增资到 1500 万元)可视为公司为实现股份制改造、苏州合润及南京赫维斯强强联合的一系列前期举措。

公司股份制改造之前，管理层对公司未来资本架构做了充分规划。苏州合润股东及南京赫维斯股东全部同意两公司并购重组后，两公司原股东应享受相同的权益，即各占 50% 的股份。权衡两公司原有净资产、待增资部分与注册资本后，股改方案最终将公司的注册资本定为略低于净资产的 1500 万元，故苏州合润公司在并购之前将注册资本减至 750 万元，后通过与南京公司的并购，注册资本增资至 1500 万元。

8、股份公司成立

2014 年 7 月 7 日，有限公司召开股东会，全体股东一致通过：将苏州合润弘盛投资管理有限公司整体变更改制为股份公司。

2014 年 7 月 2 日，立信中联会计师事务所出具立信中联审字（2014）D—0297—1 号《审计报告》，审验截至基准日 2014 年 5 月 31 日，公司净资产为 17,903,608.44 元。

2014 年 7 月 7 日，天津中联资产评估有限责任公司出具中联评报字（2014）A—0034 号《资本评估报告书》，审验截至基准日 2014 年 5 月 31 日，公司净资产评估价值为 1,886.99 万元。

2014 年 7 月 22 日，立信中联会计师事务所出具立信中联验字（2014）D—0004 号《验资报告》，审验截至 2014 年 7 月 22 日，股份公司（筹）已收到全体股东缴纳的注册资本 1500 万元人民币。

2014 年 7 月 22 日，股份公司召开创立大会即第一次股东大会，本次大会作出了苏州合润整体变更为股份公司的决议，同时以截止 2014 年 5 月 31 日审计的有限公司账面净资产值按 1.193574:1 的比例折合为股本 1,500 万股比例折股，每股面值一元，共计折合 1500.00 万股，注册资本为 1500.00 万元，剩余部分转为公司资本公积金。选举徐宁、徐志宏、谢大春、郑朝群、张酣为公司董事，组成公司第一届董事会，选举苗智军、周勤为公司股东监事与职工代表大会所选举职工监事徐萍组成股份公司第一届监事会。同日，公司召开股份公司第一届董事会第一次会议，全体董事一致选举徐宁为公司董事长，聘任徐志宏为公司总经理，郑朝群为董事会秘书。同时，根据总经理提名，聘任郑朝群、

谢大春为公司副总经理，曹建平为财务负责人。7月23日，公司召开第一届监事会第一次会议，会议选举了苗智军为公司监事会主席。

2014年8月14日，江苏省苏州工商行政管理局颁发注册号为：320507000144672号的《企业营业执照》。公司法定代表人为徐志宏；公司住所为苏州相城区元和街道生态农业示范园区园中路；经营范围为产妇、婴儿护理服务，营养膳食咨询服务；（具有医疗诊疗性质的业务除外）。家政服务，从事小型餐馆的经营活动（中餐制售，不含凉菜），预包装食品批发与零售；投资管理咨询服务。

公司股权结构如下：

序号	股东姓名	持股份额（股）	股份比例（%）	出资方式
1	徐宁	4146500	27.6433	净资产折股
2	徐志宏	2691000	17.9400	净资产折股
3	谢大春	1387500	9.2500	净资产折股
4	李强	1087500	7.2500	净资产折股
5	郑朝群	966500	6.4433	净资产折股
6	孙珏	699100	4.6607	净资产折股
7	周素玲	581100	3.8740	净资产折股
8	王威	557700	3.7180	净资产折股
9	曹子荣	511000	3.4067	净资产折股
10	张酣	359200	2.3947	净资产折股
11	鞠蓉	348600	2.3240	净资产折股
12	万玲玲	326500	2.1767	净资产折股
13	高群	279000	1.8600	净资产折股
14	林健	209200	1.3947	净资产折股
15	邵锋	195400	1.3027	净资产折股
16	苗智军	147700	0.9847	净资产折股
17	陈彦华	168000	1.1200	净资产折股
18	付灵灵	2800	0.0186	净资产折股

19	苟宁军	100800	0.6720	净资产折股
20	周勤	55800	0.3720	净资产折股
21	杨菲	5500	0.0367	净资产折股
22	钱长虹	2800	0.0186	净资产折股
23	胡珍	2800	0.0186	净资产折股
24	吉陵	168000	1.1200	净资产折股
合计		15000000	100.00	

9、公司制定新公司章程

为了进一步健全公司治理机制，并符合新三板挂牌的要求，公司根据《公司法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》和《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》重新制定了《公司章程》。2014年8月16日，公司召开2014年第一次临时股东大会，会议审议通过了新《公司章程》（草案），决定待公司股份在全国中小企业股份转让系统挂牌后适用该章程。

（六）公司设立以来重大资产重组情况

1、南京赫维斯投资管理有限公司基本情况

2008年8月20日，南京赫维斯由南京市江宁区工商行政管理局颁发注册号为320121000125881的《企业法人营业执照》，住所地为南京市江宁经济技术开发区庄排路81号；法定代表人为：徐宁。目前其经营范围为：许可经营项目：中餐制售（以许可证所列项目经营）。一般经营项目：投资管理及相关咨询服务；商务咨询服务；企业管理咨询服务；企业营销策划服务；百货销售；母婴健康管理咨询服务；家政服务。在为本公司所收购前，南京赫维斯股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	股份比例（%）	出资方式
1	徐宁	169.15	22.29	货币
2	徐志宏	14.27	1.88	货币
3	胡珍	0.28	0.037	货币
4	吉陵	17.00	2.24	货币

5	郑朝群	97.81	12.89	货币
6	孙珏	70.75	9.32	货币
7	周素玲	58.81	7.75	货币
8	王威	56.43	7.44	货币
9	曹子荣	51.71	6.81	货币
10	张酣	36.34	4.79	货币
11	鞠蓉	35.28	4.65	货币
12	万玲玲	33.04	4.35	货币
13	高群	28.23	3.72	货币
14	林健	21.17	2.79	货币
15	邵锋	19.77	2.61	货币
16	苗智军	14.95	1.96	货币
17	陈彦华	17.00	2.24	货币
18	付灵灵	0.28	0.037	货币
19	苟宁军	10.21	1.34	货币
20	周勤	5.65	0.74	货币
21	杨菲	0.56	0.074	货币
22	钱长虹	0.28	0.037	货币
合计		758.97	100.00	

2、本公司重大资产重组情况

2014年5月27日，有限公司召开股东会，全体股东一致同意：公司分别向南京赫维斯全体股东收购股权，股权转让价款合计750万元。

2014年5月28日，南京赫维斯召开股东会会议，全体股东一致同意：将全体股东所持有的公司100%股权转让给苏州合润，价格为出资额758.97以750万元转让。同日，苏州合润与南京赫维斯全体自然人股东签订《股权转让协议书》，约定公司以750万元的价格受让南京赫维斯之徐宁等22个自然人股东所持100%股权，2014年5月30日，南京赫维斯办理完成上述工商变更登记手续。

由于本公司最近一个会计年度经审计的合并财务会计报表期末资产总额为 23,585,283.08 元,南京赫维斯经审计至本公司收购时总资产为 16,289,588.37 元,即南京赫维斯总资产占本公司最近一个会计年度经审计的合并财务会计报表期末资产总额比已超过 50%,符合《非上市公众公司重大资产重组管理办法》所界定的重大资产重组范围。因此,此次收购行为属于重大资产重组情况。

3、此重大资产重组对本公司的影响

(1) 2014 年 5 月 31 日,南京赫维斯经审计的净资产为 10,396,775.18 元,实收资本 7,589,700.00 元。收购价格低于 1 元/出资额的原因为,苏州公司收购南京公司时,经双方全体股东友好协商,议定两方整合后共同发展,且在整合后的公司股东结构中,原苏州公司及原南京公司的股东各占 50%股份。因当时苏州公司实收资本为 750 万,故苏州公司支付 750 万对价给南京公司股东收购其 100%股权,南京公司股东收到股权收购款后再以其增资,达到新苏州公司中各占一半股权的目标。公司以 750 万元价格收购赫维斯全部股权,为近似于以公司 1 元/出资额价格标准购买,属于正常的股权交易价格范围;(2) 经本公司及聘请中介对赫维斯数额较大固定资产和无形资产的购买凭证、权属证明等文件的抽查,发现赫维斯资产权属清晰,主要为经营性资产,同时赫维斯无重大债权债务问题;(3) 本次对赫维斯的股权收购,主要为解决同一实际控制下同业竞争问题,又因赫维斯与本公司实际经营业务相同,其在本地具有一定的知名度和市场,本公司对其收购,有利于增强本公司的规模和盈利能力;(4) 本公司在收购赫维斯同时,将两家公司原有股东合并在了一起,此举扩大了本公司股东人数,有利于公司向公众公司的管理模式发展。并且,两家公司原本即为共同实际控制人所控制企业,此共同控制情况不会因收购发生变化,保持了法人治理的延续性。

综上,本次重大资产重组符合《非上市公众公司重大资产重组管理办法》相关规定,不存在损害公司利益情况。

四、公司董事、监事、高级管理人员情况介绍

1、公司董事

本届董事会为股份公司第一届董事会，共 5 名董事组成，由股份公司于 2014 年 7 月 22 日所召开创立大会即第一次股东大会选举产生。其基本情况如下：

徐宁，董事长，详见公开转让说明书“第一节三、（四）5、公司控股股东、实际控制人基本情况”。

徐志宏，董事、总经理，详见公开转让说明书“第一节三、（四）5、公司控股股东、实际控制人基本情况”。

郑朝群，董事、副总经理兼董事会秘书，男，1964 年 10 月出生，中国籍，无境外永久居留权，毕业于蚌埠医学院，本科学历学士学位。1986 年 7 月至 1995 年 5 月，任合肥市第二人民医院泌尿外科住院医师、主治医师；1995 年 5 月至 1998 年 3 月，任法国施维雅药厂安徽办医药代表；1998 年 3 月至 2007 年 6 月，任江苏奥赛康药业有限公司安徽办地区经理；2007 年 6 月至今，就职于安徽拜腾医疗用品有限责任公司总经理。并在 2013 年 3 月至今，兼南京赫维斯副总经理。2014 年 7 月至今，在喜之家担任董事、副总经理兼董事会秘书，持公司 6.4433% 的股份。

谢大春，董事兼副总经理，男，1978 年 3 月出生，中国籍，无境外永久居留权，毕业于上饶师范学院工商管理专业，大专学历。1997 年至 2011 年，任上饶谢氏通讯有限公司总经理；2011 年 7 月至 2014 年 7 月，就职于苏州合润，担任采购工程部经理。2014 年 7 月至今，任喜之家董事兼副总经理。持公司 9.25% 的股份。

张酣，董事，男，1970 年 11 月出生，中国籍，无境外永久居留权，毕业于山东医科大学口腔医学，本科学历。1993 年 7 月至 2006 年 12 月，任山东省警官医院口腔科医师；2006 年 12 月至 2009 年 10 月，任山东同创华虹科技有限公司董事长；2009 年 10 月至今，就职于山东华翼微电子技术有限公司，担任副董事长。2014 年 7 月至今，任喜之家董事，持公司 2.3947% 的股份。

本届董事任期为 2014 年 7 月 22 日至 2017 年 7 月 21 日。

2、公司监事

本届监事会为股份公司第一届监事会，由 2014 年 7 月 22 日，股份公司创立大会即股份公司第一次股东大会所选举的周勤、苗智军两名股东监事与职工代表大会所选举职工监事徐萍共同组成。其基本情况如下：

苗智军，监事，男，1968 年 6 月出生，中国籍，无境外永久居留权，毕业于解放军第二军医大学临床医学，本科学历学士学位。1992 年 6 月至 1997 年 3 月，任解放军第 43 人民医院外科医师；1997 年 6 月至 2000 年 6 月，任江苏先声药业有限公司江苏办区域经理；2000 年 6 月至 2003 年 4 月，任江苏统华药业有限公司销售经理；2003 年 4 月至今，任南京真视科技发展有限公司总经理。2014 年 7 月至今，任喜之家监事，持公司 0.9847% 的股份。

周勤，监事，男，1963 年 12 月出生，中国籍，无境外永久居留权，毕业于中国社会科技学院工业经济研究所应用经济学专业，博士后学历。1984 年 8 月至 1992 年 8 月，任南京第一化工仪表厂助工；1995 年 7 月至今，就职于东南大学经济管理学院。历任东南大学助教、讲师、硕导、博导，2005 年 5 月至 2011 年 4 月任东南大学金融系主任，2011 年 1 月至今担任东南大学经管学院副院长；2011 年 1 月至 2011 年 8 月任美国富勒姆大学访问学者。2014 年 7 月至今任喜之家监事。持公司 0.3720% 的股份。

徐萍，监事，女，1972 年 10 月出生，中国籍，无境外永久居留权，毕业于苏州大学公共关系专业，大专学历。1988 年 8 月至 2011 年 11 月，历任苏州胥城大厦各部门。其中，1995 年 3 月至 2008 年 10 月任人事质检部大堂副理，2008 年 11 月至 2010 年 5 月，任办公室主任；2010 年 6 月至 2011 年 10 月任工会主席。2012 年 2 月至 2014 年 7 月，就职于苏州合润，担任后勤部负责人。2014 年 7 月至今，任喜之家职工监事、后勤部负责人。

本届监事任期为 2014 年 7 月 22 日至 2017 年 7 月 21 日。

3、公司高级管理人员

本届公司高级管理人员由 2014 年 7 月 22 日公司召开第一届董事会第一次会议选举和聘任产生。其基本情况如下：

徐志宏，总经理，详见公开转让说明书“第一节三、（四）5、公司控股股

东、实际控制人基本情况”。

郑朝群，副总经理兼董事会秘书，详见公开转让说明书“第一节四、 1、公司董事”。

谢大春，副总经理，详见公开转让说明书“第一节四、 1、公司董事”。

曹建平，财务负责人，男，1971年3月出生，中国籍，无境外永久居留权，毕业于江苏农垦职工大学（电大班），大专学历。1994年4月至1999年7月，在江苏省国营新曹农场农机配件有限公司财务科工作；1999年8月至2005年2月，个体经营；2005年3月至2008年5月，任苏州市鑫隆化工有限公司财务主管；2008年6月至2013年9月，为苏州市层燃炉窑科技有限公司（苏州市太平炉窑环保厂）财务主管；2013年10月至2014年7月，就职于苏州合润，任财务经理，2014年7月至今任喜之家财务负责人。

公司总经理任期为2014年7月22日到2017年7月21日，其他高级管理人员无任期。

五、最近两年一期的主要会计数据及主要财务指标（合并口径）

（一）主要会计数据

单位：元

项目	2014年12月31日	2013年12月31日
资产总计	22,892,135.24	23,585,283.08
负债总计	5,947,808.72	16,734,821.56
股东权益合计	16,944,326.52	6,850,461.52
归属于申请挂牌公司股东权益	16,944,326.52	6,850,461.52
项目	2014年度	2013年度
营业收入	23,960,736.67	15,766,652.47
主营业务收入	23,960,736.67	15,766,652.47
净利润	-6,475,135.00	-6,039,979.05
归属于申请挂牌公司股东的净利润	-6,475,135.00	-6,039,979.05

扣除非经常性损益后的净利润	-1,062,503.73	-2,045,306.23
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-1,062,503.73	-2,045,306.23
经营活动产生的现金流量净额	-10,619,988.81	211,759.27

（二）主要财务指标

项目	2014年12月31日	2013年12月31日
流动比率（倍）	1.41	0.17
速动比率（倍）	1.39	0.17
资产负债率（母公司）（%）	13.20	19.75
每股净资产（元/股）	1.13	0.53
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.13	0.53
项目	2014年度	2013年
毛利率（%）	29.53	-8.52
存货周转率（次）	142.21	114.55
净资产收益率（归属于公司普通股股东的净利润）（%）	-48.65	-63.51
净资产收益率（扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润）（%）	-8.03	-21.51
基本每股收益（归属于公司普通股股东的净利润，元/股）	-0.46	-0.47
稀释每股收益（归属于公司普通股股东的净利润，元/股）	-0.46	-0.47
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-0.71	0.02

六、本次挂牌的有关机构

（一）主办券商

名称：东北证券股份有限公司

法定代表人：杨树财

注册地址：吉林省长春市自由大路 1138 号

办公地址：北京市西城区锦什坊街 28 号恒奥中心 D 座 5 层

电话：010-68573828
传真：010-68573837
项目负责人：林蓓
项目组成员：赵柄竹、谢英成、王彦端

（二）挂牌律师

名称：北京大成（上海）律师事务所
负责人：王汉齐
住所：上海市世纪大道 100 号上海环球金融中心 24 层
邮编：200042
电话：021-58785888
传真：021-5878 6218
经办律师：黄夏敏、薛梅、承当

（三）会计师事务所

名称：立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）
法定代表人：李金才
注册地址：天津东疆保税港区亚洲路 6975 号金融贸易中心南区 1 栋 1 门 5017 室-11
邮编：300384
电话：022-23733333
传真：022-23718888
经办注册会计师：江小三、吴娇

（四）资产评估机构

评估机构名称：天津中联资产评估有限责任公司
法定代表人：龚波
住所：天津开发区新城西路 19 号 22 号楼 3 层 F
电话：022-23733333
传真：022-23718888
经办人员：石金生、龚波

（四）股票登记机构

名称：中国证券登记结算有限责任公司北京分公司
地址：北京市西城区金融大街 26 号金阳大厦 5 层
电话：010-58598980
传真：010-58598977

（五）证券交易所

名称：全国中小企业股份转让系统有限责任公司
法定代表人：杨晓嘉
地址：北京市西城区金融大街丁 26 号金阳大厦
电话：010-63889512
传真：010-63889514

第二节 公司业务

一、公司主营业务及设立以来的变化情况

公司是专为产后女性和婴儿提供产后护理、产后康复、产后营养、育儿辅导的专业健康服务机构。公司主营业务是产妇康复护理服务，婴儿照看系列服务，产妇体型恢复服务，月子营养配餐服务等服务，以上服务组成各类套餐，客户可以单独选择，也可选择组合服务，客户在入住健康服务机构期间，可以得到以上的优质服务，婴儿得到专业的喂养和照顾，产妇产后虚弱的身体得到很好的恢复，同时能有效防止体型的改变，使产后体型尽快恢复生育前的状态。

公司目前直接投资创建的三家母婴健康照料服务机构（苏州相城店、南京江宁店和南京江滨店），可同时接待近 100 对母婴进驻并为之提供优质服务。这里接受产妇和婴儿直接由生产医院进驻，居住期间，由健康咨询师、营养师、护理师、康复师、育婴师、婴儿泳疗师组成的专业团队为客户提供科学的服务、培训讲座和互动训练，还有餐饮团队、管家团队、安保团队提供强大的后勤保障，并根据客户需求提供全面个性化的服务，使客户感受到家庭一样的温馨和私密，酒店一样的舒适和便捷，医院一样的专业和用心。

公司自成立之日起至今，主营业务未发生变更。

二、公司主要产品和服务及用途

公司下属的母婴照料机构分为独立庭院式和酒店式，独立庭院式采用全封闭、无干扰的服务管理模式，酒店式采用租用酒店相对独立的附楼和楼层，建立母婴照料机构相对封闭的服务模式，两种方式都通过 4 大服务模块——产后护理、产后康复、营养月子餐、育儿指导，5 种月子套餐及 6 大专业团队——护理团队、康复团队、专家团队、餐饮团队、安保团队、管理团队，为不同妈妈宝宝家庭提供个性化的优质服务。

公司产品主要分两类：母婴护理服务及母婴护理服务业务咨询服务。

1、母婴护理服务

产后女性及婴儿是公司母婴护理服务的特定消费群体。公司根据客户的不同消费需求，制定了安心、舒心、悦心、专享、尊享喜之月五种套餐，通过四大服务模块：产后护理、产后康复、营养月子餐、育儿指导的服务，使结合传统中医精粹与现代先进产后康复设备为产妇量身定制最适合产后体质恢复的个性化康复方案。公司的母婴护理套餐类型如下：

套餐	房型/朝向	服务内容
安心喜之月	标准单间朝北	产前指导 专业月子护理 营养调理 专业育儿带教指导 新生儿、健康顾问专家巡视指导 心理调适 产后修复安心套餐
舒心喜之月	标准套房 西、南	产前指导 专业月子护理 营养调理 专业育儿带教指导 新生儿、健康顾问专家巡视指导 心理调适 产后修复舒心套餐
悦心喜之月	高级套房 南、西	产前指导 专业月子护理 营养调理 专业育儿带教指导 新生儿、健康顾问专家巡视指导 心理调适 产后修复悦心套餐
专享喜之月	豪华标准套房 南	产前指导 24小时一对一专护 专业月子护理 营养调理 专业育儿带教指导 新生儿、健康顾问专家巡视指导 心理调适 产后修复专享套餐
尊享喜之月	豪华大套房 北	产前指导 24小时一对一专护 专业月子护理

	营养调理 专业育儿带教指导 新生儿、健康顾问专家巡视指导 心理调适 产后修复尊享套餐
--	--

（1）产后护理

照料机构根据客户选定套餐，为妈妈们提供高级和普通护理师 24 小时轮流或一对一护理。专业护理人员每日检查及了解妈妈、宝宝身体情况，并根据母婴的情况制定护理的长期计划，对产妇以及婴儿的健康情况进行实时监测，以保证母婴在休养期间得到良好的恢复。专业护理主要包括：妇婴健康监测；指导协助开奶、辅助哺乳；检查子宫、分泌物及恶露情况；顺产会阴伤口护理、观察剖腹产伤口；乳房护理。

（2）产后康复

照料机构设有专业的产后修复中心，结合传统中医精粹与现代先进产后康复设备以及产后饮食为产妇量身定制最适合产后体质恢复的个性化康复方案。康复师根据妈妈身体恢复的情况，制定符合月子期内的产后康复计划，让新妈妈们能够得到更早更专业的护理，使身体更早的恢复到孕前状态，投入到以后的生活之中。

（3）营养月子餐

照料机构的营养师根据妈妈们自身的营养状况及不同时期，制定营养味美的月子膳食食谱，三正餐三加餐，由会所聘用的，曾在五星级酒店担任行政总厨多年，并获得过江苏省烹饪大赛团体银奖，个人铜奖的厨师长带领的厨师团队，为产后妈妈倾心打造美味月子餐，并由楼层管家送至客房内用餐。通过合理的调配膳食营养，帮助产妇迅速恢复。

（4）育儿指导

会所设置了育婴指导课程，为妈妈们提供包括产后妈妈课堂、营养保健讲座、科学带宝宝实练等一系列育儿技能培训，帮助妈妈们在离开会所以后的日子里，能够更好的帮助宝宝的成长。

（5）会所的特殊服务

宝宝 SPA 馆，由专业的游泳师通过洗澡、抚触、听觉追踪训练、视觉追踪训练等等对宝宝进行早期训练，让宝宝全身舒适的同时得到早期的锻炼。

2、母婴管理培训

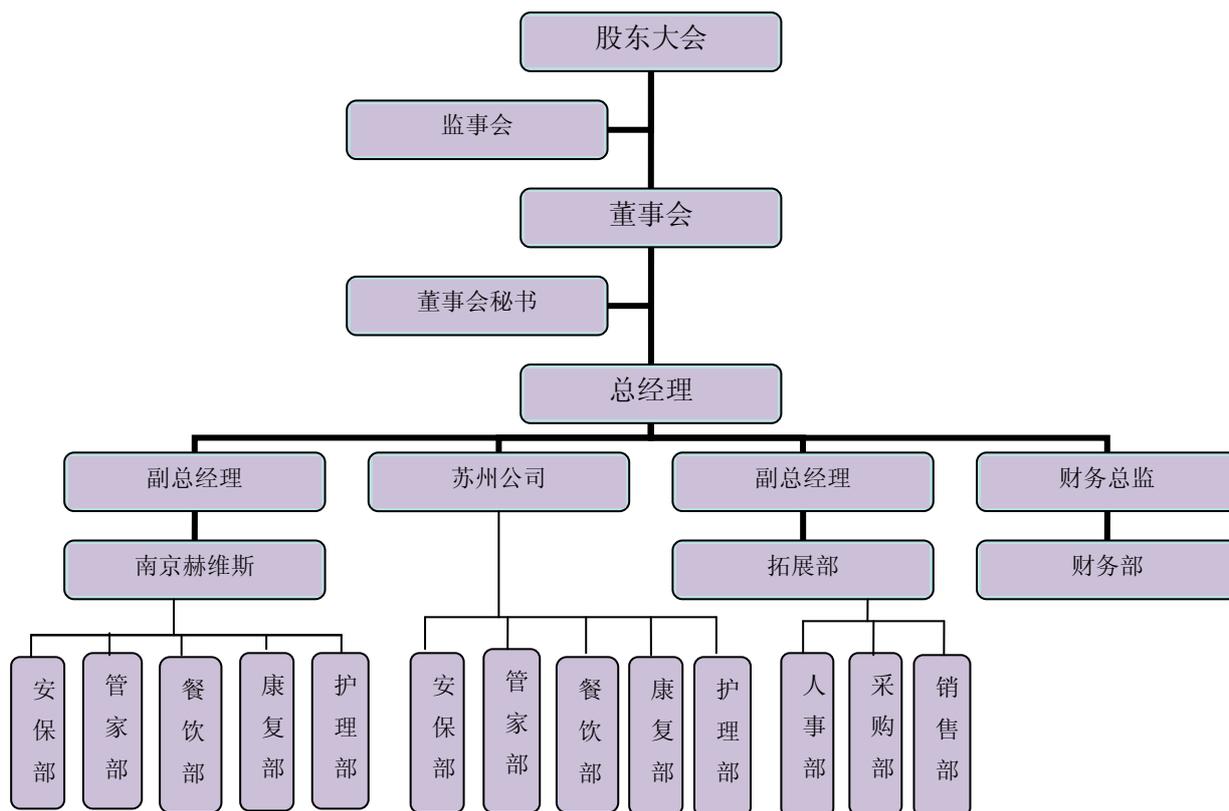
公司的母婴管理培训服务分为行业内培训及行业外培训两类。

行业内培训又分为管理人员培训及业务人员培训两种。管理人员培训的主要内容是针对母婴健康照料机构的投资人、董监高成员等业内管理人员进行的有关会所运营管理方面的培训；业务人员培训主要是针对从业人员进行的与母婴护理及康复相关的技术业务知识培训。行业外培训则是针对月嫂、家政以及其他有意向从事相关业务的人员进行的基础业务培训。

目前公司已开展的培训业务是针对业内管理人员的培训，对于业内从业人员的技术业务培训及对业外人员的基础业务培训将在年内逐步展开。相对于母婴护理服务而言，培训业务的毛利率相对较高，该业务一方面能为公司增加营业收入和利润，另一方面能将母婴护理的经验传授给同行业的其他公司，除为获取收入外，更重要的是推动整个行业健康发展，稳固公司在行业内的龙头地位。

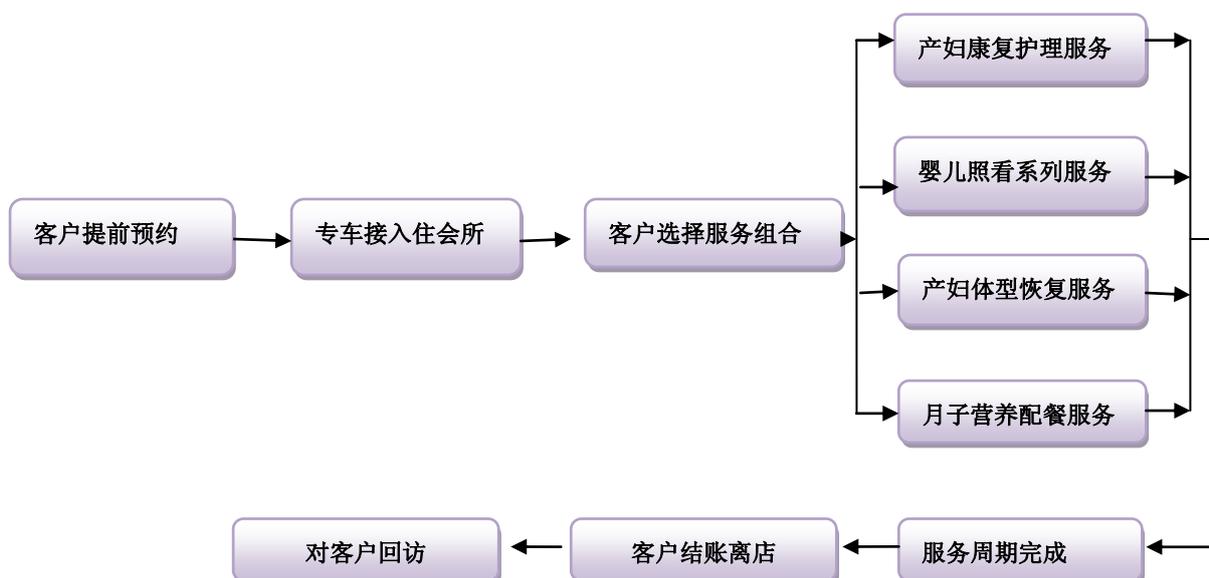
三、公司内部组织结构图和业务流程

（一）公司内部组织结构图：



(三) 主要产品的生产流程或服务流程:

1、公司的服务业务流程图:



2、公司主营业务产品的服务流程描述

客户通过各种方式获得公司的服务信息，联系公司，签单交预付金，按照

产妇的预产期预约母婴健康照料机构的房间，公司获得信息后，与客户签订服务合同，为客户安排符合预约入住时间的房间和服务。

产妇在医院分娩后，公司按照产妇出院的时间派出公司专用车到医院，直接将产妇接往母婴健康照料机构，母婴健康照料机构已经按照预约单的时间安排好房间和必备服务，产妇直接可以进入房间休息，婴儿由会所的专业护理人员进行照顾，产妇可最大限度的得到很好的休息，不会受到婴儿的影响。

客户入住后，按照需求选择公司提供的各项服务，可以单独选择，也可选择组合服务，服务分为产妇康复护理服务，婴儿照看系列服务，产妇体型恢复服务，月子营养配餐服务。客户在母婴健康照料机构期间，可以得到以上的优质服务，婴儿得到专业的喂养和照顾，产妇产后虚弱的身体得到很好的恢复，同时有效防止体型的改变，使产后体型尽快恢复生育前的状态。

服务周期完成后，客户办理离店手续，回家继续休养，公司随后会去客户的家中对客户进行回访，了解产妇身体的恢复情况，并按照客户需要，提供后续的服务。

在公司的客户中，很多产后妈妈需要做产后康复，有的客户在产后二十几天的月子期后，想更多接受套餐外产后康复项目，会选择自己喜欢的康复项目，单独另外付款，办理额外的康复项目付费，为了给客户消费带来便利，这些服务项目的付费会采用储值卡的方式，客户在储值卡中预存选择的服务项目的收费金额，然后分次进行消费，有一部分妈妈在入住期间就可以结束所有的消费项目，有的客户在入住期间没有做全部的项目，离店后可以继续预约来做，直到做全部的服务项目。

（三）公司所提供服务的执行规范及质量的控制标准

公司的主营业务为母婴健康护理服务，属于妇幼保健服务业中的母婴照料服务，目前国家标准委员会（国标委）已委托全国保健服务标准化技术委员会（健标委）制定母婴服务机构认证的国家标准，此项工作已于2013年启动，公司是九家国家认证标准的起草单位之一，从参加之日起，就已经参照有关内容自觉执行，并有望成为国内第一批通过认证的母婴健康照料机构

目前国家的行业标准尚未出台，地方性行业法规主要是南京市政府于2014年2月1日颁布的《南京市产后母婴生活料理服务机构管理办法(试行)》，公司严格遵循上述法规和相关服务行业（例如保健行业，酒店业，餐饮行业）的既有国家标准和规定来确保服务的安全性和有效性，同时参照并执行正在撰写中的国家标准，并且获得了多项荣誉证书，具体情况如下：

1、《南京市产后母婴生活料理服务机构管理办法（试行）》

(1) 产后母婴生活照料服务机构设置标准：应选址于交通方便，环境安全卫生，距离综合性医院或妇幼保健专科医院较近的地方。原则上床位设置在12张以上。从事与母婴生活照料相关服务的工作人员应具有相关理论知识和实际操作技能，通过相应的技术培训及考核，具有相应职业技能证书。

公司目前的门店选址均交通便利，环境安全卫生，风景优美宜人，皆位于独立庭院式建筑或五星酒店内，距离综合性医院或妇幼保健专科医院较近。苏州相城店床位设置为45张，南京店床位设置为51张，公司从事相关服务的工作人员都通过相应的技术培训和考核，有相应的技能证书，公司不但满足上述条件，同时公司还拥有一支具有专业的、高素质复合型产后健康服务团队，具体资质情况如下：苏州公司：育婴师证6人+1（学习待拿证中），护士资格证5人，烹饪师证3人。南京赫维斯：育婴师证15人+21（学习待拿证中），催乳师证4人，护士资格证5人，烹饪师证5人，康复师1人，泳疗师1人，美容美发师1人。

(2) 须办理前置审批的产后母婴生活照料服务机构向工商部门申请营业执照时，工商部门应告知其到公安（消防）、卫生、食品药品监督管理等部门办理相关的前置审批手续。工商部门在产后母婴生活照料服务机构完成前置审批后，依法核发营业执照。产后母婴生活照料服务机构营业执照登记的经营范围为：妇幼保健服务或母婴保健服务。

(3) 产后母婴生活照料服务机构应当到卫生行政部门办理《公共场所卫生许可证》。卫生行政部门应当依法加强对产后母婴生活照料服务机构公共场所的指导与监督检查。

(4) 提供餐饮服务的产后母婴生活照料服务机构应取得《餐饮服务许可

证》，按照《中华人民共和国食品安全法》、《中华人民共和国食品安全法实施条例》以及有关规章的要求，认真落实各项食品安全的规定。食品药品监督管理部门应当依法加强对产后母婴生活照料服务机构食品安全的指导与监督检查。公安行政部门应当依法加强对产后母婴生活照料服务机构治安管理的指导与监督检查。

公司合法取得工商部门的营业执照，同时办理了消防安全许可证，卫生许可证，餐饮服务许可证。生产安全方面，公司执行《公共场所安全条例》，严格的入住，陪护，探视制度，拥有全天候无缝隙的监控系统等安保措施。消防安全方面，公司执行《消防安全条例》，获得了相关部门出具的《公众聚集场所投入使用、营业前消防安全检查合格证》。卫生方面，公司执行《公共场所卫生管理条例》，《食品卫生法》等国家现有规定。食品药品监督管理部门已经依法对公司食品安全的进行指导与监督检查。公安行政部门也依法对公司治安管理进行了指导与监督检查，公司经营合法合规，未出现过违法经营的情况。

(5) 对于自建或自住房屋(除房屋面积 300 平米以下或投资额 30 万元以下)且办理工商营业执照的产后母婴生活照料服务机构，需到当地消防部门办理行政审批或备案抽查手续。产后母婴生活照料服务机构应当承包、租赁具有消防合法手续且符合消防安全要求的建筑物，并在订立的合同中依照有关规定明确各方的消防安全责任。消防部门应当依法加强对产后母婴生活照料服务机构消防安全的指导与监督检查。

公司的自建房屋为苏州相城店和南京江宁店，面积均超过 300 平米，且办理了工商营业执照，公司到当地的消防部分进行了备案，并通过的消防检查，获得了获得了相关部门出具的《公众聚集场所投入使用、营业前消防安全检查合格证》，消防部门也已经对公司的消防安全进行了指导与监督检查。

(6) 产后母婴生活照料服务机构应当对服务项目明码标价。物价行政部门应当依法加强对产后母婴生活照料服务机构价格的指导与监督检查。

公司的护理照料套餐等服务项目都明码标价，价位从 1 万到 12 万不等，按照客户选择服务套餐的内容进行计算，每项服务都有详细的价格表，物价行政部门已经对公司的价格进行了指导与监督检查。

(7) 产后母婴生活照料服务机构的工作人员上岗前须在卫生行政部门指定的医疗机构进行健康检查, 取得《健康合格证》后方可上岗。

公司组织在岗工作人员每年进行1次健康检查; 人员皆持有体检报告, 公司的在岗一线工作人员都办理了《健康合格证》, 如果在岗人员患有传染性疾病的, 会立即离岗治疗, 治愈后方可上岗工作。公司特别对餐饮部的人员要求严格, 全部拥有健康合格证才能上岗。

(8) 产后母婴生活照料服务机构应当在疾病预防控制机构指导下, 做好传染病预防和控制管理工作。

公司在疾病预防控制机构的指导下, 拥有完善的疾病预防控制体系和管理办法, 积极做好了传染病预防控制管理工作。

(9) 产后母婴生活照料服务机构应当与服务对象签订协议, 明确双方权利及纠纷。

公司从开业就有标准化的服务协议, 与所服务的客户签订服务协议, 明确双方的权利及纠纷解决方法, 很好的控制了服务纠纷的产生, 并且优质的服务得到客户良好的口碑。

除以上行业规范必须具备的标准, 公司对所有入住的客户公司事先都要对其身体状况进行评估, 决定是否接受; 所有人员定期培训, 持证上岗; 员工必须具备专业教育背景和相关工作经历; 外聘专家定期来所巡视, 咨询, 给出建议, 注重客户和家属的宣教工作, 共筑防线; 和保险公司进行合作, 分担风险。

