

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：2021-18

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>线上调研活动</u>
参与单位名称及人员姓名	AIA Investments -Ashley Hsu; Arohi Asset Management-Vivien Cao; Baring Asset Management-Stephen Yin; Cathay Financial-Alan Fu; China Industrial Secs International-Bao Haimiao ; D. E. Shaw & Co-Lily Li; Eastspring Investments-Kieron Poon; Hang Seng Investment-Justin Chu; HDH Capital-Tianyu Xiang; Hel ved Capital-Charlie Chai; J O Hambro Capital Management-Kooi Cho Yu; Neuberger Berman-Zhu Yunhan; Polymer Capital-George Zhao; Polymer Capital-Enchi Deng; Sequoia Capital-Chengjia Liang; Stillpoint Investments-Sophia Zhang; Yiheng Capital-Sonia Qu
时间	2021年9月9日
地点	
上市公司接待人员姓名	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>1、上半年费用有所控制，那么目前国际化业务的投入是怎样来规划的？ 预计在国际化投入方面总体来说会稳中有增。</p> <p>2、上半年的 SEP 的营收贡献大概是有多大？ 由于目前 SEP 尚处于拓展初期，上线数量也比较有限，所以本期的 SEP 对于公司营业收入的影响并不显著。</p>

SEP 已经获得半岛酒店集团的全球认证，而半岛酒店作为奢侈品牌酒店的代表和行业标杆，对于酒店信息管理系统的要求历来是最复杂、最严苛的，因此签约半岛酒店集团的影响是有利于形成行业标杆效应。

3、公司能够做到比对手领先的原因，您觉得主要有哪些？

分几个方面，首先 SEP 是一个平台型的产品，是天然的为集团型的客户设计的，SEP 已经具备了酒店 CRS 中央预定系统的功能；然后从架构上来说，SEP 采用的是微服务架构，采用先有 API 再有代码设计，可以做到把酒店经营的每个场景都向外部去开放；另外就是客户档案，在数据安全上有很复杂的规则，我们的客户档案只有一个且放在一个地方，省去了酒店集团清洗客户档案的麻烦；还有很重要的一点就是数据安全，我们的产品能够通过自动的识别客人数据来源的方式，自动的把数据储存到满足当地的数据安全的法律法规要求的地方去。总体来说，下一代的系统能够做到老一代系统永远做不到的，而且跟友商的云产品相比，从客户的反馈来看，他们虽然也是云的，但是他们底层的架构没有变化，还是用的大型数据库的逻辑。如果没有这么一个本质的代际差异优势的话，也很难取胜。

石基能够做国际化的原因一是有多年服务于高端酒店客户的经验，二是对于酒店信息系统行业前瞻性的判断能力和洞察力。

4、上半年海外疫情还是比较严重的，那么对公司产生了怎样的影响？

疫情对于 SEP 与集团的签约影响不大，但会影响上线。海外疫情影响已经在 2021 年上半年达到高点，公司包括 InfrasyCloud、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 InfrasyCloud 已经签约的一些酒店原本是计划要上线而因疫情拖延的。

