

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：2023-03

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	长江证券-胡世煜；东方证券-浦俊懿；东吴基金-汤立其；广发证券-雷棠棣；国联安基金-黄竞晶；华宝基金-强超廷；太平基金-袁晓宣；天弘基金-杜昊；兴业基金-姚明昊；中融基金-柯海东、马步青；中加基金-黄翱
时间	2023年2月9日
地点	北京市海淀区复兴路甲65号石基信息大厦会议室
上市公司接待人员姓名	董秘、副总裁-罗芳；证券部-何龙光
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、目前已经上线石基企业平台的半岛及洲际的酒店，主要是在哪个地区？</p> <p>目前已上线的在中国，公司的推广策略侧重点会先亚太，再欧洲，最后美国。</p> <p>2、目前除洲际、半岛等已经披露的酒店以外，还有其他的可期待的酒店吗？</p> <p>目前公司正在参与数个重要国际酒店集团对新一代酒店信息系统的投标和测试，但最终结果还是要以签约为准。公司最终可以获选的关键还是要依靠技术和产品的绝对领先，公司已</p>

经签约和不断上线的标杆客户也会产生持续的示范效应。

3、石基企业平台的产品竞争力和未来市场空间的展望？

目前市场上其他的云产品只能说是云系统，都不是平台型的，既无法做到本地不同应用之间的跨越，也无法进行全球化部署，因此目前市场上没有与我们的云产品相类似的产品。如果未来公司国际化能够获得成功，届时公司酒店信息系统业务的收入体量可以参考老一代酒店信息系统龙头的收入规模。

4、2023 年公司对于收入等方面是如何考核的？

公司目前希望尽快实现海外现金流量的持平。

5、餐饮、零售的信息系统目前进展如何？

公司在零售百强、连锁百强客户中的市占率在 50%以上，包括富基、长益、时运、合光等品牌。此外，公司从事标准化零售信息系统业务的是思迅。公司投资零售信息系统行业最开始看重的是这一块的水流比酒店餐饮行业高太多。未来零售信息系统还是要云化，最终才能实现平台化，虽然零售行业由于自身特点和发展其云化会比酒店行业要慢一点。

6、我们与这些酒店签约后，是这些酒店 100%都是我们来做吗？未来酒店上线系统之后，还可以继续使用其他管理系统吗？

一个酒店集团的不同酒店可以使用多套系统，但信息系统的云化从技术上会推动一个酒店集团在某个子系统上至少在一个地区趋向于使用一套系统，因为要享受信息系统云化为运营提供智能决策支撑所带来的最大收益。因此，公司认为酒店信息系统的云化最终带来的必然结果就是国际化。从商业的角度，酒店集团很少会签署带有排他性质的协议，但是从实际操作的层面上来说，如果使用多套系统，成本高，且管理不方便，效率低，所以即使是过去使用老一代非云化信息系统时酒店集团

的一个子系统也不会在一个地区选择过多的品牌。

7、现在云 PMS 是否可以远程实施？成本如何？海外团队是否会扩充？他们是如何分类的？

全新一代的云产品，可以大大降低酒店现场实施的工作量，培训方面以远程培训、培训视频为主。可以节约大量人力成本。

因为我们目前已经达到 1000 人以上的国际化团队规模，已经基本建成了覆盖全球 20 多个国家的研发、销售、服务的网络体系，目前体量基本足够，未来可能会结合具体地区和市场的需要会有一些增加，但不会有快速增长了。

8、签署 MSA 为什么需要那么长时间？系统上线交互大概要多长时间？

由于 PMS 是酒店最核心的管理系统，因此对于国际酒店集团来说其选择是非常慎重的。整个流程会持续很长时间。最开始酒店集团要有自己规划的更换云系统的计划才会发起云化信息系统自主招标，立项后经过信息邀请书(RFI)、正式的建议邀请书(RFP)等阶段选择几家供应商正式提交方案，然后是产品交付阶段，经过产品演示、讲解、问题回复，选出几家供应商进入谈判阶段，最终通知 2-3 家供应商做项目集成工作的规划交流，评估后报价提供细化方案，之后才是商业谈判阶段，最后酒店集团会签署主服务协议，主服务协议的签署证明已经进入其认证标准，因此会花费很长时间。上线前还要与酒店业主签署服务协议，上线后客户一般会试运行几个月，看系统是否工作正常。

9、在洲际这种规模最大的酒店集团选择我们之后，那么我们在与其他酒店集团签约谈判的过程是否会有缩短？

石基企业平台成功签约并上线标杆客户半岛、洲际、朗廷酒店集团，证明公司已经具备将石基企业平台全面推向全球国

	<p>际酒店集团的能力，随着在以上标杆客户特别是洲际酒店集团上线酒店数量的积累，肯定有利于与其他酒店集团的谈判。</p> <p>10、对于云 pms 来说，如果客户有定制化的需求，我们大概需要多久做出来？</p> <p>石基企业平台是标准化产品，因为不同品牌酒店集团的管理流程大同小异，只是会在系统中有个个性化的设置。</p> <p>11、今年行业恢复如何展望？</p> <p>2022年是公司受疫情影响最严重的一年，随着疫情管控的放开和旅游大消费行业的复苏，肯定有利于公司国内业务的恢复，但估计公司各个旅游大消费行业信息系统业务彻底恢复过来需要有一段时间的迟滞。</p> <p>12、公司周边系统大概都有哪些？</p> <p>老一代酒店信息系统由十几个模块构成，包括前台营业系统、后台管理系统和信息服务系统三大组成部分。公司推出的全新一代云平台的酒店信息系统包括核心的云PMS产品石基企业平台、餐饮云管理系统，此外还包括酒店高尔夫水疗系统、客户声誉管理和分析系统、分销系统、支付系统等，这些周边系统将陆续集成到石基企业平台上来。未来云平台的酒店信息系统甚至可以有上百个APP。</p> <p>13、公司收购青岛海石，未来对于公司软硬件一体化会起到怎样的作用？</p> <p>该项收购使公司拥有了自主品牌的硬件制造商，能够为酒店、餐饮、零售等行业的软件用户提供与软件紧密结合优化的配套硬件，通过软硬件融合更方便地对下一代云系统进行创新，并将创新成果向行业开放，为用户创造更多价值。</p>
附件清单	无

（如有）	
日期	2023年2月9日