同时公司还制定了严格的服务规范流程, 在为客户提供服务的过程中, 公司的日常安全生产及防范措施为公司有一套完整的服务流程, 包括产妇护理流程, 婴儿护理流程, 产后康复流程, 营养餐制作流程等安全服务的规范管理制度。

2、国家行业认证监督委员会将于2015年下半年启动母婴照料机构服务与管理的认证工作, 公司参与了认证标准的起草, 有望成为国内第一批通过认证的母婴健康照料机构。该认证标准将行业内的母婴照料机构分成三个等级, 按照不同层次的标准进行分级, 公司在多个指标中都达到三级标准, 努力成为行

业中的标杆企业，由于部分条款与上述《南京市产后母婴生活料理服务机构管理办法（试行）》相近，所以以行业认证中重要的三级标准具体对照分析如下：

（1）基本条件

①安全 组织和其经营场所提供的保健服务项目应保证顾客的消费安全，同时还应建立风险识别、分析和控制措施。

②卫生 组织和其经营场所应按相关法律、法规的要求，保持场所、人员、设备、设施及用品的卫生。

③专业 组织和其经营场所应建立健全服务保障机制，为顾客提供其承诺的母婴保健专项技能服务。

④舒适 组织和其经营场所提供的技能服务和场所环境应为顾客带来舒适感。

该基本条件与上述《南京市产后母婴生活料理服务机构管理办法（试行）》的相关条款相同，分析同上。

（2）服务组织三级标准

组织重视服务标准化工作，参与国家、行业有关标准的制修订工作，组织的经营场所的营业时间3年以上，组织和其经营场所持有商标，组织或其经营场所获得团体或个人地市级以上奖励。

对照该条，公司非常重视服务标准化工作，不但在公司中建立了《苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司管理标准》、《喜之家各中心（分店）标准设置表》《喜之家各中心（分店）检查考核标准》等规范服务标准，公司参与政府层面上国家标准委员会（国标委）委托全国保健服务标准化技术委员会（健标委）制定母婴照料服务机构（俗称月子中心）的国家标准，此项工作已于2013年启动，公司是国标的九家起草单位之一。国家行业认证认可监督管理委员会将于2015年下半年启动母婴照料机构服务与管理的认证工作，公司参与了认证标准的起草，南京赫维斯从2009年开始营业，喜之家2011年开始营业，目前都已经超过三年，公司拥有自己的注册商标，同时公司还获得了相关机构颁

发的多项荣誉证书。

(3) 工作人员标准

① 人力资源

组织宜设立专职人力资源管理部门，制定人力资源规划及各项人力资源招聘、培训、考核、薪资福利、员工职业生涯发展等管理制度，并保存相关记录，组织和其经营场所中专（含高中）以上学历占在册员工数量 50%以上，本科以上学历占在册员工数量 5%以上。组织中拥有相当于研究生文化程度及以上的职工 1 名，组织或其经营场所委派专业技术人员参加国内外相关的学术会议次数，每年不少于 6 人次。

公司有专门的人力资源部，有各项符合标准的管理制度，公司中专以上员工占 90%左右，本科以上学历占在册员工人数的 5.33%。有研究生员工 1 名，每年派人参加各类学术会议和行业协议的重要会议，有很重要的行业地位。

② 管理人员

管理人员中具备 8 年以上从业管理经验，或持有中级以上职称证书、国家相关高级职业资格证书，或大专以上学历者不低于在册管理人员总数的 60%。

公司管理层皆为本科及研究生学历，医学行业经验超过 8 年，多数拥有资质证书，经营管理经验丰富，大多数拥有企业的经营管理经验，并拥有自己的企业，有一个非常高效团结及高文化高学历的经验丰富的管理层团队。

③ 技能人员及培训

拥有基础的要求之外，还必须持有相关技能的国家职业资格证书中级职业资格证书 50%以上和高级职业资格证书 5%。组织内部培训教师应具备国家颁发的高级职业资格证书。

公司员工除了拥有基础的培训及资质要求和体检要求外，公司相关员工还拥有特殊技能证书，具有专业的、高素质复合型产后健康服务团队。拥有具备国家颁发的高级职业资格证书的专家多名。

(4) 服务环境标准

营业面积、接待区面积要求

等级	营业面积 (m ²)	接待区面积 (m ²)
3 星级 ≥	800	10
4 星级 ≥	2000	60
5 星级 ≥	3000	100

组织和其经营场所应根据服务项目划分为接待区、服务区（游泳区、护理区、孕婴室等）、卫生区休息区等功能区域，不同功能区域应标识明确。所有提供服务的房间单间面积应有 16 m²（含）以上，服务场所周边 50m 内，应无射线、噪音、粉尘、强光等污染源。

公司的母婴护理机构皆设置于环境优美的独立式庭院及五星级酒店中，营业面积都超过 3000 平米，超过上述五星级的标准要求，设施完善，周边环境优美，每个房间都有超过 16 平米的标准，客户入住，可以保证舒适，安全，环保及卫生。

（5）配餐提供三级标准

组织和其经营场所、外包方应具有相应资质，同时应建立和实施配餐服务规范或流程，并形成文件，组织和其经营场所内使用的食品原料应符合国家相关食品安全标准，组织和其经营场所应具备营养师，提供营养合理的膳食。

公司严格遵守《国家食品卫生管理条例》，拥有《餐饮许可证》和专门的营养师为客户调配符合产妇和婴儿的营养膳食及婴儿辅食，食品生产和原料都符合国家的食品安全标准。

（6）产后护理二级标准

组织和其经营场所应制定产后护理服务规范和流程，并形成文件，保证产妇的卫生和健康安全，根据产妇身体状况和要求，科学安排平衡膳食和身体恢复。制定护理方案，加强对产妇产后的护理工作，宜对产妇进行心理沟通与心理辅导，预防产后忧郁症的发生。

公司有专业的心理学专家和婚姻咨询师，能为产妇提供心理沟通何心理辅导，同时可以根据产妇的身体状况和要求，科学为产妇制定营养膳食和体型恢复方案，做到最专业的产妇护理服务。

（7）婴儿（新生儿）护理二级标准

组织和其经营场所应制定产后护理服务规范和访客管理作业及维护婴儿

安全措施。护理人员应能及时发现影响新生儿安全的因素，能有效预防窒息、跌伤、烫伤等伤害事故，并掌握相关急救知识。组织及其经营场所应制定新生儿游泳的服务规范，应规定游泳的流程和相关要求，以及风险控制措施等。

公司的月子会所都有产后护理规范和婴儿安全的防范措施，护理人员经过严格的培训，具有预防窒息、跌伤、烫伤等伤害事故的技能，并掌握相关急救知识，公司制定有新生儿游泳的服务规范，规定了游泳的流程和相关要求，以及风险控制措施等。

(8) 经营场所三级标准

除了基础必须要具备的要求外，适用时，应分设客用通道和员工及进货通道，应有为顾客存放保管私人物品的设施，组织和其经营场所应配备专业维护人员，按照要求维护保养服务设施，组织和其经营场所应保存相关维护保养记录，有合约转诊医院。

公司的母婴护理照料机构皆经过公安局消防检查部门的检查，获得了消防许可证，各项消防措施到位，同时对经营场所按时进行维护和保养，以保证设施的安全使用，公司为了及时防范可能发生的产妇及婴儿意外发病的风险，有合约转诊的医院，能快速将发病的产妇及婴儿送到转诊医院进行及时的治疗，以保证产妇及婴儿的安全。

(9) 服务收费二级标准

组织和其经营场所应在显著位置公示服务项目及产品的收费标准，应与顾客确认消费项目、产品和金额，应出具消费明细清单，请顾客确认签字，结算时，组织应提供合法票据，应配备为顾客使用银行卡或信用卡刷卡结账的设备。

公司的收费标准明确，其在经营场所显著位置公示服务项目及产品的收费标准，结算时与顾客确认消费项目、产品和金额，同时出具消费明细清单，请顾客确认签字，结算时，公司为客户提供合法票据，配备为顾客使用银行卡或信用卡刷卡结账的设备。

(10) 采购管理

组织应制定文件化的采购管理规定，组织和其经营场所应按照采购管理规定实施采购，确保采购的产品符合安全、卫生和专业的要求，组织应根据供方

提供产品的能力评价和选择供方,对供方及采购产品的控制类型和程度应取决于采购产品对随后的服务提供的影响,组织应制定对供方选择、评价和再评价的管理规定,评价的结果应予以记录并保持,组织和其经营场所应制定文件化的验收规定,以确保采购的产品满足要求。

公司制定了文件化的采购管理规定,按照采购管理规定实施采购,确保采购的产品符合安全、卫生和专业的要求,公司根据供方提供产品的能力评价和选择供方,对供方及采购产品的控制类型和程度应取决于采购产品对随后的服务提供的影响,公司制定了对供应商选择、评价和再评价的管理规定,评价的结果予以记录并保持,同时制定了文件化的验收规定,以确保采购的产品满足要求。

(11) 安全管理三级标准

组织和其经营场所工作人员应了解《公共娱乐场所消防安全管理规定》(公安部令第 39 号)和国家相关法规规定,并承诺严格遵守,组织和其经营场所设置的消防标志应符合 GB13495 的要求,适用时,组织和其经营场所工作人员应了解《特种设备安全监察条例》(国务院令第 549 号)和国家相关法规规定,并承诺严格遵守,组织和其经营场所应对老年人、未成年人、妊娠妇女等特殊群体顾客采取相应安全措施,组织和其经营场所宜识别并管理服务场所范围内的产品和活动中的其他危险源及风险,并制定相应的风险控制措施。

公司的工作人员了解《公共娱乐场所消防安全管理规定》(公安部令第 39 号)《特种设备安全监察条例》(国务院令第 549 号)和国家相关法规规定,并承诺严格遵守,公司设置的消防标志符合 GB13495 的要求,对老年人、未成年人、妊娠妇女等特殊群体顾客能采取相应安全措施,公司员工能识别并管理服务场所范围内的产品和活动中的其他危险源及风险,并制定相应的风险控制措施。

(12) 争议和投诉的处理三级标准

组织和其经营场所应编制文件化的管理规定,包含争议的处理及有关职责和权限,组织和其经营场所应通过协商方式即时处理服务过程中发生的争议,组织和其经营场所应编制文件化的管理规定,包含投诉的处理及有关职责和权

限。组织和其经营场所应在显著位置设立投诉电话、意见簿等记录投诉的方式，在 24h 内受理投诉，并在 5 个工作日内采取有效措施处理顾客投诉，组织和其经营场所应设立服务监督电话。

公司编制了文件化的管理规定，包含争议及投诉的处理及有关职责和权限，一般公司通过协商方式即时处理服务过程中发生的争议，公司在显著位置设立投诉电话、意见簿等记录投诉的方式，在 24h 内受理投诉，并在 5 个工作日内采取有效措施处理顾客投诉，组织和其经营场所也都设立服务监督电话。

通过上述对照分析，公司不但严格按照行业的标准和要求进行公司的服务和经营管理，还在该标准之上制定并较好的执行了公司自身的服务和执行规范，严格控制行业风险，并可做为行业内其他企业规范管理和严格控制服务质量的参照标准。

四、公司业务相关的关键资源情况

（一）公司主要产品的核心优势

作为国内首家本科院校——南京医科大学医政学院的专业培训基地，公司在对产妇及婴儿护理的总体流程、康复护理手法及产后康复标准方面具有独到的技术优势，百平米 360 度透明婴儿 SPA 场馆设施、60 平米标准化管理的婴儿集中看护室在业内绝无仅有。公司秉承 3H 的核心理念——Home、Hospital、Hotel，即像家庭一样的私密、温馨，像医院一样的专业、关爱，像酒店一样的方便、舒适，能够让客户在接受到公司专业化的护理康复服务的同时还可以享受到星级酒店式的贴心照料以及如亲人呵护般的家的温暖。

公司设有六个服务团队（专家、护理、康复、安保、管家、餐饮）为产后妈妈、婴儿提供全方位、系统的产后坐月子服务，专业团队“六对一服务”，标准、科学。

公司聘请了拥有三十余年丰富的产科和营养临床工作经验的资深妇产科健康顾问，拥有三十余年丰富的新生儿临床工作经验顶级儿科主任医师，拥有国家二级心理咨询师、国家三级婚姻家庭咨询师、国家婚姻家庭高级讲师资质的高级心理咨询师，以及拥有丰富临床工作经验的妇产科医师。每天的爱心巡

视，定期的专业咨询、心理辅导为产后妈妈宝宝排忧解难。

公司拥有一支具有专业资质并受过母婴护理培训的由高级护理师、育婴师、高级康复师、资深营养顾问、星级酒店管家、高级烹饪师组成的高素质复合型产后健康服务团队。产妇一经入住，便有 24 小时一对一的专业级护理为产妇和宝宝贴心安排好日常生活。营养师、健康咨询师、儿保专家定期巡房，进行营养咨询和指导、检查了解妈妈、宝宝身体情况。康复师根据妈妈身体恢复的情况，一对一的康复操指导，专业的制定符合月子期内的康复计划，包含纯手法、仪器辅助项目。呵护产妇的子宫、卵巢，调理肠胃，放松身体，让新妈妈们能够得到更早更专业的护理，使身体更早的恢复到孕期状态，尽快的投入到以后的生活之中。每天清晨，护理人员将宝宝推至宝宝 SPA 馆，洗澡、抚触、听觉追踪训练、视觉追踪训练等等早期训练，都会有由专业的游泳师完成，让宝宝全身舒适的同时得到早期的锻炼。专业的营养师根据妈妈自身营养状况及不同时期，制定营养味美的月子膳食，并由五星级酒店厨师亲自带领的厨师团队为产妇烹饪出精美、营养、可口的月子膳食，三正餐三加餐。24 小时的门禁系统，夜间也有专人值班，良好的安保系统及可靠的管理真正保证客户安全。

产妇进入护理机构后，将会由专业的护理人员、健康顾问、营养师、康复师根据产后妈妈身体恢复的情况，定制出最适合产妇在产后“月子”期间不同阶段的护理、康复计划，使产妇能够得到更专业的护理，身体更早的恢复到孕前状态，轻松投入到以后的生活工作之中；育儿培训辅导课程，帮助妈妈们在离开会所以后的日子里，能够更好的帮助宝宝的成长；由专业护理师完成的婴儿 SPA，可以通过洗澡、抚触、听觉追踪训练、视觉追踪训练等等早期训练，让宝宝全身舒适的同时得到早期的锻炼和智力开发，促进宝宝的健康成长和发育。

（二）主要无形资产情况

1、公司主要无形资产情况

公司的主要无形资产情况正常，报告期内公司共有四项无形资产，其中三项为软件，价值总计15100.00元，商标价值总计8400元，原值合计金额23,500.00

元,无形资产账面净值截止2014年12月31日为14,664.05元,其中软件为7,041.83元,商标权为7622.22元。

2、商标

截至本公开转让说明书签署日,本公司及子公司共拥有有效注册商标专用权 16 项,具体如下:

序号	商标图形	注册号	权利取得方式	权利范围	核定使用商品	注册有效期
1		6932937	原始取得	全部权利	第 45 类	2010-06-14 至 2020-06-13
2		6932928	原始取得	全部权利	第 41 类	2011-03-07 至 2021-03-06
3		6932931	原始取得	全部权利	第 44 类	2010-06-14 至 2020-06-13
4		6924501	原始取得	全部权利	第 41 类	2010-11-28 至 2020-11-27
5		6924502	原始取得	全部权利	第 44 类	2010-06-14 至 2020-06-13
6		6924508	原始取得	全部权利	第 45 类	2010-06-14 至 2020-06-13
7		10434030	原始取得	全部权利	第 44 类	2013-03-21 至 2023-03-20
8		10434039	原始取得	全部权利	第 45 类	2013-03-21 至 2023-03-20
9		6924503	原始取得	全部权利	第 44 类	2010-06-14 至 2020-06-13
10		6924504	原始取得	全部权利	第 45 类	2010-06-14 至 2020-06-13
11		6924500	原始取得	全部权利	第 41 类	2010-09-21 至 2020-09-20
12		10433955	原始取得	全部权利	第 41 类	2013-03-21 至 2023-03-20
13		10433966	原始取得	全部权利	第 44 类	2013-03-21 至 2023-03-20
14		10438532	原始取得	全部权利	第 45 类	2013-03-28 至 2023-03-27

15		10141293	原始取得	全部权利	第 44 类	2013-02-21 至 2023-03-26
16		10141310	原始取得	全部权利	第 45 类	2013-03-07 至 2023-03-06

以上商标所有权都属于喜之家及其南京子公司所有，商标1-14号为南京赫维斯所有，商标15、16号为喜之家所有，拥有全部权利。

3、取得的业务资格和资质情况

本公司及子公司拥有相关业务资格和资质，具体情况如下：

序号	证书名称	发证机关	编号	发证日期	所属单位	有效期
1	食品流通许可证	苏州市相城区工商行政管理局	Sp32050711100179 21	2014.12.2 9	苏州相城店	2014.12.29 至 2017.12.28
2	餐饮服务许可证	苏州市相城区食品药品监督管理局	苏餐证字(2011) 第 320507-140893 号	2014.12.08	-	2014.12.08 至 2017.12.07
3	餐饮服务许可证	南京市江宁区食品药品监督管理局	苏餐证字【2013】 第 320115000989 号	2013.07.11	-	2013.7.11 至 2016.7.10
4	卫生许可证	南京市江宁区卫生局	江公卫字【2011】 第 320115007492 号	2011.11.10	-	2011.11.10 至 2015.11.09
5	建设工程消防设计备案抽查合格意见书	苏州市相城区公安消防大队	320000WSJ1100405 33	2011.10.2 1	-	-
6	公众聚集场所投入使用、营业前消防安全检查合格证	苏州市相城区公安消防大队	苏相公消安检许字 【2012】第 0019 号	2012.02.2 9	-	-
7	建设工程消防验收意见书	南京市江宁区公安消防大队	宁江公消验【2009】 第 0019 号	2009.08.2 4	-	-

公司苏州相城店和南京江宁店都有政府盖章确认的消防合格证明，由于南京江滨店是租用金陵酒店的客房，酒店本身拥有消防合格证，所以公司三家母婴健康照料机构皆拥有消防检查合格证明。

公司及子公司符合国家、行业关于卫生防疫安全、食品安全规范。

公司及子公司取得了多项荣誉证书，具体情况如下：

序号	证书名称	发证机关	发证日期	所属单位
1	全国保健服务标准化技术委员会母婴保健服务国家标准工作组成员单位证书	全国保健服务标准化技术委员会	2013年7月	南京赫维斯
2	江苏省优秀诚信服务单位	江苏省广播电视总台（集团）	2013年	南京赫维斯
3	诚信经营示范单位	江苏省家庭服务业协会及南京市家庭服务业协会	2014年10月	南京赫维斯
4	南京市家庭服务业协会副会长单位	南京市家庭服务业协会	2013年	南京赫维斯
5	中国家庭服务	南京市人社局家服办	2013年	南京赫维斯
6	强生婴儿抚触	强生（中国）投资有限公司	2010年4月	南京赫维斯

（三）特许经营权情况

报告期内，公司没有特许经营权的情况。

（四）主要生产设备等重要固定资产使用情况

截止2014年12月31日，固定资产具体情况及成新率情况见下表：

单位：元

项目	原值	累计折旧	净值	综合成新率（%）
机器设备	1,556,521.10	1,266,342.67	290,178.43	18.64

运输设备	806,677.00	335,593.64	471,083.36	58.40
家具器具	1,553,743.72	1,031,578.40	522,165.32	33.61
电子设备	1,856,146.18	1,143,121.62	713,024.56	38.41
合计	5,773,088.00	3,776,636.33	1,996,451.67	34.58

公司固定资产包括机器设备，运输工具、家具器具及电子设备。截至 2014 年 12 月 31 日，其账面价值分别为 290,178.43 元，471,083.36 元，522,165.32 元，713,024.56 元。公司机器设备是公司的电梯设备，运输工具为公司的自购车辆，家具器具为母婴健康照料机构客房使用的家具设备卫洗器具，电子设备为会所客房用空调、电视、办公用电脑以及电子康复仪器等。公司的生产设备等固定资产的使用情况良好，运行正常。

（五）公司员工情况以及核心技术人员情况

1、截至2014年12月31日，母公司及子公司共有员工144人，构成情况如下：

（1）岗位结构

专业结构	人数	占比（%）
管理人员	19	13.20
采购及市场营销人员	14	9.72
计划及财务人员	5	3.47
康复护理人员	52	36.11
后勤保障人员	54	37.50
合计	144	100.00

公司主要从事母婴健康咨询服务和家政服务，企业共有十一个部门：总经理室、副总经理室、采购部、财务部、人力资源部、安保部、管家部、餐饮部、康复部、护理部、销售部。

总经理室、副总经理室、采购部、财务部、人力资源部属于行政管理部，销售部为推销业务招来客户；安保部、管家部为客户提供后勤服务，安保部人员保证产妇和婴儿的安全，而管家部为客户提供洗衣、打扫服务；餐饮部、康复部、护理部为客户（产妇和婴儿）提供主要服务。

公司岗位结构如下，其他人员的具体岗位为后勤保障人员，主要包括安保部、管家部为客户提供后勤服务，安保部人员保证产妇和婴儿的安全，而管家部为客户提供洗衣、打扫服务。

(2) 职称结构

职称结构	人数	占比 (%)
高级职称	6	4.17
中级职称	2	1.39
初级职称	31	21.53
其他	105	72.91
合计	144	100.00

(3) 教育程度

学历结构	人数	占比 (%)
博士或硕士研究生	1	0.69
本科	8	5.56
专科	56	38.89
专科以下	79	54.86
合计	144	100.00

(4) 年龄结构

年龄结构	人数	占比 (%)
30 岁以下	33	22.92
30-39 岁	50	34.72
40-49 岁	30	20.83
50 岁以上	31	21.53
合计	144	100.00

公司是提供母婴健康护理服务的专业机构，护理人员和后勤保障人员需求量大，占员工总数的 73% 左右，平均年龄多在 35 岁左右，员工的分布较为合理，能满足企业为客户提供周到的母婴护理服务。

公司拥有一支具有专业的、高素质复合型产后健康服务团队，具体资质情况如下：

喜之家：育婴师证 6 人+1（学习待拿证中），护士资格证 5 人，烹饪师证 3 人。南京赫维斯：育婴师证 15 人+21（学习待拿证中），催乳师证 4 人，护士资格证 5 人，烹饪师证 5 人，康复师 1 人，泳疗师 1 人，美容美发师 1 人。

2、专家团队基本情况

蒋波，妇产科专家，女，1961 年 11 月出生，本科学历，妇产科主治医师，中国籍，无境外永久居留权。1984 年毕业于南京医科大学医学专业。1984 年 8 月至 1995 年 2 月，任职于苏州市立医院北区，先后任妇产科住院医师、主治医师；1995 年 3 月至 2000 年 9 月，任职立达制药有限公司（1999 年改为惠氏制药有限公司）销售部，先后担任苏州地区医药代表、苏锡常地区销售经理、江苏安徽地区大区销售经理；2000 年 9 月至 2010 年 10 月，任职惠氏制药有限公司（现辉瑞制药有限公司）大中华区总部，先后担任市场销售部全国销售运作部经理、绩效控制部经理；2011 年 9 月至今，任苏州合润（现喜之家）执行副总经理。

徐萍，星级酒店管理专家，女，1972 年 10 月出生，大专学历，中国籍，无境外永久居留权。1986 至 1988 年就读于旅游职业学校。1995 年至 1996 年就读于苏州大学公共关系专业。1988 年至 2011 年，任职于苏州胥城大厦（四星级酒店），先后担任房务部、餐饮部、安保部、人事质检部、工程部、办公室、工会等部门工作，1995 年担任胥城大厦人事质检部大堂副理；2008 年担任胥城大厦外派书香办公室主任；2010 年担任胥城大厦工会主席。2012 年至今就职于苏州合润（现喜之家）。

郁蕾，妇产科护理专家，女，1983 年 9 月出生，本科学历，中国籍，无境外永久居留权。毕业于苏州卫生职业技术学院，护师。2004 年 7 月至 2010 年 9 月，任苏州市吴中人民医院妇产科护师；2012 年 1 月至 2012 年 11 月，任苏州合润护理部主任，2014 年 7 月至今任喜之家护理部总监。

袁爱宏，产后康复专家，女，1977 年 12 月出生，大专学历，康复师，中国籍，无境外永久居留权。2001 年毕业于淮阴纺织理工学院。2001 年至 2003 年，

任职于香港超妍，担任美容师；2003年到2011年，自行创业开美容店；2012年至今就职于苏州合润（现喜之家）。

烽真，高级心理咨询师，女，1972年5月出生，大专学历，国家二级心理咨询师，国家三级婚姻家庭咨询师，国家婚姻家庭高级讲师，民政部青少年心理健康辅导员，中国籍，无境外永久居留权。毕业于甘肃省财经大学，1998年至2013年，任职于奥恩商务有限公司，担任总经理；2013年12月至今任职信望特商务咨询有限公司，任职总经理；苏州爱助发展品格发展中心，任职心理咨询师、服务总监；2013年1月至今任苏州合润（现喜之家）高级心理咨询师。

潘陈利，厨师长，男，1979年2月出生，中国籍，无境外永久居留权，毕业于扬州大学烹饪系，大专学历，特三级厨师。2000年7月至2002年1月，任职于苏州友谊宾馆，担任厨师；2002年2月至2008年10月，任职于苏州胥城大厦，担任切配中心主管；2008年11月至2012年2月，任职于苏州独墅湖书香世家，担任行政总厨；2012年3月至今，任职于苏州合润（现喜之家），担任厨师长。

公司专家团队稳定，近两年专家团队人员未发生变化。

（六）体现所属行业或业态特征的关键资源要素

（1）母婴健康照料机构行业发展的关键要素有：①硬件设施；②软件服务；③品牌推广；④风险控制；⑤盈利模式。

（2）喜之家所拥有的关键资源要素具体分析如下：

①硬件设施

由于选择护理机构坐月子的大多数客户属于有稳定收入的工薪及白领家庭，经济状况较好，所以护理机构硬件设施的好坏对客户的选择具有一定的影响，硬件设施不仅仅指的是装修，还包括环境、交通、配套的生活设施、距医疗机构的远近等，还包括一些用于专业化服务所需的设备，如产后康复仪、婴儿游泳池、抚触台甚至婴儿床等。喜之家的门店，无论是自持物业式的还是酒店租赁式的，无一不在环境优美，远离污染，交通便捷，距医疗机构的距离车

程不超过 15 分钟，装修的最高宗旨是环保，设备选择的原则是安全加有效，尤其是酒店租赁，更是选择五星级酒店，硬件设施进一步得到保障。

②软件服务。无论条件多么出众，客户选择到护理机构坐月子也绝不仅仅是冲着硬件设施来的，他们购买的是在家里所无法实现的服务，因此，为客户提供“专业化服务”是喜之家的服务宗旨，在“护理（产妇与婴儿）”、“康复（产妇）、锻炼（婴儿游泳，抚触，五项行为训练）”、“营养支持”及“知识与技能培养”这四大服务模块上，每一项服务都严格按照公司的 SSP（标准化的服务流程）来完成，确保服务品质的恒定、安全与有效。

③品牌推广。喜之家发展的历程中多次获得各项殊荣，在品牌的推广过程中不仅仅宣传企业本身，更注重帮助客户养成科学坐月子的习惯，以期为客户带来长久的益处。

④风险控制。母婴健康照料机构经营的风险体现在三个方面，即安全风险，卫生风险，疾病风险。

安全风险主要指的是产妇的人身安全和婴儿的人身安全，由于产后抑郁症的多发，公司除了在设施上（例如所有窗户为上翻式，且不能完全打开）保证外，更有专门的心理专家对产妇进行心理疏导，防患于未然。由于产妇成份的复杂和社会治安的问题，婴儿的人身安全也显得尤为重要，公司严格的探视制度，全天候无缝隙的监控系统等安保措施保障了母子的人身安全。

卫生风险主要指住宿期间的饮食卫生和环境卫生。公司严格按照国家现有规定执行，租赁五星级酒店作为服务场所更能加强这方面的防范。

医疗风险是母婴健康照料机构面临的重大风险，公司从以下几个方面进行防范：

- a. 所有入住的产妇及婴儿事先都要对其状况进行评估，依据住院时的病程录及出生记录决定是否接受；
- b. 所有人员定期培训，持证上岗；
- c. 核心骨干有护理专业教育背景和工作经历；

- d. 会所内有专职的医务人员，便于及时发现问题；
- e. 产科医生，儿科医生，儿保医生定期来所巡视，咨询，给出建议；
- f. 和专科医院及 120 急救单位建立密切联系；
- g. 注重平时客户和家属的宣教工作，共筑防线；
- h. 和保险公司的合作，分担风险；

⑤盈利模式

盈利模式与服务模式密切相关，服务模式准确的表述分为“入住式（集中式）”服务和“到宅式”。

公司拥有行业内良好的关键资源，由于拥有独立庭院式母婴健康照料机构及酒店式母婴健康照料机构，所以能为入住式客户提供完善的产康护理服务，优点是便于集中服务和管理，缺点是受时间和空间限制，所谓时间限制是只能在客户入住期间为其服务，空间限制是服务单元有限，难以满足更多客户。

而公司拥有的专家团队及六大服务团队，能在为入住式客户提供优质服务外，还能充分利用该优势资源为客户提供到宅服务，到宅式服务具体指的是到宅的护理，到宅的产康，到宅的营养支持和到宅的健康指导，将公司的四大服务模块进行拆分，按照客户的需要自由组合，最大限度满足客户的需求，是喜之家服务未来的拓展方向，可以大大突破时间与空间的限制。

公司拥有良好的风险控制机制，能很好的为入住式及到宅式服务提供业务保证，降低公司经营风险。

因此，公司拥有行业内较为优质的关键资源，使公司能稳定发展和保持公司持续竞争力，加强公司盈利能力，使公司具有持续经营的能力。

（七）公司经营用房的情况

目前公司在苏州、南京共拥有三家门店，苏州相城店和南京江宁店是公司创建的独立庭院式母婴健康照料机构，系公司租赁房屋后，自行投资装修建设成设施齐备的独立的母婴健康照料机构，南京江滨店是通过公司租借酒店的客房成立的会所。根据公司提供的租赁合同、房屋产权证明等资料，公司的经营

场所情况如下：

苏州相城店经营场所系租赁房屋。房屋所附着土地的开发建设和管理权归苏州市相城区生态农业示范园区开发有限公司所有，房屋建造者为苏州明月山庄酒店管理服务有限公司，是土地租赁者。2011年7月30日，有限公司就以上房屋租赁与明月山庄签订了为期10年的《房屋租赁合同》，并得到了生态园公司同意。实际使用情况跟租赁用途一致。

南京江宁店场所系租赁房屋，位于南京江宁区庄排路81号，独立庭院式，于2008年8月起签订租赁合同，租赁期10年，房屋产权方为南京杰峰实业有限公司，权证齐备。实际使用情况跟租赁用途一致。

南京江滨店位于河西江滨会议中心金陵江滨酒店内。公司于2012年3月跟酒店签订的长期租用客房合同，租赁期1年，后于2012年11月重新签订长期租用客房合同，租赁期限5年。房屋产权方为南京市河西新城区国有资产经营控股（集团）有限责任公司，权证齐备。实际使用情况跟租赁用途一致。

三家门店的具体租赁合同情况如下：

（1）苏州相城店

2011年7月30日，苏州合润与明月山庄签订了《房屋租赁合同》，合同约定：明月山庄将位于苏州市相城区生态园面积5900平方米的房屋（含院落及附属建筑）出租给有限公司，租赁期限为10年（自2011年7月1日至2021年6月30日），有限公司将该房屋用作“健康服务场所”之用途。

根据公司的说明并经核查，2011年7月30日，明月山庄将该房屋租赁给有限公司使用时，该房屋的转租行为已经得到实质权利人生态园公司的书面同意。

但由于此房屋建设时未办理《建筑工程施工许可证》，因此，明月山庄和生态园公司尚未获得此房屋产权证，此房屋可能存在被拆迁风险。根据2011年7月苏州合润与明月山庄所签订的《房屋租赁合同》之约定，因明月山庄的相关房屋、土地权属问题，致使公司无法正常使用该房屋的，明月山庄赔偿本公司发生的全额装修改造费用和解除日至租赁期末本公司理论上可产生的营

业额。

针对上述问题，公司实际控制人徐宁、徐志宏承诺：如因公司房屋、土地瑕疵问题，致使公司无法正常使用该房屋而造成损失的，在明月山庄赔偿不足部分由实际控制人承担，实际控制人将尽快为公司寻找新的经营场所，以保障公司的持续经营。

公司租赁该房屋已经取得实质权利人生态园公司的同意，明月山庄已经承诺就该租赁房屋无法正常使用而给公司造成的损失承担赔偿责任，公司实际控制人承诺就上述赔偿不足部分承担补充赔偿责任并提出了补救措施。因此，公司租赁房屋瑕疵问题不会给公司造成重大损失，不会对公司的持续经营造成重大影响。

（2）南京江宁店

2008年6月3日，南京赫维斯与南京杰峰实业有限公司签订《租赁合同》，约定南京杰峰实业有限公司将其坐落于南京江宁区秣陵街道庄排路81号，建筑面积为4000平方米（含院落及附属建筑）的房屋租借给南京赫维斯，租赁期为10年，自2008年7月1日起至2018年6月30日止，用作“健康服务场所”之用途，

（3）南京江滨店

南京赫维斯与南京河西新城江滨会议中心有限公司金陵江滨酒店签订《长期租用客房合同》，约定南京赫维斯承租金陵江滨酒店的精品楼3105及3106房间，自2012年3月8日至2013年3月10日止。

南京赫维斯与南京河西新城江滨会议中心有限公司金陵江滨酒店签订合同号为“JBLS2012004”的《长期租用客房合同》，自2012年5月8日至2013年5月7日止。

2012年10月25日，南京赫维斯与南京河西新城江滨会议中心有限公司金陵江滨酒店签订合同号为“JBLS2012005”的《长期租用客房合同》，约定南京赫维斯租赁金陵江滨酒店的精品楼内的客房，租赁期限总计5年，从2012年11月15日开始至2017年11月14日终止，租赁合同立即自然终止。

2014年1月22日，南京赫维斯与南京河西新城江滨会议中心有限公司金陵江滨酒店签订了针对上述合同号为“JBL2012005”的《长期租用客房合同》的《变更合同》，约定自2014年2月1日起至2017年11月14日止，租赁标的变更为南京赫维斯已确认的金陵江滨酒店精品楼内的客房及公共区域。

三店具体情况如下表：

分店名称	地域分布	营业面积	开业时间	租金水平	装修支出(元)
苏州相城店	苏州相城区生态园	5900 平方	2012 年 1 月	第 1 至 3 年年租金 100 万，第 4-6 年年租金为 125 万，第 7-10 年年租金 120 万。	7,397,127.00
南京江宁店	南京江宁开发区百家湖	5000 平方米	2009 年 10 月	2012 年 77 万；每年递增 10%	9,007,859.37
南京江滨店	南京河西新城江滨会议中心金陵江滨酒店内	2012 年 3 月起 2 间	2012 年 3 月	豪华间 450 元/天；高级套房 650 元/天，共计 101200 元/月	54,717.00
		2012.5 月起 7 间		豪华间 450 元/天；高级套房 650 元/天，共计 285200 元/月	
		2012.11 月起 31 间		378 万，每年递增 6%，378 万/年，315000 元/月	
		2014.2 月起 16 间		按天计算，约 186837 元/月每年递增 6%	

公司目前有三家门店，但三家店都不是独立核算，苏州相城店归于母公司喜之家核算，南京江宁店和南京江滨店归于南京赫维斯核算，因此报告期内南京赫维斯有关经营数据是南京江宁店与南京江滨店之和。

五、公司业务收入情况

(一) 公司主营业务收入情况

(1) 公司主营业务收入按照产品分类，公司每种业务占主营业务总收入比重的情况如下：

单位：元

产品名称	2014 年度		2013 年度	
	营业收入	占收入比重	营业收入	占收入比重
母婴服务收入	23,811,736.67	99.38%	15,766,652.47	100%
母婴管理培训收入	149,000.00	0.62%	-----	0%
合计	23,960,736.67	100%	15,766,652.47	100%

公司的主营业务收入主要来源于母婴服务收入。参照业内其它月子护理机构的定价结构，依据入住房型及具体提供服务项目的不同，公司制定了安心、舒心、悦心、专享、尊享 5 种月子套餐以满足不同客户的不同需求，并按照套餐所提供的服务内容收取相应的服务费用。

由于公司收费是按照套餐来定价格，套餐中包含了公司提供的各类服务，客户可以自由选择服务的搭配，所以母婴服务收入中没有按照服务的分类来区分收入。

2013 年、2014 年公司母婴服务收入分别为 15,766,652.47 元、23,811,736.67 元，2014 年比 2013 增长 51.03%，主营业务收入增加较快，公司业务经营状况良好。2014 年公司新增了母婴管理培训服务，该项服务的收入为 149,000.00 元，该类业务系针对母婴护理同行业企业提供的母婴管理培训而收取的费用。虽然该业务收入金额较小，但是公司将母婴护理的经验传授给同行业的其他公司，除为获取收入外，更重要的是推动整个行业健康发展，共同营造母婴护理行业专业、安全的形象，有利于巩固公司行业内的领先地位。主营业务收入增长的原因是由于公司不断加大销售力度所致。

