

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：2019-21

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	富邦投信-许瑞祐；康和证券投资部-曹伯瑄；台北永丰金证券-黄晓薇。
时间	2019年9月3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	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>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。</p> <p>公司发展历程经历了四个主要阶段：</p> <p>（1）1998~2001年，系统集成商；</p> <p>（2）2001~2003年，系统服务商；</p> <p>（3）2003年之后，软件供应商；</p>

(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 CHECK 100% 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、为什么酒店客户选择上云？

信息系统云化是国际顶级酒店客户一直以来的期盼，云化系统将提升酒店的运营管理水平和服务水平，最终目标要实现数据驱动、智能决策。

主要在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；

（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；（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。

2、公司目前与 oracle 的关系？

2018 年 5 月底公司和 oracle 续签了代理协议，将此前的协议续签了两年，目前保持合作伙伴关系。

3、国内酒店业务市场有很多品牌，是否有资源重叠或者竞争？

国内很多酒店客户是认品牌的，现阶段不适合统一品牌。另外，集团会统筹规划，不会产生恶性竞争。

4、美团也有做餐饮、酒店预订等业务，是否属于公司的竞争对手？

不一样，公司做的是高端市场的信息系统业务。

	<p>5、公司未来海外市场的策略？</p> <p>会以技术和产品为先导，目前是国际化正处在从 0 到 1 的过程中。</p> <p>6、海外的竞争对手？</p> <p>海外做高端酒店云化信息系统的可能有三四十家，在 RFI 阶段，他们能够提供资料，到后面可能会选择 3-4 个来做 WORKSHOP（研讨会），最后选一个进行 POC。实际上比如一个全球酒店集团选一个供应商，要求有全球的服务网络，在 40 个参加竞标的供应商里面，只有少数几个软件厂商有能力提供全球的服务。</p> <p>能够为国际酒店集团用户提供信息系统的供应商，需要有从事国际酒店集团信息系统业务的丰富经验，过去给国际酒店集团在传统系统做的比较好的有 Oracle、INFOR 等。</p> <p>石基的优势在于长期专注酒店信息系统行业，非常了解顶级国际酒店集团的需求，依赖公司对行业未来发展的前瞻性判断，公司较早地投资于下一代酒店信息系统和餐饮信息系统在海外的研发，因此公司有望在技术和产品架构上领先于全球竞争对手。</p> <p>7、石基零售与阿里的合作情况？</p> <p>在机制上，公司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包括盒马鲜生、淘鲜达、智慧门店等项目上的合作。</p>
附件清单(如有)	