

关于北京六人游国际旅行社股份有限公司 挂牌申请文件的第二次反馈意见的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司出具的《关于北京六人游国际旅行社股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）已于2017年10月24日收悉。北京六人游国际旅行社股份有限公司（以下简称“六人游”、“公司”）会同西部证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）以及北京国枫律师事务所（以下简称“律师”）、中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后向贵公司提交《关于北京六人游国际旅行社股份有限公司挂牌申请文件第二次反馈意见的回复》（以下简称“本反馈回复”）。

涉及对《北京六人游国际旅行社股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，并已在《公开转让说明书》中以楷体加粗标明。

现就反馈意见述及的问题按顺序，向贵公司具体回复如下（除非另有指明，本回复说明中释义与公开转让说明书中释义相同）。

本反馈意见回复的字体：

反馈意见	仿宋加粗
对反馈意见的回复	宋体
公开转让说明书/申报文件原文	宋体
公开转让说明书/申报文件的修改或补充披露内容	楷体加粗

本反馈意见回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

一、公司特殊问题

1. 关于服务产品的质量标准。请主办券商、律师核查以下事项并发表明确意见：（1）公司所提供的产品境内外采购的具体内容、对上述事项核查手段是否充分；（2）公司所提供的产品是否符合境内外法律法规的规定；（3）公司服务及产品是否存在纠纷及潜在法律风险。

（1）公司所提供的产品境内外采购的具体内容、对上述事项核查手段是否充分；

主办券商回复：

（一）尽调过程

查阅公司与供应商签署的协议、境内外主要合作旅行社资质；取得主营业务成本明细表，抽查记账凭证及附件；访谈总经理。

（二）事实依据

采购合同或协议、主营业务成本明细表、记账凭证及附件、访谈记录。

（三）分析过程

公司通过自主研发的 DMS 系统为客户提供定制旅游服务，根据客户订单的具体需求搭配组合客户旅游所需的产品/服务，公司的旅行顾问负责客户整个旅游行程的跟单及服务。公司将客户旅游所需的产品/服务分解为多个单项产品/服务，在此基础上，公司自供应商或代理商处采购单项产品/服务，包括预定景区门票、预定酒店住宿及餐饮、预定机票、车导服务、接待服务等单项产品/服务，不涉及将客户整体分单给合作旅行社的情况。

公司向境内外供应商采购有两种方式：第一种为公司向供应商进行直接采购，第二种为通过与合作旅行社签署代理合同的方式进行间接采购。公司向供应商进行直接采购的内容包括景区门票、酒店住宿、机票等。公司向供应商进行直接采购主要通过询价比较方式完成，公司通过接受客户的委托采购酒店住宿、机票等产品/服务并销售给客户的方式，赚取差价。公司通过与合作旅行社签署代理合同的方式进行采购的内容包括代理预定景区门票、预定酒店住宿、预定机票、目

的地接待服务等。公司通过与合作旅行社签署代理合同的方式进行间接采购的内容不含有指定购物场所、安排购物及收取回扣等不正当利益的内容。报告期内，公司主要合作的境内和境外旅行社均已经取得符合当地相关法律法规的经营所需的许可、备案或登记。

序号	主要合作旅行社名称	取得的业务资质	证书编号	特许经营业务种类
1	佳天美（广州）国际旅行社有限公司	旅行社业务经营许可证	L-GD-WZ00007	入境、国内、出境旅游
2	深圳市智游国际旅行社有限公司	旅行社业务经营许可证	L-GD01777	入境、国内旅游
3	北京佰程国际旅行社有限公司	旅行社业务经营许可证	L-BJ-CJ00223	入境、国内、出境旅游
4	云南云度国际旅行社有限公司	旅行社业务经营许可证	L-YN-01118	入境、国内旅游
5	贵州游侠客旅行社有限公司	旅行社业务经营许可证	L-GZ00399	入境、国内旅游
6	北京众合国际旅行社有限公司	旅行社业务经营许可证	LBJ01104	入境、国内旅游
7	北京永利国际旅行社有限公司	旅行社业务经营许可证	L-BJ-CJ00290	入境、国内、出境旅游
8	北京众信国际旅行社股份有限公司	旅行社业务经营许可证	L-BJ-CJ00071	入境、国内、出境旅游
9	北京好巧国际旅行社有限公司	旅行社业务经营许可证	L-BJ01921	入境、国内旅游
10	南京途牛国际旅行社有限公司	旅行社业务经营许可证	L-JS-CJ00107	境内旅游业务，入境旅游业务，出境旅游业务，会务服务，旅游信息咨询
11	上海携程国际旅行社有限公司	旅行社业务经营许可证	L-SH-CJ-00025	入境、国内、出境、旅游规划及开发、旅游产品开发
12	美信佳株式会社	履历事项全部证明书	4300-01-049220	日本地接服务
13	株式会社 CJLine	履历事项全部证明书	4300-01-066373	日本地接服务
14	AUSSIE COMPASS PTY .LTD.	Certificate of Registration of a Company	606 970 530	澳大利亚地接服务
15	HAWAII GLOBAL HOLIDAY. INC	TRAVEL AGENCIES	6426	夏威夷地接服务

16	Y. S. J. Travel Service Co., Limited	公司注册证书	1981810	欧洲地接服务
17	Sino American Link	Charter-party certificate	TCP0030600-B	美洲地接服务
18	LLL International Travel Inc	certificate of appointment	33-7 6106 6	美洲地接服务
19	MARTHA MIÑO BATALLAS	certificate of accreditation	0185180	美洲地接服务
20	北京保盛航空服务有限公司	航空运输销售代理业务资质认可证书（一类、二类）	HB20372、HB50235	国内、国际航线航空客运销售代理业务
21	联盟（北京）国际旅行社有限公司	航空运输销售代理业务资质认可证书（一类、二类）	HB22616、HB56338	国内、国际航线航空客运销售代理业务

公司所选择的供应商必须具有符合当地法律法规的行业资质，合法经营，一经发现不合法合规的情况，公司将立即进行追索。公司通过质量评估、资质的审查以及跟单旅行顾问提供的反馈对公司采购的产品/服务进行定期评估，确保公司采购的产品/服务符合相关质量标准 and 法律法规的规定。

（四）结论意见

经核查，公司所提供的产品境内外采购的具体内容包括景区门票、酒店住宿、机票、目的地接待服务等。主办券商通过查阅公司与供应商签署的协议、境内外主要合作旅行社资质、主营业务成本明细表等手段进行了充分核查。

（2）公司所提供的产品是否符合境内外法律法规的规定；

主办券商回复：

（一）尽调过程

查阅公司重大业务合同的产品和服务内容；查阅产品相关的法律法规、国家或行业的质量标准；查阅公司与供应商签署的协议、境内外主要合作旅行社资质；访谈总经理；取得北京市旅游发展委员会出具的合法合规证明；查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://shixin.court.gov.cn/>）。

