

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：2021-24

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	Arohi-Vivien Cao; ChinaAMC-Nora LI; MarsAsset-Yuqing FU; Oakwise-Felix Huang; Wellington Management Singapore-Zhern Chong; 碧云投资-贾凡; 恒远资本-张雪梅; 华商基金-戴福宏; 个人投资者-李建光、王武; 中域投资-袁鹏涛; 新华资产-高丰臣; 由榕资产-王泽宁; 智诚海威-闫小龙; 中金公司-蒋菱钢、刘砺寒、卓德麟
时间	2021年11月16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、酒店信息系统云化过程中,公司的投入主要在哪些方面?</p> <p>为了从事国际化业务,公司已经基本建立一个服务于全球的研发、销售和技术服务的全球网络体系,这也是2015年底开始全面转型所做的事情,目前在海外国际化的团队的人数超过千人,投入主要是体现在这些员工的工资和差旅费上。</p> <p>2、海外研发团队的稳定性如何?有没有人员流失的情况?如何进行激励和考核?</p>

目前海外团队稳定，考核方式比较灵活，视海外研发团队具体工作内容而定。

3、公司的产品和技术的领先主要在哪些方面？

SEP 利用云的连接性和分布式，可以集成起来虚拟化，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，同时能够提供给酒店工具使其实现管理创新，对客人服务的想像可以在这个系统上实现。

SEP 是一个平台型的产品，是天然的为集团型的客户设计的；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。

4、洲际酒店签约后，未来上线的进度如何安排？

客户会在部分区域选几家酒店进行示范上线，在上线成功之后，这些地区的酒店会比较快速的铺开。总体上线速度先慢后快。

5、未来研发支出方面如何安排？

全新一代信息管理系统仍需要不断研发，此外公司产品众多，预计未来公司仍将继续进行研发投入。

6、Oracle 未来开展云化，是否会追上我们？

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。所以要先签约头部客户。

7、疫情对酒店的信息化投入影响如何？是否会影响到公司产品的签约及上线？

疫情的影响肯定是存在的，因为即使客户有更换系统的计划，在海外这种疫情持续高发的情况下，那么他也会将上线计划向后推迟。

另一方面，因为使用我们云 PMS 产品的客户，相对来说也都是行业的整体规模较大的企业，影响力也都是比较靠前的，所以他们的抗风险能力总体上是比较强的。所以在等疫情恢复之后，那么这块业务的上线进程应该会恢复一个比较快的上线速度；目前中国市场是疫情率先恢复的地区，所以我们会把上线的重点放在国内。

8、客户及第三方目前对公司产品的评价如何？目前公司产品的优势有没有被行业充分认知？

之所以说我们目前与酒店集团签约的重点是要从头部客户开始做起，原因就是这些头部客户，对于你这个系统能不能满足酒店集团的这种很复杂、很苛刻要求的判断能力本身是比较强的，所以通过与这些全球影响力靠前的酒店集团的签约，可以客观的体现目前公司产品和技术先进性被头部客户认可的情况。

9、如果说上线一个新的功能，那么在订阅费用方面我们是否会有所提升？

公司的酒店云产品都是标准化的产品，里面会有选项，客户可以勾选功能，这会影响该产品的单价。

10、对于酒店来说，迫切需要替换之前的系统，转而使用云系统的原因是什么？

酒店信息系统的云化，从根本上来说，是因为手机和移动互联网的发展，使得 C 端的消费者需要访问酒店的信息系统，而老一代的系统无法支持 C 端消费者的直接访问，因为老一代的系统是完全线下的系统，它本身的架构也不支持这样的访问。酒店信息系统转云之后，从根本上对于酒店来说，能够给酒店运营者的决策提供智能的数据支撑，因此目前信息系统云化已经成为酒店行业的共识。

11、目前零售业务板块情况如何？未来如何布局？

中国零售行业目前仍处于转型升级的过程中，它的云化过程可能会慢于酒店行业，规模化零售客户选择云产品的比例没有那么多高，目前我们零售信息系统的云化产品正处于不断完善更新的过程中。

未来如果要想真正做到线上线下数据互联互通的话，确实需要信息系统的云化。我们会先把酒店信息系统云化做好，那么在零售系统全面转云的时候，就可以借鉴酒店行业的经验，保持公司在零售信息系统技术上的领先性。

最后回到石基的发展战略，最终公司将通过建立大型数据平台与云服务平台将酒店餐饮零售三大行业以数据为基础进行连接，构建大消费信息服务平台，为经营者和消费者提供数据、软件和信息服务。

12、签署了 MSA 之后，这些酒店是不是只会使用你们公司

	<p>的系统?</p> <p>商业上来说，酒店集团很少有签排他性协议的，因为要保持议价的能力，但是从实操层面，一个酒店集团在一个地区内的酒店，一般很少采用两套或多套系统，为了方便管理和降低成本，都愿意采用一个系统来简化设置和实现流程标准化。</p>
附件清单（如有）	无