

证券代码：002462

证券简称：嘉事堂

公告编码：2015-045

嘉事堂药业股份有限公司

2015 年半年度报告的补充更正公告

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、误导性陈述或重大遗漏。

嘉事堂药业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2015 年 8 月 26 日在公司指定信息披露媒体巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）刊登了公司《2015 年半年度报告》，文中“第四节董事会报告 四、核心竞争力分析”中遗漏了部分内容，现将相关内容予以补充，具体如下：

更正前：

第四节董事会报告

四、核心竞争力分析

1、经营模式创新优势

随着我国医药商业市场化程度越来越高，竞争也越来越激烈，为了能在众多竞争对手中脱颖而出，多年来嘉事堂坚持经营模式创新，以适应市场的变化和发展。公司率先采用了以物流为依托的现代医药商业模式，大规模投资建设物流配送中心，带动了公司业务的快速发展；在医疗器械板块的收购中，采用创新的控制模式，有效地提升了管理效率和经营成果；在医药批发领域率先实行现代化的药事服务、GPO 模式等，为公司创造了新的业务增长点。

2、以物流为依托的现代医药商业模式优势

公司通过布局北京市东西物流，建立专业医疗器械物流中心，形成具竞争力的医药配送网络。同时，通过优化物流作业流程，整合作业部门，科学使用物流设备，合理布局，大大提升仓储空间，保证了整体的配送需求。

3、服务质量及品牌优势

公司自 1998 年开始经营医药连锁零售业务以来，一直以“创新、规范、和谐”为经营理念、以“药学更专业、服务更便利、价格更优惠”为经营发展方向、以“品牌企业卖品牌

药”为企业产品观，建立“四季药学服务”服务体系，建立全面的质量管理及全方位的增值服务系统，在经营、销售药品的同时，通过规范化管理、店面改造、优化经营及购物环境、商品结构调整、增加服务项目，为消费者提供质优价廉的商品及专业服务，使嘉事堂药店的品牌形象和知名度不断提高。截止目前嘉事堂药业依然是北京市连锁药店数量最多的医药商业企业之一，“嘉事堂”已经被北京市的广大消费者认可。多年来，依托优质的服务，公司多次荣获“北京市商业名牌企业”、“全国药店连锁二十强称号”、“北京市商业服务名牌”、“京市名优特许经营品牌”等称号。公司优质、专业的服务打造了公司良好的品牌形象和知名度，而良好的品牌形象和知名度又促进了公司的快速扩张、发展。

4、以 PBM 为切入点，布局医药电商

公司之前已公告增资连锁药店子公司，以不同于以往的具有嘉事堂特色的商业模式开展电商业务。公司认为未来 3~5 年医药商业的核心切入点在 PBM，因此将电商战略的真正切入点定位在 PBM，后期相应政策推进后 PBM 将快速实现向 B2C 的跨越。

PBM 的关键环节之一是有较强二次议价能力的医药商业公司提供具有高性价比的药品，这是从供应端保证实现控费目标的关键。公司在药品二次议价方面能力较强，业内创造性地引入 GP0 模式，可操作性强，具备天然的 PBM 基因。同时，公司目前有直营药店 116 家，同时嘉事堂药店网已于 2013 年上线，通过在线上线下联合布局，随着 PBM 业务的成熟逐步实现 O2O 闭环和医药电商 B2C 业务的发展壮大。

更正后：

第四节董事会报告

四、核心竞争力分析

1、经营模式创新优势

随着我国医药商业市场化程度越来越高，竞争也越来越激烈，为了能在众多竞争对手中脱颖而出，多年来嘉事堂坚持经营模式创新，以适应市场的变化和发展。公司率先采用了以物流为依托的现代医药商业模式，大规模投资建设物流配送中心，带动了公司业务的快速发展；在医疗器械板块的收购中，采用创新的控制模式，有效地提升了管理效率和经营成果；在医药批发领域率先实行现代化的药事服务、GP0 模式等，为公司创造了新的业务增长点。

2、以物流为依托的现代医药商业模式优势

公司通过布局北京市东西物流，建立专业医疗器械物流中心，形成具竞争力的医药配送网络。同时，通过优化物流作业流程，整合作业部门，科学使用物流设备，合理布局，大大提升仓储空间，保证了整体的配送需求。

3、服务质量及品牌优势

公司自 1998 年开始经营医药连锁零售业务以来，一直以“创新、规范、和谐”为经营理念、以“药学更专业、服务更便利、价格更优惠”为经营发展方向、以“品牌企业卖品牌药”为企业产品观，建立“四季药学服务”服务体系，建立全面的质量管理及全方位的增值服务系统，在经营、销售药品的同时，通过规范化管理、店面改造、优化经营及购物环境、商品结构调整、增加服务项目，为消费者提供质优价廉的商品及专业服务，使嘉事堂药店的品牌形象和知名度不断提高。截止目前嘉事堂药业依然是北京市连锁药店数量最多的医药商业企业之一，“嘉事堂”已经被北京市的广大消费者认可。多年来，依托优质的服务，公司多次荣获“北京市商业名牌企业”、“全国药店连锁二十强称号”、“北京市商业服务名牌”、“京市名优特许经营品牌”等称号。公司优质、专业的服务打造了公司良好的品牌形象和知名度，而良好的品牌形象和知名度又促进了公司的快速扩张、发展。

4、以 PBM 为切入点，布局医药电商

公司之前已公告增资连锁药店子公司，以不同于以往的具有嘉事堂特色的商业模式开展电商业务。公司认为未来 3~5 年医药商业的核心切入点在 PBM，因此将电商战略的真正切入口定位在 PBM，后期相应政策推进后 PBM 将快速实现向 B2C 的跨越。

PBM 的关键环节之一是有较强二次议价能力的医药商业公司提供具有高性价比的药品，这是从供应端保证实现控费目标的关键。公司在药品二次议价方面能力较强，业内创造性地引入 GP0 模式，可操作性强，具备天然的 PBM 基因。同时，公司目前有直营药店 116 家，同时嘉事堂药店网已于 2013 年上线，通过在线上线下联合布局，随着 PBM 业务的成熟逐步实现 O2O 闭环和医药电商 B2C 业务的发展壮大。

5、高值医用耗材全国网络基本建立

公司 2011 年进入以心内科为主的高值医用耗材领域，经过近 4 年的发展，公司高值医用耗材全国网络已基本建成，该板块产品从电生理、起搏器、支架、瓣膜等为代表的心内科品种，已逐渐涵盖至骨科、外科的其他产品；合作厂商包括强生、美敦力、百多力、波士顿

科学、圣犹达等国内外知名医疗器械制造商；直销网络已覆盖北京、上海、广东、江苏、湖北、黑龙江、辽宁等全国 27 个省份 800 多家三级医院。公司在全国心内科医用高端耗材细分市场中已居于领先地位。

除上述内容外，其他内容不变。因本次更正给投资者造成的不便，公司深表歉意。更正后的 2015 年半年度报告全文及摘要详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

特此公告！

嘉事堂药业股份有限公司

董事会

2015 年 8 月 28 日