

上海锦江国际酒店发展股份有限公司 关于与 WeHotel 关联交易有关事项的公告

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。

鉴于近期有投资者关注公司与上海齐程网络科技有限公司及其子公司上海锦江国际电子商务有限公司(以下统称“**WeHotel**”)的关联交易及协同效应,为了利于广大投资者了解有关情况,就公司与 **WeHotel** 的关联交易及协同情况,公司进一步说明如下:

一、基本情况

2017年8月1日,上海锦江国际酒店发展股份有限公司(以下简称“**本公司**”、“**公司**”或“**锦江股份**”)全资子公司锦江之星旅馆有限公司(以下简称“**锦江之星**”)与 **WeHotel**,就本公司旗下“**锦江之星**”、“**金广快捷**”、“**百时快捷**”酒店预订和系统服务合作事宜,签署了相关服务合作协议。

2017年9月6日,锦江股份全资子公司上海锦江卢浮亚洲酒店管理有限公司(以下简称“**卢浮亚洲**”)与 **WeHotel**,就本公司旗下“**锦江都城**”、“**康铂**”酒店预订和系统服务合作事宜,签署了相关服务合作协议。

“**锦江之星**”、“**金广快捷**”、“**百时快捷**”、“**锦江都城**”、“**康铂**”以下统称为“**合作品牌**”。

二、关联交易程序

1、本公司董事会审计委员会2017年第四次会议审议通过了《关于客房预订、系统服务合作项目的议案》,并同意将该议案提交公司董事会审议。

2、本公司第八届董事会第四十次会议审议通过了《关于客房预订、系统服务合作项目议案》。出席会议的4名非关联董事(包括3名独立董事),一致表决通

过，关联董事俞敏亮先生、郭丽娟女士、吕海岩先生、陈礼明先生、赵令欢先生回避了该议案的审议和表决。

3、本公司独立董事俞妙根先生、谢荣兴先生、张伏波先生事前书面认可了上述关联交易，认为由 WeHotel 为合作品牌提供客房预订、中央预定系统等服务，有利于助推锦江旗下酒店资源的整合和能级提升，推进国内国际酒店系统对接，有效提高运营效率和降低服务成本；并认为该关联交易所涉及的议案内容遵循了“公平自愿，互惠互利”的原则，决策程序合法有效；交易价格按市场价格确定，定价公允，没有违反公开、公平、公正的原则，不存在损害公司和中小股东的利益的行为；关联董事回避了该关联交易的表决，符合相关规定；本次关联交易符合全体股东和公司利益。

4、在锦江之星、卢浮亚洲分别与 WeHotel 签署相关服务合作协议后，就上述关联交易事宜，公司分别披露了编号为“2017-029”、“2017-035”的关联交易公告。

因此，上述关联交易已经严格按照《上海证券交易所上市规则》等规定，履行相应的审议及信息披露程序，交易价格按市场价格确定，定价公允。

三、主营业务

锦江股份的主营业务为有限服务型酒店营运及管理业务、食品及餐饮业务等，其主营业务不涉及预订、营销系统平台的建立和运营等。

WeHotel 主要从事网络科技、信息技术，其主营业务为酒店中央客房预定，酒店智能系统研发认证，技术服务，会员系统，线上商城业务，商务合作业务等。两者主营业务存在明显差异。

四、相关合作及协同

1、凸显协同效应，中央订房量和中央直销占比实现双增长

2016 年度，合作品牌的中央预定费收入约为人民币 6,846 万元，该等收入相应的各类成本费用、系统投入等合计约为人民币 6,000 万元（包括客服中心，第三方公司开发及代运营锦江之星 APP、微信公众号等）。

2017 年下半年，合作品牌通过与 WeHotel 的合作，凸显了以下协同效应：

(1)利用 WeHotel 的技术优势，合作品牌获得了国际化中央预订系统(CRS)，

通过国内外渠道与 CRS 直连的接口，支持酒店列表、酒店基础信息、酒店房型、酒店产品、酒店缓存价、酒店实时房态房价、下单、订单信息查询、订单审核查询、会员订单查询等功能，极大提高了酒店管理房态及价格的能力。

(2) 通过合作，锦江之星、卢浮亚洲获得了 WeHotel 提供的全新客服系统，该等系统支持直销、分销电话预订、酒店房态与房价查询、知识库系统等功能；同时，WeHotel 还提供一站式客户联络中心运营及管理服务，服务内容包括酒店在线预订的产品设置、渠道沟通、订单查询、问题订单处理、投诉建议等。

(3) 通过整合合作品牌前端订房入口，打通客房库存，锦江旗下会员通过锦江旅行 APP、铂涛旅行 APP、微信公众号、网站、客服中心等直销渠道可预定并入住锦江旗下全球优质酒店。

2016 年度，合作品牌的中央订房量约为 910 万间夜。合作品牌通过与 WeHotel 的合作，近一年的中央订房量约为 1,000 万间夜（其中，近一年的中央直销订房量增幅超 50%），呈现稳步增长态势。因此，通过与 WeHotel 的合作，合作品牌实现了中央订房量的质和量双增长。

2、销售渠道成本下降、会员资源有效整合及系统产品开业共享，有利于本公司的业务发展，不存在利益输送

按照行业惯例，WeHotel 按房费一定比例向合作品牌收取直销订单服务费，该收费比例低于主流酒店管理公司的收费标准，比主流 OTA 的收费标准低 5%-10%。此外，WeHotel 与合作品牌的结算周期也优于主流 OTA，有效提高了合作品牌的资金使用效率。

合作品牌与 WeHotel 合作后，原有会员的所有权仍归属于锦江股份，WeHotel 协同锦江股份旗下各品牌通过线上、线下方式进一步发展新会员。会员资源有效整合后，将显著提高会员体验，增强会员权益（包括并不限于会员选择的酒店品牌、会员积分价值、会员折扣等）。

特此公告。

上海锦江国际酒店发展股份有限公司董事会

2018 年 7 月 28 日