母婴行业是新兴行业，正处于行业初创阶段，加上入住式服务期初投入较大，人们的传统月子的观念转变还需要一个过程，也是造成入住不到 50%入住率低的原因，但随着人们理念的转变和我们的母婴服务逐渐得到客户的认可和好评，销售额也在逐年增长。

公司提高入住率的措施：①加快搭建销售渠道，加强与产业链上各方的合作共赢，实行精准营销。②公司将自身定位为“专业化”的，能以可控成本提供标准化服务，为广大产后母婴家庭提供更优健康选择方案的企业，而非“高

端化”、“奢侈化”，只为小众人群提供服务的机构。③争取延长单次服务时间，给客户入住时间从 28 天增加到 42 天的选项，为产后母婴提供更好的护理及康复效果。该举措同时也能提高入住率。

由于行业的服务属性，及公司以专业化、标准化服务为宗旨，很大一部分成本属于不可节约的成本，一旦削减成本则难以保证服务质量，进而降低客户体验。故公司将降低成本的突破口放在如何杜绝浪费（如月子餐）、是否可以非核心岗位外包（如保洁、保安）及在忙淡季之间保持人力资源的平衡上。

随着南京江滨店及苏州相城店的高速发展，公司在 2014 年的盈利能力已大幅好转，随着公司不断提升入住率及人均消费额、优化成本结构、降低可降低的成本，公司的毛利率将进入一个可预期的上升轨道。公司因毛利率较低导致营业亏损的情况将在未来得到缓解，持续经营能力将持续改善。

（2）主营业务收入按地域划分

地区名称	2014 年度		2013 年度	
	收入（元）	占比（%）	收入（元）	占比（%）
苏州	6,466,424.50	26.99	3,367,456.82	21.36
南京	17,494,312.17	73.01	12,399,195.65	78.64
合计	23,960,736.67	100.00	15,766,652.47	100.00

苏州地区的苏州相城店开业时间较短，故报告期内收入呈爆发式增长，2014 年营业收入较 2013 年增长 92.03%。

相比而言，公司在南京深耕时间长，总体业绩及市场占有率较为稳定，在报告期内都是公司主要的收入来源地。

（二）报告期内公司主要客户情况

报告期内，公司前五大销售客户及销售情况具体情况如下：

公司前五大销售客户占主营业务收入的比重皆未超过 50%，不存在对单一客户严重依赖的情况。

2014 年度公司前五名客户的营业收入情况

客户名称	主营业务收入(元)	占公司全部营业收入的比例(%)
王军洁	113,391.00	0.47
唐晓慧	112,131.00	0.47
蒋梦媛	95,568.00	0.40
何玲	95,000.00	0.40
严兰花	93,000.00	0.39
合计	509,090.00	2.13

2013年度公司前五名客户的营业收入情况

客户名称	主营业务收入(元)	占公司全部营业收入的比例(%)
周晶晶	133,221.00	0.84
王丽娜	120,300.00	0.76
葛善为	115,000.00	0.73
罗桂芬	100,977.00	0.64
刘芯池	98,419.00	0.62
合计	567,917.00	3.59

2013年以及2014年公司前五大客户占比分别为3.59%、2.13%。公司的客户群体为希望在医院分娩后得到专业母婴护理服务和产后康复服务的母婴。与其他行业客户存在一定集中度、单个客户消费次数和金额有可能较大的情况不同，公司所处行业具有客户分散、全部为一次性消费的特殊性，公司的基本定价区间在1万至12万之间，并根据客户的不同需求进行调整，公司的大部分客户选择在此价位区间，除个别客户因特殊需要所需提供服务不同而订单价格较高外，不同客户之间收入相差不大，不存在客户集中的风险或是依赖于单一客户的风险。

(三) 报告期内公司主要供应商情况

报告期内，公司前五大供应商及采购情况具体情况如下：

2014 年度公司前五名供应商情况

客户名称	采购金额（元）	占公司采购总额的比例
徐广飞（蔬菜供应商）	953,602.00	19.65%
苏州市沧浪区云霞蔬菜商店	480,962.33	9.91%
昆山润华商业有限公司苏州相城分公司	195,835.54	4.03%
苏州液化气有限责任公司	47,397.00	0.98%
苏州市相城区元和天域绿化园艺场	49,000.00	1.01%
合计	1726,796.87	35.58%

2013 年度公司前五名供应商情况

客户名称	采购金额（元）	占公司采购总额的比例
徐广飞（蔬菜供应商）	791,400.00	16.32%
苏州市沧浪区云霞蔬菜商店	293,574.85	6.05%
昆山润华商业有限公司苏州相城分公司	85409.40	1.76%
苏州液化气有限责任公司	37,834.00	0.78%
苏州市相城区元和天域绿化园艺场	24,000.00	0.49%
合计	1,146,808.85	25.40%

公司采购主要为食品蔬菜肉类、康复用品、护理用品、母婴用品等。公司采购额分布合理，对单个供应商的采购额对比总采购额均未超过 50%，不存在对单一供应商严重依赖的情况。为了保证采购商品的质量和卫生安全，公司采购多是与供应商建立长期的合作协议，按照每年的实际采购金额结算，合同并不写明具体金额，所以公司的重要供应商稳定可靠，而且由于市场上相类似的供应商数量众多，公司对供应商并不会产生依赖。

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其关联方或持有公司 5%以上股份的股东在上述客户中均未占有权益。

（四）报告期内公司重大业务合同及履行情况

报告期内，公司选取合同金额在 50,000.00 元以上的合同作为重大业务合同披露，公司重大业务合同均正常履行，不存在纠纷情况。

（1）销售合同

2013 年重大销售合同

序号	客户名称	签约日期	合同金额（元）	主营确认收入（元）	合同内容	履行状态
1	施虹	2013.9.16	50000	50165	母婴护理服务	完成
2	陆美红	2013.9.30	50000	62458	母婴护理服务	完成
3	王丽娜	2013.9.25	51000	51909	母婴护理服务	完成
4	赵雯	2013.11.21	51000	51000	母婴护理服务	完成
5	瞿小雨	2013.9.22	52000	52820	母婴护理服务	完成
6	朱效卓	2013.9.22	54000	54670	母婴护理服务	完成
7	郭赞	2013.10.20	58000	58000	母婴护理服务	完成
8	朱碧稳	2013.10.25	58000	60721	母婴护理服务	完成
9	沈晓松	2013.8.3	58000	61179	母婴护理服务	完成

10	陈静	2013.5	59000	60300	母婴护理服务	完成
11	王冬淼	2013.6.23	60000	60782	母婴护理服务	完成
12	杨莲	2013.12.21	61200	68906	母婴护理服务	完成
13	闫长玥	2013.11	61900	86318	母婴护理服务	完成
14	张倩	2013.3.9	65000	69489	母婴护理服务	完成
15	李兰	2013.6.5	65000	65466	母婴护理服务	完成
16	张莹	2013.9.18	65000	67477	母婴护理服务	完成
17	沈佳	2013.10.18	68000	68990	母婴护理服务	完成
18	张杨燕	2013.11	71700	71715	母婴护理服务	完成
19	周晔	2013.10	74920	75198	母婴护理服务	完成
20	毛金慧	2013.7	78000	78304	母婴护理服务	完成
21	陈思红	2013.10	79920	-	母婴护理服务	未履行
22	杨聪玲	2013.12	85000	85000	母婴护理服务	完成
23	王琰	2013.6.18	86000	89000	母婴护理服务	完成
24	陈玲	2013.6.1	88000	84032	母婴护理服务	完成
25	朱海霞	2013.10	93700	93700	母婴护理服务	完成
26	罗桂芬	2013.1	94962	100977	母婴护理服务	完成
27	周雯	2013.11	104000	-	母婴护理服务	未履行
28	葛善为	2013.2	115000	115000	母婴护理服务	完成
29	周柯文	2013.11	115600	94983	母婴护理服务	完成
30	胡玉萍	2013.9	118360	-	母婴护理服务	未履行
31	王丽娜	2013.8	120000	120000	母婴护理服务	完成

32	孙巧玲	2013.10	140000	-	母婴护理服务	未履行
33	祁蕊	2013.12	225000	-	母婴护理服务	未履行
34	赵蕾	2013.11	268000	-	母婴护理服务	未履行

2014 年度重大销售合同

序号	客户名称	签约日期	合同金额(元)	定金(元)	主营确认收入(元)	合同内容	履行状态
1	金晶	2014.3	49720	10000	50000	母婴护理服务	完成
2	巢亚白	2014.2.4	50000	10000	57062	母婴护理服务	完成
3	张婷	2014.2	56420	10000	56525	母婴护理服务	完成
4	夏冰清	2014.1.19	58000	17000	59620	母婴护理服务	完成
5	潘洁	2014.3.23	58000	17000	58273	母婴护理服务	完成
6	王可帆	2014.3	60920	10000	60946	母婴护理服务	完成
7	王鑫	2014.4	61920	10000	64092	母婴护理服务	完成
8	王飞	2014.3	61920	10000	77635	母婴护理服务	完成
9	王李	2014.5.14	76500	20000	-	母婴护理服务	未履行
10	严兰花	2014.5.3	90000	20000	93000	母婴护理服务	完成
11	李迎霞	2014.3	110000	10000	-	母婴护理服务	未履行
12	李力	2014.3	110980	10000	-	母婴护理服务	未履行
13	唐晓慧	2014.6	110000	20000	112131	母婴护理服务	完成
14	蒋梦媛	2014.04	88888	10000	95968	母婴护理服务	完成
15	颜珊珊	2014.04	70000	10000	70000	母婴护理服务	完成
16	张兮	2014.05	86905	10000	86905	母婴护理服务	完成
17	周蓓丽	2014.10	103000	10000	-	母婴护理服务	未履行
18	支琳	2014.12	151000.	10000	-	母婴护理服务	未履行
19	周磊雁	2014.07	76000	10000	78980	母婴护理服务	完成
20	李婧韬	2014.07	62820	10000	75420	母婴护理服务	完成
21	马建卓	2014.09	53820	0	53820	母婴护理服务	完成
22	吴其兰	2014.08	54220	10000	54276	母婴护理服务	完成
23	王喆	2014.06	38544	10000	58097	母婴护理服务	完成
24	陆然	2014.08	79000	10000	79131	母婴护理服务	完成
25	唐云	2014.08	45500	10000	56466	母婴护理服务	完成

26	冯乐韵	2014.06	60500	5000	-	母婴护理服务	正在履行
27	张璇	2014.07	60500	10000	-	母婴护理服务	正在履行
28	兰兰	2014.10	54220	10000	-	母婴护理服务	正在履行
29	陈曦	2014.09	61920	10000	-	母婴护理服务	正在履行
30	朱丽	2014.07	88780	10000	-	母婴护理服务	正在履行
31	王思丝	2014.12	49000	10000	-	母婴护理服务	正在履行
32	陈乐春	2014.07	78308	10000	-	母婴护理服务	正在履行
33	柏敏卿	2014.06	78300	10000	-	母婴护理服务	未履行
33	陆京京	2014.07	88780	10000	-	母婴护理服务	未履行
34	陈云飞	2014.07	88280	10000	-	母婴护理服务	未履行
35	王静	2014.07	114900	10000	-	母婴护理服务	未履行
36	陆敏	2014.11	90000	10000	-	母婴护理服务	未履行
37	陈婷	2014.08	81000	10000	-	母婴护理服务	未履行
38	李洁	2014.11	65000	10000	-	母婴护理服务	未履行
39	薄其芳	2014.12	88500	10000	-	母婴护理服务	未履行
40	谭靓	2014.11	116000	10000	-	母婴护理服务	未履行

(2) 采购合同

序号	签约时间	客户名称	合同概要	合同金额	履行情况
1	2013.7.1	徐广飞	购买蔬菜、水产、肉类等食品原料，每月结算前一月货款，合同有效期三年	随行就市，不高于市场价格	正在履行
2	2013.12.15	苏州市沧浪区云霞蔬菜商店	购买蔬菜、水产、肉类等食品原料，每月结算前一月货款，合同有效期三年	随行就市，不高于市场价格	正在履行
3	2012.1.11	苏州液化气有限责任公司	进口液化石油气，合同有效期三年	按市场行情定价	正在履行
4	2012.2.1	苏州市相城区元和天域绿化园艺场	室内绿化租赁，合同有效期三年	2000元/月	正在履行
5	2012.1.1	南京环宇酒店用品有限公司	卷纸、擦手纸，每月供应，货到付款	2500元/月	正在履行

6	2012.1.1	南京陈根友服饰经营部	婴儿内衣等棉织品	4000 元/月	正在履行
---	----------	------------	----------	----------	------

备注：公司的采购合同是两年或三年一次签订，因此此次披露的是报告期内的重大采购合同。

(3) 借款合同

借款合同（2010年-2011年）

签订日期	借款日期	出借人	借款方	借款金额 (元)	归还日期	应付利息金 额(元)	履行状态
2010.8.12	2010.8.12	安徽拜腾医疗用品有限责任公司	本公司	240000	2014.5.26	0	完成
2010.7.12	2010.7.12	徐宁	本公司	400000	2014.5.26	0	完成
2010.29	2010.7.12	徐宁	本公司	600000	2014.5.26	0	完成
2010.7.21	2010.7.21	徐宁	本公司	300000	2014.5.26		完成
2010.8.8	2010.8.12	郑朝群	本公司	130000	2014.5.26	0	完成
2010.8.18	2010.8.19	万玲玲	本公司	170000	2014.5.26	0	完成
2010.9.8	2010.9.14	山东同创华虹科技有限公司	本公司	47000	2014.5.26	0	完成
2010.9.12	2010.9.15	高群	本公司	20000	2014.5.26	0	完成
2010.10.16	2010.10.18	曹子荣	本公司	166000	2014.5.26	0	完成
2010.10.26	2010.10.28	徐宁	本公司	400000	2014.5.26	0	完成
2010.12.20	2010.12.21	徐宁	本公司	300000	2014.5.26	0	完成
2011.1.6	2011.1.6	徐宁	本公司	500000	2012.9.13	50000	完成
2011.3.24	2011.3.24	徐宁	本公司	200000	2012.9.13	20000	完成
2011.5.4	2011.5.4	徐宁	本公司	300000	2012.9.13	30000	完成
2011.5.16	2011.5.16	徐宁	本公司	300000	2014.5.26	0	完成
2011.9.6	2011.9.6	徐宁	本公司	300000	2014.5.26	0	完成
2011.9.15	2011.9.15	徐宁	本公司	300000	2014.5.26	0	完成
2011.10.27	2011.10.27	徐宁	本公司	200000	2014.5.26	0	完成

借款合同（2013年1-12月份）

签订日期	借款日期	出借人	借款方	借款金额 (元)	归还日期	应付利息金 额(元)	履行状态
2013.3.25	2013.3.28	徐宁	本公司	170000	2014.3.14	0	完成

2013.8.17	2013.8.17	卢敏	本公司	500000	2014.8.11	0	完成
2013.9.30	2013.9.30	卢敏	本公司	500000	2014.8.11	0	完成
2013.9.30	2013.9.30	徐宁	本公司	400000	2014.5.26	0	完成
2013.11.7	2013.11.7	顾红	本公司	100000	2013.12.10	2000	完成
2013.11.26	2013.11.26	臧春花	本公司	1600000	2014-05-23 还 60 万	0	完成
					2014-06-04 还 100 万		

借款合同（2014 年 1-12 月份）

签订日期	借款日期	出借人	借款方	借款金额 (元)	归还日期	应付利息金 额 (元)	履行状态
2014.1.5	2014.1.3	徐宁	本公司	100000	2014.3.14	2500	完成
2014.2.10	2014.2.11	丁福明	本公司	300000	2014.3.21	2000	完成
2014.2.10	2014.2.13	丁福明	本公司	300000	2014.2.24	1000	完成
2014.5.25	2013.5.30	徐宁	本公司	160000	2014.5.29	0	完成

(4) 广告宣传合同

序号	签约时间	客户名称	合同概要	合同金额	履行情况
1	2013.3.1	南京远见文化传媒广告有限公司 广告发布合同	凤凰生活杂志, 有喜之家形象介绍, 消费置换 70 万, 12 间客房	70 万, 置换 12 间 客房	正在履行
2	2014.5.4	杭州和氏广告有 限公司	《江苏省孕产妇保健 手册》企业形象宣传	10 万	正在履行

六、公司的商业模式

(一) 商业模式

喜之家是一家以为产妇及新生儿提供产后护理、产后康复及育儿辅导的专
业化母婴健康管理咨询服务机构。喜之家秉承 3H 的经营理念, 立足于母婴保
健服务行业, 面向广大公立医院中高端的消费群体, 为客户提供专业、安全、
舒适的母婴保健服务, 努力将企业打造成为专业的产后护理中心。公司采取直
营店与连锁店相结合的模式, 培养团队, 积累经验, 树立品牌观, 赢得客户的

满意度，为下一步输出服务标准化流程打下良好的基础。其中，喜之家采用逐步深入的方式扩大公司的品牌影响力，采取的盈利模式包括提供产品和服务获取利润、资本运营和品牌扩张、产品或服务创新以及相关市场的开发、寻找战略联盟和合作伙伴，同时公司还积极利用资本市场为公司的扩张进行融资。而喜之家的销售模式则主要包括医务渠道、网络渠道、产业链的合作渠道、门店经营以及连锁加盟五个方面。

在母婴产业链中，喜之家横向选择“直营连锁经营”，纵向选择“前期医院合作+中期服务精耕（中高档不同客户差异化分离服务）+育婴师上门服务+中期月子套餐外卖+后期增值服务”。这种立体化的商业模式，源自管理团队充分足够的资源积累，这样的商业模式建设可以充分挖掘商业潜力，提升不可复制的市场竞争力。

2013 年度、2014 年度公司主营业务毛利率分别为-8.52%、29.53%，毛利率波动较大，由于入住率的波动，导致毛利率的波动，随着公司的运营模式逐渐成熟，毛利率正处于稳定增长中。

公司对未来的扩展战略思路清晰，融资规模也能与公司的发展相匹配，管理层的战略眼光能支持公司走上稳健扩张的道路，可以增强公司的持续经营能力。

通过多角度分析可见，公司具有专业的管理团队，拥有丰富的行业背景和运营管理经验，同时公司已经摸索出切实可行的商业模式，使目前的三家会所已经能成功运营，盈利能力持续提升，公司拥有长期战略规划，运作稳健，在良好的市场空间和国情下，应当具有较强的持续经营能力。

（二）销售模式

公司目前采用的销售模式是门店直营模式，并通过医务、网络、异业合作等多种销售渠道，在社区医院、妇产医院、高端的企事业单位以及高档小区、街道等地，有针对性地进行科学坐月子观念的普及与渗透，借助微博、微信、百度等网络平台让更多的消费者了解喜之家，与合作商家共同举办会员活动，资源互换，提升喜之家的知名度，并通过对老客户的维系完成口口相传的企业品牌口碑宣传。

未来公司拟逐步展开控股、加盟以及 B2C 网络销售模式，通过四大销售模式的有效结合不断扩大公司销售规模提升公司的营业收入。

（三）采购模式

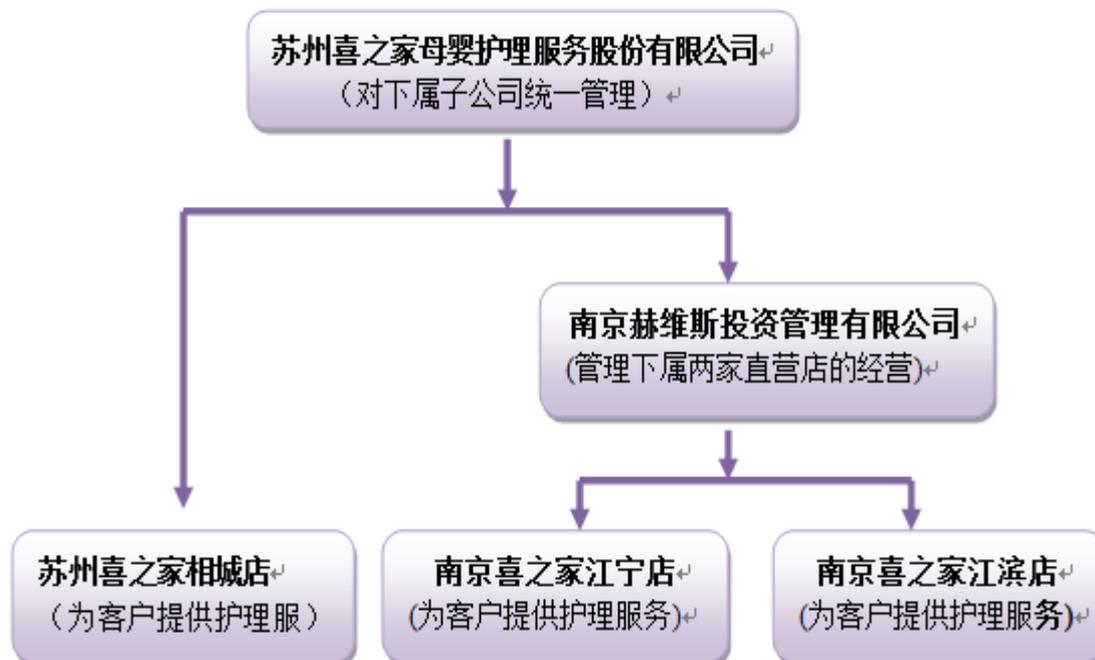
公司通过对供应商的评价选择和控制，对采购材料和采购过程的控制，以保证所采购的原材料符合卫生安全规定要求。采购部门通过比价核价的方法，遵循质量优先、价格优先的原则对供应商进行综合评审，公司与供货能力强、性价比高、产品质量过硬的供应商建立长期合作机制。公司采购部门通过全面掌握公司的需求情况，实现批量订购，利用规模优势，提高议价能力，有效降低采购成本。

（四）盈利模式

公司目前一方面以入住式、到宅式两种服务方式，向客户提供母婴照护服务，通过针对不同客户需求制定的为产后母婴提供护理及营养餐食服务的一次性消费服务实现盈利；另一方面通过做母婴管理培训实现盈利。

（五）公司与子公司的合作模式

公司与其子公司在业务上的分工及合作模式主要如下图所示，公司作为管理中心和行政中心，总体负责三家母婴健康照料机构的管理，统一人员调配，采购和市场营销工作，母婴健康照料机构由各子公司进行独立经营，目前母公司还直接经营管理苏州相城店母婴健康照料机构，各母婴健康照料机构的业务基本相同。



为了更好地实现对下属直营店的管理，并为公司今后扩张门店，兼并收购其它母婴健康照料机构建立科学的管理架构，公司主要从以下几个方面实现对子公司的控制：

1、股权控制

喜之家通过控股权实现对子公司的控制关系，通过控制子公司的股东会完成了经营战略、指令的有效传递。目前喜之家对下属子公司属于全资控股关系，具体股权比例如下：

子公司全称	注册资本 (万元)	经营范围	持股比例 (%)	表决权比例 (%)
南京赫维斯	750	许可经营项目：中餐制售(以许可证所列项目经营)。一般经营项目：投资管理及咨询服务；商务咨询服务；企业管理咨询服务；企业营销策划服务；百货销售；母婴健康管理咨询服务；家政服务。	100.00	100.00

2、决策机制和公司制度

喜之家通过控制子公司组织结构和组织制度，实现了对其门店服务管理的

控制。为了强化对子公司的监督管理，公司对子公司关键岗位人员的聘任、解聘、监督和考核采取由母公司统一安排的方法。对于子公司中核心管理人员，如执行董事、总经理全都由母公司直接派遣或任命，这些人员的考核、报酬与奖惩也由母公司统一规定。

3、财务监控

喜之家首先通过直接任免子公司财务负责人来控制财务方面的风险，同时还定期指派审计人员对子公司的财务进行审计，及时了解子公司的财务状况，很好的实现对子公司的财务监控。

七、公司所处行业的基本情况

根据证监会 2012 年修订的《上市公司行业分类指引》，从公司所提供服务的性质和服务客户群体来看，本公司所属行业为卫生和社会工作类别中的社会工作行业，行业代码（Q84）中该行业的细分行业妇婴健康护理，属于健康产业的一个子行业。根据国民经济行业分类代码（2011 年）公司的行业属于卫生社会保障和社会福利业（行业代码 Q85）中的细分行业妇幼保健活动行业，行业代码 Q8550。

（一）公司所处行业情况

一、健康服务业情况分析和行业规模

（1）健康服务业情况分析

健康产业一般有两层含义：第一层含义是它不仅包括与人身体健康有关的医药、医疗产业活动，还包括除人之外的畜牧医药、医疗产业活动；另一层含义是它不仅包括医药、医疗直接相关的产业活动，还包括围绕医药、医疗活动有关的边缘性产业，如制药设备、包装资料、人才服务等产业活动。不管是狭义还是广义的健康产业定义，都包含了两项产业活动，一项是制造经营活动，一项是服务活动。

在制造经营方面，包括这些产品的生产经营，如医药、保健品、食品饮料、医疗器械、中药材、医用材料、原料中间体、制造设备、包装材料、化妆品等

产品。

在服务方面包括医疗服务、健康管理、休闲健身、营养保健、咨询服务、人才服务、培训考试等细分领域的服务。

不管是在中国，还是在全球，健康产业是个越来越热门的产业了。随着社会发展和人们生活水平的普遍提高，以及人类生活方式的改变，健康产品的总需求急剧增加。以生物技术和生命科学为先导，涵盖医疗卫生、营养保健、健身休闲等健康服务功能的健康产业成为 21 世纪引导全球经济发展和社会进步的重要产业。

据统计，目前全球股票市值中，健康产业相关股票的市值约占总市值的 13% 左右。特别是在发达国家，健康产业已经成为带动整个国民经济增长的强大动力，美国的医疗服务、医药生产、健康管理等健康行业增加值占 GDP 比重超过 15%，加拿大、日本等国健康产业增加值占 GDP 比重也超过 10%。在我国，健康产业仅占中国国民生产总值的 4%~5%，低于许多发展中国家。而在发达国家，这一比例普遍超过 15%，健康产业成为带动整国民经济发展的巨大动力。例如，美国的健康产业约为 1.5 万亿美元，而中国只有 400 亿美元。

国际上公认，当一个国家人均 GDP 国民生产总值超过 1000 美元，在 1500 美元之间时。那么，健康管理产业就会迎来发展的高峰。中产阶级的形成，老龄化社会的逐步来临，为健康养生在中国发展奠定了群众基础。

现代文明和发病率的逐年攀升，亚健康人群的大幅增加，全社会医疗及卫生支出越来越大，呼唤着健康养生产业的全面发展，因为，国外发达国家几十年的发展已充分证明，健康养生不仅能提高人民的健康水平和生活品质，更能够大大降低医疗费用的支出，这无论个人、家庭、国家、社会都是最大的福音。

20 世纪科学技术的迅猛发展和生活质量的明显提高，使得人们比任何时候更加需要健康长寿，有限的医疗资源无法满足人们的健康需求的增长，伴随生活水平的提高，居民的消费水平开始从传统的基本生活消费，逐步向发展型和享受型消费升级转移，居民的消费目标也从购买生活必需品发展到奢侈品的购买。特别是随着保健意识的增强，各类保健器械和健康服务开始进入居民家庭。

2000 年人均健康保健支出 318 元，比 1995 年增长 188.9%，2007 年人均增至 627 元，占均年收入的 8%---13%。人们的健康消费模式从以往单一的基本医疗消费逐步向保障和提高身体素质等多种形式并存的消费模式转变。

中国保健服务产业发展蓝皮书(2012)指出,我国保健服务业企业已达140 多万家,相关链条产业300 多万家,年产值5000 多亿,占当年GDP 比例的2%。有专家预计,中国保健产业生产总值在2015 年和2020 年将分别达到24800 亿和 57200 亿,保健产业生产总值的年平均增长速度将达到20%。

母婴护理产业就是这种消费模式转变而形成的新兴健康服务行业,目前,在中国母婴护理行业已呈现出蓬勃发展之势。新华社、人民日报、经济参考报等国家级报刊,以及 50 多家网站都对这个行业进行过报道,对行业的前景一致看好。

考虑到母婴护理在我国是一个新兴行业,目前还处于起步阶段,以城镇人口计算,目前全国城镇人口超过 6 亿,按平均人口出生率 0.7%计算,每年城镇产妇 420 万人(以北京为例,据监测统计,2010 年每市分娩量为 17 万多,2011 年分娩量达到 19 万,2012 年还有所增加。),如果平均每个产妇用于产后恢复的消费是 3000 元,那么市场潜力就是 126 亿元。再加上目前国家出台实施的二胎政策,将为该行业的爆发性增长提供更加广阔的市场前景。

随着“80 后”成为生育的主力群体,如何让宝宝健康成长的同时快速恢复身材,成为了新妈妈最关心的问题,她们对自身形象的重视使得“产后经济”被越做越大,围绕产妇催生的“产后经济”近年来在我国愈来愈热,并且有向高端、专业方向发展的趋势。

2011 年,在国家标准化管理委员会全国保健服务标准化技术委员会第一届工作会议上,备受业内关注的母婴保健服务规范的制定已正式提上议程,对母婴类保健服务项目已正式立项。此次立项的母婴保健服务项目分为孕期保健服务、产后保健服务和婴儿保健服务三大类,涵盖了母婴保健行业的所有领域。获得立项后,母婴保健服务规范将由九家领先的母婴行业企业牵头制定,所制定的标准将适用于母婴健康照料机构、婴幼儿健康智能启蒙机构、幼儿园、产后瘦身及康复机构、月嫂家政等母婴保健服务机构,内容包

括母婴保健服务必备条件、房屋设施设备、服务质量、卫生、安全、人员等方面的要求。

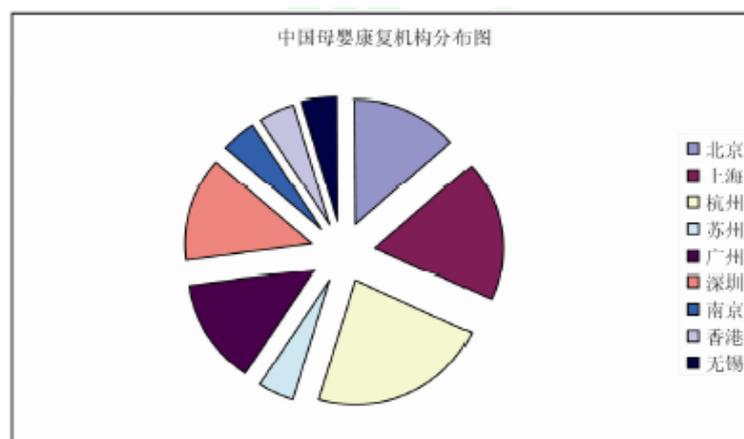
妇女儿童占我国 14 亿人口的 2/3，儿童是国家的未来，妇女不仅是国家生产力的组成部分，同时也承担了繁衍后代的使命和保障家庭健康的社会责任。我国的妇幼卫生工作随着改革开放 30 年的发展以及国家对公共卫生事业投入力度的加大，取得了很大的成绩。资料显示，两项重要的指标，孕产妇死亡率及婴儿死亡率，都发生了根本性的改变。新中国成立初期，孕产妇死亡率为 1500 人/10 万人，婴儿死亡率为 200‰，到 2007 年孕产妇死亡率为 36.6 人/10 万人，婴儿死亡率为 15.3‰。我国各级妇幼保健机构在妇幼卫生工作取得的巨大成就中所发挥的作用功不可没。

来自卫生部相关部门数据表明，我国现有 3052 所妇幼保健专业机构，妇幼保健专业人员 30 余万。尽管机构的数量有了明显的增加，比起二三十年前一张床挤着两个孕妇的现象有了明显的改观，但是由于对妇幼保健机构财政补助经费一直不足，并受前些年市场化影响，一些妇幼保健机构存在着“重临床、轻保健、重脚下、轻天下”的观念，致使现有的妇幼保健机构对于保健功能的实施仍存在很大的空间。另一方面，社会对妇幼保健的需求日益扩大，国际社会普遍把孕产妇死亡率和婴儿死亡率作为评价一个国家社会发展的重要指标。按照联合国千年发展目标的要求，我国要在 2015 年将孕产妇死亡率下降至 23 人/10 万，婴儿死亡率下降至 24‰。要达到这一宏伟目标，我国的妇幼卫生服务系统及妇幼保健机构、社会相关部门还有许多工作要做。

中国妇幼保健机构三方面的改革方向：一方面，重点建设县级妇幼保健机构。其二，对于妇幼保健机构发展过程中出现的偏差应及时纠正。其三，必须坚持保健与临床相结合的妇幼卫生工作方针。妇幼保健机构几十年的发展证明需要保健与临床相结合。在我国，妇幼健康是构建和谐社会的基石，提高妇幼卫生水平、促进妇幼健康，对于推动国家的社会经济发展、延长人类平均寿命、提高人口整体健康素质、构建和谐社会具有全局性和战略性意义，因此，作为社会弱势群体的妇女儿童应得到国家的重点关注。

母婴健康护理业作为一个新兴产业，最早于上世纪 80 年代出现在台湾，

母婴健康护理产业从形成到现在超过二十年历史，新型的母婴健康护理中心在台湾已经相当成熟，香港、澳门以及国外地区的专业母婴护理中心也层出不穷，但由于受传统观念、经济水平及国家法律法规的影响，国内母婴护理服务产业严重滞后。我国的第一家产后恢复中心 2003 年在北京开业，上海和深圳的母婴护理机构 2007 年开始经营。据不完全统计，目前国内各种规模的母婴护理机构总数超过 700 家，其中北京 40 多家，上海 70 多家，西安 40 多家，南京，武汉各 20 家，其他省会城市 5~10 家，经济发达的地级市 3 家左右，服务产妇数量接近总数的 2%，以经济条件中高端群体为主。母婴健康护理机构在国内虽处于发展的初期阶段，但是从 2014 年开始已经逐步建立起行业规范制度和行业认证标准，今后在该行业中，母婴护理机构必须获得行业认证，获得认证证书，才可以从事母婴护理工作，为行业的规范建立了良好的开端，将会有效改变行业内无序竞争的格局，出现行业的领军企业。



图表来源：中国母婴康复行业分析报告（2010-2014 年）

根据《中国统计年鉴》，目前每年约有 2000 万婴儿在中国出生，城镇人口占比为 50%左右，雇用母婴护理人员的约占婴儿数的 10%左右，随着“80 后”和“85 后”一代进入生育高峰，这个比例近几年还会持续增长。统计数据显示 2016 年或将迎来我国“第四次人口高峰”，届时母婴护理服务的需求也必将水涨船高。目前和“月子”相关的产品和服务的市场需求量非常大，从月嫂、月子餐到母婴护理机构、产后修复，已形成了产业链，业内人士估算，我国母婴市场每年约有 800 亿元的规模，这其中，月嫂服务市场容量约为 23 亿元，母婴护理机构市场容量或可超过 30 亿元。有测算显示，目前国内选择到母婴护理服务机构坐月子的客户不足产妇总数的 1%，即便是对母婴护理机构接受度最

高的上海也仅有 2%的产妇选择在护理机构“坐月子”，相比台湾地区有六七成的产妇在母婴护理机构“坐月子”，未来这个市场存在巨大的发展前景。

（二）行业与行业上下游的关系

21 世纪以来，全球产业结构进入由“工业经济”主导向“服务经济”主导转变的新阶段，服务业的快速细分不断催生出新的服务业态。随着独生子女“80 后”的成长，具有中国特色的“四二一”家庭结构，使得“80 后”的消费理念有了质的转变，年轻新潮的都市爸妈对于产后的科学康复、科学育儿，有了更进一步的认知与理解。随着新生代母婴群体消费力的不断增强，做为居民服务业细分行业的母婴服务产业应运而生，经过十几年的发展，产业链日趋完整。

整个母婴服务产业链的上游主要是医疗机构，孕妇学校，胎教中心，孕期产品生产及销售机构等为产妇提供产前服务和孕期消费产品的企业；中游产业链包括月子餐、月嫂、产后恢复中心以及母婴护理服务机构等产业；下游产业链包括产后康复、母婴护理用品、婴幼儿食品、服装玩具及婴幼儿早教市场等。

做为中游产业链的一部分为母婴提供产后护理及康复服务的母婴护理机构，上游企业的产妇是其服务的主要对象。产妇完成分娩后即进入母婴护理机构进行产后的护理及康复，因此与上游企业保持良好合作关系、共享客户信息，是母婴健康照料机构获取稳定客户来源的重要途径。而与下游母婴护理用品、车床服装、儿童玩具甚至与早教机构、产康机构的合作与延伸，又可在母婴护理的基础上为企业创造更多的利润空间。

（三）行业的竞争程度及行业壁垒

1、行业的竞争程度

自 2003 年第一家母婴护理服务机构在北京成立以来，国内的母婴护理服务机构经历了十年的发展期。十年间，随着人民物质生活水平的提高，科学育儿、科学坐月子成为新一代年轻妈妈们关注的焦点，母婴护理服务机构为产妇及婴儿提供的专业化的全方位、系统的产后坐月子服务也因此逐渐由最初的具有海外留学背景的企业家和成功人士纯精英阶层，而被越来越多的白领阶层及工薪阶层所广泛接受。

在市场经济条件下，一切资金的导向都是以市场为准则，可预期的母婴护理服务市场份额，使得越来越多的竞争者进入到这一领域。2012年发布的中国保健服务产业发展蓝皮书显示，母婴护理服务机构主要集中在长三角和珠三角的经济发达地区，上海、北京、广州等地区预计有近200家，业务量也在保持大幅增长。近年来，在很多中部大城市，母婴护理服务机构也在不断增开。