（二）事实依据

重大业务合同，产品相关的法律法规、国家或行业的质量标准，公司与供应商签署的协议，境内外主要合作旅行社资质，访谈记录，北京市旅游发展委员会

出具的证明，查询记录。

（三）分析过程

公司报告期内的主营业务为在线定制旅游服务，包括出境定制旅游、国内定制旅游等。公司及其子公司均具有经营所需的资质和许可，且该等资质和许可均在有效期内。公司不存在导游挂靠公司旅行社和私自承揽业务的情形。

公司向供应商进行直接采购主要通过询价比较方式完成，通过接受客户的委托采购酒店、门票等产品/服务并销售给客户的方式，赚取差价，合法合规。公司通过与合作旅行社签署代理合同的方式进行间接采购的内容不含有指定购物场所、安排购物及收取回扣等不正当利益的内容，且主要合作的境内和境外旅行社均已经取得符合当地相关法律法规的经营所需的许可、备案或登记，合法合规。公司所选择的供应商必须具有符合当地法律法规的行业资质，合法经营，一经发现不合法合规的情况，公司将立即进行追索。公司通过质量评估、资质的审查以及跟单旅行顾问提供的反馈对公司采购的产品/服务进行定期评估，确保公司采购的产品/服务符合相关质量标准 and 法律法规的规定。

公司目前采取的质量标准包括《旅行社出境旅游服务规范》（GB/T 31386-2015）、《旅行社国内旅游服务规范》（LB/T 004-2013）和《旅行社入境旅游服务规范》（LB/T 009-2011）、《旅行社服务通则》（LB/T 008-2011）、《旅行社安全规范》（LB/T 028—2013）、《旅行社行前说明服务规范》（LB/T 040—2015）、《导游领队引导文明旅游规范》（LB/T 039-2015）。通过查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、全国法院被执行人信息查询网（<http://zhixing.court.gov.cn/>）等网站，查阅北京市旅游发展委员会出具的合法合规经营证明，公司及其子公司报告期内能够遵守有关旅游管理的法律、法规，守法经营。

（四）结论意见

综上，主办券商认为，公司所提供的产品符合境内外法律法规的规定，公司不存在旅游管理方面的违法违规行为，不存在违反境内外相关法律法规而受到行政处罚的情形，不存在重大违法违规行为。

（3）公司服务及产品是否存在纠纷及潜在法律风险。

主办券商回复：

（一）尽调过程

访谈公司总经理、董事会秘书；通过查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://shixin.court.gov.cn/>）；取得公司客服投诉记录等；取得北京市旅游发展委员会出具的证明。

（二）事实依据

访谈记录、查询记录、公司客服投诉记录、北京市旅游发展委员会出具的证明。

（三）分析过程

通过访谈公司总经理、董事会秘书，查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://shixin.court.gov.cn/>），取得公司客服投诉记录，未发现公司产品及服务存在纠纷及潜在纠纷。

公司及其子公司均具有经营所需的资质和许可，且该等资质和许可均在有效期内。公司不存在导游挂靠公司旅行社和私自承揽业务的情形，不存在潜在维权纠纷与法律纠纷。

2017年4月25日，北京市旅游发展委员会出具了北京六人游国际旅行社股份有限公司合法合规经营的证明，证明六人游自2015年1月1日至2017年4月25日，没有因违反有关旅游行业管理法律、法规而受到行政处罚的情况。2017年4月25日，北京市旅游发展委员会出具了北京景程国际旅行社有限公司合法合规经营的证明，证明景程国际自2015年1月1日至2017年4月25日，没有因违反有关旅游行业管理法律、法规而受到行政处罚的情况。

（四）结论意见

综上，主办券商认为，公司服务及产品不存在纠纷及潜在纠纷的情形。

2、请公司结合活跃用户数量、转化率、留存率、复购率、GMV（应对计算依据注释）与营收增长比等指标分析公司商品运营、用户运营、产品运营的状况及对公司持续经营能力的影响，并结合行业状况、市场前景、公司竞争力或技术壁垒、后续订单签订、用户画像等内容补充分析公司是否具备持续经营能力。上述内容请补充披露，请主办券商及会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“九、持续经营能力分析”之“（三）公司的持续经营能力分析”中结合用户数量、转化率、留存率、复购率、GMV 与营收增长比等指标以及行业状况、市场前景、公司竞争力或技术壁垒、后续订单签订、用户画像等内容补充分析了公司是否具备持续经营能力：

1. 产品市场容量

六人游是一家在线定制旅游并提供全程服务的公司。通过自有的个性化互联网平台为客户提供在线定制旅游服务。公司业务涵盖国内游、出境游、商旅等主题服务，以出境游为主。

根据易观智库《中国在线度假旅游市场专题研究报告 2016》，中国旅游业总收入 2015 年达到 4.13 万亿元人民币，占同期中国国内生产总值（GDP）的 6.1%，较 2014 年（5.8%）提高 0.3 个百分点。2015 年中国出境游人次达 1.28 亿人次，平均每天 35.1 万人出境；从世界范围来看，中国已成为全球最大客源国。2015 年 3 月博鳌亚洲论坛开幕式上，中国国家主席习近平在发表主旨演讲时说，今后 5 年，中国出境旅游有可能超过 5 亿人次。随着出境人数的大幅增长，行业发展空间巨大。

与传统旅游业相比，在线旅游业发展十分迅速。根据艾瑞咨询《中国在线旅游度假行业研究报告》（2017 年版），2016 年中国在线旅游市场交易规模为 5,903.6 亿元，增长率为 33%。在线旅游行业整体增长速度仍高于中国旅游业总收入增长速度。

2. 行业竞争情况及竞争对手

目前我国线上旅游主要是 OTA 模式，在过去几年，OTA 发展迅速，形成了以携程、驴妈妈等为代表的 OTA 线上旅游网站。但随着 OTA 数量增多，OTA 行业竞争加剧。同质化竞争的 OTA 已进入寡头垄断阶段，重视差异化、品质化

发展的 OTS 模式逐步受到重视。

在细分领域上，目前 OTA 以销售标准的旅游线路以及单项的门票等产品为主，在非标准的定制旅游品类上还没有太多的深入。定制旅游是消费升级的新需求，尚处在早期阶段，市场上并没有占据绝对优势的公司。走客网络、鸿鹄旅游等定制旅游服务公司，目前主要服务相对高端的客人，走奢华路线，在获客渠道上以线下为主。

3. 公司的竞争优势

（1）高质量的定制服务

公司属于 OTS，不同于作为旅游中介、代理商，通过收取佣金获取盈利，间接服务游客的 OTA；公司可以做到对资源采购、产品设计开发、技术支持及导游人员等多方面监控管理，一定程度上可以保证产品质量，是旅游服务的提供商。公司拥有自主开发的“6 人游 DMS” IT 系统，该系统能够保障公司在为客户提供定制旅游，整合旅游资源过程中实现快速、高效、透明的可视化操作，随着公司定制行程的不断积累，供应商库的不断扩充与优化，“6 人游 DMS”系统的定制能力将持续增强。公司从成立开始，通过完善的培训体系培养了一批优秀的旅行顾问，他们不仅能够熟练使用公司的业务系统，并且拥有专业的目的地知识和超强的服务意识，能够依托系统高效地开展服务工作。

