

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：2019-22

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	富国基金-陈戈、何激、唐颐恒、肖晶；申万宏源-刘洋、刘畅。
时间	2019年9月5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	董事长、总裁-李仲初，副总裁、董事会秘书—罗芳，证券部-赵文瑜、韩倩、左美姣
投资者关系 活动主要内容介绍	<p><b>1、目前畅联发展的情况？</b></p> <p>畅联的发展虽然比之前的预期滞后了多年，但肯定是代表未来的趋势和必然。公司畅联业务坚持做了12年，连接技术在全球范围已经非常领先了，近几年流量都保持了30%以上的非常良性的增长。</p> <p><b>2、畅联的核心竞争力是接口么？</b></p> <p>石基在国内取得酒店信息系统市场高市占率情况下，接口是一方面优势（接口只在国内有）。从技术上讲，畅联在全球范围已经是相对领先了，通过时间的沉淀，以及在国内积累的经验和技术的迭代，畅联依靠技术领先优势在海外进展也非常</p>

顺利。全世界主流的 OTA 石基基本全部都有合作，已经连接了超过 150 多家 OTA。石基畅联在海外也有团队，假如一旦海外渠道比如 BOOKING 被大的国际酒店集团确认为其分销渠道，畅联海外流量就会有较大的增长。

### 3、从未来趋势来看，国内酒店愿意接受畅联的模式？

目前酒店信息管理系统依然是传统的非云化的系统，酒店还可以通过携程上的 eBooking 系统来解决网络中心的订单、住店审核、网络售房控制包括房数、房型、房价等等。但酒店信息管理系统变成云系统后，以及客人选择用 APP 预定、选房、支付、退房，酒店就必须直连，这个趋势越来越明显。如果酒店信息管理系统没有云化，这个过程会很慢，原来认为能够从系统直接变成平台，但传统系统变平台的难度在于这个过程很慢，传统技术点到点连接成千上万的酒店信息系统存在效率上的问题，酒店信息管理系统云化后技术会自动解决，可以实现瞬时直连，也没有 CRS 的问题（原来是畅联必须先连接到酒店集团的 CRS，再去连接各个单体酒店）。所以如果石基的酒店信息管理系统云化成功，将直接加速畅联成功的步伐。

### 4、石基海外云化的布局？

石基整个酒店业的云化有三个层级，并不是一蹴而就的，首先是数据层面的云化，数据应用，原生的云化，这个是最早的，所有酒店都在用，比如互联网的口碑管理，客户满意度调查，收益预测及管理等等，这些原生态就是云的，并且 SaaS 应用已经有十年以上；二是酒店之内的但不那么紧密的系统，酒店的辅助系统，比如酒店餐饮管理系统、SPA 系统、高尔夫系统等等；最终是酒店最核心的客房管理系统。当三个云化层次全部完成就可以集成在一起，因为会共用一个客人管理档案，这个档案是在酒店前台管理系统里面的，这个核心的酒店客房管理系统最终将跟酒店集团的会员、积分等等系统相连。

从这三个层次来讲，我们在最外围的第一层次基于数据应

用的 SaaS 云服务，石基在全球范围领先，海外使用云服务的酒店客户已经超过 6 万家，海外的云 SaaS 型公司是石基为了整个云化酒店信息管理平台收购的，其他竞争对手没有往这方面去布局。第二层次是 POS，高尔夫系统，会所会员管理系统等等，石基云 POS 产品 Infrasy Cloud 参与酒店集团招标选择下一代 POS 系统的过程中没有失败过，已经有凯悦（酒店特色为餐饮和宴会管理）、洲际、半岛、马可波罗（现已更名为九龙仓集团）等国际知名酒店采用 Infrasy Cloud 为其下一代酒店云 POS 技术认证标准，客户的选择是基于云的技术，选择石基的云产品也意味着对石基云的技术架构的认可。最核心的酒店客房管理系统的研发已经取得了实质性进展，最终推出产品的时间具有不确定性。

石基的云化系统涉及很多层次，下一代酒店信息管理系统是平台型、革命性的，我们已经与一些行业内全球顶级酒店集团进行了预先沟通，必须是充分与客户交互的，并不是闭门造车，从客户深度参与研发得到的反馈来看，认为石基的新一代的云系统代表了他们的需求。这个系统是从零开始，创新的技术架构，至少目前来看是比较超前的，因此系统安全性、稳定性要通过一个一个案例来测试验证。

海外云化的胜负就在美国市场，在于美国大的国际酒店集团，海外的竞争对手无论是在资金、渠道还是文化等方面都非常有力，石基酒店云化信息管理系统致胜的关键在于技术的遥遥领先，这只有客户买单后才能得到验证。

**5、新一代客房管理系统研发成功后计划直接去进行国际顶级酒店集团招标？**

这个核心的云系统之前在实验室里一直没有出来，会先选择欧洲中小型酒店集团。

**6、假如最核心的客房管理系统在中小型酒店发布成功，对于顶级国际酒店集团投标来讲这个过程是否为产品迭代的**

	<p><b>过程？</b></p> <p>中小型酒店的云化客房管理系统发布成功后，表示基本架构和核心代码成功，不代表顶级国际酒店集团也一定成功，集团酒店里面有一些企业级的管理功能，以及其他的功能扩展。</p> <p><b>7、酒店本地的 IT 没有权利采购，都是总部采购，美国酒店集团可能基于政治上的考虑而不选中国软件公司的客房管理系统么？</b></p> <p>在酒店三个层次的云产品的选择上，本地的区域性酒店 IT 都没有任何采购的权利，云 POS 也必须是由酒店集团总部来采购，石基的 Infrasy Cloud 云平台已经成功成为凯悦等多家酒店集团的技术认证标准，当然牵涉到酒店安全性问题上，POS 没有 PMS 那么敏感，但公安系统会豁免安全级别高的人的真实信息，美国也一样，不可能实名，而且从技术上讲，单从酒店客房管理的角度，选任何一家软件公司都会存在安全风险，所以最根本在于谁的技术是最好的。石基目前的技术能够做到数据安全真正掌握在酒店客户自己手中，酒店客人除了必须存储系统中的信息，比如中国公安局规定的姓名和身份证号，存在系统中的其他信息都可以由酒店选择是否加密和保存。下一代系统我们分离了一个令牌的平台，我们把所有敏感信息加密，与我们放在云服务的 TOKEN，通过运算才能得到明码，而且运算不通过网络传输，这些都是未来考虑云系统安全上的考量。</p> <p>另外，石基在美国的团队，COO、CFO 等级别的人员雇佣的基本都是海外本地人，毕竟是到美国去投资，只有资本是中国的。目前没有说中资企业不能获取美国数据。</p> <p><b>8、为什么下一代酒店信息系统是公有云系统？</b></p> <p>公有云是大海，扩展性无限，私有云是池塘，一旦向 C 端开放，私有云里无法计算伸缩访问量。</p>
附件清单(如	

有)	
----	--