（上接A26版）

服务和检验模式	采取以体检客流为导向的体检顾客导向流程系统，以健康体检过程中产生的送检标本为导向的样品导向流程系统。	体检中心服从集团信息系统、财务系统、健康体检系统管理，采用统一的服务和检验模式。
收益归属	经营收益归属公司所有。	集团收取体检中心软件费、品牌使用费和管理费，享有经营收益分红权。

参股体检中心的管理与控股体检中心相比，在经营理念、企业标识、经营商标、服务品牌、业务运作等关键要素上并无差异。公司为确保各体检中心医疗服务质量、管理质量，统一使用标准化的制度、信息系统、健康体检系统和财务核算体系，以及标准化的业务服务模式。公司还定期组织培训，不断提高管理人员、医护人员业务能力，此外，公司通过自查及委托第三方机构进行监督，以不断改进和提高管理、服务的质量。近三年公司不存在因管理不善、各控股及参股体检中心未遵守公司内部管理制度、质量纠纷等因素而导致公司品牌和日常经营产生不利影响的情况。

（2）连锁管理

公司在各个区域市场开设具有统一经营理念、企业标识、经营商标和服务的体检中心经营美年大健康品牌的健康体检服务，公司对各个体检中心统一管理，实现服务的标准化、系统化、规模化，达到规模效率与灵活方便的统一。

①体检中心分布

截至2016年12月31日，公司已有超过200家直营及参股体检中心，门店覆盖全国30多个省（自治区、直辖市），100多个核心城市，近300家医疗及体检中心，其中控股体检中心123家，主要分布在上海、北京、广东、江苏、浙江、山东、辽宁、河北、陕西、江西等省（自治区、直辖市）。公司连锁网络由集团、各地区子公司及体检中心组成。

单位：家、人次、万元

区域	2016年			2015年		
	体检中心数量	体检人数	营业收入	体检中心数量	体检人数	营业收入
东北区	18	1,189,766	34,708.15	17	885,152	25,540.14
华北区	20	1,115,872	39,592.83	19	846,782	26,816.95
华东区	32	2,144,589	85,232.30	29	1,649,799	62,273.27
华南区	15	1,580,706	49,400.65	12	1,158,824	31,894.59
西北区	11	687,062	25,389.77	8	427,004	15,687.34
西南区	12	1,045,919	37,603.98	10	890,818	27,347.12
中南区	15	1,426,062	36,258.39	12	1,105,337	20,588.81
合计	123	9,189,976	308,186.07	107	6,963,716	210,148.21

②体检中心物业

发行人下属控股的体检中心除海南美年大健康医院一家控股门店属于自有物业外，其余均为租赁物业。发行人下属控股体检中心通过租赁房产获得经营所需场所，为保证经营的稳定性，发行人与业主通常签署5-15年的租赁合同，并约定在同等条件下的优先续租权，发行人对租金及每年的租金涨幅由发行人在签订租赁合同时在合同条款中进行约定，一般采用租赁期内固定期限进行调整（一般为1年，2年或3年调整一次），租赁期内固定租金金额（一般为较短租赁期限），约定租赁期内各期间房租总额或采取当年根据市场情况另行约定。租金支付一般多采用“先付后用”的方式，按照约定于每月或每季度、每年固定时间向出租方以电汇方式支付租金。

③体检中心的建设

公司在新建体检中心时，选址主要考虑总体战略布局、目标城市的人口总量、经济发展状况及健康体检市场规模、目标城市健康体检市场的竞争情况等因素。公司通过在已有网点城市增设体检中心，分流老店客户，缓解老店待客压力；根据全国布局战略需要，在新的城市开设体检中心，以不断开拓新的市场。

经过多年的拓展和积累，公司总结出行之有效的健康体检行业连锁体检中心开设流程，并通过制定《新店建设规定》，从战略规划、选址、店面设计装修、设备核材采购、证件办理各环节将其制度化。根据筹建的特性和功能将新开体检中心的筹建分成两个阶段：集团和子公司后台部门负责前期工作的开展，从选址报告上报到新建体检中心的装修完毕；后期主要由各分部负责操作，从设备仪器到体检中心开业。

公司自主开设体检中心从市场调研、选址、租房、申请医疗机构设置批准书、装修、人员招聘、开业到进入正常经营，一般需要1年以上时间，在已有网点城市增设体检中心，基于已有客户人群和市场口碑，一般第二年即可实现盈利，但在新城市开设的体检中心在初期会持续亏损，其健康体检业务发展需要一定的培育期，一般两年后才能达到盈亏平衡。