（2）会员和品牌积累

公司在经营中探索出了一套持续获客的互联网模型，形成了稳固的线上获取渠道、后台服务系统和转化模型。公司通过微信公众号和手机 APP 积累了大量的潜在消费者和已成交客户，并将其稳定地维护起来。随着会员的积累，公司将会减少获客成本，形成稳定并持续增长的客户来源。公司一直重视品牌价值的积累，专注于把“6 人游”打造成定制旅游的品牌形象。公司会长期专注于定制旅游领域，致力于利用互联网信息技术提高客户的旅游体验。

（3）公司技术壁垒

公司独立开发的“DMS 系统”经过 4 年的打磨和迭代，已经实现获客、采购、业务以及财务的衔接，形成了良好的用户体验和后台工作效率，能够支撑公司业务的多倍增长。在后台数据储备上，公司通过对接大量定制旅游咨询需求，持续积累旅行方案数据，形成了数十万条可用的行程方案，这部分数据为工作效率提升的建立了基础。

4. 公司的市场开发能力

公司在市场开发上,已经形成一套低成本的推广体系,通过锁定城市、所用用户画像的方式获取用户,目前公司的市场开发费用尚有较大的空间。公司在互联网搜索引擎、微信用户、以及各种 APP 的投放渠道上,进行不断的测试,已经形成了独特的用户覆盖、转化筛选、服务沉淀,能够持续不断满足公司业务发展需求。同时,公司具备较强的互联网营销能力上,成功策划了《无网之夜》、《交换礼物》、《世界上的餐桌》等整合营销活动,用较低成本得到了较高的关注。

5. 持续融资能力

公司的创始人和管理团队都具有多年从事旅游行业的经验。公司自创立以来得到了众多知名投资机构的认可。虽然目前公司处于连续亏损的状态,但持续的融资为公司的发展提供了保障。

6. 上下游资源优势及稳定性

公司在上游资源上,经过 4 年的积累,已经形成了非常稳定的供给。机票方面,公司签署了行业内较大影响力的机票代理商,并且逐步和航空公司进行政策上的共享合作;酒店方面,公司接入了覆盖全球的 B2B 平台,满足公司在酒店上的多样化需求;落地服务方面,公司已经和各旅游国家较大规模的地接社建立了统一的服务标准规范、结算模式,已经能够给客户提供完善的接待体验,并且能够持续满足公司业务的增长需要。

在下游客户沉淀上,公司强调服务体验,通过用户体验部进行行中的服务跟踪以及行后的二次转化和口碑传播,为公司长期积累优质客户打下了稳固的基础,也成为公司业务持续成长的保障。

7. 公司用户画像

年龄分布	28-55 岁
性别分布	女性 78%, 男性 22%
城市分布	北京、上海、广州、深圳、成都占 70%; 杭州、苏州、南京、无锡、宁波等富裕城市占 30%
从事行业	制造、贸易、金融、TMT 等行业

在微信大数据分析中,满足上述画像的用户超过 2,000 万,有足够大的空间满足公司的获客需求。

8. 公司运营情况

(1) 公司用户数量与留存率

日期	微信关注用户数量 (位)	APP 下载数量 (次)
----	--------------	--------------

2015 年 12 月 31 日	188,374	7,965
2016 年 12 月 31 日	212,851	30,935
2017 年 3 月 31 日	355,550	59,563
2017 年 9 月 30 日	659,401	144,343

截至 2017 年 9 月 30 日，微信共获取用户 1,061,653 位，留存用户 659,401 位，留存率 62.11%，APP 下载数量 144,343 次，APP 没有卸载率的统计，无法计算留存率。公司通过推广获取潜在消费用户，在运营中通过内容运营和服务筛选精准用户，公司留存用户数量持续增长，留存用户精准度逐步提升。

(2) 转化率与复购率

定制旅游属于低频消费，且从客户下单咨询到最终成交周期较长，因此，将报告期作为一个统计区间。报告期内，公司共收到 62,993 个咨询订单，成交 2,218 单，转化率 3.52%。报告期内，公司共 1,618 位成交客户，2 次及以上消费客户 264 位，复购率 16.32%。公司在经营中以服务为核心，给用户以良好的消费体验，保障了公司的转化率与复购率。

(3) GMV、营收增长比

项目	2017 年 1-3 月	2016 年度	2015 年度
GMV (元) 注 1	23,024,194.27	77,172,258.99	39,608,304.49
营收增长比 (%)	184.41	53.89	494.91

注 1：GMV 的计算依据，是根据客户在统计时间内支付的金额（包括客户支付至携程等平台的金额），包括未出行和未完成行程的客户，后续可能会发生取消退款、增加预定等操作。

报告期内，公司的 GMV 与营业收入保持快速增长。公司已形成可持续发展的业务模型。

9. 公司经营情况

公司的经营情况详见本公转书“第四节 公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”。

10. 期后经营情况

(1) 期后合同签订情况

公司 2017 年 4-9 月，共签订 1424 个订单。

(2) 期后盈利情况

报告期末至 2017 年 9 月 30 日, 公司共实现营业收入 75,905,133.75 元(未审数), 营业成本 71,261,951.67 元(未审数), 销售费用 11,301,577.30 元(未审数), 管理费用 3,152,795.22 元(未审数), 净利润-9,348,053.55 元(未审数)。

(3) 期后营运资金及期后偿债能力

截至 2017 年 9 月 30 日, 公司的流动资产为 48,253,660.69 元(未审数), 流动负债为 34,148,920.97 元(未审数), 与 2017 年 3 月 31 日相比, 公司流动资产增加 17,324,110.01 元, 流动负债增加 23,244,319.81 元。公司流动资产增加主要原因是预付账款和应收账款的增加, 流动负债增加主要原因是预收账款和应付账款的增加。公司营运资金充足, 期后营运资金能够满足公司日常经营所需。截止 2017 年 9 月 30 日公司货币资金为 10,957,163.49 元(未审计), 理财产品 12,469,242.92 元(未审计), 公司的偿债能力较强。

11. 应对短期亏损的措施

(1) 增加销售收入。1) 加强对公司网站、微信、APP 的推广, 通过跨界合作的方式, 以低成本获得更多目标用户, 保证订单量的快速增长。2) 在外部销售渠道上, 加强和各大组团社以及大型平台的合作, 通过优质的定制服务, 获取更多有效订单和成交。3) 加强客户关系管理, 促进老客户的重复消费; 提高旅行顾问的服务质量, 提高客户订单转化率。4) 加强和目的地旅游公司之间的深入合作, 提升服务的可控性。5) 加强高端旅游线路开发, 满足不断成长的高端客户需求, 实现产品服务的差异化。

