

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：2019-27

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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 ___电话调研___</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>群益投信-洪玉婷。</p>
<p>时间</p>	<p>2019年9月24日</p>
<p>地点</p>	<p>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</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书—罗芳，证券部-左美姣</p>
<p>投资者关系 活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司基本情况、主要业务板块、发展战略简要介绍 1、基本情况 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。 公司发展历程经历了四个主要阶段： （1）1998~2001年，系统集成商； （2）2001~2003年，系统服务商； （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、请问目前公司的酒店信息管理系统从前端预定到后端管理的产品都有了么？

是的，全套的解决方案。

2、酒店业务板块 2019 年上半年收入增长超 10%，请问这部分业务的成长性与整体行业的增长是差不多一致的吗？还是相对来说比较高一些？

主要是因为国际化，海外酒店业务收入增长比较多所致。公司从事的中国酒店信息市场业务基本上随着行业的发展而增长，近年受到国际高端酒店竞争加剧的影响。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，所以中国酒店信息系统业务总体规模还是会随着行业的增长而逐渐扩容。

3、云化业务相关的收入可以看预收账款？

如果是想了解从事云化业务相关的子公司的收入情况，可以看中国大陆地区以外的国家和地区收入，SaaS 模式的收入没有单独分类统计收入，为了帮助投资者更好的了解这部分业务进展情况，我们也披露了 ARR(年度可重复订阅费)、MRR(月度可重复订阅费)指标，这个指标不是当期财务口径的收入指标，指的是合同额，SaaS 模式很多是按月支付订阅费，也有按照年来支付订阅费的，所以预收款不能反映公司的 SaaS 业务

收入。

4、2018 年 ARR 的增长主要是客户数的增加么？还是签约客户订阅费的增加？

国际化还处于 0 到 1 的过程中，主要是来自新增客户、或者是存量客户酒店信息化程度的加深。

5、公司 2019 年上半年收购海信智能商用的原因？

海信智能商用是国内领先的商业收款机生产商，有自主品牌硬件业务，公司的商业客户很多愿意软硬件一起采购，因此公司希望有一个自主的硬件品牌更具有协同效应，通过控股海信智能商用，石基信息将能够为酒店、餐饮、零售等行业的软件用户提供与软件紧密结合优化的配套硬件。

6、2019 年上半年，酒店业务板块增长 10%，而海外是 79% 的增长？国内酒店软件业务有下降？

受 oracle 引入新的代理导致国内高端酒店软件行业竞争环境加剧，从而会对公司高端酒店业务产生负面影响。

7、零售业务板块 2018 年，2019 年上半年都有增长，阿里成为石基零售的投资方之后，对石基这部分业务有什么贡献？

公司与阿里在新零售领域开展了战略合作，包括智慧门店、淘鲜达等，公司与阿里成立了新零售业务委员会定期沟通新零售领域的业务发展。

8、酒店业务板块的毛利率相对商业流通业务板块比较高？产品有什么不一样？

零售软件的定制化比酒店高。酒店产品基本标准化。

9、公司的支付业务与新大陆、新国都支付业务做的有什么区别？

是不同的业务，石基提供的是直连服务，将商家的信息系统与第三方支付机构的系统打通，因为商家的软件供应商是石基，系统打通只能软件供应商来做，直连支付业务是石基独有的业务模式，最根本的优势是在于公司在软件行业取得的高市

	<p>占率优势。</p> <p>10、平台业务进展需要看什么指标？</p> <p>预定平台看直连产量（间夜量）数据；支付平台可以关注客户与支付宝和微信直连的支付业务交易总金额。</p> <p>11、国际化的目标客户？</p> <p>目标客户是国际酒店集团，代表了下一代信息技术的方向，顶级客户可以形成标杆效应。</p> <p>12、云化之后收费模式会转变，大部分做云的公司初期云的业务可能都会亏损，但看公司 2018 年、2019 年上半年海外业务的毛利率比国内更高，请问下公司云的获利性怎么样？</p> <p>2019 年上半年，中国大陆地区以外的国家和地区的毛利率是低于酒店信息管理系统业务的，高于中国大陆地区的毛利率是因为公司有一部分第三方硬件业务，体量比较大，且硬件分销业务毛利率相对信息系统业务很低。</p> <p>目前国际化处于初级阶段，云化收入占比还比较低，国际顶级酒店集团云化的过程是非常慢的，产生收入和利润会迟滞于投入，海外还处于投入期目前还是总体亏损的状态最终趋势来看 SaaS 型业务相对传统软件业务的边际成本肯定更低。</p>
附件清单(如有)	