**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：2019-19

|  |  |
| --- | --- |
| **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 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **参与单位名称及人员姓名** | 平安证券-闫磊、付强；辰阳资产-李响；务聚投资-朱一峰；盘京投资-王莉、王震；民生证券-郭新宇；华创证券-刘逍遥；中信证券-杨泽原、张硕；国融方舟投资有限公司-崔淦清、郑量文、范海虹。 |
| **时间** | 2019年7月11日 |
| **地点** | 北京市石景山区玉泉路59号院2号楼燕保大厦6层石基信息会议室 |
| **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，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殖服务，按照交易金额的一定比例获得收入。目前，畅联进一步推进直连在集团／酒店与多种类型渠道合作中的应用，技术功能升级换代，业务拓展范围扩大，2018年畅联有效直连产量超过683万间夜，比上年同期产量同比增长30%。  **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。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交易总金额从2016年的80多亿人民币，增长至2017年的近500亿，2018年交易总金额超过1,100亿元人民币，与2017年同期流量相比增长126%。  **（2）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，已经成功成为洲际、凯悦、半岛等多家全球知名国际酒店集团的系统标准；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、酒店云化信息管理系统的竞争对手有哪些？**  海外做酒店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。  **2、酒店云POS的上线情况？**  2018年公司云POS产品“INFRASYS CLOUD”新增上线酒店100多家，目前还在继续推广中。  **3、畅联连接的渠道已经很多了为什么流量一直没有起来？**  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。2018年畅联有效直连产量超过683万间夜，比上年同期产量同比增长30%。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。  **4、未来推出的云客房管理系统和已经推出的云POS产品会有功能上的重叠吗？云POS的收费方式？**  是不同的子系统，其他的子系统都要跟客房管理系统进行信息交互，因此客房管理系统是最核心的系统；其他的辅助系统包括餐饮管理系统（POS）和后台等一系列子系统。  云化产品业务收入模式是SAAS服务收入，SAAS型业务主要是按月度订阅费方式来收取。  **5、如何理解去年云业务ARR收入1.85亿元？**  年度可重复订阅费（ARR）指的是按合同额进行统计，不是财务口径当期的收入金额。  **6、2018年酒店业务板块毛利率有所下降的原因？**  主要受公司酒店信息系统转云影响，使得系统集成业务比重上升，从而使酒店整体业务板块毛利率有所下降。  **7、餐饮的云化进展情况？**  酒店业转云比零售业、餐饮业更加迫切。酒店集中度更高，从全球来看，酒店业主和管理方分离，专业管理集团的出现，使得酒店集团更多使用专业管理软件；集团连锁酒店，需要更多的是网上预订和网上销售，酒店没有物流，这是这个行业转云的天然优势；酒店的库存不能过夜，需要更多的智能决策；酒店行业具有的外部交互、连锁化、数据集中、全球统一标准等特点比零售业、餐饮业更明显。  目前中国餐饮行业处于无序竞争的状态，还没有形成规模化和趋势，不太可能通过简单的并购实现产业的整合，公司传统的餐饮业务会随着行业发展而发展，顺势而为，公司的平台化业务可能会对餐饮业务有促进作用。  **8、目前国内酒店业务还有进一步的增长空间吗？比如往经济连锁酒店市场的开拓？**  目前中国酒店行业正处于消费升级转型的阶段，据UNWTO预测，中国酒店市场规模到2025年将超过美国，到2039年将增长近一倍。所以国内酒店业务还是会随着行业的增长而逐渐扩容。  经济连锁酒店市场是以自己的IT团队为主，特别低端的客栈也不是石基的目标客户。公司的全资子公司杭州西软、广州万迅和航信华仪分别拥有满足本土酒店需求的以“西软”、“千里马”、“华仪”为品牌的全套酒店信息管理系统。随着酒店经济连锁化运营的加深，酒店的档次提高，需要更复杂、专业的系统，这都有利于公司的竞争性优势的发挥。  **9、云PMS和云POS的研发主体分别是哪个公司？海外收购公司的管理是如何进行的？**  研发主要在欧洲。石基欧洲将在整合原有石基德国、Snapshot公司资源的基础上，按照集团公司对于全新一代云平台产品的构想，负责从事新一代云平台的PMS/CRS业务；云POS研发主体是Infrasys。  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。现阶段风险不大，技术和产品先导，海外根据公司不同发展阶段，也会采取不同的激励方式。  **10、国际化业务会有私有云、托管云的形式吗？**  酒店行业转云，必须基于公有云，便于进行数据分析、智能决策，同时公有云也有成熟的数据安全解决方案；目前公司亚马逊云、阿里云、微软云都有使用，在国内优先使用阿里云。  **11、公司的商誉减值风险？**  目前没有看到大的风险。 |
| **附件清单（如有）** |  |