Shiji

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: 2021-04

	□特定对象调研	□分析师会议	
投资者关系	□媒体采访	□业绩说明会	
活动类别	□新闻发布会	□路演活动	
	√现场参观	□其他	
参与单位名	朱雀基金-何之渊;东方证券-徐宝龙。		
称及人员姓			
名			
时间	2021年3月2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		
上市公司接	董秘、副总裁-罗芳;证券部-左美姣		
待人员姓名			
	   1、极端假设下,中国酒店软件在美国销售受到限制,石基		
	对国际化业务有怎样的考虑?		
投资者关系	酒店业本身就是全球性	的产业,酒店软件是纯商业化的生	
活动主要内	意,我们认为中国和美国酒	店市场完全分离,禁止美国酒店采购	
容介绍	中国软件的可能性很小。公司对此也有一系列的技术方案可以应		
	对,展示在这样的风险发生	的情况下,我们是如何还能够得到半	
	岛酒店集团的认可。		
	如果美国出了相关法令	限制,我们也考虑了在亚太、欧洲、	
	东南亚推进,也是有强有力	的支撑的。在澳洲、英国、德国、西	





班牙等国家的知名酒店、区域性独立酒店的体量也有好几万家, 远远大于中国大陆的高端酒店集团体量。

国际化成功的关键在于公司海外云化产品和技术是否绝对 领先,目前石基还是会全力推进国际化进程。

### 2、半岛签约有效期?

目前签署的是主服务协议,意味着我们进入了其全球采购标准,商业订单合同后续酒店具体上线时才会签署。

### 3、公司披露出来的业绩预告,除去 StayNTouch 出售的影响, 总体业绩要好于我们的预期,目前看来是哪块业务的影响?

2020 年疫情、终止代理以及出售 StayNTouch 等事件使得公司利润大幅下滑。但 2020 年下半年国内疫情防控效果显著,公司酒店、餐饮、零售业务有所恢复,零售业务相对受影响较小些。

### 4、国内酒店软件云化业务的市场策略?

国内针对不同类型的酒店客户,公司有不同的云产品。中国的高星级酒店市场中国际连锁酒店集团占主导地位,这部分客户推的是石基海外研发的 SEP;面向中国高端酒店市场但倾向于国际化管理运营模式的云 PMS 产品公司有 Cambridge;对于纯本地化的酒店,国内的子公司西软、千里马等也早已推出了自己的云 PMS 产品。

# 5、SEP 的定价,其他国际酒店集团与半岛的价格是否差异不大?

价格差异主要在于半岛选择的是石基 SEP 全部的功能,而其他酒店集团有不同的品牌,选择的功能可能不是全部的。

### 6、半岛为什么是石基 SEP 第一家落地的标杆性客户?

半岛介入石基 SEP 的研发时间比较早,对石基产品更为了解以及信任,另外半岛酒店管理集团就是业主,决策相对快一些。



### Shiji

### 7、为什么国际酒店集团有系统上云的需求?

传统系统是线下的孤立的一个个系统。云化的好处主要体现 在数据的汇聚和流动、瞬时直连、协同性以及交易便捷性。最根 本好处在于数据(同行业甚至是跨行业的数据)的汇聚和流动更 高效,提供智能化决策支撑。

客户有很多刚性需求,最刚性的是数据安全合规,我们的云产品架构在数据安全上做的更好、考虑的更深远,比如在数据存取方面,考虑到了各个国家的数据保护规则和强制要求,我们的平台可以按照客人档案自动区分客人所在国家(即数据来源),把数据按照相应国家的法律法规保存。我们认为包括过去的、正在研发的或者创新的友商,在技术上和能力上(拥有能够支持其在全球进行部署的资源)目前都没有达到。

以及部署效率提升,传统酒店系统中酒店客人档案信息都是 分别取储存的,系统不可能实时更新,而云化系统下客人档案存 在一个地方,可以做到实时更新,极大的提升酒店集团化管理和 优化客人服务。

另外从客户要求这方面来讲,从员工角度,酒店最想要的就是不再需要做培训了,因为酒店业的员工流动非常的快,原有的老的系统都要培训一个月甚至两个月,要开教室、软件公司人员对酒店员工进行培训,现在的产品和打开微信一样,基本上不需要培训或者很少的培训视频,自己学习就可以了,因为整个界面基本没有什么选择了,大部分的工作和流程都直接转到客源的手机去解决,包括从预订到住店到住店期间的服务到离店到结算,这些都是尽量让客人自己用手机去完成,而不是用酒店的自助机、前台。

当然云化系统在疫情期间更能够做到客户需要的比如无接触、在线办公等功能。



	-	•	
	-		۰
ы	ш	ш	
,	ш	ч	۰

附件清单(如	无
有)	

