

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：2021-10

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>申万宏源策略会</u>
参与单位名称及人员姓名	华商基金-金曦；衍航投资-杨晓鹏；江信基金-王伟；建信基金-黄斐玉、邱宇航；易川投资-冯强；明世伙伴基金-吕江峰；合煦智远-朱伟东；景泰利丰-陈宝祥；睿策投资-李林枫；国金基金-边广洁；君康保险-宋强磊；富国基金-陈天元；大家资产-石泰华；南华基金-刘斐；和谐健康-万冬；高毅资产-张继枫；和谐汇-章溢漫；中信资管-刘锬；南方天辰-肖硕磊；中再资产-赵勇；国寿安保基金管理有限公司-姜绍政；先锋基金-孙欣炎；平安资管-曹欣；银华基金-梅思寒；上海煜德投资管理有限公司-徐梦露；中信建投基金-王浩
时间	2021年5月14日
地点	北京市西城区中国职工之家C座
上市公司接待人员姓名	董秘、副总裁—罗芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍公司国际化的市场空间和最新进展情况？</p> <p>石基从2016年开始国际化征程，目前已在超过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</p>

超过 1000 人；基于大数据的酒店云服务处于全球相对领先地位，在中国之外全球有超过 7 万家酒店正在使用公司提供的云服务；新一代云餐饮管理系统被超过 10 个知名酒店集团认证为集团标准，全球最具影响力的 Top5 酒店集团中有 3 家已经选择了石基餐饮云为其全球标准，公司成为全球主要酒店餐饮信息系统提供商之一，产品和技术处于全球酒店行业相对领先地位；最为关键的是，在新一代云架构的石基企业平台-酒店业解决方案在欧洲上线 10 个酒店并获得客户较好反馈的基础上，2020 年 9 月，石基与国际知名奢华酒店集团半岛酒店集团达成里程碑式合作，半岛集团将全面采用整套石基企业平台，目前集团应用的全部集成已经完成，石基企业平台在半岛酒店未来的成功上线有望产生显著的标杆效应，目前与半岛集团的系统集成已经完成。

石基企业平台是石基针对国际酒店集团，主要是大型企业平台设计的，利用云技术和我们对国际酒店集团的理解，从设计之初是完全没有模仿的。由于信息技术的革命会带来目标客户群的下沉和扩容，石基企业平台的目标客户主要是平均房价在 100 美元左右的酒店，这样的酒店在 BOOKING.COM 上有 6.5 万个。公司的推广策略会是先着力签约标杆型客户，随后才是逐步上线的过程。

2、请问中国酒店市场格局如何？公司的相应产品有哪些？

中国的星级酒店市场是以单体酒店为主的，其中国际连锁品牌的酒店在中国五星级酒店市场居领导地位。公司的酒店业务主要针对中国星级酒店和国际酒店集团市场。除了有针对性国际酒店集团的石基企业平台酒店解决方案以外，对于纯本地化市场的云 PMS 产品，我们有针对中国本地经营但采用国际化管理方式酒店的云 PMS 产品 CAMBRIDGE，还有面向纯本土酒店管理集团的西软 XMS 和千里马 iPMS 解决方案。

3、新一代产品在业务发展到相对成熟的阶段的时候，价格的范围大概在什么区间？

在取得市场竞争优势地位之前，无法明确最终定价，目前能够确定的是肯定会比所有友商的所谓云系统定价都要高一些，因为我们能给客户带来更大的价值。我们的产品会有一个公开的报价，在公开报价的基础上客户对功能选项进行选择会有一定的价格调整。我们目前的目标客户是房价 100 美元以上的客户。对于不同客户的需求，包括 full service 和 selective service 不同的选项，对应的价格也是不同的。

4、未来公司研发费用会继续提高吗？

公司的研发费用估计在一段时间内可能还要持续。

5、公司零售信息系统业务的发展情况？

公司在零售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、中美关系是否会导致美国政府不允许美国酒店使用中国软件的极端情况出现？

酒店业本身就是全球性的产业，酒店本身就是做异地人生意的。由于美国针对中国企业采取的限制性举措所针对的领域均是美国相对中国弱势的领域，而软件行业是美国最强的领域，美国品牌的酒店在中国高端酒店市场居领先地位，这些酒店都需要使用美国软件，如中央预订系统、会员系统等，所以美国不加区分地针对全部中国软件采取限制性举措的可能性不大。

7、公司的新一代云平台的酒店管理系统相对于友商的云产品有什么竞争优势？

我们的竞争优势就在于我们的产品确实是创新性和革命性的，友商不具备我们的类似产品，尤其是如果想要全球部署的话，友商的产品确实存在一定的缺陷。我们的架构完全是原生的云架构，基于自己对酒店业流程的思考来研发的。而友商都还是停留在七八年前的云架构，还是原有的数据库。

酒店有很多刚性需求，举例一个独特的刚性需求，对于酒店数据各个国家都要求强制合规，我们认为包括过去的、正在研发的或者创新的友商，在技术上和能力上目前都无法满足。

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。

从成本来讲我们也有优势，传统系统客户要买硬件和 licence，分 5 年或者 8 年进行折旧、摊销，分摊到每一年的费用，再加维护费，和购买我们的下一代系统的成本相比应该是差不多的。除此之外，我们还帮酒店节省了劳务费用，劳务是工人的费用，因为将来酒店就没有机房的看护人员了，所以对酒店客户来讲，总的投资应该是差不多的，当然也并不是说非要节省这个钱，但云化系统下，也不需要开一个新的酒店就一下支付几百万的软件费了。

	<p>以及石基企业平台对酒店内部流程进行再造和优化，这个不好量化却也是真真正正存在的，酒店管理的流程在不断优化。云系统提升了客户的运营效率。</p> <p>8、疫情对于公司国际化业务的影响？</p> <p>疫情一个双刃剑，一方面，从集团决策来讲，疫情让酒店客户意识到对云化产品的需求，疫情使管理层决定放弃他们的PMS，换掉系统，因为传统PMS不能满足疫情期间出现的新的需求，比如远程、无接触以及其他疫情期间提出的云化需求，所以会加速了产品需求和集团决策。另一方面，疫情确实也延缓了谈判、测试以及实施的过程，所以我们的策略是在疫情可控的地区开始。</p>
附件清单（如有）	
时间	2021年5月14日