

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：2022-02

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	大家资产-石泰华；泓德基金-董肖俊、王克玉；华夏基金-施知序、席博慧；建信基金-赵荣杰、左远明、刘克飞；景林资产-蒋彤；申万宏源-黄忠煌；银华基金-梅思寒、王斌
时间	2022年2月10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
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>1、从2022年这个时点看疫情对酒店上云的影响您觉得跟过去两年会有什么样的一个变化？</p> <p>虽然目前欧洲很多地区疫情还有反复，但也已经有地区在逐步解除限制，旅行客流量也在快速恢复，那么酒店业务预计也会有好转，但是商务旅行方面受疫情影响仍然比较大，可能还需要较长一段时间，才能恢复巅峰水平，所以预计酒店业务在22年受疫情不利影响的程度比21年会有所好转，但还是会有影响。</p> <p>2、石基企业平台应该是从2015年底就开始进行布局，请问您是怎么一步一步把它打造成这么宏大的产品？</p>

在研发初期，为了确保这个产品不会偏向错误的方向，公司进行了一项重要的举措，就是引入了几个具有行业前瞻性的客户，包括半岛、洲际等全球顶尖酒店集团，参与到产品的需求分析中来，从而确保我们研发的产品能够满足客户的需求，后面还有新的客户不断参与。从立项一开始，我们就决定在全球范围内选择真正的行业顶尖人才来设计和架构我们的系统，而且我们没有选择先开发面向中小客户的产品再逐步升级而是直接开发针对全球最大的最高端的国际酒店集团的平台型产品，这样尽管投入大，开发时间长，但可以确保我们的技术和架构立足点比较高，此外，我们也审慎选择用什么样的开发工具确保长远不受制于人。总之，我们的研发以满足顶级国际集团需求的产品为导向，使用最好的人才，产品基于不断变化的客户参与，所以全新产品出来后不久就签约了半岛、洲际集团。

3、我看有些报道说雅高其实比较开放，选了一些初创型的云 PMS 公司，那么这些公司的竞争力怎么样？

目前市场上其他的云产品只能说是云系统，都不是平台型的，既无法做到本地不同应用之间的跨越，也无法进行全球化部署。

4、请问主要竞争对手从战略层面怎么样去看待我们的冲击？

公司的主要竞争对手大多是传统的软件公司，其思维方式还是基于传统的 ERP 系统的商业逻辑，通过重新架构或完全重新开发而改造为基于 SAAS 的新的云系统。对整个酒店管理系统的模型并没有重大改变。他们可能还没有认识到时代的变迁已经给酒店业带来了革命性的改变而这些改变引发的新的需求最终只有改变酒店管理系统的模型才能够满足。所以他们从开始根本不把石基放在眼里，直到石基餐饮云 INFRASYS CLOUD 这么快就被

全球大部分知名高端酒店集团选为标准并成功上线后，他们才用免费或降低价格的方式来试图阻挡我们替换他们系统的速度。特别是半岛和 IHG 成功上线石基企业平台后，他们应该已经不得不承认新的时代可能真的要来了。

5、请问应该怎么理解 Infrasy Cloud 的竞争力？

INFRASYS 的云技术比友商的更加开放，对复杂菜品例如中餐的管理功能更加强大更加细致，移动性更强，在硬件设施方面的兼容性也更强，能够更有效的解决本地的并发问题。

6、想知道公司的产品在这么长时间的研发过程当中，在研发资源的调整上面大概是什么情况？

公司在美国配备了必要的研发人员，但代码编写的重心还是放在欧洲，产品的应用和设计分布在全球范围，主要负责技术架构的团队在欧洲多个国家，之所以这样分散主要还是考虑对知识产权的保护。

7、现在像阿里对我们除了资金支持之外，还有怎么样的一些合作或者支持？

石基畅联和飞猪一直以来都合作得很好，在零售业方面我们与阿里有很多合作；在石基的平台化和国际化战略方面，阿里也是非常支持，这种默契对石基非常重要。

8、公司未来如果技术落地了，这些客户都突破了，在运营上、在管理上会不会有短板？

为了快速积累国际化的管理能力，石基的国际化团队汇聚了具备跨国公司管理经验的高水平人才，以产品和技术为连接，围绕这些管理人才制定相应目标，方便管理；其次，是运营工具的创新，我们不需要像传统跨国公司那样多层级的设置，而是施行

	<p>扁平化管理，提高管理效率和工作质量。</p> <p>9、李总您现在的精力主要在哪些领域？</p> <p>主要兴趣集中在公司的国际化和平台化的实际落地中。时间和精力也花在监督产品的进展和重要客户的签约上。</p> <p>10、公司刚做的业绩预告关于商誉减值这块请再详细介绍一下。</p> <p>报告期内，公司结合行业发展判断及企业经营情况，对收购的 Shiji Retail Information Technology Co., Ltd.、Galasys PLC 等公司形成的商誉进行了初步评估和测算。受海外疫情持续高发和国内疫情反复的重大不利影响，公司原商誉减值测试过程中预测利润实现情况不佳；另因公司为应对经济环境不良以及国际市场服务方式转型等情况，加强市场开拓力度引起费用增加，材料及商品采购成本增加导致商品销售毛利下降。前述因素与 2020 年度预测时可获取的信息出现了重大偏离，导致公司预计 2021 年计提商誉减值金额共计 30,000 万元至 40,000 万元。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 2 月 10 日