

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：2018-21

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u> 现场+电话调研 </u>
参与单位名称及人员姓名	Burgundy Asset Management-CHING(QING) CHANG、TERRY OUYANG; Keyrock Capital Management-Jonathan Shih。
时间	2018年9月10日
地点	北京市石景山玉泉路59号院2号楼燕保大厦6层
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书—罗芳 证券部-文娟、左美姣
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司基本情况及历史沿革简要介绍</p> <p>石基信息于1998年在北京成立，创始人为现任公司董事长兼总裁李仲初先生。公司目前主要从事酒店、餐饮及零售信息管理系统软件的开发与销售、系统集成、技术支持与服务业务，于2007年8月13日在深交所中小板挂牌上市。</p> <p>公司发展历程经历了四个主要阶段：</p> <p>(1) 1998~2001年，网络系统集成商。</p>

千年虫问题的解决是公司发展中的第一个转折点。公司因此以饭店信息系统集成业务作为切入点，在成立后的3年里，为近百家国内顶级饭店提供了系统集成服务。

(2) 2001~2003年，系统服务商。

下一个转折点出现是在2003年SARS期间。当时，公司利用其他竞争对手悲观看待中国旅游业前途并减少投资的机会，全力投入研发和技术购买。

(3) 2003年之后，软件供应商。

公司业务重点逐步转向软件开发领域，通过收购兼并，公司拥有本土化酒店品牌包括西软、千里马、航信华仪等。目前公司酒店客户数量超过1.3万家以上，在星级酒店信息管理系统的市场占有率达到了60-70%。

同时，石基逐步从酒店领域拓展至餐饮、零售行业的软件供应商。

餐饮业务领域，石基通过收购兼并，对餐饮信息管理系统软件企业进行了整合，前后收购参股了Infrasys、控股正品贵德、思迅软件。中国餐饮领域信息系统还处于无序竞争的状态，目前公司餐饮客户总数在20万家左右，其中，中高端、连锁餐饮客户总数超过1万家，在中国餐饮信息管理系统市场居相对领先地位。

零售业务领域，石基零售客户总量约40万家，在中国规模化零售业（客户年度营业额1亿元以上）信息管理系统市场的客户占有率为60%-70%，主要由子公司富基、长益科技、上海时运以及参股子公司科传控股开展规模化零售信息系统业务，子公司思迅软件开展标准化零售信息系统业务。

(4) 应用服务平台运营商（转型中）：2016年以来，公司加速转型，致力于国际化和平台化两个方面。

平台化：现在平台化相对比较成熟的有预定和支付两个平台。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。石

基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。

国际化：石基在海外进行的投资和并购主要都是围绕着酒店的下一代信息管理系统和酒店大数据方面的，通过收购兼并，加速国际化进程的步伐。全资收购欧洲领先的云 PMS/CRS 提供商德国 Hetras 公司（Hetras Deutschland GmbH，已于 2017 年 11 月 23 日更名为 Shiji Deutschland GmbH），投资控股酒店大数据平台 SnapShot 公司，以及在 2017 年 1 月控股全球领先的酒店声誉管理公司 Review Rank S.A. 公司，以及为了将公司高端酒店信息管理系统业务向海外市场拓展，公司已经在美国、新加坡、澳大利亚、印度、日本成立多家子公司。

2、公司对酒店信息系统云化情况？

公司对顶级酒店的云化分为三个层次。

（1）首先是酒店和酒店集团之上的基于大数据的应用服务，例如声誉管理、客户需求管理等，如石基在海外控股的全球领先的酒店声誉管理公司 Review Rank S.A. 公司；

（2）其次是酒店餐饮管理系统、后台系统等原来与集团系统连接不紧密的系统全面转向公有云，目前公司自主研发的 Infrasy Cloud 经过多家全球知名国际酒店集团的严格测试与评标认证为其下一代云餐饮管理系统；

（3）最后是酒店前台客房管理系统全面转向公有云。目前处于初期阶段，大约有一百多个国际酒店在欧洲使用了石基的云解决方案，但是在国际酒店集团上还需要时间。

3、酒店信息系统云化的好处？

酒店信息系统的云化是技术发展的必然趋势，下一代酒店云化信息管理系统将会在数据、连接、协同、交易四个方面带来好处。

（1）数据：云化有利于数据的流动和汇聚，数据的流动本身会产生更多价值和增值服务，从而更好地服务于酒店运营；未来的酒店信息系统更多是服务于客人的全旅程的管理，云化使得数据的获取和集成变得非常容易，从而能更好的为客人的一段旅程进行服务；

	<p>(2) 连接：预订和支付在系统云化之前是通过点对点连接到平台上，系统云化后，直连可以通过 API (Application Program Interface) 程序调用快速实现；</p> <p>(3) 协同：对于酒店集团来讲，云化后，酒店集团可以整体对资源进行配置、安排和管理，酒店集团内部能更方便地进行协同作业，实现协同效应；</p> <p>(4) 交易：云化会更加便捷的实现酒店信息管理系统和外界信息管理系统进行交互，促进交易的快速实现。</p> <p>4、公司在国内高中低端酒店市场竞争态势？</p> <p>公司在国内星级酒店市占率超过 60%，在国内高星级国际化集团酒店信息系统业务方面到目前基本没有强有力的竞争对手；在酒店业务方面，公司目前尚未涉足低端市场。</p> <p>5、收购中电器件原因？</p> <p>公司收购中电器件是考虑到中电器件的终端用户与公司软件业务用户重叠度最大，公司也需要一个硬件平台，目前中电器件的定位是从事与公司软件业务配套的硬件业务。</p> <p>6、酒店业务如何收费？</p> <p>传统的酒店软件业务是按照软件、系统集成和维护费来收取的，其中高端酒店由于信息系统复杂都会签署系统维护合同。</p> <p>随着公司国际化和平台化业务的发展，公司部分业务收入模式开始从传统收入模式转为 SAAS 服务收入，SAAS 型业务是按月度订阅费方式来收取。2017 年 12 月，不计私有云和 HOST 方式软件收入，公司 SAAS 业务实现月度可重复订阅费 (MRR) 911.15 万元人民币，2017 年度可重复订阅费 (ARR) 10,931.07 万元人民币。</p>
附件清单 (如有)	无