

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：2019-24

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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 _____</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>融通基金-付伟琦、张鹏、田详光；东吴证券-郝彪、王紫敬；华泰瑞联-李冷南；华菁证券-李博；汇丰前海-刘逸然；天时开元-郑晓明；中信自营-刘志清；中信产业基金-翁林开；中信证券-李品科、潘儒琛、魏来、罗翔；华创证券-刘逍遥；长城证券-李雪薇；盘京资产-王莉；海通证券-杨林；海富通基金-于晨阳。</p>
<p>时间</p>	<p>2019年9月11日</p>
<p>地点</p>	<p>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</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>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 1、基本情况 公司于1998年在北京成立，于2007年8月13日在深交所中小板挂牌上市，创始人为现任公司董事长兼总经理李仲初先生。公司目前致力于为酒店、餐饮、零售、休闲娱乐等大消费行业提供整体信息化解决方案。 公司发展历程经历了四个主要阶段：</p>

- (1) 1998~2001 年，系统集成商；
- (2) 2001~2003 年，系统服务商；
- (3) 2003 年之后，软件供应商；
- (4) 应用服务平台运营商（转型中）。

## 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；海外企业客户（最终用户）门店总数约 6 万家。

**餐饮：**国内餐饮用户约 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，旗下拥有餐饮信息管理系统品牌包括“Infrasys”、“正品”（开展中高端、连锁餐饮行业的信息系统业务）、“思迅”（开展标准化餐饮信息系统业务，其客户 1/3 是餐饮客户，2/3 是零售客户）等；

**零售：**国内客户总量约 60 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、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，公司于 2019 年 2 月底控股的海信智能商用主要从事商业收款机、金融机具等硬件的生产、制造和销售业务，在国内商业收款机品牌市场居领先地位，同时也从事零售业信息系统业务。

## 3、公司战略

重点围绕平台化和国际化两个方向开展。

### (1) 平台化

平台化业务目前包括预定和支付两个平台，目前发展态势良好。直连技术是支付和预订平台的关键，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。公司目前正在餐饮业和零售业复制酒店业的直连模式。经过多年的准备与预先研究，公司已经快速进入零售业信息系统领域，取得行业市场领先地位。公司目前全部客户的年度营业额超过 5 万亿人民币。石基从事的平台型业务的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。

**预定平台：**畅联将外部各种渠道的预定信息系统和酒店内的信息管理系统打通，依托直连技术，实现即时信息交互，目前连接的国内外渠道超过 150 个。畅联与阿里旗下的飞猪进行了战略合作，在直连基础上为 C 端消费者提供更多更好的服务，比如信用住、会员服务平台接入、账单扫码支付、离店前开发票等一系列增值服务，按照交易金额的一定比例获得收入。目前，畅联顺应石基集团全球化战略，继续推进直连技术解决方案在全球酒店分销、直销行业中的推广和应用，2019 年上半年直连产量超过 410 万间夜，较 2018 年上半年产量 301 万间夜增长约 36%。

**支付平台：**利用一体化直连技术连接客户信息系统和各种支付中心的系统，包括银行、各种第三方支付机构（支付宝、微信）。①传统支付系统业务是将一体化支付软件出售给银行，按照软件费、硬件费、维护费的传统方式向银行收费；②公司与第三方支付的合作，是按照交易金额的一定比例获得收入，费用直接向第三方支付机构收取。2019 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 735 亿人民币，比上年同期增长约 48%，保持快速增长态势。

## （2）国际化

2019 年上半年，公司继续加大在海外的研发、销售、投融资等投入，石基美国继续收购 Touchpeak 60% 股权使之成为公司全资子公司、收购 ICE Portal 100% 股权，石基新加坡收购

QUICK CHECK100%股权，以上收购依然围绕公司酒店业务开展。Infrasys Cloud 云平台 POS 系统的发展进入快车道，在成功成为洲际、凯悦、半岛等多个酒店集团标准的基础上，很多国际酒店集团已经进入试点测试阶段，截止 2019 年 6 月底，Infrasys Cloud 全部酒店及餐饮用户总数过千家。最核心的下一代酒店客房管理云系统研发已经取得了实质性的进展，具体推出时间具有不确定性。

2019 年 6 月，不计私有云和 HOST（托管）方式软件收入，公司 SAAS 业务实现月度可重复订阅费（MRR）1,981.09 万元人民币，相比 2018 年 6 月 MRR 905.43 万元增长 118.8%。

