

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：2021-20

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>投资者线上交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	请见附件“石基信息：2021年9月27日投资者线上交流会参会人员名单”（共计219人）
时间	2021年9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-赵文瑜、何龙光
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>1、继洲际酒店之后，其他国际酒店集团的签约进程是否会加快，在当前节点如何掌握未来国际化的进展和战略？</p> <p>洲际酒店是一个典型的国际酒店集团，它的影响力在行业内也是排行前5名的，这次和洲际酒店签署MSA，说明公司的产品和综合能力已经开始得到头部客户的认可和肯定，那么这对于后续签署其他酒店集团肯定会有促进作用。目前从客户反馈的行业趋势来看已经到了选择下一代系统的时候，未来公司会根据客户的计划，加快推广进程。</p> <p>2、现在公司与洲际酒店已经签署MSA，相较于半岛酒店未来上线洲际酒店的可能节奏和投入的资源是怎样规划的？</p>

半岛酒店集团大部分酒店自己就是业主，自己就能决定。而洲际酒店集团绝大部分是其管理的酒店。这也是为什么半岛酒店集团是第一家选择 SEP 的标杆客户的原因。相比于半岛酒店，洲际酒店下属的酒店品牌和层次更多，有标准五星级酒店，有高端五星级酒店，还有有限服务的酒店，比如有洲际、假日和智选等品牌，因此，洲际酒店不同品牌的酒店、同一品牌但处于不同地区的酒店，对于酒店的信息管理系统会有不同的本地需求需要满足，所以，上线一个酒店还需要一点时间。洲际酒店集团开始的上线会慢一点，我们会先从中国开始，选择几个酒店测试，成功之后会较为快速的上线。从产能来讲，我们是一个云系统，只是酒店本身其他的系统不取决于石基，取决于酒店的进度，将来我们需要派遣到客户本地的人员很少，主要是提供支持，比如通过电话或是通过网络支持，我们在各个国家都要有一些能够解决客户问题的技术服务人员，所以也会有扩张，另外在进入每个国家前可能需要一些时间去完成系统财税和法律认证。总体来说，云系统的产能不是问题，因为上云后服务不会有那么多人去本地，培训尽量减少，因为系统使用更加简单。

3、国际化团队是怎样组织协调以及长期激励的？公司在海外布局的不同产品比如 Reviewpro, Iceportal 等怎样与 SEP 进行整合并发挥协调效应？

公司采用 KPI 考核等多种灵活的人才激励机制。我们目前国际化的重点还是以产品和服务来突破，从海外公司治理角度还处于初级阶段，当然财务和人员方面也实现了有效管控，但要实现深度管理需要时间也需要有成本，我们需要等业务拓展到一定规模才行。因为国际化突破唯一的方法就是产品确实有差异化，能够为客户提供超出他们期望的，符合他们想象趋势的，能够解决他们痛点的系统。

公司通过在海外多地设置办公室，研发团队和技术服务人

员，使得 SEP 能更好的满足当地酒店对系统功能的需求，起到协调作用。SEP 是一个企业级的解决方案，后续其他子系统也会逐步集成到 SEP 上来，但首先要有更多国际酒店集团的认可，有更多的客户资源，后续的这些子系统自然就会有客户要订阅，因为要节省成本也需要共用一个平台而不是各自再独立投入。

4、现在半岛和洲际已经签署 MSA 了，能否展开谈一谈产品的领先性：比如产品架构、采购方人脉以及速度，高端服务体验？

石基的 SEP 充分利用云能够给酒店带来什么样的好处和变革，就是云的连接性和分布式，变成了一个企业级的产品，能够减少酒店的员工投入，提升酒店集团的管理效率，同时能够提供工具给酒店使其实现管理创新，对客人服务的创新都可以在这个系统上实现。

5、现在如果甲骨文 2021 年重新开始做 oracle cloud，开始测评，还来得及吗？

公司 SEP 产品采用的是原生云架构，源代码和底层架构都是公司原创的，公司为此花费数年时间，从时间角度来看，想要破解或设计出功能类似的源代码，也需要相当长的时间，更重要的是，公司的系统，每两个星期就会迭代一次，处于不断更新的状态，因此，短时间想要在代码和系统功能方面追赶上公司的步伐，应该还是比较困难的。在酒店业，影响力前十大或前五大酒店集团的选择是决定性的，尽管他们的酒店客户数占比不到 1%，但因为国际高端酒店流程相对规范，标准基本一致，所以头部客户标杆效应明显。

6、酒店 PMS 订单一般会 and POS 订单一起谈吗？

如果是新开业的酒店会一起谈，同时上线，如果是已经在营业的酒店，同时更换两套系统负担会很重，只能分别更换。

7、洲际的合同是非排他性的合同，那么他还是可以选择其

	<p>他供应商的，而且替换成本也不大，公司怎么看这个问题？</p> <p>一般来说，这种采购协议很少有签排他性协议的，基本上都是有几个采购来源，但是一个地区内的酒店，一般很少采用两套或多套系统，都愿意采用一个系统来简化设置和实现流程标准化。</p> <p>8、考虑到接口开发问题，想了解一下这些酒店的中央预订系统的自建比例大概是多少，使用第三方系统的比例是多少？</p> <p>大型头部酒店集团的中央预定系统，从知识产权的角度来说都是自建的，主导权在他们手中，一些中小型的酒店集团，区域性集团，他们更多的是采用第三方的系统。</p>
附件清单（如有）	石基信息：2021年9月27日投资者线上交流会参会人员名单