

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：2018-20

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <span style="float:right"><input type="checkbox"/>分析师会议</span>  <input type="checkbox"/>媒体采访 <span style="float:right"><input type="checkbox"/>业绩说明会</span>  <input type="checkbox"/>新闻发布会 <span style="float:right"><input type="checkbox"/>路演活动</span>  <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>CIMB Principal-Shawn Ho Jian Hong；和君集团-秦宏瑜；民生证券-郭新宇、吕江峰、魏漠；北京亨通伟德-朱岩；景泰利丰-邹军辉；国泰君安-李隆真；西南证券-常潇雅、侯英杰；知盈资本-唐庚；中航基金-杨文娟；国信证券-汪洋、高耀华；乐正资本-天啸；鸿普投资-陈成；东兴证券-刘梦；宁波银行-唐以娟；盛世景资产-陈紫光；聚沅资本-刘虎益；华融基金-范贵龙；中海晟融-蒋禾林；北京大道兴业投资-黄华艳；望正资本-叶晨；招商基金；中泰证券；渤海证券；世纪证券-陈玉杰；兆泽利丰；合正普惠-杨钊；国都证券-张葳；广大证券-卫书根；中金证券-黄丙延；兴业证券-雷雳；海燕投资-程伶君。</p>
<p>时间</p>	<p>2018年9月6日</p>
<p>地点</p>	<p>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</p>	<p><b>1、公司主要业务情况简要介绍</b>  石基信息于1998年在北京成立，2007年在深交所中小板挂</p>

## 容介绍

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。

酒店业务方面：公司酒店客户总数超过 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为 60%-70%，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。

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。

**2、公司酒店市场占有率非常高，是不是国内市场已经接近饱和？公司对整体业务的考虑是怎样的？**

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。所以国内酒店业务还是会随着行业的增长而逐渐扩容。公司从最初有意选择大消费行业，而没有选择政府等的信息管理系统，就是希望能够和商业客户的流水发生关系，公司全部客户的年度营业额已经有 5 万亿，是线下客户流水最大的公司，目前公司的转型围绕着平台化和国际化两个方向。

**3、支付业务的盈利模式？**

(1) 公司与第三方支付的合作，比如微信、支付宝的收费方式是按照交易金额的一定比例获得收益，费用直接向第三方支付收取；

(2) 公司与银行的支付系统业务是按照软件费、硬件费、维护费的传统方式向银行收费。

#### **4、海外现在用的系统是谁的？**

目前海外的国际酒店集团还是使用传统的系统，大的软件供应商包括 Oracle、INFOR 等等。

#### **5、现在海外 140 多家酒店都是什么样的，放在什么云上？**

海外 140 多家酒店云 PMS 的客户是中小型酒店客户。公有云的选择上，海外放在亚马逊云上面，国内是阿里云。

**6、现在有些国家酒店云化系统都是 20-30%渗透率了，公司怎么追赶？**

海外有很多针对中小酒店的云 PMS。但是海外国际酒店集团的信息系统还没有云化。未来云 PMS 是管理流程再造，需要丰富的行业经验，是对顶级客户需求和洞察力的体现。

#### **7、上半年 ARR？**

目前 SAAS 业务收入占公司营业收入比重较低，从现阶段来看 SAAS 业务短时间内的数据变化没有太大参考价值，因此相关数据会在年度报告中体现。

#### **8、2017 年的 1.09 亿 ARR，酒店餐饮零售的拆分？**

主要是以酒店为主。

**9、酒店餐饮系统经过了四次转型，转型到云阶段，市场空间和原来集成相比会不会增加？**

肯定会增加，海外的云化信息系统市场全部是增量。

#### **10、国际化除了收购还有什么？**

在酒店云化信息系统上获得顶级客户认可，依行业经验和对顶级客户的理解，取决于对行业未来发展的洞察力，之前是靠投资团队增进了酒店信息行业的理解。

	<p><b>11、绿云、别样红等竞争者会不会蚕食公司业务？</b></p> <p>国内本地化的酒店信息系统提供商非常多，行业竞争历来激烈，石基优势在于星级酒店市场，石基一直在这个行业内深耕，专注信息系统管理这个领域，最了解最顶级客户的需求，对新一代信息系统已在多年前进行投入。</p> <p><b>12、上云之前软件怎么收费？之后怎么收费？</b></p> <p>传统信息系统收费方式是软件费+硬件费+维护费。上云之后是和房间数有关，按月收费。</p> <p><b>13、2018年半年报中 StayNtouch 等海外公司增资的原因？</b></p> <p>海外公司正常经营需要。</p> <p><b>14、自主开发的模块如果 oracle 不合作我们还可以和 oracle 系统对接吗？</b></p> <p>可以对接。</p> <p><b>15、零售子公司怎么管理？</b></p> <p>已经成立了石基零售委员会，把规模化零售业务进行深入整合。管理角度也进行了相应的调整，KPI 考核会按照零售板块整体的业绩进行考核。研发方面还要保留原来的团队，现阶段还需要保留自己的品牌。</p> <p><b>16、直连业务按酒店数量收费还是间夜数收费？</b></p> <p>最开始按间夜数，后来和阿里合作是按照交易金额的一定比例收费的。</p> <p><b>17、有没有可能通过数据打到 C 端？</b></p> <p>现阶段还是 to B。</p> <p><b>18、股权激励的情况？</b></p> <p>今年 10 月底行权，分三年行权，比例 30%、30%、40%。</p>
附件清单(如有)	无