④体检中心的管理

公司注重体检中心的标准化管理，建立了以体检中心为单位的健康体检标准化管理体系，在标识、岗位职责、业务操作、人员培训、财务核算等方面建立了标准化流程，并制定了人力资源管理、采购管理、体检中心运营管理、销售管理、投资管理、医疗质量控制等系列制度，为体检中心的有序运营、健康体检业务的正常开展提供了标准化的制度保障。

针对公司体检分院分布范围广、员工多、医疗服务流程复杂、质量要求高的特点，公司将健康体检业务流程和运作模式进行总结、调整，研发出一套健康体检信息管理系统，供各体检中心统一使用。公司健康体检信息系统主要包括健康体检业务系统、销售管理系统、客户管理系统、考核管理系统等，实现了业务流程信息化，极大提高了集团管理效率。

对于尚未开辟业务的新区域，为了迅速开拓市场，公司采取并购成熟且具有一定规模的体检机构。如2011年美年健康产业有限公司与优凯大健康合并，2012年美年大健康收购深圳瑞格尔，均是不同地域同较大规模体检服务机构之间的并购。

②并购后的资源整合

并购交易完成后，如何有效地整合被收购方的现有业务、资质、市场份额，以最大程度地发挥并购效应成为首要事宜。美年健康对于被收购方，并不机械地强调所有的品牌，市场定位都要统一到美年健康体系下，而是首先将与以连锁模式开展健康体检业务密切相关的重点业务主抓起来，对于其他内容则根据当地实际情况给予被收购方一定的自主性。

健康体检系统与财务系统等一实一虚物型健康体检企业的重要命脉，前者的好坏直接影响到报告数据的精确程度以及日常业务的稳定，而一套统一的财务系统则为管理层分析当期财务数据，制定下期发展规划提供便利。基于此，美年健康均要求被并购企业的健康体检系统和财务系统纳入美年健康统一的管理体系。对于基础较差，一时不具备能力完成系统更新换代的，集团还将派遣专业人员协助当地子公司完成系统的升级改造，以在第一时间完成整合。另一方面，集团授予各被收购方管理层一定权限，只量消除并购重组给企业带来的不利影响，使得企业的运营具备延续性，避免客户群体可能的流失。

③并购后的协同效应

①销售上的协同效应

相对于其他服务行业而言，健康体检行业的客户群存在一定的特殊性，团体客户在受检人群中占有较高的比例。对于那些在多地均有办公地点的大型企业而言，若能在各地与之合作，则更能够增加客户黏性，并可提供品种更多、价格更高的增值服务。因此，公司不断发挥企业在被收购后的福利效应，例如，上海、北京、广州、深圳一直是大型企业的总部和重要分部聚集地，美年健康目前在上述四地设有20家以上的体检中心，通过可重要客户的推介，使客户愿意把美年大健康这一品牌指定成介绍给其他地域内的分支机构。此外，由于公司体检分院分布广泛，各子公司之间业务介绍、客户介绍相对便利，从而得以最大程度地开发客户的潜在价值。

②采购上的协同效应

公司采取集团集中招标采购，由集团为旗下体检中心统一采购设备耗材。公司体检中心众多，需求量大，可充分发挥规模优势，行业地位优势，不断提高议价能力，有效降低和控制采购成本。

④并购战略的实施情况

自设立以来，美年健康在注重内生发展的基础上，通过收购兼并、增资入股的方式不断开拓业务领域，并购战略取得了颇为显著的效果。2014年至2017年9月末，发行人并购的公司在并购后经营情况均得到稳定提升，且协同效应显现。在稳定经营的基础上，大多数的并购公司的财务表现均得到不同程度的提升，且协同效应显现。安徽博瑞康健康管理咨询有限公司和深圳市鸿康杰科技有限公司系由于新设门店和投资收益核算变更原因出现利润下降情形，属于正常经营及会计核算需要，是个别现象，不会对发行人的总体经营状况造成重大不利影响。