5、ARR 相比去年年底也是有一个提升，主要是来自于什么产品？

SAAS 业务 ARR 与去年年底相比有少量提升，主要来自疫情首先恢复的国内地区。

6、可以介绍一下公司跟这些在线支付的厂商具体的一个合作模式是怎样的吗？

预订、支付平台型的业务，很多情况是根据交易额按一定的比例获得分成收入。

7、酒店业务方面，目前每一年新增的客户，所获得的收入是一次性的收入，还是每一年都会有这样的一个收入，这种收入模式可不可以详细分享？SAAS 收入是一直提升的吗？

由于 SAAS 是订阅制模式，比如云 PMS 是按照每间房、每月来计费，收入随客户数量扩展、订阅量的提高而增加。当然目前公司国际化业务的收

入占总营业收入的比重仅有 10% 左右。目前公司主要的信息系统业务收入来源还是传统的 licence 费的方式，包括软件、系统集成、维护费等。

8、在云 PMS 方面，公司对于不同定位的客户群体的拓展策略是什么样的？

从地域上来说，公司划分为大中华区、欧洲区、亚太区和美洲区，公司已基本建立了全球研发、销售、服务的网络体系，可以为全球客户提供服务。

从产品方面来说，SEP 面向跨国跨区域的国际酒店集团；Cambridge 专门面向采用国际化管理和经营方式的国内酒店客户；公司还有西软、千里马这样的品牌，综合实力强大，定位于采用国内管理和经营方式的国内酒店客户。

9、SAAS 业务的续费率是怎样的？

目前公司 SAAS 业务的平均续费率在 90% 以上。

10、在数据安全方面，对公司参与项目的竞争有哪些优势？

因为 SEP 在设计之初就以 Security First 作为设计的理念之一，我们的下一代云产品可以不储存任何的个人数据，除非是政府要求明码储存的，此外我们的产品能够通过自动识别客人数据来源的方式，自动的把数据储存到满足当地的数据安全的法律法规要求的地方去。这是目前友商的产品所不具备的。

11、想请问一下酒店关于信息化投入这一方面，从较长一个时间维度看，可能从几年以前到现在看，信息化投入的占比是否有一个提升？如果从大型酒店和一些小规模酒店看，比较一下，信息化投入的比重大概是多少？

通过公司与一些客户交流来看，觉得他们预算的空间是比较平稳略有提升的。因为公司的推广策略率先面向的是头部客户，所以价格因素虽然会在考虑范围以内，但是这些客户往往更加重视系统是否能满足他们的需求。

12、想请问公司在与客户签约以后，然后帮他们做一些本地化部署，或者远程帮他们去调试、设置的话，像一个大的客户的话，我们要派多少人过去？

在人员配置方面，云系统所需人员会比老系统少很多。过去老一代系统的安装培训时间都会相对较长，而新一代的系统的操作界面会非常的简单，现在大部分的培训基本上通过远程的方式都能完成，很少需要去现场，当然我们必须保证在当地有服务团队在。但是总体来说云系统的特点就是这样，人员需求会少很多。

13、想问一下为什么这些大型国际酒店集团他们不去研发自己的系统，而去选择一个第三方的系统？

国际酒店集团很早就采用第三方软件公司提供的系统，这是由于国际酒店市场很早就出现了管理方和业主分离的情形，因为有专业的管理集团出现，所以他们就更倾向于采购三方的专业化的管理软件。

	<p>14、上一次做股权激励已经是 2016 年了，想问一下目前公司团队的稳定性如何，有没有考虑要做新一轮的股权激励？</p> <p>目前还没有关于新一轮股权激励的计划，这些年公司管理层还是比较稳定的，公司总体采用多种 KPI 考核的方式对员工进行激励。</p> <p>15、如果说展望比较近一点的未来，比如下半年或明年的话，您觉得会引起我们在收入上面变动的主要因子是在疫情恢复方面，还是说在市场竞争方面？</p> <p>国际化业务拓展总体先慢后快，如果疫情得以恢复，那么市场需求将会出现明显提升，随之而来的公司的国际化收入才会出现较为明显的增长。</p> <p>16、想请问国际化业务这边从我们签约，然后拿到订单，然后实际的执行，然后到最后确认收入的话，这个期间大概会需要多久？</p> <p>一般来说大型国际酒店集团的云 PMS 从开始选型到签约的过程是最为漫长的，一般需要 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酒店集团来说是重要事件，需要很多环节审批。</p> <p>而签约之后，一般会在新开业的酒店会先上线，老的酒店系统就会有一个逐步更替的过程，需要根据客户自身的安排。而如果是在一个地区内，并且上线的酒店达到一定数量，那么该地区其他酒店上线的速度就会比较快了。</p>
附件清单（如有）	无