

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：2023-19

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>华创证券策略会</u>
参与单位名称及人员姓名	创金合信-周迪；华夏基金-施知序、屠环宇；睿远基金-马川；新动力-董棋；易方达-胡文伯；中金资管-艾柯达、周文菁
时间	2023年9月5日
地点	北京西城金融街威斯汀酒店
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、国内酒店上线咱们公司是否有明确的规划？</p> <p>云产品与国际酒店集团签约之后，一般会是新开业的酒店都会选用云系统，老的酒店系统就会有一个逐步更替的过程，需要根据客户自身的安排。客户会在每个区域选择几家酒店先去示范上线，成功后会在该地区迅速推广，并且上线的酒店达到一定数量，那么该地区其他酒店上线的速度就会比较快了。</p> <p>2、酒店切换到云系统的成本高吗？</p> <p>云产品是订阅制付费，按月计费。当然公司的云产品不是以低价策略去吸引客户，相反定价较高，从客户的反馈来看，因为技术和架构的先进性，市场上并没有与我们的云产品类似的产</p>

品。当然头部客户不是单纯的看价格，更是会着重考虑看产品是否能满足他们的需求甚至超越其期待。

3、从前期接洽到签约再到上线的过程大概需要多长时间？

由于 PMS 是酒店最核心的管理系统，因此对于国际酒店集团来说其选择是非常慎重的。整个流程会持续很长时间。最开始酒店集团要有自己规划的更换云系统的计划才会发起云化信息系统自主招标，立项后经过信息邀请书(RFI)、正式的建议邀请书(RFP)等阶段选择几家供应商正式提交方案，然后是产品交付阶段，经过产品演示、讲解、问题回复，选出几家供应商进入谈判阶段，最终通知 2-3 家供应商做项目集成工作的规划交流，评估后报价提供细化方案，之后才是商业谈判阶段，最后酒店集团会签署主服务协议，主服务协议的签署证明已经进入其认证标准，因此会花费很长时间。上线前还要与酒店业主签署服务协议，上线后客户一般会试运行几个月，看系统是否工作正常。

4、对于远期的国际化收入有什么规划吗？

目前市场上其他的云产品只能说是云系统，都不是平台型的，既无法做到本地不同应用之间的跨越，也无法进行全球化部署，因此目前市场上没有与我们的云产品相类似的产品。如果未来公司国际化能够获得成功，届时公司酒店信息系统业务的收入体量可以参考老一代酒店信息系统龙头的收入规模。

5、AI 在酒店层面的探索有新情况吗？

以 ChatGPT、阿里通义千问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。

6、地缘政治因素今年会更特别吗？

我们不认为今年的地缘政治因素会有特别。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正在大批量上线，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时，这个问题就逐步弱化了。

7、海外费用和人员方面会有大幅度增长吗？

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相当大，可以支撑国际化业务发展。未来可能会结合产品研发的需要增加某些研发人员，部分地区可能会有人员收缩，总体不会有快速增长。

8、咱们 SEP 产品有需要调试的地方吗？有哪些问题的反馈吗？

石基企业平台这个产品不是靠想象出来的，开发前的模型路演了十个不同层次地域的酒店集团，也选了几个影响力很大的国际酒店集团参与研发。所以这个产品一方面是自己的积累，另一方面不是空想，也请了酒店集团的 CRO\COO\CEO 参与，进行需求反馈。

9、公司内部考核以哪些指标为主？

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。

10、SaaS 的计费方式是怎样的？

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客户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。

11、咱们和阿里有哪些方面的合作？

在业务合作方面，基于双方线上线下资源的高度优势互补，我们与阿里的合作一直是战略层级的，覆盖酒店、餐饮、零售信息系统及支付各个领域，我们主要承担技术直连商的角色，打通线上线下的信息系统。

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。

12、Oracle 方面目前是否有较大的进展？

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。

13、国内经济连锁酒店？为什么会采用三方管理软件？

目前中国经济连锁酒店的信息系统是以自研系统为主，经济连锁酒店并不需要高星级酒店那么复杂和专业的管理软件，所以自研系统是符合其发展阶段的合算的选择。

未来随着其品牌越来越专业化，信息系统会趋向于选择第三

方提供的专业化管理软件。真正要研发类似石基这样的酒店云化信息系统，研发投入也会像石基一样大的，单独给一个酒店集团是不划算的，且必须要持续投入人力和资源。随着酒店行业连锁化运营的加深，酒店的档次提高，需要更复杂、专业的系统，这种行业发展态势有利于公司的竞争性优势的发挥。

14、经济复苏带来的行业恢复情况您怎么看？

旅游酒店行业复苏明显，零售行业的复苏相对有限，由于信息系统业务相对客户所处行业复苏有一段时间迟滞，请大家届时再关注公司 23 年全年的情况。

15、酒店转云的驱动力有哪些？

酒店信息系统的云化，从根本上来说，是因为手机和移动互联网的发展，使得 C 端的消费者需要访问酒店的信息系统，而老一代的系统无法支持 C 端消费者的直接访问，因为老一代的系统是完全线下的系统，它本身的架构也不支持这样的访问。酒店信息系统转云之后，从根本上对于酒店来说，能够给酒店的运营者的决策提供智能的数据支撑。云系统能够提升酒店集团管理效率，也会节省酒店的人力成本，但一个很重要的驱动因素就是数据安全，随着各国的数据安全的法律法规的严格施行，老一代非云系统没有办法满足这种数据安全法律法规的要求，比如说在国内施行个人数据保护法之后，酒店需要每年进行数据安全认证，如果是非云系统的话，意味着每家酒店每年都要支付一个比较高额的数据安全认证的费用；而如果上云的话，那意味着至少这个地区的所有酒店就只认证一次就可以。所以随着各国对数据安全实施管控越来越强，对于酒店上云有直接的助力。

附件清单（如有）

无

日期

2023 年 9 月 5 日