具体各并购公司后告期内的财务情况如下表所示：

2014年度发行人并购的公司情况

单位：万元

企业名称	2014年末/度				
	总资产	总负债	净资产	营业收入	净利润
安徽博瑞康健康管理咨询有限公司	1,458.99	232.49	1,226.50	1,380.58	89.94
济源美年大健康科技有限公司	907.81	288.98	618.83	1,034.11	113.36
锦州大健康健康管理有限公司	718.85	311.22	407.63	658.05	26.76
南昌泰安医院有限公司（现已更名为“南昌红谷长庚健康体检中心有限公司”）	585.05	635.53	-100.48	605.71	-6.43
企业名称	2015年末/度				
	总资产	总负债	净资产	营业收入	净利润
安徽博瑞康健康管理咨询有限公司	1,626.24	327.52	1,298.73	1,952.09	72.23
济源美年大健康科技有限公司	1,024.27	280.94	743.33	1,111.23	124.50
锦州大健康健康管理有限公司	1,036.73	444.94	591.79	1,306.82	184.16
南昌泰安医院有限公司（现已更名为“南昌红谷长庚健康体检中心有限公司”）	2,283.98	2,152.19	131.79	1,048.07	232.28
企业名称	2016年末/度				
	总资产	总负债	净资产	营业收入	净利润
安徽博瑞康健康管理咨询有限公司（注2）	4,626.15	3,323.67	1,302.48	3,146.21	375
济源美年大健康科技有限公司	1,503.21	443.20	1,060.01	1,578.34	316.68
锦州大健康健康管理有限公司	1,323.38	489.07	834.30	1,521.33	242.51
南昌泰安医院有限公司（现已更名为“南昌红谷长庚健康体检中心有限公司”）	3,545.39	3,019.76	525.62	2,486.95	393.83
企业名称	2017年9月末/1-9月（注3）				
	总资产	总负债	净资产	营业收入	净利润
安徽博瑞康健康管理咨询有限公司	7,425.71	5,734.00	1,691.71	4,536.37	389.24
济源美年大健康科技有限公司	1,806.55	486.72	1,319.83	1,245.84	259.82
锦州大健康健康管理有限公司	3,079.22	1,822.03	1,257.19	1,180.14	119.70
南昌泰安医院有限公司（现已更名为“南昌红谷长庚健康体检中心有限公司”）	3,774.29	3,040.15	734.14	3,678.15	208.52

2015年度发行人并购的公司情况

单位：万元

企业名称	2015年末/度				
	总资产	总负债	净资产	营业收入	净利润
江苏华康投资发展有限公司	1,621.37	195.83	1,425.54	314.72	-74.46
深圳市鸿康杰科技有限公司	7,808.86	1,948.24	5,860.62	6,627.40	1,731.85
辽阳大健康健康管理有限公司	4,089.15	689.37	3,399.78	2,525.38	696.57
洛阳美年大健康信息咨询有限公司	5,318.30	1,395.04	3,923.26	2,297.67	600.16
企业名称	2016年末/度				
	总资产	总负债	净资产	营业收入	净利润
江苏华康投资发展有限公司	2,956.42	952.05	2,004.37	2,415.39	578.83
深圳市鸿康杰科技有限公司（注3）	9,436.25	2,099.90	7,336.35	6,858.07	1,475.73
辽阳大健康健康管理有限公司	5,405.98	1,206.10	4,199.88	4,450.25	800.10
洛阳美年大健康信息咨询有限公司	7,888.66	3,333.26	4,555.39	3,898.51	632.13
企业名称	2017年9月末/1-9月				
	总资产	总负债	净资产	营业收入	净利润
江苏华康投资发展有限公司	3,322.04	948.53	2,373.52	2,094.59	369.14
深圳市鸿康杰科技有限公司	9,274.07	1,146.26	8,127.81	4,568.47	791.46
辽阳大健康健康管理有限公司	6,148.46	1,366.53	4,781.93	3,707.76	582.05
洛阳美年大健康信息咨询有限公司	8,439.24	3,239.79	5,199.45	4,122.43	644.06