然而与其他行业不同的是，母婴护理服务市场的一个重要特点就是区域性竞争，地域化销售特征明显，属于典型的零散型竞争。行业中母婴护理机构的数量众多，但是没有任何一家或者几家能对整个行业的发展产生重要的影响，母婴护理行业的领袖都是局部区域内的领袖。

目前由于缺乏必要的准入标准和行业规范，母婴护理行业的市场竞争仍处于自由竞争的无序状态，母婴护理机构的服务质量也是良莠不齐，为了盲目抢占市场，争抢客源，不惜一切走低价路线的现象时有发生，一些母婴护理机构因其专业度不够、经营不善等各种原因，面临倒闭或已经关闭的情况也层出不穷。

2、行业壁垒

（1）前置审批壁垒

母婴健康护理机构向消费者提供的是综合服务，涉及医疗卫生、妇幼保健、食品、酒店服务等多方面内容，因此除了工商登记外，还要办理食品流通许可证、公共场所卫生许可证、餐饮服务许可证、消防安全、公安行政审批等，各种前置审批的复杂程序对新进入者来说存在一定的壁垒。

（2）资金壁垒

母婴健康护理服务机构，除了为产后女性和婴儿提供产后护理、产后康复、育儿辅导等一系列专业的健康服务，还要为消费者提供星级酒店般高品质的住宿、餐饮服务，因此，价格高昂的专业护理器材及设备，环境优美设施齐全的营业场所都是一笔不菲的投入，需要较高的资金支撑，这对行业新进入者来说，是一个较大的进入壁垒。

（3）专业技术服务壁垒

为保证孕妇产后健康恢复以及新生儿健康成长，母婴护理机构在提供休养场所之外，还要护理人员、营养师、心理咨询师、早教专家等专业人员对妇婴提供产后护理、营养膳食、产后心理疏导及婴儿早教等专业性的服务，因此要求其从业人员具备相关的专业背景。这对新进入这个行业的公司及其从业人员的专业能力提出了较高的要求

(4) 品牌壁垒

选择到母婴护理机构做月子的客户，主要以经济条件比较稳定的中高端客户为主，客户对护理机构要求的标准也相对较高。作为一种体验式消费，只有服务好、口碑好的企业才能在这个行业生存，所以很多新客户是通过老客户的口口相传而来的。因此优良的服务品质成为企业得以生存发展壮大的基础，良好的品牌效应是企业获得客户的信赖、提高市场占有率的重要方法。对于新进入企业而言，品牌壁垒是其进入行业的障碍之一。

(四) 国家对该行业的监管体制和政策扶持或限制，以及产业政策对该行业的影响

1、行业主管部门、监管体制

(1) 行业主管部门

公司从事健康服务产业，属于妇幼健康护理细分行业的产后母婴生活照料服务，卫生行政部门是产后母婴生活照料服务机构的主管部门。卫生行政部门及其各地的分支机构对母婴照料机构进行直接管理。其主要负责产业政策的制定并监督、检查其执行情况；研究制定行业发展规划；指导行业结构调整、实施行业管理；参与行业体制改革、技术进步和技术改造、质量管理等。

(2) 监管体制

我国妇幼护理行业现阶段采用的是行业自律和行政监管相结合的管理模式。行政监管由卫生、工商、食药监、公安（消防）、价格、计生等行政部门按照各自职责加强对产后母婴生活照料服务机构的监督和管理。目前实行属地化管理，由当地人民政府直属的工商行政管理局和食品药品监督管理局等各行政部门对企业进行直接的监管。行业协会是指中华人民共和国国家卫生和计划生

育委员会直属的中国妇幼保健业协会母婴产后康复机构管理委员会，行业协会是自律机构，制定行业的服务标准，为行业的健康发展不断做出努力。目前行业协会正在着手制定各类行业的服务规范及行业标准，行业标准的出台将为行业规范健康发展提供可参照的规范文件，对整个母婴保健护理服务行业的健康规范发展具有积极的重大的意义。

2、行业重要产业政策

(1) “十二五”规划对服务业的支持

中共十七大的国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要中指出：把推动服务业大发展作为产业结构优化升级的战略重点，营造有利于服务业发展的政策和体制环境，拓展新领域，发展新业态，培育新热点，推进服务业规模化、品牌化、网络化经营，不断提高现代服务业的比重和水平。

十二五规划纲要中指出面向城乡居民生活，丰富服务产品类型，扩大服务供给，提高服务质量，满足城乡居民多样化需求。以家庭为服务对象，以社区为重要依托，重点发展家政服务、养老服务和病患陪护等服务，鼓励发展残疾人居家服务，积极发展社区日间照料中心和专业化养老服务机构，因地制宜发展家庭用品配送、家庭教育等特色服务，形成多层次、多形式的家庭服务市场和经营机构。加快建设家庭服务业公益性信息服务平台，加强市场监管，规范家庭服务业市场秩序。

十二五规划纲要中还指出建立公平、规范、透明的市场准入标准，打破部门分割、地区封锁和行业垄断，扩大服务业开放领域，鼓励和引导各类资本投向服务业，大力发展多种所有制服务企业，建立统一、开放、竞争、有序的服务市场。深化机关事业单位后勤服务社会化改革，探索适合新型服务业发展的市场管理办法。推进国家服务业综合改革试点，探索有利于服务业加快发展的体制机制和有效途径。

(2) 国务院发布《关于促进健康服务业发展的若干意见》(国发[2013]40号)

2013年10月14日国务院发布了《关于促进健康服务业发展的若干意见》（国发[2013]40号），《意见》主要思想指出“在切实保障人民群众基本医疗卫生服务需求的基础上，转变政府职能，加强政策引导，充分调动社会力量的积极性和创造性，大力引入社会资本，着力扩大供给、创新服务模式、提高消费能力，不断满足人民群众多层次、多样化的健康服务需求，为经济社会转型发展注入新的动力，为促进人的全面发展创造必要条件。”《意见》的主要思想为母婴照料服务行业这种具有创新服务模式及满足人民群众多层次多样化健康服务需求的新兴服务业态的发展指明了方向。

《意见》在主要任务中提出“支持发展多样化健康服务。发展健康体检、咨询等健康服务。引导体检机构提高服务水平，开展连锁经营。加快发展心理健康服务，培育专业化、规范化的心理咨询、辅导机构。规范发展母婴照料服务。推进全科医生服务模式和激励机制改革试点，探索面向居民家庭的签约服务。”其中提到规范发展母婴照料服务，因此母婴照料服务业也是国家支持规范发展的要点之一。

为了更好的引导资本对健康服务业的支持，《意见》的政策措施中特制订了“优化投融资引导政策。鼓励金融机构按照风险可控、商业可持续原则加大对健康服务业的支持力度，创新适合健康服务业特点的金融产品和服务方式，扩大业务规模。积极支持符合条件的健康服务企业上市融资和发行债券。鼓励各类创业投资机构和融资担保机构对健康服务领域创新型新业态、小微企业开展业务。政府引导、推动设立由金融和产业资本共同筹资的健康产业投资基金。”《意见》提出了支持健康服务业的具体支持措施，鼓励符合条件的健康服务业企业上市融资及发行债券，通过这些方式积极推动健康服务业的发展。

《意见》还对健康服务业的服务标准和监管提出了具体的措施，旨在完善健康服务法规标准和监管。《意见》指出“推动制定、修订促进健康服务业发展的相关法律、行政法规。以规范服务行为、提高服务质量和提升服务水平为核心，健全服务标准体系，强化标准的实施，提高健康服务业标准化水平。在新兴的健康服务领域，鼓励龙头企业、地方和行业协会参与制订服务标准。在暂不能实行标准化的健康服务行业，广泛推行服务承诺、服务公约、服务规范等制度。完善监督机制，创新监管方式，推行属地化管理，依法规范健康服务

机构从业行为，强化服务质量监管和市场日常监管，严肃查处违法经营行为。”文中政府对新兴健康服务业态有了明确的服务标准制定的指导，鼓励龙头企业，地方政府和行业协会参与制定服务标准，对暂时不能实行标准化的行业，可以自行制定服务规范，服务承诺等自律制度。

《意见》指出服务业的发展目标是到 2020 年，健康服务业总规模达到 8 万亿元以上，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，打造一批知名品牌和良性循环的健康服务产业集群，并形成一定的国际竞争力，成为推动经济社会持续发展的重要力量。《意见》的发布为母婴服务行业的规范化发展起了进一步推动作用。

(3) “一法二纲”

目前我国仅有适用于规范医疗机构医疗服务的《中华人民共和国母婴保健法》，《中华人民共和国母婴保健法》是中华人民共和国第八届全国人民代表大会常务委员会第十次会议于 1994 年 10 月 27 日通过，自 1995 年 6 月 1 日起实施。2011 年国务院又印发了《中国妇女发展纲要》和《中国儿童发展纲要》，它们和《中华人民共和国母婴保健法》一并简称为“一法二纲”。随着“一法二纲”不断加深的贯彻执行力度，社会各界对公共卫生事业发展的关注，尤其是对母婴保健工作的重视，促进了母婴保健机构的基础建设、资源配置和服务范围的扩大与母婴保健理念的进步，加大了母婴保健工作的改革与发展力度。

(4) 全国保健服务标准化技术委员会的成立

2008 年“全国保健服务标准化技术委员会”筹委会在北京成立，该筹委会的成立对引领母婴保健服务行业健康发展起到积极作用。全国保健服务标准化技术委员会协助制定行业准入标准，对从业人员的资质、服务内容、服务方式进行规范，达到“科学化的服务内容、标准化的服务流程、人性化的服务方式”。作为一个新兴产业，母婴保健服务行业急需一个统一的行业标准对其进行规范。值得注意的是，为鼓励企业参与行业标准的制定工作，国家有意识出台了相关政策给予扶持，再加上近年来企业本身“制标”意识的提升，企业参与标准制定工作形成一股良好的氛围。

(5) 母婴保健技术服务执业许可证的颁发

母婴保健技术服务执业许可证，是由各级卫生行政部门对所辖区域的医疗行业，比如大型医院，诊所，社区医院等提供医疗卫生服务的单位发放的一种执业许可证。它的出现是为了进一步贯彻落实《母婴保健法》，规范母婴保健专项技术准入，加强专项技术服务和法律证件的管理，促进医疗保健机构依法提供母婴保健技术服务，卫生部决定在全省范围内开展母婴保健专项技术服务检查。对通过检查达到一定条件的医疗单位发放的一种行政证件，有效期限为三年。

(6) 产后母婴康复机构管理专业委员会的成立

目前母婴保健护理机构的行业监管是“多头管理”：执业监管是工商行政管理部门，餐饮监管是食品药品监督管理部门，卫生监管是公共卫生部门，缺乏明确的监管主体，监管盲区难以避免。目前国家正着手建立母婴保健服务机构的准入制度，对其硬件设施、环境、从业人员的基本素质和专业技能等提出硬性的要求。同时，根据母婴保健服务机构的软件、硬件设施、人员文化素质划分高中低不同的档次，以适应不同层次的消费需求。

2013年6月27日，中国妇幼保健协会发起组建国内首个母婴康复护理行业组织——产后母婴康复机构管理专业委员会，随后，中国妇幼保健协会“产后母婴康复机构管理专业委员会第一次筹备会议”在北京举行，并在这次会议上推选出秘书处、事业部、营养部、专家部、培训部、纪律检查部等部门。母婴康复机构管理专业委员会的成立，是中国母婴健康照料行业走向规范发展的开始，具有历史意义。成立管理专业委员会就是为了把这行业管理好、发展好、引领好，专业委员会的成立是经济发展的需要，是行业发展的需要，也是妇幼健康的需要。规范的行业管理有利于母婴康复机构的良性发展，保证母婴健康，这对整个行业来说都大有裨益。母婴健康照料机构管理专业委员会成立之后，各相关单位将秉承“公开、公正、民主、平等”的八字方针，搞好行业自律，积极开展工作推动中国母婴照料机构的健康发展，为我国广大母婴提供科学的、安全的、舒适的产后康复服务而努力。

(7) “单独二胎”政策实施

2013年11月15日中共十八届三中全会审议通过了《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》。《决定》提出，坚持计划生育的基本国策，启动实施一方是独生子女的夫妇可生育两个孩子的政策，逐步调整完善生育政策，促进人口长期均衡发展。目前“单独二胎”政策，已在除新疆、西藏外的29个省(自治区、直辖市)依法实施。据国家卫计委统计，目前全国符合再生育条件的单独夫妇有约1100万对，截至12月31日，全国提出再生育申请的单独夫妇100万对，随着政策的实施，生育二胎的申请数预计会逐步上升。

（五）影响该行业发展的有利和不利因素

1.影响行业发展的有力因素

（1）国家产业政策支持

中共七大的《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》中指出：把推动服务业大发展作为产业结构优化升级的战略重点，营造有利于服务业发展的政策和体制环境，拓展新领域，发展新业态，培育新热点，推进服务业规模化、品牌化、网络化经营，不断提高服务业比重和水平。国务院总理温家宝2010年9月1日主持召开国务院常务会议指出鼓励各种资本投资创办家庭服务企业，培育家庭服务市场。要加强市场监管，依法规范家庭服务机构从业行为。完善公共就业服务体系，为家庭服务从业人员免费提供职业指导和职业介绍服务。积极发展中小型家庭服务企业，鼓励多种方式的便民服务。2013年10月国务院发布的《关于促进健康服务业发展的若干意见》规范发展母婴照料服务作为发展健康服务业的主要任务之一，《意见》的发布为母婴服务行业的规范化发展起了进一步推动作用。2013年11月15日中共十八届三中全会审议通过了“单独二胎”政策，目前，全国符合再生育条件的单独夫妇有约1100万对，截至12月31日，全国提出再生育申请的单独夫妇100多万对，国家卫生计生委预测的“单独二胎”政策实施后，每年新增出生人口约200万，预计到2015年，中国母婴市场总量将达2万亿元。“单独二胎”政策的实施，为母婴服务行业的发展创造了更多机会。

（2）城镇化速度加快，居民消费理念提升

日本和韩国作为我国周边具有代表性的富裕国家，分别在 50-70 年代和 70-90 年代步入城镇化加速阶段，人均可支配收入大幅提升，新生消费群体崛起和富裕人群比重提高，带来了消费观念的变化。据麦肯锡的调研报告显示，富裕人群在个人护理、休闲娱乐以及餐饮等高层次消费要远高于普通大众。

中国的城镇化率已经由改革开放初期的 18% 上升到 2011 年的 51%，但之前的城镇化主要表现在量的提升，城镇居民的消费水平并没有获得与城镇化速度相匹配的增长，今后的一段时间内，我国城镇化的重点将会集中在质的提高上。相对于传统的家庭式坐月子以及月嫂等家政服务，月子中心以专业化的服务提供了一种更高档次的消费方式，随着城镇化质的提高，我国城镇居民的消费水平有望大幅提升，对本行业产品和服务的需求也有望增加。

图表 1：2004-2013 年我国城镇人口比重

年份	总人口	城镇		乡村	
		人口数	比重 (%)	人口数	比重 (%)
2004	129988	54283	41.76	75705	58.23
2005	130756	56212	42.99	74544	57.01
2006	131448	58288	44.34	73160	55.65
2007	132129	60633	45.88	71496	54.11
2008	132802	62403	46.98	70399	53.01
2009	133450	64512	48.34	68938	51.65
2010	134091	66978	49.95	67113	50.05
2011	134735	69079	51.27	65656	48.73
2012	135404	71182	52.57	64222	47.43
2013	136072	73111	53.73	62961	46.27

数据来源：国家统计局

(3) 市场容量大，行业未来前景广阔

产后 1-3 个月期间是妇女生理和心理最脆弱的时期。据医学专家调研发现，中国成年女性的很多疾病都是因为产后身体恢复不完全而留下的隐患，而中国

传统的家庭式“坐月子”对产妇身体恢复有诸多不利。有调查表明，生产之后缺乏调养产妇的体重将不易恢复，乳房疼痛、脱发、便秘的发生率高，头晕、头痛、胃不适、心悸及各类疼痛症发生率增加。据统计，全世界约有四分之一的妇女因为产后恢复不良而引起各种后遗症，对一生的健康产生重大影响。因此，对于女性来说，产后恢复调养是非常必要的环节，因而产后护理业务未来市场前景广阔。

新华社、人民日报、经济参考报等国家级报刊，以及 50 多家网站都对产后恢复行业进行过报道，对产后恢复行业的前景也一致看好。根据第六次人口普查统计数据，目前全国城镇人口超过 6 亿，按平均人口出生率 0.7% 计算，每年将有 420 万产妇，如果平均每个产妇用于产后恢复的消费是 2 万-3 万元，那么市场潜力就是 840-1260 亿元。考虑到产后护理在我国是一个新兴行业，目前还处于起步阶段，因此当前甚至未来几年，接受这项服务的还只限于城市里的高消费人群。保守估计，按照高消费人群占城市产妇的 10% 计算，则全国城镇产妇对产后恢复的消费潜力仍可达 84 亿-126 亿元。随着中国第三次人口生育高峰的到来，这个市场在 2015 年之前还将不断高速增长。

2. 影响行业的不利因素

(1) 行业集中度不高，企业知名度不高

母婴健康护理行业是一个新兴的行业，市场集中度较低，每个企业所占的市场份额较小，行业内企业在营销方法、营销策略、品牌传播以及终端促销上都出现了较严重的同质化，单个企业的知名度不高，不利于整个行业的声誉以及知名度的提升。

(2) 行业监管标准缺失，监管较为松散

虽然目前国家对涉及民生的消费品行业监管力度加大，但由于本行业属于较为细分的新兴行业，相关的行业监管标准相对缺乏，监管机构职责不明，使得行业内鱼龙混杂。长此以往，缺乏监管的市场环境将会损害行业内优秀企业的竞争力，也不利于行业整体的成长。

(3) 从业人员专业化程度不高

由于母婴保健从业人员的资质确认机构尚未建立，目前国内多数母婴护理机构的从业人员都是非专业的，其对从业人员的业务培训也大多采用内部培训形式，课程内容、培训时长、考核项目都由会所自行决定，缺乏统一的从业人员资格标准，从业人员的基本素质和专业技能和服务意识高低不一，造成了母婴护理机构服务的良莠不齐，从而制约了行业的发展。

（六）公司所处细分行业的风险

公司所处细分行业的主要风险包括以下几方面：

1、医疗风险

公司所处行业是为产褥期母婴提供护理服务的特殊行业，产褥期的母婴体质虚弱，服务期间出现各种病症的情况无可避免，如果因处理措施不当而致使母婴受到伤害，公司可能会面临产生医疗纠纷的风险

应对措施：公司可以为有需要的母婴及时提供协助就诊、送诊陪同服务，但同时公司也在销售合同中与客户明确了相关责任，公司“为母婴服务机务，而非医疗机构。乙方及婴儿入住期间发现疾病症状，请及时前往医疗机构就诊”。公司“可以提供协助就诊、送诊陪同服务，但不承担任何医疗相关责任”，在制度上避免了责任界线不清可能为企业带来的风险。

2、安全风险

在母婴保健服务业中，顾客在购买服务时也在购买安全。母婴健康照料机构的服务底线之一是安全，不仅仅局限于食品安全、卫生安全也包括母婴的人身安全。公司所处行业是为产褥期母婴提供护理服务的特殊行业，由于产褥期的母婴体质虚弱，本身具有遭受意外伤害的风险，因此在服务过程中由于食品卫生、护理不当、安保措施不严等因素可能对母婴造成的伤害时有发生。

应对措施：公司配备有经验丰富的专业护理人员，并建立了规范的护理、康复、营养、餐饮、安保以及管家工作流程，从源头上防范和控制各类不安全风险隐患的发生，此外公司正在与保险公司协调购买婴幼儿意外伤害保险，从而进一步降低公司可能承担的风险。

3、人才流失风险：人力成本是母婴健康照料机构的主要服务成本，专业

的妇婴护理保健人员是母婴健康照料机构的第一生产力，行业内仍未形成相关专业人才的培养和流动渠道，公司需要通过内部培养来形成专业服务团队，而经验丰富的专业人员也是竞争对手争取的对象，人员的不稳定，将直接影响公司的服务质量。

应对措施：将对员工定期进行职业生涯规划，对员工进行持续培训，加强基于预算制度的绩效考核，建立制度化的奖惩激励机制，稳定骨干人员和团队，同时建立以人为本的人性化管理理念，让员工快乐的工作，提高员工的忠诚度。

4、管理风险：随着公司的规模不断扩大，人员不断增加，经营管理面临的压力也日趋增大。公司向客户推广产品和服务的同时，面临着管理精力分散、运营效率降低等负面影响因素。因此，公司面临是否能够建立起适应更大规模企业的管理模式和经营团队以确保公司稳健发展的风险。

应对措施：公司将不断完善治理结构和内部控制体系，提高科学决策能力。优化公司组织结构，完善公司部门设置，对现有机构和业务进行优化重组，形成市场推广、产品开发、质量控制、客户反馈等多方位监控体系。

5、行业竞争加剧风险

母婴健康照料机构行业是一个新兴的行业，随着人民生活水平的提高，产妇对自身产后健康和形体恢复以及对婴儿健康等问题的重视程度越来越高，月子产业将呈现一种相对稳定的上升趋势。但行业监管标准的缺失，母婴健康照料机构低风险高利润的假象导致了资本的蜂拥而至，使得行业内鱼龙混杂，市场集中度较低，每个企业所占的市场份额较小，竞争风险加剧。

应对措施：对于母婴健康照料机构来说，良好的服务品质是最核心的竞争力，公司将建立服务制胜的理念，将服务标准融入企业文化中，在日常的经营活动中不断进行业务创新，通过差异化的服务及营销策略，形成自己的服务特色，以优良的服务品质竖立良好的企业形象，以提高公司的抗市场风险能力。

（七）公司与竞争对手之间的核心竞争力比较

1、行业内主要企业简介

目前国内从事月子护理的除母婴健康照料机构外，还有妇幼保健院和月嫂公司、保姆公司等家政服务业。一般来说，妇幼保健院主要从事产妇产前和产后较短的一段时间的医疗护理，不直接从事长期的月子护理，服务项目单一，缺乏个性化，而且费用较高，无法满足市场和客户的要求。而月嫂等家政中心能够提供专门的月嫂服务，可以满足寻求产前照顾孕妇、产后照顾母婴的客户需要，起步阶段早，发展较成熟，有一定的市场需求和基础，价格也比母婴健康照料机构便宜很多，但由于提供的服务比较单调，护理服务范围狭小，加之月嫂的文化程度一般不高，专业水平较差，又缺乏专业的科学护理知识，因此也无法满足高端客户的需求。

公司区域内的主要竞争对手有苏州贝圣美母婴护理服务有限公司，乐芙国际母婴护理会所，安月阁母婴会所，南京爱尔母婴会所等公司，简单情况如下：

苏州贝圣美母婴护理服务有限公司是苏州市首家专业“母婴月子专护服务”机构，贝圣美国际母婴健康照料机构坐落于苏州维景国际大酒店7楼，为孕产妇及新生儿提供五星级的服务和专业照护，包括围产期健康咨询、产后母婴休养、营养膳食、科学哺乳、美容美体等“一对一”贴心照护服务。

乐芙国际母婴护理会所是上海置鼎集团旗下的高端母婴健康照料机构，坐落在金鸡湖畔。公司积聚专业的护士和营养师，配有多名星级酒店管理人员及服务人员，24小时贴心护理，给妈咪和宝贝最温馨的呵护。

安月阁母婴会所座落于秦淮河畔的石头城117号丽晶国际，是一家一站式母婴护理照料机构，集产前、产后服务为一体的居家式专业母婴服务机构。拥有多种套型的五星级标准套房，客房面积平均达到56平方米。专业的护理师、营养师、按摩师、康复师、育婴师和催乳师为产后母婴提供精心的服务。

南京爱尔母婴会所位于仙林的听泉山庄别墅，闹中取静，环境优雅，温馨私密，拥有专业资深的管理团队，以及由丰富临床经验的妇、产、儿、心理、营养、保健等学科专家和资深护理人员组成的专家团队，南京爱尔母婴会所所以“真情服务母婴，爱心奉献社会”为企业宗旨，为贵宾提供健康、护理、母婴保健、营养、产后形体修复、心理疏导等贴心照护服务。

2、公司有望成为母婴护理照料行业的标杆企业

公司是行业内开业时间较早,经营母婴健康照料机构经验丰富的少数企业之一,公司第一家中心的开业时间为 2009 年,远早于国内其它大多数专业机构。公司在行业内各指标均处领先地位,根据行业协会的统计,在服务单元数、年营业额、客户数方面均处于全国前三位,这三个指标分别反映了公司在规模、市场占有率、经验积累等方面均位于全国前列。

公司是国家制定母婴护理照料行业认证执行标准的 9 家起草单位之一、中国妇幼保健协会的副会长单位、中国母婴产后健康管理专业委员会的副理事长单位,公司已获得众多的行业殊荣(如“江苏省优秀诚信服务单位”等)。

公司已经成为行业内的少数领军企业之一,其行业标杆企业的作用将日益显现具体表现如下:

(1) 公司为客户所提供的母婴照料服务,是通过团队协作和部门分工来实现的,产妇的家庭或者月嫂无论从专业水准还是劳动强度都无法达到。

公司专业为客户提供的四大服务模块:

①产后生活料理:包括产妇个人卫生的照料和婴儿的照看。②产后康复和锻炼:前者服务对象是产妇,采用西式(仪器)和中式(手法)相结合的方法;后者服务对象是婴儿,包括游泳、抚触、五项行为训练等。③营养支持:包括产妇的膳食料理和婴儿的辅食添加。④知识和技能的传授:针对产妇以及家庭,开设 20 多门课程,小到怎样抱宝宝、换尿布,大到如何早教、疾病的预防等,不仅针对产妇,也针对家属和老人,目的是在他们离开喜之家后能够继续产妇身体的恢复和婴儿的健康成长。

(2) 公司所提供的服务具有广泛的市场需求

国内目前有意向接受服务的客户比例逐年上升,目前已接近 40%,国内“北上广”各地专业服务机构已近百家,南京、苏州这些二类城市达到几十家。据有关部门统计,国内接受这些服务的客户中,70%左右是普通家庭,20%是城市白领阶层,5%是特殊人群,只有 5%是高收入家庭,根据公司的客户数据库分析结果,也支持以上客户分布比例。公司致力于为客户提供“专业化、标准化”的服务,服务面向大众群体,公司设计的套餐服务能满足各收入层次的客户的

消费需求，具有广泛的市场需求。

(3) 公司所提供的服务是有监管有政策及有标准可遵循的

①《国务院关于促进健康服务业发展的若干意见》(国发〔2013〕40号)指出：“在暂不能实行标准化的健康服务行业，广泛推行服务承诺、服务公约、服务规范等制度。完善监督机制，创新监管方式，推行属地化管理。”公司在该思想的指导下，积极制定《苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司管理标准》、《苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司各中心(分店)设置标准》、《喜之家各中心(分店)检查考核标准》等服务规范制度，领先于行业内其他企业。

②政府层面上，国家标准委员会(国标委)委托全国保健服务标准化技术委员会(健标委)制定母婴照料服务机构(俗称月子中心)的国家标准，此项工作已于2013年启动，公司是国标的九家起草单位之一。

③国家行业认证监督委员会将于2015年下半年启动母婴照料机构服务与管理的认证工作，公司参与了认证标准的起草，有望成为国内第一家通过认证的母婴健康照料机构。

④公司所属的属地管理者南京市人民政府于2013年颁布了《南京市产后母婴生活照料服务机构管理办法(试行)》(宁政规字(2013)24号)。公司一直是政府标准的示范单位。

(4) 公司目前是行业内规范经营及标准化管理的领军企业之一

中国妇幼保健协会2013年颁布了《产后母婴康复机构管理和服 务指南(意见征求意见稿)》，公司是中国妇幼保健协会产后母婴康复机构管理委员会的副理事长单位，全国母婴康复机构中只有三家单位入选，另两家地处北京和上海。

南京市家庭服务业协会于2013年颁布了《南京母婴护理服务标准》，《母婴健康管理机构行业指南纲要(草案)》，《母婴健康管理机构操作规范》等，公司是该协会的副会长单位，参与起草有关文件。

(5) 公司建立了完整的服务控制体系和服务标准体系

公司已建立了完整的服务控制体系，所有提供的服务均按照企业的SSP(标

准服务流程)来执行,力求服务品质的恒定。公司制定了《苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司管理标准》、《喜之家各中心(分店)标准设置表》、《喜之家各中心(分店)检查考核标准》。公司还借鉴服务所涉及到的相关行业(例如酒店业、餐饮业)既有的国家标准和规定来确保服务的安全性和有效性。目前母婴服务行业并非没有标准,而是还没有统一的标准。在国家标准出台前,公司一是遵循已有标准/规范,二是参照相关行业的标准/规范来进行管理和服务。

(6) 公司已摸索出了有效的可持续的盈利模式

公司经过多年母婴护理照料机构的经营,已经摸索出了行业内切实有效的可持续发展的盈利模式:①扩张上采用租赁符合条件的物业的方法,降低服务场所的空置率,提高入住率。②根据客户需求不断研发新的服务项目,如“到宅式服务”、“小月子的护理”等,提升盈利空间。③改变传统观念,提倡医学界公认的产后恢复时间(6到8周),延长服务时间,增加收入。④聚焦核心业务,外包非核心业务(如保洁等后勤业务),降低用工成本。⑤集团化的管理,降低人员和物料采购成本。⑥上下游产业链(如行业培训、早教等)的合作和适时渗透,增加盈利点。⑦与政府及行业主管部门积极有效的沟通,寻求政策支持。

通过以上的有效模式,公司已经于2014年10月开始成功扭亏为盈,在该盈利模式逐步成熟并产生更大的经营效益之后,公司的盈利能力将有较大幅度的提高。

(7) 公司已经具备完整的风险控制体系

公司十分明确企业的行业定位,即公司不是医疗机构,对于需要医疗服务的客户,公司应该做的是提供帮助和便利;在提供服务产品的时候将安全与有效并重,任何服务项目,在无法判定安全性时就不能提供,不能什么赚钱做什么;公司严格执行国家和相关行业既有规定以及企业的标准服务流程(SSP),确保安全;员工招聘时必须具备专业教育背景和相关工作经历,对人员定期培训,持证上岗;聘请外部专家定期巡视、咨询,给出建议,注重客户和家属的宣教工作,共筑安全防线,同时还与保险机构进行合作,分担风险。

任何企业在经营中都会存在风险，判定风险的大小，一是看风险发生的几率，二是看如何控制风险，从公司所处的母婴护理照料行业（保健行业），服务对象（母婴健康人群）及企业自身的风控措施来看，公司制定并严格实施的风险控制体系已经能较为确定的把控风险。

3、公司经营优势分析

相对于竞争对手，公司具有较强的竞争优势，主要体现在四个方面：

（1）行业服务标准领先优势

作为中华医学会妇产科学会产后康复协会副理事长单位，国家产后康复标准化委员会委员，公司在母婴服务行业的人员与设备投入及服务标准要求方面与业内竞争对手相比较竞争优势明显。

（2）服务规模优势

公司目前分别在苏州及南京拥有三个独立的母婴健康照料机构。苏州相城店坐落在苏州有着天然氧吧美誉之称的生态园内，紧邻中国花卉植物园，环境宽敞宁静，独享城市绿肺，面积 6000 平方米，是目前苏州规模最大的母婴康健会所，可同时接待 45 对母婴进驻；南京江宁店占地 7.8 亩，面积 5000 平米，可同时接待 51 对母婴进驻，大厅设计独具匠心，温馨甜蜜的妈咪沙龙区就设在宝宝 SPA 馆的对面，使妈妈们在休闲娱乐的同时也随时可以观察宝宝的活动，安静、幽美的环境，为产妇营造出温馨舒适的家感觉，使产妇保持愉悦的心情，有利于产后的恢复；南京江滨店坐拥 3000 亩江滨风光带，毗邻奥体中心，北与绿博园相接，静谧而优越的位置及葱郁的园林格局，拥有鸟语花香、连廊环绕、湖水荡漾、水景喷泉的自然美景和精心打造的花园式客房，独立豪华 VIP 套房，私密个性化的贴心一对一服务，会所设计的套餐式服务能满足各层次客户的消费需求。

（3）专业化团队优势

公司不仅具有 90% 以上医科院校本科以上学历，多年的医科从业经验及相关企业运营管理经验的董事、监事会成员以及高级管理人员，统筹掌握公司的运营管理，还拥有一支具有专业资质的由高级护理师、育婴师、高级康复师、

资深营养顾问、星级酒店管家、高级烹饪师组成的高素质复合型产后健康服务团队，为产后妈妈、婴儿提供全方位、系统的产后坐月子服务。此外公司还聘请了具有多年临床工作经验的资深妇产科健康顾问、妇产科医师，顶级儿科主任医师，以及具有国家二级心理咨询师、国家三级婚姻家庭咨询师、国家婚姻家庭高级讲师资质的高级心理咨询师的专家团队，每天的爱心巡视，定期的专业咨询、心理辅导为产后妈妈宝宝排忧解难。公司护理人员多毕业于专业卫生院校的护理专业，并持有育婴师职业等级证书，更有多名员工在南京市家庭服务业协会举办的 2014 年南京首届育婴师技能大赛中获得先进个人荣誉证书，同时被南京市商务局授予南京市商务系统技术能手称号。这种全方位多系统的专业化团队服务管理模式在同行业内具有无可比拟的优势。

（4）品牌优势

作为江苏省内第一家规模化运营的母婴健康服务机构，公司特设的产后修复中心，拥有最先进的产后妈妈康复体系，独特的康复护理手法、标准化的母婴护理康复流程，3H 的核心理念让客户在接受到公司专业化的护理康复服务的同时也享受到星级酒店式的贴心照料以及如亲人呵护般的家的温暖，高品质的服务为公司在区域行业内赢得了较高的声誉。

4、公司的竞争劣势体现在二个方面：

（1）管理运营成本较高。公司在行业内处于领导地位的企业，各项服务标准和规格较高，提供高于同行业的服务标准，意味着必须付出比同类公司更高的管理和运营成本，在防范医疗风险，优化设施和服务的方面必须有较高水平的人才，导致公司管理成本较高，在平均市场价格的情况下，公司利润不理想。

（2）市场竞争激烈，公司的优质服务却不能有相应的高利润。公司所处行业是新兴的服务行业，该行业为充分竞争的行业，市场充分竞争，家政服务中心，各类中小母婴健康照料机构数量众多，整个行业的无序竞争短期无法改变，市场定价体系混乱，公司的服务在行业内处领先水平，但也导致管理成本居高不下，不能获得较高的利润。

第三节公司治理

一、公司股东大会、董事会、监事会制度建立及运行情况

有限公司时期，由于规模较小、人员较少，只设立了1名执行董事和1名监事。此阶段，公司股东会就公司重要事项进行表决，并制定公司发展目标及规划。执行董事就高级管理人员任命出具书面文件。但有限公司时期公司治理意识缺乏，且对于《公司法》相关规定的了解掌握不够透彻，公司存在一定时期监事兼任高管情形，并且存在公司三会文件届次无标注，会议通知、记录等书面文件未保留等问题。

股份公司成立后，公司开始注重治理机制的建立，2014年8月16日，股份公司召开2014年度第二次临时股东大会严格按照《公司法》、《非上市公司监督管理办法》、《非上市公司监管指引第3号——章程必备条款》制定了《公司章程》，并制定了《三会议事规则》、《关联交易管理办法》等内部管理制度。

截至本公开转让说明书签署日，股份公司共召开2次股东大会、4次董事会会议、2次监事会会议和1次职工代表大会，上述会议均依照有关法律法规和公司章程发布通知并按期召开，会议文件完整，会议记录中时间、地点、出席人数等要件齐备，会议文件归档保存，会议记录正常签署。公司三会运行基本情况良好。

二、董事会对公司现有治理机制的讨论和评估

（一）投资者关系管理

公司的《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》及《关联交易管理办法》等一系列内部管理制度，建立健全了公司法人治理机制，能给股东提供合适的保护并保证股东充分行使知情权、参与权、质询权和表决权等权利。

挂牌后适用的公司的《公司章程（草案）》及《投资者关系管理制度》对信息披露和投资者关系管理进行了规定。公司由董事会秘书负责投资者关系管理工作，在全面深入了解公司运作和管理、经营状况、发展战略等情况下，负责策划、安排和组织各类投资者关系管理活动。董事会秘书负责协调和组织公司信息披露事宜，参加公司所有涉及信息披露的有关会议，及时知晓公司重大经营决策及有关信息资料，并向投资者披露，同时应保证公司信息披露的及时性、合法性、真实性和完整性。同时公司努力为中小股东参加股东大会创造条件，充分考虑召开的时间和地点以便于股东参加。

（二）纠纷解决机制

《公司章程（草案）》第九条规定，“股东可以依据本章程起诉公司；公司可以依据本章程起诉股东、董事、监事、高级管理人员；股东可以依据本章程起诉股东；股东可以依据本章程起诉公司的董事、监事、高级管理人员；股东可以依据本章程起诉其他侵犯公司合法权益的自然人或法人。”

第一百九十七条规定，“公司、股东、董事、监事、高级管理人员之间涉及章程的纠纷，应当先行通过协商解决，协商不成的，通过诉讼方式解决。”

