

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：2022-06

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	请见附件“石基信息：2022年5月5日投资者线上交流会参会人员名单”（共计95人）
时间	2022年5月5日
地点	
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>1、今年疫情反复，对公司国际化推广以及此前签约的酒店集团的上线计划影响是怎样判断的？公司目前在应对这个疫情相对可能持续比较长的这样一个背景下，做了哪些部署和准备？</p> <p>由于国内的疫情反复，可能会影响国内酒店的大批量上线，目前难以预判，具体要看国内相关防控情况。但是国际上很多国家基本上已经恢复旅行，所以三月份的海外销售额以及来洽谈业务的酒店数量已经大幅增长，海外上线可能会加速。</p> <p>2、去年年报和今年的一季报看到，公司在研发费用方面还是有所增长的，那么公司未来在国际化的产品研发投入、渠道、管理体系搭建方面还会有怎样的投入？</p>

研发费用增长主要是在海外，2021 年公司没有裁员也没有要求员工无薪休假，此外半岛、洲际酒店开始批量上线前需要解决客户需求的反馈，需要一定的投入。目前有大约 8 万个酒店在使用我们一种或多种云服务，未来需要将各种子系统逐步集成到石基企业平台上来，海外员工研发费用将保持平稳增长的态势。

3、海外疫情现在边际向好，那么我们与竞争对手的差距实在拉大了还是缩小了？

我们国际化产品的优势一是纯平台化的，在数据安全方面能够自动符合各个国家对个人数据保护法律法规的要求，二是全球化部署，如果由某个酒店集团自己来做这样的产品并不经济。疫情这两年，至少我们看到参与投标的供应商，没有能拿出新的产品缩短与我们产品的差距。竞争对手的产品只停留在功能方面，或者是把传统系统放在云端托管。

4、公司石基企业平台云 PMS 和云 POS 整体业务和客户拓展的战略规划以及落地时间节奏是怎样的？

国内新开的国际品牌酒店 2021 年大部分选用的是 InfrasyS。

国外从三月份开始，InfrasyS 上线速度快速增长，因为影响力 TOP5 的国际酒店集团中有 4 个已经选了 InfrasyS。

石基企业平台原本计划主要优先在中国区酒店上线，但是因为目前疫情原因，我们会在中国进行员工内部培训和做好疫情后市场恢复快速上线的准备，同时也会和已经及即将签约集团安排中国之外酒店的上线。

5、2021 年酒店和餐饮业务订单增长，但是总收入下降，是因为订单单价下降吗？

主要原因是 2021 年之前的订单部分还是软件销售的业务，从 2021 年开始，更多的是收取订阅费，特别是 InfrasyS 的订单数

量增多以后，单笔订单的金额就会小一些。

6、各条线的毛利率下降，主要原因是什么？

酒店信息管理系统业务与商业流通管理系统业务毛利率下降主要系疫情和转云共同导致。酒店信息系统云化导致毛利率较高的软件收入占比下降；疫情的高发与反复导致在影响收入的同时，硬件成本受原材料上涨因素增加较多。

其他行业的毛利率下降主要还是因为疫情导致硬件成本受原材料上涨因素增加较多所致。

7、研发资本化率，2018年开始连续上升三年，2021年开始有一个明显的下降，主要的考虑是什么？

主要由于国际化核心产品石基企业平台酒店业解决方案已经基本完成测试并进入费用化阶段。

8、随着国内疫情的不反复，怎样看未来商誉减值的风险？

2021年的商誉减值是因为疫情的持续影响导致的。在商誉减值测试时对后续盈利的预测，已经考虑到疫情后续的一些影响，并做了比较谨慎的预测。所以目前来看后续的高额商誉减值风险并不会很大。

9、今年我们对于投入和利润之间如何取平衡？

未来我们会把石基的一些其他的应用迁移到石基企业平台上来，所以2022年还会持续研发投入；利润方面，我们主要希望采取海外收入增加的方式来平衡利润。目前公司现金状况比较健康，从经营角度，我们希望达到满足全球客户需求的短期目标，同时也会兼顾收支平衡，做好预算，把握住重点，同时考虑好现金储备。

10、想问除了半岛、洲际之外的其他全球顶级酒店集团的签约节奏和云收入的节奏？

国际集团有很多在谈的，酒店行业是高度交流的行业，他们都有一定的标准，所以能否与客户签约主要一是看市场上有没有能够竞争的类似产品，如果没有，即使客户先选择了其他系统最终也很可能重新选择新系统；二是我们在研发方面要保持领先，石基目前在全球酒店信息系统行业的规模是数一数二的，在海外有 1000 多名员工，只有石基提供包括基于云平台的支付、安全、分销、大数据、客户在店管理等一整套解决方案，这是横向锁定，而且我们找到了行业标杆半岛酒店来示范使用石基的一整套解决方案。在纵向上，我们找到了标杆客户洲际酒店集团，因为它足够大，在全球有各种不同档次的酒店，可以验证我们产品的伸缩性。

所以要在关键的时间窗口不惜投入，取得更多的签约酒店集团客户，但何时签约不仅取决于客户的业务部门还有法务部门，有些客户已经研究和尝试各种云系统很久了，他们要什么样的系统心中有数，可能很快就能做出决定，有的可能还是考虑各系统上云的优先级，他们可能和石基开始谈了很久了但还不是马上就能达成完全一致的协议，需要其他客户的签约和成功上线来催动他们尽早决定。

云收入方面，目前有把握的是现在已经有的应用方式，比如 Infrasy、Review Pro 会随着疫情恢复快速的增长。

11、不管国内还是国外的酒店业务，除了云平台之外的其他业务在推进，偏向中低端酒店业务的发展战略，对于本地化酒店转云方面的系统业务，公司后面的发展战略是什么样子？

国内针对不同类型的酒店客户，公司有不同的云产品。中国的高星级酒店市场中国际连锁酒店集团占主导地位，这部分客户推的是石基海外研发的石基企业平台；面向中国高端酒店市场但倾向于国际化管理运营模式的云PMS产品有Cambridge；对于纯本地化的中高端酒店，国内的子公司西软、千里马等也早已推出

	<p>了自己的云PMS产品。</p> <p>12、公告里说终止策划思迅上市，未来是否还有引入外部投资者的计划，公司未来对思迅的规划和考虑是怎样的？</p> <p>公司已经发布了思迅软件申请向不特定合格投资者公开发行股票上市辅导备案的公告。公司对思迅的规划目标是使它成为SaaS服务商。</p> <p>13、国际化方面，最近是否有关于中美关系方面影响的评估？</p> <p>现行法律法规并不限制公司在美国销售和安装自有产品。公司的核心产品石基企业平台会将美国市场放在最后来试点；Infrasys 去年也在美国新上线了二十多个酒店，随着疫情的恢复，预计新签订单数量将会快速增长。我们也找了排名前十的律所来评估石基自有软件进入美国旅游业这种充分开放行业被阻止的风险，由于旅游酒店业固有的全球属性，美国酒店集团是全球最具优势的品品牌，中国是这些美国酒店集团在美国之外最大的市场，美国软件也要在中国的酒店使用，所以认为风险不大。在数据安全保护方面，公司也为客户提供了可选的技术解决方案，我们也请欧洲知名安全机构进行了各种攻击测试和安全评估。</p>
附件清单（如有）	<p>《北京中长石基信息技术股份有限公司介绍》</p> <p>石基信息：2022年5月5日投资者线上交流会参会人员名单</p>
日期	2022年5月5日