2016年度发行人并购的公司情况

单位：万元

企业名称	2016年末/度				
	总资产	总负债	净资产	营业收入	净利润
新新健康控股有限公司	9,145.41	7,303.39	1,842.03	2,764.79	960.50
哈密美年大健康健康管理有限公司	2,657.01	1,058.25	1,598.75	1,387.84	515.51
伊犁美年大健康管理有限公司	1,724.46	439.91	1,284.55	1,226.42	321.05
美年大健康产业集团南通有限公司	3,547.75	1,191.36	2,356.39	861.70	112.11
泰安美年大健康体检管理有限公司	6,025.32	2,814.74	3,210.58	1,783.86	404.62
海南美年大健康医院有限公司	9,286.25	3,700.01	5,586.24	4,402.61	726.80
临沂美年健康体检管理有限公司	2,658.77	1,151.15	1,507.62	1,011.21	223.35
藁阳美年大健康咨询有限公司	2,618.58	1,147.46	1,471.12	934.87	347.11
企业名称	2017年9月末/1-9月				
	总资产	总负债	净资产	营业收入	净利润
新新健康控股有限公司（注4）	9,545.86	6,688.91	2,856.95	6,653.95	-272.58
哈密美年大健康健康管理有限公司	2,650.00	934.63	1,715.37	1,623.14	545.88
伊犁美年大健康管理有限公司	2,122.23	511.48	1,610.75	1,483.00	326.19
美年大健康产业集团南通有限公司	4,786.61	1,861.87	2,924.74	3,545.19	408.16
泰安美年大健康体检管理有限公司	7,668.12	4,206.88	3,461.24	2,143.59	250.66
海南美年大健康医院有限公司	7,377.30	2,168.65	5,208.65	2,125.24	175.27
临沂美年健康体检管理有限公司	4,599.51	2,952.45	1,647.06	1,790.74	139.44
藁阳美年大健康咨询有限公司	2,273.97	1,048.80	1,225.17	1,886.96	354.05

2017年1-9月发行人并购的公司情况

单位：万元

企业名称	2017年9月末/1-9月（注5）				
	总资产	总负债	净资产	营业收入	净利润
杭州美澜医疗门诊部有限公司	2,317.00	2,503.34	-186.34	989.53	-776.84
河南美年健康科技有限公司（现已更名为“郑州美年健康医疗管理有限公司”）	2,661.60	1,778.30	883.30	359.68	-1,023.24
宁波海曙美年综合门诊部有限公司	2,379.63	2,269.94	109.69	2,030.03	-492.83
厦门市美年大健康管理有限公司	3,926.65	1,979.76	1,946.89	2,946.60	292.22
成都天府新区奥亚医院有限责任公司	4,579.21	5,762.26	-1,183.05	2,208.25	-1,727.41
苏州美大门诊部有限公司	1,846.60	727.59	1,119.01	2,056.58	28.01
宜春美年大健康体检有限公司	2,401.69	913.12	1,488.57	749.73	88.57
平顶山市美年大健康科技服务有限公司	2,719.37	1,235.76	1,483.61	2,123.01	460.78
欧客速品国际贸易温州有限公司	1,989.50	286.56	1,702.94	-	-157.35
安徽慈济医疗投资管理有限公司	2,986.73	671.62	2,315.11	1,846.64	418.21
南昌实康健康体检有限公司	2,225.32	823.28	1,402.04	1,210.40	28.84
大连振顺美年大健康新城综合门诊部有限公司	1,917.45	1,303.30	614.15	465.38	-218.95
乐山美年大健康服务有限公司	3,575.21	1,623.22	1,951.99	2,472.87	626.21
重庆美天健康管理有限公司	3,772.94	1,841.19	1,931.75	683.39	-937.21
兰州美年大健康金茂健康管理有限公司	2,953.19	1,728.14	1,225.05	2,314.57	-174.70
潍坊美年大健康健康管理有限公司	2,000.22	953.66	1,046.56	1,427.37	58.28
温州叶同仁医院有限公司	1,110.36	852.20	258.16	957.83	-776.21
绵阳美年大健康科技有限责任公司	2,820.47	980.80	1,839.67	1,970.84	224.14
西昌美年大健康健康管理有限公司	3,437.22	1,537.38	1,899.84	2,647.89	651.27
临沂大健康健康体检档案管理有限公司	2,369.81	1,847.99	421.82	1,889.35	71.03

注1：上表中列示的各被并购公司并购当年的营业收入及净利润为并购完成后纳入合并范围内的金额。

注2：公司2014年收购的安徽博瑞康健康管理咨询有限公司，2014年-2016年度营业收入分别为1,380.58万元，1,952.09万元和3,146.21万元，有较大提升；2014年-2016年度净利润分别为89.94万元，72.23万元和13.75万元。其中，2016年度该公司仅实现3.75万元净利润，出现大幅下降，主要系该公司于2016年度投资新设门店，造成成本费用大幅增加，新门店于同年8月开业，当年的收入较少，因此实现利润出现下滑。2017年，随着新门店业务的发展，该公司的盈利能力进一步提升。

