

保龄宝生物股份有限公司 关于签订战略合作框架协议的公告

公司董事会及全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

一、合作概述

保龄宝生物股份有限公司（以下简称“公司”“保龄宝”）与深圳市怡亚通供应链股份有限公司（以下简称“怡亚通”）为实现保龄宝功能糖系列健康食品品牌建立及终端销售战略性布局，于2018年11月26日签署了《战略合作框架协议》（以下简称“框架协议”、“本协议”）。

二、合作对方情况

公司名称：深圳市怡亚通供应链股份有限公司

住所：深圳市宝安区新安街道兴华路南侧荣超滨海大厦A座1713

法定代表人：周国辉

注册资本：212269.781900万人民币

经营范围：国内商业（不含限制项目）；计算机软硬件开发；企业管理咨询；黄金、白银、K金、铂金、钯金、钻石、珠宝等首饰的购销；化妆品的进出口及购销；汽车销售；初级农产品的购销以及其他国内贸易；机械设备租赁、计算机及通信设备租赁（不含金融租赁项目及其他限制项目）；网上贸易、进出口业务、供应链管理及相关配套服务；游戏机及配件的进出口、批发及销售；自有物业租赁；食品添加剂销售；化肥购销；铁矿石及镍矿石购销；饲料添加剂及煤炭的购销；铜精矿购销。（以上不含法律、行政法规、国务院决定规定禁止的及需前置审批的项目，限制的项目须取得许可后方可经营）^预包装食品（含冷藏冷冻食品），乳制品（含婴幼儿配方乳粉）批发；燃料油、沥青、页岩油的批发、进出口及相关配套业务（法律、行政法规、国务院决定规定禁止的及需前置审批的项目，限制的项目须取得许可后方可经营）；酒类的批发与零售；保健食品销售；特殊医学用途配方食品销售；大豆、大米、玉米的购销；天然气的购销。

怡亚通是国内领先的供应链服务商，集商流、物流、信息流、资金流于一体，以 1+N 的服务模式（1 是核心企业，如品牌商，N 是核心企业的上下游），打通从生产到流通的全链条供应链服务。

公司与怡亚通不存在关联关系。

三、框架协议的主要内容

1、合作目标：保龄宝生物股份有限公司和深圳市怡亚通供应链股份有限公司，为实现保龄宝功能糖系列健康食品品牌建立及终端销售战略性布局，双方拟在品牌塑造、产品营销与分销，供应链优化、消费者体验、技术创新等各个领域开展 2019 年度战略合作计划，使双方实现销售量与利润的增长，并助力中国优秀快消品品牌的崛起。

2、怡亚通同意向保龄宝开放怡亚通所具有的全国各个区域及渠道，借助其覆盖的 300 多个城市的深度分销渠道，为保龄宝提供包括终端展示、陈列物料制作、促销推广、主题营销、特殊渠道推广在内的全方位营销+分销服务，具体由保龄宝的各个平台公司与怡亚通所属各个分子公司分别签订独立的经销合同。

3、为推动保龄宝产品在怡亚通所属的各个分子公司的业务开展，怡亚通将于怡亚通内部成立保龄宝项目部，为保龄宝提供营销策略服务，包括品牌定位、产品策略、渠道策略等，具体按保龄宝与怡亚通另行签署的合同为准。

四、协议对本公司的影响

1、本次为实现保龄宝功能糖系列健康食品品牌建立及终端销售战略性布局达成战略合作框架协议，旨在充分发挥各方资源优势，优势互补，共同开拓市场，提高市场覆盖率和产品竞争力。

2、本次合作有利于加快功能糖系列健康食品的销售，符合公司的发展需要和长远规划。

五、风险提示

1、此协议仅为意向性协议，对协议签署各方的法律约束力较低；

2、协议履行阶段，还将受到相关法律法规、履约能力、市场等因素影响，存在诸多不确定性。

六、备查文件

《战略合作框架协议》。

特此公告。

保龄宝生物股份有限公司

董事会

2018年11月27日