（三）关联股东和董事回避制度

公司的《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》和《关联交易管理办法》规定了关联股东和董事回避制度，对于公司与股东及实际控制人之间提供资金、商品、服务或者其他资产的交易，应当严格按照有关关联交易的决策程序履行董事会、股东大会的审议程序，关联董事、关联股东应当回避表决。主要内容为：股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决。关联董事回避后董事会不足法定人数时，应当由全体董事（含关联董事）就将该等交易提交公司股东大会审议等程序性问题作出决议，由股东大会对该等交易作出相关决议。

（四）风险控制相关的内部管理制度

公司建立了《公司财务管理制度》及各部门管理制度等一系列规章制度，

涵盖了公司人事管理、财务管理、研发管理、销售管理行政管理等经营过程和各个具体环节，确保各项工作都有章可循，形成了规范的管理体系。公司的财务管理和内部控制制度在完整性、有效性、合理性方面不存在重大缺陷，内部控制制度有效的保证了公司经营业务的有效进行，保护了公司资产的安全完整，能够防止、发现、纠正错误，保证了公司财务资料的真实性、合法性、完整性，促进了公司经营效率的提高和经营目标的实现，符合公司发展的要求。

（五）公司管理层对公司治理机制评估结果

公司董事会对公司治理机制的执行情况讨论后认为，公司现有的治理机制能够有效地提高公司治理水平和决策质量、有效地识别和控制经营管理中的重大风险，能够给所有股东提供合适保护以及保证股东充分行使知情权、参与权、质询权和表决权等权利，便于接受投资者及社会公众的监督，符合公司发展的要求。报告期内公司与关联方之间存在存在关联交易和资金往来，但截至本说明书出具之日，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的企业占用的情形。

公司管理层认为公司已建立起现代化的企业治理机制，并能有效、规范的执行，最大限度的保证了股东的权利实施，和公司目标的实现。公司的治理结构和内控制度还将进一步的健全和完善，以适应公司不断发展壮大的需要，以适应公司的发展需求。

三、公司及控股股东最近二年存在的违法违规及受处罚情况

公司近两年经营管理规范，根据各部门所出具证明，未有受到行政处罚情形，不存在重大违法违规行为。

四、公司的独立性

（一）公司的业务独立

公司的业务独立。公司拥有独立、完整的业务流程、独立的生产经营场所以及供应、服务部门和销售渠道。公司独立获取业务收入和利润，具有独立自主的经营能力，不存在依赖控股股东、实际控制人及其他关联方进行生产经营的情形，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争，不存

在影响公司独立性的重大或频繁的关联方交易。

（二）公司的资产独立性

公司无自有房产，经营场所系租赁。公司主要固定资产为机器设备、运输工具、家具器具和电子设备，无形资产为商标。公司拥有上述主要资产的所有权，不存在质押、抵押等权利受限情况，无产权纠纷或潜在的产权纠纷。公司资产独立完整、产权明晰，不存在被控股股东占用而损害公司利益的情形。

本公司主要经营场所为租赁所得，位于苏州市相城区生态农业示范园区内，为苏州明月山庄酒店管理服务有限公司所建。

此房屋所位于地块的所有权人为苏州市相城区元和镇秦梗村村民委员会，土地性质为集体建设用地，2003年12月，苏州市相城区元和镇秦梗村村民委员会根据市政府建设“生态园”的精神，将其位于生态园规划范围内土地作价入股苏州市相城区生态农业示范园区开发有限公司。根据协议约定生态园公司根据《生态农业示范园区土地股份合作社章程》和生态农业示范园区的总体规划对土地进行开发建设和管理。

2004年12月8日，明月山庄同生态园公司签订了《土地租赁协议》，约定：由生态园公司提供生态园内位于苏虞张公路西侧秦梗村面积20亩的土地，租赁期限为2004年11月8日至2024年11月7日，租赁区域内的设施由乙方负责设计、建设和管理，但必须符合园区总体规划和行业要求，安全和环保要达标。

2011年7月30日，有限公司同明月山庄签订《房屋租赁合同》，合同约定：明月山庄提供协议租赁房屋位于苏州市相城区生态园，面积5900平方米（含院落及附属建筑），租赁期限为10年（自2011年7月1日至2021年6月30日），有限公司将此房屋用作“健康服务场所”之用途。生态园公司对此转租行为进行了书面许可，并就本公司从事行业及经营项目符合市政府所批准的《相城区生态农业示范园片区规划》情况进行了确认。

目前，公司所租赁房屋因建设时未办理《建筑工程施工许可证》，明月山庄及生态园公司尚为获得此房屋的《房屋产权证》，因此其可能存在被处罚及

拆迁等风险，但由于公司只是承租人，以上风险应由租赁人所承担，同时根据2011年7月公司同明月山庄所签订的《房屋租赁合同》所约定：因明月山庄的相关房屋、土地权属问题，致使公司无法正常使用该房屋的，明月山庄赔偿本公司发生的全额装修改造费用和解除日至租赁期末本公司理论上可产生的营业额。明月山庄出具承诺：若因此出租房屋权属及涉及土地权属问题给公司造成损失，其愿意承担。

因此，本公司所租赁房屋虽存在权属瑕疵，但由于本公司只为承租方，同时根据公司同明月山庄所签署的《房屋租赁合同》和明月山庄的承诺，本公司应不会因此权属瑕疵给本公司造成实质性损害。而公司所面临无法继续使用此租赁房屋的风险问题，因公司主要营业模式为连锁经营得到解决。公司目前正在积极开设下一处分店。综上所述，公司所租赁经营场所存在权属瑕疵问题，应不会给公司造成重大损失或影响公司经营。

（三）公司的人员独立性

公司董事、监事和高级管理人员均系按照《公司法》、《公司章程》等规定的程序产生，不存在股东干预公司人事任免的情形。公司高级管理人员均在本公司领取工资报酬，未在公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。截至2015年1月26日，本公司及其子公司共有员工142人，皆依相关法律法规规定与本公司签订了劳动合同或劳务合同。另外，公司为109名员工缴纳了社保，33人未缴。具体未缴情况如下：27人为退休返聘，3名为试用期未一个月，2名为农村户口，已缴纳新农合。1人为本人在其户籍所在地缴纳，不愿在公司所在地缴纳，公司及该员工皆出具了说明和承诺。同时，公司全体股东已出具承诺：若因社保问题造成公司损害，愿按比例承担责任。

公司不存在劳务派遣、非全日制用工等情形。

（四）公司的财务独立性

公司的财务独立性。公司设立了独立的财务会计部门，配备了专职的财务人员，建立了独立的会计核算体系，制定了独立的财务管理制度及各项内部控制制度，独立进行会计核算和财务决策。公司拥有独立银行账户，依法独立纳

税。本公司内部控制完整、有效。截至本说明书出具之日，公司不存在股东占用公司资产或资金的情况，未为股东或其下属单位、以及有利益冲突的个人提供担保，也没有将以本公司名义的借款、授信额度转给前述法人或个人的情形。

（五）公司的机构独立

公司的机构独立。公司按照建立规范法人治理结构的要求，设立了股东大会、董事会和监事会，实行董事会领导下的总经理负责制。公司根据业务经营的需要设置了完整的内部组织机构，各部门职责明确、工作流程清晰。公司组织机构独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在合署办公、混合经营的情形，自设立以来未发生股东干预本公司正常生产经营活动的现象。

（六）公司最近两年内资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用情况。

近两年存在实际控制人向本公司借款情况，具体为截至 2013 年 12 月 31 日，徐宁向公司借款余额为 10 万，2014 年 2 月 19 日已还款。截至本说明书出具之日，公司不存在被实际控制人占用资产情况。

（七）公司最近两年内为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保情况。

近两年，公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保情况。

（八）防止公司股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源所采取的具体安排

公司在《公司章程》严格规定了公司董事、监事、高级管理人员不得占用或转移公司资金、资产，以及关联方回避制度，并制定了《关联交易管理办法》、《防范大股东及关联方占用资金专项制度》等管理制度，同时，公司控股股东、实际控制人还出具了在日后的生产经营中，不以任何形式占用公司资金的承诺。

五、同业竞争的情况

（一）公司与股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间同业

竞争情况

1、公司与公司控股股东、实际控制人之间同业竞争情况

公司控股股东、实际控制人为徐宁和徐志宏。徐志宏投资持有苏州合润喜之家母婴护理服务股份有限公司（现名苏州合润母婴护理服务有限公司）认缴出资比例为 40.00%的股权，并担任董事长兼总经理。此公司经营范围为：家政服务，与本公司在实际经营业务方面相似，存在同业竞争问题。但徐志宏已于 2014 年 5 月转出，并辞去相应职务。徐宁投资持有山东华翼微电子技术有限责任公司 0.7%的股权，不任职，任董事（2014 年 12 月 1 日该公司创立大会选举任命）。

目前，公司控股股东、实际控制人与本公司不存在同业竞争问题。

2、公司与公司其他持股 5%以上股东及管理层之间同业竞争情况

(1) 公司其他持股 5%以上股东及公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切亲属在外投资任职情况：

序号	投资人	本公司任职情况	投资其他企业名称	持股比例	所投资其他公司任职情况	关联关系	
1	谢大春（其他持股 5%以上股东）	董事兼副总经理	上饶市江南数码科技有限责任公司	50%	执行董事兼经理		
			上饶市谢氏通讯有限公司	25%	董事		
	朱丽兰	无	上饶市谢氏通讯有限公司	24%	监事		谢大春妻子
	谢喜鑫	无	上饶市谢氏通讯有限公司	51%	总经理		谢大春父亲
			上饶市江南数码科技有限责任公司	50%	监事		
候清风	无	上饶市凯悦数码科技有限责任公司	50%	执行董事兼经理	谢大春母亲		
2	郑朝群（其他持股 5%以上股东）	董事、副总经理、董事会秘书	安徽拜腾医疗用品有限责任公司	80%	执行董事兼总经理		
			山东华翼微电子技术有限责任公司	1.10%	监事会主席（2014 年 12 月 1 日该公司创立大会选举任命）		
	马永新	无	安徽拜腾医疗用品	20%	无		郑朝群妻

			有限责任			子
3	李强（其他持股 5%以上股东）	无	苏州博健医疗器械有限公司	25%	质量负责人	
			苏州博纳信息咨询有限公司	27.50%	监事	
4	苗智军	监事	南京真视康科技发展有限公司	90%	执行董事兼总经理	
	管红梅	无		10%	监事	
5	张酣	董事	山东华翼微电子技术有限公司	42.21%	董事	张酣妹、妹夫
	张曼	无		11.23%	无	
	于伟	无		20.21%	董事兼总经理	
6	周勤	监事	山东华翼微电子技术有限公司	0.40%	无	

谢大春投资持有苏州合润喜之家母婴护理服务股份有限公司（现名苏州合润母婴护理服务有限公司 22.5%的股权，并担任职务董事，已于 2014 年 5 月转出并辞去相关职务。

张酣原投资持有山东同创华虹科技有限公司 25.25%的股权，并任执行董事，现已全部转让股权并辞去相应职务。

除以上投资外，公司其他 5%以上股东及董事、监事、高级管理人员无对外投资情况。

（2）公司董事、监事、高级管理人员中，在外兼职情况

除上表所披露公司管理层投资兼职情况外，公司财务负责人曹建平兼任苏州合润母婴护理服务有限公司董事，此公司与本公司存在同业竞争问题，2014 年 8 月已辞去此公司董事职务；监事周勤兼任东南大学经管学院副院长、金陵药业股份有限公司（股票代码：000919）、江苏华盛天龙光电设备股份有限公司（股票代码：300029）、吉鑫风能科技股份有限公司（股票代码：601218）独立董事。除以上外，公司其他董事、监事、高级管理人员无其他兼职情况。

除以上投资外，公司其他 5%以上股东及董事、监事、高级管理人员无对外投资情况。

（2）公司董事、监事、高级管理人员中，在外兼职情况

公司董事、副总经理谢大春兼任上饶市江南数码科技有限责任公司总经理和上饶市谢氏通讯有限公司董事；公司董事张酣兼任山东华翼微电子技术有限公司副董事长；公司财务负责人曹建平兼任苏州合润母婴护理服务有限公司董事，此公司与本公司存在同业竞争问题，2014年8月已辞去此公司董事职务；监事苗智军兼任南京真视科技发展有限公司总经理。监事周勤兼任东南大学经管学院副院长。除以上外，公司其他董事、监事、高级管理人员无其他兼职情况。

以上企业除苏州合润母婴护理服务有限公司外，其他企业与本公司在行业、经营范围和实际业务方面都不相同或相似，因此，董事、监事、高级管理人员与本公司不存在同业竞争问题。

3、公司与公司核心技术人员之间同业竞争情况

本公司核心技术人员无兼职情况，公司核心技术人员均已承诺：本人除在苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司担任技术人员外，未在其他任何企业从事和公司业务相同或相似的技术工作，也未从其他任何经济实体、机构、组织取得任何经济利益。因此，公司与公司核心技术人员之间不存在同业竞争问题。

（二）关于避免同业竞争的承诺

2014年8月21日，公司的股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员出具了《避免同业竞争承诺函》，表示目前未从事或参与股份公司存在同业竞争的活动，并承诺：将不在中国境内外直接或间接从事或参与任何在商业上对股份公司构成竞争的业务及活动，或拥有与股份公司存在竞争关系的任何经营实体、机构、经济组织的权益，或以其他任何形式取得该经营实体、机构、经济组织的控制权，或在该经营实体、机构、经济组织中担任高级管理人员或核心技术人员。

六、董事、监事、高级管理人员有关情况说明

(一) 公司董事、监事、高级管理人员及其直系亲属以任何方式直接或间接持有股份情况

序号	姓名	职务	持股数（股）	持股比例（%）
1	徐宁	董事长	4,146,500.00	27.6433
2	徐志宏	董事、总经理	2,691,000.00	17.9400
3	郑朝群	董事、副总经理、董事会秘书	966,500.00	6.4433
4	谢大春	董事、副总经理	1,387,500.00	9.2500
5	张酣	董事	359,200.00	2.3947
6	苗智军	监事会主席	147,700.00	0.9847
7	周勤	监事	55,800.00	0.3720
8	徐萍	职工监事	—	—
9	曹建平	财务负责人	—	—
合计			9,754,200.00	65.028

除上述情形外，公司不存在董事、监事、高级管理人员及其直系亲属持有公司股份情况。

(二) 董事、监事、高级管理人员相互之间的亲属关系

公司董事、总经理徐志宏与监事徐萍为兄妹关系。

(三) 董事、监事、高级管理人员与申请挂牌公司签订重要协议和做出重要承诺

截至本公开转让说明书签署日，公司的高级管理人员及职工代表监事均与本公司或全资下属公司签署了《劳动合同》和《保密协议》，对双方的权利义务进行了约定。目前所有合同及协议均正常履行，不存在违约情形。

董事、监事、高级管理人员及核心人员作出的重要声明和承诺包括：（1）公司管理层关于避免同业竞争的承诺；（2）公司管理层关于诚信状况的书面声明；（3）与公司不存在利益冲突情况的声明；（4）公司高级管理人员关于不在

股东单位双重任职、不从公司关联企业领取报酬及其他情况的书面声明；（5）公司管理层就公司对外担保、重大投资、委托理财、关联方交易等事项的情况符合法律法规和公司章程的书面声明；（6）公司管理层对公司最近两年不存在重大诉讼、仲裁及未决诉讼、仲裁事项情况的声明。

（四）董事、监事、高级管理人员在其他单位兼职情况

董事、监事、高级管理人员在其他单位兼职情况，详见“说明书第三节五、2、公司与公司其他持股 5%以上股东及管理层之间同业竞争情况”。

（五）董事、监事、高级管理人员对外投资情况

董事、监事、高级管理人员对外投资情况，详见“说明书第三节五、2、公司与公司其他持股 5%以上股东及管理层之间同业竞争情况”。

（六）董事、监事、高级管理人员的诚信状况

公司董事、监事、高级管理人员于 2014 年 8 月 21 日出具书面声明，郑重承诺：公司及公司董事、监事、高级管理人员均不存在因涉嫌违法违规行为处于调查之中尚无定论的情形。公司董事、监事、高级管理人员无应对所任职公司最近二年因重大违法违规行为被处罚负有责任的情形；不存在个人负有数额较大债务到期未清偿的情形；不存在欺诈或其他不诚实行为，不存在最近两年受到中国证监会行政处罚或者被采取证券市场禁入措施、受到全国股份转让系统公司公开谴责的情形。

七、近两年内董事、监事、高级管理人员变动情况

最近两年公司董事、监事、高级管理人员变动情况如下：

时间	董事	监事	高级管理人员
2011 年 7 月	李强（执行董事）	徐志宏	李强（总经理）
2014 年 1 月	徐志宏（执行董事）	李强	徐志宏（总经理）
2014 年 7 月	徐宁（董事长）、徐志宏、谢大春、郑朝群、张酣	苗智军（监事会主席）、周勤、徐萍	徐志宏（总经理）、郑朝群（副总经理、董事会秘书）、谢大春（公司副总经理）、曹建平（财务

			负责人)
--	--	--	------

有限公司设立时，公司设立了 1 名执行董事和 1 名监事。

其中，2011 年 7 月 21 日至 2014 年 1 月，徐志宏在苏州合润弘盛投资管理有限公司工商资料中显示职务为监事，在此期间其实际负责公司主要经营活动。

此问题主要是由于 1、公司人员对监事不能任高级管理人员问题缺乏认识；2、股东会之所以选择李强为公司执行董事和总经理，是考虑公司住所是李强找的，李强和生态园园区部门关系比较熟，以李强为外部代表较有优势。而徐志宏实际为公司经营决策人，对内进行管理。2014 年 1 月 15 日，公司重新选举并聘任徐志宏为执行董事兼总经理，由此，此问题得到更正。

近两年，公司董事、监事、高级管理人员变动主要是由于公司从实际的经营情况出发对公司管理层进行了调整，同时，由于股份公司成立，公司为进一步完善治理结构、明确职权，而扩大了公司专业化管理队伍。以上变化，符合公司的实际经营需要，并促进了公司管理层架构完善。

第四节公司财务

本节的财务会计数据，非经特别说明，均引自经审计的公司财务报告。公司提醒投资者关注本公开转让说明书所附财务报告和审计报告全文，以获取全部的财务资料。

一、财务报表

以下财务报表单位为人民币元。

(一) 合并财务报表

合并资产负债表

资产	2014年12月31日	2013年12月31日
流动资产：		
货币资金	4,914,171.43	1,603,556.46
交易性金融资产		-
应收票据		-
应收账款	22,538.50	-
预付款项	56,940.00	20,000.00
应收利息		-
应收股利		-
其他应收款	654,350.00	845,550.00
存货	90,669.96	146,778.54
一年内到期的非流动资产		-
其他流动资产	2,636,334.00	305,100.00
流动资产合计	8,375,003.89	2,920,985.00
非流动资产：		
可供出售金融资产		-

持有至到期投资		-
长期应收款		-
长期股权投资		-
投资性房地产		-
固定资产	1,996,451.67	2,665,047.53
在建工程		-
工程物资		-
固定资产清理		-
生产性生物资产		-
油气资产		-
无形资产	14,664.05	8,551.81
开发支出		-
商誉		-
长期待摊费用	9,446,395.39	11,105,352.67
递延所得税资产	3,059,620.24	6,885,346.07
其他非流动资产		-
非流动资产合计	14,517,131.35	20,664,298.08
资产总计	22,892,135.24	23,585,283.08

(续)

负债和股东权益	2014年12月31日	2013年12月31日
流动负债:		
短期借款	-	-
交易性金融负债	-	-
应付票据	-	-
应付账款	706,855.10	780,540.58
预收款项	4,582,151.00	3,357,897.00
应付职工薪酬	543,025.53	559,946.24
应交税费	48,037.09	-

应付利息		-
应付股利		-
其他应付款	5,240.00	12,036,437.74
一年内到期的非流动负债		-
其他流动负债	62,500.00	-
流动负债合计	5,947,808.72	16,734,821.56
非流动负债：		
长期借款		-
应付债券		-
长期应付款		-
专项应付款		-
预计负债		-
递延所得税负债		-
其他非流动负债		-
非流动负债合计		-
负债合计	5,947,808.72	16,734,821.56
所有者权益（或股东权益）：		
实收资本（或股本）	15,000,000.00	12,870,000.00
资本公积	11,679,833.26	15,000,000.00
减：库存股		-
专项储备		-
盈余公积		-
一般风险准备		-
未分配利润	-9,735,506.74	-21,019,538.48
外币报表折算差额		-
归属于母公司所有者权益合计	16,944,326.52	6,850,461.52
少数股东权益		
所有者权益合计	16,944,326.52	6,850,461.52

负债和所有者权益（或股东权益）总计	22,892,135.24	23,585,283.08
-------------------	---------------	---------------

合并利润表

项目	2014 年度	2013 年度
一、营业收入	23,960,736.67	15,766,652.47
减：营业成本	16,884,212.03	17,109,822.12
营业税金及附加	106,168.89	-
销售费用	3,850,858.28	2,456,083.87
管理费用	5,606,706.75	4,122,677.09
财务费用	52,542.53	117,463.36
资产减值损失		-
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）		-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益		-
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	-2,539,751.81	-8,039,393.97
加：营业外收入	90,084.10	17,988.81
减：营业外支出	199,741.46	66,906.52
其中：非流动资产处置损失	13,550.88	-
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	-2,649,409.17	-8,088,311.68
减：所得税费用	3,825,725.83	-2,048,332.63
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	-6,475,135.00	-6,039,979.05
五、每股收益：		
（一）基本每股收益	-0.46	-0.47
（二）稀释每股收益	-0.46	-0.47
六、其他综合收益		
七、综合收益总额	-6,475,135.00	-6,039,979.05

合并现金流量表

项目	2014 年度	2013 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	24,707,276.17	16,744,937.47
收到的税费返还		-
收到其他与经营活动有关的现金	3,451,578.91	3,560,309.26
经营活动现金流入小计	28,158,855.08	20,305,246.73
购买商品、接受劳务支付的现金	8,915,265.80	7,607,962.83
支付给职工以及为职工支付的现金	10,354,663.89	9,038,823.77
支付的各项税费	136,020.35	5,483.50
支付其他与经营活动有关的现金	19,372,893.85	3,441,217.36
经营活动现金流出小计	38,778,843.89	20,093,487.46
经营活动产生的现金流量净额	-10,619,988.81	211,759.27
二、投资活动产生的现金流量：		
收回投资收到的现金		-
取得投资收益收到的现金		-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	27,700.00	800.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额		-
收到其他与投资活动有关的现金		-
投资活动现金流入小计	27,700.00	800.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	666,096.22	705,285.00
投资支付的现金	7,500,000.00	-
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	2,000,000.00	-
投资活动现金流出小计	10,166,096.22	705,285.00

投资活动产生的现金流量净额	-10,138,396.22	-704,485.00
三、筹资活动产生的现金流量：		
吸收投资收到的现金	24,069,000.00	720,000.00
取得借款收到的现金		-
发行债券收到的现金		-
收到其他与筹资活动有关的现金		-
筹资活动现金流入小计	24,069,000.00	720,000.00
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		-
支付其他与筹资活动有关的现金		-
筹资活动现金流出小计		-
筹资活动产生的现金流量净额	24,069,000.00	720,000.00
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	3,310,614.97	227,274.27
加：期初现金及现金等价物余额	1,603,556.46	1,376,282.19
六、期末现金及现金等价物余额	4,914,171.43	1,603,556.46

合并所有者权益变动表

单位：元

项 目	2014 年度				所有者权益 合计
	归属于母公司所有者权益				
	实收资本（或 股本）	资本公积	盈余公积	未分配利润	
一、上年年末余额	12,870,000.00	15,000,000.00		-21,019,538.48	6,850,461.52
加：会计政策变更					
前期差错更正					
二、本年初余额	12,870,000.00	15,000,000.00		-21,019,538.48	6,850,461.52
三、本年增减变动金额 （减少以“-”号填列）	2,130,000.00	-3,320,166.74		11,284,031.74	10,093,865.00
（一）综合收益总额				-6,475,135.00	-6,475,135.00
（二）所有者投入和减少资本	9,130,000.00	-3,327,000.00			5,803,000.00
1. 所有者投入资本	9,130,000.00				9,130,000.00
2. 股份支付计入所有者权益的金额					
3. 其他		-3,327,000.00			-3,327,000.00
（三）利润分配					
1. 提取盈余公积					
2. 对所有者（或股东）的分配					
3. 其他					
（四）所有者权益内部结转	-7,000,000.00	6,833.26		17,759,166.74	10,766,000.00
1. 资本公积转增资本（或股本）					
2. 盈余公积转增资本（或股本）					
3. 盈余公积弥补亏损					
4. 其他	-7,000,000.00	6,833.26		17,759,166.74	10,766,000.00
四、本年年末余额	15,000,000.00	11,679,833.26		-9,735,506.74	16,944,326.52

续表

项目	归属于母公司所有者权益（2013年度）				所有者权益合计
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	
一、上年年末余额	12,150,000.00	15,000,000.00		-14,979,559.43	12,170,440.57
加：会计政策变更					-
前期差错更正					-
二、本年年初余额	12,150,000.00	15,000,000.00	-	-14,979,559.43	12,170,440.57
三、本年增减变动金额（减少以“-”号填列）	720,000.00	-	-	-6,039,979.05	-5,319,979.05
（一）净利润				-6,039,979.05	-6,039,979.05
（二）直接计入所有者权益的利得和损失					-
1. 可供出售金融资产公允价值变动净额					-
2. 权益法下被投资单位其他所有者权益变动的影响					-
3. 与计入所有者权益项目相关的所得税影响					-
4. 其他					-
上述（一）和（二）小计	-	-	-	-6,039,979.05	-6,039,979.05
（三）所有者投入和减少资本	720,000.00	-	-	-	720,000.00
1. 所有者投入资本	720,000.00				720,000.00
2. 股份支付计入所有者权益的金额					-
3. 其他					-
（四）利润分配					-
1. 提取盈余公积					-
2. 提取一般风险准备					-
3. 对所有者（或股东）的分配					-
3. 其他					-
（五）所有者权益内					-

部结转					
1. 资本公积转增资本					-
2. 盈余公积转增资本					-
3. 盈余公积弥补亏损					-
4. 其他					-
四、本年年末余额	12,870,000.00	15,000,000.00	-	-21,019,538.48	6,850,461.52

(二) 母公司财务报表

母公司资产负债表

资产	2014年12月31日	2013年12月31日
流动资产：		
货币资金	1,423,591.87	380,549.44
交易性金融资产		-
应收票据		-
应收账款		-
预付款项	56,940.00	20,000.00
应收利息		-
应收股利		-
其他应收款	112,000.00	205,800.00
存货		-
一年内到期的非流动资产		-
其他流动资产		-
流动资产合计	1,592,531.87	606,349.44
非流动资产：		
可供出售金融资产		-
持有至到期投资		-
长期应收款		-
长期股权投资	10,396,775.18	-

投资性房地产		-
固定资产	1,214,642.65	1,415,881.33
在建工程		-
工程物资		-
固定资产清理		-
生产性生物资产		-
油气资产		-
无形资产		-
开发支出		-
商誉		-
长期待摊费用	5,560,482.08	6,007,320.16
递延所得税资产	325,859.32	1,642,156.94
其他非流动资产		-
非流动资产合计	17,497,759.23	9,065,358.43
资产总计	19,090,291.10	9,671,707.87

(续)

负债和股东权益	2014年12月31日	2013年12月31日
流动负债:		
短期借款	-	-
交易性金融负债	-	-
应付票据	-	-
应付账款	216,297.10	461,607.75
预收款项	1,257,700.00	1,118,240.00
应付职工薪酬		-
应交税费	32,596.70	-
应付利息		-
应付股利		-
其他应付款	950,040.00	330,000.00

一年内到期的非流动负债		-
其他流动负债	62,500.00	-
流动负债合计	2,519,133.80	1,909,847.75
非流动负债：		
长期借款		-
应付债券		-
长期应付款		-
专项应付款		-
预计负债		-
递延所得税负债		-
其他非流动负债		-
非流动负债合计		-
负债合计	2,519,133.80	1,909,847.75
所有者权益（或股东权益）：		
实收资本（或股本）	15,000,000.00	12,870,000.00
资本公积	2,903,608.44	-
减：库存股		-
专项储备		-
盈余公积		-
一般风险准备		-
未分配利润	-1,332,451.14	-5,108,139.88
外币报表折算差额		-
所有者权益合计	16,571,157.30	7,761,860.12
负债和所有者权益（或股东权益）总计	19,090,291.10	9,671,707.87

母公司利润表

项目	2014 年度	2013 年度
一、营业收入	6,466,424.50	3,367,456.82

减：营业成本	4,493,861.31	3,630,948.90
营业税金及附加	106,168.89	-
销售费用	622,085.62	659,052.43
管理费用	3,092,750.97	1,805,523.68
财务费用	30,218.23	34,138.47
资产减值损失		-
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）		-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益		-
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	-1,878,660.52	-2,762,206.66
加：营业外收入	8,793.14	17,070.00
减：营业外支出	31,313.00	949.95
其中：非流动资产处置损失		-
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	-1,901,180.38	-2,746,086.61
减：所得税费用	1,316,297.62	-726,630.40
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	-3,217,478.00	-2,019,456.21
五、每股收益：		
（一）基本每股收益	-0.23	-0.16
（二）稀释每股收益	-0.23	-0.16
六、其他综合收益		
七、综合收益总额	-3,217,478.00	-2,019,456.21

母公司现金流量表

项目	2014 年度	2013 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	6,605,884.50	3,952,446.82
收到的税费返还		-
收到其他与经营活动有关的现金	4,117,193.31	448,348.95
经营活动现金流入小计	10,723,077.81	4,400,795.77

购买商品、接受劳务支付的现金	2,313,944.93	1,423,565.38
支付给职工以及为职工支付的现金	2,932,354.24	2,109,919.79
支付的各项税费	98,108.75	5,468.50
支付其他与经营活动有关的现金	5,390,519.36	1,370,145.73
经营活动现金流出小计	10,734,927.28	4,909,099.40
经营活动产生的现金流量净额	-11,849.47	-508,303.63
二、投资活动产生的现金流量：		
收回投资收到的现金		-
取得投资收益收到的现金		-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额		-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额		-
收到其他与投资活动有关的现金		-
投资活动现金流入小计		-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	575,108.10	439,383.00
投资支付的现金	7,500,000.00	-
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	8,075,108.10	439,383.00
投资活动产生的现金流量净额	-8,075,108.10	-439,383.00
三、筹资活动产生的现金流量：		
吸收投资收到的现金	9,130,000.00	720,000.00
取得借款收到的现金		-
发行债券收到的现金		-
收到其他与筹资活动有关的现金		-
筹资活动现金流入小计	9,130,000.00	720,000.00
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		-

支付其他与筹资活动有关的现金		-
筹资活动现金流出小计		-
筹资活动产生的现金流量净额	9,130,000.00	720,000.00
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	1,043,042.43	-227,686.63
加：期初现金及现金等价物余额	380,549.44	608,236.07
六、期末现金及现金等价物余额	1,423,591.87	380,549.44

母公司所有者权益变动表

单位：元

项目	2014 年度				所有者权益合计
	实收资本(或股本)	资本公积	盈余公积	未分配利润	
一、上年年末余额	12,870,000.00			-5,108,139.88	7,761,860.12
加：会计政策变更					0.00
前期差错更正					0.00
二、本年初余额	12,870,000.00	0.00	0.00	-5,108,139.88	7,761,860.12
三、本年增减变动金额（减少以“-”号填列）	2,130,000.00	2,903,608.44	0.00	3,775,688.74	8,809,297.18
（一）综合收益总额				-3,217,478.00	-3,217,478.00
（二）所有者投入和减少资本	9,130,000.00	2,896,775.18	0.00	0.00	12,026,775.18
1. 所有者投入资本	9,130,000.00	0.00		0.00	9,130,000.00
2. 股份支付计入所有者权益的金额					0.00
3. 其他		2,896,775.18			2,896,775.18
（三）利润分配	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1. 提取盈余公积					0.00
2. 对所有者（或股东）的分配					0.00

3. 其他					0.00
(四) 所有者权益内部结转	-7,000,000.00	6,833.26	0.00	6,993,166.74	0.00
1. 资本公积转增资本(或股本)					0.00
2. 盈余公积转增资本(或股本)					0.00
3. 盈余公积弥补亏损					0.00
4. 其他	-7,000,000.00	6,833.26		6,993,166.74	0.00
四、本年年末余额	15,000,000.00	2,903,608.44	0.00	-1,332,451.14	16,571,157.30

续表

项目	2013 年度				
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	12,150,000.00			-3,088,683.67	9,061,316.33
加：会计政策变更					-
前期差错更正					-
二、本年年初余额	12,150,000.00	-	-	-3,088,683.67	9,061,316.33
三、本年增减变动金额(减少以“-”号填列)	720,000.00	-	-	-2,019,456.21	-1,299,456.21
(一) 净利润				-2,019,456.21	-2,019,456.21
(二) 直接计入所有者权益的利得和损失					-
1. 可供出售金融资产公允价值变动净额					-
2. 权益法下被投资单位其他所有者权益变动的影响					-
3. 与计入所有者权益项目相关的所得税影响					-
4. 其他					-
上述(一)和(二)小计	-	-	-	-2,019,456.21	-2,019,456.21

项目	2013 年度				
	股本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
(三) 所有者投入和减少资本	720,000.00	-	-	-	720,000.00
1. 所有者投入资本	720,000.00				720,000.00
2. 股份支付计入所有者权益的金额					-
3. 其他					-
(四) 利润分配	-	-	-	-	-
1. 提取盈余公积					-
2. 提取一般风险准备					-
3. 对所有者(或股东)的分配					-
3. 其他					-
(五) 所有者权益内部结转					-
1. 资本公积转增资本					-
2. 盈余公积转增资本					-
3. 盈余公积弥补亏损					-
4. 其他					-
四、本年年末余额	12,870,000.00	-	-	-5,108,139.88	7,761,860.12

二、 审计意见

公司聘请的具有证券期货相关业务资格的立信中联会计师事务所(特殊普通合伙)对公司 2013 年度、2014 年度财务会计报告(包括 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表, 2013 年度、2014 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表以及财务报表附注。)实施审计,并出具了“立信中联审字(2015)D-0210 号”审计报告,审计意见为标准无保留意见。审计意见如下:“我们认为,苏州合润公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制,公允反映了苏州合润公司 2014 年 12 月 31 日、2013 年 12 月 31 日的合并及母公司财务

状况以及 2014 年度、2013 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。”

三、财务报表的编制基础、合并报表范围及其变化情况

（一）财务报表的编制基础

本公司执行财政部于 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则—基本准则》和 38 项具体会计准则、以及其后颁布的企业会计准则应用指南、企业会计准则解释以及其他相关规定（以下简称“企业会计准则”）。

本公司以持续经营为基础编制财务报表。

（二）合并报表范围及其变化情况

为了消除同业竞争，经本公司股东会及南京赫维斯投资管理有限公司（以下简称“南京赫维斯公司”）股东会议批准，2014 年 5 月 28 日本公司与南京赫维斯公司之徐宁等 22 个自然人股东签订《股权转让协议书》，约定公司以 7,500,000.00 元的价格受让南京赫维斯公司之徐宁等 22 个自然人股东所持 100% 股权，上述股权收购款已于 2014 年 6 月 9 日之前全部支付。南京赫维斯公司已于 2014 年 5 月 30 日完成工商变更手续。上述股权收购完成后，南京赫维斯公司成为本公司全资子公司。

公司与南京赫维斯投资管理有限公司在股权收购前后均受徐宁、徐志宏控制且该控制并非暂时性的，因此本公司对上述南京赫维斯投资管理有限公司的合并为同一控制下企业合并。根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》、《企业会计准则第 20 号——企业合并》、《会计准则讲解（2010）》的相关规定，对于同一控制下的控股合并，应视同合并后形成的报告主体自最终控制方开始实施控制时一直是一体化存续下来的，体现在其合并财务报表上，即由合并后形成的母子公司构成的报告主体，无论是其资产规模还是其经营成果都应持续计算；编制合并财务报表时，无论该项合并发生在报告期的任一时点，合并利润表、合并现金流量表均反映的是由母子公司构成的报告主体自合并当期期初至合并日实现的损益及现金流量情况，相应地，合并资产负债表的留存收益项目，应当反映母子公司如果一直作为一个整体运行至合并日应实现的盈余公积和未分配利润的情况；对于同一控制下的控股合并，在合并当期编制合并

财务报表时，应当对合并资产负债表的期初数进行调整，同时应当对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体在以前期间一直存在。

本公司视同报告期期初公司已持有南京赫维斯投资管理有限公司 100% 股权，在此经营框架下，本公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则》及其应用指南和准则解释的规定进行确认和计量，在此基础上编制合并财务报表。

纳入合并范围子公司情况如下：

(1) 通过设立或投资等方式取得的子公司

公司无通过设立或投资等方式取得的子公司。

(2) 同一控制下企业合并取得的子公司

子公司名称	实收资本(万元)	公司出资额	持股比例 (%)	表决权比例 (%)
南京赫维斯投资管理有限公司	750.00	750.00	100.00	100.00

(3) 非同一控制下企业合并取得的子公司

公司无通过非同一控制下企业合并取得的子公司。

四、主要会计政策、会计估计及其变更情况和影响

(一) 主要会计政策、会计估计

1、收入

A.收入确定的一般原则

1) 销售商品收入在已将商品所有权上的重要风险和报酬转移给购货方。

2) 提供劳务收入对在同一会计年度内开始并完成的劳务，于完成劳务时确认收入；如果劳务的开始和完成分属不同的会计年度，则在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于期末按完工百分比法确认相关的劳务收入。

