

深圳赛格股份有限公司

关于与淘宝（中国）软件有限公司签署战略合作协议的公告

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。

深圳赛格股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）于2016年1月27日与淘宝（中国）软件有限公司（以下简称“淘宝公司”）签署了《淘宝“企业购”项目战略合作协议》。为促进公司主业的转型升级，本公司与淘宝公司拟利用各自线下及线上方面的资源优势进行战略合作，本公司将作为淘宝公司“小微快采”¹平台的战略合作方之一，积极开展线上“赛格电子市场专区”（以下简称“该专区”或“专区”）建设。

现将协议主要内容公告如下：

一、合作方介绍：

公司名称：淘宝（中国）软件有限公司；

注册资本：37500万美元；

法定代表人：陆兆禧；

注册地址：杭州市余杭区五常街道荆丰村；

经营范围：研究、开发计算机软、硬件，网络技术产品，多媒体产品；系统集成的设计、调试及维护；销售自身开发的产品；并提供计算机技术咨询、服务，电子商务平台支持；经济信息咨询（含商品中介）（国家禁止和限制的除外，凡涉及许可证制度的凭证经营）。

淘宝（中国）软件有限公司是阿里巴巴集团旗下的全资子公司，其主要业务是开发和运营淘宝网（www.taobao.com）。淘宝网是中国最大的网上购物平台，创立于2003年5月，是注重多元化选择、价值和便利的中国消费者首选的网上购物平台，淘宝网展示数以亿计的产品与服务信息，为消费者提供多个种类的产品

¹ “小微快采”是淘宝网在2015年重点推出的承接中小企业采购需求的市场服务，小微快采面向中小企业，提供涵盖办公设备、网络设备、商用家具、文化用品、物流包装、五金工具、劳保防护、电子元器件等产品的采购服务。

和服务。

本公司与淘宝公司不存在任何关联关系。

二、协议主要内容

1. 合作主体

甲方：淘宝（中国）软件有限公司

乙方：深圳赛格股份有限公司

2. 战略合作内容

(1) 乙方作为甲方小微快采的战略合作方之一，将积极促使其市场内的经营商户入驻甲方淘宝网“小微快采”频道并开展经营活动。

(2) 为了更进一步推进甲乙双方的战略合作，乙方应不时的将其旗下已入驻甲方平台商家的店铺相应数据（包括但不限于入驻名单、商家经营情况等）与甲方进行对接。

3. 协议期限：壹年，自2016年1月28日始自2017年1月27日止。

4. 合作费用：双方基于本协议项下约定的合作项目，任何一方无须向对方支付费用。在项目运营过程中因履行协议约定的义务而产生的费用均由双方各自承担。

三、本次战略合作的目的和对本公司的影响

当前电子市场行业受电子商务冲击影响十分严峻，传统市场转型升级已经刻不容缓。本次公司与淘宝公司建立战略合作关系，符合公司赛格电子市场转型升级的创新发展方向，本公司旗下二十余家赛格电子市场拥有丰富的线下实体市场资源，公司将运用上述资源优势，在当今以“互联网+”为主的市场格局下，与淘宝线上资源进行有机结合，推出赛格独有的线上线下混合服务模式，打造具有赛格特色的O2O电子市场创新增值服务，这将有利于赛格品牌的塑造和推广。

公司将与淘宝公司联合打造淘宝网上的“赛格电子市场专区”，该专区将由本公司组织团队专门运营。公司此次牵手淘宝“小微快采”打造专门的电子市场专区，是为了更好地服务消费者及保证买卖双方的利益。公司将会优选旗下赛格电子市场内各类电子产品的优质商家入驻专区，并推出赛格认证、实体店铺、按

约发货、诉求保障等一系列服务保障措施；为了保证专区内的产品质量和服务品质，本公司将会严格设定专区入驻条件，并决定入驻商家数量和资格；淘宝公司亦将定期或不定期对赛格电子市场专区专属板块内经营的商户提供客户流量引入和广宣资源倾斜，以扶持该专区的发展；本公司将帮助专区内商户有效地将引入流量转化为成交量，切实提高赛格电子实体市场商户的收益，从而有利于增加实体市场商户粘度。本次合作将为电子产品卖家和买家提供更加专业、可靠及便捷的服务，从而开辟电子产品采购的新途径。

本次战略合作对公司近期的财务状况和经营业绩暂无重大影响，从长远看，将对本公司今后的业务发展及主业核心竞争能力产生积极影响，符合公司未来的发展战略和全体股东的利益。

四、风险提示及其他说明

1. 本协议为双方合作意愿的框架性约定，协议付诸实施以及实施过程中均存在变动的可能性，具体合作事项仍需双方根据实际情况共同协商后确定。

2. 公司将积极关注事项的进展情况，及时履行信息披露义务。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

特此公告。

深圳赛格股份有限公司董事会

二〇一六年一月二十八日