

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：2021-08

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 <u>投资者线上调研活动</u>
参与单位名称及人员姓名	请见附件“石基信息：2021年5月10日电话会议参会人员名单”（共计169人）
时间	2021年5月10日
地点	本次调研活动以线上会议方式举办
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、韩倩
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、公司情况介绍</p> <p>详见附件“石基信息公司情况介绍”</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、在疫情影响下，目前在海外这些高端酒店的拓展有哪些进展和阻碍因素？</p> <p>一方面，对于 SEP 在半岛集团的落地，尽管目前我们已经完成了包括集团层面的集成在内的绝大部分系统集成工作，但是半岛的集团层面的技术人员都在海外，其要求其总部的人员和石基 SEP 核心团队从海外到北京现场进行启动切换。</p>	

因为疫情原因，他们的签证不能快速的办好，所以拖慢了进度。

另一方面，对于我们跟其他国际酒店集团，有几个酒店已经进入了合同条款的谈判阶段，谈判的同时也在做系统集成工作。系统集成是一个比较复杂的过程，可能需要很长的时间，同时因为疫情的原因，酒店相关员工会因为染病或集团工作安排而休假，拖慢了集成的进度。但是这些酒店本身在中国就有集团层面的技术人员，不会像半岛一样因为签证而拖慢进度。

另外，疫情的影响是双面的。对于签合同和谈判，以及实施落地可能会有些延误，但是同时也使得本来有一些原计划是自主开发下一代系统或者尝试去跟别人合资或者合作去开发的酒店集团，因为疫情提前停止了自主开发。如果没有疫情，他们可能会再开发一段时间，但是按照我们的预测，由客户自己去开发这样的系统最终不会成功，现在由于疫情的出现加速了他们做出自己不开发的决定。

2、现在半岛的落地有点延迟，是否会影响到其他酒店的选型？

各大酒店集团之间对于半岛集团的实施情况有交流，他们知道半岛的集成非常成功，对于石基能够在这么短的时间之内，按照以前的设想，实现了所有的系统需求，他们都非常清楚。

3、考虑到地缘政治的影响，未来高端酒店是会使用一整套的平台，还是现在整体上还会存在不同区域使用不同酒店平台情况？

从商业角度，酒店集团一般上不会只选用一家，因为要保持议价的能力，这跟地缘没有关系。但是实际使用过程中，无论从成本、员工培训，还是从数据交换的角度，最终还是一家比较合适。虽然现在的系统可以全部开放 API，可以模块化集成，但是如果选两个系统，成本几乎就会翻倍。从使用的角度，只有选用一个才能更好的实现标准化。

4、2020 年年报披露的的 ARR 的构成大概是一个什么情况？

ARR 同比去年差别不大，因为疫情的原因，在海外大概有 20%左右的酒店客户停业了，我们在客户关门期间不向他们收费。同时也因为疫情，我们对没有停业的酒店也会给疫情期间的一些优惠，同时我们在披露的数据中减掉了 StayNTouch 的收入。除去以上这些影响我们基本上跟去年持平，所以实际上就意

意味着我们的客户数是增加的。对于占比，因为本身基数不大，只有两个多亿，如果目前根据数据仔细去分析它的增长，不是特别有意义。

5、疫情对酒店行业冲击比较大，尤其是海外的这些酒店集团，那么对于酒店信息化这块投入会不会延后？

影响肯定是存在的。但是一旦海外疫情可以尽快得到控制，这些酒店集团就会努力抓住新的复苏的机会。目前来看，每个酒店集团都在为应对复苏做规划，都是考虑怎么通过新技术节省开支，比如很多在亚洲的酒店，他们在每个酒店就不派财务总监、不配备 IT 经理，负责人全部在一个国家，甚至一个区域集中化管理了，但要实现这种状态肯定要有系统，而且他们不可能等疫情恢复以后再做这个工作，必须是在重新开业以前。新系统和原有的系统不一样的是在预算方面就是他们不是一次性的考虑，只要你愿意用就付使用费就可以了，这个预算相对来讲也就相当于原有系统的维护费。