3) 让渡资产使用权收入让渡资产使用权收入包括利息收入和使用费收入等；利息收入金额，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；

使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

B.收入确认的具体原则

①母婴服务收入：公司与客户签订母婴服务合同并按合同约定预收定金，客户入住时缴纳合同款及押金，公司提供母婴服务合同中的套餐服务。客户离店时，公司填写结账单交客户签字确认后，确认收入。对于客户单独购买的储值卡，公司收款时先计入预收款，月底根据实际服务情况确认收入。

②母婴管理培训收入：服务实际已发生，收入的金额能够可靠计量，相关的经济利益很可能流入企业，成本能够可靠计量时确认收入。

2、应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

在资产负债表日对应收款项的账面价值进行检查，有客观证据表明其发生减值的，计提减值准备。

(1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准：本公司将单项金额占总额 10% 以上应收账款和 10 万以上其他应收款确定为单项金额重大。

单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法：对于单项金额重大的应收款项，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，并据此计提相应的坏账准备。

(2) 按组合计提坏账准备的应收款项

对单项金额重大单独测试未发生减值的应收款项及单项金额不重大的应收款项，本公司以账龄作为信用风险特征组合。

按组合计提坏账准备的计提方法：账龄分析法。

根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。

各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例具体如下：

账龄	应收账款计提比例 (%)	其他应收款计提比例 (%)
半年以内	-	-
半年-1年	20	20
1-2年	50	50
2年以上	100	100

注： 公司对应收款项计提减值准备存在以下例外情况：

其他应收款中的员工备用金、保证金、押金及关联方往来款项不计提坏账准备。

（3） 单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项

对单项金额不重大但个别信用风险特征明显不同，已有客观证据表明其发生了减值的应收款项，按账龄分析法计提的坏账准备不能反映实际情况，本公司单独进行减值测试，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，并据此计提相应的坏账准备。

3、 存货

（1） 存货的分类

本公司存货分为原材料、库存商品。原材料主要指采购的厨房用菜品，库存商品主要指采购的母婴用品、办公用品等。

（2） 存货的计价

存货盘存制度采用永续盘存法。主要库存商品的取得按实际成本核算，发出采用先进先出法核算。

（3） 存货跌价准备的计提方法

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

资产负债表日，确定存货的可变现净值，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

4、长期股权投资

(1) 投资成本确定

企业合并形成的长期股权投资

在同一控制下的企业合并中，公司以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式以及以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益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合并对价之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并发生的各项直接相关费用，包括为进行合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费用等，于发生时计入当期损益。

在非同一控制下的企业合并中，公司在购买日按照《企业会计准则第 20 号——企业合并》确定的合并成本作为长期股权投资的初始投资成本。

其他方式取得的长期股权投资

以支付现金方式取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

投资者投入的长期股权投资，按照投资合同或协议约定的价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或利润）作为初始投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的长期股权投资以换出资产的公允价值为基础确定其初始投资成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入长期股权投资的初始投资成本。

通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照公允价值为基础确定。

公司能够对被投资单位施加重大影响或共同控制的，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差额，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差额，计入当期损益。

（2）后续计量及损益确认方法

公司对子公司的长期股权投资，采用成本法核算，编制合并财务报表时按照权益法进行调整。对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，采用成本法核算。对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。

成本法下公司确认投资收益，除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认投资收益，不再划分是否属于投资前和投资后被投资单位实现的净利润。按照上述规定确认自被投资单位应分得的现金股利或利润后，考虑长期股权投资是否发生减值。如出现长期股权投资的账面价值大于享有被投资单位净资产（包括相关商誉）账面价值的份额等情况时，对长期股权投资进行减值测试，可收回金额低于长期股权投资账面价值的，计提减值准备。

公司与联营企业及合营企业之间发生的内部交易损益按照持股比例计算归属于公司的部分，应当予以抵销，在此基础上确认投资损益。公司与被投资单位发生的内部交易损失，按照《企业会计准则第8号—资产减值》等规定属于资产减值损失的，应当全额确认。

权益法下在公司确认应分担被投资单位发生的亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益账面价值为限继续确认投资损失，冲减长期应收项目等的账面价值。最后，经过上述处理，按照投资或协议约定企业仍承担额外义务的，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盈利的，公司在扣除未确认的亏损分担额后，按

与上述相反的顺序处理，减记已确认预计负债的账面余额、恢复其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益及长期股权投资的账面价值，同时确认投资收益。

被投资单位除净损益以外所有者权益其他变动的处理：对于被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动，在持股比例不变的情况下，公司按照持股比例计算应享有或承担的部分，调整长期股权投资的账面价值，同时增加或减少资本公积（其他资本公积）。

（3）确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

按照合同约定对某项经济活动所共有的控制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在，则视为与其他方对被投资单位实施共同控制；对一个企业的财务和经营决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，则视为投资企业能够对被投资单位施加重大影响。

（4）减值测试方法及减值准备计提方法

按成本法核算的、在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，其减值按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》处理；其他长期股权投资，其减值按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》处理。

5、固定资产

（1）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年限超过一年的单位价值较高的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时，按取得时的实际成本予以确认：

- ①与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业。
- ②该固定资产的成本能够可靠地计量。

固定资产发生的后续支出，符合固定资产确认条件的计入固定资产成本；不符合固定资产确认条件的在发生时计入当期损益。

(2) 各类固定资产的折旧方法：本公司从固定资产达到预定可使用状态的次月起按年限平均法计提折旧，按固定资产的类别、估计的经济使用年限和预计的净残值分别确定折旧年限和年折旧率如下：

资产类别	使用年限（年）	预计残值率	年折旧率（%）
机器设备	5-10	5	9.50-19.00
运输设备	8	5	11.875
家具器具	5	5	19.00
电子设备	3-5	5	19.00-31.667

对于已经计提减值准备的固定资产，在计提折旧时扣除已计提的固定资产减值准备。

每年年度终了，公司对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。使用寿命预计数与原先估计数有差异的，调整固定资产使用寿命。

(3) 固定资产的减值测试方法、减值准备计提方法

本公司在资产负债表日对各项固定资产进行判断，当存在减值迹象，估计可收回金额低于其账面价值时，账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。当存在下列迹象的，按固定资产单项项目全额计提减值准备：

- ①长期闲置不用，在可预见的未来不会再使用，且已无转让价值的固定资产；
- ②由于技术进步等原因，已不可使用的固定资产；
- ③虽然固定资产尚可使用，但使用后产生大量不合格品的固定资产；
- ④已遭毁损，以至于不再具有使用价值和转让价值的固定资产；
- ⑤其他实质上已经不能再给公司带来经济利益的固定资产。

(4) 融资租入固定资产的认定依据、计价方法和折旧方法：本公司在租入的固定资产实质上转移了与资产有关的全部风险和报酬时确认该项固定资

产的租赁为融资租赁。融资租赁取得的固定资产的成本，按租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者确定。融资租入的固定资产采用与自有固定资产相一致的折旧政策计提租赁资产折旧。能够合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产使用年限内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产使用寿命两者中较短的期间内计提折旧。

6、在建工程

在建工程按照单项工程进行明细核算。

在建工程按各项工程实际发生的支出入账。所建造的固定资产已达到预定可使用状态时，按工程竣工决算或根据工程预算、造价或工程实际成本估价结转固定资产。

7、无形资产

(1) 无形资产的计价方法：按取得时的实际成本入账。

(2) 无形资产使用寿命及摊销

①使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计情况：

项目	预计使用寿命	备注
土地使用权	合同规定年限或受益年限	
计算机软件	合同规定年限或受益年限	随同计算机购入的软件计入固定资产价值
专利权及其他	合同规定年限或受益年限（未规定的按10年）	

每年年度终了，公司对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。经复核，本年末无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。

②无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产。对于使用寿命不确定的无形资产，公司在每年年度终了对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果重新复核后仍为不确定的，于在资产负债表日进行减值测试。当无形资产的可收回金额低于其账面价值时，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当

期损益，同时计提无形资产减值准备。无形资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。存在下列一项或多项以下情况的，对无形资产进行减值测试：

- A. 该无形资产已被其他新技术等所替代，使其为企业创造经济利益的能力受到重大不利影响；
- B. 该无形资产的市价在当期大幅下跌，并在剩余年限内可能不会回升；
- C. 其他足以表明该无形资产的账面价值已超过可收回金额的情况。

③无形资产的摊销

对于使用寿命有限的无形资产，本公司在取得时判定其使用寿命，在使用寿命内按直线法摊销，摊销金额按受益项目计入当期损益。具体应摊销金额为其成本扣除预计残值后的金额。已计提减值准备的无形资产，还应扣除已计提的无形资产减值准备累计金额，残值为零。但下列情况除外：有第三方承诺在无形资产使用寿命结束时购买该无形资产或可以根据活跃市场得到预计残值信息，并且该市场在无形资产使用寿命结束时很可能存在。对使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。每年年度终了对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果有证据表明无形资产的使用寿命是有限的，估计其使用寿命并在预计使用年限内系统合理摊销。

(3) 划分内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准

①本公司将为进一步开发活动进行的资料及相关方面的准备活动作为研究阶段，无形资产研究阶段的支出在发生时计入当期损益。

②在本公司已完成研究阶段的工作后再进行的开发活动作为开发阶段。

③开发阶段的支出同时满足下列条件时确认为无形资产：

- A. 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；
- B. 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

C. 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；

D. 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；

E. 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

8、长期待摊费用

(1) 长期待摊费用指应由本期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用。

(2) 长期待摊费用在取得时按照实际成本计价，开办费在发生时计入当期损益；经营性租赁固定资产的装修费用在可使用年限和租赁期两者较低年限进行平均摊销，其他长期待摊费用按项目的受益期平均摊销。对于在以后会计期间已无法带来预期经济利益的长期待摊费用，本公司对其尚未摊销的摊余价值全部转入当期损益。

9、政府补助

(1) 范围及分类

本公司将从政府无偿取得货币性资产或非货币性资产，但不包括政府作为企业所有者投入的资本作为政府补助核算。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。

(2) 政府补助的确认条件

本公司对能够满足政府补助所附条件且实际收到时，确认为政府补助。

(3) 政府补助的计量

①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，公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

②与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配，计入当期损益。但是，以名义金额计量的政府补助，直接计入当期损

益。

③与收益相关的政府补助，分别下列情况处理：

A. 用于补偿公司以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间，计入当期损益；

B. 用于补偿公司已发生的相关费用或损失的，计入当期损益。

10、职工薪酬

(1) 职工薪酬：主要包括工资、奖金、津贴和补贴、职工福利费、社会保险费及住房公积金、工会经费和职工教育经费等其他与获得职工提供的服务相关的支出。

本公司在职工提供服务的会计期间，将应付的职工薪酬确认为负债，并根据职工提供服务的受益对象计入相关资产成本和费用。

(2) 辞退福利：是指因解除与职工的劳动关系而给予的补偿，包括公司决定在职工劳动合同到期前不论职工愿意与否，解除与职工的劳动关系给予的补偿；公司在职工劳动合同到期前鼓励职工自愿接受裁减而给予的补偿。

辞退福利的确认原则：①企业已经制定正式的解除劳动关系计划或提出自愿裁减建议，并即将实施。②企业不能单方面撤回解除劳动关系计划或裁减建议。

辞退福利的计量方法：①对于职工没有选择权的辞退计划，根据计划条款规定拟解除劳动关系的职工数量、每一职工的辞退补偿等计提应付职工薪酬。②对于自愿接受裁减的建议，首先预计将会接受裁减建议的职工数量，再根据预计的职工数量和每一职工的辞退补偿等计提应付职工薪酬。

辞退福利的确认标准：对于分期或分阶段实施的解除劳动关系计划或自愿裁减建议，在每期或每阶段计划符合预计负债确认条件时，将该期或该阶段计划中由提供辞职福利产生的预计负债予以确认，计入该部分计划满足预计负债确认条件的当期管理费用。

(二) 主要会计政策、会计估计变更和重大会计差错更正

1、会计政策变更及对公司利润的影响

本报告期主要会计政策未发生变更，对公司利润无影响。

2、会计估计变更及对公司利润的影响

本报告期主要会计估计未发生变更，对公司利润无影响。

五、报告期内利润形成的有关情况

（一）两年及一期营业收入、利润及变动情况

单位：元

项目	2014 年度		2013 年度
	金额	增长率 (%)	金额
营业收入	23,960,736.67	51.97	15,766,652.47
营业成本	16,884,212.03	-1.32	17,109,822.12
营业利润	-2,539,751.81	-68.41	-8,039,393.97
利润总额	-2,649,409.17	-67.24	-8,088,311.68
净利润（归属于 母公司股东）	-6,475,135.00	7.20	-6,039,979.05

（1）营业收入分析：

2013 年度、2014 年度，公司营业收入分别为 15,766,652.47 元、23,960,736.67 元。报告期内公司营业收入增长较快，2014 年度较 2013 年度增长 51.97%。预计未来数年内，随着新兴的母婴护理月子会所行业被更多潜在消费者接受，且公司不断加大市场营销、服务水平、业务领域开发等方面的投入，通过树立良好品牌形象，提高市场知名度，全方位增强公司竞争力，公司营业收入将保持大幅增长态势。

（2）营业利润分析：

2013 年度、2014 年度，公司营业利润分别为-8,039,393.97 元、-2,539,751.81 元，处于经营亏损状态，主要原因月子会所行业在我国尚属新兴行业，正处于行业整体性亏损及探索阶段。公司仍处于快速发展阶段，各类投资、租金、人力资源的费用较大，而目前的收入不足以覆盖各类成本费用。相较而言，2014 年度营业利润较上一年度已经获得大幅好转，主要原因为随着苏州公司及南京

公司的深度整合，在收入大幅上升的情况下，成本得到了较好地控制。且自2014年9月起，公司已经实现营业性盈利。

（3）利润总额分析

2013年度及2014年度，公司利润总额与营业利润差异较小，主要差异详见“第四节公司财务”之“五、报告期内利润形成的有关情况”之“（五）非经常性损益”。

（4）净利润分析

2013年度、2014年度，公司净利润分别为-6,039,979.05元、-6,475,135.00元。

2014年度净利润与利润总额差异较大的原因为，期间内产生的一笔所得税费用4,441,500.00元，系苏州公司与南京公司为满足股改要求（净资产不小于实收资本）而进行的名义减资。名义减资过程中，股东并不收回减资款，而是直接用于弥补公司未分配利润。经当地税务机关指导，确定该行为属于股东捐赠，需计提所得税。上述所得税计提事项纳入非经常性损益范畴，不会对公司未来经营产生影响。

（二）两年及一期营业收入、毛利率的构成及变动情况

公司系服务型企业，细分为母婴护理行业。目前，我国母婴护理行业的主要服务提供者专业为专业妇保医疗机构、月子会所、家政月嫂。公司现有业态为俗称月子会所的集中型服务，其服务可按两个维度来区分：服务的类型、服务的方式。

从服务的类型来看，公司属于大健康产业，是专为产后女性和婴儿所设的，主要提供专业化、标准化的四大模块式服务（产后护理、产后康复、营养月子餐、育儿辅导）的健康服务机构（非医疗机构），辅以其他除四大模块外的个性化服务，是母婴护理行业的一站式综合服务中心（即月子会所业态）。公司致力于将母婴护理需求化零为整，以现代化的专业团队分工方式取代家政作坊式的母婴护理服务，以可控成本提供标准化、可复制的服务，为广大产后母婴家庭提供更优的健康选择方案。

从服务的方式来看，公司计划通过点、线、面的结合来全面铺开自身业务。

其中，“点”指以自持物业月子会所为区域立足点，投入大、周期长，专业性更强、品牌效应明显，属于重资产发展模式；“线”指以租赁高级酒店房间来提供酒店式月子会所服务，可复制性强、扩张速度快、风险小，用于填补自持物业月子会所辐射区域内距离远、掌控弱的地区，属于轻资产发展模式；“面”指到宅服务，即公司以现有“点”、“线”为依托，在覆盖区域内派出专业人员，上门为客户提供可选择各类专业化服务，满足希望在家坐月子及已接受入住服务、希望回家后延续服务的客户诉求，属于在公司现有业务基础上的化整为零，将现有标准化的四大服务模块拆散后，以更加适应居家环境的形式投放给客户。报告期末到宅服务尚未全面开展，但公司已对该业务做详细调查与规划，未来该业务因其不受时间、空间限制，低成本高覆盖的特点，有望突破公司现有业态，大幅拓宽公司的潜在客户群体，成为公司业绩突破点。

公司目前分别在苏州及南京拥有 1 家及 2 家月子会所。苏州相城店是公司自持物业的直营店，设计接待能力 45 对母婴；南京江宁店是公司自持物业的直营店，设计接待能力 51 对母婴；南京江滨店是公司于金陵江滨酒店（准五星级）租赁房间的酒店式直营店。

公司业务收入全部为主营业务收入，除母婴护理服务外，公司另有针对母婴护理同行业企业提供的母婴管理培训。

公司两年期营业收入、营业成本划分构成如下：

单位：元

项目	2014 年度			
	收入(元)	占比 (%)	成本(元)	毛利率 (%)
主营业务收入	23,960,736.67	100.00	16,884,212.03	29.53
母婴护理服务	23,811,736.67	99.38	16,850,801.03	29.23
其中：南京江宁店	10,170,059.17	42.44	7,343,448.64	27.79
南京江滨店	7,175,253.00	29.95	5,013,491.08	30.13
苏州相城店	6,466,424.50	26.99	4,493,861.31	30.50
母婴管理培训	149,000.00	0.62	33,411.00	77.58
其他业务收入				

合计	23,960,736.67	100.00	16,884,212.03	29.53
----	---------------	--------	---------------	-------

单位：元

项目	2013 年度			
	收入(元)	占比(%)	成本(元)	毛利率(%)
主营业务收入	15,766,652.47	100.00	17,109,822.12	-8.52
母婴护理服务	15,766,652.47	100.00	17,109,822.12	-8.52
其中：南京江宁店	5,912,050.10	37.50	7,613,570.71	-28.78
南京江滨店	6,487,145.55	41.14	5,865,302.51	9.59
苏州相城店	3,367,456.82	21.36	3,630,948.90	-7.82
母婴管理培训				
其他业务收入				
合计	15,766,652.47	100.00	17,109,822.12	-8.52

(1) 营业收入按结构分类

报告期内，公司所有营业收入都是主营业务收入。

(2) 主营业务收入按产品或服务分类

报告期内公司的核心业务为以月子会所的业态提供母婴护理服务取得相应服务收入。2013 年度、2014 年度，母婴护理服务占营业收入的比例分别为 100.00%、99.38%。

2014 年度，公司发生新业务——母婴管理培训，该类业务系针对母婴护理同行业企业提供的母婴管理培训而收取的费用。虽然该业务收入金额较小，但公司作为行业协会副会长，将母婴护理的经验传授给同行业的其他公司，除为获取收入外，更重要的是推动整个行业健康发展，共同营造月子会所行业专业的形象，维护安全可靠的声誉，同时也可以寻找潜在并购目标，为公司未来的扩张奠定基础。该项业务预计在未来能够持续发生。

(3) 主营业务收入按地域划分

地区名称	2014 年度		2013 年度	
	收入(元)	占比(%)	收入(元)	占比(%)
苏州	6,466,424.50	26.99	3,367,456.82	21.36

南京	17,494,312.17	73.01	12,399,195.65	78.64
合计	23,960,736.67	100.00	15,766,652.47	100.00

苏州地区的苏州相城店开业时间较短，故报告期内收入呈爆发式增长，2014 年营业收入较 2013 年增长 92.03%。

相比而言，公司在南京深耕时间长，总体业绩及市场占有率较为稳定，在报告期内都是公司主要的收入来源地。

其中，2013 年度、2014 年度，南京江宁店收入分别为 5,912,050.10 元、7,175,253.00 元；南京江滨店收入分别为 6,487,145.55 元、7,175,253.00 元。总体而言，南京地区营业收入总数较为稳定。

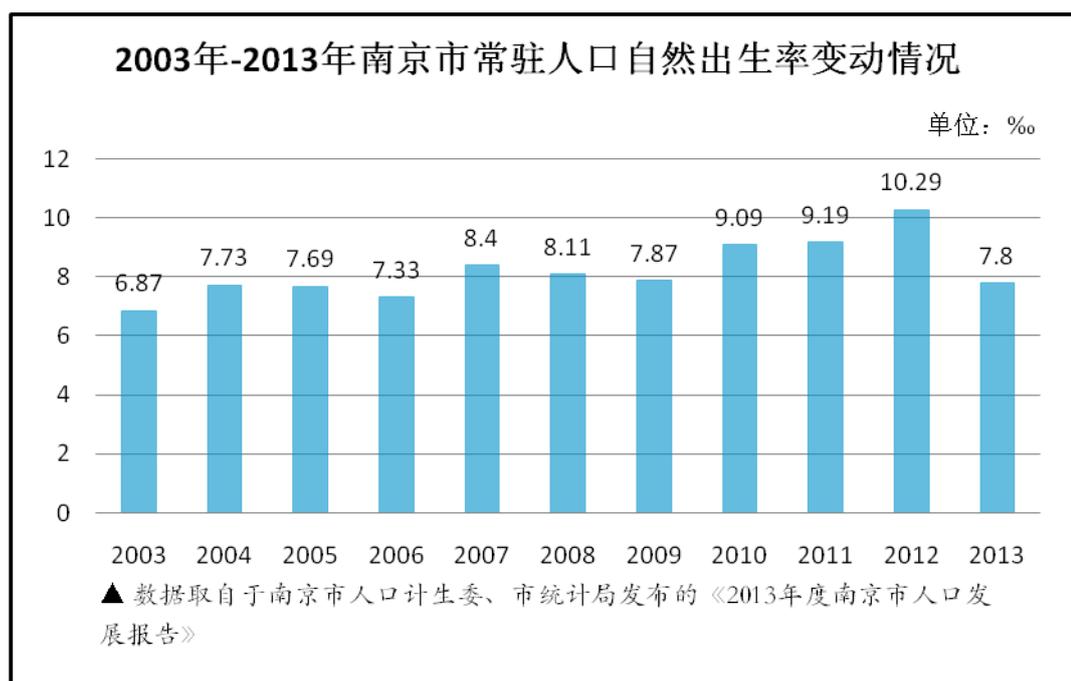
三店各年度入住人数情况如下：

单位：人次

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度	2011 年度	2010 年度
苏州相城店	166	99	54		
南京江宁店	268	179	392	218	110
南京江滨店	125	99	32		
合计	559	377	478	218	110

由上表可见，总体来说，公司入住人数呈稳步上升趋势。其中 2013 年度入住人数较 2012 年度有所下降，主要因为南京江宁店 2013 年度入住人数出现大幅滑坡，造成了其 2013 年度的营业收入下降，其主要原因包括：

① 2012 年为我国传统生肖龙年，南京市常住人口自然出生率达到新高，而 2013 年度自然出生率有所下降，造成总体市场容量较 2012 年度有所下降。



② 2012 年度进行了大规模的宣传促销活动近 400 人次的入住规模使得南京江宁店达到饱和状态，除床位外，其他康复、婴儿池等设施供不应求，人多嘈杂的环境也不利于孕妇与婴儿的健康。公司以品牌为先，为不让这种情况影响到客户体验，于 2013 年度主动将客户分流到新开张的南京江滨店，同时提升了南京江宁店的服务质量与收费标准，实行“限流”措施。

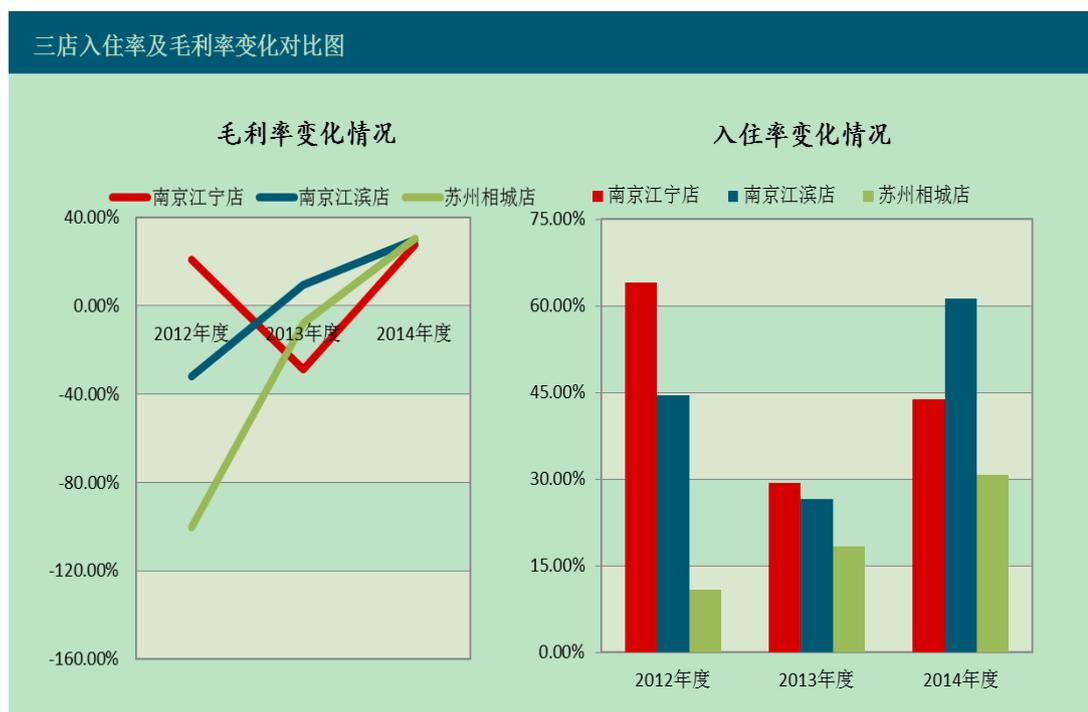
③ 专业的妇婴护理保健人员是月子会所的第一生产力，行业内仍未形成相关专业人才的培养和流动渠道，公司需要通过内部培养来形成专业服务团队。2012 年度的井喷式业绩增长超出预期，再加上新开张的南京江滨店需要自南京江宁店抽调有经验的老员工，导致南京江宁店 2013 年度人力资源出现匮乏，故将主要精力放在打好内功、培养人才上，对市场开发资源投入较 2012 年度大幅减少。

(4) 各产品或服务的毛利率变动情况

2013 年度、2014 年度，母婴护理服务的毛利率分别为-8.52%、29.23%，上升幅度较大。2013 年度母婴护理服务毛利率为负的主要原因为，三店中的南京江宁店入住人数较少，收入无法弥补各类固定成本所致。

母婴护理服务毛利率的波动主要与各门店的两个指标相关：入住率及人均消费额。

①2012 年度及报告期内，三店的毛利率趋势及入住率对比图如下所示：



注：人均入住时间为 1 个月（28 天），入住率=年总入住人数÷当期营业月数÷当期加权房间总数；当期加权房间数=期初房间数±新增（减少）房间数*新增（减少）次月至期末的月份数÷当期总月份数。

由上图，毛利率的趋势与入住率正相关。

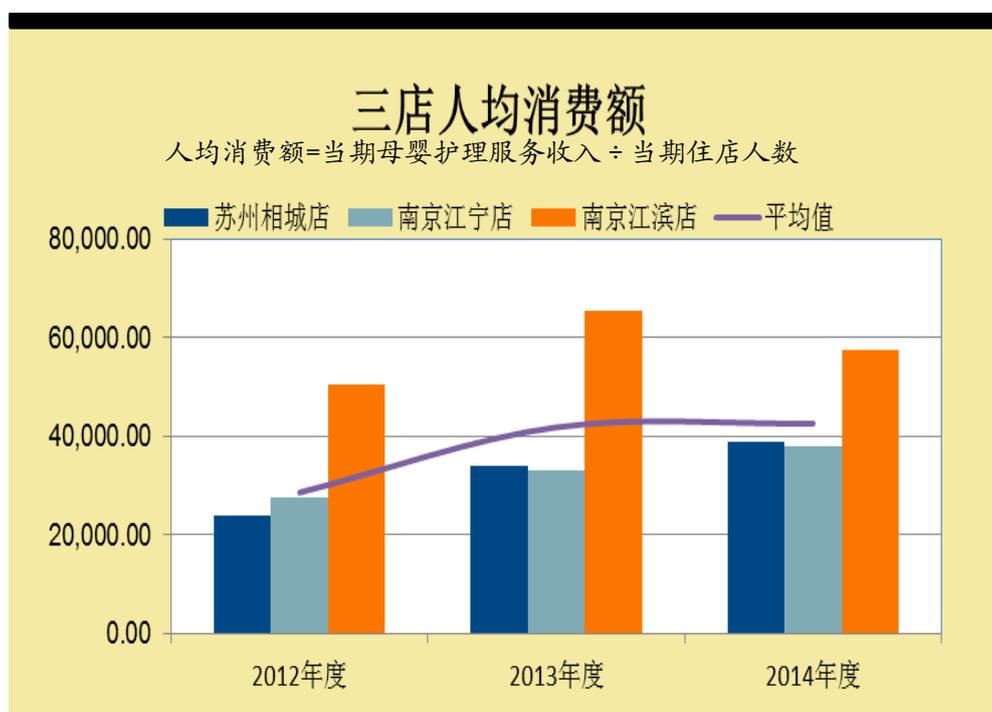
报告期内，苏州相城店房间数为 45 间，自 2012 年 2 月开始营业。2012 年度、2013 年度、2014 年度，入住率分别为 10.91%、18.33%、30.74%，呈稳定上升态势，与毛利率变动趋势一致。

报告期内，南京江宁店房间数为 51，由于 2013 年入住人数的下降，使得当期入住率滑坡，反应到毛利率上，2013 年度其毛利率同样有所下降；随着 2014 年度南京江宁店入住率的回升，其毛利率也有所上升，入住率与毛利率变动趋势一致。

南京江滨店自 2012 年 3 月开始营业，固定租赁房间 2 间；2012 年 4 月底开始，固定租赁房间变为 9 间；2012 年 11 月开始，固定租赁房间变为 31 间；2014 年 2 月开始至今，固定租赁房间减少为 16 间。报告期内南京江滨店

是公司开办的第一家酒店式月子会所，处于高速发展、摸索经验的阶段。2012年处于试运行状态，公司经营较为谨慎，入住率保持在 44.44%；2013 年度南京江滨店入住人数为 99 人，较上一年的 32 人翻三番，但是该良好的成绩还是没有达到 2012 年底对来年过度乐观的业绩预期，将租赁房间提高到 31 间的举措直接导致入住率下滑至 26.61%，但当期毛利率还是较 2012 年毛利率有所上升，主要因为 2012 年收入基数小，无法分摊固定成本，且 2013 年度的人均消费额也有所上升；2014 年，公司总结经验、吸取教训，在 1 月底将固定租赁房间数降到较为合理的 16 间，满足经营需求的同时又不导致浪费，该举措使得公司入住率上升到 61.27%，同时毛利率得以上升。

②2012 年度及报告期内，三店的人均消费额如下图所示：



由上图，毛利率的趋势与人均消费额正相关。

公司 2012 年度、2013 年度、2014 年度人均消费额分别为 28,583.29 元、41,821.36 元、42,597.02 元，公司定价地持续提高，符合目前母婴护理服务内容不断增加和完善、物价成本上涨现状的需要，也体现出随着公司快速发展，市场占有率的提高，公司拥有更大定价权。

作为入行时间较早、规模较大、行业地位较高的企业，公司致力于开拓新

市场，将蛋糕做大，提升整个母婴照料服务行业的发展前景与上限。所以，公司将自身定位为“专业化”的，能以可控成本提供标准化服务，为广大产后母婴家庭提供更优健康选择方案的企业，而非“高端化”、“奢侈化”，只为小众人群提供服务的机构。故公司在定价时较为谨慎，不为涨价而涨价，而是以提升服务质量所必须发生的成本为依据进行针对性的提价。

综上，报告期内公司毛利率的提升主要源于入住率及客户人均消费额两个关键指标的提高。

此外，2014 年度发生的母婴管理培训收入毛利率达到 77.58%，因其主要成本较低，为公司负责培训人员的工资及出差的成本，同时受训同行认可公司在行业内的经验、能力，愿意支付较高学费，故该项业务毛利率较高。

（5）整体毛利率分析

2013 年度、2014 年度，公司主营业务毛利率分别为-8.52%、29.53%。由于母婴护理服务收入占公司主营业务收入比例极高，公司整体毛利率的变动的原因与上文“（4）各产品或服务的毛利率变动情况”相同。

（三）主要费用及变动情况

公司最近两年一期的主要费用及变动情况如下：

单位：元

项目	2014 年度		2013 年度
	金额	增长率	金额
销售费用	3,850,858.28	56.79%	2,456,083.87
管理费用	5,606,706.75	36.00%	4,122,677.09
财务费用	52,542.53	-55.27%	117,463.36
期间费用合计	9,510,107.56	42.02%	6,696,224.32
销售费用占主营业务收入比重	16.07%		15.58%
管理费用占主营业务收入比重	23.40%		26.15%
财务费用占主营业务收入比重	0.22%		0.75%
期间费用占比合计	39.69%		42.47%

2013 年度、2014 年度，期间费用整体保持稳定状态，但由于同期主营业

务收入的上升，期间费用占主营业务比例分别为 42.47%、39.69%，呈下降态势，显示出规模效应趋势及公司控制费用开支的管理能力较强。

公司最近两年一期的主要销售费用及变动情况如下：

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度
职工薪酬(包含工资、社保、劳务费、住房公积金)	2,413,327.60	1,284,118.45
市内交通费	149,792.80	200,343.80
车辆费用	40,811.00	43,401.20
广告及业务宣传费	1,130,552.50	852,426.10
会务费	29,979.00	-
其他	86,395.38	75,794.32
合计	3,850,858.28	2,456,083.87

2013 年度、2014 年度销售费用分别为 2,456,083.87 元、3,850,858.28 元，上升 56.79%。

公司的销售模式为，依托不同渠道、利用不同端口进行直营销售。公司通过医务、网络、异业合作等多种销售渠道，在社区医院、妇产医院、高端的企事业单位以及高档小区、街道等地，有针对性地进行科学坐月子观念的普及与渗透，借助微博、微信、百度等网络平台让更多的消费者了解喜之家，与合作商家共同举办会员活动，资源互换，提升喜之家的知名度，并通过对老客户的维系完成口口相传的企业品牌口碑宣传。

报告期内，主要的销售费用为销售人员工资及广告宣传费，2014 年度销售费用的增长主要源于销售收入增长导致的销售员工提成的增加。

公司最近两年一期的主要管理费用及变动情况如下：

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度
----	---------	---------

人工费（包含工资、福利费、社保、工会经费、职工教育经费、劳务费、董事津贴）	2,851,148.98	2,450,405.18
办公费	79,027.34	80,420.23
房租	235,000.00	212,677.00
邮电通讯费	145,109.61	125,238.37
修理费	178,798.88	131,012.54
折旧费	70,158.63	62,931.79
咨询服务费	285,713.10	77,500.00
低值易耗品摊销	12,055.80	72,510.85
业务招待费	169,544.50	111,177.80
差旅费	214,925.70	96,988.30
车辆费用	461,837.14	204,009.98
绿化费	89,100.00	61,490.00
长期待摊费用	171,407.73	154,552.97
其他	642,879.34	281,762.08
合计	5,606,706.75	4,122,677.09

2013 年度、2014 年度管理费用分别为 4,122,677.09 元、5,606,706.75 元，上升 36.00%，低于主营业务收入的增长幅度。

管理费用重要为管理人员的人力成本。

公司最近两年一期的财务费用及变动情况如下：

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度
利息支出	5,500.00	2,000.00
减：利息收入	83,529.81	12,734.26
手续费及其他	130,572.34	128,197.62
合计	52,542.53	117,463.36

2013 年度、2014 年度，公司财务费用分别为 117,463.36 元、52,542.53 元，

财务压力较小。

（四）重大投资收益

公司在报告期内有一项对外股权投资，详细情况详见下文“十三、控股子公司或纳入合并报表的其他企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司”。南京赫维斯投资管理有限公司由公司全资控股，纳入公司的合并范围，子公司期间损益已体现在合并利润表中。

除上述投资外，公司报告期内无其他重大投资。

（五）非经常性损益

公司在报告期内的非经常性损益情况如下表：

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度
计入当期损益的政府补助	88,260.97	14,070.00
非流动资产处置收益	235.00	413.81
非流动资产处置损失	-13,550.88	-1,295.52
税收滞纳金及罚款	-150.00	-376.22
经济赔款	-154,877.58	-64,661.05
捐款	-26,000.00	
无需支付的往来		3,000.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-3,574.87	-68.73
其他符合非经常性损益定义的损益项目 （同一控制合并中被合并方在报告期初至合并日的营业利润）	-1,176,467.67	-5,277,187.31
其他符合非经常性损益定义的损益项目 （名义减资导致的所得税费用）	-4,441,500.00	
小计	-5,727,625.03	-5,326,105.02
减：所得税影响额	-314,993.76	-1,331,432.20
扣除所得税影响额后非经常性损益	-5,412,631.27	-3,994,672.82
扣除非经常性损益后的净利润	-1,062,503.73	-2,045,306.23