注3：深圳市鸿康杰科技有限公司2015年度和2016年度净利润分别为1,731.85万元和1,475.73万元。其中，2016年度净利润相比2015年度有所下降，主要系2015年该公司为发行人的联营企业，2016年进一步收购股权后纳入合并范围，纳入合并范围后，该公司持有的四川鸿康杰医疗投资管理有限公司和郑州鸿康杰科技有限公司（此两家公司均为发行人合并范围内的子公司）的长期股权投资由权益法核算转为成本法核算，此后不再确认投资收益（2015年此部分确认的投资收益为262.29万）。从实际经营角度，2015年度和2016年度该公司实现营业收入分别为6,627.40万元和6,858.07万元，表现出一定的增长趋势。

注4：新新健康控股有限公司于2016年10月完成相关股东变更登记开始纳入合并范围核算，由于四季度为传统旺季，因此2016年计入合并范围的利润表现较好，但从总体来看，新新健康旗下主要为高端门店，前期投入较高，扭亏为盈所需周期长，故而2017年全年净利润仍表现为亏损。

注5：2017年1-9月刚刚完成收购的企业，可能存在仍处在微亏状态的情况，预计随着收购后公司总体的经营安排逐步完善，盈利能力将逐步提升。

（四）采购情况

根据采购内容不同，可将公司采购分为以下四种：设备及耗材采购、融资租赁、外送检验以及委外体检。

1、设备及耗材采购

设备采购方面，发行人采取集团集中招标采购，由集团为旗下体检中心统一采购设备耗材（设备、装修、外送检验等），公司体检中心众多，需求量大，可充分发挥规模优势，行业地位优势，不断提高议价能力，有效降低和控制采购成本。

公司主要参考产品质量、供货能力，通过招标、询价、对比、议价的程序来确认供应商。同类产品以一家为主，备选几家的方式确定长期供应商，并与其签订《采购框架合同》，由各子公司以订单通知/合同方式实施具体采购计划。公司每年底对供应商进行质量、交货期、价格等方面的综合比较和评判，进而修订合格供应商名录及相应的采购份额。

最近三年，发行人主要采购项目为核磁共振成像系统、CT、胶囊内窥镜、DR、彩超等检验设备，各类检验试剂、耗材等，发行人向前五名供应商采购情况如下表示：

单位：万元

	供应商名称	采购额	占年度采购总额比例
2016年	供应商一	12,040.84	16.25%
	供应商二	7,539.91	10.17%
	供应商三	6,893.04	9.30%
	供应商四	5,786.58	7.81%
	供应商五	4,590.55	6.20%
	合计	36,850.92	49.73%
2015年	供应商一	4,836.00	9.68%
	供应商二	3,214.19	6.43%
	供应商三	2,456.36	4.91%
	供应商四	2,155.44	4.31%
	供应商五	1,695.00	3.39%
	合计	14,356.99	28.72%
2014年	供应商一	2,574.06	9.81%
	供应商二	2,275.25	8.67%
	供应商三	1,880.00	7.17%
	供应商四	1,841.29	7.02%
	供应商五	1,656.00	6.31%
	合计	10,226.60	38.99%

公司不存在向单个供应商的采购比例超过总额的50%或严重依赖于少数供应商的情况，且受同一实际控制人控制的供应商已合并计算。近三年美年健康董事、监事、高级管理人员和其他核心技术人员、主要关联方及持有美年健康5%以上股份的股东在主要供应商中未拥有权益。

2、融资租赁

发行人主要融资租赁合作伙伴有上海富汇融资租赁有限公司（以下简称“上海富汇”）、江苏中润融资租赁有限公司（以下简称“江苏中润”）、拉赫兰顿融资租赁（中国）有限公司（以下简称“拉赫兰顿”）。

（1）与上海富汇的合作情况

租赁设备及金额：租赁设备为磁共振成像系统--SupernovaC5，租赁总金额为2,200万元。

租赁期限：自实际起租日起至美年大健康有权依据本合同对租赁物件实施占有和使用的期间，除双方另有其他书面约定外，本合同租赁期限为自实际起租日起任年。

实际起租日：上海富汇收到美年大健康签署《租赁物验收证书》之日或美年大健康支付第一笔货款之日，以先到为准。

租赁期满后的处理：租赁期间届满，若美年大健康不存在违约行为，在美年大健康付清本合同项下全部租金以及其他应付款项后，美年大健康可行使留购、续租或退还租赁物件的权利，如果美年大健康选择留购租赁物件，则美年大健康有权以人民币壹仟元（小写：人民币1,000.00元）的价格“届时现状”留购租赁物件，该留购价款美年大健康应当在租赁期间届满前支付至上海富汇在本合同规定的指定账户。美年大健康支付全部款项后即取得租赁物件的所有权。由于美年大健康一直占有、使用租赁物件，上海富汇对届时租赁物件的性能和状况等不作任何声明和保证。

