

证券代码：002153

证券简称：石基信息

北京中长石基信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2019-28

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	国金证券-朴虹睿；光大证券-卫书根；广发证券-郑楠；中欧基金-刘金辉；人保资产-于嘉馨；北京东太康医药-安小光；中信建投-于芳博；朱雀基金-何之渊、唐铭延；方正证券；翼升资产。
时间	2019年9月25日
地点	北京市石景山区玉泉路59号院2号楼燕保大厦6层石基信息会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书—罗芳，证券部-左美姣
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况、主要业务板块、发展战略简要介绍</p> <p>1、基本情况</p> <p>公司于1998年在北京成立，于2007年8月13日在深交所中小板挂牌上市，创始人为现任公司董事长兼总经理李仲初先生。公司目前致力于为酒店、餐饮、零售、休闲娱乐等大消费行业提供整体信息化解决方案。</p> <p>公司发展历程经历了四个主要阶段：</p> <p>（1）1998~2001年，系统集成商；</p> <p>（2）2001~2003年，系统服务商；</p>

(3) 2003 年之后，软件供应商；

(4) 应用服务平台运营商（转型中）。

2、主要业务板块

酒店：国内酒店客户总数超过 1.3 万家，中国星级酒店信息管理系统市场的客户占有率超过 60%，旗下拥有中国知名的本土酒店信息管理系统品牌包括西软、千里马、华仪等；海外企业客户（最终用户）门店总数约 6 万家。

餐饮：国内餐饮用户约 20 万家，其中中高端、连锁餐饮用户数量已超过 1 万家，在整个餐饮信息化市场处于相对领先水平，旗下拥有餐饮信息管理系统品牌包括“Infrasys”、“正品”（开展中高端、连锁餐饮行业的信息系统业务）、“思迅”（开展标准化餐饮信息系统业务，其客户 1/3 是餐饮客户，2/3 是零售客户）等；

零售：国内客户总量约 60 万家，在中国规模化零售业（客户年度营业额 1 亿以上）信息管理系统市场的客户占有率为 60%-70%，主要由控股子公司富基、长益科技、上海时运、广州合光以及参股子公司科传控股开展规模化零售信息系统业务，控股子公司思迅软件开展标准化零售信息系统业务，公司于 2019 年 2 月底控股的海信智能商用主要从事商业收款机、金融机具等硬件的生产、制造和销售业务，在国内商业收款机品牌市场居领先地位，同时也从事零售业信息系统业务。

3、公司战略

重点围绕平台化和国际化两个方向开展。

(1) 平台化

平台化业务目前包括预定和支付两个平台，目前发展态势良好。直连技术是支付和预订平台的关键，酒店行业在石基取得了高市占率优势的情况下，石基与预订渠道或者支付机构的系统进行直连对接打通，让客户的信息系统与预订或支付机构的系统进行信息即时交互，可以提升客户运营效率、降低成本。

公司目前正在餐饮业和零售业复制酒店业的直连模式。经过多年的准备与预先研究，公司已经快速进入零售业信息系统领域，取得行业市场领先地位。公司目前全部客户的年度营业额超过 5 万亿人民币。石基从事的平台型业务的根本优势在于公司在酒店、餐饮、零售信息系统业务领域取得的行业优势地位。

预定平台：畅联将外部各种渠道的预定信息系统和酒店内的信息管理系统打通，依托直连技术，实现即时信息交互，目前连接的国内外渠道超过 150 个。畅联与阿里旗下的飞猪进行了战略合作，在直连基础上为 C 端消费者提供更多更好的服务，比如信用住、会员服务平台接入、账单扫码支付、离店前开发票等一系列增值服务，按照交易金额的一定比例获得收入。目前，畅联顺应石基集团全球化战略，继续推进直连技术解决方案在全球酒店分销、直销行业中的推广和应用，2019 年上半年直连产量超过 410 万间夜，较 2018 年上半年产量 301 万间夜增长约 36%。

