

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：2024-17

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	道明资管-张斯淙；华夏基金-易航；中金公司-车姝韵、王昆越、王梦之
时间	2024年11月11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、为什么国际酒店集团有系统上云的需求？</p> <p>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</p>

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。目前，酒店信息系统转云已经是行业共识。

2、公司的云产品与竞争对手的云产品相比有哪些优势？目前竞争对手有哪些？

分几个方面，首先 SEP 是一个平台型的产品，是天然的为集团型的客户设计的；然后从架构上来说，SEP 采用的是微服务架构，采用先有 API 再有代码设计，可以做到把酒店经营的每个场景都向外部去开放；另外就是客户档案，我们的客户档案只有一个且放在一个地方，省去了酒店集团清洗客户档案的麻烦；还有很重要的一点就是数据安全，我们的产品能够通过自动的识别客人数据来源的方式，自动的把数据储存到满足当地的数据安全的法律法规要求的地方去。

目前能够为国际酒店集团提供信息系统的主要包括 ORACLE、INFOR 等，公司在国内没有特别强有力的竞争对手。

3、为什么公司会把SEP主要的研发团队放在海外，因为如果从研发人员的成本等方面来看的话，放在其他人员成本更低的地区可能更合理一些？

酒店管理这个概念本身就是舶来品，全新一代酒店管理系统产品SEP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。

4、未来公司酒店云产品的拓展路径是什么？

对于酒店云餐饮系统产品 Infrasy Cloud，由于目前已经签约大量国际酒店集团，其中包括全部前五大国际酒店集团，是

唯一签约全部前五大国际酒店集团的云餐饮系统。后续客户将根据其采购流程，陆续上线，顺势推广。

公司全新一代云平台的企业级酒店管理系统核心产品石基企业平台实现了预期的上线，在洲际、半岛、朗庭均已大批量上线，此外已成功签约了行业标杆客户新濠、凯宾斯基、RUBY、CIRCLE、TIME、FLETCHER 等国际酒店集团以及钓鱼台美高梅、首旅诺金、安麓等知名酒店集团，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大批量上线，继续签约更多的国际酒店集团。

5、云产品的单价是如何确定的？

SaaS 型业务按订阅费方式来收取费用，比如云 PMS 产品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 和 Limited Service 类型的酒店，对应的价格也是不同的。

6、公司的产品会向中低端酒店市场扩张吗？

石基企业平台主要面向国际连锁酒店集团或地区性奢华酒店集团，它的客户定位不是简单看酒店档次，主要看酒店集团是不是变成集团控制力很强的，比如总部定房价和定义全球功能。此外，我们还有其他不同的云 PMS 产品，包括面向中国本地星级酒店市场但具有国际化管理运营特点的酒店的 Cambridge 云酒店管理系统，以及面向纯本土星级酒店市场的西软 XMS 和千里马 iPMS 的解决方案。目前中国经济连锁酒店的信息系统以自研系统为主。

7、公司零售板块业务是如何打算的？

公司在零售百强、连锁百强客户中的市占率仍在 50%左右，包括富基、长益、时运、合光等品牌，在中国零售信息系统行业的优势并未发生改变。此外，公司从事标准化零售信息系统业务的是思迅软件，这是一块优质资产，公司希望其未来产品

	<p>向云化变迁。</p> <p>8、石基SEP产品公有云如何选择？</p> <p>一般推荐使用亚马逊云，国内与阿里云也有合作。</p> <p>9、从公司整体业务趋势来说，公司整体业务回暖，我们现在对后续业务发展重点的展望是是什么？</p> <p>随着酒店信息系统云化，公司酒店业务目标客户群有明显扩容，因此未来公司业务发展重点主要是全球化与平台化。随着云产品在全球酒店上线数量的不断积累会对未来公司业务收入构成显著影响。随着海外市场的收入开始快速增长，我们希望尽快实现海外全球化业务的经营现金流持平。</p> <p>10、公司内部以哪些考核指标为主？</p> <p>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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年11月11日