

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：2020-14

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>东北证券 2020 年度中期策略会（线上）</u>
参与单位名称及人员姓名	东北证券-安永平、朴虹睿；银华基金-梅思寒；广发基金-宋兴未；新华资产-朱战宇；西部利得-林静；彤源投资-张乐；合煦智远基金管理有限公司-何宇涵；远望角投资-翟灏；衍航投资-杨晓鹏。
时间	2020 年 7 月 7 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介绍	<p>一、公司主要业务板块、近期情况简要介绍</p> <p>目前公司主要为酒店、餐饮、零售、休闲娱乐等大消费行业客户提供整体信息化解决方案。</p> <p>1、主要业务板块</p> <p>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）。</p> <p>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，</p>

旗下拥有餐饮信息管理系统品牌包括“Infrasys”、“正品”（开展中高端、连锁餐饮行业的信息系统业务）、“思迅”（开展标准化餐饮信息系统业务，其客户 1/3 是餐饮客户，2/3 是零售客户）等；

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。

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、石基与 Oracle 代理合同到期影响的收入和利润规模？以及与 Oracle 代理业务相关人员安排？

根据 2019 年度发生的 Oracle 代理业务收入估算，本次合同到期将影响 2020 年石基 Oracle 代理业务收入下降大约 3 亿人民币，影响 2020 年石基净利润下降不超过 1 亿人民币。

关于人员安排，石基没有因为与 Oracle 代理合同不再续约而进行大规模裁员的计划，还会保留从事 Oracle 代理业务的技术人才，秉承客户利益至上的原则，在代理协议到期前继续为客户提供 Oracle 现有产品的专业服务，确保客户从石基购买的还在使用

的信息系统产品的正常使用。另外海外的技术和产品团队会对现有的员工团队进行培训，做好知识更新，为公司自主研发的新一代云架构的企业级酒店管理平台的落地做好知识和人才准备，给予员工创造更多更好的发展机会。

2、疫情对石基的影响？

疫情对于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、2019 年 ARR 拆分？

海外所有子公司 SaaS 型合同收入额。海外云化产品都是下一代信息系统的组成部分，目前阶段没有必要细分，国际化关键在于核心的客房管理信息系统能不能在标杆客户中得到验证，以及是否能在下一代酒店信息系统市场中占到主导地位。

4、石基云 POS 产品价格情况？

不是依靠低价取胜，最根本在于技术和架构领先友商产品。

5、酒店云产品收费模式？

云化产品以 SAAS 型业务为主，按月度订阅费方式收费比较多，相比较传统酒店软件业务，SAAS 型业务没有维护费了。

6、国内经济连锁酒店，比如华住，是自己做酒店软件，国际星级高端酒店会不会也会考虑自己做系统？

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。真正发展

	<p>成为高端酒店集团，信息系统更趋向于第三方专业化管理软件，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>7、今年的人员规划？</p> <p>石基近几年的人员增长主要来自国际化和新增并表的子公司，截止 2019 年底，海外团队超过 1000 人，人员规模足够支撑公司海外国际化业务。</p> <p>8、公司软件产品在国内外的销售模式？</p> <p>除了从事标准化零售软件业务的控股子公司思迅软件主要是分销模式外，公司其他的产品都是直销模式为主。</p> <p>9、酒店云化信息系统与传统信息系统相比，在定制化需求以及实施方面有什么不同？</p> <p>传统酒店信息系统基本是标准化管理软件，云化下产品将更为标准化；云化酒店信息系统的实施工作肯定要比传统信息系统少很多。</p>
附件清单（如有）	