支付平台：利用一体化直连技术连接客户信息系统和各种支付中心的系统，包括银行、各种第三方支付机构（支付宝、微信）。①传统支付系统业务是将一体化支付软件出售给银行，按照软件费、硬件费、维护费的传统方式向银行收费；②公司与第三方支付的合作，是按照交易金额的一定比例获得收入，费用直接向第三方支付机构收取。2019 年上半年公司客户与支付宝和微信直连的支付业务交易总金额约 735 亿人民币，比上年同期增长约 48%，保持快速增长态势。

（2）国际化

2019 年上半年，公司继续加大在海外的研发、销售、投融资等投入，石基美国继续收购 Touchpeak 60% 股权使之成为公司全资子公司、收购 ICE Portal 100% 股权，石基新加坡收购 QUICK CHECK 100% 股权，以上收购依然围绕公司酒店业务开展。Infrasys Cloud 云平台 POS 系统的发展进入快车道，在成

功成为洲际、凯悦、半岛等多个酒店集团标准的基础上，很多国际酒店集团已经进入试点测试阶段，截止 2019 年 6 月底，Infrasys Cloud 全部酒店及餐饮用户总数过千家。最核心的下一代酒店客房管理云系统研发已经取得了实质性的进展，具体推出时间具有不确定性。

2019 年 6 月，不计私有云和 HOST（托管）方式软件收入，公司 SAAS 业务实现月度可重复订阅费（MRR）1,981.09 万元人民币，相比 2018 年 6 月 MRR 905.43 万元增长 118.8%。

二、问答环节

1、高端酒店业务由哪些子公司负责？

母公司、全资子公司北京石基、上海石基、北海石基、石基信息技术（香港）、石基新加坡、石基美国、石基欧洲等开展国际化高星级酒店的信息系统业务；全资子公司杭州西软、广州万迅和航信华仪开展本地中高档星级酒店信息系统业务。

2、国际头部酒店选型，石基的优势？

石基的优势在于长期专注酒店信息系统行业，非常了解顶级国际酒店集团的需求，公司过去每一步都是基于对行业未来发展的前瞻性判断比竞争对手更早，过去三次成功转型是依靠战略取胜，石基国际化也是如此。石基对下一代酒店信息系统行业发展方向的前瞻性和洞察力是国际化能否成功的关键，研发上将石基对下一代云化酒店信息系统的理念输出给海外团队。

3、云 pos 现在是试用阶段？

截止 2019 年 6 月底，包含酒店餐饮和社会餐饮，云 POS 已经上线 1000 多家。

4、传统的酒店信息系统也是在互联网上，云化后对客户有什么好处？

主要体现在数据的汇聚和流动、瞬时直连、协同性以及交

	<p>易便捷性。最根本好处在于数据的汇聚和流动更高效，提供智能化决策支撑，传统酒店信息系统不可能实现这个目的，只有基于公有云的下一代信息系统才能做到。</p> <p>5、有一些其他行业的云化要等到 5G 才能做，公司的云化与 5G 有什么关系？</p> <p>5G 肯定是推动云化过程的，但目前 4G 网络也可以做，石基的云 POS 已经上线了 1000 多家客户了。</p> <p>6、畅联在那个子公司？业绩是否可以从财务报表看到？</p> <p>畅联是事业部形式。在财务报表中没有单独体现。</p> <p>7、目前云 POS 的渗透率？</p> <p>目前占比还较少，0 到 1 的过程，现在只有 1000 多家酒店及社会餐厅上线了。</p> <p>8、餐饮板块 2018、2019 年业绩下滑的原因？</p> <p>主要是云化的影响。</p> <p>9、海外人员扩张预期？</p> <p>2018 年底超过 500 人，还会有增加，但增幅会放缓，根据市场需求，量入为出。</p> <p>10、公司海外研发的针对国际顶级客户的云产品标准吗？</p> <p>是的。传统酒店信息系统也是标准化的产品，云化后的系统会更为标准化。酒店行业已经非常成熟，管理流程大同小异，行业特点所决定的。</p> <p>11、支付业务毛利率下降比较多？</p> <p>支付业务既有软件也有硬件，毛利率会受硬件收入占比随市场变化的影响。</p>
附件清单(如有)	