

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：2022-14

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <input 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 checked="" type="checkbox"/>其他： <u>电话及网上交流会</u> </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 广发证券-刘雪峰、雷棠棣；Point72-Ryan Ma；安信基金管理有限责任公司-何宇涵；开源证券-刘逍遥；中金公司-卓德麟；广发证券股份有限公司-周源；广州创钰投资基金管理企业(有限合伙)-唐小皓；相聚资本管理有限公司-唐斌；泉果-姜荷泽；北京泓澄投资管理有限公司-宋熙予；东方证券-张开元；长安基金-徐小勇；申万宏源证券有限公司-曹峥；诺安基金-左少逸；国盛证券-李纯瑶；天壹紫腾资产管理（宁波）有限公司-杨昊霖；摩根士丹利-林陈悦亚；国泰君安证券股份有限公司-楼剑雄；红土创新基金管理有限公司-汪国瑞；安信基金-沈明辉；东方证券-王树娟；长城财富保险资管-王雪平；中信建投证券股份有限公司-甘洋科；上海和谐汇一资产管理有限公司-章溢漫；西南证券股份有限公司-罗文萱；中国银河证券股份有限公司-翁林开；泓德基金-董肖俊；景林资产-蒋彤；广发证券资产管理广东有限公司-赵靛；统一投信-郑宗杰；中睿合银投资管理有限公司-郑淼；誉辉资本-郝彪；民生证券-郭新宇；福州开发区三鑫资产管理有限公司-郭玉燕；长城基金管理有限公司-陈渭文；上海中域投资有限公司-陈莲蓉；健顺投资-高冉；盈峰资本管理有限公司-高羽中；华安证券-李雅鑫；华创证券-梁 </p>

	佳
时间	2022年11月2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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况介绍</p> <p>石基信息目前正处在从软件供应商向应用服务平台运营商转型的过程中。目前软件业务板块涉及酒店、餐饮、零售和休闲娱乐行业，其中收入占比最高的是酒店信息系统业务，其次是零售，餐饮和休闲娱乐板块相对比重会比较小。软件业务以外，我们还有三方硬件和自主智能硬件业务。</p> <p>公司从2015年底开始转型，近年来公司自主研发的全新一代云产品已经推出，最开始推出的是酒店餐饮信息系统 INFRASYS CLOUD，即云POS系统。目前，云POS系统的进展是势如破竹，已经拿下了全球前5大国际酒店集团中，三个集团成为其全球标准，另外一个集团已成为亚太和欧洲地区的标准，云POS系统已经上线了超过10个知名的酒店集团，并在这些集团中不断的拓展上线，截止22年6月底已上线2586家酒店及餐厅。</p> <p>核心的云PMS产品石基企业平台已经推出，在欧洲的一些酒店集团上线的基础上，已经成为标杆客户半岛、洲际、朗庭酒店集团的全球标准，在这三个酒店集团的示范店都已经成功上线之后，已在这些酒店集团中开始后续上线。在标杆客户的成功上线验证了我们全新一代的石基企业平台核心产品无论是从横向还是纵向上，都既能够满足既满足最顶级奢华酒店集团复杂的功能性要求，又能够满足大型国际连锁酒店集团规模性上的要求，所以具备了全面推向市场的能力。已签约酒店集团中洲际酒店集团的酒店数量最多，预计未来也会贡献最多的上</p>

线酒店，中国区会是上线的一个重点区域，欧洲区也确定了示范店，后续欧洲也会开始陆续上线推广。

目前公司国际化的转型还没有达到海外酒店业务的盈亏平衡点，因为国际化业务需要不断积累的上线客户的数量的积累。

从2022年前三季度财务数据来看，营业收入和利润均有下降，特别是第三季度净利润为负，主要还是受国内疫情持续的影响，对于我们所处旅游大消费行业客户直接的冲击明显，同时公司的研发投入还需要去稳步的投入。但是比较可喜的还是看到海外的酒店信息系统业务，由于国外疫情管控从21年年底开始就已经逐步放开，所以从22年第二个季度开始，就能够看到我们在海外的收入相比上年同期有明显的增长。

公司未来希望能尽快实现海外酒店业务的投入和产出的持平。当然从公司的现金流来看还比较充裕，只要海外现金流持平，就无需国内资金出境。

二、问答环节

1、公司的国际化已经取得了很多进展，未来的大客户拓展做了哪些部署？

石基信息从2015年底开始国际化，这个时机的选择非常幸运。虽然疫情反复减少了现金流，但给予我们一个不受客户干扰的时间窗口。目前，公司已经度过了最低谷时期，成为了全新的石基。

经过这几年的投入，从产品来说，首先完整布局了酒店信息系统行业未来实现平台化的一些优秀公司。

其次，通过重写了云POS产品的技术架构，云POS产品的国际化可以说成功了，因为全球收入规模和市值前五的酒店集团中得到三个集团的全球认证，另一个集团是得到其亚太和欧

洲区认证，此外云POS产品也已经成为更多知名集团下一代餐饮解决方案的首选。目前在大中华区（含港澳台）开业的国际品牌酒店集团90%已经签约了我们的云POS，已经上线了我们云POS的国际品牌存量酒店超过一半。在竞争对手只能以极低价来恶性竞争的情况下他们却仍然在中国市场失败了，港澳台市场更是如此。因为我们过去三年疫情期间毫不动摇地在海外进行投入，已经通过了60多个国家政府指定机构的认证，这也是前五大客户不得不选择我们产品的原因之一。

最后，就是我们核心的石基企业平台产品，现在已经不是概念而是已经落地，上线了几十个酒店，获得了良好反馈。我们将把各种外围应用迁移到石基企业平台上，这个平台是开放的，无论是收购的，还是自己研发的，比如畅联SDS和支付SPS,都放到这个平台上，也可以和三方合作。

2、公司海外研发人员总量未来维持还是什么发展态势？

海外研发团队预计不会减少，因为如果签约更多国际集团，研发需求短期会增加，因为虽然不同酒店集团有很多相同功能，但也有少量不同的系统需要集成，但总体不会增速太多。

3、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？

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。

4、公开资料看到 Oracle 的云 PMS 系统拿下了雅高和温德姆集团很多酒店？不知竞争对手云 PMS 的进展如何？

雅高本身就是分区域选择系统的，温德姆也类似，因为它有很多加盟品牌，是由代理去做的。所以最终还是要看与集团

	<p>的签约情况。从我们参与的招标情况来看，竞争对手的云PMS只是停留在功能层面，都是在走捷径，因为要下决心花几亿美元，花5年以上的研发时间去研发一个类似的系统是很难的。</p> <p>这些美国公司即使面临地缘政治的风险，看到我们的产品价格贵很多，最后也还是要选择一个中国公司的产品，也说明了我们云产品的绝对领先性。</p> <p>5、SEP 是否包含了 CRS 的功能？</p> <p>SEP是一个企业级的大平台，其功能有一个发展的过程。我们将整个酒店集团几千个酒店，无论在多少个国家，都视为一个目标，所以CRS和PMS都是这个平台里的应用而已，平台架构好后，我们外围的子系统比如高尔夫水疗系统、支付、预定等原有的各种系统都会迁移到SEP。CRS不是目前我们要做的，我们希望和友商合作，比如AMADEUS，CYBER这些CRS提供商。</p> <p>6、思迅去北交所上市的主要考量是什么？</p> <p>首先考虑到思迅业务相对独立，无论是核心业务客户、产品还是技术，没有交叉；其次就是考虑未来优质资产的流动性；最后考虑对思迅管理层的激励作用。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 11 月 2 日