

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：2023-01

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：线上调研
参与单位名称及人员姓名	和谐汇一资管-凌晨、张鸿羽、梁爽、章溢漫、林鹏；易方达基金-武阳
时间	2023年1月9日
地点	
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁-李仲初；董秘、副总裁-罗芳；证券部-赵文瑜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍一下最近一段时间石基企业平台国际化拓展情况？</p> <p>23年元旦以来，海外和国内国际化业务拓展目前看都比较正常。石基企业平台已签约标杆客户半岛、洲际和朗廷酒店集团。其中洲际集团中国区会在23年开始批量上线，目前看在洲际的上线按计划开始加速，总体达到要求。石基企业平台在香港半岛旗舰店已经成功上线，反馈很好，目前正在为伦敦半岛和伊斯坦布尔半岛酒店近期开业上线做准备。23年我们希望凭借产品和技术优势，以及石基企业平台不断扩大的上线酒店示范效应，继续签下更多行业有影响力的标杆客户。</p>

现在有的之前使用自己开发的 PMS 的大型国际酒店集团已经决定放弃自行研发下一代云系统的计划，这与我们之前对行业的预判完全相符，因为他们要自行研发一个类似石基的云平台系统花费估计只能比我们的更高，一个酒店集团负担这样高的成本是不合算的，而且也很难留住后续需要持续不断迭代所需要的人才，所以预计酒店集团特别是高端酒店集团的云平台信息系统最终选择独立的三方供应商是大势所趋。

2、过去三年疫情带来的最大影响是什么？

疫情主要影响了海内外成熟产品的销售，所以损失了现金收入，这是直接损失。

但要乐观地看问题的话（当然前提是你有足够的现金储备渡过这么长的疫情），疫情期间因为没有那么多不同时间新签的客户需要满足其各种需求，使得我们可以沉下心来按照既定的 Roadmap 不受干扰地按步骤开发产品，这使得我们的研发更快更好，通过增加研发人员，加大研发投入，使得我们的产品功能提前满足更多类型客户的需求。

3、疫情影响何时不会成为制约因素？

关键是旅客要恢复消费。

4、客户对于地缘政治影响的担忧公司如何应对？

我们采取的策略是让成熟的已经被全球高端酒店普遍采用并在全球范围内部署的石基餐饮云 INFRASYS CLOUD 为先锋，加快上线更多的酒店，酒店通过使用石基餐饮云认识和了解了石基是一个什么样的公司，我们的产品和服务是否比他们原来使用的系统好很多，用事实告诉客户石基的数据是如何访问和保存的，是否安全合规，研发和运营是否是安全可控的。这样客户在选择石基企业平台时，就会更多地不受情绪影响而专注于产品技术和服务。同时，我们要把石基企业平台已签约

	<p>客户中更多的标志性的酒店在全球上线，比如半岛酒店和朗廷的豪华酒店，同时实现产品在中国的批量上线，当全球主要旅游和商务核心城市到处都有公司的标志性客户说我们好时，这个问题就弱化了。</p> <p>5、公司国际化布局相对行业比较早，云产品较早就推出了，但受疫情影响了产品实施和客户进展，目前市场上也开始有一些竞争对手慢慢有云产品被客户接受了是否意味着公司竞争优势减弱了？</p> <p>上面已经说过，疫情加快了我们的产品研发进度，因为我们疫情这几年的研发费用还在不断增长，所以疫情并没有缩小竞争对手与我们的产品的距离，来自多个集团客户的反馈也认为，无论 SEP 还是 INFRASYS 目前整体上都是领先于他们了解到的其他参与竞争的友商的。石基过去花了几亿美元建立上千人的国际化团队，分布在全球几十个国家，很多都是业内资深人士。我们国际化产品的优势一是纯平台化的，在数据安全方面能够自动符合各个国家对个人数据保护法律法规的要求，二是全球化部署。目前竞争对手都是行业里多年的老公司，但并没有能拿出全新的产品缩短与我们产品的差距，竞争对手的产品还停留在原有成功系统功能移植到云系统，或者是把传统系统放在云端托管。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 1 月 9 日