

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：2022-13

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	东方红资管-孔令超；东吴基金-赵梅玲；国寿安保-姜绍政；华富基金-黄星霖；华夏基金-屠环宇；民生证券-郭新宇；南方基金-陆宇轩；上银基金-施敏加；易方达-武阳；招商-杨成；浙商资管-鲁立；中信建投-甘洋科、陈思玥
时间	2022年9月23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	<p>1、请问公司国际化酒店信息系统业务的收入空间未来大概会有多少？</p> <p>如果未来公司国际化能够获得成功，取得全球新一代酒店信息系统供应商的领导者地位，届时公司酒店信息系统业务的收入体量可以参考老一代酒店信息系统龙头的收入规模。</p> <p>2、有一个关于全年业绩的问题想要咨询，因为我们去年有个大额商誉减值，那么从目前情况来看的话，今年的情况会有好转吗？还会有这种大额的减值吗？</p> <p>去年的大额商誉减值考虑到了疫情的未来影响，今年的具体</p>

商誉减值仍需以年底商誉减值测试的结果为准。

3、我们在很多地区都部署本地化的服务团队，那么未来我们如何去做这些团队的规划和建设？

我们因为是最初就确定要做国际化，所以从 2015 年开始引入了全国国际化的管理团队，而且我们在海外设立了几十个子公司和办公室，在当地聘请员工，就是考虑到了国际化业务需要具备国际化运营管理经验的团队来做，所以我们的国际化业务就是用外国人管理外国人。目前公司海外国际化团队人数超过千人，公司已经基本建成全球化的研发、销售和服务网络体系。

4、在咱们国际化团队中，那些比较重要的人才，会有一些激励政策或其他措施吗？

公司总体采用多样化 KPI 考核的方式对员工进行激励。

5、您认为咱们未来向美国拓展，比较大的一些障碍会是什么？

主要还是中美之间极端政治风险，当然目前现行的法律法规不限制公司在海外销售和安装自有产品，改变现行法律法规导致出现极端政治的风险不是很大。公司在市场拓展方面会采取谨慎态度，把美国放在最后来试点核心产品石基企业平台。总体来说公司会以谨慎的态度来应对不确定性风险，但会坚定国际化进程。

6、咱们现在海外千人团队，随着未来批量上线，人数还会增加吗？

我们现在海外团队超过千人，基本上不会再有像之前那样特别大的增长，不排除一些局部区域可能根据需要增加一些人员。海外团队主要还是技术和研发人员，销售人员会比较少。

7、想了解一下，咱们建设国际化团队，大概 2019 年就已经是千人团队的规模了，团队建设相较上线节奏要提前很多，咱们

	<p>为什么要提前这么长时间来建设国际化团队呢？</p> <p>我们必须要对目标客户进行一个区域性的覆盖，目标客户群在哪，我们就必须要在哪里部署人员，可以对目标客户提供本地化服务支持，这也是很多大型国际酒店集团招标的硬性指标之一，他们选择的服务商也必须要有相应的实力。由于我们要做的是国际连锁酒店集团的生意，而他们选择下一代云系统的流程历时较长，且上线前还需要完成与集团系统的集成等环节，因此很多前期的大额投入是不可避免的。</p> <p>8、未来咱们的产品还会有一些大的投入吗？</p> <p>目前云 PMS 的研发基本上已经完成，后续还需要把各个子系统集成到石基企业平台上，这些研发工作都还会继续进行。总体研发投入体量还会持续。</p> <p>9、咱们上线的第一家洲际酒店到现在也一年了，那么在这段时间，oracle 有没有采取一些动作来追赶？</p> <p>目前还没有看到市场上存在类似的产品，特别是数据安全、平台化、全球化部署等方面，没有类似的产品。竞争对手的产品还只停留在功能方面，或者把传统系统放在云端托管。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 9 月 23 日