

亚宝药业集团股份有限公司 关于媒体报道的澄清公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、媒体报道

近日，有媒体刊登题为《亚宝药业 5 亿存货积压业绩下滑 医药渠道集体变革》的报道，报道中提到：“亚宝药业将其业绩下滑归因于两票制”、“亚宝药业今年业绩下滑的原因是去年销售出的药品中有 5 亿元存货积压的一二级渠道上，为了消化这些存量，亚宝药业需减少一二级供货，推动三级终端拉动”等内容。

二、澄清说明

两票制是国务院办公厅《关于印发深化医药卫生体制改革 2016 年重点工作任务的通知》国办发〔2016〕26 号中要求在医改试点的 11 个省份和 200 个地市实行“两票制”，即生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。目前公司产品主要以渠道驱动下的药店销售为主，两票制主要针对医疗机构，公司直接受两票制政策影响较小。

公司 2016 年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润 6881.70 万元比上年同期下降了 66.71%主要是因为：

公司综合两票制、营改增和《关于整治药品流通领域违法经营行为的公告》（2016 第 94 号）等政策对医药行业及公司未来的影响后认为虽然目前两票制的政策针对的是医疗机构，但从国家降药价及对流通领域的管理方向上研判未来在药店终端推行两票制也是发展趋势；营改增和 94 号文的出台将会造成医药商业公司的重新洗牌，大大压缩渠道销售空间，真正有终端覆盖力的经营规范的优质医药商业公司必然成为工业企业合作的首选。基于以上认识为了提前应对医药行业可能出现的变化，公司决定对工业销售板块中的商务销售模式进行由渠道驱动模式向终端拉动模式的改革。

公司以往商务销售模采用渠道驱动模式，即公司只向 50 余家一级经销商进行发货，并进行货款的结算，一级经销商通过自有渠道向下游经销商进行配送销

售，此模式下公司只与一级经销商发生业务关系，一级以下经销商和终端销售完全依赖渠道驱动实现自然销售。该模式渠道链条较长，为了保证终端及时供货，各级经销商均储备有一定数量产品，经过公司 2016 年 5 月的摸底估算，各级经销商储备库存将近 5 亿元。

公司正在进行的终端拉动模式，即选择更多有终端覆盖能力的优质区域经销商直接进行合作和发货，实行渠道销售的扁平化，公司资源将向终端倾斜，渠道扁平化后，终端销售环节对渠道储备库存需求降低，故公司从二季度开始即通过限制对经销商的发货来主动减少原经销商渠道的储备库存，其中公司高毛利产品丁桂儿脐贴受限制发货影响销售收入比上年同期下降 58.06%，该产品毛利减少 2.44 亿元，是公司前三季度利润下降的主要原因。

同时为了掌握公司产品流向及终端销售数据，公司推动与所有合作商基于互联网技术下的数据直连工作，目前经过 5 个月改革，已实现了近 700 家经销商数据直连工作，掌握了 25 万家终端药店数据，为公司实现终端拉动销售提供了有力的保证，公司渠道库存也实现了大幅的下降，截止 10 月底公司预估渠道库存约 2 亿元左右，基本达到渠道扁平状态下的合理库存储备，按照公司计划，工业销售板块中的商务渠道营销模式改革力争在 2016 年末全面完成，为公司未来长远发展奠定坚实的基础。

三、必要的提示

本公司提醒广大投资者：《中国证券报》、《上海证券报》和上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）为本公司指定的信息披露媒体，本公司所有信息均以本公司在上述媒体正式公告披露的信息为准，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

亚宝药业集团股份有限公司董事会

2016 年 11 月 2 日