(2) 合理控制成本。1) 公司在发展初期, 研发费用占比较大。目前, 公司的业务系统已经相对稳健, 未来会保持迭代的研发思路, 在保证公司业务需求的同时, 合理控制研发投入。2) 加强采购管理。建立供应商准入条件和供应商库, 做好供应商的资格审查和登记; 加强和目的地旅游公司之间的深入合作, 提升服务成本与质量的可控性; 加强与机票代理商的合作, 控制机票成本。3) 细化完善公司各项成本费用标准、审批权限, 提高公司的资金使用效率。

综上, 公司具备持续经营能力。

主办券商回复:

(一) 尽调过程

(1) 查询公司微信公众平台 (<https://mp.weixin.qq.com>)、友盟+ (<http://www.umeng.com/>) 统计系统、公司业务系统, 取得公司用户数量、转化

率、留存率、复购率、GMV 与营收增长比等指标，分析对公司持续经营能力的影响；

(2) 通过询问、访谈公司总经理、财务总监、业务人员了解公司所处行业状况、市场前景、公司技术壁垒、后续订单签订情况；

(3) 查询相关资料分析研究公司所处行业状况、市场前景；

(4) 获取公司报告期后签订的合同，取得公司 2017 年 4-9 月的银行流水、系统导出的订单明细；

(5) 查询微信公众平台，取得公司用户画像分析。

(二) 事实依据

查询记录、访谈记录、2017 年 4-9 月的银行流水、系统导出的订单明细。

(三) 分析过程

(1) 公司用户数量与留存率

日期	微信关注用户数量（位）	APP 下载数量（次）
2015 年 12 月 31 日	188,374	7,965
2016 年 12 月 31 日	212,851	30,935
2017 年 3 月 31 日	355,550	59,563
2017 年 9 月 30 日	659,401	144,343

截至 2017 年 9 月 30 日，微信共获取用户 1,061,653 位，留存用户 659,401 位，留存率 62.11%，APP 下载数量 144,343 次，APP 没有卸载率的统计，无法计算留存率。

(2) 转化率与复购率

定制旅游属于低频消费，且从客户下单咨询到最终成交周期较长，因此，将报告期作为一个统计区间。报告期内，公司共收到 62,993 个咨询订单，成交 2,218 单，转化率 3.52%。报告期内，公司共 1,618 位成交客户，2 次及以上消费客户 264 位，复购率 16.32%。

(3) GMV、营收增长比

项目	2017 年 1-3 月	2016 年度	2015 年度
GMV（元）注 1	23,024,194.27	77,172,258.99	39,608,304.49
营收增长比（%）	184.41	53.89	494.91

注 1: GMV 的计算依据, 是根据客户在统计时间内支付的金额(包括客户支付至携程等平台的金额), 包括未出行和未完成行程的客户, 后续可能会发生取消退款、增加预定等操作。

(4) 对公司持续经营能力的影响

公司通过推广获取潜在消费用户, 在运营中通过内容运营和服务筛选精准用户, 公司留存用户数量持续增长, 留存用户精准度逐步提升。公司在经营中以服务为核心, 给用户以良好的消费体验, 保障了公司的转化率与复购率。报告期内, 公司的 GMV 与营业收入保持快速增长。公司已形成可持续发展的业务模型。

(5) 结合行业状况、市场前景、公司竞争力或技术壁垒、后续订单签订、用户画像等内容补充分析公司是否具备持续经营能力。

1) 市场前景

根据易观智库《中国在线度假旅游市场专题研究报告 2016》, 中国旅游业总收入 2015 年达到 4.13 万亿元人民币, 占同期中国国内生产总值(GDP)的 6.1%, 较 2014 年(5.8%)提高 0.3 个百分点。2015 年中国出境游人次达 1.28 亿人次, 平均每天 35.1 万人出境; 从世界范围来看, 中国已成为全球最大客源国。2015 年 3 月博鳌亚洲论坛开幕式上, 中国国家主席习近平在发表主旨演讲时说, 今后 5 年, 中国出境旅游有可能超过 5 亿人次。随着出境人数的大幅增长, 行业发展空间巨大。与传统旅游业相比, 在线旅游业发展十分迅速。根据艾瑞咨询《中国在线旅游度假行业研究报告》(2017 年版), 2016 年中国在线旅游市场交易规模为 5,903.6 亿元, 增长率为 33%。在线旅游行业整体增长速度仍高于中国旅游业总收入增长速度。

2) 行业状况

目前我国线上旅游主要是 OTA 模式, 在过去几年, OTA 发展迅速, 形成了以携程、驴妈妈等为代表的 OTA 线上旅游网站。OTA 已进入寡头垄断阶段, 重视差异化、品质化发展的 OTS 模式逐步受到重视。目前 OTA 以销售标准的旅游线路以及单项的门票等产品为主, 在非标准的定制旅游品类上还没有太多的深入。定制旅游是消费升级的新需求, 尚处在早期阶段, 市场上并没有占据绝对优势的公司。

3) 公司技术壁垒

公司独立开发的“DMS 系统”经过 4 年的打磨和迭代, 已经实现获客、采购、业务以及财务的衔接, 形成了良好的用户体验和后台工作效率, 能够支撑公司业务的多倍增长。在后台数据储备上, 公司通过对接大量定制旅游咨询需求, 持续

积累旅行方案数据，形成了数十万条可用的行程方案，这部分数据为工作效率提升的建立了基础。

4) 公司用户画像

年龄分布	28-55 岁
性别分布	女性 78%，男性 22%
城市分布	北京、上海、广州、深圳、成都占 70%；杭州、苏州、南京、无锡、宁波等富裕城市占 30%
从事行业	制造、贸易、金融、TMT 等行业

在微信大数据分析中，满足上述画像的用户超过 2,000 万，有足够大的空间满足公司的获客需求。

5) 期后合同签订情况

公司 2017 年 4-9 月，共签订 1424 个订单。公司订单量保持快速增长。

综上，公司所处行业快速增长，细分领域尚处于早期阶段，公司拥有系统与数据上的竞争优势，满足公司的用户画像的人群较多，公司订单量保持快速增长，公司具备持续经营能力。

(四) 结论意见

综合上述补充分析，主办券商认为，公司具备持续经营能力。

二、中介机构执业质量

1、请主办券商重新梳理第一次反馈意见回复是否全面、详细按照要求进行核查并认真回复。请质控部门就是否勤勉尽责履职做专项说明。

(1) 请主办券商重新梳理第一次反馈意见回复是否全面、详细按照要求进行核查并认真回复。

主办券商回复：

主办券商根据第一次反馈意见逐项核查，认真梳理了第一次反馈意见回复内容。经核查发现第一次反馈意见回复中特殊问题 2 (6) 分析过程的第一段叙述不清晰、特殊问题 3 (1) 主办券商回复中缺少对供应商主要供应产品或服务的内容

