

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：2018-33

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____ <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	广发证券-郑楠；财通基金-谢钊懿、金梓才。
时间	2018年11月23日
地点	北京石景山玉泉路59号院2号楼燕宝大厦6层石基信息
上市公司接待人员姓名	副总裁、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>成立时间：1998年（北京）</p> <p>上市时间：2007年（深交所中小板）</p> <p>发展阶段：已经实现三次成功转型：网络系统集成商、系统服务商、软件供应商。目前正致力于第四次转型：应用服务平台运营商。</p> <p>主营业务：公司目前主要从事酒店、餐饮、零售、休闲娱乐等大消费行业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。</p> <p>2、主要业务板块</p> <p>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；</p>

餐饮：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。

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、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。

3、公司战略

围绕平台化和国际化两个方向开展。

平台化：目前主要是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。支付方面直连打通之后，商户可以形成流水清单，省去人工对账的麻烦，大幅提升工作效率。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。

直连技术是支付和预订平台的关键。公司与阿里旅行飞猪的合作是将酒店信息管理系统和阿里旅行的管理系统进行对接，并在直连基础上提供信用住、会员服务平台接入、账单扫码支付等一系列增值服务。畅联业务预订的流量呈良好的上升趋势，2018 年上半年畅联有效直连产量约 301 万间夜，比上年同期产量同比增长 32%；2018 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 497 亿人民币，与上年同期约 166 亿人民币相比增长近两倍，保持了高速增长态势。

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），经过多轮投资后于 2018 年全资收购酒店大数据平台 SnapShot 公司，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，2018 年全资收购酒店移动解决方案提供商 StayNTouch 和高尔夫及水疗信息系统提供商 Concept，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，公司已经在亚太、欧洲和美国等全球多个国家建立多家子公司和办公室。

二、问答环节

1、支付平台是按照流水分成的吗？

公司与第三方支付的合作，比如微信、支付宝的收费方式是按照交易金额的一定比例获得收益，费用直接向第三方支付机构收取。

2、现在的国际顶级酒店传统的酒店信息系统主要是 oracle 的产品为主导，石基是帮助酒店做运维，在这个过程中和国际顶级客户建立了联系，但毕竟源头的产品是来自 oracle，现在石基要自己做国际顶级酒店的信息系统产品，这个能力肯定是有积累的，但是会不会像资本市场上想的那么顺利？

公司只是代理了酒店信息系统中 ORACLE 的几个模块，公司通过自主研发形成了由十几个模块构成的完整的酒店信息系统解决方案，每个模块公司均有针对不同类型客户的替代方案，公司过去在国际高星级酒店市场的成功靠的是整体解决方案的优势。做任何事情都是存在风险的，尤其是要靠技术和产品赢得国际酒店集团的认可。石基一直在酒店信息系统行业里深耕，最了解行业顶级客户的需求，对行业有深刻的理解和丰富的经验，已经积累了自主研发新一代信息系统足够的能力。酒店管理是一个舶来品，通过近几年对海外酒店数据和云化系统方面进行的投资以及自身研究开发，石基对于真正下一代酒店信息系统的概念越来越清晰。石基在海外的国际化团队，目前有五百人左右。石基有信心做好云化是来自于对酒店行业的多年经验和对行业的前瞻性判断，公司的云 POS 系统已经得到数家国际顶级知名酒店集团认可是一个很好的证明。

3、云 POS 已经开始实施了吗？

已经有一百多个酒店上线了，现继续在正常推进中。

4、云化系统与传统的信息管理系统的差别在哪里？

主要体现在以下四个方面：

- (1) 数据的汇聚和流动更加方便快捷；
- (2) 直连可以通过 API 调用的方式实现瞬间；

	<p>(3) 协同性的好处在于酒店集团可以通过参数配置的方式对其全球的下属酒店进行管理;</p> <p>(4) 传统的系统管理的是一家酒店的数据, 云化系统管理的是整个酒店集团的数据, 甚至云化系统中涵盖酒店周边行业的数据, 所以会更好的帮助酒店提升运营服务, 从而促进酒店进行各项交易的便捷和高效性。</p> <p>5、公司收购了海外很多子公司, 不能直接用其产品吗? 为什么要自己研发?</p> <p>投资只是公司开展国际化的一个层级, 目前收购的海外公司的云 PMS 产品并不是真正下一代的云化产品, 所以下一代的云产品是要注入石基自己对酒店行业的前瞻性理解和经验。</p> <p>6、2017 年 SAAS 型收入基本上是云 POS 的么?</p> <p>云 POS 产品的收入只是其中的一部分, SAAS 型服务收入主要是公司多家海外子公司产生的。</p> <p>7、对于阿里来说, 石基的定位是什么?</p> <p>对于阿里来讲, 公司的优势在于积累多年的线下丰富资源和在中高端信息系统行业的优势地位, 双方存在线上线下高度的优势互补作用, 公司核心的角色就是直连技术服务商。</p> <p>8、中美贸易战对公司来讲有什么影响?</p> <p>中国的软件行业相对弱势, 另外公司做的是纯商业客户软件, 所以公司预计中美贸易战对公司的影响有限。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>