

上海悦心健康集团股份有限公司

关于深圳证券交易所 2016 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

上海悦心健康集团股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部发出的中小板年报问询函【2017】第 272 号《关于对上海悦心健康集团股份有限公司 2016 年年报的问询函》，公司已按照相关要求向深圳证券交易所作出了回复，现将回复内容公告如下：

1、你公司当期获得拆迁补偿 2,686 万元并计入营业外收入。请你公司详细说明拆迁补偿发生的原因、确认为营业外收入的具体过程、确认的条件和依据、会计处理等，并核查上述拆迁补偿是否已按《股票上市规则》及《中小企业板上市公司规范运作指引》相关规定履行信息披露义务；

回复：

一、拆迁补偿发生的原因

公司 2016 年度获得拆迁补偿 2,686 万元，包括码头拆迁补偿约 2,195 万元和厂区拆违补偿约 491 万元。

1、码头拆迁补偿

为进一步改善上海市闵行区浦江镇区域环境，提升城市整体景观水平，根据《上海市水务局关于闵行区浦江镇姚家浜（浦星公路-新汇路）河道整治工程初步设计报告的批复》（沪水务【2013】932 号文），上海市闵行区浦江镇人民政府拟对闵行区浦江镇姚家浜河道进行拓宽，经与公司协商，将公司位于姚家浜河道旁面积共 3,391.8 平方米（约 5 亩）的土地使用权予以征收，涉及资产包括房屋建筑物、构筑物及其他辅助设施和土地使用权。

2、厂区拆违补偿

公司原上海生产基地于 2012 年搬迁后的闲置厂房对外出租，期间部分租户自行改建，根据上海市闵行区浦江镇整治违法建筑工作领导小组办公室第 20160121004 号告知书，公司所在的厂房（辅房）经相关职能部门认定部分属于违

法建筑,根据中央和市委关于依法治国和生态文明建设要求,进一步推进闵行区“全面调结构、深度城市化”发展战略,突破社会管理短板和瓶颈问题,以“提升环境质量、推动连片治理、促进整体转型”为主线,闵行区正在积极开展拆违和环境综合整治。浦江镇为了贯彻区委政府对于我区“决战决胜 2016”拆违行动的方针、政策,即日起相关职能部门将对公司处涉及违法搭建的厂房(辅房)开展拆违整治工作。

二、拆迁补偿确认为营业外收入的具体过程、确认的条件和依据

1、码头拆迁补偿

上海市闵行区浦江镇人民政府就公司房屋搬迁补偿、土地使用权价值补偿、装潢补偿、构筑物及附属物补偿、设备搬迁安装费、无法恢复使用的设备补偿、停产停业损失补偿、搬迁奖励及其他补贴费等对公司进行补偿,具体补偿金额根据相关资产评估结果在双方签署的《国有土地上非居住房屋协商搬迁补偿协议》中确定,由于本次被政府征收的土地使用权及相关资产有部分是公司对外出租作为仓库的,因此上述拆迁补偿款中有部分款项是由公司代收后再支付给租户的,最终归属于公司部分的拆迁补偿款为全部补偿金额扣除支付给租户的剩余部分。

鉴于上述情况,公司于 2016 年 12 月 8 日召开了第五届董事会第二十四次会议,审议通过了《关于政府征收国有土地使用权的议案》,同意浦江镇人民政府对公司位于姚家浜河道旁面积共 3391.8 平方米(约 5 亩)的土地使用权予以征收,涉及资产包括房屋建筑物、构筑物及其他辅助设施和土地使用权。董事会授权公司管理层负责后续与政府协商签署补偿协议具体内容,并授权董事长批准该协议所涉及的具体补偿金额。公司于 2016 年 12 月 9 日在《中国证券报》、《证券时报》、《上海证券报》、《证券日报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上披露了《第五届董事会第二十四次会议决议公告》(公告编号:2016-050)。

2016 年 12 月下旬,公司完成与上海江月投资发展有限公司签署《国有土地上非居住房屋协商搬迁补偿协议》,补偿协议约定补偿总金额为人民币 2,810 万元,由于本次被政府征收的土地使用权及相关资产有部分是公司对外出租作为仓库的,因此上述拆迁补偿款中约 615 万元是由公司代收后再支付给租户,最终归属于公司部分的拆迁补偿款约 2,195 万元。

