

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：2023-27

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	长城财富-杨海达；国寿养老-徐宝龙；建投资管-于成龙；江信基金-王伟；民生证券-郭新宇、赵奕豪；兴业证券-桂杨；中信建投基金-赵坚
时间	2023年12月7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、近期看到公司的新闻，石基企业平台的上线数量已经超过200家酒店，速度非常的快，想请问为什么三四季度一下子就加速了呢？</p> <p>在已签约酒店集团的上线总体是一个先慢后快的过程。洲际酒店集团已经确定了在中国区酒店上线石基企业平台的计划，洲际的不同品牌都需要完成认证，在中国区选定的一系列示范酒店成功上线之后，等上线的酒店达到一定数量，该地区其他洲际酒店上线的速度就会比较快了。从今年4、5月份开始，洲际开始了大批量上线。</p> <p>2、下一步对于石基企业平台的上线进度，咱们有什么规划</p>

吗？

整体进度无法完全由公司来控制。石基企业平台已签约的酒店集团一般会在一个地区选定几家示范店，成功上线并试运行一段时间之后没有问题，就会在该地区开始批量上线，待上线酒店达到一定数量之后才会开始大批量上线。这个过程是先慢后快的。当然在首家示范店上线之前，最为耗时的是公司需要完成与酒店集团总部各种系统的集成工作，与国际酒店集团的系统集成时间相对较长，如果是单体酒店，就没有和集团系统集成的问题，时间就会缩短。但有的客户的系统集成工作在签约之前就已经开始了，并不一定签约之后才开始做。目前已签约酒店集团的系统集成工作都按期完成，得到了客户的良好反馈，这反映了石基的产品和服务能力。

3、欧洲包括美国，什么时候可以确定开始替换？

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，位于北京、上海、香港、伊斯坦布尔、东京和伦敦的半岛酒店都已基于石基企业平台成功上线，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，会弱化客户对于地缘政治风险的担忧。

4、经济效益角度来说，与 micros 分开后，转云对于公司没看到拐点，内部是否有测算过石基企业平台等进展到什么程度，才可以实现利润释放？

目前石基企业平台的上线体量还比较小，短期来看，云餐饮系统 INFRASYS CLOUD 积累的上线客户体量相对较高且签约酒店集团已经比较多，会构成云化业务收入的重要支撑，此外我们还有一些其他的酒店云产品，目前境内酒店业务是盈利的，随着海外云产品收入的增长，我们希望尽快实现海外国际化业务的现

金流持平。

5、目前看到酒店房价有上涨，酒店客户方面是否会加速核心信息系统的上线？

随着酒店行业的复苏，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。

6、公司目前 AI 方面有哪些布局呢？

我们认为 AIGC 技术对于酒店行业、旅游业的未来的影响是毫无疑问的，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。我们会保持人工智能在酒店行业应用场景的探索，从而保持公司产品和技术领先性。

7、Oracle 这么多年为什么追不上我们呢？

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。石基企业平台采用的是原生云架构，源代码和底层架构都是公司原创的，公司为此花费数年时间，从时间角度来看，想要设计出功能类似的源代码，也需要相当长的时间，更重要的是，公司的系统，每两个星期就会迭代一次，处于不断更新的状态，因此，短时间想要在代码和系统功能方面追赶上公司的步伐，应该会比较困难的。

8、友商的产品定价相较咱们怎么样？

一些友商会采用低价的策略去吸引酒店集团，而我们的云产品不是以低价策略去吸引客户，相反定价较高，我们的优势在于技术和架构的先进性，这是充分得到了客户反馈的认可，市场上并没有与我们的云产品类似的产品。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

	<p>其期待。我们要采取灵活的战术来应对对手的低价策略。</p> <p>9、海外高管的激励政策是怎样的？</p> <p>我们从2015年底确立国际化战略开始引入了全国国际化的管理团队，而且我们在海外设立了几十个子公司和办公室，在当地聘请员工，就是考虑到了国际化业务需要具备国际化运营管理经验的团队来做，所以我们的国际化业务就是用外国人来管理外国人。</p> <p>依据具体团队当前阶段的任务目标，管理团队也要进行总体考量，从而制定不同的KPI考核指标。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年12月7日