

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：2019-26

投资者关系 活动类别	<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 _____
参与单位名称及人员姓名	Janus Henderson-潘丽安。
时间	2019年9月20日
地点	北京市石景山区玉泉路59号院2号楼燕保大厦6层石基信息会议室
上市公司接待人员姓名	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>公司于1998年在北京成立，于2007年8月13日在深交所中小板挂牌上市，创始人为现任公司董事长兼总经理李仲初先生。公司目前致力于为酒店、餐饮、零售、休闲娱乐等大消费行业提供整体信息化解决方案。</p> <p>公司发展历程经历了四个主要阶段：</p> <p>（1）1998~2001年，系统集成商；</p> <p>（2）2001~2003年，系统服务商；</p> <p>（3）2003年之后，软件供应商；</p>

(4) 应用服务平台运营商（转型中）。

2、主要业务板块

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；海外企业客户（最终用户）门店总数约 6 万家。

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，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（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，公司于 2019 年 2 月底控股的海信智能商用主要从事商业收款机、金融机具等硬件的生产、制造和销售业务，在国内商业收款机品牌市场居领先地位，同时也从事零售业信息系统业务。

3、公司战略

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定和支付两个平台，目前发展态势良好。直连技术是支付和预订平台的关键，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。公司目前正在餐饮业和零售业复制酒店业的直连模式。经过多

年的准备与预先研究，公司已经快速进入零售业信息系统领域，取得行业市场领先地位。公司目前全部客户的年度营业额超过 5 万亿人民币。石基从事的平台型业务的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。

预定平台：畅联将外部各种渠道的预定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 年上半年直连产量超过 410 万间夜，较 2018 年上半年产量 301 万间夜增长约 36%。

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。2019 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 735 亿人民币，比上年同期增长约 48%，保持快速增长态势。

（2）国际化

2019 年上半年，公司继续加大在海外的研发、销售、投融资等投入，石基美国继续收购 Touchpeak 60% 股权使之成为公司全资子公司、收购 ICE Portal 100% 股权，石基新加坡收购 QUICK CHECK 100% 股权，以上收购依然围绕公司酒店业务开展。Infrasys Cloud 云平台 POS 系统的发展进入快车道，在成功成为洲际、凯悦、半岛等多个酒店集团标准的基础上，很多

国际酒店集团已经进入试点测试阶段，截止 2019 年 6 月底，Infrasys Cloud 全部酒店及餐饮用户总数过千家。最核心的下一代酒店客房管理云系统研发已经取得了实质性的进展，具体推出时间具有不确定性。

2019 年 6 月，不计私有云和 HOST（托管）方式软件收入，公司 SAAS 业务实现月度可重复订阅费（MRR）1,981.09 万元人民币，相比 2018 年 6 月 MRR 905.43 万元增长 118.8%。

二、问答环节

1、公司酒店下一代信息系统研发在哪？

酒店云化信息系统的研发在海外，截止 2018 年底，海外已经有超过 500 人的团队。

2、海外的团队是收购？

公司海外团队组建包括设立和收购。在海外子公司和办公室设立方面，采取先亚洲，再欧洲，后美国的策略；石基的投资并购一直紧密围绕着公司主营业务和发展战略开展，都是同行业并购。

3、海外收购来的团队有合并？还是各做各的？

对每个收购子公司的管理开始会沿用以前的团队，总体发展战略和产品研发由公司进行整体统筹规划，另外是在财务上实施必要的控制。公司酒店业务的国际化依靠产品和技术上的领先。

4、云 POS 已经得到了国际前五大酒店集团中几家的技术认证，其他前五大国际酒店集团为什么没有选择呢？

目前国际酒店集团的信息系统云化正在变迁过程中，每个国际酒店集团的选型都有自己的步调。

5、国内酒店软件业务收入会有下降的风险么？以及后续与 oracle 的代理合作关系？

oracle 引入新的代理导致国内酒店软件行业竞争环境加

	<p>剧，对公司酒店代理软件业务有影响。</p> <p>公司与 oracle 的代理协议在 2018 年 5 月底续签了两年，目前依然是合作关系，后续与 oracle 的关系有各种可能性。</p> <p>6、公司的亮点？</p> <p>国际化和平台化。</p> <p>7、收购是未来的重点么？</p> <p>国际化尚处于初期阶段，成功的关键不是靠收购，更重要的是石基对下一代酒店信息系统行业发展方向的前瞻性和洞察力，石基的优势在于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，过去的每一步都是基于对行业未来发展的前瞻性判断比竞争对手更早，石基过去的成功转型是依靠战略取胜，石基的国际化也是如此，研发上是基于公司将下一代云化酒店信息系统的理念输出给海外团队，国际化之所以用海外团队，公司除了考虑到文化差异，更为重要的是考虑到酒店管理是一个舶来品，酒店行业顶尖的人才也在海外，因此需要由国际化团队来做国际化产品的研发和海外市场推广。</p> <p>8、走国际化路线的很多公司都是中国人出海去管理海外业务，会存在一些问题，公司海外业务的管理是怎么做的？</p> <p>因为做国际化的生意，要符合当地的文化、法律法规，市场监管等，必须要具备相关经验和知识的国际化人才。石基在 2015 年引入了纯国际化管理团队，而且基本上海外子公司都是聘用海外当地员工从事当地业务。</p>
附件清单(如有)	