2016 年 11 月 30 日,公司完成资产交接手续,公司与上海市闵行区浦江镇动拆迁管理办公室签署了《浦江镇非居房屋动迁拆除房屋移交接收单》。

2016 年 11 月 22 日和 2016 年 12 月 1 日，公司分别收到闵行区浦江郊野公园动拆迁工作指挥部支付的补偿款 850 万元、1,117 万元，截至 2016 年 12 月 31 日尚有 843 万元未收到，作为其他应收款核算。闵行区浦江郊野公园动拆迁工作指挥部属于上海市闵行区浦江镇动拆迁管理办公室下属机构，上述补偿款由上海江月投资发展有限公司拨付给上海市闵行区浦江镇动拆迁管理办公室统一支付，双方于 2016 年 11 月 7 日出具了款项统一支付说明函。

2、厂区拆违补偿

2016 年 3 月，公司与上海闵行浦江镇经济发展总公司(以下简称“浦江发展总公司”)签署了《协议书》，协议书约定公司自愿参加违建整治行动，自愿拆除协议中约定的违法建筑，浦江发展总公司统一在公司拆除违法建筑后给予一次性补偿 1,334.44 万元，2016 年 8 月公司与浦江发展总公司进行了资产移交。

2016 年 11 月，公司收到上海浦江工业园区投资发展有限公司拨付的拆违补偿款约 934 万元，加上公司于 2016 年 7 月 12 日收到的拆违补偿款约 400 万元，公司合计收到约 1,334 万元，其中对经承租户确认并自愿配合拆违整治的，按相关违法建筑的评估值，其补偿归属于承租户，共计约 843 万元，其余归属于公司补偿收入约 491 万元。上述补偿款由上海浦江工业园区投资发展有限公司代上海闵行浦江镇经济发展总公司支付，双方于 2016 年 7 月 1 日出具了款项统一支付说明函。

三、拆迁补偿的会计处理

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》的收入确认条件，上述码头拆迁补偿和厂区拆违补偿均确认为与收益相关的政府补贴，会计处理列入营业外收入。

四、拆迁补偿的信息披露情况

经公司自行核查，公司收到的上述码头拆迁补偿和厂区拆违补偿，均已按照《股票上市规则》及《中小企业板上市公司规范运作指引》相关规定履行信息披露义务，在指定信息披露网站巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>)及《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》进行了披露，具体如下：

1、码头拆迁补偿

2016 年 11 月 24 日披露了《关于收到拆迁补偿款的公告》(公告编号：2016-046)。

2016 年 12 月 3 日披露了《关于收到拆迁补偿款的公告》（公告编号：2016-048）及《关于收到拆迁补偿款的补充公告》（公告编号：2016-049）。

2016 年 12 月 9 日，披露了《关于政府征收土地使用权的公告》（公告编号：2016-051）。

2016 年 12 月 30 日，披露了《关于签署搬迁补偿协议的公告》（公告编号：2016-057）。

2、厂区拆违补偿

2016 年 11 月 30 日公司披露了《关于收到拆违补偿款的公告》（公告编号：2016-047）。

2、你公司当期投资性房地产确认了公允价值变动损益 1,123 万元，请你公司说明采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动损益确认的具体依据、方法、计算过程、会计处理及其合法合规性；

回复：

一、公允价值变动损益确认的具体依据、方法

公司采用具有证券评估资质的评估机构对出租物业进行评估，根据评估价值作为投资性房地产的期末公允价值，评估价值与账面价值差额计入公允价值变动损益。

经北京中企华资产评估有限责任公司对公司 2016 年期末资产负债表日投资性房地产（出租建筑物面积 130,291.42 平方米，土地 315,551.58 平方米）后续计量采用收益法评估，投资性房地产的公允价值为 62,826.22 万元。