（2）与江苏中润的合作情况

租赁设备及金额：磁共振成像系统-1.5T/医用超导磁共振设备扫描控制系统软件V1.0V2.0，租赁总金额为3,680万元。租赁期满：60个月。租赁期满后的处理：在美年大健康付清租金等款项（包括可能产生的违约金、经济损失赔偿金、保险费等）后，美年大健康有权按名义货价留购本合同项下租赁物，名义货价和最后一期租金同时支付。美年大健康付款后，江苏中润向美年大健康出具租赁物所有权转移单并办理保险受益人转移的手续。

（3）与拉赫兰顿的合作情况

租赁设备及金额：租赁设备为HoligicSerenity 数字乳腺/X线摄影系统、X射线计算机体层摄影设备和磁共振成像系统SuperVan1.5T(1套）/医用超导磁共振设备扫描控制系统软件V1.0，租赁总金额为891.56万元。

租赁期限：60个月。

租赁期满后的处理：租赁期限届满，如未发生任何违约事件且出租人收到本协议项下所有租金、期末留购价款和其他全部应付款项的，租赁物所有权将转移给承租人，本协议终止。

3、外送检测

（1）外送检测基本情况

公司将体检过程中采集的部分属于专业细分领域内的医学检验、病理样本集中送到外部专业检验机构进行检测，包括液基薄层细胞学检测（TCT）、肿瘤疾病检测、TORCH检测、不孕不育检测、淋巴细胞亚群系列检测、感染性疾病检测系列、毒品检测系列等项目。

外送检验供应商由发行人统一招标，发行人与供应商签署框架协议，各分子公司分别与供应商依据送检标本总量单独结算，账期一般在30-60天。目前，公司与部分三甲医院、杭州艾迪康医学检验中心、上海天祥医学检验所等机构建立了长期合作关系，双方根据送检标本总量定期结算检测服务费，检验机构保证检验质量、按时诊断结果的准确可靠、及时性，并对其检验、病理质量问题承担责任。未来或可能依据发行人发展战略及业务调整、扩展合作范围、模式。

最近三年发行人外送检测情况如下表：

单位：万元

	2016年度	2015年度	2014年度
外送检测成本	7,200.14	4,121.89	2,963.89
在营业成本中占比	4.52%	3.77%	4.01%

最近三年，发行人外送检测占当年营业成本的比例分别为4.01%、3.77%和4.52%，占比较小，并不对检验机构构成依赖；且检测机构为三甲医院、专业检验机构，正在合作的外送检测单位均具备相应的资质，具有专业的技术人员、先进的仪器设备，合作期内未发生外送检测质量纠纷。

（2）外送检测产生质量纠纷的责任承担主体及纠纷处理机制

截至募集说明书签署日，发行人与正在合作的外送检测单位产生质量纠纷的责任承担方式为：根据发行人与相关外送检测单位签订的书面合同约定，如外送检测单位的检测服务发生质量问题，造成发行人下属子公司向患者承担赔偿责任的，发行人下属子公司有权向该外送检测单位追索该损失，根据《合同法》的规定，“有偿的委托合同，因受托人的过错给委托人造成损失的，委托人可以要求赔偿损失。”

由于最终由发行人向客户出具体检报告，且客户系与发行人签署体检合同，因此，根据《合同法》关于合同相对性原则，当因外送检测产生质量纠纷时，若客户主张发行人未按照合同约定履行相关义务时，发行人应当首先向客户承担责任，并根据其与外送检测单位的合同约定以及《合同法》的规定向外送检测单位追偿。

若发生外送检测服务质量投诉，发行人立即启动处理机制，具体流程如下：



发行人客服医师接到投诉后，立即向体检中心院长、子公司负责人、集团医质部汇报，并联合外送检测机构进行调查处理，形成调查结果后由客服医师反馈给客户；若客户仍对结果存疑，可通过第三方检测机构进行复检，如检测结果确因外送检测单位发生的质量问题，发行人首先向客户承担责任，并根据具体过错情况向外送检测机构追偿。

