

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：2022-04

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	淡水泉投资-朱唯佳；广发证券-刘雪峰；国寿养老-闫凌云；泓澄投资-徐哲桐；华宝基金-强超廷；华商基金-戴福宏；睿远基金-唐倩、马川；中金公司-卓德麟；中信保诚基金-刘锐
时间	2022年2月23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-韩倩、何龙光
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>1、洲际集团的很多酒店都是加盟的，那么他的加盟制度是否会对上线石基企业平台产生影响？</p> <p>虽然美国的酒店集团，大部分都是加盟的，但是他们会制定严格的品牌标准，尤其是在信息系统选择标准方面，有着更严的要求，因为它的信息系统是必须要连接到总部系统的，所以加盟制度不会对上线石基企业平台产生阻碍。</p> <p>2、以前的调研中提到公司的石基企业平台满足各国信息保护法的要求，其他友商的产品无法达到吗？</p>

石基企业平台是基于亚马逊云进行全球分布式部署，各地区的石基企业平台可以协同工作，符合各个国家的数据保护规则和强制要求，我们的平台可以按照客人档案自动区分客人所在国家（即数据来源），把数据按照相应国家的法律法规保存。而友商产品都无法做到。

3、2022 年公司考核方面更加重视上线节奏还是签约节奏？

主要还是要看区域，中国区今年重点肯定是上线，签约方面目前最好是能再拿下一个知名国际集团，实现石基企业平台的成功上线，这样才能够更好的树立行业标杆。

4、咱们公司似乎更看重头部客户，可是头部客户所占的品牌酒店整体市场份额好像并不大，请问如何理解？

主要的考虑还是利用标杆效应，这样整体上线成功之后就比较容易签之后的合同了。

5、上一代酒店信息系统领导者，他们在全球部署的人数非常多，那么未来我们是不是也会扩张到那么多人？

他之所以需要在全全球部署那么多员工，是因为他的系统是线下孤立的，需要安排人员到现场安装、调试、后期的维护以及对酒店工作人员的培训，而公司的石基企业平台是基于云的微服务架构的系统，上线安装以及维护完全可以通过远程操作来完成，而且操作简单，不需要进行现场培训。而我们目前已经达到 1000 人以上的国际化团队规模，已经基本建成了覆盖全球 20 多个国家的研发、销售、服务的网络体系，所以未来增幅不可能再像之前那么快。

6、石基企业平台上线以后，对于客户来说有什么好处？

能够实现客户想象的场景，实现智能手机与酒店信息系统的

	<p>交互，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。</p> <p>7、由于疫情的影响，我们与竞争对手的差距是扩大了还是缩小了？</p> <p>现在的情况已经非常明朗了，因为到现在市场上也还没有同类产品，而且相比之前我们也更加有信心，因为有洲际酒店、半岛酒店的成功上线，更加确定了公司所坚持的国际化战略是正确的，我们的石基企业平台也是符合客户期望的下一代酒店信息系统。</p> <p>8、公司会有垄断风险吗？</p> <p>虽然石基企业平台是全新一代酒店信息系统，目前市场上也没有同类型的产品，但是无论从目前的客户数量还是未来的客户数量角度来说，都远达不到垄断的认定标准，因为整个酒店行业客户总量很大，所以这一风险不大。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 2 月 23 日