

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：2023-13

投资者关系活动类别	<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>申万宏源 2023 人工智能论坛</u>
参与单位名称及人员姓名	白犀资产-王屹嘉；长城财保-江维；东吴人寿-冯佳怡；方正证券-刘斐；沅京资管-高波；工银瑞信-张杭；国融基金-彭双宇、刘杰；昊泽致远投资-孙银；合众资产-王浩；宏利基金-魏成；旌安投资-孔凡熔；君康人寿-蔡鑫鹏；睿策投资-程海泳；申万宏源证券-崔航；晟视天下资管-王玉柱；壹玖资产-蒋俊国；中信建投-罗泽兰、赵坚；中邮人寿-张雪峰
时间	2023年6月14日
地点	北京市朝阳区建国路83号北京 JW 万豪酒店
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、石基作为一个中国软件公司为什么能够为国际酒店集团提供全新一代云平台的酒店信息系统？</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>这其中公司前瞻性的判断能力起了很关键的作用。石基深耕</p>

酒店行业多年，经历过四次转型，每一次转型都是因为公司先于行业里的其他人能够提前预判趋势，提前布局，每一步都是环环相扣的，这是一种前瞻性的预判能力的体现。另外也是基于行业经验的积累，石基虽然最开始做的是中国酒店的生意，但是因为在中國高端的国际连锁集团大部分本来就是我们的客户，我们非常了解这些顶级客户的需求，有能力给这些头部客户服务。

2、公司对未来的对外投资怎么看？

大的行业整合和主要的行业布局已经完成。目前公司主要的工作重点还是通过自身力量实现国际化。公司未来的对外股权投资会视具体情况另行决定。

3、竞争对手的酒店云产品目前情况如何？

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。

4、现在疫情已经结束，23 年公司业务发展预计如何？

随着旅游大消费行业的复苏，肯定有利于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。

5、是否会有一个酒店集团同时使用多套系统的情况？

在同一个酒店子系统上，一个酒店集团的全球不同酒店可以使用多套系统，但信息系统的云化从技术上会推动一个酒店集团

在某个子系统上至少在一个地区趋向于使用一套系统，因为多套系统成本高，而且要享受信息系统云化为运营提供智能决策支撑所带来的最大收益。因此，公司认为酒店信息系统的云化最终带来的必然结果就是国际化。所以虽然从商业的角度，酒店集团很少会签署带有排他性质的协议，但是从实际操作的面层上来说，如果使用多套系统，成本高，且管理不方便，效率低，即使是过去使用老一代非云化信息系统时酒店集团的一个子系统也不会在一个地区选择过多的品牌。

6、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，云PMS按月和酒店房间数计费。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。

7、公司对于 AI 技术应用于公司业务的场景如何考虑？

以 ChatGPT 为代表的生成式人工智能可能是信息技术发展中的一个重要里程碑，公司会保持对人工智能前沿技术的了解和对公司所在行业的应用场景的探索，从而保持公司产品和技术领先性。

8、地缘政治因素怎么看？酒店集团会因为地缘政治因素选择不用公司的产品吗？

我们采取的策略是让成熟的已经被全球高端酒店普遍采用并在全球范围内部署的石基餐饮云 INFRASYS CLOUD 为先锋，加快上线更多的酒店，酒店通过使用石基餐饮云认识和了解了石基是一个什么样的公司，我们的产品和服务是否比他们原来使用的系统好很多，用事实告诉客户石基的数据是如何访问和保存的，是否安全合规，研发和运营是否是安全可控的。这样客户在选择石基企业平台时，就会更多地不受情绪影响而专注于产品技术和服

	<p>同时，我们要把石基企业平台已签约客户中更多的标志性的酒店在全球上线，比如半岛酒店和朗廷的豪华酒店，同时实现产品在中国的大批量上线，当全球主要旅游和商务核心城市到处都有公司的标志性客户说我们好时，这个问题就弱化了。</p> <p>9、海外团队的人员配置如何？</p> <p>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。</p> <p>10、我们现在对后续酒店业务的展望是是什么？</p> <p>主要就是看国际化业务及平台化业务的发展，看云产品酒店上线数量的积累，随着海外市场的收入开始快速增长，我们希望尽快实现国际化业务的现金流持平。</p> <p>11、可以再介绍一下零售业务吗？</p> <p>公司在零售百强、连锁百强客户中的市占率近一半，包括富基、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。零售未来的发展方向还是云化，目前公司也有零售信息系统的云化产品，主要根据客户的选择，现在阶段云化占比还不高，与酒店行业所处的阶段也不同，所以目前的计划是先把酒店的云化做成，再把底层架构借鉴给零售行业。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 6 月 14 日