2014 年度公司非经常性损益-5,727,625.03 元，其中同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的营业利润-1,176,467.67 元；因名义减资而计提的所得税费用-4,441,500.00 元。

2013 年度公司非经常性损益-5,326,105.02 元，其中计入当期损益的政府补助 14,070.00 元；同一控制下企业合并产生的子公司当期净损益-5,342,225.07 元。

2014 年度、2013 年度非经常性损益占利润总额比重分别为 216.18%、65.85%，对公司业绩影响较大，主要原因系公司于 2014 年 5 月 28 日自南京赫维斯公司之徐宁等 22 个自然人股东处收购南京赫维斯公司为本公司全资子公司，应中国证券监督管理委员会公告(2008)43 号文的要求，子公司在报告期初至合并日的净损益属于非经常性损益，及名义减资导致的所得税费用事项。

此外，2014 年度产生的所得税费用 4,441,500.00 元，系苏州公司与南京公司为满足股改要求（净资产不小于实收资本）而进行的名义减资。名义减资过程中，股东并不收回减资款，而是直接用于弥补公司未分配利润。经当地税务机关指导，确定该行为属于股东捐赠，需计提所得税。

（六）主要税项及享受的税收优惠政策

1、主要税种及税率

税 种	计税依据	税率
营业税	服务收入	5%
城市维护建设税	应纳流转税额	7%
教育费附加	应纳流转税额	3%
地方教育费附加	应纳流转税额	2%
企业所得税	应纳税所得额	25%

2、税收优惠及批文

2011 年 9 月 28 日，财政部、国家税务总局颁布财税[2011]51 号文“关于员工制家政服务免征营业税的通知”。通知第一条明确自 2011 年 10 月 1 日至 2014 年 9 月 30 日，对家政服务企业由员工制家政服务员提供的家政服务取得

的收入免征营业税。

本公司于 2014 年 1 月 16 日取得苏州相城地方税务局签发的苏地税相一(2014)790 号税务事项告知书,对员工制家政服务免征营业税,有效期至 2014 年 9 月 30 日。

本公司之子公司南京赫维斯公司于 2014 年 1 月 15 日取得南京市江宁地方税务局征收税务分局签发的宁地税宁征(2014)864 号税务事项告知书,对员工制家政服务免征营业税,有效期至 2014 年 12 月 31 日。

六、报告期主要资产情况

(一) 货币资金

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
现金及存款	2,414,171.43	503,556.46
其他货币资金	2,500,000.00	1,100,000.00
合计	4,914,171.43	1,603,556.46

报告期内其他货币资金为可随时赎回的货币基金。

(二) 应收账款

1、公司两年一期的应收账款情况见下表:

时间	账龄	金额(元)	比例(%)	坏账准备(元)	净额(元)
2014 年 12 月 31 日	半年以内	22,538.50	100.00		22,538.50
	半年-1 年				
	1-2 年				
	2 年以上				
	合计	22,538.50	100.00		22,538.50
2013 年 12 月 31 日	半年以内				
	半年-1 年				
	1-2 年				
	2 年以上				
	合计				

公司主要客户为入住月子会所的妈妈和宝宝，因提供服务结束后立即付款，故母婴护理业务不产生应收账款。

公司 2013 年末不存在应收账款；截至 2014 年 12 月 31 日，应收账款余额为 22,538.50 元，为哈尼熊摄影欠款，哈尼熊摄影为公司的商业合作伙伴，按照双方协议，凡公司介绍的客户到哈尼熊摄影进行拍摄，哈尼熊摄影按照相应比例提取收入返还给公司，此款项为哈尼熊摄影应付给公司的返还收入。

总体来看，报告期内公司应收账款发生金额较小，已发生的应收转款账龄短，公司应收账款管理较好。

2、两年一期末应收账款欠款金额主要客户情况如下：

期间	单位名称	与本公司关系	金额(元)	账龄	占比(%)
2014年12月31日	南京哈尼熊儿童专业摄影馆	非关联方	22,538.50	半年以内	100.00
	合计		22,538.50		

截至 2014 年 12 月 31 日，应收账款金额小、账龄短，且无应收关联方的情况。

(三) 其他应收款

1、公司两年一期的其他应收款情况见下表：

时间	账龄	金额(元)	比例(%)	坏账准备(元)	净额(元)
2014年12月31日	半年以内	72,000.00	11.00		72,000.00
	半年—1年	-	-		-
	1—2年	3,000.00	0.46		3,000.00
	2年以上	579,350.00	88.54	-	579,350.00
	合计	654,350.00	100.00	-	654,350.00
2013年12月31日	半年以内	150,800.00	17.83		150,800.00
	半年—1年	13,000.00	1.54		13,000.00
	1—2年	506,950.00	59.96		506,950.00
	2年以上	174,800.00	20.67	-	174,800.00
	合计	845,550.00	100.00	-	845,550.00

截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日，其他应收款余额（未扣除坏账准备）分别为 845,550.00 元和 654,350.00 元。

公司报告期其他应收款主要系公司办公出租房的租赁押金，2013 年末金额为 670,000.00 元，2014 年末金额为 600,000.00 元。此外，包括员工备用金、预付的押金等。

截至 2014 年 12 月 31 日，公司 1 年(含 1 年)以内账龄的其他应收款 72,000.00 元，占比为 11.00%，1-2 年(含 2 年)的其他应收款为 3,000.00 元，占比为 0.46%；公司 2 年以上其他应收款为 579,350.00 元，其中的 500,000.00 元为南京赫维斯预付的房屋押金，剔除此项影响，公司其他应收款账龄结构合理，符合公司的实际经营情况。

项目组对公司其他应收款的坏账准备进行了重新计算，截至 2014 年 12 月 31 日，公司未对其他应收款应计提坏账准备。

2、两年一期末其他应收款欠款金额主要债务人情况如下：

期间	单位名称	与本公司关系	金额（元）	账龄	性质	占比（%）
2014 年 12月 31日	南京河西新城江滨会议中心有限公司金陵江滨酒店	非关联方	500,000.00	2 年以上	房租押金	76.41
	苏州明月山庄酒店管理有限公司	非关联方	70,000.00	2 年以上	房租押金	10.70
	备用金	非关联方	40,000.00	半年以内	吴镒和孙华安备用金	6.11
	南京钟山国际高尔夫置业有限公司索菲特钟山高尔夫酒店	非关联方	30,000.00	半年-1 年	房租押金	4.58
	南京新全能办公设备有限公司	非关联方	30,000.00	3000 元 1-2 年、3000 元 2 年以上	复印机押金	4.58
	合计		646,000.00			98.72
2013 年 12月 31日	南京河西新城江滨会议中心有限公司金陵江滨酒店	非关联方	500,000.00	1-2 年	房租押金	59.13
	苏州明月山庄酒店管理有限公司	非关联方	170,000.00	2 年以上	水电费和合同押金	20.11

徐宁	实际控制人	100,000.00	半年以内	员工备用金	11.83
苏州和润喜之家母婴护理服务有限公司	非关联方	34,800.00	半年以内	往来款	4.12
沈东海	非关联方	25,000.00	15,000 元半年以内、 10,000 元半年-1 年	借款	2.96
合计		829,800.00			98.15

截止 2014 年 12 月 31 日，其他应收款余额较大，主要包括：

公司应收南京河西新城江滨会议中心有限公司金陵江滨酒店 50 万元为公司 2012 年预付的房租押金。

公司应收苏州明月山庄酒店管理有限公司的 7 万元为公司苏州相城店 2011 年预付的房屋租赁合同押金。

公司应收吴镛和孙华安的 4 万元系员工备用金。报告期内，公司应收沈东海的款项属于同一性质。

公司应收南京钟山国际高尔夫置业有限公司索菲特钟山高尔夫酒店的 3 万元为公司预付的房租押金。

公司应收南京新全能办公设备有限公司 3 万元系预付的公司打印机等办公设备的租赁使用押金。

（四）预付账款

1、公司两年一期的预付账款情况见下表：

账龄	2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）
1 年以内	56,940.00	100.00	20,000.00	100.00
1 至 2 年				
2 至 3 年				

3年以上				
合计	56,940.00	100.00	20,000.00	100.00

截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日，公司预付账款金额分别为 20,000.00 元、56,940.00 元。

2、公司两年一期预付账款主要债务人情况如下：

期间	单位名称	与本公司关系	金额(元)	账龄	性质	占比(%)
2014年 12月 31日	苏州新启成广告传媒有限公司	非关联方	28,940.00	1年以内	广告费	50.83
	江苏仕德伟网络科技有限公司	非关联方	20,000.00	1年以内	广告费	35.12
	江苏慕名网络科技有限公司	非关联方	8,000.00	1年以内	广告费	14.05
	合计		56,940.00			100.00
2013年 12月 31日	苏州无言斋民俗博物馆	非关联方	20,000.00	1年以内	捐款	100.00
	合计		20,000.00			100.00

截至 2014 年 12 月 31 日，公司预付账款全部为预付给广告宣传公司的广告费，未来公司将在营销方面加大投入力度。2013 年末预付账款余额 20,000.00 元已于 2014 年确认为公司对苏州无言斋民俗博物馆的捐款。

截至 2014 年 12 月 31 日，公司预付账款余额中无预付关联方款项。

(五) 存货

公司两年一期的存货情况见下表：

单位：元

期间	项目	账面余额	跌价准备	账面价值
2014年12月31日	原材料	-	-	-
	库存商品	90,669.96	-	90,669.96
	委托加工物资	-	-	-
	在产品	-	-	-

	包装物	-	-	-
	合计	90,669.96		90,669.96
2013年12月31日	项目	账面余额	跌价准备	账面价值
	原材料	-	-	-
	库存商品	146,778.54	-	146,778.54
	委托加工物资	-	-	-
	在产品	-	-	-
	包装物	-	-	-
	合计	146,778.54	-	146,778.54

公司存货主要为库存商品。公司存货取得时按实际成本计价，存货采用永续盘存制，发出采用先进先出法核算，并定期进行实地盘点。由于公司自身的行业性质及经营方式，公司对于日常用品基本采取零星采购、少量多次的采购方式，只针对纸巾这种消耗速度比较快的物品采取了一次性大量购入，以保证各项菜品的新鲜、母婴护理用品的卫生安全。报告期末公司库存商品资金占用比例较小。

截至2014年12月31日，公司存货账面价值为90,669.96元，相比2013年末账面价值146,778.54元有所下降。

截止2013年12月31日和2014年12月31日，存货周转率分别为114.55、142.21。

公司暂未对存货计提跌价准备。

（六）固定资产及折旧

公司固定资产按取得的实际成本入账，从固定资产达到预定可使用状态的次月起按年限平均法计提折旧，按固定资产的类别、估计的经济使用年限和预计的净残值分别确定折旧年限和年折旧率。公司固定资产分为机器设备、运输工具、家具器具及电子设备。固定资产类别、预计使用年限、预计净残值率和年折旧率情况见下表：

资产类别	使用年限（年）	预计残值率	年折旧率（%）
机器设备	5-10	5	9.50-19.00
运输工具	8	5	11.875

家具器具	5	5	19.00
电子设备	3-5	5	19.00-31.667

2014年度固定资产情况表

单位：元

项目	2014.01.01	本年增加	本年减少	2014.12.31
一、账面原值合计	5,614,258.58	262,696.22	103,866.80	5,773,088.00
其中：机器设备	1,454,384.00	102,137.10	-	1,556,521.10
运输工具	806,677.00	-	-	806,677.00
家具器具	1,527,264.00	83,765.12	57,285.40	1,553,743.72
电子设备	1,825,933.58	76,794.00	46,581.40	1,856,146.18
二、累计折旧合计	2,949,211.05	890,276.20	62,850.92	3,776,636.33
其中：机器设备	1,060,859.12	205,483.55	-	1,266,342.67
运输工具	239,134.59	96,459.05	-	335,593.64
家具器具	808,085.88	259,593.87	36,101.35	1,031,578.40
电子设备	841,131.46	328,739.73	26,749.57	1,143,121.62
三、固定资产账面净值合计	2,665,047.53	-627,579.98	41,015.88	1,996,451.67
其中：机器设备	393,524.88	-103,346.45	-	290,178.43
运输工具	567,542.41	-96,459.05	-	471,083.36
家具器具	719,178.12	-175,828.75	21,184.05	522,165.32
电子设备	984,802.12	-251,945.73	19,831.83	713,024.56
四、减值准备合计	-	-	-	-
其中：机器设备	-	-	-	-
运输工具	-	-	-	-
家具器具	-	-	-	-
电子设备	-	-	-	-
五、固定资产账面价值合计	2,665,047.53	-627,579.98	41,015.88	1,996,451.67
其中：机器设备	393,524.88	-	-	290,178.43

运输工具	567,542.41	-	-	471,083.36
家具器具	719,178.12	-	-	522,165.32
电子设备	984,802.12	-	-	713,024.56

2013年度固定资产情况表

单位：元

项目	2013. 01. 01	本年增加	本年减少	2013. 12. 31
一、账面原值合计	5,499,322.58	121,771.00	6,835.00	5,614,258.58
其中：机器设备	1,454,384.00	-	-	1,454,384.00
运输工具	806,677.00	-	-	806,677.00
家具器具	1,496,280.00	37,819.00	6,835.00	1,527,264.00
电子设备	1,741,981.58	83,952.00	-	1,825,933.58
二、累计折旧合计	1,957,528.10	996,859.84	5,176.89	2,949,211.05
其中：机器设备	808,442.42	252,416.71	-	1,060,859.12
运输工具	136,502.57	102,632.02	-	239,134.59
家具器具	524,741.92	288,520.85	5,176.89	808,085.88
电子设备	487,841.19	353,290.27	-	841,131.46
三、固定资产账面净值合计	3,541,794.48	-	-	2,665,047.53
其中：机器设备	645,941.58			393,524.88
运输工具	670,174.43			567,542.41
家具器具	971,538.09			719,178.12
电子设备	1,254,140.39			984,802.12
四、减值准备合计	-	-	-	-
其中：机器设备				-
运输工具				-
家具器具				
电子设备				-
五、固定资产账面价值合计	3,541,794.48	-	-	2,665,047.53

其中：机器设备	645,941.58	-	-	393,524.88
运输工具	670,174.43	-	-	567,542.41
家具器具	971,538.09	-	-	719,178.12
电子设备	1,254,140.39	-	-	984,802.12

公司目前固定资产主要分为机器设备、运输工具、家具器具及电子设备。机器设备主要为中央空调系统、电梯、热水系统、变压器、电控门等设备；运输设备为经营所用商务车、面包车等；家具器具主要为办公家具及为经营需要购置的各种家具；电子设备主要为电视、空调、电脑、洗衣机等。

公司固定资产均为公司为开展正常经营活动而购置，所有固定资产均按国家规定的折旧年限进行折旧。

截止2014年12月31日，固定资产成新率情况见下表：

单位：元

项目	原值	累计折旧	净值	成新率（%）
机器设备	1,556,521.10	1,266,342.67	290,178.43	18.64
运输工具	806,677.00	335,593.64	471,083.36	58.40
家具器具	1,553,743.72	1,031,578.40	522,165.32	33.61
电子设备	1,856,146.18	1,143,121.62	713,024.56	38.41
合计	5,773,088.00	3,776,636.33	1,996,451.67	34.58

截至2014年12月31日，公司固定资产成新率为34.58%，公司固定资产能够满足生产经营的需要，近期内不存在淘汰、更新、大修、技术升级等重大情形，不会对公司财务状况和持续经营能力产生较大的影响。

截至2014年12月31日，公司固定资产不存在减值迹象，未计提固定资产减值准备；公司固定资产不存在抵押、担保情况；公司采购发票和付款凭证齐全，固定资产入账价值依据充分。

（七）无形资产

报告期内公司共有四项无形资产，其中三项为软件，合计金额15,100.00元，摊销期为24个月，另一项为商标所有权，摊销期限为36个月。

两年一期无形资产明细表

单位：元

类别	2014年12月31日	2013年12月31日
一、账面原值合计	23,500.00	15,100.00
软件	15,100.00	15,100.00
商标权	8,400.00	
二、累计摊销合计	8,835.95	6,548.19
软件	8,058.17	6,548.19
商标权	777.78	
三、无形资产账面净值合计	14,664.05	8,551.81
软件	7,041.83	8,551.81
商标权	7622.22	
四、减值准备合计		
软件		
商标权		
五、无形资产账面价值合计	14,664.05	8,551.81

(八) 其他流动资产

两年一期其他流动资产明细表

单位：元

项目	2014.12.31	2013.12.31
南京河西新城江滨会议中心有限公司金陵江滨酒店房租	297,009.00	-
南京杰峰科技发展有限公司房租	326,200.00	296,700.00
总经理宿舍房租	13,125.00	8,400.00-
招行定期理财产品	2,000,000.00	
合 计	2,636,334.00	305,100.00

报告期内，公司其他流动资产主要为已经支付、尚未摊销的房租；此外，公司于2014年9月以流动资金购买了招商银行定期理财产品，2014年11月到期，收益率为4.45%。

截至2014年12月31日，公司其他流动资产中无预付关联方款项。

(九) 长期待摊费用

两年期长期待摊费用情况表

单位：元

项目	2014.01.01	本年增加额	本期摊销额	其他减少额	2014.12.31	其他减少的原因
装修支出	11,105,352.67	395,000.00	2,053,957.28	-	9,446,395.39	-
合计	11,105,352.67	395,000.00	2,053,957.28	-	9,446,395.39	-

项目	2013.01.01	本年增加额	本期摊销额	其他减少额	2013.12.31	其他减少的原因
装修支出	11,654,441.63	1,626,467.77	2,175,556.73	-	11,105,352.67	-
合计	11,654,441.63	1,626,467.77	2,175,556.73	-	11,105,352.67	-

公司长期待摊费用系装修支出。

2014年末，公司长期待摊费用具体情况如下：

店名	凭证日期	摘要	摊销原值 (元)	摊销期限 (月)	未摊销月数 (月)	余额(元)
苏州相城店	2012/1/11	购买合力博程灯饰	13,200.00	113	78	9,111.50
	2012/1/13	婴儿 SPA 余款	75,000.00	113	78	51,769.91
	2012/1/16	铝合金余款	66,485.00	113	78	45,892.30
	2012/1/17	窗帘余款	34,000.00	113	78	23,469.03
	2012/1/18	暖气包装材料款	4,000.00	113	78	2,761.06
	2012/1/31	购买灯具	4,417.50	113	78	3,049.25
	2012/1/31	电动门安装	6,500.00	113	78	4,486.73
	2012/1/31	购买厨房地毯	1,300.00	113	78	897.35
	2012/1/31	购买单孔淋浴龙头	1,200.00	113	78	828.32
	2012/2/28	消防火灾报警设备	25,000.00	112	78	17,410.71
	2012/2/29	房间装饰画	4,458.00	112	78	3,104.68
	2012/2/29	灯具	12,446.50	112	78	8,668.10
	2012/3/15	消防尾款	410,000.00	111	78	288,108.11
	2012/4/17	监控，弱电等	54,600.00	110	78	38,716.36
	2012/6/21	锦江门窗	15,000.00	108	78	10,833.33
	2012/7/31	窗帘	3,690.00	107	78	2,689.91

	2012/7/31	铝合金门窗安装	1,000.00	107	78	728.97
	2012/8/7	设计费	222,000.00	106	78	163,358.49
	2012/8/31	工程款	4,936,530.00	106	78	3,632,540.94
	2012/11/19	乐购区改建的材料等	28,000.00	103	78	21,203.88
	2013.02.28	工程款	500,000.00	100	78	390,000.00
	2013.03.31	五金材料玻璃费用	25,000.00	99	78	19,696.97
	2013.04.12	爱婴岛展台费	24,000.00	98	78	19,102.04
	2013.04.30	锦江门窗	10,000.00	98	78	7,959.18
	2013.09.30	工程发票到 9.30	500,000.00	93	78	419,354.84
	2013.10.31	装饰材料 10.31	24,300.00	92	78	20,602.17
	2014/3/17	工程装修费用（发票未到，已完工）	395,000.00	87	78	354,137.93
	小计		7,397,127.00			6,059,499.69
南京江宁店	2010/7/1	江宁会所装修费	1,120.00	95	42	495.16
	2009 年	江宁会所装修费	3,272,674.10	102	42	1,347,571.69
	2010/1/1	江宁会所装修费	4,753,788.03	101	42	1,976,822.75
	2010/2/1	江宁会所装修费	19,860.00	100	42	8,341.20
	2010/5/1	江宁会所装修费	629,343.23	97	42	272,499.13
	2010/6/1	江宁会所装修费	4,900.00	96	42	2,143.75
	2011/11/1	江宁会所装修费	171,674.01	79	42	91,269.73
	2013/10/1	江宁会所装修费（康复室）	154,500.00	36	24	103,000.00
	小计		9,007,859.37			4,448,708.97
南京江滨店	2012/5/1	奥体装修费	5,200.00	36	5	722.22
	2012/6/1	奥体装修费	14,148.00	36	6	2,358.00
	2012/8/1	奥体装修费	4,800.00	36	8	1,066.67
	2012/12/1	奥体装修费	10,170.00	36	12	3,390.00
	2012/12/1	奥体装修费	5,999.00	36	12	1,999.67
	2012/12/1	奥体装修费	10,800.00	36	12	3,600.00
	2012/12/1	奥体装修费	3,600.00	36	12	1,200.00
	小计		54,717.00			24,975.97
公司	2012/10/1	公司办公室装修费	6,552.00	36	10	1,820.00

	2012/12/1	公司办公室装修费	22,440.00	36	12	7,480.00
	2012/12/1	公司办公室装修费	52,626.00	36	12	17,542.00
	2012/12/1	公司办公室装修费	47,611.00	36	12	15,870.33
	2013/2/1	公司办公室装修费	69,305.00	36	14	26,951.94
	小计		198,534.00			108,268.11

苏州相城店、南京江宁店账面列支的长期待摊费用主要为房屋装修等支出，按工程内容分期施工，待分部工程施工完工验收合格计入长期待摊费用。

苏州相城店房屋租赁期自 2011 年 7 月 1 日-2021 年 6 月 30 日，房屋租期为十年，期末待摊费用余额 6,059,499.69 元，剩余待摊期限为 78 个月，公司按照剩余租赁期限对长期待摊费用进行摊销。

南京江宁店房屋租赁期自 2008 年 7 月 1 日-2018 年 6 月 30 日，房屋租期为十年，期末待摊费用余额 4,448,708.97 元，剩余待摊期限为 42 个月公司按照剩余租赁期限对长期待摊费用进行摊销。

南京江宁店 2013 年 10 月康复室装修费用为 154,500.00 元，期末余额为 103,000.00 元，摊销期限为 36 个月，剩余 24 个月未摊，为公司将原用于办公的房间改为康复室发生的装修费用，实际发生时计入长期待摊费用，公司按照装修可使用年限对长期待摊费用进行摊销。

南京江滨店账面列支的长期待摊费用期末余额为 24,975.97 元，还剩 12 个月未摊，主要为租赁的酒店房间的小型改造支出，实际发生时计入长期待摊费用，房屋租期为五年，自 2012 年 11 月 15 日-2017 年 11 月 14 日，公司按照装修可使用年限对长期待摊费用进行摊销。由于公司南京江滨店租赁的是酒店内的房屋，装修属于局部改造，同时公司会根据经营状况随时增减租赁酒店的房间数量。因此，管理层结合实际经营和装修状况，并考虑谨慎性原则，预计上述装修的可使用年限为 3 年，根据公司已制定的长期待摊费用会计政策，经营性租赁固定资产的装修费用在尚可使用年限和租赁期两者较低年限进行平均摊销，因而确定南京江滨店长期待摊费用的摊销期限为 3 年。

南京公司办公室装修费发生额为 198,534.00 元，期末余额为 108,268.11 元，尚余约 12 个月未摊销，为子公司向关联方租赁的办公用房的装修费，实际发

生时计入长期待摊费用，虽然租赁合同一年一签，但公司管理层预计未来几年都会使用该房屋作为办公场所，故子公司按照装修可使用年限对长期待摊费用进行摊销。公司子公司租赁的办公用房，虽然租赁合同一年一签，但由于租赁方为公司控股股东，不存在续租风险，管理层预计未来三年不会改变经营场所，结合装修状况并考虑税法的相关规定，确认长期待摊费用的摊销期限为3年。

公司在报告期内发生了退租情况。公司之子公司租赁的位于嫩江路58号的经营用房，为南京赫维斯投资管理有限公司喜之家分公司的营业场所。分公司支付租赁房屋装修费用26,409.00元，于实际发生时计入长期待摊费用，摊销期限自2013年3月-2016年2月。2014年4月分公司注销，公司将门店装修费账面余额一次性计入成本。

（十）递延所得税资产

单位：元

项 目	2014.12.31	2013.12.31
递延所得税资产：		
应付职工薪酬		66,406.26
可抵扣亏损（南京公司）	3,059,620.24	5,176,782.87
可抵扣亏损（苏州公司）	-	1,642,156.94
小 计	3,059,620.24	6,885,346.07

（十一）主要资产减值准备的计提情况

报告期内，公司应收账款全部为半年以内，其他应收款全部属于员工备用金、保证金、押金及关联方往来款项等不计提坏账准备的款项，股未对应收账款、其他应收账款计提坏账准备；公司未对存货计提跌价准备；公司账载固定资产主要为机器设备、运输工具、家具器具及电子设备，满足公司日常经营所用，不存在面临淘汰、更新、大修、技术升级等情况；公司在用的无形资产为软件及商标所有权，账面价值为23,500.00元，不存在明显减值迹象，未计提减值准备；截至2014年12月31日，公司账载长期股权投资有一项，为纳入合并范围内的控股子公司，在合并报表中能够体现其资产负债状况，未计提减值准备符合长期股权

投资的质量状况；公司其他流动资产为银行定期理财产品、营业用房租金押金及预付的西祠胡同讨论版服务费，未计提减值准备符合实际状况；公司长期待摊费用为装修费用，满足公司日常经营所用，未计提减值准备符合实际状况。

公司未对各项资产计提减值准备，公司资产减值准备的计提情况与资产质量状况相符；公司报告期内资产减值准备的计提方法和比例未有变更，不存在公司存在利用资产减值准备调节利润的情形。

七、报告期重大债项情况

（一）应付账款

1、公司两年一期应付账款情况如下表：

账龄	2014.12.31		2013.12.31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
1 年以内	652,855.10	92.36	687,240.58	88.05
1—2 年	10,000.00	1.41	44,000.00	5.64
2—3 年	44,000.00	6.22	49,300.00	6.31
3 年以上	-		-	
合计	706,855.10	100.00	780,540.58	100.00

2013年12月31日、2014年12月31日的应付账款余额分别为780,540.58元、706,855.10元，主要系应付食堂蔬菜供应商的货款、房租、燃气费及各项工程尾款。其中，2013年12月31日、2014年12月31日公司应付食堂蔬菜供应商货款分别为440,957.48元、384,721.1元，因公司与其食堂蔬菜供应商依据双方订立的采购合同采取每月末结算前一月货款的方式，故每月末都会存在与其的应付往来款项。

2013年12月31日、2014年12月31日应付账款账龄在1年以内的比例分别为88.05%、92.36%，账龄结构合理。

报告期内公司应付账款的余额及变动符合行业内变动趋势和公司实际经营情况，余额及其变动合理。

2、公司两年一期应付账款主要债权人情况如下表：

期间	单位名称	与本公司关系	金额(元)	账龄	性质	占比(%)
2014年12月31日	徐广飞	非关联方	263,600.00	1年以内	食堂采购款	37.29
	苏州市沧浪区云霞蔬菜商店	非关联方	121,121.10	1年以内	食堂采购款	17.14
	南京河西新城江滨会议中心有限公司金陵江滨酒店	非关联方	120,410.00	1年以内	月子餐款	17.03
	南京钟山国际高尔夫置业有限公司索菲特钟山高尔夫酒店	非关联方	70,800.00	1年以内	房费	10.02
	苏州铸铭机电工程有限公司	非关联方	41,000.00	2-3年	空调款	5.80
	合计		616,931.10			87.28
2013年12月31日	徐广飞	非关联方	300,109.63	1年以内	食堂采购款	38.45
	苏州明月山庄酒店管理服务服务有限公司	非关联方	175,000.00	1年以内	房租	22.42
	苏州市沧浪区云霞蔬菜商店	非关联方	140,847.85	1年以内	食堂采购款	18.04
	苏州巨立电梯有限公司	非关联方	49,300.00	2-3年	电梯款	6.32
	苏州铸铭机电工程有限公司	非关联方	41,000.00	1-2年	空调款	5.25
	合计		706,257.48		—	90.48

截至2014年12月31日，公司应付账款中应付关联方款项的情况见“第四节公司财务会计信息”之“九、关联方、关联方关系及交易”。

(二) 预收账款

1、公司两年一期预收账款情况如下表：

账龄	2014.12.31		2013.12.31	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)
1年以内	4,328,651.00	94.47	3,310,397.00	98.59
1—2年	206,000.00	4.50	47,500.00	1.41
2—3年	47,500.00	1.04	-	
3年以上	-		-	

合计	4,582,151.00	100.00	3,357,897.00	100.00
----	--------------	--------	--------------	--------

截至2014年12月31日，公司预收账款金额4,582,151.00元，报告期内公司预收账款为已向客户收取，但相关项目不符合收入确认原则形成的款项。

报告期末，预收账款余额占当期营业收入的19.12%，比重较高，由于公司所属行业的特殊性，在与客户签订相关服务协议时，客户需按照相关协议预付部分款项，公司预收账款余额及其变动符合公司的实际经营情况和行业特点。

截至报告期末，公司不存在账龄3年以上的预收账款，2-3年预收账款余额47,500.00元，为客户李媛、吴沛航等预付的押金款，由于客户原因，暂未到公司履行签订的服务协议。

2、公司两年一期预收账款主要债权人情况如下表：

期间	单位名称	与本公司关系	金额（元）	账龄	性质	占比（%）
2014年12月31日	朱啸	非关联方	88,000.00	1年以内	服务费	1.92
	孙艳	非关联方	82,500.00	1年以内	服务费	1.80
	王波	非关联方	79,000.00	1年以内	服务费	1.72
	刘鹤飞	非关联方	78,520.00	1年以内	服务费	1.71
	张婕	非关联方	72,000.00	1年以内	服务费	1.57
	合计		400,020.00			8.73
2013年12月31日	陈玲	非关联方	76,000.00	1年以内	服务费	2.26
	洪菲	非关联方	74,920.00	1年以内	服务费	2.23
	乔艳	非关联方	70,000.00	1年以内	服务费	2.08
	吉萍	非关联方	68,000.00	1年以内	服务费	2.03
	沈晓松	非关联方	64,000.00	1年以内	服务费	1.91
	合计		352,920.00			10.51

截至2014年12月31日，公司预收款项中无预收关联方款项。

（三）其他应付款

1、公司两年一期其他应付款情况如下表：

账龄	2014.12.31		2013.12.31	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)
1年以内	240.00	4.58	5,443,428.07	45.22
1—2年	-		3,583,000.00	29.77
2—3年	5,000.00	95.42	3,010,009.67	25.01
3年以上	-		-	
合计	5,240.00	100.00	12,036,437.74	100.00

截至2014年12月31日，公司其他应付款金额为5,240.00元，金额较小。

2013年12月31日、2014年12月31日应付账款账龄在1年以内的比例分别为45.22%、4.58%。

2、公司两年一期其他应付款主要债权人情况如下表：

期间	单位名称	公司关系	金额（元）	账龄	性质	占比（%）
2014年12月31日	南京哈呢熊儿童专业摄影馆	非关联方	5,000.00	2-3年	押金	61.98
	王璐	非关联方	200.00	1年以内	个人往来	27.72
	冯美林	非关联方	40.00	1年以内	押金	3.72
	合计	--	5,240.00	--	--	95.54
2013年12月31日	徐宁	实际控制人	3,832,001.29	其中 3,502,001.29元2-3年、 330,000.00元1年以内	借款	53.83
	南京苏洋投资实业有限公司	非关联方	4,000,000.00	其中 3,000,000.00元1-2年、 1,000,000.00元1年以内	往来款	34.91
	臧春花	非关联方	1,600,000.00	1年以内	借款	3.41
	卢敏	非关联方	1,000,000.00	1年以内	借款	3.23
	曹子荣	股东	332,000.00	3年以上	借款	1.03

	合计	--	10,764,001.29	--	--	96.41
--	----	----	---------------	----	----	-------

截至 2014 年 12 月 31 日，公司其他应付款中应付关联方款项的情况见“第四节公司财务会计信息”之“九、关联方、关联方关系及交易”。

(四) 应交税费

公司两年一期应交税费情况如下表：

单位：元

项 目	2014.12.31	2013.12.31
企业所得税	-	-
增值税	-	-
营业税	29,104.20	
城建税	2,037.29	
教育费附加	873.13	-
地方教育附加	582.08	
个人所得税	15,440.39	
合 计	48,037.09	-

八、报告期股东权益情况

单位：元

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
实收资本（股本）	15,000,000.00	12,870,000.00
资本公积	11,679,833.26	15,000,000.00
盈余公积		
未分配利润	-9,735,506.74	-21,019,538.48
股东权益合计	16,944,326.52	6,850,461.52

实收资本变动情况见“第一节公司基本情况”之“三、公司股权结构、控股股东、实际控制人、股本演变等股本情况”之“（五）公司设立以来股本的形成及变化情况”。

资本公积期初金额 15,000,000.00 元，为公司 2014 年对同一控制下企业南

京赫维斯公司进行合并，合并比例为 100%，南京赫维斯公司于 2008 年成立，实收资本 15,000,000.00 元，实际控制人持股比例为 100%，公司按合并比例 100.00% 享有南京与实收资本相关的所有者权益 15,000,000.00 元，在合并报表中增加计入资本公积-股本溢价。

2014 年 5 月 28 日，根据股东会决议，公司对同一控制下企业南京赫维斯公司进行合并，合并对价 10,396,775.18 元，并与 2014 年 5 月 30 日完成合并。合并对价在实际支付时减少资本公积-股本溢价 15,000,000.00 元。

资本公积本期增加 11,679,833.26 元，其中 2,896,775.18 元为同一控制下企业合并确认的股本溢价，； 6,833.26 元为公司按照截止 2014 年 5 月 31 日的账面净资产折合为股本，未分配利润余额 6,833.26 元转入资本公积； 8,776,224.82 元为同一控制下企业合并调整南京赫维斯公司在合并前实现的留存收益。

2014 年 12 月 31 日未分配利润自上期末的-21,019,538.48 元大幅上升为-9,735,506.74 元，主要原因为，苏州公司与南京公司为满足股改要求（净资产不小于实收资本）而进行的名义减资。名义减资过程中，股东并不收回减资款，而是直接用于弥补公司未分配利润。

九、关联方、关联方关系及交易

（一）公司的主要关联方

根据《公司法》、《企业会计准则》及有关上市公司规则中有关关联方的认定标准，确认公司的关联方如下：

1、关联自然人

公司的关联自然人包括：

- （1）直接或间接持有公司 5% 以上股份的自然人；
- （2）公司董事、监事及高级管理人员；
- （3）“2、关联法人”第（1）项所列法人的董事、监事及高级管理人员；
- （4）本条第（1）、（2）项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其

配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母。

2、关联法人

公司的关联法人包括：

- (1) 直接或间接地控制本公司的法人或其他组织；
- (2) 由前项所述法人直接或间接控制的除本公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；
- (3) 由上文“1、关联自然人”所列公司的关联自然人直接或间接控制的，或担任董事、高级管理人员的，除本公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；
- (4) 持有本公司公司5%以上股份的法人或其他组织及其一致行动人；
- (5) 中国证监会或公司根据实质重于形式的原则认定的其他与公司有特殊关系，可能或者已经造成公司对其利益倾斜的法人或其他组织。

3、关联方和关联方关系

根据上述关联方确认标准，公司报告期内关联方及关联方关系如下：

1、存在控制关系的关联方

关联方名称（姓名）	与本公司关系	持股比例（%）
徐宁	实际控制人、董事长	27.64%
徐志宏	实际控制人、董事、总经理、法定代表人	17.94%
南京赫维斯投资管理 有限公司	本公司控股子公司（持股 100.00%）	100.00%

2、不存在控制关系的其他关联方

关联方名称（姓名）	与公司关系	持股比例（%）
关联自然人：		
谢大春	股东、董事、副总经理	9.25
李强	股东	7.25
郑朝群	股东、董事会秘书、副总经理	6.44
张酣	股东、董事	2.40

苗智军	股东、监事	0.99
周勤	股东、监事	0.37
徐萍	监事	
曹建平	财务总监	
关联法人：		
安徽拜腾医疗用品有限责任公司	股东（郑朝群）的控股公司	
南京真视康科技发展有限公司	股东（苗智军）的控股公司	
上饶市江南数码科技有限责任公司	股东（谢大春）的控股公司	
上饶市谢氏通讯有限公司	股东（谢大春）及其主要近亲属共同控制的公司	
上饶市凯悦数码科技有限责任公司	股东（谢大春）主要近亲属的控股公司	
苏州博健医疗器械有限公司	股东（李强）的参股公司	
苏州博纳信息咨询有限公司	股东（李强）的参股公司	
苏州合润母婴护理服务有限公司	财务负责人（曹建平）在该公司任董事	
山东华翼微电子技术有限责任公司	股东及董事（张酣）的控股公司、股东及实际控制人（徐宁）在该公司任董事、股东（郑朝群）在该公司任监事	
山东同创华虹科技有限公司	股东及董事（张酣）在该公司任董事	