综上，发行人已经履行了向客户告知外送检测事项的程序，相关外送检测单位均具备相应资质，与外送检测相关质量纠纷的责任承担主体及纠纷处理机制明确，且符合法律法规的规定。

4、委外体检

（1）委外体检基本情况

发行人主要客户为团体客户/公司型客户，部分公司型客户在全国拥有多家分支机构，发行人为其全国范围内的分支机构提供健康体检服务。此类服务合同为公司全国性订单，由全国渠道部负责项目落单到各地体检中心，各地体检中心合理排期并为客户当地分支机构员工提供体检服务。尽管发行人不断在全国范围内新建体检中心，扩大服务范围，但仍有部分城市尚未开设体检中心，部分订单超出公司服务范围。

发行人综合考虑当地体检机构可服务项目、服务质量、以往合作程度、价格等因素，坚持质量为先，价格为辅的原则，择优选取。结算方式有两种：先提供体检服务，按月结算；预付部分体检款，单项目体检服务完成后结算，账期30日左右。未来预计在加强第三方体检合作机构的甄选、评估及优化考核制度的同时拓展第三方体检机构的合作广度及深度。

为确保合同及时、有效的履行，经客户许可，发行人将少量超出服务能力的订单交由具有合格资质和一定专业水准的医疗机构完成，客户通过发行人的体检业务信息管理系统预约至受托方进行健康体检，由受托体检机构出具体检报告。发行人与受托体检机构定期结算和支付委托体检所需费用。

目前，发行人已与全国众多知名机构建立了长期的合作关系。受托机构一般为三甲以上综合医院，二甲以上专科医院以及大型专业体检机构，具有一定规模和专业健康体检业务水平，并经发行人综合业务资质、体检流程、环境质量、服务质量等因素评估合格后委托。近三年未出现因委托体检产生医疗纠纷的情况。

最近三年及一期，发行人委外体检在主营业务成本中占比较小，因此不会对委外体检机构构成依赖。

（2）委外体检产生质量纠纷的责任承担主体及纠纷处理机制

美年健康与受托体检机构签订的《体检业务委托合同》均约定：美年健康应与被委托方共同对健康体检医疗质量、服务质量负责。被委托方应当负责体检医疗质量的控制，确保健康体检医疗质量，同时负责处理健康体检中引发医疗纠纷的协调、处理。

对于美年健康将少量超出服务能力的订单交由具有合格的医疗机构完成的事项，由于客户系与美年健康签署体检合同，因此，根据《合同法》关于合同相对性原则，当委外体检产生质量纠纷时，若客户主张美年健康未按照合同约定履行相关义务，美年健康应当首先向客户承担责任，并根据其与受托体检机构的合同约定以及《合同法》的规定向受托体检机构追偿。

综上，美年健康制定了严格的标准，以选择合格的受托体检机构，并与其建立了行之有效的纠纷处理机制，该模式不会对美年健康的持续经营能力造成不利影响。

（五）销售模式

公司以直营销售为主，第三方代理为辅，逐步开拓了电子商务销售、团购销售和代理商销售等模式，其中体检中心零售和电子商务销售对象主要为个人客户，团购和代理商销售主要针对团体客户。



1、直营销售模式

直营销售模式，是由公司直接经营、管理各个体检中心。具体由集团全国渠道部、金融事业部、电子商务部，以及下属子公司销售部门负责，其中全国渠道部、金融事业部、电子商务部执行公司整体营销计划，负责全国各区域销售服务的协调和支持；子公司专门营销服务团队负责区域内的销售服务。

公司基于不同市场的开拓、客户维护需要，以及各区域市场的竞争状况来配置相应的销售人员，根据各公司不同的发展阶段，由集团统一协调，在营销组织内部进行销售人员的适当流动，对于新进入市场，公司予以配备营销能力强的业务人员，以签单为主要考核指标，重在扩大市场影响力与市场份额；后期发展阶段，公司予以配备专业能力强的业务人员，以业务增量、新项目推广等为主要考核指标，重在通过专业化服务，与客户建立长期稳定的合作关系，以提升业务成长性。