## 二、问答环节

### 1、2019 年半年报中披露的 MRR 是酒店云 POS 的收入？

公司海外的业务基本都涉及 SaaS 型收入，云 POS 业务只是其中一部分。

2、公司的云 POS 进入洲际、凯悦、半岛等多个知名酒店集团的技术认证标准后，以后是逐步上线的过程吗？还是以后客户有可能会选用其他的厂商？

正常是这样的。从技术上来说，信息系统的云化会使得一个酒店集团在全球范围的某一个子系统上最终只会选用一套系统。

3、公司在中国星级酒店市占率达 60%以上，是按照什么口径来统计的？

按照 PMS 的客户数占有率。

### 4、云化酒店的 POS 和餐饮的是不是区别不是很大？

国际酒店集团的云 POS 产品一些国际餐饮连锁品牌也会比较愿意选择。本土的社会餐饮品牌会选择各种 POS 软件。

### 5、餐饮的云化是否不是特别迫切？

酒店与餐饮的行业特点不一样，相比较酒店行业，中国餐

饮行业规模化、集中化、信息化程度都不高，因此中国餐饮行业软件的云化会比酒店行业的晚。

#### **6、云系统的研发都是海外团队在做吗？**

针对国际酒店集团这一目标客户群的下一代云产品是的，石基将公司对下一代云产品的理念灌输给海外团队。

#### **7、云 POS 产品上线的周期？**

主要和客户旗下的酒店规模有关系，截止 2019 年 6 月底，Infrasys Cloud 全部酒店及餐饮用户总数过千家。

#### **8、客户对于下一代酒店信息系统采用公有云的态度？以及数据安全？**

下一代酒店信息系统都是采用公有云。因为公有云就好像大海，私有云就好比池塘。酒店数据的集中与流动、酒店集团内部信息的及时交互、与外部甚至是跨行业的信息交互、交易自动化以及提升效率节约成本等等因素，决定了酒店下一代酒店信息系统必须是基于公有云。

国际上最有影响力的五家酒店集团，万豪、凯悦、雅高、洲际和希尔顿，都确定了其采购下一代酒店信息系统的标准，公有云是其中之一必要条件，这与公司的理念是一致的。

出于对数据的考虑，公有云比私有云更安全。数据存储的规则变了，公有云下的数据是由专业的第三方机构来保护数据的安全。过去，酒店的数据存储在本地系统上，很多酒店都丢过数据。目前，无论数据存储在私有云，还是公有云，企业都必须连接互联网。只要连接互联网，数据放在专业的数据中心里，肯定会比放在私有云里更安全。

从数据安全的技术上讲，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在系统中的信息，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，这些都是下一代云系统安全上的考量。

#### **9、POS 和 PMS 有没有功能的重叠？**

POS 是酒店餐饮信息管理系统，PMS 是酒店前台管理信息系统，是两个不同的子系统。

#### **10、海外产品有多少是标准化的？**

是标准化的。酒店集团虽然品牌不一样，但管理流程大同小异，酒店信息系统转云后产品将更为标准化。

#### **11、海外人员扩张情况？**

2018 年底海外已经有超过 500 人的团队，目前投入期阶段还继续会增加，增速不会像之前那么快。

#### **12、公有云选择谁？**

阿里云、AWS(亚马逊云)，也有微软云。基础云类似于水电燃气，选择哪一家云都没有问题，只是不同云费效比不同。

#### **13、贸易战影响？**

目前没有直接影响。我们的软件业务不涉及进出口，现有法规也没有规定称中资企业不能获取美国数据。目前国外在投资方面比较关注的是我们有没有政府背景，但石基作为上市公司信息透明，5%以上股东没有政府背景，还是比较容易说明的。

#### **14、国内的酒店的云化？**

我们的目标是国际酒店客户，重点在国际化。本土酒店信息管理系统品牌也有在推云化产品。

#### **15、公司云化的战略布局？**

石基的云化相比竞争对手开始的更早，分为以下三个层级：

首先是数据层面的云化，围绕外围跟数据相关的服务进行云化，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。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约 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。

第二个层级是把酒店的辅助信息系统实现云化，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、会所会员管理系统等等。石基云 POS 产品 Infrasy Cloud 已经被凯悦、洲际、半岛、马可波罗（现已更名为九龙仓集团）等国际知名酒店认可为其下一代酒店云 POS 技术认证标准。

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。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。

#### **16、和阿里的零售的业务合作？**

目前石基的角色是直连技术提供商。在机制上，公司的子公司石基零售已经成立了新零售业务委员会，具体与阿里的新零售业务合作包括盒马鲜生、淘鲜达、智慧门店等项目上的合作。

附件清单(如

有)	
----	--