

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：2018-32

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	贝莱德资产-唐华；华创证券-桑梓；国泰君安-王欢、任禹臣；东兴证券-曾洁、张敏。
时间	2018年11月20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>

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

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、传统酒店业务收入增长背后的驱动因子是什么？是酒店数量的增加还是酒店连锁化领域的增加？

主要是酒店新开业数量、酒店信息化程度的加深、以及酒店每年的维护费用。

2、针对高端酒店市场，最近几年新开业酒店客户家数大概是怎么样的情况？以及中国酒店市场的空间？

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。目前中国酒店大消费行业正处于消费升级转型的阶段，世界旅游组织（UNWTO）预测中国酒店市场还有大概 1 倍的增量空间，虽然此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，但未来全球酒店业投资的重点仍在亚洲，重点仍是中国，所以国内酒店业务还是会随着行业的增长而逐渐扩容。

3、酒店业务的增长是跟酒店数量有关，比如说希尔顿开了 10 家酒店，那么这 10 家是都需要单独采购酒店信息系统的吗？

是的，只要是新开业酒店都必须在开业前采购酒店信息系统。

4、所以说酒店软件业务收入是和酒店数量有关，但是和酒店背后的客户数量没有太大关系？

酒店软件费还与酒店的客房房间数有关系。

5、国内感觉酒店数量的变化不大，更多的变化主要是酒店连锁化、品牌化程度的趋势，这个会对公司来讲有什么影响？

酒店连锁化、品牌化的结果就是会对其信息系统有更高的专业性需求，肯定是有利于公司竞争优势的发挥。

6、公司酒店业务有渗透进经济连锁酒店领域吗？

国内经济连锁酒店大多用的是自主研发的系统，CRS 系统如果需要外购绝大多数会采用公司的系统。伴随着消费升级换代，经济型连锁酒店也会不断扩张和升级，他们也会逐步走上

	<p>需要更专业化信息系统的道路。</p> <p>7、今年看到航信华仪和西软的产品进行整合，这个会对公司业务收入、客户规模有影响吗？</p> <p>不会有太大影响，航信华仪规模比较小。</p> <p>8、公司各个业务板块之间有什么共同联系？</p> <p>公司各个板块之间肯定是彼此相互有关联的，比如综合的旅游景区里会涉及到酒店、餐饮、零售以及休闲娱乐领域，当然是会有协同效应存在。公司有意选择大消费行业和公司的发展战略紧密相关，公司的发展战略是围绕酒店信息系统核心业务，加大新一代酒店信息管理系统研发投入，以确保公司在以云计算为代表的新一代信息系统变迁中继续领导中国酒店信息系统的发展，通过领先的技术和产品超越全球竞争对手成为全球酒店信息系统领导者，以酒店信息管理系统领域强有力的市场地位为基础，积极发展与酒店信息管理系统紧密相关的或有共同管理模式和经营特点的其他业务，逐步构建旅游消费信息化服务平台。</p> <p>9、支付平台方面沉淀资金是公司的一个目的吗？</p> <p>不是。公司的支付平台业务模式不是预付卡那种形式，是打通信息系统，从而为客户提供价值。</p> <p>10、平台型业务在公司整体收入中的占比？</p> <p>目前还较少。预订平台做的比较早，现在还没有实现盈亏平衡，但每年都有良好的增长，随着酒店信息系统的云化，未来的直连打通将会通过一个 API 调用的方式瞬间实现，将促进公司预订平台业务；支付平台的流量现在处于快速上升期。</p> <p>12、公司有成立并购基金吗？</p> <p>没有。</p> <p>13、公司零售业务增长较快的原因？</p> <p>零售板块整合效应。一方面是消除了恶性竞争，另一方面是对于公司支付平台流水中来自零售业务的有较大的增长。</p> <p>14、出售石基零售 38% 股权是什么考虑？</p> <p>一方面是在新零售领域与阿里的深度战略合作，另一方面是给公司国际化提供了资金保障。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>

(如有)	
------	--