二、公允价值变动损益确认的计算过程

2016 年度投资性房地产账面价值变动及其相关计算过程说明如下：

- 1、年初账面价值为 60,011.92 万元。
- 2、报告期内自用房地产转换为投资性房地产，增加投资性房地产账面价值 2,491.98 万元，其中包括（1）原固定资产账面净值为 537.26 万元；（2）转换当日的公允价值大于原账面价值，其差额 1,954.72 万元计入所有者权益-其他综合收益。
- 3、报告期内因拆违动迁处置投资性房地产，减少投资性房地产账面价值 905.33 万元，其中包括（1）冲销公允价值变动损益 104.64 万元，（2）冲销所有者权益

-其他综合收益 652.94 万元，(3) 其余认列营业外支出 147.75 万元。

4、按 2016 年末资产负债表日评估公允价值 62,826.22 万元调整账面价值，公允价值与原账面价值之间的差额 1,227.64 万元计入当期损益-公允价值变动损益，增加投资性房地产账面价值 1,227.64 万元。

2016 年度公允价值变动损益 1,123 万元包括：(1) 上述第 4 项公允价值变动损益 1,227.64 万元；(2)扣减上述第 3 项冲销公允价值变动损益 104.64 万元。

三、公允价值变动损益确认的会计处理及其合法合规性

公司根据《企业会计准则第 3 号-投资性房地产》以资产负债表日投资性房地产的公允价值为基础调整其账面价值，公允价值与原账面价值之间的差额计入当期损益-公允价值变动损益。

自用房地产转换为采用公允价值模式计量的投资性房地产时，投资性房地产按照转换当日的公允价值计价，转换当日的公允价值小于原账面价值的，其差额计入当期损益；转换当日的公允价值大于原账面价值的，其差额计入所有者权益-其他综合收益。

出售、转让、报废投资性房地产或者发生投资性房地产毁损，应当将处置收入扣除其账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。

公司根据投资性房地产的业务进行会计处理，其会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

3、你公司当期瓷砖业务毛利率为 31.2%，较上年同期增加 2.88个百分点。请你公司结合当期销售策略的具体变化、产品成本和售价变化，说明你公司瓷砖业务在市场缩量的情况下，毛利率仍增长的原因及合理性；

回复：

2015 年受宏观调控影响房地产市场景气较为低迷，消费者购房和装修需求降低，2016 年房地产市场景气显著回暖，房地产开发企业新开工房屋面积、商品房销售面积相比 2015 年明显增加。2016 年度公司瓷砖营业收入较 2015 年度增长 14.18%，与房地市场发展变动趋势相一致。

2016 年公司加大力度对瓷砖工程市场产品价格线下调延伸到容量更大的中端市场的销售策略。中端市场产品主要是市场上比较大众化、同质化的产品，公司针对这部分产品自 2015 年起逐渐由公司自行生产转变为部分通过委外加工方

式生产（OEM）。

公司自产产品主要以个性化及特色产品为主，虽然销售单价比 OEM 产品高，但因公司瓷砖生产线目前产能利用率不足，造成单位固定成本较高、毛利率较低。另一方面，OEM 产品销售单价虽然较自产产品低，但因产品成本比自产成本低，毛利率则较高。

公司自产产品 2016 年度平均销售单价为每平方米 72.80 元，较 2015 年度减少 3.51%；产品平均单位成本为每平方米 57.26 元，较 2015 年度减少 0.47%；毛利率则为 21.4%，较 2015 年减少 2.4 个百分点。

OEM 产品 2016 年度平均销售单价为每平方米 52.42 元，较 2015 年度减少 3.66%；产品平均单位成本为每平方米 31.62 元，较 2015 年度减少 3.86%；毛利率则为 39.7%，较 2015 年增加 0.2 个百分点。

自产产品 2016 年度的销售占比为 46.29%，较 2015 年度下降 24.77 个百分点；OEM 产品销售占比为 53.71%，较 2015 年度提高 24.77 个百分点。

2016 年度由于公司自产产品和 OEM 产品销售组合变动较大，毛利率较高的 OEM 产品销售占比，较 2015 年度提高了 24.77 个百分点，使得公司整体瓷砖销售毛利率增加 2.88 个百分点。因销售组合优化使得毛利率增长，原因合理。

4、你公司当期存货 3.56 亿元，当期计提存货跌价准备 1,458 万元。请你公司结合同行业公司存货变动情况、存货跌价准备计提的情况等说明当期存货跌价准备计提的充分性和合理性；

