

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：2021-17

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>线上投资者交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	详见附件“石基信息：2021年8月27日2021年半年度投资者线上交流会参会人员名单”（共计95人）
时间	2021年8月27日
地点	
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—何龙光
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 PPT “2021 年半年度投资者交流会”</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、市场目前比较关心公司最核心的云产品 SEP 的推广情况，由于今年上半年疫情还是有连续的整体冲击态势，那么疫情是否会影响公司云产品的推广规划？</p> <p>疫情对于 SEP 与集团的签约影响不大，但会影响上线。</p> <p>海外疫情影响已经在 2021 年上半年达到高点，公司包括 Infrasy Cloud、SEP 在内的很多云产品的上线推迟了，但 2021 年 7 月、8 月开始，国际化业务相关员工出差变得比较频繁。明</p>

年如果疫情开始恢复，不再因为疫情反复而导致旅游业受到更强烈冲击，客户出于安全性、无接触等考虑，将老一代系统更换为云信息系统的需求将更加强烈。当然，需要一段时间让酒店生意恢复，之后海外云产品上线的推进速度会开始恢复。因为比如 Infrasy Cloud 已经签约了的东方文华、洲际、万豪等，有些酒店原本是计划要上线而因疫情拖延的。

2、上半年费用有所控制，那么目前国际化业务投入如何规划？

公司将根据业务发展需要看是否增加运营，总体国际化投入会稳中有增。

3、Infrasy Cloud 已经得到业内认可，请展望未来两三年的发展？

截至 2021 年 6 月底，Infrasy Cloud 已经上线 2000 多个酒店及餐厅，因为洲际、凯悦、万豪等已经选了我们作为其全球标准，至少在亚太地区基本没有对手，我们的餐饮信息系统与现在老一代餐饮信息系统相比的优势，一是移动，二是云的，三是背后强大的石基数据平台能够支持酒店集团对所有的数据的分析，想分析到哪个层次就能分析到哪个层次。

这也是回到了我们今年上半年在国内的业务，因为石基数据平台延伸出来的强大的数据分析和整合能力，可以把目的地、酒店、零售、餐饮门店不同的业务板块有效整合起来，而且业务中台可以集成。这使得公司在国内即使不和 ORACLE 有任何合作，在中国酒店和旅游业也基本没有已经形成的强有力竞争对手，在大型主题乐园或目的地项目上基本全部中标。虽然主题乐园、旅游目的地因今年 8 月疫情有反复还是有影响，但总体我们的竞争力还是体现在了对行业的理解和前瞻性投入的产品。很多大型集团都是综合性的，有酒店、餐饮、零售、休闲娱乐等多个业务板块，疫情一旦恢复，需要远程、移动，更需

要产品的整合能力，不换系统满足不了这些需求。

4、请问国际酒店集团选型进度？公司面向大型酒店集团的云 PMS 有 SEP，西软有 XMS，未来是否会在底层打通，会支撑不同平台应用？

我们与各个国际集团下一代系统的选型时间长不是因为疫情，是因为我们的系统是在与头部的客户谈，到目前 SEP 共计有 17 个上线，因为这些集团是很有特色的酒店，他们的管理层非常专业所以敢于首先选择 SEP 这样完全创新的产品并给我们反馈很多使用意见，充分测试了我们的产品。这也是我们能够和大型国际集团去谈的必要的条件。

这些大型国际酒店集团的云 PMS 选型从开始到完成很多都需要 2 年左右的时间。因为对于客户来讲，PMS 是其运营的核心系统，所以签署这个合同对于大型国际集团来说是重要事件，需要很多环节审批，比如除了满足技术、产品、业务上的需求，采购、法务都要介入，签约时间往往无法准确预计。

