

活动主要内容介绍

石基信息 2018 年上半年实现营业收入 12.56 亿元，相较于 2017 年上半年同比增长 2.91%；归属于上市公司股东的净利润 2.04 亿元，同比增长 11.82%；基本每股收益 0.19 元/股，同比增长 11.76%。截止 2018 年 6 月 30 日，公司总资产 97.54 亿元、归属于上市公司股东的净资产 80.75 亿元，相较于 2017 年底公司总资产、净资产分别增长 43.70%、53.78%。

从业务角度来看，公司重点发展战略依然是围绕平台化和国际化两个方向开展。

平台化：支付和预订是目前相对简单的实现平台化的途径，直连技术是公司支付和预订平台的关键。

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；预订平台流量亦实现良性增长。

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，投资的格局也越来越城市多样化，通过收购兼并，加速国际化进程的步伐。

今年上半年，公司新一代基于云平台的餐饮信息系统产品 INFRASYS CLOUD 继续赢得国际酒店集团认可；为了将公司酒店、餐饮信息系统业务向海外市场拓展，继海外设立美国、新加坡、澳大利亚子公司之后，2018 年初公司在印度新设立子公司。

目前，公司主要从事酒店、零售、餐饮、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。

酒店业务方面：截至 2018 年 6 月底，公司酒店客户总数超过 1.3 万家，在中国星级酒店信息管理系统市场的客户占有率为 60%-70%。2018 年上半年公司完成新建高星级酒店信息系统项目 79 个，新签技术支持与服务用户 83 个，签订技术支持与服务合同的用户数达到 1689 家；在酒店 PMS 云化趋势下，公司

全资子公司杭州西软通过优化云平台架构的 XMS 产品，XMS 系列产品销售比去年同期上升 64%，有显著增加，一定程度上可以看出国内酒店对于云化信息系统的追捧。

公司子公司德国 Hetras 已经更名为 Shiji Deutschland GmbH（以下简称“石基德国”）。2018 年上半年，石基德国正在计划将现有产品客户逐步迁移至公司的新 PMS 产品上，截止今年半年度共部署了 142 家酒店。

公司控股子公司 Snapshot 主要从事酒店数据平台的建设与应用开发、酒店商业策略等线上线下培训及酒店需求管理咨询服务三大类业务。2018 年上半年，Snapshot 新增签署协议酒店客户 790 家，新增直连酒店客户 578 家，截止 2018 年 6 月 30 日，已经签署其数据平台直连协议的酒店达到 7000 家以上，其中已经直连的酒店超过 5000 家。

公司控股子公司 Review Rank S.A.公司（以下简称“RR 公司”）注册于西班牙，是一家做酒店信誉评价的公司。截止今年上半年末，RR 公司酒店客户总数达到约 43000 家，遍布超过 150 个国家。

零售业务方面：今年上半年商业流通系统业务收入为 2.09 亿元，较上年同期增长 41.90%。截至目前，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。

餐饮业务方面：中国餐饮领域信息系统整体还处于无序竞争的状态。截至目前，公司中高端、连锁餐饮用户数量已超过 1 万家，标准化餐饮用户约 20 万家，无论在中高端及连锁餐饮市场还是在整个餐饮信息化市场的占有率均处于相对领先水平。

休闲娱乐业务方面：公司今年上半年旅游休闲系统业务收入 1642 万元。公司在 2017 年底控股了 Galasys PLC 公司（以下

简称“银科环企”)，银科环企是一家为综合性多业态主题公园、景区景点等旅游目的地提供信息化管理服务的公司。涉足休闲娱乐业务方面是由于这个版块与酒店、零售、餐饮板块之间有关联，同属于大消费行业，可以产生协同效应。

2018 年上半年，公司开始涉足差旅管理系统业务，公司收购了宝库在线 85% 股权。石基入股宝库在线，可以使石基酒店业务向企业级差旅管理市场延伸，帮助石基酒店客户扩大收入来源，实现从销售、预定到结算自动化，并帮助宝库在线通过石基平台生态系统的协同效应迅速放大酒店供应商和企业级客户资源。

2、公司 2018 年半年报中商业流通系统业务主要涉及那些公司？

主要是石基零售板块，包括子公司富基、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。另外，会有少部分的支付业务收入。

