Shiji

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: 2023-14

	☑ 特定对象调研	□分析师会议	
投资者关系	□媒体采访	□业绩说明会	
活动类别	□新闻发布会	□路演活动	
	□现场参观	□其他:	
参与单位名	保宁资本-马宁		
称及人员姓			
名			
时间	2023年6月19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	董秘、副总裁-罗芳;证券部-何龙光		
待人员姓名			
	1、从地缘政治的风	脸上看,对我们的国际化战略有没有造。	
	成什么样的影响?		
	我们采取的策略是记	上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云餐饮系统 INFRASYS CLOUD 为先		
投资者关系	锋,加快上线更多的酒店	F, 酒店通过使用石基餐饮云认识和了解	
活动主要内	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	
容介绍	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	F发和运营是否是安全可控的。这样客户	
	在选择云 PMS 产品石基企业平台时,就会更多地不受情绪影响		
	而专注于产品技术和服务。同时,我们正在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,洲际酒店集团的中国区酒店已经开始大批量上线,随着石基企业平台签约更多标杆客户,以及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 逐步弱化了。

2、目前看来,疫情过去之后,今年业务复苏的情况会如何?

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。

3、现在海外团队的 KPI 指标是什么样的?

根据公司不同发展阶段结合各团队员工不同岗位职责,也会 采取不同的KPI考核指标,不仅仅是单纯的业绩指标。

4、请介绍目前零售系统业务方面的情况和未来发展策略。

公司在零售百强、连锁百强客户中的市占率在 50%以上,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。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。

5、海外员工人数今年会有增长吗?

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,境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。

6、今年的研发投入如何看?

全新一代云平台的酒店信息系统后续还需要把各个子系统 集成到石基企业平台上,此外,公司软件产品众多,需要不断进

Shiji

行研发投入, 总体研发投入体量还会持续。

7、公司对于国际化业务是如何管理的?

我们的国际化是以产品和客户为主的,首先让员工认可我们是国际化公司,其次是使用国际化管理团队,我们海外员工中有10%是专业管理人员,我们借用这些管理人员使用国际上先进的财务、人事管理系统,就可以把行业里的人才汇聚到一起。

8、竞争对手的云产品如何?有没有采取什么策略?

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。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。正是因为以上原因,竞争对手的云产品定价会低于我们很多。公司相信头部客户有能力判断什么样的云系统是能够满足其需求甚至超越其期待的下一代系统。

9、我们为什么把核心酒店系统的研发团队放在海外,成本会不会太高了?

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。

附件清单(如
-------	---

无

有)

日期

2023年6月19日