国内千里马、西软有明确划分，西软有强大的综合能力，定位于本地酒店，管理和经营方式都是本地的；石基有 Cambridge，针对本地但国际化管理经营的酒店，比如总经理是外国人或者经营方式和流程参照国际酒店的酒店；还有 SEP 纯针对跨国家跨区域的国际酒店集团。目前是分开做，要等 SEP 落地成功，成为标准以后，才会根据情况来考虑，因为国内酒店不一定适应纯国际化产品，要考虑灵活性以及中国本地的创新性、特别要求，也要考虑成本以及需要不需要用这么复杂的产品。目前还没有确定将来怎么做，未来要根据市场来决定。

5、公司预收账款能够直接反映 SaaS 业务进展吗？

不能，预收账款里有很多其他业务的预收账款，如想关注 SaaS 业务进展，关注 ARR 指标即可。

6、海外酒店业投入主要花费在哪些方面？

主要是海外超过 1000 名员工的费用。

7、请问关于 SEP 协议签订的问题，就是在谈的酒店集团集成方面我们有没有做完？

一般是开始演示，差不多有意向了再跟集团开始谈合同，谈合同和集成可能同时开始，因为集团的协议没签，酒店就不能上线，而如果酒店集团要与你签合同肯定要先验证集成，所以有的潜在客户到合同签署时已经是集成的差不多了。

8、集成过程中，如果在某个区域系统兼容和集成已经完成，换个国家是否还要做一次兼容和适配？

在全球很多国家或地区都会有税务、财务、法律等方面的本地化需要，但整个的工作时间就不像与集团的重要系统集成那样需要几个月的时间那么长，也就是 1-2 个月就能解决。

9、云 POS 产品已经得到业内认可，有无推广计划表？

预计过不了 1-2 年，更多的国际集团都会选 InfrasyS，我们的策略还是拿到更多集团标准，之后我们不用主动推广，只要这些品牌开业了就会根据采购流程来主动来找我们。

10、在手合同尚未履行或未履行完毕的截至今年上半年有 6.2 亿，其中有 5 亿在 2022 年确认收入，其他在以后年度确认收入，请问该批在手合同是否是国际业务？为何收入确认时间较长？因为关注到去年同期在手合同未履行完毕的有 3.4 亿，其中有 2.3 亿在当年下半年已确认收入，今年的在手未履行完毕的合同与去年同期在类型上或者在实施上有何不同？

公司每年报告期末的在手合同情况均来自公司各项业务的汇总，本报告期的在手合同中有少部分是来自国际化业务。

11、今年上半年增值税退税为 1994 万元，较去年同期增加

	<p>211 万元，但是较 19 年同期 4749 万元有较大减幅，请问是因为 19 年增值税降税有关？还是退税流程滞后有关？（因为下半年还有 1000 万增值税退税），还是跟收入下降或者未开票收入有关？</p> <p>这是由公司部分信息系统业务转云后由收取软件费转为收取服务费所致。</p> <p>12、其他应收款增幅较大，其中原因为 1.35 亿是股权转让款，请问该股权转让是否影响今年上半年业绩？</p> <p>这 1.35 亿股权转让款是出售控股子公司思迅软件 6% 股权的转让款中在本报告期末未收回的剩余 50%，目前已经全部收回。本次股权转让后由于公司仍控股思迅软件，本次股份处置将增加资本公积但不影响当期损益。</p> <p>13、国际酒店集团的云系统的投入高，复杂度高，公司能够做到比对手领先的原因是什么？未来如果我们占领了市场，是不是对手做出来的相关产品也没用了？</p> <p>云计算和互联网的发展所带来的新的技术革命给予了新生公司机会。我们需要时间去看头部客户投票的结果，国际酒店集团或者是一些重要的酒店集团如果都成功选用了公司产品就意味着成功了，而且软件行业往往第一名的市占率会相当高。当然前面的公司也可能会继续存在，但是落伍了。</p>
附件清单（如有）	<p>1、2021 年半年度投资者交流会 PPT</p> <p>2、石基信息：2021 年 8 月 27 日 2021 年半年度投资者线上交流会参会人员名单</p>