

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：2023-05

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	歌斐资产-范彦君；光大信托-黄浩；广发证券-刘雪峰、杨佩莹、雷棠棣；华福证券-朱珠、王鑫旻；汇添富基金-钱诚、杨璿、马翔、沈若雨、李灵毓、徐延锋；民生证券-郭新宇；人保-李金阳；申万自营-杨子宵；西部利得-吴桐；西南证券-邓文鑫；中金公司-卓德麟、王倩蕾、周文菁；中信资管-沙欧文
时间	2023年2月17日
地点	北京市海淀区复兴路甲65号石基信息大厦会议室
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><b>1、关于酒店业务想知道公司未来的战略是什么？酒店业务想做到多大的市场空间？</b></p> <p>公司的战略目标是做全球酒店信息系统的领导者，中高端以上的国际酒店集团都是我们的目标客户群。第一步的目标客户是我们正在做的全球前五大酒店集团以及顶级奢侈酒店集团。这些集团从谈判到签约到上线，流程本身就较长，时间不可控，其中我们要解决与酒店集团层面几十个应用的集成。在已经签约了一些标杆客户的基础上，尽快实现核心的石基企业平台产品的大批量上线，强化示范效应。后面的酒店集团就会</p>

跟随，因为酒店行业人才是流动的。现在云POS产品签约全球影响力前五大酒店集团的比例和在大中华区高端酒店上线占比情况看，我们已经确立了行业领先地位，虽然总体上线数量还没有达到友商的十分之一。核心的石基企业平台将复制这个拓展路径。等未来石基企业平台的上线酒店数量达成相当大的规模之后，我们的支付平台和预订平台也能产生与其相当的收入规模，这一块实际就回到了我们最初的平台化业务逻辑，因为我们提供的是商业客户的营业系统。

## **2、以前十大酒店集团为例，如果是确定趋势，预计何时能够全部切换到下一代云 PMS？**

这是一场技术变革，不可能 100% 实现切换，每一代酒店信息技术变革从开始到实现该技术的全盛时期一般以十年为周期。

## **3、23 年行业恢复如何展望？**

2022年是公司受疫情影响最严重的一年，随着22年底疫情管控的放开和旅游大消费行业的复苏，肯定有利于23年公司国内业务的恢复，但估计公司各个旅游大消费行业信息系统业务彻底恢复过来需要有一段时间的迟滞。

## **4、疫情期间公司国际化业务的竞争对手是否有变化？研发酒店云产品的壁垒在哪里？**

要研发全新一代国际酒店集团能够适用的酒店云产品，首先需要非常了解顶级酒店集团的需求，需要具备从事国际高端酒店集团信息系统业务的经验，最终能否胜出要看行业前瞻能力和洞察力，即你的产品能否满足甚至超出客户期待。

疫情加快了我们的产品研发进度，疫情并没有缩小竞争对手与我们的产品的距离，来自多个集团客户的反馈也认为，无论石基企业平台还是 Infrasy Cloud 目前整体上都是领先于他

们了解到的其他参与竞争的友商的。石基过去花了几亿美元建立上千人的国际化团队，分布在全球几十个国家，很多都是业内资深人士。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。目前竞争对手都是行业里多年的老公司，但并没有能拿出全新的产品缩短与我们产品的差距，竞争对手的产品还停留在原有系统功能移植到云系统，或者是把传统系统放在云端托管。

### **5、石基企业平台如何收费？**

按月和酒店房间数收取订阅费。产品单价不一，主要与客户选择我们产品的功能多少有关，大型酒店集团会按全服务酒店品牌、有限服务酒店品牌等分为几档定价。

### **6、后期公司总体考核的重点是什么？收入、利润还是ARR？**

对国内市场公司希望疫情后随着行业的逐步复苏实现国内业务利润的提升，对于国际化业务公司希望尽快实现海外现金流量的持平。

### **7、未来研发投入预期是怎样的？人员增速预期如何？**

由于公司还会把石基的一些其他的应用迁移到石基企业平台上来，此外公司其他产品众多，因此未来预计还会持续的增加研发投入，总体研发投入体量还会持续，但增速不会过快。

因为我们目前已经达到 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，目前体量基本足够，未来可能会结合具体地区和市场的需求会有一些增加，但不会有快速增长了。

### **8、能否举例某家酒店 PMS 多快实施完成？**

	<p>相比老一代产品，公司全新一代云 PMS 产品石基企业平台的使用更加简便，对酒店员工的培训更多可以通过远程实现，比如通过录制短视频等方式，因此现场实施工作时间会比老一代系统短。</p> <p><b>9、ARR 近几年变化不大的原因？</b></p> <p>由于公司对于石基企业平台采取的收费模式是 SaaS 模式，因此每上线一家酒店对于 ARR 的贡献很有限。ARR 的增加与签约无关，与上线酒店数量有关。如果想要实现 ARR 的明显增长，需要大规模上线石基企业平台才可以。当然近几年 ARR 也受疫情的不利影响。</p> <p><b>10、云 POS 目前已经多少家，如何计价？</b></p> <p>截至 2022 年 6 月底，云 POS 已经上线 2586 家，SaaS 型业务是按订阅费方式来收费，云 POS 产品按月和使用我们服务的用户点数收费，即与餐厅规模大小有关。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 2 月 17 日