

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：2020-01

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	鹏华基金-倪也；银华基金-梅思寒；嘉实基金-何鸣晓；长盛基金-杨秋鹏；招商证券-范昶蕊、刘玉萍；柏基投资-涂琦；瀚川投资-张诗扬；平安基金-李迁。
时间	2020年1月8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
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。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>2、主要业务板块</p> <p>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；传统酒店信息系统有十几个子系统，公司构建了一个非常完整的整体解决方案，使得公司在中国高星级酒店信息系统市场居领先</p>

地位。另外，公司在海外企业客户（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”、“正品贵德”（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，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。

休闲娱乐：银科环企（公司 2017 年底实现控股）一直专注于为综合性多业态主题公园、景区景点等旅游目的地提供信息化管理服务。

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

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。

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，获得半岛、洲际、凯悦等数个国际知名酒店集团认可，截止 2019 年 6 月底，Infrasys Cloud 全部酒店及餐饮用户总数过千家；最后是酒店的客房管理系统全面转向公有云，目前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。

石基从 2016 年开始加速国际化，较早地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。

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、石基在中国星级酒店信息管理系统市场的客户占有率超过 60%是怎样计算的？

酒店信息管理系统市场的客户占有率一般指的是酒店最核心的 PMS 的客户市场占有率。

2、存在选择了石基的云 POS，后续又更换其他软件厂商的客户吗？

没有。

3、石基 ARR 的构成？

海外所有子公司 SaaS 型合同收入额。

4、石基与阿里的协同？

目前公司与阿里的合作是酒店、餐饮、零售、支付全领域的合作，总体来讲是石基利用自身在线下高端市场积累的优势

	<p>地位和丰富的客户资源，通过直连技术，打通线上线下的系统，阿里可以基于直连做一些商户赋能，石基作为直连技术提供商的角色，另外还有一方面是与支付宝的渠道合作。</p> <p>5、石基给一个国际酒店集团上线云 POS，如果上线一家成功的话，后面是不是上线的过程会很快？</p> <p>产品上线是需要一定的时间的。要满足当地的法律法规的要求，并且也要配合酒店集团自身时间进度的规划。总体来说一个酒店集团旗下全部酒店上线完成的时间与其酒店数量多少直接相关。</p> <p>6、云 PMS 的研发团队主要在欧洲，那么如何快速响应美国客户的需求？</p> <p>石基已经基本布局了自己的全球服务网络，目前在亚洲、欧洲、北美地区均成立了一系列的子公司和办公室，有自己的国际化技术服务团队。</p> <p>7、云 PMS 在不同的酒店集团会不会不一样？</p> <p>针对国际连锁酒店集团的信息系统目前传统的软件也是标准化的产品。酒店集团虽然品牌不一样，有其个性化需求，但管理流程大同小异，酒店信息系统转云后产品将更为标准化。但客户可以根据自身需求选择不同的功能。</p>
附件清单(如有)	