

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：2025-17

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	宝盈基金-李欣；博润银泰投资-尚方建、陈嘉进；东兴基金-张胡学；国盛证券-陈芷婧；国泰海通-朱瑶、吕尚泽；睿郡资产-陆士杰；神农投资-齐飞翔；万家基金-陈鹏宇；兴业证券-桂杨
时间	2025 年 7 月 22 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	1、咱们新签万豪订单中，客户对于 AI 功能有需求吗？AI 功能是否会被列为单独的子系统单独收费？ 目前 AI 功能并没有单独划分为一个子系统，还是融在现有的产品功能中。我们构建酒店知识库，在酒店场景中将 AI 嵌入进去。目前公司是软件+AI 的方式，还没有形成创新的按结果付费机制的商业模式，客户特别是国内客户对 AI 相关产品和服务需求很高，但还是按项目制来做预算与采购，对现有产品+AI，客户仍然是按原有产品付费，并没有专门为 AI 付费，因为生态还未形成。我们在酒店和零售版块都进行了多个场景的 AI 嵌入，已经开发出供 B 端客户使用的产品。

2、万豪我们签的是中国区，那么东南亚、日本甚至美国的万豪酒店，我们到时候是不是还要再单独签 MSA？

MSA 协议的架构是 MSA 作为主服务协议，选择 DAYLIGHT PMS 作为中国区首选云 PMS 的《Service Schedule》（即《服务计划》）是 MSA 的附件，如果将来进入新的区域不会重新签署 MSA，只是按照协议的附件模板签署新区域的《服务计划》。

3、SaaS 业务的定价是怎样的？

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。公司的云产品单价与客户使用我们产品功能模块的多少相关，比如对于选择 Full Service 和 Limited Service 类型的酒店，对应的价格会不同。

4、石基企业平台在数据安全方面有哪些优势？

在数据安全方面，我们的石基企业平台相对于目前市场上看到的其他酒店云 PMS 产品有比较明显的技术优势。我们的全新一代云产品可以不储存任何的个人信息，除非是政府要求明码储存的。对于数据安全方面，也是我们石基企业平台在设计之初的两大理念之一，我们称之为 API first、Security first。我们采用 Token 密钥技术，且 Token 密钥由三方公司提供。还有一点就是我们的产品能够通过自动的识别客人的数据来源的方式，自动地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。

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、公司酒店业务方面的毛利率，2023 年、2024 年财务上有

下降，请问是什么原因？

酒店信息系统产品从 23 年底开始有一些无形资产的摊销成本的增加，导致 24 年酒店业务毛利率较上年有所下滑。

7、全球化业务的推广中，面临的主要的阻碍是什么？

主要是对中美关系的担忧。目前现行法律法规并没有不能采购中国软件的限制，对于中美关系的担忧，我们采取的策略没有变化，依然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 POS 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 DAYLIGHT PMS 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，24 年以来新签约了标杆客户万豪、MELCO、凯宾斯基、瑰丽等国际酒店集团，欧洲和亚太地区我们也签约和上线了一些有影响力的本地酒店集团，取得了非常好的进展，随着石基的云 PMS 产品签约更多标杆客户，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。

8、这么多年了，Oracle 为什么还没有开发出来新一代云 PMS 系统？

石基从 2015 年底启动全球化进程，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。DAYLIGHT PMS 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，每几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，应该还是比较困难的。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，并没有采用类似的架构。 9、公司云 PMS 产品的黏性是不是挺高的呀？ 虽然从商业合同上 SaaS 系统属于订阅式付费，在一定的时间之后客户可以选择是否继续付费订阅，但是酒店信息系统需要实现与集团总部各种集团层面的系统的集成，由于选型、签约和集成需要花费大量的时间、人力和费用，因此除非系统过时或不能满足重要的需求，客户一般不会随意更换。 10、石基 DAYLIGHT PMS 是标准化产品，在上线前会做定制化开发的工作？ 不同酒店集团的管理流程大同小异，DAYLIGHT PMS 就是标准化产品，实施安装的过程中会有个性化的设置。对于云化酒店信息系统的个性化需求是通过不同的子系统实现的。 11、公司的云产品采用的是什么公有云？ 一般推荐客户使用亚马逊云。在国内也与其他公有云有合作。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 7 月 22 日