

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：2018-31

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input 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>中金策略会</u></p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>华夏基金-王睿智、李彦；狮城产业投资咨询-李娅夏；瀚伦投资顾问-汪帅；广发基金-冯骋；汇添富基金-夏正安；CQ Capital-文习聪；新华资产-邓小钊；北京诚盛投资-康志毅；东方证券-刚登峰；中金公司-刘子豪、黄丙延；天弘基金-谷琦彬、周楷宁；新华基金-张霖；北京高信百诺投资-李颖俊；淡水泉投资-姜向中、朱唯佳；北京泓澄投资-张一然；中庸资本-周知然；复合资本-林豪川；招商基金-曹仁栋；广发基金-冯鹭；景林-徐帅；华夏未来资本-褚天；等。</p>
<p>时间</p>	<p>2018年11月13日</p>
<p>地点</p>	<p>中国北京市朝阳区光华路1号 北京嘉里大酒店</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总裁、董事会秘书—罗芳，证券部-左美姣</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司基本情况、主要业务板块、发展战略简要介绍  <b>1、基本情况</b>  <b>成立时间：</b>1998年（北京）  <b>上市时间：</b>2007年（深交所中小板）  <b>发展阶段：</b>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。  <b>主营业务：</b>公司目前主要从事酒店、零售、餐饮、休闲娱</p>

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。

**公司战略：**围绕平台化和国际化两个方向开展。

## 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；

**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。

**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。

## 3、公司战略

**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

供应商德国 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、公司酒店业务的客户是比较高端的，传统的酒店信息系统标准化程度也比较高，酒店信息系统转云对公司来讲有什么意义？**

信息系统云化是技术发展的必然趋势。酒店下一代云化信息系统将在数据的汇聚和流动（基于公有云）、信息系统直连、协同性、交易等方面为酒店带来好处，下一代云化的酒店信息系统是酒店客户一直以来的诉求，客户是非常期待酒店云化系统的出现；另外，酒店信息系统云的推广会使得 IT 厂商集中度提高，因为系统云化之后酒店集团一个信息模块将只能选择一套系统，因此，酒店信息系统技术的变革提供了新企业超车的机会，同样也给了石基机会。这个行业面对的是国际高端顶级酒店集团的信息系统转云，这个过程对于酒店客户来讲是非常慎重的，关系到酒店集团的整个运营，为了确保万无一失，系统推出会有很长的准备期。

**2、针对国际高端酒店客户来讲，出于对数据安全性的考虑，未来云化的酒店信息系统有没有可能不会选择上公有云？**

一定是公有云，只有基于公有云，数据的汇聚和流动才能更便捷和高效，未来下一代酒店云化信息系统基于公有云已经是行业共识。数据安全性的问题，公司在设计和架构系统或平台时，也就是系统或平台在投产前就需要获得业界最高等级的安全认证。公司已经正式开发完成 TOKEN 服务系统，TOKEN 服务系统获得了支付行业数据安全标准（简称 PCI DSS）3.2 版本一级认证，此认证是支付数据安全领域的最高级别，旨在规

范支付交易过程中（存储、处理和转移客户支付数据）能够遵循更加严格的信息安全控制和流程，并且未来云化系统下的酒店数据将会以密钥的方式进行存储。

**3、酒店信息系统云化之后的收费方式？**

SAAS 型业务是按月度订阅费方式来收取，按时间、房间数收费。

**4、oracle 现在的情况？**

还是传统酒店信息系统行业中的佼佼者，酒店信息系统云化的动作相对慢一些。

**5、酒店信息系统有没有续费率的概念？**

信息系统的选择对于酒店是慎重的决定，一般不会轻易选择去更换信息系统。

**6、oracle 允许公司在海外推广自己的酒店系统云产品吗？**

Oracle 收购了 MICROS 之后，公司与 Oracle 在 2015 年年底达成协议，将原来石基与原 MICROS 的独家技术许可协议更改为非独家的 Oracle 代理协议，与此同时 ORACLE 放开了对公司在海外竞争的限制。