回复：

2016 年公司和同行业公司存货变动及存货跌价准备计提情况（金额单位：万元）

公司名称	存货账面余额	存货周转率	跌价准备余额	计提比例
蒙娜丽莎	68,083.12	2.15	837.21	1.23%
欧神诺	30,489.31	3.49	226.01	0.74%
悦心健康	35,623.35	1.38	2,824.00	7.93%

注：同行业公司的相关数据引自其预披露的招股说明书或重组报告书和年报。

两家同行业公司的存货周转率均比公司高，显示公司存货变动较慢。虽然两家同行业公司的存货周转率比公司分别高 1.56 倍和 2.53 倍，但公司的存货跌价准备计提比例则分别是两家同行业公司的 6.45 倍和 10.72 倍，显示公司的存货

跌价准备计提比例相对的高于两家同行业公司，公司的存货跌价准备计提应属充分和合理。

5、你公司当期应收账款 1.79 亿元，坏账准备为 4,769 万元。请你公司结合同行业公司应收账款变动情况、坏账准备计提的情况等说明当期坏账准备计提的充分性和合理性；

回复：

2016 年公司和同行业公司应收账款变动及坏账准备计提情况（金额单位：万元）

公司名称	应收账款账面余额	坏账准备账面余额	计提比例
蒙娜丽莎	34,883.08	2,027.52	5.81%
欧神诺	60,583.94	3,097.17	5.11%
悦心健康	17,932.64	4,769.09	26.59%

注：同行业公司的相关数据引自其预披露的招股说明书或重组报告书和年报。

上表资料显示公司坏账准备计提比例分别高于同行业两家公司 4.58 倍和 5.20 倍。

另外，根据下表分账龄的坏账准备计提比例，也显示公司的坏账准备计提比例明显比同行业公司均审慎。

公司和同行业公司分账龄坏账准备提取比例如下表：

账龄	蒙娜丽莎	欧神诺	悦心健康
1 年以内	5%	5%	3%
1-2 年	10%	10%	50%
2-3 年	30%	30%	100%
3-4 年	50%	50%	100%
4 年以上	100%	100%	100%

注：上述同行业公司的相关数据引自其预披露的招股说明书或重组报告书和年报。

根据上述和同行业公司坏账准备计提情况对比，公司的坏账准备计提应属充分和合理。

6、你公司前五名供应商合计采购金额为 2.46 亿元，占年度采购总额比例为 53%。请分别列示 2015、2016 年前五名供应商的情况，包括其主营业务、与你公司及

控股股东及实际控制人是否存在关联关系，并分析近两年的变化情况、变化原因；

回复：

一、2015 年度前五名供应商情况（金额单位：万元）

序号	供应商名称	主营业务	采购额	占采购总金额比例	采购物料
1	第一名	天然气生产和销售	5,632.06	14.12%	天然气
2	第二名	墙地砖生产、销售	2,806.01	7.04%	OEM 瓷砖
3	第三名	生产、经营陶瓷制品	2,718.82	6.82%	OEM 瓷砖
4	第四名	生产、加工和销售墙地砖	1,844.87	4.63%	OEM 瓷砖
5	第五名	非金属矿产品的销售	1,800.61	4.52%	泥石料
6	合计		14,802.37	37.12%	

二、2016 年度前五名供应商情况（金额单位：万元）

序号	供应商名称	主营业务	采购额	占采购总金额比例	采购物料
1	第一名	生产、经营陶瓷制品	9,053.86	19.63%	OEM 瓷砖
2	第二名	墙地砖生产、销售	5,708.99	12.38%	OEM 瓷砖
3	第三名	生产、加工和销售墙地砖	5,268.38	11.42%	OEM 瓷砖
4	第四名	天然气生产和销售	2,252.49	4.88%	天然气
5	第五名	加工、销售、制造陶瓷制品	2,271.32	4.92%	OEM 瓷砖
6	合计		24,555.04	53.23%	

