

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：2021-26

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	<p>安信基金-陈卫国、沈明辉；宝盈基金-赵国进；东方红资管-张明宇；丰岭资本-金斌；复星资管-陈冠呈；个人投资者-方皓、乾璐；冠丰资管-唐哲；光保基金-安鹏；广发基金-宋兴未；广发资管-杨小林；国华人寿-安子超；国联安基金-魏东；国盛云投-聂文斌；弘毅远方基金-王成露；华宝-卢毅；华银天夏基金-何静；金鹰基金-陈颖、刘忠腾、刘忠腾；京华山投资-李学峰；景顺长城基金-刘晓明；民生证券-郭新宇；明亚基金-陈思雯；诺德基金-周建胜；浦银安盛基金-黄星霖；上投摩根基金-王嵩；上银基金-李炤圻；天弘基金-张磊；西部利得基金-吴桐；新华资产-陈朝阳；新华资产-高丰臣；新华资产-兰宏阳；鑫元资产-张峥青；银华-石磊；涌容资产-周丹；长城财富-王雪平；浙商基金-平舒宇；浙商证券-陈俊如、刘熹、田杰华；中融基金-金拓；珠江人保-李昊然；珠江投资-于晓强</p>
时间	2021年12月1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

### 1、我们和洲际酒店签约，对于公司酒店业务方面的影响？

公司与行业标杆客户洲际酒店集团签署 MSA 是全球领先客户继半岛酒店集团之后再一次用签订协议的方式肯定公司新一代云架构的企业级酒店信息系统 SEP 的技术架构和产品研发，对公司国际化业务拓展具有积极影响。但 MSA 仅为主服务协议，公司还需要在测试酒店成功上线后再根据客户切换系统或开业计划去获取每个酒店的订单，预计不会对公司 2021 年度经营业绩、财务状况产生重大影响，考虑到洲际酒店集团旗下酒店目前的体量，如果未来成功上线的酒店数量达到一定规模之后将会对公司年度经营业绩产生较大影响。

### 2、云 POS 业务方面未来的战略布局？

云POS方面，由于我们已经获得超过10个知名酒店集团的全球认证，特别是在全球影响力排名前五的酒店集团中已经拿下了三个，后面的跟随效应会相对明显。

### 3、云 POS 产品单价怎么样？

SAAS型业务主要是按月度订阅费方式来收费，云POS产品单价与餐厅规模大小有关。

### 4、研发团队和研发费用方面，未来的投入如何规划？

公司已在超过 20 个海外核心城市开设了石基的办公室并正式开展业务，覆盖区域包括亚太地区、欧洲、美洲，基本完成了石基的全球化研发、销售和服务网络的建设，海外国际化业务团队人数超过 1000 人。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。

### 5、近期国际上疫情又有一些反复，对于我们业务的拓展会有什么影响？

一方面，疫情期间对远程、无纸化办公的需求会强化酒店运

营者对于更换下一代云系统的迫切需求；另一方面，如果疫情持续高发影响跨国旅行，会对海外的国际化业务拓展产生不利影响，为此，公司会把上线的重点放在疫情率先恢复的中国地区。

#### **6、公司其他的酒店信息系统可以简单介绍一下吗？**

公司针对不同客户群的云PMS产品。SEP针对跨国家跨区域的国际酒店集团。Cambridge是针对本地但具备国际化管理经营特点的酒店的云PMS产品；西软和千里马的云PMS产品，定位于本地酒店。

#### **7、这些不同的酒店管理软件的团队，以及不同软件的底层架构，后期是会整合还是继续维持？**

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不需要用这么复杂的产品。

#### **8、想请教从与酒店集团签约 MSA 到单体酒店上线 SEP，这个过程中有核心的难点或风险点吗？**

签约后公司还需要完成与酒店集团总部系统的集成工作，与国际酒店集团的系统集成时间相对较长，如果是单体酒店，就没有和集团系统集成的问题，时间就会缩短。但有的客户的系统集成工作在签约之前就已经开始了，并不一定签约之后才开始做。

#### **9、中美关系对于公司的影响怎么样？**

在现行法律法规体系下，目前只有对美国的标的进行投资，有可能会依据美国现行的《外国投资风险审查现代化法案》来触发CFIUS审核。我们在美国设立的公司属于绿地，绿地公司在海外做生意是没有特殊限制的。而石基的国际化核心云产品都是从头自主研发的。

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。

#### **10、我们对于经济连锁酒店的规划是怎样的？**

目前中国经济连锁酒店的信息系统是以自研系统为主，比如华住。经济连锁酒店并不需要高星级酒店那么复杂和专业的管理软件，所以自研系统是合理的。未来随着其品牌越来越专业化，信息系统会趋向于选择第三方提供的专业化管理软件。真正要研发类似石基这样的酒店云化信息系统，研发投入也会像石基一样大的，单独给一个酒店集团是不划算的，且必须要持续投入人力和资源。随着酒店行业连锁化运营的加深，酒店的档次提高，需要更复杂、专业的系统，这些行业发展态势都有利于公司的竞争性优势的发挥。

#### **11、交付上线方面会有压力吗？**

目前海外团队超过千人，酒店业务的全球研发、销售、服务网络体系已基本建成，基本可以满足全球业务的拓展需要。

#### **12、请问洲际酒店未来上线节奏安排是怎样的？**

签约之后，一般会是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。客户会在一些区域选择几家酒店先去示范上线，成功后会在该地区迅速推广，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。

**13、SEP 的优势是什么？为什么客户不会去继续选择 oracle，转而选择我们？**

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；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，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，我们采用Token密钥技术，此外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的差异优势的话，也很难取胜。

#### **14、Oracle 等大厂有没有可能追上我们？**

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。

**15、我们与洲际酒店既然已经有了地区的标杆项目，那么是不是意味着这整个地区我们已经拿下来了？**

跟一个全球性的酒店集团签署MSA（主服务协议），就意味

	<p>着成为它的全球技术标准，进入他们的采购清单里，虽然不会写独家，但从实际操作层面的效率和成本考虑，特别是云技术会强化一个酒店集团的一个子系统至少在一个地区只使用一套系统的最终趋势。</p> <p><b>16、老一代的 PMS 系统，它的数据存放模式不是云的吗？是纯本地的吗？</b></p> <p>老一代的PMS系统是线下、孤立的系统只能靠点对点的连接，它的数据也是存放在本地的。</p>
附件清单（如有）	无