

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：2022-01

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	国寿养老-王雁杰；华商基金-金曦；华夏基金-孙艺峻；嘉实基金-何鸣晓；民生证券-吕伟、郭新宇；泰康资产-倪晨晖、陈弘毅、刘宁；招商基金-腾越；
时间	2022年2月9日
地点	北京市石景山区玉泉路59号院2号楼燕保大厦6层会议室
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、韩倩、何龙光
投资者关系 活动主要内容介绍	<p><b>1、石基企业平台订单的进展如何？预计今年是否会对公司财务指标产生重大影响？</b></p> <p>预计今年石基企业平台上线的重点是已经签署MSA的洲际集团，特别是在中国。大中华区是洲际发展最快最好的区域。除了中国，洲际集团也会在其他区域做几个示范店，在示范店成功上线后再快速在该地区拓展。不过，石基企业平台至少需要累积上千个酒店才会对公司财务指标产生较大影响，所以预计22年积累的客户数量不足以对公司财务指标产生重大影响。</p> <p><b>2、半岛从签约到宣告首家上线成功用时多久？</b></p> <p>时间大约一年。半岛酒店集团是全球奢华酒店的代表，它有</p>

一些自主研发的系统，如客房管理系统，用以提高客户服务水平，所以说，半岛酒店集团层面的系统构成最为复杂，这会加大与石基企业平台进行系统集成的难度，我们大约用了半年的时间完成了系统集成。由于半岛集团系统的特殊性，半岛首家示范店在上线时要求有半岛集团相关应用的技术负责人在现场，确保石基企业平台与各集团层面系统的成功对接，同时由于疫情和客户的计划安排等原因导致最后上线时间有所拖延。

### **3、公司云产品的竞争对手是否已经采取措施？我们如何应对？**

目前竞争对手采取的主要是降价，但我们的全新一代酒店云产品不是依靠低价取胜，由于技术和架构的先进性，目前市场上的友商产品没有与我们的产品类似的。所以我们希望先成功上线很多数量的酒店，证明产品的优势。公司预计降价只是会在短期内拖延客户更换的速度，但相信最终客户会根据形势的发展和市场需求做出明智的选择。

### **4、对于地缘政治敏感问题的影响，公司如何看待？**

目前公司并没有直接受到地缘政治对公司在美国销售和安装自有产品的影响，美国政府出台的一些具体的有关雇员及数据等微观商业行为的政策对石基来说都不存在实质性的障碍，这些政策的出台说明，现在的美国政府可能还是非常理性的通过一些看起来合理的政策通过市场行为来增加中国科技企业在美国经营的成本而不是直接限制。对公司来说，由于我们本来就是需要依赖于产品和技术的优势才有可能获得市场，如果客户了解和承认我们的产品是他们所要的而且又找不到别的产品，那他们就会接受我们的高一点的价格。对地缘政治的担忧，他们也会自己想办法去解决，例如分步分区域选择不同的系统，例如有的集团美国本土和CRS一起先选一套或几套系统试用，在美国之外选择另外的可以满足全球范围需求和部署的系统，之后再发展情况和

使用效果全球统一。公司相信石基企业平台及INFRASYS等众多云产品具备相当强大的独特的竞争优势，是能够解决目前国际集团需要解决的一些突出问题而现有系统很难解决的真正的新一代系统。由于旅游酒店业的固有的全球属性，美国酒店集团是全球最具优势的品牌，中国是这些美国酒店集团在美国之外最大的市场，公司相信能够最终克服地缘政治的影响，最终取得国际化的成功。

#### **5、未来几年研发投入将会是比较稳定还是快速增长？**

预计会稳定增长。因为石基企业平台的首家示范店上线之前问题也最多，所以之前研发投入增速较快。未来石基企业平台仍需要不断研发，其他子系统会迁移到云平台，共享一个架构。

#### **6、石基企业平台目前的收费模式是怎样的？**

SAAS 业务以订阅费的形式收费，石基企业平台按照每间房、每月来计费，收入随客户数量扩展、订阅量的提高而增加。

#### **7、公司对以后的零售方面业务是什么想法？**

中国零售行业目前仍处于转型升级的过程中，它的云化过程会慢于酒店行业。

#### **8、酒店方面转云的动力在哪？从消费者的角度来看，转云的动力在哪？**

对于影响力靠前的国际酒店集团，一次性投入成本低不是最重要的驱动力，主要还是客户体验，比如移动、对客服务、销售，通过云系统才能把集团的东西开放给移动端，让消费者访问、操作。国内的酒店集团也都在走数字化转型之路。当然云系统也会通过远程共享岗位来节省人力成本。

#### **9、目前海外疫情对交付有多大的影响？**

主要是对签约有影响，对于系统交付相对影响没有那么大，

	因为可以远程。
附件清单（如有）	无
日期	2022年2月9日