公司与 ORACLE 协议的签署，解除了原 MICROS 协议对石基的竞争限制，符合公司平台化和国际化的发展战略，是双方基于各自的长远发展战略做出的正确选择。

**7、研发费用还会继续增加吗？**

会继续增加。

**8、酒店信息系统云化的研发团队主要是在海外么？**

是的，针对国际酒店集团的下一代云化信息系统是在海外研发。

**9、公司有打算涉足低端酒店市场吗？**

目前没有计划。

**10、新大陆和公司支付业务是否有竞争？**

新大陆和石基的支付业务模式不一样，新大陆是通过卖硬件实现支付功能，石基是将商户 ERP 系统和支付系统打通，不仅实现支付的功能，还可以基于直连技术实现商户赋能等增值服务。

**11、公司的商誉现在来看有减值的压力吗？**

目前没有看到大的风险。

**12、公司的支付业务向谁来收费？**

公司与第三方支付的合作，比如微信、支付宝的支付合作收费方式是按照交易金额的一定比例获得收益，费用直接向支付宝、微信收取；

公司与银行的支付系统业务是按照软件费、硬件费、维护费的传统方式向银行收费。

**13、国际酒店集团有没有可能考虑国别的问题而用自己国家的软件？**

纯商业化客户使用的运营软件被管制的可能性不大。

**14、怎么整合海外子公司？管理怎么做的？**

从集团层面对于国际化业务引入国际化的管理团队，对每个收购子公司的管理会沿用以前的团队，财务实施必要的控制，产品上由公司进行整体筹划。

**15、PMS 云研发的进度？**

针对中小酒店的云 PMS 产品已经推出，针对国际酒店集团的云 PMS 产品还在准备中。

**16、开发支出非常多，是否和云 PMS 投入相关？**

国际化业务投入是开发支出增长较多的主因。

**17、海外子公司是否完全平行？**

有一定的架构，股权架构上海外的所有投资最上层都是全资子公司石基（香港）。在地域上海外分亚洲，欧洲和美国三大区域，目前亚洲子公司和办公室已经建立得差不多了，欧洲将继续布局，最后是美国（目前已有三处办公室）。

**18、传统酒店信息系统有部分模块是代理 oracle 的，对其有一定的依赖性，目前海外的云化产品有没有依赖？**

海外云化产品全部是自主研发。国内传统酒店信息系统有十几个模块，公司代理的软件有几个模块，所有模块全部都有公司自己的替代方案，针对不同类型客户的不同方案。

**19、经济下行对酒店信息化投入的影响？**

除非酒店不开业，否则开业之前就必须购买信息系统。中国星级酒店规模总数预计还有一倍的空间，之前受宏观经济影响出现新开业国际高星级酒店数量增速放缓的情况，但未来全

	<p>球酒店业投资的重点仍在亚洲，重点仍是中国。由于公司在国际高星级酒店行业的竞争优势，公司过去几年每年新增的高端酒店数量都在 150 家左右。</p> <p><b>20、Oracle 与绿云合作，对公司的影响？</b></p> <p>这是 ORACLE 根据 2015 年与公司签署的代理合同所进行的正常商业选择。肯定会存在一定的竞争影响，但是短期还不能提供和公司同样质量的服务，只要石基还是代理商，整体的情况不会有大的变化。</p> <p><b>21、支付业务交易分成比例有没有下降？</b></p> <p>目前来看比较稳定。</p> <p><b>22、去年 SaaS 一个亿的收入包括哪些？</b></p> <p>主要是海外，海外各种子公司都是 SaaS 型收费方式。</p> <p><b>23、是否担心美国限制投资？设立子公司有影响吗？</b></p> <p>公司投资的项目和受限的领域不同，设立子公司目前没有影响。</p> <p><b>24、海外云化做的最好的酒店客户规模多大？谁是成熟的？</b></p> <p>公司的云 POS 产品 INFRASYS CLOUD 已经获得数家国际知名酒店集团认证为其下一代云 POS 标准人，目前海外云 PMS 客户都是中小酒店，国际知名的酒店集团云 PMS 还没有开始选型。</p> <p><b>25、云化系统的数据公司可以用吗？</b></p> <p>数据属于客户，公司要利用客户数据可以采用一定的商业模式并与客户签订协议。</p>
附件清单 (如有)	无