的说明、特殊问题 25（1）、（2）、（3）、（4）的回复与所提问题有差异，现补充回复如下：

2. 关于公司股权结构。请公司补充披露 VIE 搭建及解除过程及合法合规性，包括商务部门审批、外汇管理、税务、资金来源、员工期权等事项。请主办券商和律师对以下事项进一步核查：（1）公司性质，公司及子公司业务是否符合国家产业政策；（2）境外主体是否在境外融资，若有：境外融资方式，有无涉及公司及其关联方利益的境外投资人权益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）公司股权架构搭建过程及相关协议签署、执行及终止情况，是否涉及股权质押、资产或业务重组，与公司业务相关的关键资源要素、核心资产是否完整、无争议；（4）公司股权架构搭建过程中是否遵守外商/境外投资审批、外汇管理、税务、产业政策、反垄断等方面的规定，历次股权结构变化是否存在违反外汇、境外投资监管相关规定的情形；（5）公司是否存在股息分配、股权激励/员工持股计划行为，如果存在，请补充披露历次股息分配和股权激励行为；（6）股权架构中形成控制关系的各主体及其控制企业与公司是否存在同业竞争，若存在，相应的规范措施；（7）报告期内公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否发生变更，对公司持续经营的影响；（8）结合报告期内公司业务经营情况核查其经营是否合法规范经营；（9）对公司是否符合股权明晰、合法规范经营的挂牌条件充分论证并发表明确意见。请公司对前述事项补充披露。

（6）股权架构中形成控制关系的各主体及其控制企业与公司是否存在同业竞争，若存在，相应的规范措施；

主办券商回复：

（一）调查过程

查询 VIE 架构中的各主体及其控制的企业的营业执照、公司章程、审计报告、相关财务报表。查询公司实际控制人签署的《避免同业竞争承诺书》、《六人游公司章程》、三会决议等文件。

（二）事实依据

VIE 架构中各主体及其控制的企业的营业执照、公司章程、审计报告、相关财务报表，实际控制人签署的《避免同业竞争承诺书》、《六人游公司章程》、三会决议等文件。

（三）分析过程

1. 经核查，VIE 架构中的各主体及其控制的企业与公司不存在同业竞争的情况。

2. 避免同业竞争的承诺

为有效防止及避免同业竞争，公司控股股东及实际控制人已出具关于避免同业竞争的书面承诺函，主要内容如下：

（1）截至本声明与承诺做出之日，本人及本人直接、间接控制的其他企业所从事的业务与股份公司的业务不存在直接或间接的同业竞争。

（2）为避免未来本人及本人直接或间接控制的其他企业与股份公司产生同业竞争，本人承诺：

在本人作为股份公司股东、董事、高级管理人员、核心技术人员或实际控制人期间，本人将不在中国境内外直接或间接从事或参与任何在商业上对股份公司构成竞争的业务及活动，或拥有与股份公司存在竞争关系的任何经营实体、机构、经济组织的权益，或以其他任何形式取得该经营实体、机构、经济组织的控制权，或在该经营实体、机构、经济组织中担任高级管理人员或核心技术人员。

（3）为了更有效地避免未来本人及本人直接或间接控制的其他企业与股份公司之间产生同业竞争，本人还将采取以下措施：

1) 通过董事会或股东大会等公司治理机构和合法的决策程序，合理影响本人直接或间接控制的其他企业不会直接或间接从事与股份公司相竞争的业务或活动，以避免形成同业竞争；

2) 如本人及本人直接或间接控制的其他企业存在与股份公司相同或相似的业务机会，而该业务机会可能直接或间接导致本人及本人直接或间接控制的其他

企业与股份公司产生同业竞争，本人应于发现该业务机会后立即通知股份公司，并尽最大努力促使该业务机会按不劣于提供给本人及本人直接或间接控制的其他企业的条件优先提供予股份公司；

3) 如本人及本人直接或间接控制的其他企业出现了与股份公司相竞争的业务，本人将通过董事会或股东会/股东大会等公司治理机构和合法的决策程序，合理影响本人直接或间接控制的其他企业，将相竞争的业务依市场公平交易条件优先转让给股份公司或作为出资投入股份公司。

(四) 结论意见

公司 VIE 架构中的各主体及其控制的企业与公司不存在同业竞争的情况，为避免将来可能产生同业竞争的情形，公司控股股东及实际控制人贾建强已作出的避免同业竞争的承诺，该等承诺不违反法律、行政法规、规章及规范性文件的规定。

3. (1) 请公司结合旅游业运营模式说明供应商主要供应产品或服务的内容，说明该等运营模式是否符合《旅游法》、《旅行社条例》等法律法规的规定，是否存在《旅游法》、《旅行社条例》、《旅行社条例实施细则》、《国家旅游局关于严格执行旅游法第三十五条有关规定的通知》等有关禁止性规定的情形；(2) 请列表说明公司、子公司及各分支机构，公司下辖的旅行社及其分社、服务网点以及合作旅行社是否具备经营业务所需许可、备案、登记，是否存在无资质、超越资质范围经营的情况，公司是否符合“依法规范经营的挂牌条件”；(3) 公司所属各旅行社是否按照国家规定为旅游者办理旅游意外保险，并保证所提供的服务符合保障旅游者人身、财物安全的要求；(4) 请公司补充披露公司旗下所有营运车辆信息、导游员的导游资格证书与导游 IC 卡，是否存在个人车辆、导游挂靠公司旅行社和私自承揽业务的情形、规范情况，是否存在潜在维权纠纷与法律纠纷。请主办券商及律师就上述事项进行补充核查并发表明确意见。

(1) 请公司结合旅游业运营模式说明供应商主要供应产品或服务

务的内容，说明该等运营模式是否符合《旅游法》、《旅行社条例》等法律法规的规定，是否存在《旅游法》、《旅行社条例》、《旅行社条例实施细则》、《国家旅游局关于严格执行旅游法第三十五条有关规定的通知》等有关禁止性规定的情形；

主办券商回复：

（一）尽调过程

查阅公司与供应商签署的协议、公司与客户签署的旅游合同；取得主营业务成本明细表，抽查记账凭证及附件；取得有关部门出具的证明；取得公司的《资源采购流程》、《供应商管理流程》并核查执行情况。

（二）事实依据

公司与供应商签署的协议、公司与客户签署的旅游合同、主营业务成本明细表、记账凭证及附件、有关部门出具的证明、《资源采购流程》、《供应商管理流程》。

（三）分析过程

公司通过自主研发的 DMS 系统为客户提供定制旅游服务，根据客户订单的具体需求搭配组合客户旅游所需的产品/服务，公司的旅行顾问负责客户整个旅游行程的跟单及服务。公司将客户旅游所需的产品/服务分解为多个单项产品/服务，在此基础上，公司自供应商或代理商处采购单项产品/服务，包括预定景区门票、预定酒店住宿及餐饮、预定机票、车导服务、接待服务等单项产品/服务，不涉及将客户整体分单给合作旅行社的情况。

通过查阅公司与供应商签署的协议、公司与客户签署的旅游合同，公司不存在：指定具体购物场所和安排另行付费旅游项目；以不合理的低价组织旅游活动；通过虚假宣传、隐瞒旅游行程、具体购物场所及商品或者另行付费旅游项目等真实情况的手段，诱使旅游者参加旅游活动或者购买相关产品和服务；旅行社或者其从业人员收取回扣等不正当利益；其他影响其他旅游者行程安排的情形。

