

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：2025-02

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	Brilliance-张一诺；高信百诺-王亮；观富资本-张文倩；禾永投资-张祥；泓德基金-董肖俊；建信基金-刘志威；中金公司-于钟海；中金基金-侯明威
时间	2025年1月8日
地点	北京市海淀区复兴路甲65号石基信息大厦
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、这么多年了，Oracle 为什么还没有开发出来新一代云PMS系统？</p> <p>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，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。目前友商已经推出云系统，但主要是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，并没有</p>

采用类似的架构。

2、公司全球化业务后续的市场推广策略是怎样的？

公司全球化业务是依靠相对领先的云产品和技术，以签约全球标杆型酒店集团客户为优先，同时持续推进在已签约客户中云产品的上线，继续形成示范效应，随着使用石基全新一代云产品的客户体量的累积，逐步提升推广上线速度。

3、如何理解我们与酒店集团的协议中出现 SOW、PSA 等概念，烦请领导帮忙解释。

这些是行业里的专业术语，MSA 是与酒店集团签订的框架性协议的通用条款；因为每家酒店有不同的业主，也就有了 PSA 即 Property Service Agreement 即酒店层面的管理协议；SOW 即 Scope of Work 是工作细节的规定。

4、在全球化的高端酒店软件市场中，高端酒店签约的完整流程和商业惯例包括商业流程和法务流程体系是什么样的？一般会有哪些因素会促进或阻碍流程推动？

酒店集团选择核心系统，比如 PMS\CRS\POS，首先是酒店管理层或董事会要做一个转云的战略规划，才会发起云化信息系统自主招标，立项后就会收集供应商的信息，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，然后是产品演示阶段（POC），经过产品演示、讲解、问题回复。POC 之后有两种选择，一种选择是直接签署 MSA（主服务协议），即框架协议，表示认证为该集团的供应商，另一种选择是选 1 到 10 个酒店进行 PILOT（示范），成功之后再签署 MSA。之后由业主或酒店下订单付费。在下订单之前，需要完成该系统与集团层面系统的集成，这个过程因为涉及双方都要投入人力，时间和成本不可控，但随着公司签约的集团越来越多，时间将越来越可控。由于核心系统选型流程很长，中间可能出现反复，酒店集团法务审核需要兼顾地缘政治风险，或者需要一定的系统集成时间，所以整

	<p>个 MSA 的签约时间较长不可控。</p> <p>5、云产品在酒店集团的上线速度是怎样的？</p> <p>云产品在已签约酒店集团上线之前，首先比较耗时的是要完成与酒店集团层面系统的集成。然后，还需要进行示范认证，酒店集团在确定了在某个地区酒店上线石基企业平台的计划之后，不同品牌都需要完成认证，在该区域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，该地区其他酒店上线的速度就比较快了。</p> <p>6、未来海外的员工总数的计划是怎样的？</p> <p>海外业务团队人数已超过 1000 人，为了持续推进全球化，这个团队体量需要维持，不会大幅度变化。</p> <p>7、公司对于 CRS 功能模块怎么看，未来的发展趋势如何？</p> <p>由于石基企业平台是一个自上而下的为企业级客户打造的平台型产品，CRS 只是石基企业平台上的一种功能，现阶段公司没有刻意在做 CRS。</p> <p>8、公司对于 AI 有哪些思考？</p> <p>公司一直在保持关于 AI 的探索，在将 AI 融入云产品升级过程中。公司已经探索的 AI 应用场景包括比如集团客户比较看重的内部审计的功能，AI 可以提供相关的帮助，另外就是数据分析。经营的预测也在探索中，比如预测酒店出租率。我们需要持续保持探索以保持云产品的技术领先性。</p> <p>9、公司对于 2025 年有哪些展望？</p> <p>公司业务发展重点仍然是全球化与平台化。随着公司全新一代云平台的酒店信息系统逐步推向市场，公司酒店业务目标客户群明显扩容，随着各种酒店信息系统云产品在全球酒店上线数量的不断积累，酒店信息系统业务会对未来公司业务收入构成越来越重要的影响。</p>
附件清单	无

(如有)	
日期	2025年1月8日