（二）关联交易及关联方资金往来

1、经常性关联交易

①经常性关联方销售

报告期内，公司不存在向关联方销售产品、提供服务的情况。

②常性关联方采购

报告期内，公司不存在向关联方采购产品、接受服务的情况。

③房租

报告期内，公司自关联方租赁房屋情况如下：

出租方名称	承租方名称	租赁资产种类	租赁起始日	租赁终止日	租赁费定价依据	2014年度确认的租赁费	2013年确认的租赁费

徐宁	南京赫维斯投资管理有 限公司	办公用 房	2014.1.1	2014.12.31	公平议价	110,000.00	103,302.00
----	-------------------	----------	----------	------------	------	------------	------------

公司之子公司租赁的经营用房位于嫩江路 58 号，为南京赫维斯投资管理有
限公司喜之家分公司的营业场所，该分公司已于 2014 年 4 月 2 日注销。

2、偶发性关联交易

①关联方提供贷款

出借人	借款本金	借款日期	还款日期	备注
徐宁	300,000.00	2010 年 7 月 21 日	2014 年 5 月 26 日	未付利息
徐宁	400,000.00	2010 年 10 月 28 日	2014 年 5 月 26 日	未付利息
徐宁	300,000.00	2010 年 12 月 21 日	2014 年 5 月 26 日	未付利息
徐宁	500,000.00	2011 年 1 月 6 日	2014 年 5 月 26 日	未付利息
徐宁	200,000.00	2011 年 3 月 24 日	2014 年 5 月 26 日	未付利息
徐宁	300,000.00	2011 年 5 月 12 日	2014 年 5 月 26 日	未付利息
徐宁	300,000.00	2011 年 5 月 20 日	2014 年 5 月 26 日	未付利息
徐宁	600,000.00	2011 年 9 月 27 日	2014 年 5 月 26 日	未付利息
徐宁	200,000.00	2011 年 10 月 31 日	2014 年 5 月 26 日	未付利息
徐宁	400,000.00	2013 年 9 月 30 日	2014 年 5 月 26 日	未付利息
徐宁	400,000.00	2010 年 7 月 12 日	2012 年 9 月 13 日	共计支付 利息 20 万 元
徐宁	600,000.00	2010 年 7 月 12 日	2012 年 9 月 13 日	
徐宁	100,000.00	2014 年 1 月 2 日	2014 年 3 月 24 日	共计支付 利 息 2,500.00 元
徐宁	170,000.00	2013 年 3 月 28 日	2014 年 3 月.24 日	
徐宁	160,000.00	2013 年 5 月 30 日	2014 年 3 月 24 日	
郑朝群	130,000.00	2010 年 8 月 12 日	2014 年 5 月 26 日	未付利息
安徽拜腾医疗用品 有限责任公司	240,000.00	2010 年 4 月 22 日	2014 年 5 月 26 日	未付利息
南京真视康科技发 展有限公司	30,000.00	2010 年 5 月 17 日	2014 年 5 月 26 日	未付利息

山东同创华虹科技有限公司	240,000.00	2010年4月30日	2014年5月26日	未付利息
山东同创华虹科技有限公司	47,000.00	2010年9月14日	2014年5月26日	未付利息

②关联方资金往来

(1) 本公司应收关联方款项

项目名称	关联方名称	2014.12.31		2013.12.31	
		账面余额(元)	占比(%)	账面余额(元)	占比(%)
其他应收款	徐宁	-	-	100,000.00	11.83
其他应收款	曹建平	-	-	1,000.00	0.12
其他应收款	苏州合润母婴护理服务有限公司	-	-	34,800.00	4.12
合计				135,800.00	16.06

(2) 本公司应付关联方款项

项目名称	关联方名称	2014.12.31		2013.12.31	
		账面余额(元)	占比(%)	账面余额(元)	占比(%)
其他应付款	徐宁			3,832,001.29	31.84
其他应付款	郑朝群			130,000.00	1.08
其他应付款	安徽拜腾医疗用品有限责任公司			240,000.00	1.99
其他应付款	南京真视康科技发展有限公司			30,000.00	0.25
其他应付款	山东同创华虹科技有限公司	-		287,000.00	2.38
合计				4,519,001.29	37.54

③ 公司对 2013 年末、2012 年末向关联方或非关联方拆入款项的情况如下：

出借人	借款本金	借款日期	还款日期	备注
徐宁	300,000.00	2010年7月21日	2014年5月26日	未付利息
徐宁	400,000.00	2010年10月28日	2014年5月26日	未付利息

徐宁	300,000.00	2010年12月21日	2014年5月26日	未付利息
徐宁	500,000.00	2011年1月6日	2014年5月26日	未付利息
徐宁	200,000.00	2011年3月24日	2014年5月26日	未付利息
徐宁	300,000.00	2011年5月12日	2014年5月26日	未付利息
徐宁	300,000.00	2011年5月20日	2014年5月26日	未付利息
徐宁	600,000.00	2011年9月27日	2014年5月26日	未付利息
徐宁	200,000.00	2011年10月31日	2014年5月26日	未付利息
徐宁	400,000.00	2013年9月30日	2014年5月26日	未付利息
徐宁	400,000.00	2010年7月12日	2012年9月13日	共计支付利息20万元
徐宁	600,000.00	2010年7月12日	2012年9月13日	
徐宁	100,000.00	2014年1月2日	2014年3月24日	共计支付利息2,500.00元
徐宁	170,000.00	2013年3月28日	2014年3月24日	
徐宁	160,000.00	2013年5月30日	2014年3月24日	
郑朝群	130,000.00	2010年8月12日	2014年5月26日	未付利息
安徽拜腾医疗用品有限责任公司	240,000.00	2010年4月22日	2014年5月26日	未付利息
南京真视康科技发展有限公司	30,000.00	2010年5月17日	2014年5月26日	未付利息

公司拆入款项为正常经营使用，全部签订了借款协议，并按协议规定时间还款。

④关联方股权交易

为了消除同业竞争，经本公司股东会及南京赫维斯投资管理有限公司股东会议批准，2014年5月28日本公司与南京赫维斯公司之徐宁等22个自然人股东签订《股权转让协议书》，约定公司以7,500,000.00元的价格受让南京赫维斯公司之徐宁等22个自然人股东所持100%股权，上述股权收购款已于2014年6月9日之前全部支付。南京赫维斯公司已于2014年5月30日完成工商变更手续。上述股权收购完成后，南京赫维斯公司成为本公司全资子公司。

2014年5月31日，南京赫维斯经审计的净资产为10,396,775.18元

(三)关联交易对财务状况和经营成果的影响以及减少和规范关联交易的具体安排

公司在《公司章程》中对关联交易进行了相关规定，另外为了使决策管理落到实处，更具有操作性，管理层对关联交易的决策程序进行了进一步的规范，起草了《关联交易管理制度》，并提交股东大会予以通过。

报告期内，公司严格按照《公司章程》、《关联交易决策管理办法》执行，规范关联方交易与资金往来。

此外，公司将借本次在全国中小企业股份转让系统挂牌交易的契机，积极开发其他融资渠道，降低对股东借款的需求。

(四) 公司关于关联交易的决策权限、决策程序

公司不仅在章程、股东大会和董事会的议事规则中对关联方交易进行了规定，专门制定了《关联交易管理办法》，完善了关联方交易的决策程序，做到有章可循，且在发生关联方交易时遵循了相关规定。

(五) 关联交易定价机制

公司向股东租赁房屋、向股东借款及向关联方收购股权事项，都遵循了市场定价机制。

(六)董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方以及持有公司 5%以上股份的股东在主要客户和供应商中占有权益情况的说明

报告期内，公司不存在其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方以及持有公司 5%以上股份的股东在主要客户和供应商中占有权益情况。

十、提请投资者关注的期后事项、或有事项及其他重要事项

(一) 期后事项

报告期内，公司无需要披露的期后事项。

(二) 承诺事项

报告期内，公司无需要披露的承诺事项。

（三）或有事项

报告期内，公司无需要披露的或有事项。

（四）其他重要事项

报告期内，公司无需要披露的其他事项。

十一、报告期内的资产评估情况

（1）股份公司成立时的资产评估

苏州合润弘盛投资管理有限公司由徐宁、徐志宏等 24 名自然人共同设立发起成立。自然人股东皆以货币出资，共计 1500 万元，占出资额比例 100.00%。2014 年 7 月 7 日，天津中联资产评估有限公司出具中联评报字[2014]A-0034 号《资产评估报告》，截至 2014 年 5 月 31 日为基准日，验证合润弘盛净资产 1886.99 万元。

中联评报字[2014]A-0034 号《资产评估报告》

① 评估原则、评估程序和评估方法

天津中联资产评估有限公司根据国家有关资产评估的规定，遵循独立性原则、客观性原则、科学性原则、产权利益主体变动原则、替代性原则、公开市场原则以及维护资产占有者及投资者合法权益的原则。

在评估过程中，天津中联资产评估有限公司本着独立、公正、科学和客观的原则及履行必要的评估程序，对列入本次评估范围的资产进行了评估。

评估主要采用资产基础法。评估值如下：

资产账面价值 2,625.34 万元，评估值 2,721.97 万元。评估增值 96.63 万元，增值率 3.68%。

资产账面价值 834.98 万元，评估值 834.98 万元，无评估增减值。

净资产账面价值 1,790.36 元，评估值 1,886.99 万元，增值率 5.40%。详见下表：

资产评估结果汇总表

单位：万元

项 目		账面价值	评估价值	增减值	增值率%
		<i>A</i>	<i>C</i>	<i>D=C-B</i>	$E=(C-B)/B \times 100\%$
流动资金	1	849.08	849.08	0.00	0.00
非流动资金	2	1,776.26	1,872.89	96.63	5.44
其中：长期股权投资	3	1,039.68	1,120.66	80.98	7.79
固定资产	4	130.63	146.28	15.65	11.98
长期待摊费用	5	605.95	605.95	0.00	0.00
资产总计	6	2,625.34	2,721.97	96.63	3.68
流动负债	7	834.98	834.98	0.00	0.00
负债总计	8	834.98	834.98	0.00	0.00
净资产（所有者权益）	9	1,790.36	1,886.99	96.63	5.40

公司除上述资产评估外，报告期内未进行过其他资产评估。

十二、股利分配政策和两年一期分配情况

（一）股利分配政策

公司现行《章程》对股利分配政策规定如下：

第一百四十五条公司交纳所得税后的利润，按下列顺序分配：

- （一）弥补上一年度的亏损；
- （二）提取法定公积金百分之十；
- （三）提取任意公积金；
- （四）支付股东股利。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。提取法定公积金后，是否提取任意公积金以及提取的比例由股东大会决定。

公司不在弥补公司亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润。

第一百四十六条股东大会决议将公积金转为股本时，按股东原有股份比例派送新股。但法定公积金转为股本时，所留存的该项公积金不得少于转增前公司注册资本的百分之二十五。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金不得用于弥补公司的亏损。

第一百四十七条公司可以采取现金或者股票方式分配股利。公司股东大会

对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

（二）公司两年一期分配情况

公司两年一期内无股利分配情况。

（三）公司股票公开转让后股利分配政策

公司股票公开转让后股利分配政策不变，详细股利分配方案由公司股东大会决定。

十三、控股子公司或纳入合并报表的其他企业的基本情况

（一）公司控股子公司

1、南京赫维斯投资管理有限公司

公司名称：南京赫维斯投资管理有限公司

法定代表人：徐宁

成立日期：2008 年 08 月 22 日

注册资本：758.97 万元人民币

实收资本：758.97 万元人民币

注册号：320121000125881

注册地址：南京市江宁经济技术开发区庄排路 81 号（秣陵街道）

经营范围：投资管理及咨询服务；商务咨询服务；企业管理咨询服务；企业营销策划服务；百货销售；服装批发与零售；母婴健康管理咨询服务；家政服务；中餐制售（以许可证所列项目经营）。（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）

股权结构：

单位：万元

股东姓名	认缴注册资本	出资额	出资方式	出资比例 (%)
喜之家	758.97	758.97	货币	100.00

最近两年主要财务数据:

单位: 元

项目	2014年12月31日	2013年12月31日
总资产	15,148,619.32	13,913,575.21
净资产	10,769,944.40	-911,398.60
项目	2014年度	2013年度
营业收入	17,494,312.17	12,399,195.65
净利润	-3,257,657.00	-4,020,522.84

(二) 纳入合并报表范围的其他企业情况

除上述控股子公司外,公司不存在其他应纳入而未纳入公司报表合并范围内的其他企业;也不存在纳入合并报表的其他企业。

十四、风险因素及自我评估

(一) 租赁房屋被拆迁和无法继续使用风险

喜之家无自有房产,经营场所系租赁。此房屋所附着土地的开发建设和管理权归苏州市相城区生态农业示范园区开发有限公司所有,此房屋建造者为苏州明月山庄酒店管理服务有限公司,系此土地租赁者。2011年7月30日,有限公司就以上房屋租赁与明月山庄签订《房屋租赁合同》,并得到了生态园公司同意。但由于此房屋建设时未办理《建筑工程施工许可证》,因此,明月山庄和生态园公司尚未获得此房屋产权证,此房屋可能存在被拆迁风险。根据喜之家同明月山庄所签订《房屋租赁合同》约定:因明月山庄相关房屋、土地权属问题,致使公司无法正常使用该房屋的,明月山庄赔偿本公司发生的全额装修改造费用和解除日至租赁期末本公司理论上可产生的营业额。同时,明月山庄所出具承诺:若因此出租房屋权属及涉及土地权属问题给公司造成损失,其愿意承担。因此,公司实际所面临风险主要为无法继续使用此租赁房屋的风险。但本公司经营模式为连锁经营,住所只是附带了主要办事机构功能,即使被拆

迁，公司只要将主要办事机构转移至分店即可，并不影响公司的正常经营，目前正在积极开设分店。综上，此租赁房屋被拆迁和无法继续使用风险应不会给公司挂牌造成实质性障碍。

（二）医疗纠纷风险

公司所处行业是为产褥期母婴提供护理服务的特殊行业，产褥期的母婴体质虚弱，服务期间出现各种病症的情况无可避免，如果因处理措施不当而致使母婴受到伤害，公司可能会面临产生医疗纠纷的风险

为了有效规避公司运营中可能遇到的医疗纠纷风险，公司在销售合同中与客户明确了相关责任：“公司为母婴服务机务，而非医疗机构。乙方及婴儿入住期间发现疾病症状，请及时前往医疗机构就诊。”“公司可以提供协助就诊、送诊陪同服务，但不承担任何医疗相关责任。”因此，在合同上避免了责任界线不清可能为企业带来的风险。

应对措施：公司可以为有需要的母婴提供协助就诊、送诊陪同服务，同时公司也在销售合同中与客户明确了相关责任，公司“为母婴服务机务，而非医疗机构。乙方及婴儿入住期间发现疾病症状，请及时前往医疗机构就诊”公司“可以提供协助就诊、送诊陪同服务，但不承担任何医疗相关责任”，在制度上避免了责任界线不清可能为企业带来的风险。

（三）经营业绩波动的风险

公司主营业务为母婴护理服务，所属细分行业为妇幼健康护理服务，该行业进入门槛较低，各类中小月子会所和家政服务公司无序竞争的状况短期较难改变，国内的市场还没有成熟，到月子会所做月子的理念没有完全普及，市场的容量并未全部释放，该状况会对公司的客户群体产生一定的限制，对公司的经营业绩产生不利影响。并且公司的客户群体为产妇和初生婴儿，客户在月子会所中一般居住周期为一个月，消费也为一次性消费，公司必须不断寻找新的客户，如果公司的营销和市场拓展工作不能满足公司的经营需求，公司的客房空置，也会对公司的业绩产生不利影响，如果公司不能积极拓展市场和开发新业务模式，获得新的利润增长点，公司将面临业绩波动的风险。

应对措施：公司积极进行营销，增大销售力度，同时提供到宅服务，降低成本，提高入住率，开发新的业务模式，以获得新的利润增长点，使公司业绩保持持续稳定的增长。

（四）安全风险

在母婴保健服务业中，顾客在购买服务时也在购买安全。月子会所的服务底线之一是安全，不仅仅局限于食品安全、卫生安全也包括母婴的人身安全。公司所处行业是为产褥期母婴提供护理服务的特殊行业，由于产褥期的母婴体质虚弱，本身具有遭受意外伤害的风险，因此在服务过程中由于食品卫生、护理不当、安保措施不严等因素可能对母婴造成的伤害时有发生。

应对措施：公司配备有经验丰富的专业护理人员，并建立了规范的护理、康复、营养、餐饮、安保以及管家工作流程，从源头上防范和控制各类不安全风险隐患的发生，此外公司正在与保险公司协调购买婴幼儿意外伤害保险，从而进一步降低公司可能承担的风险。

（五）人才流失风险

人力成本是月子会所的主要服务成本，专业的妇婴护理保健人员是月子会所的第一生产力，行业内仍未形成相关专业人才的培养和流动渠道，公司需要通过内部培养来形成专业服务团队，而经验丰富的专业人员也是竞争对手争取的对象，人员的不稳定，将直接影响公司的服务质量。

应对措施：将对员工定期进行职业生涯规划，对员工进行持续培训，加强基于预算制度的绩效考核，建立制度化的奖惩激励机制，稳定骨干人员和团队，同时建立以人为本的人性化管理理念，让员工快乐的工作，提高员工的忠诚度。

（六）管理风险

随着公司的规模不断扩大，人员不断增加，经营管理面临的压力也日趋增大。公司向客户推广产品和服务的同时，面临着管理精力分散、运营效率降低等负面影响因素。因此，公司面临是否能够建立起适应更大规模企业的管理模式和经营团队以确保公司稳健发展的风险。

应对措施：公司将不断完善治理结构和内部控制体系，提高科学决策能力。优化公司组织结构，完善公司部门设置，对现有机构和业务进行优化重组，形成市场推广、产品开发、质量控制、客户反馈等多方位监控体系。

（七）行业竞争加剧风险

月子会所行业是一个新兴的行业，随着人民生活水平的提高，产妇对自身产后健康和形体恢复以及对婴儿健康等问题的重视程度越来越高，月子产业将呈现一种相对稳定的上升趋势。但行业监管标准的缺失，行业准入门槛较低，月子会所低风险高利润的假象导致了资本的蜂拥而至，使得行业内鱼龙混杂，市场集中度较低，每个企业所占的市场份额较小，竞争风险加剧。

应对措施：对于月子会所来说，良好的服务品质是最核心的竞争力，公司将建立服务制胜的理念，将服务标准融入企业文化中，在日常的经营活动中不断进行业务创新，通过差异化的服务及营销策略，形成自己的服务特色，以优良的服务品质竖立良好的企业形象，以提高公司的抗市场风险能力。

（八）亏损导致的持续经营能力风险

2013 年度、2014 年度，公司营业利润分别为-8,039,393.97 元、-2,539,751.81 元，处于经营亏损状态，主要原因月子会所行业在我国尚属新兴行业，正处于行业整体性亏损及探索阶段。公司仍处于快速发展阶段，各类投资、租金、人力资源的费用较大，而目前的收入不足以覆盖各类成本费用。相较而言，2014 年度营业利润较上一年度已经获得大幅好转，主要原因为随着苏州公司及南京公司的深度整合，在收入大幅上升的情况下，成本得到了较好地控制。且自 2014 年 9 月起，公司已经实现营业性盈利。

接下来，公司将从营业收入、毛利率、成本、现金流、偿债能力等角度对公司在亏损状态下的持续经营能力风险做综合阐述与自我评估。

（1）营业收入、营业成本、毛利率分析

公司在细分行业内进入较早、规模较大，同行业中只有在上海股权托管交易中心挂牌的上海育生堂母婴护理服务股份有限公司可获取公开资料并做对比参考：

单位：元

项目	公司	2014年1-5月	2013年度	2012年度
营业收入	喜之家	9,323,429.57	15,766,652.47	13,662,814.59
	育生堂	2,863,880.00	3,771,910.50	604,420.00
经营利润	喜之家	-1,325,324.68	-8,039,393.97	-6,162,461.59
	育生堂	-855,277.89	-2,357,239.75	-1,130,528.13
毛利率(%)	喜之家	24.33	-8.52	3.00
	育生堂	23.77	23.89	-19.29

注：2012年度及2013年度育生堂财务数据取自审计报告，2014年数据取自半年报（1-6月），即喜之家以1-5月数据与育生堂1-6月数据作对比。

由上表可见，由于初创期入住率低、人力成本高、前期投资大等原因，行业仍处于普遍亏损的状态。但作为朝阳产业，月子会所行业处于快速发展期，整体收入增长速度快、毛利率不断提高，体现出行业有着较好的发展潜力。

如“第四节公司财务”之“五、报告期内利润形成的有关情况”之“（二）两年及一期营业收入、毛利率的构成及变动情况”所述，月子会所单店毛利率的高低取决于入住率及人均消费额，其中尤以入住率为重。

2012年度及报告期内，入住率与毛利率数据对比如下：

项目	公司	2014年度	2013年度	2012年度
南京江宁店	入住率	43.79%	29.25%	64.05%
	毛利率	27.79%	-28.78%	20.72%
南京江滨店	入住率	61.27%	26.61%	44.44%
	毛利率	30.13%	9.59%	-32.19%
苏州相城店	入住率	30.74%	18.33%	10.91%
	毛利率	30.50%	-7.82%	-100.26%

2014年度母婴护理服务业务成本如下表：

单位：元

项目		成本	成本占比	单客人均成本
南京江滨店	人员成本	1,034,021.86	20.63%	7,833.50
	折旧及摊销	46,678.44	0.93%	353.62
	房租	2,544,863.73	50.76%	19,279.27
	水电蒸汽	141,011.18	2.81%	1,068.27
	月子餐及其他 物料消耗	1,246,915.87	24.87%	9,446.33
	合计	5,013,491.08	100.00%	37,980.99
南京江宁店	人员成本	2,772,138.70	37.75%	10,343.80
	折旧及摊销	1,579,790.10	21.51%	5,894.74
	房租	863,153.25	11.75%	3,220.72
	水电蒸汽	643,855.93	8.77%	2,402.45
	月子餐及其他 物料消耗	1,484,510.66	20.22%	5,539.22
	合计	7,343,448.64	100.00%	27,400.93
苏州相城店	人员成本	815,716.68	18.15%	4,913.96
	折旧及摊销	1,063,043.36	23.66%	6,403.88
	房租	875,000.00	19.47%	5,271.08
	水电蒸汽	534,477.60	11.89%	3,219.74
	月子餐及其他 物料消耗	1,205,623.67	26.83%	7,262.79
	合计	4,493,861.31	100.00%	27,071.45

2014 年度人均成本及收费对比如下：

单位：元

	单客人均成本	单客人均收费	边际毛利	边际贡献
苏州相城店	27,071.45	37,947.98	10,876.53	28,471.83
南京江宁店	27,400.93	38,954.36	11,553.43	30,006.31
南京江滨店	37,980.99	57,402.02	19,421.03	46,887.42

在入住率低于 65% 的时候，人员成本、折旧摊销、房租近似于固定成本，管理费用、销售费用、财务费用也能基本保持不变，南京江滨店、南京江宁店、苏州相城店的固定成本占比分别达到 72.32%、71.01%、61.28%，通过提升入住率来增加收入，摊薄单位固定成本对拉动毛利、营业利润有较大作用。

在 2014 年度经营数据的基础上，以入住率为驱动因素析的敏感性分析如下：

入住率	毛利（元）	营业利润（元）
25.00%	-909,146.38	-10,419,253.94
30.00%	1,227,905.56	-8,282,202.00
35.00%	3,364,957.51	-6,145,150.05
40.00%	5,502,009.46	-4,008,098.10
45.00%	7,639,061.41	-1,871,046.15
50.00%	9,776,113.35	266,005.79
55.00%	11,913,165.30	2,403,057.74
60.00%	14,050,217.25	4,540,109.69
65.00%	16,187,269.19	6,677,161.63

如上，假设当前人均消费额不变，预计在整体入住率达到 50% 左右时公司能达到营业利润的盈亏平衡。

公司计划通过下列措施，能持续提高入住率：

① 加快搭建销售渠道，加强与产业链上各方的合作共赢，实行精准营销。同时革新营销理念，重视新媒体的运用，通过为现有客户提供优质服务，加强客户黏性，力争让每个接受过服务的客户成为新媒体潮流下的独立信息发布源，从而吸引更多母婴入住。

② 目前我国产后母婴护理主要以自住及家政月嫂形式为主，月子会所模式的市场占比与整个华人社会中经济较发达的地区（如台湾，产后母婴入住月子会所的比例达到 60%-70%）相比，待开发的市场潜力还是巨大的。作为入行时间较早、规模较大、行业地位较高的企业，公司致力于开拓新市场，将蛋糕做大，提升整个月子会所行业的发展前景与上限。所以，公司将自身定位为“专业化”的，能以可控成本提供标准化服务，为广大产后母婴家庭提供更优健康选择方案的企业，而非“高端化”、“奢侈化”，只为小众人群提供服务

的机构。

③争取延长单次服务时间，给客户入住时间从 28 天增加到到 42 天的选项，为产后母婴提供更好的护理及康复效果。该举措同时也能提高入住率。

除上述提高入住率外，公司还采取多种措施提升毛利率，主要包括：

①积极拓宽服务领域，加强与下游产业链包括产后康复、母婴护理用品、婴幼儿食品、服装玩具及婴幼儿早教市场等的合作，增加盈利点。

②贯彻公司“点、线、面”的业务发展战略，加快到宅服务的上线准备，充分利用公司目前的专业及品牌优势，拓宽公司目标客户群体。

③在目前公司提供的专业化、体系化的四大模块式服务的基础上，给客户更多个性化的选择，如增加一名“专户”（即及提供一对一贴身服务的、类似于月嫂的人员），从而提高服务附加值。

④总结三店的经验教训、经营得失，未来开新店时优化成本结构，通过自持物业月子会所“335”原则（及 30 套房、3000 平米场地、50 名员工）及酒店式月子会所控制拿房节奏等方式，将成本控制在最优。该举措同时也能达到提高入住率的效果。

⑤降低可降低的成本。由于行业的服务属性，及公司以专业化、标准化服务为宗旨，很大一部分成本属于不可节约的成本，一旦削减成本则难以保证服务质量，进而降低客户体验。故公司将降低成本的突破口放在如何杜绝浪费（如月子餐）、是否可以将非核心岗位外包（如保洁、保安）及在忙淡季之间保持人力资源的平衡上。

其中，报告期内月子餐的成本情况如下：

单位：元

项目		2012 年度	2013 年度	2014 年度
南京江宁店	餐饮成本	1,604,906.38	847,230.64	1,484,510.66
	人均餐饮成本	4,094.15	4,733.13	5,539.22
南京江滨店	餐饮成本	213,032.40	830,323.69	1,246,915.87

	人均餐饮成本	6,657.26	8,387.11	9,446.33
苏州相城店	餐饮成本	206,997.14	403,910.64	1,205,623.67
	人均餐饮成本	3,833.28	4,079.91	7,262.79

由上表可见，作为主要变动成本（占总成本比例在20%左右）的月子餐成本上升幅度较大，超过了人均消费额的增长率。2014年度，餐饮成本占总成本的比率为23.36%。除我国通货膨胀导致的食物价格上涨的因素外，公司不断改进月子餐的营养结构，及为保证菜肴新鲜程度而导致的采购成本上升也是主要原因。公司将通过优化厨房工作流程、对月子餐采取定额成本控制、联合采购、提前预算、加强供应商竞争等手段，在不影响菜肴品质的前提下对成本进行更有效地控制。同时，随着公司入住率的不断增高，采购金额不断加大，也能使得公司在采购时的议价能力不断提升。

2014年，公司人员成本情况如下：

单位：元

项目		总成本	成本占比	单客人均成本	月均人力成本
南京江滨店	人员成本	1,034,021.86	20.63%	7,833.50	86,168.49
南京江宁店	人员成本	2,772,138.70	37.75%	10,343.80	231,011.56
苏州相城店	人员成本	815,716.68	18.15%	4,913.96	67,976.39

由上表可见，南京江滨店及苏州相城店人员成本控制在20%左右，而南京江宁店的人员成本占比较高，其主要原因为南京江宁店开业最早、组织架构最为复杂，其开店规模较大、床位较多，导致人员需求超过了一个可平衡的稳定台阶。南京江滨店及苏州相城店充分吸取了经验，对人员需求控制较好。随着公司管理能力不断提高，公司管理层将控制南京江宁店人员成本作为未来利润情况改善的一个突破口。

综上，随着南京江滨店及苏州相城店的高速发展，公司在 2014 年度的盈利能力已大幅好转。随着公司不断提升入住率及人均消费额、优化成本结构、降低可降低的成本，公司的毛利率将进入一个可预期的上升轨道。公司因毛利率较低导致营业亏损的情况将在未来得到缓解，持续经营能力将持续改善。

(2) 现金流分析

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
经营活动产生的现金流量净额	-10,619,988.81	211,759.27	-1,722,816.58
投资活动产生的现金流量净额	-10,138,396.22	-704,485.00	-3,461,746.00
筹资活动产生的现金流量净额	24,069,000.00	720,000.00	5,200,000.00
现金及现金等价物净增加额	3,310,614.97	227,274.27	15,437.42
期初现金及现金等价物余额	1,603,556.46	1,376,282.19	1,360,844.77
期末现金及现金等价物余额	4,914,171.43	1,603,556.46	1,376,282.19

报告期内，公司经营产生的现金流情况与盈利状况相比更为理想，筹资力度增强。2014 年度经营产生的现金流净流出较大的主要原因为，公司归还股东的往来款项，股东再以增资的形式投入公司。总的来说，现金流情况能够反映公司创造现金的能力较强，处于高速发展阶段，需要对外融资以支持公司发展的现状。报告期末，公司现金储备丰厚，完全能支持公司现有经营需要，持续经营能力较强。

1、经营现金流量分析

2012 年度、2013 年度、2014 年度，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-1,722,816.58、211,759.27 元、-10,619,988.81 元。

公司经营性项目包括：应收账款、预付账款（经营性）、应付账款、预收账款、存货，报告期内增减情况表如下：

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
应收账款（期末-期初）	22,538.50	0.00	0.00
预收账款（期初-期末）	-1,224,254.00	-978,285.00	-1,666,565.50
客户占用公司现金合计	-1,201,715.50	-978,285.00	-1,666,565.50

应付账款（期末-期初）	-73,685.48	104,583.55	447,283.44
预付账款（期初-期末）	-56,940.00	4,900.00	11,100.00
公司占用供应商现金合计	-130,625.48	109,483.55	458,383.44
经营性应收应付项目合计	1,071,090.02	1,087,768.55	2,124,948.94
存货（期末-期初）	-56,108.58	-5,186.08	93,498.41
经营性项目对公司现金流影响合计	1,127,198.60	1,092,954.63	2,031,450.53

注：表中预付账款为剔除构建固定资产、装修等投资项目的经营性预付调整数。

报告期内，公司经营性项目对公司现金流的产生正向作用。由于公司业务的特点，客户在还未接受服务时即预付定金，且公司母婴护理服务不产生应收账款，不占用现金资源，同时却产生大量预收款项，创造了现金流；公司对于日常用品基本采取零星采购、少量多次的采购方式，只针对纸巾这种消耗速度比较快的物品采取了一次性大量购入，以保证各项菜品的新鲜、母婴护理用品的卫生安全，故存货占用的现金资源较少。

总体来说，公司创造现金的能力较强，经营现金流对持经营的压力较小。只要公司达到经营利润盈亏平衡，公司就能获得较好的经营性现金流。

2、投资现金流

2012 年度、2013 年度、2014 年度，公司投资活动产生的现金流量分别为 -3,461,746.00 元、-704,485.00 元、-10,138,396.22。

报告期内，公司的投资活动现金流主要系购建固定资产、装修所支付的现金及收购南京公司股权。公司 2012 年度投资力度较大，主要原因为南京江滨店、苏州相城店于当年开业。报告期末，公司各项经营所使用的资产成新率较高，短期内无需进行更新换代，故没有被动式的投资需要，不对持续经营产生不利影响。

3、筹资现金流

2012 年度、2013 年度、2014 年度，公司筹资活动产生的现金流量分别为 5,200,000.00 元、720,000.00 元、24,069,000.00 元。

公司筹资现金流全部为吸收投资收到的现金。虽然目前公司尚未实现盈利，但公司原始股东实力较强，看好本公司的发展，故追加投资。同时，由于

公司所处朝阳行业，且公司的各项软实力在业界较为突出，包括突出的行业地位（行业协会副会长、行业标准制定委员会委员）、管理层素质较高（董事长、总经理、副总经理兼具医学背景及外企高管背景）、明确的商业模式（服务专业化、流程标准化、客户大众化，及“点、线、面”的可复制发展模式），故公司在吸收新股东方面颇有建树，保证了在公司实现盈利前持有充沛的现金储备，并为后续发展夯实基础。

总体来看，公司现金流量状况良好，能反映出公司营业状态、战略方向。较好的创造经营性现金流的能力、稳定持续的筹资能力、充沛的现金储备是公司持续经营的坚实保障。

（3）偿债能力分析

报告期内，与偿债能力相关的财务指标如下：

项目	2014年12月31日	2013年12月31日	2012年12月31日
流动比率（倍）	1.41	0.17	0.37
速动比率（倍）	1.39	0.17	0.36
资产负债率（母公司）（%）	13.20	19.75	7.04

2014年12月31日，公司资产负债率较低、流动比率、速动比率较高，偿债能力较好。

公司无银行贷款及其他外部借款，负债主要为营业产生的预收账款。报告期末公司现金储备完全能覆盖各类负债，不对持续经营产生不利影响。

（九）现金收入导致的风险

公司报告期内现金收入占总收入比例都保持在10%左右，总体来说，现金收入比例较小。因收费金额较大且预付款一次性付清，故客户大都以POS刷卡的形式进行付款。公司对这部分现金收入设置了严格的内部控制制度，收款之后立即存入银行。通过制定规则、严格执行、岗位分离、互相监督、严格审批流程、核对信息等手段，公司对现金收款的进行严格管理。

公司在《财务部工作手册制度》对于现金业务规定如下：

“第二条：关于现金、银行存款的核算

1、现金的使用和存放要按国家的《现金管理暂行条例》的相关规定和所在公司的具体情况来灵活掌握。

2、出纳人员要每天点算好昨天的营业收入等款项，并及时、安全地存入开户银行。

3、出纳人员在款项支付时，必须凭经会计人员审核无误的报销凭证予以支付。不得无故挪作私用、或违规对外支付，以保证公司资产的安全。

4、出纳人员必须在每日下班前清点每日的库存现金余额，及时登记日记账，做到日清月结，账实相符。月末，根据银行对账单进行未达账项的调整。

5、保管好支票等有价值证券。支票的印鉴要分开保管，一般出纳保管支票专用章，其他如法人章等应分开由财务经理保管。”

公司的每一笔收入金额都较大，对于每一笔业务，公司财务都对合同、账单、收款记录进行核对，保证现金收入的完整、真实、准确。

第五节有关声明

公司全体董事、监事、高级管理人员签名及盖章

董 事:

徐宁

(徐 宁)

徐志宏

(徐志宏)

郑朝群

(郑朝群)

谢大春

(谢大春)

张甜

(张甜)

监 事:

苗智军

(苗智军)

周勤

(周勤)

徐萍

(徐萍)

高级管理人员:

徐志宏

(徐志宏)

郑朝群

(郑朝群)

谢大春

(谢大春)

曹建平

(曹建平)



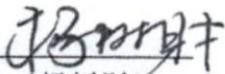
苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司

2015年2月13日

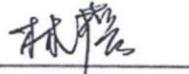
主办券商声明

本公司已对苏州喜之家母婴护理服务股份有限公司公开转让说明书进行了核查，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、准确性和完整性承担相应的法律责任。

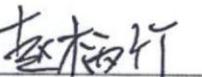
法定代表人：

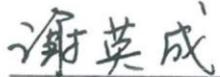

(杨树财)

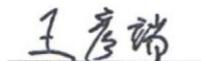
项目小组负责人：


(林蓓)

项目小组成员：


(赵柄竹)


(谢英成)


(王彦端)

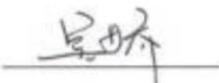
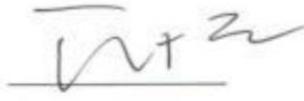


2015年2月13日

审计机构声明

本会计师事务所及经办人员已阅读公开转让说明书，确认公开转让说明书与本机构出具的审计报告无矛盾之处。本会计师事务所及经办人员对申请挂牌公司在公开转让说明书中引用的专业报告的内容无异议，确认公开转让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、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人： 
(李金才)

经办注册会计师：  
(吴 娇) (江 小 三)

立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）

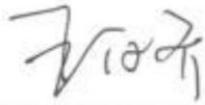
2015年2月3日



律师声明

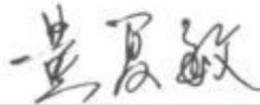
本所及经办律师已阅读公开转让说明书，确认公开转让说明书与本所出具的专业法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对申请挂牌公司在公开转让说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认公开转让说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

律师事务所负责人：

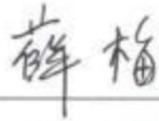


王汉齐

经办律师：



黄夏敏



薛梅



承当

北京大成（上海）律师事务所



2015年7月13日

第六节附件

一、主办券商推荐报告

二、财务报表及审计报告

三、法律意见书

四、公司章程

五、全国股份转让系统公司同意挂牌的审查意见

（正文完）