

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：2020-15

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="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	Invesco-林思聪；丹羿投资-陈宇、朱亮；晨曦投资-Ryan Hu；Vontobel-Jin Zhang；SCOTT TAI-CHINA RE INSURANCE；JASON HSU-AGI；CHENG LI-FOUNTAIN CAP；DAVID SUN-POINT 72；SAM LI-MLP；KAI ZHU-CSFG；HENRY LUO-POWER PACIFIC；LILY LIN-FIRST MAHATTAN；MARSH LIE-BOSVALEN；ZOE ZHAO -MLP；PAUL LEI-GUOSHENG；HUANG CHENGYANG-TAIKANG；DORIS YANG-POINT 72；JESSIE GUO-TAIPING；RAYMOND ZHU-LYGH；VIRGINA LIU-SEA TWON HOLDINGS；RICHARD WEI-CHINA ASSET MGT；WU SHUXI-NAN DI ZIBEN；KITTY CHAN-SUMITOMO；CAROL JIN-SANLUE；EDEN TIAN-EVER RICH；MO LOU-TCL CAPITAL。
时间	2020年7月21日
地点	
上市公司接待人员姓名	董秘、副总裁-罗芳；证券部-左美姣
投资者关系活动主要内容	一、公司主要业务板块、近期情况简要介绍 目前公司主要为酒店、餐饮、零售、休闲娱乐等大消费行业

容介绍

客户提供整体信息化解决方案。

1、主要业务板块

酒店：海外企业客户（最终用户）门店总数超 6 万家。国内剔除只使用 Oracle 代理软件的客户，使用石基自主软件的国内酒店客户总数依然超过 13,000 家，公司自主酒店软件在中国五星级酒店市场的占有率约 60%（至少使用了一种石基自主酒店软件）。

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；

零售：国内客户总量约 60 万家，在中国规模化零售业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，控股子公司海信智能商用主要从事自主智能商用设备业务，同时也从事零售业信息系统业务。

休闲娱乐：石基控股子公司银科环企致力于为大型主题公园、景区旅游小镇等复合型业态文化旅游目的地提供整体信息化管理解决方案，在中国大型主题公园和集团化大型旅游目的地项目市场居领先地位。

2、未来发展重点

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订和支付两个平台，目前发展态势良好。

预订平台：畅联将外部各种渠道的预订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 年畅联有效直连产量超过 948 万间夜，比上年同期产量同比增长 38.8%。

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。支付业务流量继续保持快速增长态势，公司客户与支付宝和微信直连的支付业务 2019 年 1-12 月交易总金额超过 1600 亿元人民币，与去年同期流量相比增长约 45%。

（2）国际化

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。

目前石基已在共计超过 20 个核心城市开设了石基的办公室并正式开展业务，基本完成了石基的全球化研发、销售和服务网络的建设，境外国际化业务团队人数超过 1000 人。

石基的云化分为三个层级，首先是投资一系列提供酒店和酒店集团之上的基于大数据的应用服务的标的公司，例如声誉管理、客户需求管理等；第二个层级为酒店餐饮管理系统、后台系统等原来与集团系统连接不紧密的系统全面转向公有云，公司的云餐饮管理系统“INFRASYS CLOUD”已经取得了里程碑式进展，已经成功成为洲际、凯悦、半岛、九龙仓、千禧、泛太平洋、万达、长隆、红树林、澳门四大赌场酒店集团、香港文华东方等超过十个知名酒店集团的标准，并在这些集团中不断拓展上线，截至 2019 年末，云 POS 产品累计上线总客户数达 1455 家酒店及餐厅。最后是酒店的客房管理系统全面转向公有云，新一代云架构的企业级酒店信息管理系统已经在欧洲中小酒店上线，目前尚

待行业标杆型客户认可。

石基从 2016 年开始加速国际化，较早并坚定不移的投入研发下一代酒店信息管理系统，且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，此外公司有信心进行国际化的关键最根本在于对酒店行业的前瞻性判断力和洞察力，公司过去成功发展的每一步都是基于对酒店行业未来发展的前瞻性判断比竞争对手更早而实现的。石基提前在海外布局，投资收购了酒店下一代信息系统周边的行业领先的子产品，积累了很多原生的云服务的数据，防止了竞争对手后发优势，整体技术的先进性和解决方案的完整性也是公司的竞争优势之一。因此公司有望在技术和产品架构上领先于全球竞争对手。

