

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：2018-35

投资者关系 活动类别	<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="checked" type="checkbox"/> 其他 <u> 电话+现场调研 </u>
参与单位名称及人员姓名	兴业证券-雷雳；方正证券-王建辉；东兴证券-刘梦、李晶晶； UG Investment –Aaron；等。
时间	2018年12月12日
地点	北京石景山玉泉路59号院2号楼燕保大厦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>

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。

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。

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、公司涉及直连技术的子公司有那些？通过直连来收费的业务板块？

石基几乎全部的软件子公司都有涉及直连业务，提供的是全领域的直连服务，酒店、餐饮、零售板块都有。

2、思迅没有放在公司零售板块的原因？思迅的收入是在哪个业务收入里面体现？

思迅是做标准化零售软件业务的公司，子公司石基零售下的公司是做规模化零售软件业务的；思迅做的也是零售业务，在石基年报中其收入属于商业流通管理系统业务收入的一部分。

3、2018年12月11日，公司在北京举行了一个活动是有新产品发布吗？

不是，12月11日公司主办了行业数字化创新论坛“石基数字化创新峰会—技术驱动资产和运营提升”，会议邀请了酒店业主、国际和本土酒店管理集团决策者、酒店技术、运营和业务等部门负责人参与，通过创新的形式、深度的内容和严谨的态度，从技术、投资、营销和品牌运营等多个角度深入探讨酒店业发展的痛点、转折点和创新点。具体内容欢迎关注石基的官方公众微信号。

4、在国际业务方面 ORACLE 放开了竞争，代理的关系有没有影响？

2018年5月31日，公司与 ORACLE 公司续签了代理相关协议，延长了原合作期限2年。目前，公司与 ORACLE 仍是合作伙伴关系。

5、酒店海外行业竞争的市场格局是怎样的？

目前海外的国际高端酒店集团所采用的信息系统仍然是传统的信息系统，ORACLE 的酒店信息系统产品在国际高端酒店行业处于优势地位。但未来下一代信息系统必然是基于公有云的信息系统已经成为行业共识，高端市场的酒店信息系统正处在加速向下一代云化系统变迁的过程中，这给予了石基国际化的可能。

	<p>6、阿里的未来酒店与公司在哪些方面会有联系？</p> <p>阿里的未来酒店概念利用阿里整个生态系统的资源可以提供更好的酒店创新服务模式。最近在杭州开业的示范店“Flyzoo Hotel”使用了公司的云化信息系统，阿里巴巴飞猪团队在石基云解决方案的基础上，基于开放 API，连接和集成了酒店所有智能设施。</p> <p>7、云 POS 得到认证之后，是这个酒店集团全球都要上吗？比如另外一个酒店集团要采购是要重新认证吗？</p> <p>一个酒店集团的云化信息系统，一个模块将只能选择一家厂商，因此石基的云 POS 系统在得到一家酒店集团认证后，如果未来没有出现大的问题，该集团旗下的全球酒店都会选择，只是具体上线还需要经历一个过程。每个酒店集团都是单独采购自己的信息系统。</p> <p>8、公司的畅联和敏付有什么关系？</p> <p>畅联业务属于公司的一个事业部，畅联是酒店预订直连技术的提供商，与子公司敏付没有关系。</p>
附件清单 (如有)	无