公司制定了《资源采购流程》、《供应商管理流程》等制度，对采购流程与供应商库（包括供应商的加入与退出）进行了规范管理。明确了采购流程、供应商库中供应商的加入与退出机制等内容，保证采购资源的质量和供应商提供产品与服务的合法合规性。

2017年4月18日，北京市工商行政管理局朝阳分局出具了合法合规《证明》，证明六人游自2015年1月1日至2017年3月31日没有受到过行政处罚的案件记录。2017年4月25日，北京市旅游发展委员会出具了北京六人游国际旅行社股份有限公司合法合规经营的证明，证明六人游自2015年1月1日至2017年4月25日，没有因违反有关旅游行业管理法律、法规而受到行政处罚的情况。2017年4月18日，北京市工商行政管理局朝阳分局出具了合法合规《证明》，证明景程国际自2015年1月1日至2017年3月31日没有受到过行政处罚的案件记录。2017年4月25日，北京市旅游发展委员会出具了北京景程国际旅行社有限公司合法合规经营的证明，证明景程国际自2015年1月1日至2017年4月25日，没有因违反有关旅游行业管理法律、法规而受到行政处罚的情况。子公司北京易网同行科技有限公司不经营旅行社业务。

（四）结论意见

综上，主办券商认为，公司的运营模式为客户提供全程定制旅游服务，公司供应商主要供应的产品或服务主要包括：景区门票、酒店住宿及餐饮、机票、车导服务、接待服务等；公司的运营模式符合《旅游法》、《旅行社条例》等法律法规的规定，不存在《旅游法》、《旅行社条例》、《旅行社条例实施细则》、《国家旅游局关于严格执行旅游法第三十五条有关规定的通知》等有关禁止性规定的情形。

25、公司在报告期收购景程国际、易网同行100%股权。（1）请公司披露收购的必要性、原因、审议程序、作价依据；收购后与母公司在业务上的分工协作情况、此次收购对公司业务和财务的影响、收购对价的支付情况及资金来源。（2）请主办券商核查上述并购交易的合法合规性与定价的公允性，并发表意见。（3）请主办券商说明对本次收购实施的尽职调查程序、内核程序及内核意见。（4）请主办券商及律师核查被收购方报告期是否合法规范经营、是否存在大额负债或潜在纠纷，上述收购是否存在利益输送，并对收购的合理性、价格的公允性、履行的内部审批程序是否合法合规发表意见。（5）请会计师核查报告期内子公司是否存在财务不规范的情形并发表意见，并就企业合并会计核算是否符合《企业会计准则》相关规定发表意见。（6）请公司补充披露商誉后续计量方法及期末商誉减值测试

情况。

(1) 请公司披露收购的必要性、原因、审议程序、作价依据；收购后与母公司在业务上的分工协作情况、此次收购对公司业务和财务的影响、收购对价的支付情况及资金来源。

公司回复：

1. 收购北京景程国际旅行社有限公司

关于审议程序，公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“六、子公司”之“（一）景程国际”中进行了如下披露：

2015年7月15日，六人游有限执行董事贾建强就收购景程国际事项在公司会议室作出决定，同意“六人游有限受让杨羚持有的北京景程120万元出资，同意六人游有限受让金晶持有的景程国际30万元出资。”

2015年8月1日，六人游有限股东中凡时代就收购北京景程事项作出决定，同意“六人游有限受让杨羚持有的景程国际120万元出资，同意六人游有限受让金晶持有的景程国际30万元出资。”

2015年10月，景程国际股东会作出决议转让股权，杨羚将其持有景程国际的120万股作价104万元转让给北京六人游，金晶将其持有景程国际的30万股作价26万元转让给北京六人游有限。

关于收购的必要性、原因、作价依据；收购后与母公司在业务上的分工协作情况、此次收购对公司业务和财务的影响、收购对价的支付情况及资金来源。公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“六、子公司”之“（一）景程国际”中进行了如下补充披露：

4. 收购景程国际的具体情况

(1) 收购的必要性、原因、收购后与母公司在业务上的分工协作情况、收购对公司业务和财务的影响

收购北京景程国际旅行社有限公司是出于公司扩展业务需要，成立独立品牌用于为同行业其他旅行社提供服务，包括平台对接、行程规划、全程预定、落地接待等全程旅游方案。收购后2017年1-3月、2016年度、2015年度，景程国际的营业收入分别为285.54万元、1,281.17万元、312.4万元，占合并营业收入的比例分别为9.21%、21.59%、8.10%；**2017年3月31日、2016年12月31日、**

2015 年 12 月 31 日，景程国际的资产总额分别为 275.70 万元、283.00 万元、362.19 万元，占合并资产总额的比例分别为 8.53%、7.66%、6.77%。

(2) 审计及评估的净资产情况、作价依据

北京润鹏冀能会计事务所有限责任公司出具的京润审字【2016】第 1004 号审计报告显示，购买日经审计的净资产为 23.35 万元。北京兴华昊正资产评估有限公司出具的《北京六人游国际旅行社有限公司拟收购北京景程国际旅行社有限公司股东全部权益项目评估报告》（兴华昊正评报字【2016】第 1050 号）显示，按照资产基础法评估的净资产 23.35 万元。

北京景程国际旅行社有限公司拥有出境游资质，收购时定价依据评估的净资产和出境游资质的市场价格。收购前后合并各方无关联方关系、各自以自身利益最大化为目的，经协商的收购价格为 130 万元。

(3) 收购价款的支付情况及资金来源、收购的税务处理

2015 年 8 月 21 日，公司将股权转让价款 130 万支付与杨羚和金晶。**股权收购价款来源于公司自有资金。**

杨羚和金晶在转让北京景程股权时不存在所得，无须缴纳个人所得税。

(4) 合并类型、收购的会计处理

收购北京景程国际旅行社有限公司的合并类型为非同一控制下的企业合并，合并对价为 130 万元，购买日经审计的净资产为 23.35 万元，两者差额为 106.65 万元确认为商誉。公司将对北京景程国际旅行社有限公司的投资作为长期股权投资，采用成本法核算。

2. 合并北京易网同行科技有限公司

关于审议程序，公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“六、子公司”之“（二）易网同行”中进行了如下披露：

2015 年 10 月 14 日，相关主体共同签署了《重组及境外投资人退出的框架协议》，对六人游有限收购易网同行、解除 VIE 协议作出了重组安排。

2016 年 1 月 25 日，北京易网同行科技有限公司作出股东决定：同意 6Renyou (HK) Limited 将其所持易网同行 100%股权转让给公司。按 2016 年 1 月 25 日美元对人民币汇率 1:6.5789 折算，注册资本 145 万美元折合为 953.9405 万元。

2016 年 1 月 25 日，6Renyou (HK) Limited 与公司签订《北京易网同行科技有限公司股权转让协议》，双方约定 6Renyou (HK) Limited 将其所持易网同

