

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：2023-09

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	前海开源-邱杰、梁策；中信证券-马庆刘、梁雅君
时间	2023年3月27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、目前国外的竞争对手的云产品现在是什么状态？</p> <p>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。</p> <p>从来自多个国际酒店集团客户的反馈来看，公司的云产品目前是领先于其他系统提供商的。竞争对手都是行业内多年的老公司，但并没有能拿出与我们的云产品相类似的产品，其云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。石基从2015年底启动国际化进程，过去几年花了几亿美</p>

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。

2、咱们云产品的收费模式是怎样的？

SAAS型业务按订阅费方式来收取费用，如云PMS按月和酒店房间数计费，云POS按月和使用的User数计费，即与餐厅规模大小有关。公司的新一代酒店信息系统产品不是依靠低价取胜，最根本在于技术和架构领先友商产品，市场上没有与我们类似的产品，因此价格也高于友商云产品。我们的云产品单价与使用我们产品功能模块的多少相关，比如对于Full Service、Limited Service和Selected Service类型的酒店，对应的价格也是不同的。

3、客户及第三方目前对公司产品的评价如何？目前公司产品优势有没有被行业充分认知？

我们的全新一代云 PMS 产品在签约欧洲和亚太区中小型酒店集团的基础上，签约了标杆客户半岛、洲际和朗廷酒店集团并已开始成功上线一系列酒店。云 POS 产品推出较早，更是已签约全球影响力前五的国际酒店集团中的四家，截至 22 年 6 月底在全球范围已上线 2500 多家客户。之所以我们目前与酒店集团签约的重点是要从头部客户开始做起，原因就是这些头部客户在全球酒店行业具备强有力的标杆效应，他们对于你这个系统能不能满足酒店集团的这种很复杂、很苛刻要求的判断能力本身也是比较强的，所以通过与这些全球影响力靠前的酒店集团的签约，可以客观的体现目前公司产品和技术的先进性被头部客户认可的情况。

4、我们如何保证我们的产品就是客户所需要的呢？

在研发初期，为了确保这个产品不会偏向错误的方向，公司

进行了一项重要的举措，就是引入了几个具有行业前瞻性的客户，参与到产品的需求分析中来，从而确保我们研发的产品能够满足客户的需求，后面还有新的客户不断参与。从立项一开始，我们就决定在全球范围内选择真正的行业顶尖人才来设计和架构我们的系统。总之，我们的研发以满足顶级国际集团需求的产品为导向，使用最好的人才，产品基于不断变化的客户参与，所以全新产品出来后不久就签约了半岛、洲际集团。

5、子公司之间的研发和管理是都已经打通了吗？

本地化酒店市场还需要保留目前的不同国内品牌，他们在国内星级酒店市场的竞争力还是比较强的。我们会顺应行业发展态势，先把酒店及餐饮信息系统云化做好，那么在零售系统全面转云的时候，就可以借鉴酒店行业的经验，保持公司在零售信息系统技术上的领先性。

6、海外团队的人员配置如何？

目前石基已在共计超过 20 个国家开设了石基的办公室并正式开展业务，基本完成了石基的全球化研发、销售和服务网络的建设，海外国际化业务团队人数超过 1000 人。目前所在行业这个团队体量已经基本可以支撑国际化业务发展。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。

7、为什么把主要的研发团队布置在海外？

酒店管理本身就是舶来品，并且酒店管理系统的研发也都是围绕大型国际酒店集团的需求来展开的，需要行业经验的积累，同时全新一代云平台的酒店信息系统产品研发所需的相关技术人才也在海外，但公司是把自身对下一代云平台的酒店信息系统的理解灌输给海外团队去实现。

8、目前零售方面有什么新的进展吗？

公司在零售百强、连锁百强客户中的市占率在 50%以上，包

	<p>括富基、长益、时运、合光等品牌。此外，公司从事国内中小微零售业态商户信息系统业务的是思迅。公司投资零售信息系统行业最开始看重的是这一块的流水比酒店餐饮行业高太多。未来零售信息系统还是要云化，最终才能实现平台化，虽然零售行业由于自身特点和发展其云化会比酒店行业要慢一点。</p> <p>9、公司云 PMS 后续的研发是什么样子的？</p> <p>我们在海外早就已经投资了一系列我们认为对于下一代云平台的酒店信息系统整体解决方案中比较重要的子系统，比如说做酒店信誉评价的Review Rank、做酒店水疗SPA系统的Concept、做酒店图像分发管理的平台的Ice Portal等等，并结合之前的技术积累形成了石基的SDS分销平台、SPS支付平台。公司会把这些子系统逐步集成到石基企业平台上来。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 3 月 27 日