6、畅联业务的展望如何？畅联现在在报表里面体现在哪个项目里面，畅联 2020 年的收入如何？

畅联我们坚持了这么久，遇到了各种各样的困难，但是目前来看是成功。对于石基的下一代系统，畅联是必不可少的。我们每在海外上一个云系统，必须先有畅联，畅联现在是 distribution solution。目前因为畅联的收入还是几千万人民币的水平，所以我们没有单独披露，具体放在了酒店信息系统业务里。

7、公司的产品很多、品牌很多，有没有考虑过把这些产品做一个打通？

在酒店业，从海外的角度，我们都是收购一些互补性的产品，收购一个就会整合一个，把它变成石基的品牌。从国内的角度，多品牌是有原因的。过去 20 多年石基逐步从零开始，我们从没有技术到引进我们做代理到自己开发技术过程，需要有不同的战略阶段的品牌。我们要发展到一定的程度，我们才能够自己去研发产品，我们要通过多品牌来完成我们对中国市场的主导权，就是我们要有能力提供所有的系统；另一方面，如果我们不收购这些品牌，我们可能会部分丧失市场的主动权，不利于我们步入下一个自主研发的阶段。在成为主要的供应商之前，我们不会消灭掉中国的多品牌。将来中国市场一旦成为我们全球市场的一个分支，

我们可以把多品牌合并到一个平台。

在零售业，零售业的整合跟酒店业不太一样，零售业本身独立发展的，比如石基零售、思迅、海信智能商用这些都是独立的。海信智能商用可以生产我们自己的智能硬件，为我们的云系统研发并提供智能硬件，让我们获得更高的毛利。

8、在石基国际化推进强化过程中，我们也看到直接跟一些海外的垂直行业里的一些行业的合作，这些合作的规划或者这个情况是怎样的？

目前我们在全球酒店业里面，石基希望能回馈这个行业。我们通过积累资本、招揽人才、积累经验，希望用一个更好的产品来帮助酒店。现在各种公司都要跟石基合作，因为他们能够意识到我们在未来这些客户中的重要性，他们认识到我们的产品会是很多重要客户的下一代系统的选择，他们需要跟这些客户做生意。从石基的角度，不管是不是竞争对手，我们都会通过特定协议把整个石基企业平台的 API 全部开放，他们可以通过获取我们的 API 来开展业务，以后会纳入更多的创新平台。所有需要跟旅游业做生意的，都是开放的，这也是秉承我们跟客户的承诺，我们做下一代系统，不是为了要取代谁，而是因为这个行业确实需要有一个新一代的技术。

9、十四五的规划中强调了地方开发旅游项目的时候要开发一些综合性的旅游项目，从大型旅游项目方面发展，这个也是符合我们公司原来做大消费整个的平台对吧？

这肯定是未来的一个发展趋势，它包括吃喝住购玩等多个方面。从最近中标的情况来说，除了石基，没有一个公司在全球范围之内能够完整提供吃喝住购玩服务。因为我们可以通过连接那些开放平台，提供集成起来的一个整体的目的地解决方案。

如果把它扩展到以城市或者是一个区域为一个目标，这正好符合石基企业平台的设计，我们过去这么多年的积累，当然前提是要转到云系统，如果石基企业平台酒店的解决方案，在全球的 Top5 拿到主要的份额，以这个资源作为突破点，我们就能够把零售、餐饮、目的地这些东西全部迁移到石基企业平台上。

全部开放 API 那自然就成为一个真正的目的地的一个云平台了，所有的东西

都可以在这个平台上来完成所有的交易以及体验的交互，这是我们石基一直来说转型到运营平台服务商就是这个意思。

附件清单(如有)	《石基信息公司介绍》
日期	2021年5月10日