三、经公司核查上述 2016 年和 2015 年的前五名供应商，均与公司及控股股东及实际控制人不存在任何关联关系。

四、近两年前五名供应商的变化情况、变化原因

近两年公司向前五名供应商采购的产品主要为 OEM 瓷砖、天然气和泥石料。公司自产产品 2016 年度的销售占比为 46.29%，较 2015 年度下降 24.77 个百分点；OEM 产品销售占比为 53.71%，较 2015 年度提高 24.77 个百分点。2016 年由于自产产品生产量大幅下降，影响公司天然气和泥石料等生产元素的采购均大幅减少。同时，2016 年由于 OEM 产品销量大幅上升，影响公司 OEM 瓷砖采购大幅增加。

7、报告期内，公司的主要业务为大健康产业、建筑陶瓷业务、生态健康建材业务。请你公司结合自身的发展战略说明公司未来多元化发展的经营管理模式，

业务扩张所面临的风险和应对措施，你公司对各项业务的整合、控制、管理等情况。

回复：

一、公司发展战略

公司的发展战略主要是在巩固好当前瓷砖业务的同时，稳步推进向医养结合大健康产业进行战略转型。向集团化、品牌化、多元化的经营方向发展，打造“悦心”和“斯米克”的双品牌运营战略。即以“悦心”作为新转型大健康服务业务的品牌，长期愿景是让“悦心健康”成为中国重视健康的中高端家庭的首选品牌；另一方面，则继续以“斯米克”作为建筑陶瓷和生态建材等产品的品牌。

公司对转型大健康产业的发展战略主要有三方面，其一是整合大健康产业的终端服务链：通过自建发展、外延并购、战略投资等方式，建立一个从预防保健、医疗、康复、到养老的大健康服务链条，并结合医疗、养老、保险和全病程的大数据管理信息系统，为客户提供全面、完整、可信赖的大健康服务体系。其二是轻资产运行：以服务运营为核心竞争力，采用公建民营、战略投资、并购重组等投资管理模式，整合建立轻资产投入、重运营能力的服务链平台。其三是整合台湾丰富的健康、医疗和养老产业资源，借鉴台湾优质的服务理念，引入台湾成熟的运营模式和资深管理人才，与当地管理人才相结合，形成优质的管理和差异化的品牌竞争力，进行产业横向及纵向的整合综效。

二、公司未来多元化发展的经营管理模式

结合上述公司自身的发展战略，公司未来多元化发展的经营管理模式说明如下：

1、根据多元化业务划分，以事业部作为经营管理单位，并设置相应业务的子公司

目前建筑陶瓷业务管理上属瓷砖事业部，已设置了上海斯米克建筑陶瓷有限公司、江西斯米克陶瓷有限公司等子公司。生态健康建材业务属健康建材事业部，已设置上海斯米克健康环境技术有限公司、荆州斯米克新材料有限公司等子公司。大健康产业属医疗养老事业部，已设置上海悦心健康医疗投资管理有限公司、上海悦心安颐投资管理有限公司，并根据区域发展需要设置了徐州徐医悦心医院投资管理有限公司、湖南悦心健康医疗投资管理有限公司等子公司。

各事业部目前均有专责的经营管理团队，通过各事业部所属的子公司独立核

算经营效益，并按照母公司对子公司的管理制度进行公司治理管理。

2、母公司作为集团化经营的管理总部，致力于整合资源提高综效

在多元化的经营管理架构下，母公司作为集团化经营的管理总部，致力于产业链整合、投融资管理、及管理资本运作平台，并向各事业部提供支持和资源，协同管理各事业部，高效协调和分配公司资源，通过规模经济和协同效应来降低成本和提高管理运营效率，控制经营风险。

3、各事业部自主管理运营

各事业部根据自身条件来设定运营目标，根据自身实际情况制定管理决策，自主承接日常经营责任。

对于大健康医疗业务，公司未来将设置医疗业务管理委员会，对公司下属医疗业务子公司进行管理。管理委员会主要成员将从下属医疗业务子公司的医院院长组成。管理范围包括：企业文化管理、战略管理、预算与重大资金管理、高管以及核心医技人员管理、药品耗材采购管理、重大投资管理以及合理的业务指导。管理委员会并就公司董事会审议重大事项时向董事会提供专业意见。

