**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：2019-18

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  √其他\_安信证券SaaS高端论坛投资者交流会 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 平安资管-黄文锋；华富基金-陈奇；汇丰晋信-陆迪；天治基金-胡耀文、梁辰；中融基金-汤祺、金拓；石峰资产-章贤良；安信证券-潘艳、陈冠呈、邹建辉、苏扬；融通基金-田祥光；富国基金-何激；大成基金-李哲超；华菁证券-吴昱斌；广州金控资产-黄健；华泰保险-晏英；财通资管-肖令君、李晶；上投摩根-李德辉；博时基金-陈鹏扬；杨景喻；盘京投资-王莉；华安基金-李欣；中信保诚-张光成；太平资产-詹瑶；平安资管-刘宁、顾军蕾、邢振；同犇投资-李明；泰信基金-吴秉韬；上海混沌投资-谢旭阳；中信证券-刘琨；中银基金-王帅、刘瑶；睿远基金-胡大林；国泰基金-孙家旭；东吴基金-徐亦达；于翼资产-刘杰；彤源投资-张乐；长信基金-吴峰、沈佳；中海基金-李东祥；农银汇理-梁国柱；兴银资本-王旭；兴业基金-高圣；申九资产-朱晓亮；等。 |
| **时间** | 2019年6月26日 |
| **地点** | 上海市浦东新区陆家嘴环路1288号 上海凯宾斯基大酒店 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副总裁、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** | **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；  （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；  **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，旗下拥有餐饮信息管理系统品牌包括“Infrasys”、“正品”、“思迅”等；  **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。  **3、公司战略**  重点围绕平台化和国际化两个方向开展。  **平台化：**平台化业务目前包括预定和支付两个平台。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。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约为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。  平台化业务发展态势良好。通过公司零售业务板块协同效应的持续发挥，公司支付平台流量保持快速增长，公司客户与支付宝和微信直连的支付业务2018年度交易总金额超过1,100亿元人民币，与2017年同期流量相比增长126%；畅联预订平台技术进一步提升，2018年交易流量与上年同期相比实现30%的良性增长。  **国际化：**公司为了将高端酒店信息系统业务向海外市场拓展，2018年继续在印度、日本、迪拜、澳门、泰国等地新设立子公司，为全球客户提供服务，海外雇员超过500名；投资方面继续重点围绕酒店业务开展，2018年实现全资收购移动酒店信息系统提供商StayNTouch、酒店大数据分析服务商Snapshot、高尔夫及水疗管理解决方案提供商CONCEPT公司；公司不断完善新一代云平台的酒店、餐饮信息系统，云平台POS系统“INFRASYS CLOUD”在取得了里程碑式进展基础上，获得半岛、洲际、凯悦等数个国际知名酒店集团认可；最核心的下一代酒店客房管理云系统正在准备中。  **二、问答环节**  **1、国际化方面有很多投资收购，海外团队如何进行整合？**  公司在2015年已经引入了国际化管理团队，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；公司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。  2018年底在海外从事国际化业务的员工超过500人。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，酒店行业顶类的人才也在海外，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。对每个收购子公司的管理会沿用以前的团队，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。整合上不存在太大的问题，目前依靠产品和技术上的领先。  **2、海外高端酒店云化信息管理系统市场竞争格局？**  目前海外的国际高端酒店集团仍主要使用传统的酒店信息管理系统，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酒店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。  海外云化信息系统的可能有三四十家，在RFI阶段，都可以提供资料，到后面国际酒店集团可能会选择3-4个来做WORKSHOP，最后选一个进行POC。实际上比如一个全球酒店集团选一个供应商，要求有全球的服务网络，这几十家参加竞标的供应商里面，只有少数几个软件厂商有能力提供全球的服务。除此之外，能够为国际酒店集团用户提供信息系统的供应商，需要有从事国际酒店集团信息系统业务的丰富经验，过去给国际酒店集团在传统系统做的比较好的有Oracle、INFOR等。  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，依赖公司对行业未来发展的前瞻性判断，公司较早地投资于下一代酒店信息系统和餐饮信息系统在海外的研发，因此公司有望在技术和产品架构上领先于全球竞争对手。  **3、怎样判断酒店云化信息系统产品的好坏？**  公司的云产品是基于公有云的平台型的产品。除了能满足传统系统的所有功能之外，真正的云产品还能够基于大数据为酒店运营提供决策支撑。目前已经获得多家国际知名酒店集团认可的公司的云POS产品既是客户需要的云化产品，又能够满足最顶级客户最复杂功能需求的产品，最终赢得客户认可靠的是真正下一代的产品和技术上的领先，不靠价格取胜。  **4、订阅费模式下，是否会存在大量的预收款？**  SAAS模式很多是按月支付订阅费，不会体现在预收款中。如果有预先缴纳订阅费的情况，才会有部分体现在预收款中。关注公司SAAS业务进展情况，不能看预收款，要看ARR(年度可重复订阅费)指标。  **5、oracle授权到期后是否有不续期的可能性？**  2018年5月底公司和oracle续签了代理协议，将此前的协议续签了两年，目前保持合作伙伴关系，协议到期后会有各种可能性。  **6、海外研发未来的趋势？**  研发投入的规模还会维持和增长，但是增长速度不会像之前两年那么快，主要是用于海外酒店云化信息系统的研发。  **7、后续投资并购的考虑？**  公司对于海外酒店云化的投资都是围绕着下一代信息系统和酒店大数据进行，投资围绕实现国际化的关键节点的资源占有者。  **8、酒店客户云化系统选型时是否会介意软件厂商中国企业？**  纯商业化客户使用的运营软件看中的是产品是否好用，技术是否领先，功能是否能满足其要求。  **9、直连业务，为什么支付宝、微信愿意付费给公司？**  公司可以利用在酒店、餐饮、零售信息系统行业的优势地位将商户的信息系统与第三方支付机构的信息系统直连打通，实现高效的直接交易，提升客户的运营效率，降低成本。石基是中国线下客户流水最高的公司，经过多年积累，客户年度营业额超过5万亿，可以帮助第三方支付机构快速找到大量的商户，对于支付宝、微信来讲最方便快速的找到大量线下客户的方式就是和软件供应商合作。  **10、畅联的流量一直没有起来，国内OTA很强势，公司怎么调整？**  公司已经连接了超过150家主流预订渠道，畅联的流量近年来保持了非常良性的增长。国内OTA较为集中，只能顺势而为，公司通过与阿里旗下飞猪的深度合作一直在利用直连技术为消费者带来更多更好的服务体验，随着酒店信息系统云化和国际化进程会推动直连技术的应用。 |
| **附件清单（如有）** |  |