

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：2023-07

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	桥水基金-Tony Hsu、Siqi Yang、Steven Kryger
时间	2023年2月28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>1、能否介绍一下公司目前的发展重点和主要股东的信息？</p> <p>公司目前的重点是国际化与平台化，这是顺应信息技术向云化发展的大趋势作出的决定。公司5%以上股东包括创始人李仲初先生（持股54.54%）和阿里巴巴集团旗下的淘宝（中国）软件有限公司（持股13.02%）。</p> <p>2、阿里巴巴给公司发展带来了哪些帮助？</p> <p>阿里带给我们很重要的帮助，就是他们的决策团队非常理解我们现在所做的平台化和国际化转型的价值和难度在什么地方，并给予提醒和帮助，在理解的基础上，给予充分的信任和支持。双方在酒店、餐饮、零售和支付等领域均有战略合作，主要是基</p>

于双方线上和线下优势互补。

3、从地缘政治的风险上看，对我们的国际化战略有没有造成什么样的影响？

目前现行的法律法规并没有限制中国软件公司去做国际化生意，只是对于投资美国的标的有CFIUS审查的要求，由于我们国际化的核心产品是自主研发的，属于海外自己设立公司的知识产权，也就不会受CFIUS审查的限制。从技术上来说，我们的全新一代云产品与友商的云产品在数据安全上也具有相当的优势。

对于酒店餐饮系统以及其他辅助系统，对于地缘政治的担忧并不强烈，我们的云POS产品在大陆地区以外上线客户数量已经超过了大陆地区，其中包括美国本土的大量客户。对于核心的云PMS产品，我们会采取尽可能稳妥的推进策略，从区域上会有所侧重，即先大中华区，再欧洲，最后美国。

4、请介绍一下最近一段时间石基企业平台国际化拓展情况？

石基企业平台在成功上线欧洲和亚太区中小型酒店集团同时，已签约标杆客户半岛、洲际和朗廷酒店集团。其中洲际集团中国区会在 23 年开始大批量上线。石基企业平台在北京王府半岛和半岛集团的旗舰店香港半岛酒店已经成功上线，反馈很好，最近刚上线新开业的伊斯坦布尔半岛酒店。我们希望凭借产品和技术优势，以及石基企业平台不断扩大的上线酒店示范效应，继续签下更多行业有影响力的标杆客户。

5、目前公司海外团队情况如何？

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要会有一些增加，但不会有快速增长了。

	<p>6、国际化和国内市场是使用同一个系统吗？</p> <p>不一样。中国的星级酒店市场是以单体酒店为主的，其中国际连锁品牌的酒店在中国五星级酒店市场居领导地位。公司的酒店业务主要针对中国星级酒店和国际连锁酒店集团市场。除了有针对国际酒店集团的石基企业平台酒店解决方案以外，对于纯本地化市场的云PMS 产品，我们有针对中国本地经营但采用国际化管理方式酒店的云PMS产品CAMBRIDGE，还有面向纯本土酒店管理集团的西软XMS和千里马iPMS解决方案。</p> <p>7、石基企业平台现在的推广策略？目标客户有哪些？</p> <p>目标客户主要是国际连锁酒店集团。第一步落地的重点还是影响力前五的国际集团酒店和奢华的区域型酒店集团，因为这些客户急需以上我们所说的这些独特的功能，能认可我们的价值并率先使用，并能形成示范效应。国内也有理念接近国际酒店集团的特别高端的酒店集团，也是我们的目标客户，我们也非常希望能尽快落地给他们领先的国际集团一样的数字化工具。</p> <p>8、23 年行业恢复如何展望？</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 28 日