4、母公司遵循公司治理原则对子公司进行管理

为加强对子公司的管理，建立有效的管控与整合机制，促进子公司规范运作、有序健康发展，提高公司整体运作效率和抗风险能力，公司已制定《子公司管理制度》，对子公司主要从章程制订、人事、财务、经营决策、信息披露、内部审计监督等方面进行管理。作为公司的全资子公司、控股子公司，均需遵守证券监管部门对上市公司的各项管理规定，遵守公司关于公司治理、关联交易、信息披露、财务管理等方面的各项管理制度，做到诚信、公开、透明。

三、公司业务扩张所面临的风险和应对措施

1、建筑陶瓷业务

公司瓷砖销售一向较为稳定，瓷砖产能较为充裕，目前并无扩张建筑陶瓷业务的计划，相关风险较低。公司将通过持续的产品创新开拓市场，同时结合建材市场的市场变化及时调整销售策略，以提高市场占有率，实现销售收入的增长。

2、生态健康建材业务

公司生态健康建材产品具备释放负氧离子功能，取得中国建筑材料联合会生态环境建材分会关于生态建材的功能特性认可，取得会标使用证书、调湿功能建材产品标识使用证书、净化功能建材产品标识使用证书。虽然产品功能获得认证，

但目前尚未实现较大的销售规模，如何取得消费者对产品功能的普遍认可，进而提高销售规模，是目前最主要的挑战。

目前生态健康建材产品销售以经销商渠道为主，未来的业务扩展工作集中于开拓市场，而生产方面则主要是以销定产，根据市场业务的增长情况控制生产建设投入，以避免过早投资造成产能闲置的风险。

3、大健康产业

通过外延并购方式发展大健康产业，将使公司的业务规模较为快速的大幅扩大，需将现有业务与外延并购业务进行一定程度的整合和升级，这在管理团队磨合、资金管理、内部控制等方面给公司带来一定的挑战和风险，相关风险和应对措施说明如下：

（1）管理团队磨合风险

公司现有的大健康业务团队与未来并购标的的管理团队磨合将给公司带来一定风险，公司将通过建立良好有效的管理沟通机制，加强沟通融合，促进业务之间的认知与交流，增强团队互信及文化融合，降低风险。

（2）资金管理风险

在业务扩张的同时，公司将通过进一步统筹资金使用和外部融资，统一调度资金，完善资金支付、审批程序；优化资金配置，充分发挥公司资金结算优势，降低资金成本，防范运营、财务风险。

（3）内部控制风险

公司已建立了规范的公司治理和管理体系，但随着公司规模扩大、外延并购进来的子公司增加，公司经营决策和风险控制难度将增加，如果整合进度及整合效果未能达到预期或者公司未能实施有效的管理，将直接导致外延并购标的的规范治理及内部控制无法达到公司要求、公司无法进行有效控制的情形，进而对公司整体规范运作、财务状况及经营业绩等造成不利影响。公司将通过加强与外延并购标的的子公司的管理制度、体系的对接，加强审计监督、业务监督和管理监督，确保公司的既有制度能有效运行于子公司。

四、公司对各项业务的整合、控制、管理情况

1、建筑陶瓷业务

2011 年以来，受到全球经济危机及宏观调控影响，建筑陶瓷行业一直处于低迷状态，为扭转不利经营环境，公司通过加速开发推出新产品、改善销售产品

结构、调整管理团队和管理模式、控制人力成本等措施摆脱了经营困境。近两年来，瓷砖业务经营情况逐步好转，2016 年，经营活动产生的现金流量净额约 1.25 亿元，同比增长 410%，2017 年第一季度，经营活动产生的现金流量净额约 1,505 万元，同比增长 415%。

2、生态健康建材业务

2013 年末，公司向市场推出了具备释放负氧离子功能的生态型装饰材-斯米克健康板。斯米克健康板系列产品取得中国建筑材料联合会生态环境建材分会关于生态建材的功能特性认可，取得会标使用证书、调湿功能建材产品标识使用证书、净化功能建材产品标识使用证书。

目前生态健康建材业务尚未实现较大的销售规模，销售以经销商渠道为主，未来的业务扩展工作集中于开拓市场，而生产方面则主要是以销定产，根据市场业务的增长情况控制生产建设投入，以避免过早投资造成产能闲置的风险。

