

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：2021-14

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>中金公司策略会</u>
参与单位名称及人员姓名	中金公司—卓德麟、韩蕊；新华基金—张霖；长城证券—李国平；谢诺辰阳—郭乐颖；广发基金—宋兴未；和谐汇-资管—章溢漫；福大基金—黄颖；Invesco—林思骢；Brilliance Capital—赵汉霆；上投摩根—王嵩；歌斐资产—刘子京；西部利得基金—吴桐；长兴基金—刘明；沅京资本—董江平；中航证券—向正富；元昊投资—王怡凡；中国太平—杜长春、郑金镇；隆御投资—郑浩锴；东方资管—韩冬；量旗投资—朱元骏；立格资本—王思坦；红骅投资—陈杰
时间	2021年6月16日
地点	上海浦东香格里拉酒店浦江楼
上市公司接待人员姓名	董秘、副总裁—罗芳；证券部—韩倩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司业务介绍</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。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。截至到2020年底，公司的子公司已经超过80个，员工人数超过5000人，公</p>

司已在共计超过 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。

公司过去经历了系统集成商、系统服务商、软件供应商几个发展阶段。现阶段，公司正处于从软件供应商向应用服务平台运营商转型的过程中。平台的逻辑是石基基于自身在酒店、餐饮、零售信息系统业务领域取得的行业优势地位和积累的丰富客户资源（公司目前全部客户的年度营业额超过 5 万亿人民币，是中国线下商户流水最大的软件供应商），由于客户进行交易时需要与外界进行信息的交互，通过将客户系统与外界信息系统直连打通的方式可以实现信息的即时交互，提升交易的效率，为客户创造价值。目前平台业务包括预订业务（将客户的酒店信息系统与各种预订中心的系统进行对接）和支付业务（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））。

**酒店业务板块：**国内我们有超过 13,000 家酒店客户，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）。

公司新一代云餐饮管理系统 Infrasy Cloud 已经成功成为万豪、洲际、凯悦、半岛、九龙仓、千禧、泛太平洋、万达、长隆、红树林、澳门五大赌场酒店集团、香港文华东方等超过十个知名酒店集团的标准，全球最具影响力 TOP5 的酒店集团中已有三家选择了石基餐饮云作为其全球标准，随着在这些集团仍在不断拓展上线，截至 2020 年 12 月底，云 POS 产品累计上线总客户数达 1865 家酒店及餐厅。

新一代云架构的企业级酒店信息系统产品石基企业平台（SEP）2020 年在欧洲酒店集团上线了 10 家酒店，在获得客户较好反馈的基础上，2020 年 9 月，石基与国际知名奢华酒店集团半岛酒店集团达成里程碑式合作，半岛集团将全面采用整套

石基企业平台（SEP），目前半岛集团应用的全部集成已经完成，石基企业平台在半岛酒店未来的成功上线有望产生显著的标杆效应。

**餐饮业务板块：**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。

**零售业务板块：**国内客户总量约 60 万家，占中国零售百强客户群的 50% 以上，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，在国内商业收银机品牌市场居领先地位。

**休闲娱乐业务板块：**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。

## 二、问答环节

**1、疫情期间酒店行业受影响较大，对公司下一代系统的推广会不会有影响？**

疫情一方面在持续期间肯定会由于影响酒店正常运营而对公司下一代产品的国际化推广产生不利影响，所以我们会在疫情期间把国际化业务推广重点放在疫情首先恢复的国内市场；另一方面因为疫情期间的离线办公等需求也使得酒店管理层加强了更换云系统的迫切性。

**2、公司产品与友商相比除了功能上的优势，在价格上有优势吗？**

价格会比友商贵。因为我们技术上领先很多，目前市场上没有与我们类似的产品。具体的优势简单说几个方面：一是我们的下一代云系统是单一客户档案，解决了集团酒店长期以来的客户档案无法统一的痛点，提高了集团酒店的运营效率；二是我们的系统天然就是为企业级客户设计，可以管理多种物业，本身就具备酒店 CRS 的功能；三是数据安全，全球的数据安全监管趋严，我们从系统设计之初就提出安全第一、API 第一，我们的系统会识别数据的来源，自动就会将数据存储到符合各国相关数据安全法律法规规定的地方。

### **3、新系统与客户的合同是几年期的？**

我们要先与酒店品牌方签署 MSA（主服务协议），代表公司产品通过其全球认证，进入集团采购清单，后续需要跟酒店去签具体的服务合同。

### **4、云产品的收费模式？**

SEP 按月按房间数收取订阅费。单价也与客户选择功能的多少有关。

### **5、中美关系对公司国际化业务的影响？**

在现行法律下，并没有限制中国软件公司开展国际化业务，只是收购美国标的公司需要 CFIUS 审核。而酒店业本身就是全球性的产业，酒店本身就是做异地人生意的，由于美国针对中国企业采取的限制性举措所针对的领域均是美国相对中国弱势的领域，而软件行业是美国最强的领域，美国品牌的酒店在中国高端酒店市场居领先地位，这些酒店都需要使用美国软件，如中央预订系统、会员系统等，所以美国不加区分地针对全部中国软件采取限制性举措的可能性不大。

**6、公司现在员工人数会不会继续扩张？海外人员的成本会不会过高？**

目前国际化的团队人员规模已经基本能够支持国际化业务拓展，即使有增长也不会再像之前年度的增速。无论是从文化层面还是经验及技术层面，国际化都不可避免的要依靠海外的人才队伍才能实现。

#### **7、国内酒店行业的天花板可以看到了吗？**

国内酒店市场还在扩容的过程中。国际酒店集团会重点在亚洲在中国扩容。

#### **8、海外收购的公司是看重他们的渠道吗？**

主要看重的是他们可以作为下一代酒店信息系统的相关子系统。我们投资的都是业内领先的标的，他们都拥有丰富的行业经验和技術，但是要加入石基的平台才能发挥出最大的价值。

#### **9、下一代产品会是定制化产品吗？**

SEP 是标准化产品。其实老一代的产品就已经是标准化的，云化后就更标准了。

#### **10、国际化的目标客户都是哪些？**

主要是大型的国际连锁酒店集团或区域性高端品牌酒店。

#### **11、海外的 1000 多名员工主要是销售人员吗？**

销售人员很少，主要是研发和技术人员。

#### **12、关于数据安全方面，数据的存储和归属是怎么布置的？**

我们的新系统在数据安全方面做得比较出色。可以做到不存储客户的数据，也可以应客户要求通过 token 来对数据进行加密。产品设计之初就有保护数据安全的理念，会自动识别客户身份后将客户的数据存到符合相关国家法律法规的地方去。

#### **13、公司对思迅将来的想法是什么？**

	<p>还是继续保留分拆上市的计划，目前因为暂时不能满足分拆上市的业绩条件，公司会在条件成熟后继续推进思迅的分拆上市。</p> <p><b>14、在海外与石基竞标的几家供应商也都是云的吗？</b></p> <p>都是云化的，但是跟我们不是同一代产品，我们的产品是真正原生云架构的，其他友商的产品本质上与老系统的差别不大。</p>
附件清单（如有）	无
时间	2021年6月16日