

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：2023-15

| | |
|---------------|--|
| 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 | 威灵顿基金-欧阳光 |
| 时间 | 2023年6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、基于过去经验，公司认为酒店在采购信息系统的时候他们主要关注的是什么？</p> <p>关键在于产品和技术的先进性。国际酒店集团信息系统转云已经成为大势，技术变革给予了行业内新公司以机遇。</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</p> |

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，但是因为在中国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、如果竞争对手现在开始改变做云系统，与我们的差距有多远？

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，开始研发全新一代云平台的酒店信息系统，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。

3、目前石基企业平台的国际化进展情况如何？

石基企业平台已经签约并成功上线标杆客户半岛、洲际和朗庭酒店集团，由于已签约客户中洲际酒店集团体量最大，预计2023年的上线重点会在中国区的洲际酒店，公司希望凭借标杆客户的示范效应以及在已签约酒店集团的批量上线，继续签约更多的国际酒店集团。已签约客户的上线，从区域来说，考虑到地缘政治的潜在影响，我们还是希望更稳妥地先侧重大中华区，再欧洲，最后美国。

4、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。

5、咱们有考虑过下沉市场吗？

目前信息系统云化已经成为酒店行业共识，部分行业领先的国际酒店集团已经纷纷制定云转型计划，并开始选择下一代的云化系统。对于中国酒店市场，国际品牌的酒店仍在中国高端酒店市场中占据支配地位。石基在中国酒店市场主要面向星级酒店客户。石基企业平台主要面向全球国际连锁品牌酒店集团客户和地区型高端酒店客户；针对中国本地酒店客户，石基的云PMS系列产品还包括面向中国本地酒店市场但倾向于国际化管理运营模式的Cambridge云酒店管理系统，也包括面向纯本土酒店管理集团的西软XMS和千里马iPMS解决方案。

6、怎么看待地缘政治风险呢？

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云餐饮系统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。

7、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

| | |
|----------|--|
| | <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>8、目前公司餐饮零售业务的市场占有率如何？行业竞争格局怎么样？</p> <p>目前餐饮零售行业处于无序竞争状态，公司在餐饮行业客户门店20万家，中高端连锁餐饮超过1万家，处于相对领先地位。在百强连锁、百强零售的规模化零售行业，公司有50%左右的市场占有率，处于领先地位。此外，中小微企业的标准化零售行业有约60万个客户门店。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023年6月28日 |