3、大健康产业

整合医疗养老资源是公司转型大健康产业的主要发展战略之一，公司作为台资背景企业，结合在大陆二十多年的深耕发展积淀，具备能力整合台湾丰富的大健康领域资源，可借鉴台湾优质的服务理念，引入成熟的运营模式和资深管理人才，与本地管理人才相结合，形成管理和品牌差异化的核心竞争力。

近年来，公司在医疗领域内开展了大量资源整合和业务布局工作，为未来大健康业务的扩张和发展在人才、管理、医疗资源等方面奠定了坚实基础，夯实了公司大健康业务发展基础。

公司拟投资建设“区域健康综合体”，即以县级区域为范围、以推展城乡居民健康为宗旨、以二级综合医院为核心、向下辐射基层（社区医院、卫生所）、向前延伸健康促进、向后延伸康复、养老、临终关怀，同时具备财务保险为支撑的健康服务项目集合体。公司目前进行中的重大资产重组，即拟收购相关医疗机构，就是最重要的步骤之一，也将为以后持续收购及整合管理医疗机构积累丰富的实践经验。除此之外，公司还将根据发展需要引进特色专科连锁医院（或门诊部），特色专科范围重点关注人工生殖、肿瘤放疗、骨科、齿科、运动康复等，并结合海外资源，发展高端医疗业务。

具体情况说明如下：

（1）打造高端医疗服务

2016 年底, 公司在上海新虹桥国际医学中心内设置的上海悦心综合门诊部, 门诊部将针对高端人群, 配套中西医结合的门诊、功能医学的诊疗以及远程咨询等, 提供专病诊疗、未病治疗、康复复健、个性健康体检等服务, 力求建成上海地区乃至全国最有影响力的国际化有特色的医疗机构。同时也将开设不孕不育治疗的优生门诊, 作为公司在妇产生殖方面的旗舰服务之一。

(2) 整合医学学术资源, 奠定理论结合实践的发展基础

2016 年 1 月, 悦心健康与美国塔夫茨大学医学院签约合作, 即要引进美国方面先进的医学技术及管理经验, 通过在医院管理、医疗政策领域的研究与教育的合作以支持国内医疗产业的发展。2016 年 2 月, 公司与徐州医科大学签约合作, 旨在通过与徐州医学院在产学研多个领域合作, 成为淮海经济区校企合作和医学转化的典范, 建设淮海经济区一流的妇幼生殖遗传研究、人才培养以及医学转化平台基地, 建设淮海经济区乃至全国有影响的一流品牌连锁妇幼生殖遗传中心。

(3) 发展特色连锁专科

在专科医疗服务领域, 公司于 2016 年 8 月收购美国日星人工生殖中心 60% 的股权; 通过与日星人工生殖中心合作, 将可提供国内客户更多元化的服务, 满足客户各方面需求。并且透过技术交流, 逐步将美国在生殖领域方面最新的技术、信息及管理知识引进国内, 提升公司在妇产生殖各个据点的技术水平, 提高国际能见度, 具有多方面的效益。

2016 年 5 月, 公司与钛极生科技股份有限公司签署了《战略合作框架协议》。双方拟通过投资控股钛极生科技股份有限公司的全资孙公司上海雅比廷投资咨询有限公司, 共同开发国内高端口腔医疗市场。2017 年 1 月, 公司与钛极生科技股份有限公司的境外子公司 ABC Investment Limited 及其他两位创始自然人股东签署了《增资及股权转让协议》, 实现了公司在高端口腔业务的布局。

(4) 国际化的医疗养老资源管理团队

公司聘请曾任台湾卫生福利部部长邱文达先生担任公司副董事长, 统筹管理医疗事业群的规划与建设, 整合两岸及国际优质医疗资源。同时聘请了台湾双连安养中心执行长蔡芳文先生担任养老事业总顾问, 引进台湾双连安养中心多层次连续性养老体系, 为公司培养建立养老运营团队。此外, 公司也聘请了国际生殖权威亚太生殖学会会长曾启瑞先生担任公司妇幼生殖业务的最高顾问, 厚植公司

在妇幼生殖领域的实力。

特此公告。

上海悦心健康集团股份有限公司

董 事 会

二〇一七年六月二十三日