3、在 2018 年半年报中开发支出有 “Cambridge 康桥云酒店管理系统” 和 “Hetras 2017” 两个云 PMS 项目，请问这两个项目在整体的战略中各自处于一个什么样的位置？

目前，“Cambridge 康桥云酒店管理系统” 主要是针对国内高端酒店市场的云 PMS 产品，按订阅式收取费用；“Hetras 2017” 是公司之前收购的德国 Hetras 公司研发的云 PMS 产品，Hetras 在海外的客户主要是中小型的酒店客户，数量在 140 多家，2018 年上半年 Hetras 公司已经更名为“石基德国”，并正在计划将现有产品客户逐步迁移至公司的新 PMS 产品上。

4、另外在 2018 年半年中开发支出还有一个“Above Cloud” 项目，累计投入已有 6500 万，投入比较大，这个产品是用来做什么的？

公司在海外自主研发的酒店行业云的产品。

5、云 PMS 在海内外目前是跑马圈地的情况，请问石基的

优势在哪里？

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。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，目前有几百人。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。

6、刚刚提到的海外做声誉管理的 Review Rank S.A.现在已经有 4.3 万家的酒店客户，相比之前 3 万多家的客户，数量增长较快的原因是什么？

收购 RR 公司之前其客户主要以中小酒店客户为主，随着加入石基集团所产生的整体的协同效应，在 2018 年上半年，RR 公司拿到了几家比较大的酒店集团客户，所以在酒店用户数量上会有比较大的攀升。

7、云 POS 产品怎么收费？

云化的信息系统是按月收费，和房间数有关。

8、云 POS 的进展情况以及实施进度？反映在报表上会是怎样的？

新产品与客户会有一个磨合的时间，因此与一个国际酒店集团签约后下属全部酒店的上线是一个逐步的过程，完全体现在收入中需要一段时间。目前公司需要逐步去拓展团队，亚洲已经基本覆盖，欧洲和美国还会继续开立子公司或办公室。

9、介绍下中电器件业务？

中电器件的定位是与公司软件业务配套的硬件业务。现在除了传统的打印机分销业务，还会有自主品牌的 pos 机等与公司的软件业务相匹配的硬件产品。

10、零售业务以后会怎样发展？

零售板块目前还是在加速对规模化零售子公司的整合，已经成立了石基零售委员会，具体与阿里的新零售业务合作要看双方业务团队，比如零售通、河马鲜生等项目上的合作。由于零售业务板块的加速整合，会使得公司支付平台业务继续保持快速发展态势。

11、公司与阿里飞猪的合作进展情况？

阿里与公司这块业务是长期战略合作，目前还是在继续深入合作中，未来酒店从 1.0 到 3.0 版本，这个过程中会不断有新的增值模块出来，石基的角色为直连技术的提供商。最开始是在直连基础上提供直连、信用住、会员服务平台接入、账单扫码支付等增值服务，之后有自助选房、自助入住、离店前提前开发票以及扫脸入住等后续功能的开发，这些增值服务的背后是需要阿里的平台系统和客户的信息系统通过直连打通。

12、中美贸易战对公司的影响？

目前没有直接影响，公司的软件业务受到中美贸易战的冲击可能性比较小。

13、2017 年年报首次给出的 SAAS 业务可重复订阅费（ARR）指标数据，在 2018 年中报中没有相关描述？

目前 SAAS 业务收入占公司营业收入比重较低，从现阶段来看 SAAS 业务短时间内的数据变化没有太大参考价值，因此相关业务发展情况会在年度报告中体现。

14、公司现在已经在哪些国家布点？

公司区域上的策略是先亚洲、后欧洲、美国。

亚洲基本上覆盖全面了，包括新加坡、马来西亚、印度、澳大利亚、日本等地；

欧洲有德国、波兰、奥地利、西班牙等，欧洲还需要再继续覆盖；

美国现在有 3 个办公室，以后还会继续规划。

15、国际顶级酒店对信息系统云化的态度？

	<p>信息系统的云化确实会帮助酒店客户在数据、连接、协同和交易等运营方面带来好处，顶级酒店集团一直是期待云化信息系统的出现，公司和高端酒店客户也保持密切沟通，并且在云化信息系统的研发上，国际顶级酒店客户也有参与到研发当中。</p>
附件清单(如有)	无