2、代理销售模式

第三方渠道指为美年健康提供客户资源，通过居间收取服务费用的渠道代理商。公司以第三方渠道作为代理销售补充，实现多渠道销售。目前，公司已同怡和-汉森、好医通（优一家）、中智外企等第三方渠道建立了长期合作关系。公司授权上述机构为非独家代理商，在公司许可的范围内进行健康体检产品的推广和销售活动；客户通过4000 9888 55电话、预约系统、前台、邮件等方式预约，凭单号、密码或体检卡号即可到体检中心消费；美年健康为终端客户提供健康体检服务并对体检质量负责。发行人与第三方渠道合作协议原则上是一年一签；如第一年合作无违规，第二年可续签一年，但业绩不做累计。发行人对第三方渠道的选择标准包括：拥有某一行业或数个行业的客户资源，能积极配合发行人一起维护和管理渠道客户，回款及时，信誉良好。结算方式一般为预收定金30%-50%，单项目结束后双方对账，对账后账期30-90天。

此外，公司还积极开展电子商务，已同天猫、京东、大众点评、1号店、美团、百度糯米等多家电商平台合作，通过促销、打折、提供信息、服务预订等方式，把线下的健康体检服务推送给互联网用户。

公司通过体检中心前台、销售人员、电商平台、第三方渠道代理实现多渠道销售，其销售政策、收入确认情况如下：

项目	直营销售			代理销售
	体检中心前台	销售业务员	电商平台	第三方渠道
销售政策	少数散客/个人客户直接到体检中心前台购买产品体检	公司自有业务员销售公司各类体检产品	主要针对散客/个人客户销售公司各类体检产品	针对团体客户销售公司各类体检产品
退货政策	预约前可退款；预约后不退款，但可灵活换人体检	原则上不退款，但可灵活换项、换人体检	原则上不退款，但可灵活换项、换人体检	原则上不退款，但可灵活换项、换人体检

折扣与折让政策	无折扣	折扣不等	根据不同的节假日推出不同的促销活动，折扣不等	折扣不等
收入确认的时点	体检服务已提供	体检服务已提供	体检服务已提供	体检服务已提供
结算模式	现金、POS机刷卡，现场支付	转账，以实际体检人数为标准定期进行结算	转账，以实际消费并验证总金额为标准定期进行结算	转账，以实际体检人数为标准定期进行结算
结算周期及账期	现场结算，现场收款	分两种形式：1、先提供体检服务，按月结算；2、预付部分体检款，单项目体检服务完成后结算，账期0-30天左右	实际消费确认后，立即结算	结算方式一般为预收定金30%-50%，单项目结束后双方对账，对账后账期90天
投诉、服务质量责任主体	客户因在美年健康接受体检相关服务而提出的投诉，美年健康有义务处理，并对体检结果负全部责任			

注：发行人应收账款基本都来源于团检客户，在开展体检业务时，美年健康会与客户约定一定期限的体检服务期，隶属于该团检团体的个人可自主选择预约在该段期限内的任意一天进行体检，该人体检结束当日即计入应收账款，待该团体整个体检服务期结束后，美年健康会与该团体核算具体体检人数及应当收取的款项金额；账期从此时才开始计算。因此，此处所描述的“账期”与财报上体现的应收账款周转率及周转天数不同。

（五）主要业务收入情况

发行人通过美年大健康、慈铭、美兆三大体检品牌为客户提供多层次、全方位、精准化、个性化的健康服务，体检内涵和检后服务的不断提升，确保现有体检中心每年客单价水平提升10%以上。

同时，发行人加大产品创新，不断推出具有创新性的优质体检项目。（前端）基因检测、胶囊胃镜、女性两癌筛查；（检后）糖尿病、心脑血管、呼吸系统、女性健康；（专科）眼科、口腔、减重、激光等，为客户提供全方位的健康管理和延伸医疗服务。在资源利用方面，公司还将推出全科医疗，加强远程阅片，实现远程医疗，在现有300家体检中心配置远程医疗诊室，和微医、好大夫等线上诊疗入口合作，承接医疗多点执业，充分发挥线下优势，快速增加门诊收入。

公司以创新健康体检服务为核心驱动因素，公司致力于打造以庞大体检平台为基础的健康产业生态圈，在专科医疗、慢病管理、先进诊断、大数据、远程医疗、健康保险等核心赛道重点布局。

1、收入分类

报告期内，发行人按业务类别分类的收入及占比情况列示如下：

单位：万元

项目	2017年1-9月	2016年度	2015年度	2014年度
体检服务	296,100.77	305,878.09	205,636.45	140,971.88
其他	2,820.91	2,307.99	4,511.76	2,096.84
合计	298,921.68	308,186.07	210,148.21	143,068.72
项目	2017年1-9月	2016年度	2015年度	2014年度
体检服务	99.06%	99.25%