行 100%股权以 3,198.75 万元转让给公司。

2016 年 2 月 4 日,北京市海淀区商务委员会出具“海商审字【2016】99 号”《关于北京易网同行科技有限公司转为内资企业的批复》,同意易网同行原投资方 6Renyou (HK) Limited 将持有的易网同行 100%股权转让给公司。

关于收购的必要性、原因、作价依据;收购后与母公司在业务上的分工协作情况、此次收购对公司业务和财务的影响、收购对价的支付情况及资金来源。。公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“六、子公司”之“(一)易网同行”中进行了如下披露:

4. 收购易网同行的具体情况

(1) 收购的必要性、原因、收购后与母公司在业务上的分工协作情况、收购对公司业务和财务的影响

北京易网同行科技有限公司是 VIE 架构内企业,收购北京易网同行科技有限公司是公司拆除 VIE 结构,实现挂牌的必要流程。报告期内,易网同行未开展业务,2017 年 1-3 月、2016 年度、2015 年度,易网同行的营业收入均为零;2017 年 3 月 31 日、2016 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日,易网同行的资产总额分别为 696.17 万元、696.30 万元、718.68 万元,占合并资产总额的比例分别为 21.53%、18.84%、13.43%。

(2) 审计及评估的净资产情况、作价依据

北京中企华资产评估有限责任公司出具《北京六人游国际旅行社股份有限公司拟收购北京易网同行科技有限公司股权项目评估报告》(中企华评报字[2015]第 4306 号)。评估报告采用收益法对北京易网同行科技有限公司的股东全部权益价值评估结果为 3,316.76 万元。

公司以独立第三方进行股权价值评估,评估方法采用了收益法评估,符合评估准则要求。以评估结果作为双方议价基础,交易价格 3,198.75 万元低于评估结果 3.56%,收购价格未偏离评估价值 $\pm 5\%$,同一控制下的合并交易价格客观公正。

(3) 收购价款的支付情况及资金来源、收购的税务处理

2016 年 5 月 27 日,公司将扣除税金的股权转让价款 2,968.53 万元支付与 6Renyou(HK) Limited。2016 年 4 月 27 日,六人游有限向北京市朝阳区国家税务局代扣代缴 6Renyou(HK) Limited 转让易网同行股权应缴纳的企业所得税共

计 230.22 万元。股权收购价款来源于公司自有资金。

(4) 合并类型、收购的会计处理

北京易网同行科技有限公司原股东为 6Renyou (HK) Limited (持股 100%), 6Renyou (HK) Limited 系 Zhongfan Limited 的控股子公司 (持有 70% 的普通股), 贾建强持有 Zhongfan Limited 100% 股权, 因此, 贾建强系易网同行实际控制人, 公司与北京易网同行科技有限公司属于受同一控制人控制的企业。公司合并北京易网同行科技有限公司的合并类型为同一控制下的企业合并, 公司将对北京易网同行科技有限公司的投资作为长期股权投资, 采用成本法核算。

(2) 请主办券商核查上述并购交易的合法合规性与定价的公允性, 并发表意见。

主办券商回复:

(一) 尽调过程

核查合并各方的关系, 查阅股权收购协议、评估报告、审计报告、公司的三会文件、查阅子公司的工商档案、股东会决议、相关股份转让款支付的记账凭证及附件、银行对账单。

(二) 事实依据

工商档案、股权收购协议、评估报告、审计报告、三会文件、会计凭证及附件、银行对账单。

(三) 分析过程

1. 收购北京景程国际旅行社有限公司

(1) 收购的必要性

因公司需要扩展业务, 收购北京景程国际旅行社有限公司是用于为同行业其他旅行社提供服务, 包括平台对接、行程规划、全程预定、落地接待等全程旅游方案。

(2) 定价依据

北京景程国际旅行社有限公司拥有出境游资质, 收购时定价依据评估的净资产和出境游资质的市场价格。

(3) 定价公允性

北京兴华昊正资产评估有限公司出具《北京六人游国际旅行社有限公司拟收购北京景程国际旅行社有限公司股东全部权益项目评估报告》（兴华昊正评报字[2016]第 1050 号）按照资产基础法评估的净资产 23.35 万元，但因评估报告只采用资产基础法，没有采用收益法、市场法评估，使得作为收购价格依据存在瑕疵。

经核查收购前北京景程国际旅行社有限公司原股东为自然人杨羚（持股比例 80%）、金晶（持股比例 20%），与公司及其公司的股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。收购双方各自以自身利益最大化为目的，根据当时的市场价格，经协商的收购价格为 130 万元，可以认为是公允的。

（4）并购交易的合法合规性

2015 年 7 月 15 日，六人游有限执行董事贾建强就收购景程国际事项在公司会议室作出决定，同意六人游有限受让杨羚持有的景程国际 120 万元出资，同意六人游有限受让金晶持有的景程国际 30 万元出资。2015 年 8 月 1 日，六人游有限股东中凡时代就收购景程国际事项作出决定，同意六人游有限受让杨羚持有的景程国际 120 万元出资，同意六人游有限受让金晶持有的景程国际 30 万元出资。2015 年 10 月，景程国际股东会作出决议转让股权，杨羚将其持有景程国际的 120 万股转让给六人游有限，金晶将其持有景程国际的 30 万股转让给六人游有限。2015 年 10 月 20 日办理了工商变更手续。股权收购价款已支付，股权收购价款来源于公司自有资金。杨羚和金晶在转让景程国际股权时不存在所得，无须缴纳个人所得税。经核查，此次并购交易合法合规。

2. 合并北京易网同行科技有限公司

（1）收购的必要性

北京易网同行科技有限公司是 VIE 架构内企业，收购北京易网同行科技有限公司是拆除 VIE 的必要流程。

（2）定价依据

定价依据是北京中企华资产评估有限责任公司出具《北京六人游国际旅行社股份有限公司拟收购北京易网同行科技有限公司股权项目评估报告》（中企华评报字[2015]第 4306 号）。评估报告采用收益法对北京易网同行科技有限公司的股东全部权益价值评估结果为 3,316.76 万元。

（3）定价公允性

公司以独立第三方进行股权价值评估，评估方法采用了收益法评估，符合评

估准则要求。以评估结果作为双方议价基础，交易价格 3,198.75 万元低于评估结果 3.56%，收购价格未偏离评估价值 $\pm 5\%$ ，同一控制下的合并交易价格客观公正。

(4) 并购交易的合法合规性

2015 年 10 月 14 日，相关主体共同签署了《重组及境外投资人退出的框架协议》，对六人游有限收购易网同行、解除 VIE 协议作出了重组安排。2016 年 1 月 25 日，北京易网同行科技有限公司作出股东决定：同意 6Renyou(HK) Limited 将其所持易网同行 100%股权转让给公司。2016 年 1 月 25 日，6Renyou (HK) Limited 与公司签订《北京易网同行科技有限公司股权转让协议》，双方约定 6Renyou (HK) Limited 将其所持易网同行 100%股权以 3,198.75 万元转让给公司。2016 年 2 月 4 日，北京市海淀区商务委员会出具“海商审字【2016】99 号”