2019 年度，公司 SAAS 业务不计私有云和 HOST（托管）方式的软件收入实现可重复订阅费（ARR）26,213.17 万元，相比 2018 年度 ARR 18,520.73 万元增长 41.5%。

二、问答环节

1、中美关系的加剧，会影响海外酒店客户产品的选择吗？

目前公司海外客户产品的选择，最根本在于产品和技术的领先。全球的酒店本身是私有的，国际酒店集团本身物业分布就是全球化的，纯商业化客户使用的运营软件由于来自某个国家而被管制的可能性不大，石基会继续全力推进国际化进程。

2、疫情是否会对公司后续国际化业务产生一定的积极影响？

从短期来看，疫情对大消费行业肯定有冲击，酒店、餐饮、零售客户营业受疫情影响严重，公司短期也会受到影响，海外预计疫情影响时间会相对国内比较长。但反过来说，疫情对公司国际化产品落地会有所帮助，与竞争对手不同的是，石基核心的企业级客房管理信息系统已经在欧洲中小酒店上线，疫情结束后，会促使客户选择云化产品，酒店跟随标杆客户效应也会更强。

3、选择酒店 PMS 产品的软件厂商，是否意味着该酒店其他模块也会选择该厂商？

客户可以选择来自不同厂商的酒店信息管理子系统，但 PMS 系统是酒店信息管理系统中最核心子系统，PMS 有优势有利于其他子系统业务的推广。

4、欧洲中小酒店客户上线的云 PMS 产品是直接可以用在标杆客户应用？

在欧洲中小酒店已经上线的新一代云架构的企业级酒店管理平台，就是公司针对国际连锁酒店集团研发的下一代云化信息系统。国际连锁酒店集团相比较小型酒店集团而言集成工作也会更多。

5、目前国际高端酒店客户系统上云的阻力在哪？

信息系统的云化好处主要体现在数据的汇聚和流动、瞬时直连、协同性以及交易便捷性，最根本在于数据（同行业甚至是跨行业的数据）的汇聚和流动更高效，可以提供智能化决策支撑。

酒店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。目前正处于酒店信息系统转云的过程中，酒店集团针对下一代云化信息系统的选型有各自的安排和步调。

6、StayNTouch 的出售进度？以及公司云的移动式酒店管理解决方案是否有替代产品？

目前正按照出售要求的进度走，可关注公司后续信息披露。

StayNTouch 一直独立运营，其产品和技术不涉及公司有核心竞争力的产品和技术。

7、海外疫情很严重，公司国际化的影响？以及应对策略？

全球性业务的推广肯定会受到疫情不确定性的影响，但与友

	<p>商相比较，公司全新一代酒店信息管理系统平台经过多年的大规模研发投入，已经取得了实质性的进展，且在欧洲中小酒店已经上线，目前尚待行业标杆型客户认可。新一代产品的落地，策略上会重点在中国。</p> <p>8、公司酒店客户主要集中在高端客户，对国内经济连锁酒店市场有怎样的考虑？</p> <p>目前中国经济连锁酒店市场是以自己的 IT 团队为主。经济连锁酒店虽然数量比较多，但品牌影响力不够，管理不会那么专业，并不需要高星级酒店那么复杂和专业的管理软件。真正要研发石基这样的酒店云化信息系统，研发投入也是要像石基一样大的，单独给一个酒店集团是不划算的，且必须要持续投入人力和资源。随着酒店连锁化运营的加深，酒店的档次提高，需要更复杂、专业的系统，这都有利于公司的竞争性优势的发挥。</p> <p>9、海外业务收入主要来自？</p> <p>都是与酒店信息系统相关的业务。</p> <p>10、董事长李总负责日常运营管理，还是公司战略规划？</p> <p>李总主要做战略上的指引，把控公司发展方向，并购方向，具体业务会有各个板块的副总裁去负责。</p> <p>11、疫情期间会导致零售业务加速吗？</p> <p>疫情对零售业务的冲击和影响少于餐饮、酒店板块，总体来看仍是产生负面影响。</p>
附件清单（如有）	