

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：2021-05

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	博时基金-张晔；中信证券-陈涵泊；汇丰前海-马斯劼、刘逸然。
时间	2021年3月10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
上市公司接待人员姓名	董秘、副总裁-罗芳；证券部-左美姣
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>1、石基 SEP 有没有数据安全方面的审查或者是安全测试标准？</p> <p>石基国际化的目标客户群为高端酒店集团客户，数据安全必须有深入的考量，公司在设计和架构系统或平台时，也就是系统或平台在投产前就需要获得业界最高等级的安全认证。从技术上，公司已经正式开发完成 TOKEN 服务系统，不会以明码在信息系统中储存客人的信息，除了政府要求必须明码储存的数据以外，其他信息全都是可以加密的，密钥技术由国外第三方公司提供。公司的新一代酒店信息系统无论从技术层面和管理层面都为</p>

客户提供了更加安全的数据加密方案和控制措施，只要客户按流程执行安全设置，可以保障客户信息的较高等级的安全。

2、石基与半岛签署 SEP 框架协议后，后续影响上线节奏的因素有那些？

目前签署的是主服务协议，商业订单合同后续酒店具体上线产品时会签署，产品价格、产品上线的大致时间进度在主服务协议中都有约定，我们会按照协议约定以及后续跟客户的沟通情况积极推进产品上线工作。另外在产品上线之前还需要有集成和研发的工作。总的来讲，产品上线进度应该是前期慢后期相对快的节奏，比如一个地区先上线几个示范店，验证这个产品没有问题后就会大规模推广。

3、海外收购了很多公司，这些公司的产品最终会集成到石基 SEP 上吗？

石基国际化之初，为防止竞争对手后发优势，就开始对酒店周边产品进行布局，2016年初起，收购了客户声誉管理和分析系统 Review Pro、酒店高尔夫及 SPA 信息系统 CONCEPT、酒店视觉内容发布管理平台 ICE Portal 等公司。海外收购的公司基本是 SaaS 产品，上述这些产品最终会集成 SEP 上，就会使得云系统发挥出比传统系统更强大的威力。

4、石基的海外团队还会有扩张吗？

目前石基已在共计超过 20 个核心城市开设了石基的办公室并正式开展业务，基本完成了石基的全球化研发、销售和服务网络的建设，境外国际化业务团队人数超过 1000 人。目前所在行业这个团队体量已经基本可以支撑海外业务发展。

5、石基 SEP 产品的销售策略是怎样的？

石基企业平台的推广策略和云 POS 一致，会先从标杆性客户开始，石基国际化成功的关键在于产品和技术是绝对领先竞争对

	<p>手。</p> <p>6、公司目前投资收购计划？</p> <p>目前各个业务板块基本已经全了，后续请关注公司信息披露。</p> <p>7、石基 SEP 云化系统能够带来酒店的管理流程再造、智能决策、外围数据交互等好处，具体的体现是怎样的？</p> <p>使用了石基的产品之后，酒店的零售数据、住客数据、餐饮数据甚至是跨行业的数据等不同维度的数据能够关联，这些数据都是实时的，而不是分离式场景下的数据，可以做到可视化实时数据，从而让数据辅助酒店管理和决策。我们的产品最终目的是让酒店的成本降到最低，效率极大提升。石基 SEP 是革命性的产品，为酒店提供了这样的平台和工具，酒店中的数据开始流动和融合，从而推动酒店中业务的改进和完善。</p> <p>8、公司海外团队的管理与激励？</p> <p>公司为国际化业务的发展引入了纯国际化的管理团队，海外子公司人员基本都是在当地招聘员工，海外的生意都是纯国际化团队去管理。以及根据公司不同发展阶段结合各员工岗位职责，也会采取不同的 KPI 考核指标，不仅仅是单纯的业绩指标。</p>
附件清单（如有）	无