《关于北京易网同行科技有限公司转为内资企业的批复》，同意易网同行原投资方 6Renyou (HK) Limited 将持有的易网同行 100%股权转让给公司。2016 年 5 月 27 日，公司将扣除税金的股权转让价款 2,968.53 万元支付与 6Renyou(HK) Limited。2016 年 4 月 27 日，六人游有限向北京市朝阳区国家税务局代扣代缴 6Renyou(HK) Limited 转让易网同行股权应缴纳的企业所得税共计 230.22 万元。经核查，此次并购交易合法合法。

(四) 结论意见

经核查，主办券商认为，企业合并定价公允，并购交易合法合规。

(3) 请主办券商说明对本次收购实施的尽职调查程序、内核程序及内核意见。

主办券商回复：

主办券商对对本次收购实施的尽职调查程序：核查合并各方的关系，查阅股权收购协议、评估报告、审计报告、公司的三会文件、查阅子公司的工商档案、股东会决议、相关股份转让款支付的记账凭证及附件、银行对账单。

内核程序及内核意见：2017 年 7 月 24 日内核委员对北京六人游国际旅行社股份有限公司股票进入全国股份转让系统挂牌转让项目进行了内核程序。内核委员未对公司收购景程国际、易网同行提出问题。

(4)请主办券商及律师核查被收购方报告期是否合法规范经营、

是否存在大额负债或潜在纠纷，上述收购是否存在利益输送，并对收购的合理性、价格的公允性、履行的内部审批程序是否合法合规发表意见。

主办券商回复：

（一）尽调过程

（1）取得主管部门出具的合法合规经营的证明，查阅《审计报告》、《法律意见书》，查询全国企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统，取得应付款项明细账、征信报告、税收缴款单。

（2）查阅股权收购协议、评估报告、审计报告、公司的三会文件，查阅子公司的工商档案、股东会决议、相关股份转让款支付的记账凭证及附件、银行对账单。

（二）事实依据

主管部门出具的合法合规经营的证明，工商登记档案，《审计报告》，《法律意见书》，全国企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统查询记录，应付款项明细账，征信报告，税收缴款单，股权收购协议，评估报告，审计报告，公司的三会文件，子公司的工商档案、股东会决议，相关股份转让款支付的记账凭证及附件，银行对账单。

（三）分析过程

（1）通过取得主管部门出具的合法合规经营的证明，查阅工商登记档案、查询全国企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统，被收购方不存在违法违规经营的情形及潜在纠纷。

（2）通过查询企业《审计报告》、《法律意见书》，企业征信报告，企业应付款项明细表，未发现公司存在大额负债。

（3）收购的合理性

收购景程国际是出于公司扩展业务需要，成立独立品牌用于为同行业其他旅行社提供服务，包括平台对接、行程规划、全程预定、落地接待等全程旅游方案。易网同行是六人游 VIE 架构内企业，收购易网同行是公司拆除 VIE 结构，实现挂牌的必要流程。

（4）收购价格的公允性

景程国际拥有出境游资质，收购时定价依据评估的净资产和出境游资质的市场价格，收购前后合并各方无关联方关系、各自以自身利益最大化为目的，经协商的收购价格为 130 万元，价格公允。

公司收购易网同行交易价格以独立第三方进行股权价值评估为基础确定，评估方法采用了收益法评估，符合评估准则要求。交易价格 3,198.75 万元低于评估结果 3.56%，收购价格未偏离评估价值 $\pm 5\%$ ，同一控制下的合并交易价格客观公正。经核查，公司收购易网同行不存在利益输送。

（5）履行的内部审批程序

公司收购北京景程履行如下内部审批程序：2015 年 7 月 15 日，六人游有限执行董事贾建强就收购景程国际事项在公司会议室作出决定，同意六人游有限受让杨羚持有的景程国际 120 万元出资，同意六人游有限受让金晶持有的景程国际 30 万元出资。2015 年 8 月 1 日，六人游有限股东中凡时代就收购景程国际事项作出决定，同意六人游有限受让杨羚持有的景程国际 120 万元出资，同意六人游有限受让金晶持有的景程国际 30 万元出资。

公司收购易网同行履行如下内部审批程序：2015 年 10 月 25 日，六人游有限召开董事会会议，同意“①公司签署、交付和履行《解除 VIE 协议》、《股权转让协议》及其他与以上协议相关的文件；②同意授权公司的法定代表人或其指定的第三人代表公司签署任何与本股东会决议有关的合同、协议及其他一切相关文件。”2015 年 11 月 10 日，六人游有限股东作出决定，同意“①公司签署、交付和履行《解除 VIE 协议》、《股权转让协议》及其他与以上协议相关的文件；②同意授权公司的法定代表人或其指定的第三人代表公司签署任何与本股东会决议有关的合同、协议及其他一切相关文件。”

（6）是否存在利益输送

公司收购景程国际履行了规范的内部审批程序。景程国际拥有出境游资质，收购时定价依据评估的净资产和出境游资质的市场价格，收购前后合并各方无关联方关系、各自以自身利益最大化为目的，经协商的收购价格为 130 万元，价格公允。经核查，公司收购北京景程不存在利益输送。

公司收购易网同行履行了规范的内部审批程序。交易价格以独立第三方进行股权价值评估为基础确定，评估方法采用了收益法评估，符合评估准则要求。交易价格 3,198.75 万元低于评估结果 3.56%，收购价格未偏离评估价值 $\pm 5\%$ ，同

一控制下的合并交易价格客观公正。经核查，公司收购易网同行不存在利益输送。

（四）结论意见

综上，主办券商认为：被收购方报告期内合法规范经营，不存在大额负债或潜在纠纷；收购行为具有合理性、交易价格公允、内部审批程序合法合规，收购中不存在利益输送。

（2）请质控部门就是否勤勉尽责履职做专项说明。

详见《西部证券股份有限公司关于北京六人游国际旅行社股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见中介机构执业质量问题的专项说明》。

2、公司督查报告回复内容、版本与附件要求不一致，请主办券商项目负责人、内核及质控部门就是否勤勉尽责履职、是否具备胜任能力出具专项说明。

详见《西部证券股份有限公司关于北京六人游国际旅行社股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见中介机构执业质量问题的专项说明》。

（以下无正文，为北京六人游国际旅行社股份有限公司《关于北京六人游国际旅行社股份有限公司挂牌申请文件第二次反馈意见的回复》之盖章页）

北京六人游国际旅行社股份有限公司



2017 年 10 月 27 日

（以下无正文，为《关于北京六人游国际旅行社股份有限公司挂牌申请文件第二次反馈意见的回复》之签字、盖章页）

项目负责人：（高峰）

高峰

项目小组成员：（高峰 王一轩 王恒 岳跃振）

高峰 王一轩 王恒 岳跃振

内核专员：艾军

艾军



2017年10月27日