

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：2025-09

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 新闻发布会 ☐ 分析师会议 ☐ 路演活动 ☐ 媒体采访 ☐ 现场参观 ☐ 业绩说明会 ☐ 其他：
参与单位名称及人员姓名	南方基金-何欣冉；东吴证券-李康桥
时间	2025 年 5 月 13 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	1、公司的云产品采用的是公有云部署还是私有云部署 未来下一代信息系统必然是基于公有云的信息系统已经成为行业共识，因为公有云带来的可伸缩性和可拓展扩容性是私有云无法比拟的。 2、酒店集团是每年都会进行选型还是在有需要的时候进行选型？ 目前部分行业领先的国际酒店集团已经制定了转云的计划，包括现在所有新的要招标的这些酒店集团，他们要的都是云系统，所以说上云系统已经是一个明确的行业趋势和必然。 3、公司全新一代的主要的酒店云产品目前的进展如何？ Infrasys POS 作为唯一签约全部全球影响前五大国际酒店

集团的云餐饮管理系统，已进入发展快车道，上年末总的上线客户数 4,333 家。公司新一代云架构的企业级酒店信息管理系统 Daylight PMS 已经取得半岛、洲际、朗廷、新濠、凯宾斯基、瑰丽、RUBY、CIRCLE、TIME、FLETCHER、Van der Valk 等国际知名酒店集团以及钓鱼台美高梅、首旅诺金和安麓等国内知名酒店集团的认可，并已在半岛、洲际、朗廷、RUBY 和 FLETCHER 等标杆客户实现批量上线工作，包括新开酒店上线和替换存量酒店原有的 PMS，在海外上线的半岛和朗庭酒店作为地标型奢华酒店的代表为公司赢得更多标杆客户奠定基础。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。

4、公司零售板块业务有预期吗？

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向云化变迁。

5、云产品在已经签约的酒店集团的上线速度是怎样的？

云产品在已签约酒店集团的上线总体是一个先慢后快的过程。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 Daylight PMS 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。

6、公司的酒店云产品与竞争对手的云产品相比有哪些优势？

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。 7、公司对于 AI 方面的应用有什么布局？ 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。 8、我们现在对后续业务发展重点的展望是什么？ 公司业务发展重点主要是全球化与平台化。随着公司面向国际酒店集团的全新一代云平台的酒店信息系统推向市场，公司酒店业务目标客户群明显扩容，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。当公司全新一代云 PMS 的客户数量达到一定体量，必将推动预订和支付平台业务的发展。随着海外市场客户数量积累和收入增长，我们希望尽快实现海外全球化业务的经营现金流持平，达到盈亏平衡。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 13 日