

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：2018-29

<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>宝盈基金-李进、张仲维、李国进、李建伟；望正资产-旷斌。</p>
<p>时间</p>	<p>2018年11月1日</p>
<p>地点</p>	<p>北北京市石景山玉泉路59号院2号楼燕保大厦6层</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>1、公司基本情况及主营业务简要介绍</p> <p>石基信息于1998年在北京成立，2007年在深交所中小板挂牌上市。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。</p> <p>酒店业务方面：公司国内的酒店客户总数超过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。</p> <p>零售业务方面：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1亿元以上）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。</p>

餐饮业务方面：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，在整个餐饮信息化市场处于相对领先水平。

石基成立至今，经历了四个主要发展阶段，依次为网络系统集成商、系统服务商、软件供应商以及应用服务平台运营商（转型中）。目前，公司正致力于第四次转型，公司近几年的重点发展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成立多家子公司和办公室。

	<p>2、平台业务中石基所扮演的角色？</p> <p>在预订平台和支付平台业务中，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，石基是直连技术提供商的角色。</p> <p>3、与第三方支付机构交易比例分成会有下降的风险吗？</p> <p>风险存在，目前还比较稳定。</p> <p>4、直连对消费者来说有没有直观的体验？</p> <p>主要是对商户来讲，提升效率，降低成本，对消费者来，比如我们与阿里旅行的直连合作就陆续开发了包括信用住、扫脸入住、离店提前开发票等提升消费者体验的增值服务。</p> <p>5、海外云 PMS 产品是完全重新做，与 Oracle 有没有关系？</p> <p>没有关系，完全是自主研发。</p> <p>6、云化之后的收费模式？</p> <p>订阅费形式收费，按月按房间数收费。</p>
附件清单 (如有)	无