

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；

餐饮：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。

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 亿元以上）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、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。

3、公司战略

围绕平台化和国际化两个方向开展。

平台化：目前主要是预订和支付两个平台。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。支付方面直连打通之后，商户可以形成流水清单，省去人工对账的麻烦，大幅提升工作效率。石基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。

直连技术是支付和预订平台的关键。公司与阿里旅行飞猪的合作是将酒店信息管理系统和阿里旅行的管理系统进行对接，并在直连基础上提供信用住、会员服务平台接入、账单扫码支付等一系列增值服务。畅联业务预订的流量呈良好的上升趋势，2018 年上半年畅联有效直连产量约 301 万间夜，比上年同期产量同比增长 32%；2018 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 497 亿人民币，与

上年同期约 166 亿人民币相比增长近两倍，保持了高速增长态势。

国际化：石基在海外进行的投资和并购主要都是围绕着酒店的下一代信息管理系统和酒店大数据方面的，通过收购兼并，加速国际化进程的步伐。全资收购欧洲领先的云 PMS/CRS 提供商德国 Hetras 公司(Hetras Deutschland GmbH, 已于 2017 年 11 月 23 日更名为 Shiji Deutschland GmbH)，经过多轮投资后于 2018 年全资收购酒店大数据平台 SnapShot 公司，2017 年 1 月控股全球领先的酒店声誉管理公司 Review Rank S.A.公司，2018 年全资收购酒店移动解决方案提供商 StayNTouch 和高尔夫及水疗信息系统提供商 Concept，以及为了将公司高端酒店信息管理系统业务向海外市场拓展，公司已经在亚太、欧洲和美国等全球多个国家建立多家子公司和办公室。

二、问答环节

1、酒店海外行业竞争的市场格局是怎样的？

目前海外的国际高端酒店集团所采用的 PMS 系统仍然是传统的信息系统，ORACLE 的酒店信息系统产品在国际高端酒店行业处于优势地位。但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。

2、酒店信息系统业务的续费率怎么样？

信息系统的选择对于酒店是慎重的决定，一般不会轻易选择去更换信息系统。

3、Oracle 与绿云的合作对公司有什么影响？

这是 ORACLE 根据 2015 年与公司签署的代理合同所进行的正常商业选择。肯定会存在一定的竞争影响，但是短期还不能提供和公司同样质量的服务，只要石基还是代理商，

整体的情况不会有大的变化。

4、下一代酒店信息系统基于公有云，数据的安全性怎样保证？

基于公有云，数据的汇聚和流动才能更便捷和高效，从而为酒店运营提供助力。公司在设计和架构系统或平台时，也就是系统或平台在投产前就需要获得业界最高等级的安全认证。从技术上，公司已经正式开发完成 TOKEN 服务系统，不会以明码在信息系统中储存客人的信息，TOKEN 服务系统获得了支付行业数据安全标准（简称 PCI DSS）3.2 版本一级认证，此认证是支付数据安全领域的最高级别，旨在规范支付交易过程中（存储、处理和转移客户支付数据）能够遵循更加严格的信息安全控制和流程。公司的新一代酒店信息系统无论从技术层面和管理层面都为客户提供了更加安全的数据加密方案和控制措施，只要客户按流程执行安全设置，可以保障客户信息的较高等级的安全。

5、公司大股东有没有股权质押的情况？

公司控股股东为董事长李仲初先生，不存在股权质押。

6、公司与阿里的合作目前有那些进展？

公司与阿里的合作是基于双方线上线下的优势高度互补。最初合作在酒店业务领域，公司于 2014 年 3 月与阿里巴巴签署战略合作协议后，于 2014 年 9 月份与淘宝（中国）软件有限公司签署了股权认购协议。双方在酒店信息系统领域首先进行了深度合作，石基的角色为直连技术的提供商。石基将酒店信息管理系统和阿里旅行的管理系统进行对接，具体包括酒店系统直连、信用住产品开发、会员服务平台接入、账单扫码支付等四个领域，便于石基信息的酒店客户更好地开展电子商务业务。双方希望可以减少消费者与酒店之间的中间环节，同时提高消费者的消费体验，比如信用住可以凭信用住酒店，无需押金，可快速入住和离店。随着未来酒店

	<p>从 1.0 到 3.0 的演进，公司也开发了“未来酒店 3.0”的功能，不仅实现订单直连，增值服务还主要包括自助选房、自助入住、离店前提前开发票以及扫脸入住等功能。目前石基与阿里在酒店业务的合作还在深入进行中。</p> <p>在餐饮领域石基已经打通了现有餐饮软件与阿里相关平台的接口，成功地为社会餐厅及酒店集团用户开通了从餐位预订、预点菜、扫桌台码点菜、电子账单推送、在线支付、外卖以及会员注册、会员积分、消费券管理以及电子发票等功能的 O2O 业务闭环，提升了餐厅的营销能力，降低了餐厅运营成本。</p> <p>在零售和支付业务领域，公司也与阿里相关平台进行了广泛的直连合作。在 2018 年上半年，阿里旗下的阿里投资入股了公司石基零售 38% 股权，旨在双方在新零售领域开展战略合作。零售板块目前仍在对规模化零售子公司进一步整合，已经成立了石基零售委员会，具体与阿里的新零售业务合作包括盒马鲜生、淘鲜达、智慧门店等项目上的合作。</p> <p>7、公司的商誉现在来看减值的风险大吗？</p> <p>目前没有看到大的风险。</p>
附件清单(如有)	无